

RESILIENCIA EN LA GESTIÓN INMOBILIARIA EN CONTEXTOS DEL PERIURBANO. EXPERIENCIAS COMPARTIDAS. CÓRDOBA- BOGOTÁ

Elvia Isabel Casas Matiz

Facultad de Diseño– Programa de Arquitectura- Universidad Católica de Colombia-Centro de Investigaciones CIFAR.

eicasas@ucatolica.edu.co / arqteki1@gmail.com

Pablo Darío Avalos

Secretaría de Ciencia y Técnica de la Universidad Nacional de Córdoba – Facultad de Arquitectura Urbanismo y Diseño - IINVIHAB CONICET CEUR

avalospablodario@gmail.com

Resumen

Nuestras ciudades latinoamericanas, son el escenario de un variado menú de conflictos espaciales, en sus propuestas se reúnen fuertes inequidades, sociales, económicas y ambientales, que derivan en calidades diversas de ciudad. Estos conflictos se acentúan, por un lado, con los intereses del sector privado – gestión inmobiliaria- cuyo objetivo es la reproducción del capital, y en donde los tiempos se aceleran respecto de las acciones de los organismos estatales de planificación y gestión de la ciudad. Por otro lado, se encuentran el Estado y la ciudadanía que enfrentan los requerimientos globales de sostenibilidad que trazan el camino hacia el reconocimiento cultural y ambiental, y la necesidad de una planeación resiliente que responda a las nuevas condiciones impuestas por el cambio climático. En este escenario el sector privado se ha convertido en uno de los promotores del desarrollo de modelos espaciales fragmentados que en raras ocasiones responden a la integralidad del topo¹ en el que se ubican. Así, economía, cultura, lugar, y sostenibilidad resiliente se reúnen dentro del escenario de una ciudad preexistente y una ciudad en continua transformación que se extiende sobre sus bordes sin una planeación clara, continuando la ocupación de sus espacios periurbanos sin previsiones futuras.

En este contexto se reconoce en esta ponencia como problemas de partida los siguientes: a) que la actual gestión inmobiliaria promueve conjuntos de vivienda con una lógica mercantil de máxima rentabilidad, en una estructura urbana fragmentada e insostenible, alterando la producción urbana integral tanto en su paisaje como en sus relaciones sostenibles ambientales y humanas, b) que la acción inmobiliaria en las áreas periurbanas fortalece los modelos de ciudad expansiva que no consideran de forma primordial los temas ambientales, de seguridad alimentaria, componentes sociales y culturales propios de los bordes urbanos. Esta disertación tiene como objetivo explorar un modelo de gestión inmobiliario integral que además de responder a las demandas del mercado y producción de viviendas, aporte en su modelo de gestión o en su proyecto de intervención condiciones innovadoras que permitan la

¹ El topo hace referencia al lugar no solo tangible sino intangible e imaginario, reconoce en las estructuras de diálogo entre el hombre y la construcción de su territorio, constituyendo lugares que le son reconocibles, significativos, entre otros. El concepto es referido desde la antigüedad y en la medida del tiempo histórico ha venido reuniendo varios componentes que complejizan su estudio. Fuente : <http://www.arquiscopio.com/pensamiento/espacio-lugar-y-arquitectura/>

reconversión de las zonas periurbanas desde un enfoque de sostenibilidad resiliente² para el futuro de la ciudad. Para ello, estudia los actuales modelos de negocio inmobiliario, observando las variables que intervienen en la definición del producto espacial arquitectónico y urbano y demostrando su impacto territorial. Analiza propuestas inmobiliarias desarrolladas o a desarrollar en algunas zonas periurbanas de la ciudad de Córdoba y de Bogotá con modelos de negocio diverso, y propone en un primer acercamiento las variables que integrarían un modelo alternativo de gestión inmobiliaria integral, que pudiera ser aplicable al desarrollo o al mejoramiento del hábitat periurbano en el que se plantee.

Palabras clave: Gestión Inmobiliaria – Sostenibilidad Resiliente – Periurbano – Vivienda -

INTRODUCCIÓN

La presente ponencia surge a partir de una puesta en común de conflictos y problemáticas urbanas que se observan en nuestras ciudades latinoamericanas. Tanto en Córdoba Argentina como en Bogotá Colombia, los avances de la urbanización postfordista³ han mostrado transformaciones territoriales nunca vista, que refieren a las formas de urbanización y su evolución⁴ hacia el modelo actual caracterizado como fragmentado y disperso⁵. Este proceso de formación y transformación de la ciudad Latinoamericana inicia con la una reestructuración económica global⁶, referenciando al cambio del sistema de producción y consumo de la sociedad mundial de los ´60, pero por sobre todo a la evolución de las formas del capitalismo los recursos y modalidades que van apareciendo en la etapa actual, que ha pasado de denominarse globalización actuando con gran contundencia sobre el territorio urbano⁷. En ese sentido la producción de ciudad desde el Estado y la gestión privada, han formado el escenario de un variado menú de conflictos espaciales con fuertes inequidades, sociales, económicas y ambientales en respuesta a los diversos mecanismos de apropiación privada de lo colectivo, en particular la apropiación del suelo, de la vivienda, del espacio público⁸, en definitiva, de la ciudad. Convirtiéndose esta en el mejor sitio para la re-acumulación y movilización del capital, por su alta rentabilidad económica y que por ello ha generado procesos de especulación y disputa de intereses en el territorio.

El interés del sector privado – promoción y gestión inmobiliaria⁹ –tiene como principal objetivo la reproducción del capital por medio de la construcción de emprendimientos inmobiliarios – viviendas, oficinas, shopping malls, stores, bares, etc.- estas propuestas arquitectónicas y urbanas se han replicado aceleradamente en nuestra ciudades, como promotores de modelos espaciales fragmentados que en raras ocasiones responden a la integralidad del topo en el que se ubican generando impactos irremediables en la urbe. Así, economía, cultura, lugar, y sostenibilidad resiliente se reúnen dentro del escenario de una ciudad preexistente y una ciudad en continua transformación que se extiende sobre sus bordes sin una planificación y gestión urbana que controle y monitoree la producción urbana.

² Alude a la capacidad de los asentamientos humanos para resistir y recuperarse rápidamente de cualquier peligro plausible. La resiliencia frente a las crisis no sólo contempla la reducción de riesgos y daños de catástrofes (como pérdidas humanas y bienes materiales), sino la capacidad de volver rápidamente a la situación estable anterior. Mientras que las típicas medidas de reducción de riesgos tienden a concentrarse en una amenaza específica y dejan de lado la vulnerabilidad frente a otro tipo de peligros, la resiliencia adopta un enfoque frente a amenazas múltiples, considerando la capacidad de recuperación frente a todo tipo de peligros plausibles. Fuente: <https://es.unhabitat.org/temas-urbanos/resiliencia/>

³ La implantación del nuevo modelo aparece como respuesta al agotamiento del modelo de acumulación y crecimiento, conocido generalmente como fordismo que, bajo diversas modalidades, había logrado imponerse en buena parte del mundo capitalista a partir de la crisis de 1929 (Mattos, (2006), p.42) Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano

⁴ Borja J.,2013, extraído de resumen, p.1

⁵ Janoschka M., 2006, p. 88

⁶ Ciccolella p., 2012, p. 10

⁷ Borja J., 2013, *op. cit.*, p.1

⁸ *Ibid.*, p.22

⁹ Lovera A., 2013, p.8

En este aspecto la ciudad, la sociedad y el Estado, enfrentan un escenario cada vez más complejo y cambiante, respecto a requerimientos globales de sostenibilidad que trazan el camino hacia el reconocimiento cultural y ambiental, y la necesidad de una planeación resiliente que responda a las nuevas condiciones impuestas por un mundo completamente dinámico y veloz, asechado por el cambio climático, la escasez de recursos, los conflictos de calidad de los espacios creados, la pérdida y el incremento de nuestras vulnerabilidades hacia un cambio que ya no es evidente.

Con este marco, nuestra ponencia reconoce la importancia de estudiar la promoción y gestión inmobiliaria buscando describir los efectos de su patrón dominante y de cuestionar su actual proceso de producción circulación y consumo¹⁰. Así nuestra ponencia expone como problemas de partida a) que la actual gestión inmobiliaria promueve conjuntos de vivienda con una lógica mercantil de máxima rentabilidad, en una estructura urbana fragmentada e insostenible, alterando la producción urbana tanto en su paisaje como en sus relaciones ambientales y humanas, b) que la acción inmobiliaria en las áreas periurbanas fortalece los modelos de ciudad expansiva que no consideran de forma primordial los temas ambientales, de seguridad alimentaria, consideraciones sociales y culturales propias de los bordes urbanos. En consecuencia, el objetivo principal: explorar un modelo alternativo de gestión inmobiliario integral que además de responder a las demandas del mercado y producción de viviendas, aporte en su modelo de gestión o en su proyecto de intervención condiciones innovadoras que permitan la reconversión de las zonas periurbanas desde un enfoque de sostenibilidad resiliente¹¹ para el futuro de la ciudad

La investigación se organiza en dos etapas con objetivos específicos para cada una de ellas:

1er etapa: Reseña de aspectos teóricos capital, urbanización neoliberal, fragmentación de la ciudad. Presentación y revisión de la estrategia empresarial y del modelo de negocio inmobiliario de viviendas. Definición del producto espacial arquitectónico y urbano.

2da etapa: Presentación de los casos de estudio: Corredor Colón, Zona noroeste, Córdoba Argentina y Reserva Thomas Van Der Hammen, Zona Sur Oriental, Bogotá Colombia. Descripción del impacto físico espacial para los casos de estudio. Presentación del modelo de negocio inmobiliario integral de viviendas en el periurbano. Desafíos de gestión y aplicación. Conclusiones y reflexiones.

1. Etapa

En esta primera etapa se aborda el estudio del modelo de negocio inmobiliario latinoamericano de viviendas en el periurbano. Se reseñan conceptos claves para entender el contexto de la mercantilización de la vivienda, la promoción inmobiliaria y el modelo de ciudad fragmentada actual. A posterior se propone una exploración sobre el modelo de negocio inmobiliario y la definición del producto arquitectónico y urbano. Los objetivos en esta etapa son:

- Exponer una reseña sobre los principales conceptos: capital, reestructuración económica, urbanización neoliberal, mercantilización de la vivienda y promoción inmobiliaria.
- Presentar un estudio exploratorio del actual modelo de negocio inmobiliario en los casos de estudio a través de la producción de viviendas y de las estrategias empresariales aplicadas.

Se define como hipótesis de trabajo: que el actual modelo de negocio y producción de viviendas por gestión privada es inviable desde criterios de sostenibilidad urbana y no podrá seguir vigente para el mundo actual ni para el futuro, que dicho modelo requiere establecerse desde un dialogo de intercambio con los presupuestos de la resiliencia ante el cambio climático, desde nuevos paradigmas de producción de la oferta inmobiliaria con iniciativas de gestión consensuada.

¹⁰ *Ibid.*, s.f., p.6

¹¹ Alude a la capacidad de los asentamientos humanos para resistir y recuperarse rápidamente de cualquier peligro plausible. La resiliencia frente a las crisis no sólo contempla la reducción de riesgos y daños de catástrofes (como pérdidas humanas y bienes materiales), sino la capacidad de volver rápidamente a la situación estable anterior. Mientras que las típicas medidas de reducción de riesgos tienden a concentrarse en una amenaza específica y dejan de lado la vulnerabilidad frente a otro tipo de peligros, la resiliencia adopta un enfoque frente a amenazas múltiples, considerando la capacidad de recuperación frente a todo tipo de peligros plausibles. Fuente: <https://es.unhabitat.org/temas-urbanos/resiliencia/>

1. 1. El capital motor de la urbanización neoliberal

La vivienda y ciudad como forma de acumulación.

En las últimas cuatro décadas las ciudades latinoamericanas expresan una serie de transformaciones radicales vinculadas a la lógica capitalista neoliberal, que se intensifican de una manera nunca antes vista en la producción urbana. El protagonismo del capital representado en inversiones avocadas al desarrollo urbano muestra una profunda mercantilización de la ciudad y su mutación en la organización, funcionamiento, morfología y paisaje a partir del proceso de producción post-fordista.

En este periodo las características más sobresalientes son: el capital privado, junto con sus dinámicas de acumulación, movilidad, liquidez, y (re) absorción; como así también el protagonismo de las tecnologías de información y comunicación que soportan el modelo de economía liberal y globalizada en tiempo real¹². Con ello asistimos a un proceso de transformaciones globales¹³ en las actividades económicas, de información, conocimiento, culturales, de comunicación bajo nuevas lógicas de consumo y producción que moldean la sociedad y su espacio urbano.

Aquellas transformaciones, han generado un nuevo rol al capital (privado) en la organización del sistema económico, financiero y político global. La palabra capital del *lat. Capitālis*, expresa valor de que, de manera periódica o accidental, rinde u ocasiona rentas, intereses o frutos¹⁴. En ese sentido es necesario destacar que capital define el valor – de la cosa u objeto – que por sus condiciones internas y externas producen un plusvalor, que es percibido como una renta (sobre ganancia). Esta particularidad del capital inyectado a lo urbano – incorpora el elemento suelo – que, por su condición de producto único y escaso, genera una dinámica particular respecto de otros productos y otros mercados, que la define monopolizable e irreproducible. Junto con ciertas condiciones/acciones como liberación de suelo y transformación de su uso, generan un capital de promoción y especulación – absorbido por el privado, no regulado y habilitado por las normas de la gestión local.

Sobre esta lógica y a partir de los últimos 50 años, el capital privado – expresado en real estate – muestra un acelerado crecimiento en su volumen y en la movilización¹⁵ de sobre ganancia, reinvertida en diferentes productos edilicios: vivienda, oficinas, stores, tiendas, shoppings malls, entre otros, que responden al modelo económico de expansión global y traspaso de fronteras. En ese sentido abordamos la relación de la vivienda y el capital privado como una nueva forma de acumulación. Topalov analizó esta relación y su sistema de producción, distinguiéndolo como promoción inmobiliaria¹⁶; que expone dos condiciones estructurales: 1) producción y consumo 2) el capital y la propiedad del suelo, ambas condiciones definen el suelo y la vivienda como una mercancía, con caracterización particular respecto a su circulación (de la construcción, inmobiliarios, sistema financiero, bancarizado, etc.) y producción. Aquella caracterización particular tiene que ver con el suelo urbano como un bien escaso único e irreproducible que genera una dinámica diferencial en el mercado y que es definida por la teoría de renta del suelo urbano que promueve aún más su mercantilización.

Entonces el suelo y la vivienda como una mercancía de cambio, en el contexto neoliberal y bajo las incidencias de la globalización lo han conformado como uno de los mejores sitios para las colocaciones de capital global y local, alentados por las elevadas sobre ganancias y alojados en localizaciones

¹² Este nuevo modelo económico es sostenido por las nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), quienes otorgaron un sistema tecnológico muy potente para la proyección y ampliación ilimitada de la cobertura económica territorial en un espacio de acumulación en incesante expansión de forma global y en tiempo real (Mattos, 2006, p.44, Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas)

¹³ Estas transformaciones componen el proceso de “globalización” iniciado en la década de los ´70. Su expresión es inherente a la reestructuración económica y en la aplicación de un nuevo sistema tecnológico propicio para la expansión global de la reforma productiva denominada post-fordista.

¹⁴ Diccionario RAE (abril,2018) <http://dle.rae.es>

¹⁵ Este nuevo régimen de acumulación y producción incide la generación de las ciudades, como soporte de nuevos procesos de producción, circulación y consumo del capital, que crean condiciones de competitividad y eficiencia interurbana para el asiento de inversiones y el posicionamiento en el contexto global. (Mattos, 2007, p.2)

¹⁶ Topalov C. (1979)

específicas de la ciudad¹⁷ definidas a partir de la máxima rentabilidad. Las periferias de las ciudades han mostrado ser las nuevas localizaciones para la inversión inmobiliaria producto de las transformaciones macroeconómicas, de la apertura del Estado hacia políticas neoliberales y desregulación del crecimiento urbano¹⁸ que consecuentemente han aportado a surgir fenómenos como suburbanización y metropolización.

Definidas por un diferencial competitivo respecto de otros, como lo son las infraestructuras, los indicadores urbanos (normativa)¹⁹, las condiciones ambientales y el reconocimiento social en la ciudad. Las dos primeras condiciones son definidas por el Estado (agente con poder de decisión) que a partir de instrumentos jurídicos: normativas, planes urbanos, estrategias urbanas, convenios, concesiones, etc., y junto con la inversión estatal en infraestructura y servicios, promueven y habilitan el asiento de inversiones en áreas específicas²⁰. Las otras dos condiciones son definidas por los agentes inmobiliarios que a partir del estudio de la demanda ofrecen un producto que asocie características de reconocimiento social y calidad ambiental, que se transforman en valores diferenciales que definan el producto y su rentabilidad.

En ese sentido estas condiciones nos permiten expresar el rol de los agentes de la producción privada de viviendas. El rol del Estado es: actuar como facilitador – mediador en la inyección de capital, generando las condiciones propicias para ello²¹, esto a su vez genera un fenómeno de disputa y atracción del capital, que estudios lo han denominado competitividad interurbana²². De ese modo el actor privado (capital) se posiciona como el principal productor de espacio urbano – de viviendas- que posee un poder económico atractivo para las ciudades que sirve para su desarrollo y crecimiento. Esta breve reseña a partir de la relación capital (privado) y vivienda, nos permite expresar las siguientes características:

- 1) capital genera plusvalor y alta rentabilidad en el desarrollo urbano y vivienda
- 2) el capital se asienta en ciudades competitivas que facilitan su arribo aplicando estrategias e instrumentos de promoción y especulación
- 3) el capital y la propiedad del suelo, como bien de cambio (en términos marxistas) genera la mercantilización de la vivienda
- 4) la financiación y la movilización del capital aporta a esa mercantilización.

1. 2. La promoción inmobiliaria de viviendas

Estrategia empresarial y modelo de negocio inmobiliario

La promoción inmobiliaria de viviendas y sus implicancias en el desarrollo urbano no fueron constantes en la historicidad de la urbanización capitalista. Es a partir de la reestructuración económica de los ´70 y junto con los efectos de la globalización que el negocio inmobiliario inicia una reforma casi total. La sofisticación de la economía global y en consecuencia su financiarización propuso el traspaso de cualquier tipo de frontera, para el asiento del capital en las ciudades más competitivas, liberadas y abiertas a nivel mundial. De ese modo el modelo de negocio inmobiliario de viviendas se caracterizó en

¹⁷ La inversión en real estate invierte en sectores específicos de la ciudad donde ya se dan condiciones de rentabilidad (Topalov, 1979) y ganancia confirmando áreas específicas de concentración y desconcentración.

¹⁸ Marengo C., 2013, p.283

¹⁹ Topalov C. (1979)

²⁰ Esta “mejora” ha sido una de las principales estrategias de acumulación urbana, cada vez más adoptadas por gobiernos locales en todo el mundo, desde aquellos de acentuado corte neoliberal (Hackworth, 2007; Peck y Tickell, 2002 en López Morales, E. y otros, 2012, p.82)

²¹ En el transcurso de las últimas décadas numerosas administraciones urbanas decidieron adoptar e impulsar estrategias específicas orientadas a competir por inversión externa. Con ese propósito, se definió un variado conjunto de políticas e instrumentos orientados a mejorar la atraktividad urbana vis-à-vis de los capitales en movimiento, alguna de estas estrategias expresaron el city marketing como estrategia en la atracción de un mayor volumen de inversión inmobiliaria que constituye un requisito para incrementar la capacidad productiva y el crecimiento de sus ciudades (Mattos C.,2007, p.11)

²² De la palabra competir que define contender entre sí, aspirando unas y otras con empeño a una misma cosa (RAE) en este caso entre urbes Bibliografía (abril,2018) <http://dle.rae.es>

Latinoamérica por la liberación y desregulación del mercado, promoviendo la propiedad como forma de tenencia, y culturalmente como resguardo económico, seguro, duradero, pero de mínima liquidez²³.

Desde los '70 el modelo de negocio inmobiliario fue adaptándose al contexto local y perfeccionándose a nivel global. Según Perreault, 2004²⁴, las transformaciones más importantes del negocio fueron : a) la institucionalización de inversores – bancos y empresas inmobiliarias que cotizan en bolsa logrando rápida liquidez del mercado b) la gestión inmobiliaria opera no solo con capitales locales sino además con fuertes inversiones globales lo que implica la aplicación de lógicas, estrategias, modelos de negocio y valores internacionalizados c) el incremento de colocaciones de capital en promoción inmobiliaria por medio de la financiación la transforma en una gran industria. Estas transformaciones junto con los procesos macro y microeconómicos de la región Latinoamericana han expresado un poder exponencial en la construcción de viviendas y proyectos urbanos por gestión privada, así las principales metrópolis iniciaron procesos de transformación urbana hacia paisajes globales que expresen su competitividad (por medio de sus recursos capital humano, técnico, etc..) para potenciar la inversión y maximizar la ganancia de las inversiones.

En ese sentido surgieron diversos productos inmobiliarios desde: los grandes proyectos urbanos (GPU) en áreas centrales a revitalizar; es ejemplo de ello la operación Puerto Madero en Buenos Aires o Fénix en Montevideo; que incluyen cadenas de hoteles internacionales, edificios de oficinas sedes de empresas transnacionales, tiendas (*stores*), cafés, restaurantes internacionales, shopping *malls*, galerías de arte y un reducido porcentaje de viviendas dirigidas a una reducida elite. Sin embargo, no solo se ofrecieron estos productos ubicados en áreas centrales, también creció la oferta de barrios cerrados (*gated communities, countries, etc.*) localizados en la periferia sobre ejes lineales y sectoriales de crecimiento y expansión urbana, asociada a las infraestructuras viales y al uso del automóvil. Expresando un crecimiento urbano insular²⁵, como “células” o “islas” que se van moldeando entre las infraestructuras y viceversa. Convirtiendo la periferia en la mejor localización para el negocio inmobiliario de viviendas de baja y alta densidad, dentro de barrios cerrados alejados de los centros urbanos, pero ofreciendo los mismos servicios y productos que el centro (consumo, recreación, entretenimiento, salud, etc.).

La promoción inmobiliaria en sus diferentes localizaciones es posible por la aplicación de diversas estrategias desplegadas por los diversos actores (públicos y privados) involucrados en el proceso productivo. El Estado posee un rol promotor y facilitador hacia la promoción inmobiliaria a partir de inversiones públicas en infraestructura (vial, servicios públicos) para la cualificación del territorio, además puede modificar usos de suelo e indicadores urbanos, priorizar ciertas áreas e influenciar planes, proyectos, y planificaciones urbanas para el mayor aprovechamiento del suelo edificado y jerarquía de usos²⁶. Para ello se emiten diversos instrumentos²⁷ para lograr un acuerdo de beneficios entre el Estado y el desarrollador privado.

En tanto el privado, implementa estrategias financieras que impulsan la expansión de su capital y capacidad financiera, algunas refieren ingresar al mercado bursátil para cotizar sus activos en la bolsa de valores, permitiéndoles expandir sus inversiones y crear nuevos emprendimientos. Por otra parte, también

²³ En Argentina un gran porcentaje de hogares es propietario de la vivienda y terreno, un 67,7% corresponde a 8.240.293 viviendas. Fuente Censo INDEC 2010. En Colombia 45,2% de los hogares colombianos son propietarios de la vivienda y terreno, Fuente DANE Calidad de vida - Colombia

²⁴ Perreault, F. (2004), "Les défis de l'investissement immobilier" en Mattos C., (2007), Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano*

²⁵ Janoschka M., (2007), p. 87

²⁶ Cuenya B., (2011), p 187-188

²⁷ Existen diversos instrumentos urbanos para la regulación y habilitación de indicadores urbanos y usos de suelo. En la ciudad de Córdoba Argentina este instrumento se denomina convenios urbanísticos y tiene por fin instrumentar mecanismos jurídicos, administrativos, y económicos financieros, que doten al Gobierno Municipal de las herramientas de gestión para favorecer el desarrollo de la Ciudad, promoviendo la inversión privada, en concurrencia con los planes, programas, obras y acciones de interés público. (Ordenanza N° 12077)

han creado estrategias de comercialización²⁸ proponiendo la financiación de sus productos por medio de diversas alternativas a) financiación propia con una entrega inicial y pago en cuotas b) venta del producto en pozo²⁹ y en cuotas (la más utilizada) seguida por una porción menor en la venta por créditos hipotecarios bancarios.

Lo expuesto demuestra la importancia de la promoción inmobiliaria en la construcción de nuestras ciudades latinoamericanas, la expresión de su poder puede leerse no solamente en su paisaje sino también en la creación de grupos y asociaciones³⁰ que nuclean las diferentes empresas desarrolladoras para facilitar conversaciones con el gobierno local con el fin de defender sus intereses desde lo jurídico, lo económico y en temas relacionados al desarrollo urbano.

De esta manera se reseña el funcionamiento del negocio inmobiliario, sus transformaciones referidas a la sofisticación financiera global y a la implementación de estrategias locales para maximizar las rentabilidades del negocio.

Definición del producto arquitectónico y urbano

En este apartado exponemos el proceso de gestión del proyecto inmobiliario de viviendas, refiriéndonos a las urbanizaciones cerradas privadas *-gated communities*³¹ tratando de responder algunos interrogantes: ¿Cómo se gesta un emprendimiento inmobiliario? ¿A quién va dirigido? ¿Cómo se define su localización? ¿Cómo se define el producto inmobiliario?

El surgimiento del producto inmobiliario es entendido a partir de conocer su ciclo de vida. Según expertos³² inicia con la identificación del proyecto y las posibilidades que lo generen y potencien. Es decir, puede surgir a partir de tener el terreno, a partir del producto, a partir de una estrategia empresarial, a partir de un cliente específico, a partir de nichos de mercado³³, entre otros. Pero se sostiene que en un 60% de los emprendimientos inmobiliarios son gestados teniendo el terreno y diseñando un proyecto acorde al mismo. Para ello el terreno debe poseer indicadores urbanos que permitan generar una sobre ganancia que confirme la rentabilidad y la factibilidad del proyecto.

Las cualidades externas del terreno son definitorias para la oportunidad de un proyecto con éxito. Es la localización un atributo único e irreproducible que vuelve al proyecto en singular. Para ello resulta de valor la percepción e identificación de tendencias en relación a a) áreas urbanas: de renovación o con potencial de nuevos usos (periurbanas, por ejemplo) y b) sobre la demanda (usuario final) que responda preguntas como ¿Qué producto está buscando? ¿Qué características-cualidades prioriza para elegirlo? Para responder estos interrogantes los desarrolladores estudian los proyectos que han sido exitosos e innovadores y se convirtieron en una tendencia para el mercado. Cuando esto sucede se verifica que la promoción inmobiliaria está muy atenta a los requerimientos de la demanda, a los contextos de transformación cultural, comunicacional, económica y social, que tiene que ver con nuevos modos de habitar, consumir, trabajar y vivir. En definitiva, los diversos emprendimientos inmobiliarios ayudan a construir el estilo de vida que desea la demanda y que resulta en el éxito del proyecto. En ese sentido

²⁸ Capdeville, J., (2016), p.193

²⁹ Es la venta que ocurre cuando el proyecto no está construido y se inicia su comercialización, los compradores aprovechan este momento porque comúnmente su precio resulta más bajo, lo que si se debe esperar la construcción y la fecha de posesión, esto puede llevar entre 30 meses dependiendo la capacidad del desarrollador

³⁰ En Córdoba una estrategia particular es la creación de una cámara de empresarios, compuesta por más de 40 (empresas) desarrolladoras urbanas de diversa capacidad financiera y oferta de productos inmobiliarios en la ciudad. Esta asociación muestra la unión de los desarrollistas y su potencial en gestionar, pedir y presionar ante poderes públicos y entidades privadas el armónico desarrollo de su actividad que contribuya su progreso. CEDUC, Objetivos. <http://www.ceduccba.com.ar/institucional/>

³¹ Fenómeno surgido en las ciudades estadounidenses, que refiere a la ocupación de las afueras de las ciudades por la clase media, siguiendo el modelo de la vivienda moderna de la burguesía londinense quien al final del Siglo XVIII trató de imitar las casas construidas en el medio rural). La adaptación en español puede adaptarse con el término "barrio cerrado privado" (Herrera Usagre, M., 2010, p.107).

³² Lic. Mario Gómez, es profesor de la Maestría en Desarrollos inmobiliarios de la Escuela de Técnica Superior de Arquitectura, de la Universidad Politécnica de Madrid, reconocido asesor en proyectos inmobiliarios en Argentina y autor de varios libros de la temática.

³³ (Gómez M., 2014, p.5)

durante la última década la industria inmobiliaria reconoce un avance complejo y profundo, para estar a la altura de las transformaciones que solicita el comprador, ofreciendo productos con atributos y valores que el cliente interprete³⁴ como de su pertenencia e identificación.

Es así que la localización y los atributos del entorno inmediato determinarán las características que valorizarán el producto. Esto refiere a condiciones de accesibilidad (medios de transporte, estructura y jerarquía vial) infraestructura y servicios básicos, condiciones del tejido urbano (que potencien el producto teniendo en cuenta el valor arquitectónico de la manzana y del sector), la oferta educativa, comercial, servicios de salud, y equipamiento, como así también condiciones competitivas sobre la promoción de ciertas zonas urbanas por medio de exenciones impositivas o similares que posicionen el producto con un diferencial y mejoren su rentabilidad.

Definido los atributos inmediatos y mediatos, se utilizarán los estudios de mercado y marketing para segmentar la demanda y conseguir la definición de los inversores y el usuario final del producto. Con estos datos se define el producto arquitectónico y urbano a ofrecer, teniendo en cuenta: apariencia exterior, calidad constructiva, diversidad de tipologías, flexibilidad, espacios intermedios, espacios comunes, etc. Los atributos estarán ligados a la relación costo de construcción y precio de venta, con lo cual el desarrollador podrá disponer de algunos y suprimir otros priorizando la máxima rentabilidad del negocio. En concordancia los estudios de *marketing* y mercadotecnia elaborarán la construcción del *branding*³⁵, es decir la marca del producto, su objetivo... “será persuadir por medio de argumentos basados en los valores conceptuales de la marca y la estimulación de emociones humanas” ...³⁶, utilizara atributos del producto para resaltarlos y promover una conexión emocional con el potencial comprador. El *branding* utilizará diversos medios para emitir su mensaje evocando las características más sobresalientes y los valores sociales, culturales y ambientales que construyan la identidad de la demanda y su sentido de pertenencia³⁷.

En conclusión, tanto los barrios cerrados como otros productos quedan definidos a partir de la identificación del proyecto como una oportunidad de negocio que maximice la rentabilidad de la inversión, para ello es fundamental la localización y los atributos mediatos e inmediatos. Con ello se definirán las estrategias de segmentación y estudios de mercado para definir la demanda objetiva, el producto y el precio de venta. A ello se agrega el gran aporte del *marketing* y *branding* para persuadir al público objetivo.

2. Etapa

En esta etapa se presentan los casos de estudio A) Corredor Colón Zona Noroeste Córdoba, Argentina B) Reserva Thomas Van Der Hammen, Zonas Sur Oriental, Bogotá, Colombia. Junto con una descripción de las tendencias de ocupación y crecimiento de ambas las ciudades, modalidades de acceso al suelo urbano y la caracterización de la promoción inmobiliaria en áreas periurbanas de los casos de estudio. Se cierra la etapa presentando un modelo de negocio inmobiliario para ser ubicado en el periurbano hacia las condiciones de sostenibilidad y resiliencia urbana del futuro. Son los objetivos de esta etapa:

- Describir los casos de estudio y las implicancias de la promoción inmobiliaria en áreas periurbanas
- Explorar un modelo de negocio inmobiliario aplicado al periurbano de las ciudades

³⁴ (Ortolá, G., 2016)

³⁵ Es una estrategia de negocio y al mismo tiempo la declaración visual, emocional, racional y cultural de una compañía.

³⁶ (Bautista, F., 2009, p-54)

³⁷ En Córdoba la construcción de la marca y las estrategias de marketing de los barrios cerrados, han llevado a reconocer a partir del nombre sus valores ambientales, geográficos, arquitectónicos o ideales culturales de prestigio y distinción social, utilizando inclusive anglicismos. Surgen así nombres como: Manantiales 360, Las Piedras Housing, Housing de Miradores, Casonas del Cerro, Casonas del Golf, Pilares de Manantiales, Altos de Villa Sol, LOVE Córdoba, Alto Panorama, entre otros

La hipótesis: reconoce que la promoción inmobiliaria es el gran desarrollador urbano de los últimos tiempos, pero es necesario un cambio en el modelo productivo, para aportar a la resiliencia y la sostenibilidad de nuestras ciudades hacia el futuro, para ello es necesario proponer nuevas alternativas *win-win* entre el desarrollador inmobiliario, la comunidad.

2.1. Casos empíricos

A) Presentación Ciudad de Córdoba, Argentina

Ciudad de Córdoba

Población (2010): 1.329.604 hab³⁸

Población metropolitana: 1 535 868 hab

Superficie: 576 km²



Figura No1.

Localización Córdoba Argentina y Latinoamérica. Fuente: Wikipedia y Google Earth Pro

La ciudad de Córdoba es la segunda ciudad con mayor población 1.329.604 hab y de superficie de Argentina. Se localiza en el centro del país (Fig.1), siendo mediterránea con una gran oferta de servicios y productos para toda su población y turistas. Su radio urbano y ejido municipal corresponde a una forma cuadrada de 24 x 24km de lado (Fig.2). En las últimas décadas la ciudad aplicó un crecimiento expansivo de baja densidad, expresando fenómenos como sub-urbanización y metropolización.

La estructura de la ciudad se compone por un centro fuertemente consolidado, un área peri central (Fig.3) consolidada y una periferia dispersa y variada respecto a las propuestas habitacionales ejecutadas. Se destaca la penetración de las áreas por ejes sectoriales y jerárquicos que a la vez determinaron el crecimiento de diferentes cuadrantes de la ciudad. En ese sentido el sector norte y noroeste, se ha conformado históricamente con una zona bien ofertada desde los servicios e infraestructura, cultural y socialmente se va consolidando como una zona vinculada a niveles económicos medios y altos. Actualmente este cuadrante y en particular sectores periféricos, se han conformado en un clúster de inversión inmobiliaria ofreciendo viviendas unifamiliares y colectivas en barrios cerrados usando diferentes tipologías urbanas. Sobre estas se destaca el desarrollo de viviendas en barrios cerrados en torres en altura. También la inversión se forjó en el sector del *retail* de marcas internacionales, como Walmart, Easy, MC Donalds, Sodimac, entre otras en la construcción de sus tiendas. En esa dirección la zona sur también recibió aporte inmobiliario en la última década, mezclados con intervenciones habitacionales públicas e informales. Esta zona se caracterizó culturalmente con de bajo valor y con el perfil socioeconómico bajo. Sin embargo, la demanda de suelo y vivienda en la ciudad, llevó a grupos inmobiliarios a ofrecer suelo en este sector aprovechando cualidades paisajistas y ambientales que pudieran contrarrestar la valoración social del lugar.

³⁸ Censo INDEC, 2010

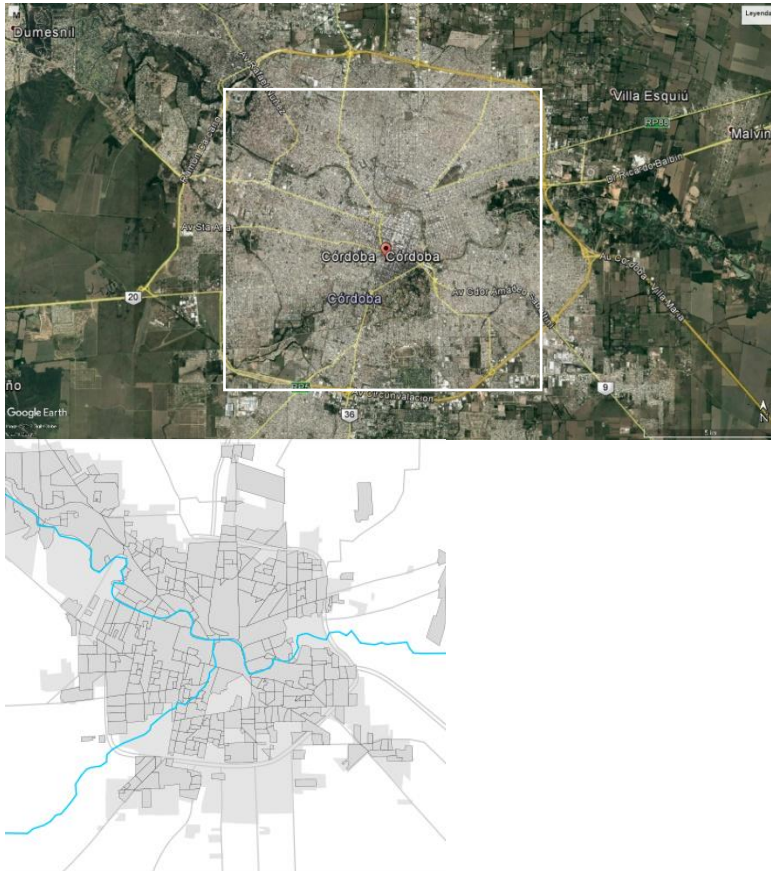


Figura No2. Ciudad de Córdoba ejido municipal 24x24km. Fuente: Wikipedia y Google Earth Pro.

La ciudad entonces marco tendencias de crecimiento hacia el sur y hacia el norte, agregando muy poca población y más suelo urbanizado. Según datos el mayor incremento de población se dio en la periferia aumentada un 15%³⁹, el centro perdió población y en tanto la parte peri central tampoco experimente crecimientos sino más bien estancamientos. Siguiendo estudios de Marengo, Córdoba muestra un patrón de densidad concéntrico, denso en el centro y muy poco densa en la periferia. Resulta así un modelo de ciudad, que mantiene y agrega población localizándola en la periferia, expresando de este modo la expansión urbana en un patrón difuso de baja densidad⁴⁰. La ocupación de la periferia y la pérdida del cinturón periurbano demuestran el interés por el estudio de este sector.

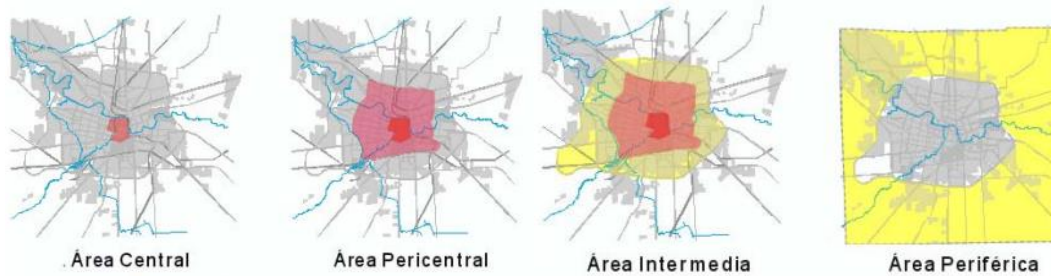


Figura No 3. Áreas de la ciudad de Córdoba. Fuente: Bases para el Plan Director de la ciudad de Córdoba.

En este sentido los medios de acceso al suelo y las producciones habitacionales se definen a partir de: acceso al suelo y la vivienda formal por medio de compra, a las empresas inmobiliarias, desarrollistas

³⁹ (128.596 habitantes) Marengo, C., (2013), p.7

⁴⁰ Marengo, C., (2013), p.7

y cooperativas de vivienda. Los productos son siempre con el sistema llave en mano⁴¹. Este mercado responde a la demanda solvente que poseen capacidad de ahorro y pueden ser sujetos de crédito ante entidades bancarias. Es así que la producción privada de vivienda ha ocupado un gran porcentaje de la periferia urbana, de un total de 27 proyectos inmobiliarios (fig.4) ejecutados por las 5 desarrolladoras más importantes del medio, 13 se localizan en el sector noroeste, 6 hacia el sur, y el resto en área central y pericentral.

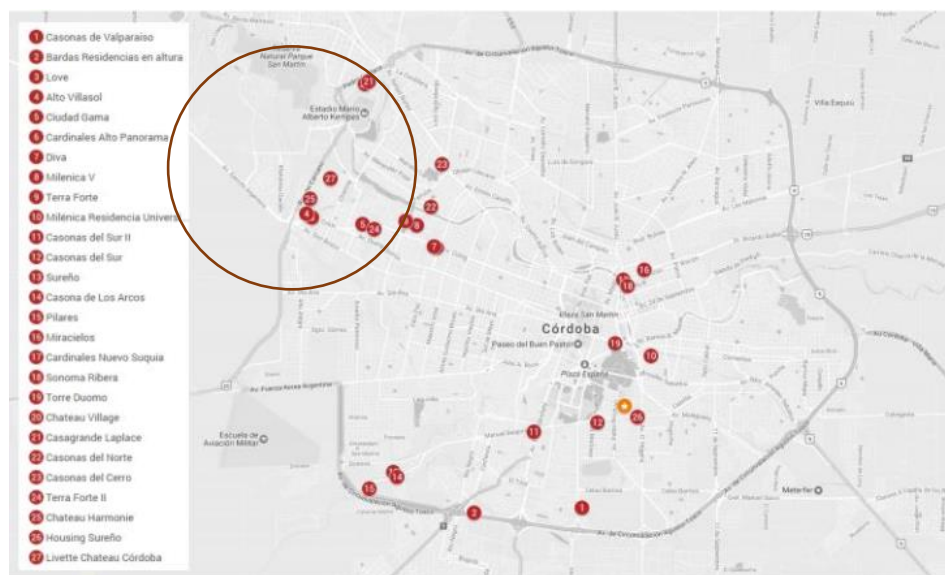


Figura No 4. Proyectos inmobiliarios ejecutados por las principales desarrolladoras urbanas. Fuente: Go Real Estate

En tanto el Estado nacional como provincial ofrece a partir de diversas líneas políticas y programas específicos, viviendas de interés social a la demanda que sin el aporte subsidiario del Estado no podría acceder a la vivienda propia. Las localizaciones de estas operaciones han sido ubicados también en la periferia a veces sin la resolución adecuada de: conectividad y transporte público, ausencia de equipamientos educativos, de salud, administrativos, reducidos espacios verdes y recreativos, promoviendo una alternativa menor sobre el acceso a la ciudad.

Otra alternativa de acceso al suelo se produce al agotar las instancias anteriores, es una demanda que no posee los medios ni los recursos suficientes para el acceso ni de alquiler, en condiciones sociales y económicas de vulnerabilidad, que lo llevan a la toma y usurpación de tierras y autoconstrucción de sus viviendas. Esta condición de tenencia pronuncia aún más su vulnerabilidad y exclusión.

Podemos reseñar que Ciudad de Córdoba crece por extensión y a baja densidad, pero no incorpora nueva población⁴², hacia las últimas décadas la periferia es el lugar predilecto para localizar los enclaves de producción habitacional pública, privada e informal (villas). El sector noroeste de ciudad es el lugar que ha sido elegido por las inversiones inmobiliarias para generar un muestrario de nuevos productos inmobiliarios como los barrios cerrados en altura. A partir del 2002 inicia un periodo de franco crecimiento para la industria inmobiliaria en Córdoba. La oferta de productos incorporo barrios cerrados en altura (torres de vivienda) y se transformó lentamente en un producto *best seller* son el nuevo componente del paisaje de la periferia de Córdoba, así es que tomamos como caso de estudio el corredor Colón por mostrar más de 9 proyectos de estas características.

Caso de estudio: Corredor Colón – Zona noroeste Córdoba

⁴¹ El contrato “llave en mano” o “turnkey contract” (en términos del derecho anglosajón), es aquel en virtud del cual un contratista se obliga frente al cliente o contratante (en derecho público ante la entidad estatal contratante), a cambio de un precio fijado de ante mano, a concebir, construir y poner en funcionamiento la totalidad de una obra o proyecto determinado.

⁴² Censo INDEC, 2010.

El corredor Colón, ubicado hacia el sector noroeste periférico de la ciudad, desde Zipolí hasta Tropezón es ha sido declarado como un área especial⁴³ definida por las dependencias del gobierno local. Este nombramiento incluyó la apertura de indicadores urbanos y la promoción de densidad habitacional. En ese sentido aparecieron desde 2003 una serie de productos inmobiliarios residenciales y comerciales potenciando el nuevo rol del sector. El *real estate* residencial ofreció barrios cerrados en altura (torres de vivienda de hasta 23 pisos) y se mixturo con la localización de tiendas y *malls*⁴⁴ de marcas internacionales. En la actualidad este sector se ha consolidado como el segundo lugar con mayor inversión inmobiliaria privada⁴⁵ a nivel nacional. Así también la inversión pública⁴⁶ creció, dirigida especialmente a infraestructura vial. La consolidación de este corredor se transformó en el mejor destino para las inversiones privadas y públicas, promovida desde el aprovechamiento del plusvalor del suelo urbano y la apertura de indicadores urbanos, en beneficio de la máxima rentabilidad.

Sobre el corredor se localizan 9 emprendimientos residenciales⁴⁷ (fig.5) de los cuales el 60% está ejecutado y habitado, lo que corresponde a un incremento de entre 10.000 y 12.000 nuevos habitantes al sector. El 40% restante corresponde a proyectos superiores en capacidad respecto de lo construido, se estima que incorporara 25.000 habitantes.



Figura No 5. Proyectos inmobiliarios en el corredor Colón – Córdoba – 2017 – Fuente: La Voz del Interior

El proceso de crecimiento e inversión en este corredor inicia a partir del 2003, y los primeros en desembarcar fue la desarrollista GAMA SA construyendo los complejos Villa Sol y Altos de Villa Sol (fig.6), en la actualidad tiene en ejecución 4 proyectos más, de gran envergadura no están solos y empresas como GNI, INVERCO y Grupo Dinosaurio (fig.7) también construyen en el sector similares productos.



⁴³ Ordenanza de usos de suelo,

⁴⁴ Esto refiere a la construcción de conjuntos habitacionales cerrados en altura combinados con el asentamiento de comercios multinacionales (Walmart, Sodimac, Easy, Carrefour, entre otros)

⁴⁵ G.Ortola, Go Real State, 2017.

⁴⁶ Nudo Vial Tropezón. Es una inversión pública llevada adelante por la provincia de Córdoba, financiada por créditos internacionales, por más de 300 mil millones de pesos (Gobierno de la provincia de Córdoba, 2014).

⁴⁷ Conjuntos habitacionales cerrados en altura, producidos por desarrollistas

Figura No 6. B° cerrado Altos de Villa Sol. Ubicado en el límite de la ciudad, fue uno de los primeros en desarrollarse.
Fuente: 45° Imaginary y GAMA SA

CORREDOR COLON						
Nº	Nombre del conjunto	Estado	Nº de viviendas	Nº de pisos	Nº de torres	Desarrolladora
1	Villa Sol	Habitado	600,00	7,8,9	12	GAMA SA
2	TerraForte1	Habitado	430,00	18	3	GAMA SA
3	TerraForte2	Habitado	450,00	15	3	GAMA SA
4	Altos de Villa Sol	Habitado	1170,00	18 a 21	9	GAMA SA
5	La Diva de Gama	En construcción	126,00	21	1	GAMA SA
6	Ciudad GAMA	En construcción	4000,00	18 a 25	17	GAMA SA
7	Milenica IV	En construcción	300,00	15	2	GrupoDinosaurio
8	Cardinales Alto Panorama	En construcción	550,00	23	4	GNI
9	LOVE Córdoba	En construcción	1016,00	24	5	INVERCO GO Real State

Figura No 7. Proyectos inmobiliarios y empresas desarrolladoras – Fuente: Webs de empresas. Elaboración de autor

La oferta remite constantemente a producto: barrios cerrados en altura, de entre 3 a 9 torres de 17 a 23 pisos, con acceso restringido, servicios comerciales internos, gimnasio, spa, pileta climatizada cubierta descubierta, espacios verdes internos, entre otros servicios comunes. De diversas apariencias exteriores y resoluciones formales que aportan a definir el target de cada propuesta. Según entrevistas tanto a desarrolladores e instituciones relacionadas informan que la demanda se compone por inversores individuales, empresas inmobiliarias y por usuarios finales. Por tal se ofrecen diferentes tipologías, de 1 a 3 dormitorios, siguiendo un modelo seriado de construcción que no permite la diferenciación.

La elección del caso de estudio expresa las formas de crecimiento urbano particularmente la ocupación de la periferia. Desde la producción habitacional por promoción inmobiliaria reconocemos un negocio que genera impactos físicos, territoriales y ambientales que hacia el futuro las ciudades no podrán soportar referidas al cambio climático, a los modos de habitar, de tecnología, de comunicación y culturales que priorizarán un paradigma hacia la sostenibilidad global. Entonces las empresas y los negocios, en este caso inmobiliario, deberán transformarse para generar un aporte común y una ganancia económica.

B) Presentación de la ciudad de Bogotá, Colombia

Ciudad de Bogotá

Población (2016): 8.080.700 hab⁴⁸

Población metropolitana: 9.348.588 hab⁴⁹

Superficie: 1775km² (Wikipedia)



Figura No8. Localización Bogotá Colombia. Fuente: Wikipedia

Para el caso de Bogotá (fig.8) el desarrollo de la ciudad responde a varios factores, algunos de naturaleza política-social, producidos por el conflicto interno el cual genera desplazamientos poblacionales altos que ingresan a una ciudad que no tiene la capacidad de cubrir la alta y diversa demanda, desarrollándose ya sea desde la informalidad en terreno y vivienda, o desde la compra de terrenos desde gestores “piratas”⁵⁰ para luego autoconstruir su vivienda acorde a sus ingresos.

⁴⁸ www.dane.gov.co

⁴⁹ <https://es.wikipedia.org/wiki/Bogot%C3%A1>

⁵⁰ La urbanización pirata está liderada por grupos o personas que, al margen de la ley, toman terrenos de manera ilegal y hacen trámites de urbanización y legalización falsos, para entrar a vender a una población que por lo general es de bajos ingresos, o es migrante de otras zonas del país. La ocupación de terrenos verdes y zonas ambientales es muy alta, llegando a incrementarse su

En este escenario también se encuentran los desarrolladores urbanos privados que, atendiendo un reglón específico de población con capacidad de inversión variada, ofertan proyectos inmobiliarios según las condiciones de estratificación socio económica.

Como factores adicionales, el crecimiento inmobiliario de Bogotá debe responder a su naturaleza de capital metropolitana de país que oferta bienes y servicios de carácter nacional e internacional, lo que le implica un muy variado abanico de servicios inmobiliarios.

Se estima que el crecimiento de la población es mayor en Bogotá, con una tendencia de crecimiento de carácter regional hacia la zona oriental del país, fortaleciendo su conexión con la ciudad de Villavicencio- Meta que se espera que para el 2020 incremente su tasa poblacional en un 2,5%. El desarrollo inmobiliario de Villavicencio se incrementó por los planteamientos de la administración anterior de Bogotá a través del MEPOT, que limitó el suelo de crecimiento expansivo y demandó a los privados áreas de sus proyectos para desarrollos inmobiliarios de vivienda de interés social.

El crecimiento y la ocupación del territorio en la zona sur oriental, está caracterizada en su mayoría por procesos de autoconstrucción, con incipientes desarrollos inmobiliarios en altura para estratos 1-2, cuyas calidades urbanas, de morfología no son las más adecuadas a las condiciones ambientales que requiere una ciudad desde los presupuestos de la sostenibilidad (fig.10).



Figura No. 10. Localidad de Usme Zona Sur Oriental de la Ciudad de Bogotá en la salida hacia la región oriental del país-⁵¹

Figura No 9. Propuesta Inmobiliaria-
Meta Villavicencio-Foto autores.
Estratos 3-4-5

accionar casi en un 50% en el 2004 respecto a años anteriores. La falta de control sobre estas acciones incrementa las urbanizaciones informales especialmente en zonas periurbanas. Tomado de: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-3096303>

⁵¹ <https://earth.google.com/web>



Figura No 11. Ocupación Borde Norte de Bogotá con el casco metropolitano
Fuente. Imágenes de Google Earth con ubicación del casco metropolitano y datos del autor.

Esta franja colinda con la localidad 20, definida como área de protección rural/ambiental de mayor extensión, constituida por el Páramo de Sumapaz. Se conecta a nivel nacional, a través de la autopista sur que permite la salida hacia la zona oriental de País, desatacándose su conexión con el departamento del Meta y la ciudad de Villavicencio, que suministra gran cantidad de alimentos a Bogotá, y que se ha convertido en una ciudad atractiva al turismo, servicios que como demuestran los datos que se presentan en figura 10, vienen potenciando el incremento expansionista territorial, con una variada oferta inmobiliaria en proyectos de conjuntos cerrados con viviendas unifamiliares de alto valor hasta proyectos en altura, que oscilan entre los 3 a los 5 pisos aproximadamente. Este crecimiento también se reconoce en la zona norte de Bogotá, sobre la cual precisaremos con el caso de estudio y con una propuesta de desarrollo inmobiliario desde el modelo APP, cuyas áreas protegidas varían porcentualmente y son más vulnerables al crecimiento de la ciudad.

La figura 12 evidencia y sintetiza los datos de la Subsecretaría de Planeación Distrital, desde el diagnóstico de los POT (Plan de Ordenamiento Territorial) ⁵²municipales.

⁵² El POT de 2003, incluye el concepto de región en la planificación territorial, permitiendo con ello que el desarrollo de los municipios se defina desde un plano de mayor amplitud interrelacionar. Para el 2013 se propuso el MEPOT, con el Decreto 364, de él se conserva la preocupación por el Medio Ambiente, el manejo de desastres, la racionalización del suelo desde el desarrollo denso y no extenso. La liberación de este concepto fue realizada por la actual administración, abriendo la posibilidad de continuar los procesos de expansión urbana.

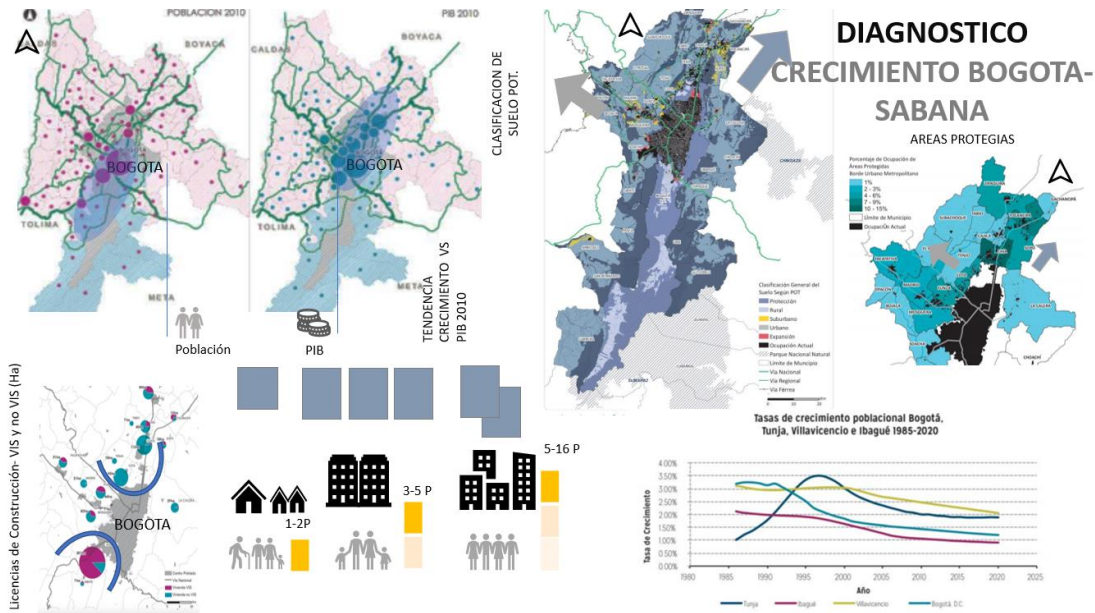


Figura No.12. Diagnóstico de Crecimiento- Bogotá Sabana

Fuente. Subsecretaría de Planeación Distrital a partir del POT vigente municipal ⁵³

Nota: La oferta inmobiliaria en Bogotá es de naturaleza diversa, depende del tipo de gestor, y responde en gran medida a la demanda. Se ha venido consolidando el conjunto cerrado aplicado a todos los estratos socioeconómicos, con variaciones en sus modelos de ocupación, en su densidad, en sus cualidades espaciales, en sus servicios, entre otros. La idea de conjuntos cerrados, para vivienda reúne conformaciones espaciales nuevamente diversas, en los estratos 1, 2 especialmente el núcleo familiar es extenso a abuelos y hermanos. Al sector formal se le contraponen el sector informal, que crece sobre áreas reguladas por un vendedor informal- pirata, pero con flexibilidad de crecimiento por autoconstrucción.

Para el caso de Bogotá el acceso al suelo⁵⁴ está definido desde tres principales alternativas, la primera en la que la Administración Distrital, que funciona como Distrito especial, instancia que le permite autodeterminarse sin la obligación de consensuar con los otros municipios o con la nación; define la forma de acceso a la tierra través de “Planes Parciales en áreas específicas de suelo urbano y de suelo de expansión, a estos se suman las unidades de actuación urbanística, los macro proyectos y algunas otras operaciones urbanas de carácter especial, para ello cuenta con diversos instrumentos de planeación⁵⁵ con actuación multiescalar (Ley 388 de 1997 Art 19)⁵⁶

La segunda alternativa de acceso a suelo urbano en Bogotá proviene del mercado inmobiliario de constructores o consorcios privados que actúan desde la relación oferta y demanda. Esta oferta también debe cumplir con las normas urbanas de las UPZ (Unidades de Planeamiento Zonal), que determinan alturas, usos, y otras disposiciones normativas propias a un proyecto arquitectónico, la oferta se presenta desde un abanico de posibilidades, contemplando unidades de edificios hasta conjuntos cerrados, cuyas cualidades espaciales, de servicios y de acabados están determinados por el tipo de demanda

⁵³ <https://issuu.com/fundacionterritoriohabitat/docs/06.region-metropolitana-debogota>

⁵⁴ Dentro de los componentes urbanos se encuentra el destino del suelo, el cual se define como suelo urbano, suelo de expansión, suelo rural y suelo de protección. Ellos también determinan el tipo de tratamiento urbanístico (Decreto 2181 de 2006)

⁵⁵ Los instrumentos de Planeación y Gestión Urbana contienen decisiones de ordenamiento y administración territorial, se desarrollan a través de Planes Parciales, Planes Maestros, Planes Locales y Planes Zonales (Planes de ordenamiento zonal, unidades de planeamiento zonal-UPZ, Unidades de Planeamiento Rural-UPR y planes de reordenamiento

⁵⁶ Con la Ley 9 de 1989, y con el Acuerdo 6 Colombia, determina las bases de la Planeación y define la gestión del suelo; con la Ley 388 de 1997, determina las escalas de intervención, sus correlaciones y los diversos instrumentos para gestión, de control y financieros.

socioeconómica a la que va dirigido; la tercera posibilidad se da por aquellos que no tienen el capital para acceder a las ofertas anteriores y entran a desarrollar procesos de ocupación desde la informalidad.⁵⁷

Desde la urbanización informal de más alto crecimiento en la ciudad no solo se corresponde común problema de precio, sino a las ventajas de un producto inmobiliario que ofrece tamaño, ubicación, posibilidad de ampliación, posibilidad de espacios productivos; esta oferta informal se posibilita con la idea de ser barrios que en corto plazo serán legalizados, entrando a programas de mejoramiento barrial que suplen necesidades no cubiertas por el urbanizador pirata.⁵⁸

Este panorama aumenta la vulnerabilidad de las zonas periurbanas y del cambio en sus usos de suelo, desde el actual modelo de ocupación extensa de la ciudad, con propuestas de desarrollo del suelo en los dos bordes norte y sur, desde desarrollos inmobiliarios formales e informales que, incentivan la construcción de servicios y de infraestructura; obviando en su mayoría el cuidado y la protección de suelos declarados como reservas ambientales o como de producción sustentable; la legislación, el control y la gestión se queda corta en su implementación terminando adaptándose a las realidades de ocupación o cambiando y regulándose frente a la fuerte presión de oferta-demanda. Es el caso de la Reserva Thomas Van Der Hammen, que es un área de reserva ambiental periurbana de Bogotá, que en la actualidad está siendo especulada por su valor de suelo urbano posible de ocupación.

Caso de estudio: Reserva Thomas Van Der Hammen Area perirubana borde externosur-oriental Bogotá.

La presión que sobre los pocos sistemas naturales periféricos de la ciudad de Bogotá que se ejerce desde las autoridades locales, así como la falta de pertenencia y apropiación que tenemos a pesar del naciente ambiente de cultura ecológica; ha generado no solo pérdida de dichos ecosistemas, y de las especies bióticas y abióticas propias de ellos, sino de nuestra salvaguarda futura. Los datos de daño ambiental a los ecosistemas rurales, periurbanos y urbanos así lo demuestran.⁵⁹

“límites imprecisos, desde un punto de vista general, significa que tales territorios se caracterizan por su naturaleza rururbana. Su cultura, sus hábitos de vida y su identidad colectiva presentan una mezcla de lo rural y de lo urbano, mostrando la existencia de flujos comerciales o demográficos que son bidireccionales (desde la ciudad hacia las áreas rurales limítrofes que constituyen los territorios periurbanos y viceversa)”⁶⁰

Se trata por lo tanto de reconfigurar los topos periurbanos de formas diferentes a la sola extensión,⁶¹ con el reconocimiento integral de nuestras culturas híbridas,^{62 63} de sus significaciones y ejidos, de sus formas de correlación móvil y permanente, con valoraciones reales de los servicios ambientales que les rodean, y con acciones de gestión horizontal incluyente, entre otras variables.⁶⁴

Este urbanismo integral de la configuración del espacio periurbano agrega a las necesidades de crecimiento de la ciudad, búsquedas cuya naturaleza no solo vienen determina por culturas locales, sino por culturas globales.⁶⁵ Es así como en nuestro presente se habla de la necesidad de desarrollos

⁵⁷ La Constitución Política de Colombia en su Artículo 51, señala que: “Todos los colombianos tienen derecho a vivienda digna. El Estado fijará las condiciones necesarias para hacer efectivo este derecho y promoverá planes de vivienda de interés social, sistemas adecuados de financiación a largo plazo y formas asociativas de ejecución de estos programas de vivienda” (CPC, 1991:23).

⁵⁸ (Torres, 2012:227-255)

⁵⁹ Al respecto hay numerosos estudios que demuestran el impacto ambiental. Se pueden consultar la tesis de (Barrero & Márquez, 2015) o los datos de Aqicn: <http://aqicn.org/city/colombia/bogota/suba/es> , o parte de los estudios técnicos de la reservan en <http://www.reservathomasvanderhammen.co/index.php/documentos/category/3-documentos-tecnicos-cientificos>.

⁶⁰ (Durán:2004, p. 28-63)

⁶¹ (Rossi:1982, p200)

⁶² (García:1989, p145)

⁶³ (Sassen:2015, p323)

⁶⁴ (Borja:2013, p 376)

⁶⁵ (Sassen:1999, p459)

sostenibles, que respondan a la búsqueda de la competitividad pero que en lo posible no riñan con los contenidos ambientales, y de esta manera incorporen procesos tecnológicos, de imagen, de estética, de participación colectiva, y reconversión de usos urbanos que valoren y respeten los usos rurales, productivos y humanos que allí se desarrollan.

Contraria a estas disposiciones globales y locales de pensar la sostenibilidad y el desarrollo integral y resiliente de la ciudad como una posibilidad viable, y competitiva, se presenta el caso de ocupación del área de borde externo de la actual Reserva Ambiental Thomas van Der Hammen (RATVH). Este borde presenta un comportamiento de ocupación con predominio en el uso de vivienda y servicios que se ha venido incrementando del 2006 a la fecha, cuyas calidades espaciales de vivienda y de espacio público varían dependiendo de la UPZ en la cual se ubican, y del estrato socio económico al cual pertenecen; hay predominio de áreas de vivienda de estratos 2-3 y 4 sobre el borde que colinda con la RATVH y de estratos 5 y 6 con el borde y con ocupaciones ya incipientes sobre una zona protegida como lo es el Cerro de La Conejera.

El impacto que ha tenido el crecimiento del borde urbano, especialmente en las áreas que colindan con el humedal de la Conejera y la Quebrada La Salitrosa, para los actuales y posibles futuros servicios ecosistémicos, de producción agrícola sostenible y de servicios que la RATVH puede proveerle a la ciudad, han sido, como se observó en los indicadores de calidad de agua y aire, nocivo en doble vía, una sobre la ciudad que al carecer de programas integrales de desarrollo, presenta actualmente una situación deficitaria de movilidad y calidad y cantidad de espacio urbano y zonas verdes, otra sobre la RATVH, que ha venido perdiendo suelo protegido y es más vulnerable a la acción antrópica, disminuyendo su calidad como área ambiental.



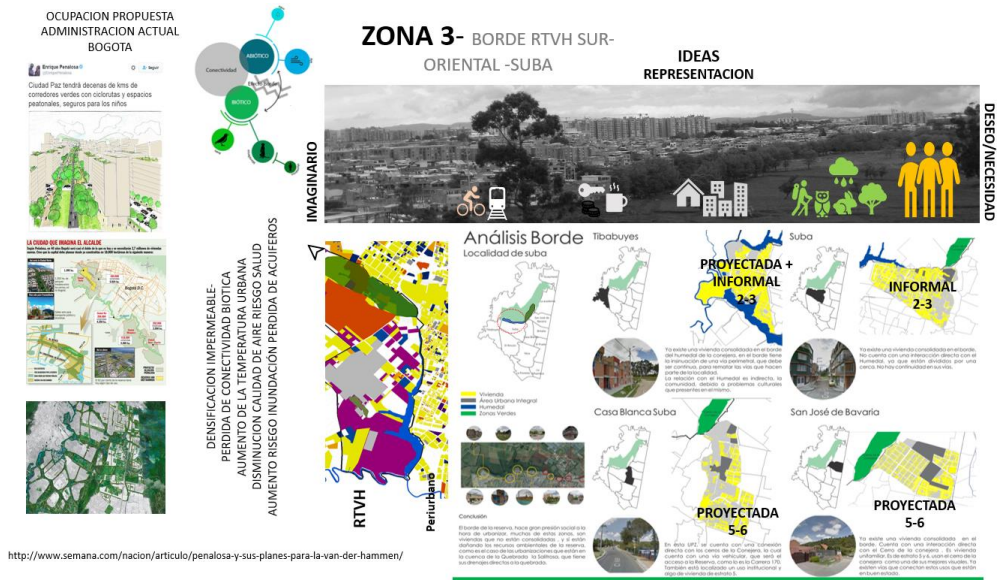


Figura No 13. Ubicación y Diagnóstico- BordeSur Oriental- Zona Externa. RATVH⁶⁶. Fuentes: (Casas :2018, p120) y Subsecretaría de Planeación Distrital a partir del POT vigente municipal

Nota: El estudio de las UPZ del borde externo define formas de ocupación que varían desde la formalidad del conjunto cerrado, de densidad baja y zonas verdes, hasta agrupaciones proyectadas e informales en la que predomina la autoconstrucción en altura alcanzando hasta los 4 pisos.⁶⁷

Este déficit de zonas verdes decrece en los proyectos inmobiliarios que atienden estratos 5 y 6, los cuales desde la concepción del proyecto destinan suelo a áreas verdes de mayor calidad estética.

A esta presión urbana externa de carecías de vivienda, de espacio público y de sistema de conectividad, se une la presión de la Administración Distrital, que propone el desarrollo de corredores viales de conectividad que atraviesan la actual zona de RATVH, fragmentando las posibilidades y necesidades de conectividad de los ecosistemas de flora, fauna y paisaje, así como la disminución en las posibilidades de recarga de acuíferos y de zonas de producción agrícola.

⁶⁶ (Casas :2018, p120)

⁶⁷ (Cabezas:2016, p 94)

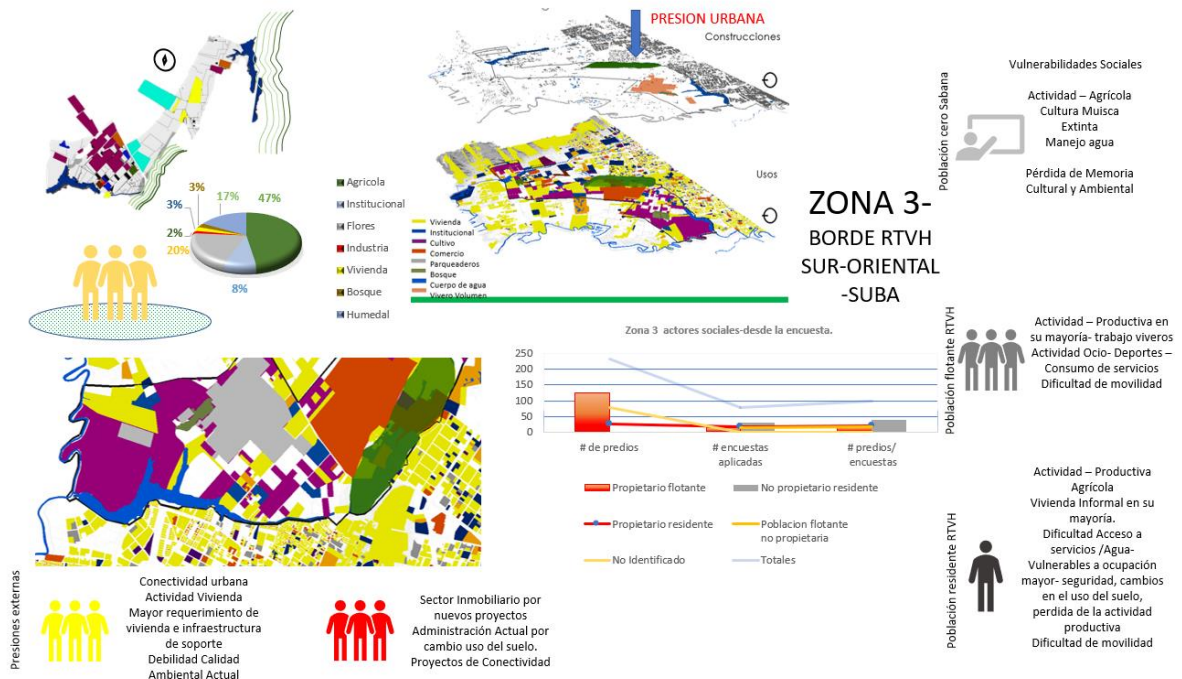


Figura 14. Diagnóstico de Ocupación Borde Sur Oriental Zona Interna de la RATVH⁶⁸. Fuente. (Casas:2018, p120)

El comprobar que la falta de modelos consensuados entre la actuación individual privada y la actuación de pública conduce al desarrollo de presiones urbanas no consecuentes con la mirada de resiliencia urbana sostenible, y se alejan del desarrollo integral del territorio. Conduce a pensar la necesidad de reconsiderar los paradigmas de ocupación y crecimiento de ciudad. Más allá de soluciones inmediatas el pensamiento sobre el desarrollo territorial debe ser de mediano y largo plazo, entendiendo que el mismo debe comprender desde un diagnóstico y una propuesta compleja la forma de pensar el territorio, sus calidades, cualidades y potenciales. El caso de la Reserva Thomas Van der Hammen, demuestra, como la ocupación muchas veces espontánea, formal e informal conduce a una continua depredación del suelo y de las posibilidades reales de conformación de hábitats cualificados. Esta presión que después demanda servicios e infraestructura, para resolver problemas creados por la falta de planeación concertada y de corto plazo. Que se evidencia incluso en propuestas tan poco estudiadas como la de fragmentación de la reserva por el desarrollo de vías de comunicación, que como se ha visto históricamente conducen a ocupaciones futuras del territorio, con desarrollos urbanos.

Es inconcebible, que, tras el déficit de zonas de protección, de espacios verdes, con el incremento de islas de calor, con la disminución en la calidad del aire, con la disminución de nuestros acuíferos, de nuestra biodiversidad, con la disminución de suelo agrícola, hoy se presenten acciones para nuestras metrópolis, tan agresivas, y no se busquen desarrollos concertados de gestión integral tanto pública como privada en beneficio mutuo de las zonas periurbanas.⁶⁹

De este modo la Reserva se convierte en un caso de estudio por su valor ambiental y económico que ante su condición es especulado y disputado en la periferia de Bogotá. El Proyecto Poz Norte Lago es una alternativa que presentamos como un modelo de urbanización que sucedió para cubrir la demanda de suelo urbano y vivienda como una asociación mixta pública privada con lineamientos hacia la sostenibilidad de la ciudad.

⁶⁸ (Casas:2018, p120)

⁶⁹ (Beck:1986, p 53)

Proyecto Poz Norte Lagos de Torca
Alternativa de ocupación desde la alianza público privada. Zona Norte Bogotá

“El crecimiento urbano del Distrito sobre la Sabana de Bogotá es de forma radial y direccionado por los corredores viales de integración regional y nacional, como la Autopista Sur, la Calle 13, la Calle 80 y la Autopista Norte. Otros corredores viales que han impulsado este mismo crecimiento urbano sobre la Sabana de Bogotá son la vía Suba-Cota y la vía Guaymaral. El Estado colombiano (Departamento Nacional de Planeación, 2004) propone un modelo de ciudad para Colombia impulsando la renovación y redensificación urbana como estrategia para solventar la demanda de suelo destinado para vivienda. De la misma manera, el Decreto 3600 de 2007 busca proteger aquellos suelos con importancia ecológica y agropecuaria de la expansión urbana y suburbana. Esta estrategia obedece al hecho de que las ciudades han venido creciendo de manera insostenible, lo cual ha generado una gran huella ecológica que puede ser disminuida”⁷⁰

Buscando cubrir la demanda de vivienda, sobre suelos urbano, la ciudad de Bogotá, en su zona periurbana norte, plantea el desarrollo urbanístico del Proyecto Lagos Torca- Guaymaral. Se define para su implementación el Plan de Ordenamiento Zonal -POZ Norte- y se derogan los Decretos 043 de 2010 y 464 de 2011, para dar paso al Decreto 537 de 2011, que regula la ocupación de suelo y le permite mayor edificabilidad.

El desarrollo de este Plan de Ordenamiento Zonal (POZ), propone un nuevo modelo de negocio inmobiliario soportado en la conocida alianza público -privada, (APP), este modelo se distingue al definir que el inversionista desarrolle la infraestructura de soporte necesaria para cubrir la demanda y los requerimientos ambientales que se derivan del proyecto.⁷¹

La siguiente imagen ilustra la variables de edificabilidad y ocupación del suelo en este proyecto, cuyas valores de venta y de realización se soportan en la recuperación de la conectividad de los humedales Torca- Guaymaral, para lo cual determinan que un porcentaje de zonas verdes cuyo uso final se destine a parque metropolitano, incorpore 75 cuerpos de agua.

El permiso para la construcción de este proyecto de alto impacto urbano, desde el campo ambiental fue otorgado por la Corporación Autónoma Regional (CAR) la Secretaría Distrital de Ambiente, y un concepto del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.⁷²

“...El desarrollo del proyecto costará cerca de 4 billones de pesos, los cuales serán asumidos por los privados a través de aportes en cargas y plusvalía. El Distrito no invertirá recursos allí. Actualmente, son más de mil los propietarios de los predios que están en la zona y serán estos quienes financien su desarrollo. Con la nueva norma podrán construir solo el 20 % del área de sus propiedades, para edificar más de eso, tendrán que aportar al Distrito la totalidad infraestructura del proyecto. Estos aportes irán a un fideicomiso que reunirá el dinero y las tierras para garantizar la construcción de vías, servicios públicos, parques, espacio público, alamedas, plazas, etc.”⁷³

⁷⁰ <http://www.oab.ambientebogota.gov.co/es/con-la-comunidad/02/corporacion-autonoma-regional-de-cundinamarca-car-http://bogota.gov.co/tag/car>

⁷¹ <http://www.bogota.gov.co/logros-del-plan-de-gobierno-de-penalosa-en-2017/proyecto-lagos-de-torca.html>

⁷² CAR Resolución 2513 de 2016. Secretaría Distrital de Ambiente: Resolución 02074 de 2016 y Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible: octubre 2016

⁷³ (<http://www.sdp.gov.co/portal>)



PROYECTO TORCA-GUAYMARAL POZ NORTE

Figura No 15-. Zona destinada para ocupación Plan Zonal Norte



Figura 15. Características del Modelo –APP

Fuente: Las imágenes del proyecto provienen de la publicación realizada en su por la Alcaldía de Bogotá-⁷⁴ Subsecretaría de Planeación Distrital a partir del POT vigente municipal⁷⁵ y los mapas para la ubicación de Google Earth

“Se destinan áreas para centros comerciales abiertos que den continuidad al espacio público y los colegios existentes o los usos dotacionales de 2 ha, deben proveer en sus frentes de parques públicos” .⁷⁶

⁷⁴ <http://www.bogota.gov.co/logros-del-plan-de-gobierno-de-penalosa-en-2017/proyecto-lagos-de-torca.html>
⁷⁵ <https://issuu.com/fundacionterritoriohabitat/docs/06.region-metropolitana-debogota>
⁷⁶ <http://www.bogota.gov.co/logros-del-plan-de-gobierno-de-penalosa-en-2017/proyecto-lagos-de-torca.html>

El instrumento urbano para este desarrollo se definió a través de 34 planes parciales que mantienen como premisa común la restauración de áreas ecológicas y ambientales propias de la zona. Se define los planes como de renovación urbana y desarrollo. Más del 50% de los proyectos en primer nivel manejan comercio a fin de fortalecer mecanismos de seguridad y otorgar mayor dinamismo a las calles. Ningún proyecto de vivienda podrá cerrarse al espacio público a través de rejas, la conectividad se dará a través del espacio público proyectado

Este desarrollo urbanístico que cuenta con la gestión concertada de la acción entre los privados y el sector público, parece posibilitar proyectos inmobiliarios de alto impacto por ocupación con riesgos menores ambientales. Como el proyecto no ha iniciado no se cuenta con los estudios sobre el verdadero impacto ambiental, social, y productivo entre otros para definir si es una posibilidad viable. Cabe destacar sin embargo que la acción privada y la acción pública en modelos concertados si puede ser posible, y que lo importante de estas gestiones horizontales es las variables y los principios de desarrollo que se tengan en cuenta para definir las calidades del proyecto. De igual manera la ciudad debe destinar suelos o parches ambientales y agrícolas, y dejar de observar estos usos fuera de sus planes de desarrollo. Ya la oposición campo ciudad, en el caso de ciudades de esta envergadura no es factible, se debe así incorporar la idea de lo rural y lo ambiental en los planes de desarrollo urbanos.

De manera contraria a este plan se encuentran otras realidades, donde los planes de desarrollo se dan desde la ocupación espontánea informal y desde desarrollos inmobiliarios fragmentados, que sin tener regulaciones y controles reales ocupan o vulneran áreas periurbanas de reserva ambiental. Es el caso del borde sur, de la reserva Thomas van der Hammen, la cual a pesar de contar con una declaratoria ambiental,⁷⁷ presenta presiones del borde urbano y propuestas de ruptura desde la actual administración de gobierno, que en caso de ser desarrolladas implicarían la clara pérdida de ecosistemas, de suelo productivo y la incorporación de cota y chia como cabeceras municipales.

2.2. Acercamiento a un nuevo modelo de gestión inmobiliaria en el periurbano

En la actualidad y para las ciudades de los próximos años es necesario nuevos modos de operar y ocupar el periurbano. En esta etapa aportamos una reconceptualización del producto inmobiliario en las zonas de borde periurbano que requieren un estudio de mayor valor socio ambiental por su condición intermedia que otro tipo de intervenciones urbanas en zonas consolidadas. El compromiso con las conectividades del borde, implican que la acción inmobiliaria atienda nuevas variables de mercado, que además de permitirle una competitividad y viabilidad, responda a las calidades del topo socio- cultural y ambiental, de manera particular.⁷⁸ Haciendo que dichas atenciones se conviertan en plusvalores para la ciudad y para el inversionista.

Los riesgos de la no incorporación de estas nuevas variables, además de exponer al mercado mismo a volverse menos competitivo dentro de un entorno cada vez más consciente del valor de lo sostenible, propicia que la urbe continúe con procesos expansionistas sobre zonas ambientales, cuya oferta de suelo productor no solo en el caso ecosistémico,⁷⁹ sino de biodiversidad, de producción de alimentos y de entornos de salud, puede llegar a perderse haciendo inviable una prospectiva resiliente de ciudad.⁸⁰

El modelo de reconceptualización del producto inmobiliario, al que denominamos Gestión integral inmobiliaria implica no solo la revisión sobre a quien se debe y en qué condiciones se desarrolla el producto, sino el rediseño de los modelos internos y externos de ocupación donde la propuesta inmobiliaria observe la cualificación socio-ambiental diferencial, y desde el Estado las implicaciones de impacto que dicho producto pueda generar en su entorno cercano; acciones que conducen a replantear la cadena de valor del

⁷⁷ Resolución 0475 del 17 de mayo de 2000 del Ministerio de Medio Ambiente

⁷⁸ (Remolina: 2016, p 1-162. 26)

⁷⁹ (Andrade:2004, p111)

⁸⁰ (Harvey:1996, p38-61)

producto final desde un soporte central de progreso socio-ambiental, con priorización de la producción y la necesidad local equilibrada con el ecosistema de soporte al que se integre.⁸¹

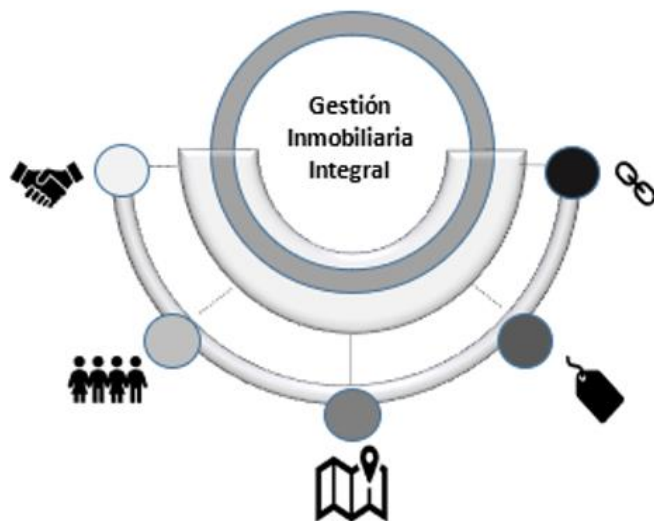


Figura No.16. Componentes del modelo para zonas periurbanas. Elaboración de autor.

Re - conceptualización de Producto 	Conocimiento Cultural Usuario 	Conocimiento Topos 	Normativa de borde 	Recirculación de ganancia 
Producto Útil con plusvalías de borde. Rediseño de la distribución. Economía circular y cooperativa empresarial. Desarrollo Industria de Soporte-	Población de mayor demanda/bajo ingreso. Conocer la necesidad desde diversidad cultural Incorporación de Capital Humano Local Diferenciado	Rediseño de producto - conocer contexto diferencial Disminución del coste por material local	Redefinición de la cadena de valor. Incorporación de norma diferencial por valor ambiental. Norma de tributación mixta. Exención impositiva % de vivienda social desde la modificación de indicadores urbanos en áreas específicas.	Regeneración Urbana con tejido social y ambiental. Economía social comunitaria

El modelo inmobiliario para zonas de borde implica en consecuencia incorporar nuevos paradigmas que atiendan no solo a la demanda, y a la ganancia de corto plazo sino al desarrollo real y futuro de las ciudades. Este nuevo modelo debería responder en consecuencia y en primera instancia a las siguientes variables.

1. Reconceptualización del producto.

⁸¹ (Anguita:2004, p87-93)

- Visión Ecosistémica- Desde el principio de eficacia. Calcular costo real incluyendo el costo ambiental y el costo de escasez, con criterios de control de demanda. (directiva marco del agua 2000/60/CE)
- Valor agregado al producto final, gestión integral del agua dentro del modelo inmobiliario., (lluvia, providencial, aguas grises, aguas negras, desarrollo de una gestión integrada de producto con incorporación de nuevas tecnologías, reconocimiento de valores culturales, estéticos y lúdicos, coparticipación social del modelo en lo público.⁸²
- Intersticio, modelo de mitigación de amenazas a fin de reducir tanto la vulnerabilidad como el riesgo, para ello debe responder desde la concepción, su implementación de proceso y final a temas como: soberanía de agua y protección del ecosistema, prevención del deterioro y mejoramiento del ecosistema colindante.
 - Definición del producto desde plusvalías ambientales de oferta pública.
 - Rediseñar la oferta desde el diseño diferencial incluyente con unos principios mínimos comunes ⁸³que atiendan criterios de cualificación del hábitat de vivienda.
 - Redefinir las cadenas de consumo y producción para disminuir el gasto desde la acción cooperativa empresarial y desde la incorporación de principios de economía circular.⁸⁴
 - Desarrollar macroproyectos urbanos donde el inversionista proceda a la creación de la infraestructura de soporte, desde el modelo de alianza APP y bajo regulaciones de partida que sean definidas por una normativa especial periurbana, soportando las ganancias para los inversionistas iniciales M2 de construcción adicional, o en la plusvalía.
 - Determinar indicadores que demuestren desde el modelo de gestión horizontal el beneficio mutuo e integral para la ciudad, el ambiente, la producción, la sociedad y el inversionista.

2. Conocimiento Cultural Usuario

- Desarrollar clústeres sociales cooperativos, de apoyo a la gestión inmobiliaria, que permitan ampliar la oferta de empleo dentro de la cadena de valor.
- Incorporar en la oferta de servicios modelos de producción cooperativas, especialmente de alimentos o negocios con sello verde.
- Definir y cualificar espacios públicos acordes al tipo de usuarios y a la escala de la intervención. Incorporando rastros de valor histórico y cultural en los proyectos.
- Reconvertir técnicas ancestrales de manejo de recursos dentro del paisaje público, que además de valorar la historia y la cultura permitan resolver situaciones futuras de amenaza por déficit o riesgo de inundación, incorporar diseños del paisaje urbano que disminuyan el impacto de islas de calor y mejoren la calidad visual y del aire.
- Definir espacios públicos con desarrollos cooperativos verdes.

3. Conocimiento del Topos

- Diagnosticar las conectividades preexistentes vulnerables, las que puedan potenciarse o cuidarse.
- Definir zonas de parches biodiversos dentro del proyecto inmobiliario que posibiliten el tránsito de especies.
- Equilibrar las zonas duras frente a las áreas impermeables para disminuir riesgos de inundación, y captar el agua lluvia en acuíferos propios y públicos.
- Repoblar con vegetación endémica.
- Utilizar materiales de menor impacto ambiental.

⁸² (Ecoversa: 2009, p 83)

⁸³ (Stiglitz: 2003, p 164-165)

⁸⁴ (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – UNCTAD: 2009, p47)

- Diseñar desde los indicadores de Desarrollo Sostenible.
- Reuso de aguas grises, retención y reuso de agua lluvia.

4. Normativa de Borde

El estado colombiano, al hacer parte vinculante de los acuerdos mundiales sobre los temas ambientales y cambio climático, debe definir acciones desde del desarrollo de marcos regulatorios nacionales que atiendan las exigencias mundiales, con adaptaciones a las realidades nacionales y locales.

Dentro de esta realidad ha empezado a formular esquemas de producción limpia en Colombia, y esquemas de biocomercio,⁸⁵ que, a pesar de considerar el desarrollo de nuevos reglones de negocio verdes, puede extenderse a la oferta inmobiliaria y a las empresas actuales, así como a la gestión y desarrollo territorial de forma indirecta o directa. Ya sea determinando los tipos de materiales, las formas de gestión empresarial y los modelos de negocio, o en el desarrollo espacial final de las construcciones entre otros.

La figura 17 presenta no solo las exigencias a las empresas dentro del Marco de Producción Limpia, sino los aspectos vinculantes nacionales e internacionales que definen la base sobre la cual se soporta este marco.

⁸⁵ Como posibilidad de innovación creativa en los modos de producción no lineales, sino asociados a cadenas de valor de carácter cíclico; el gobierno colombiano ha venido adelantando desde 1998 el: “Programa Nacional de Biocomercio Sostenible (PNBS), el cual ...se ha constituido en un marco institucional y de política para posicionar a la biodiversidad nativa como un motor de desarrollo sostenible para el país, facilitando la creación de negocios de Biocomercio Sostenible, que contribuyan con la conservación de esta biodiversidad y generen bienestar para los colombianos” (Secretaría Técnica Comité Técnico Nacional de Biodiversidad y Competitividad,2012-2014). Al respecto se puede consultar: Gomez, J.A. y Ortega, S.C. 2007. Biocomercio Sostenible, Biodiversidad y desarrollo en Colombia. I/M Editores. Bogotá. 220 pp. Grigg, A., Cullen, Z., Foxall, J., Crosbie, L., Jamison, L. y Brito, R. 2009. The Ecosystem Services Benchmark. A guidance document. Fauna & Flora International, United Nations Environment Programme Finance Initiative and Fundação Getulio Vargas. 40 pp

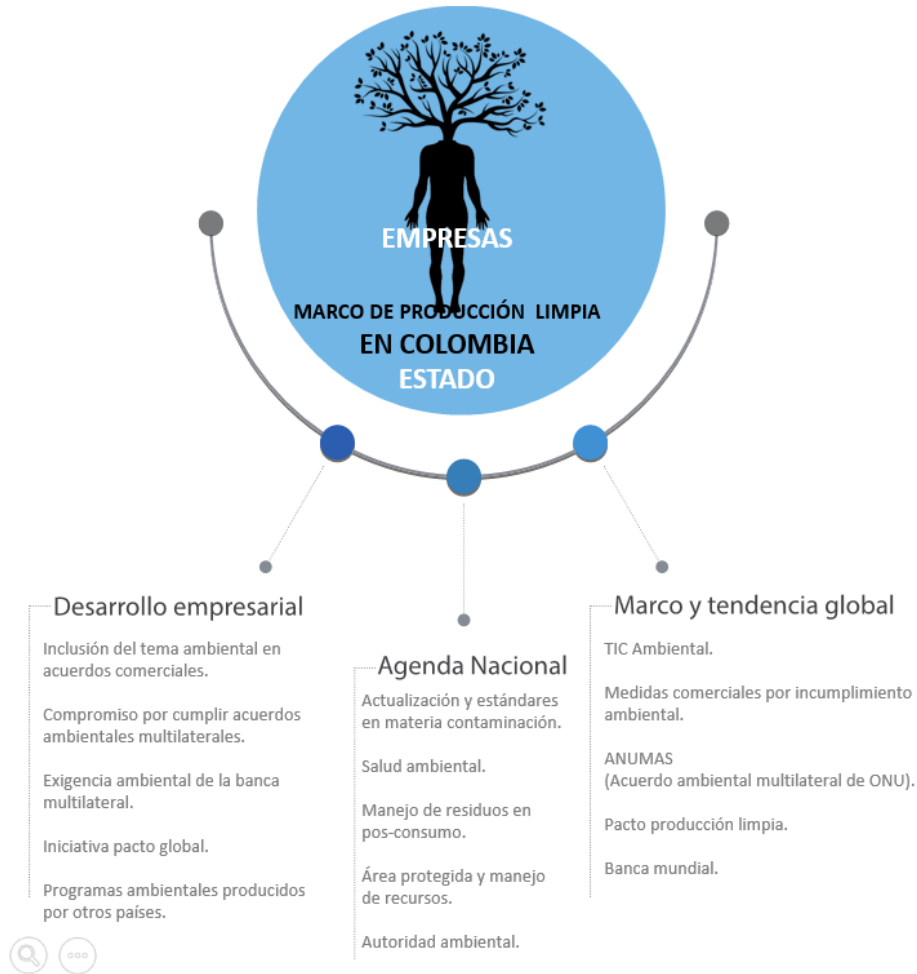


Figura No.17 Marco de Negocio - Caso Colombiano.⁸⁶ Elaboración de autor.

Desde este marco se propone que el enfoque y la normativa para los gestores inmobiliarios y las cadenas de valor que dentro del desarrollo del negocio se presenten se establezcan desde principios mínimos comunes que atiendan e incorporen los mandatos del Biocomercio.

Estos principios son (figura 18)

- El desarrollo de proyectos inmobiliarios con enfoque ecosistémico.
- La definición de la Gestión Compartida a través de alianzas APP, con participación de la comunidad en el caso que se requiera. Permitiendo definir niveles y tiempos de participación, riesgos y ganancias mutuas.
- Gestión inmobiliaria desde la Producción Limpia, reducción en el uso de recursos no renovables, reutilización de materiales y agua dentro del proyecto durante la ejecución de este y en el proyecto terminado, manejo de desechos y residuos de obra, o incorporación de estos desde nuevos productos al proyecto final, incorporación de tecnologías limpias durante la producción y en el producto final.
- Reducción medible de islas de calor a través del manejo del paisaje o del adecuado uso de materiales.

⁸⁶ (Casas: 2018, p120).

- Definición de normas específicas de ocupación del suelo, densidades y usos con la incorporación de norma diferencial por valor ambiental.
- Norma de tributación mixta.
- Exención impositiva
- % de vivienda social desde la modificación de indicadores urbanos en áreas específicas.

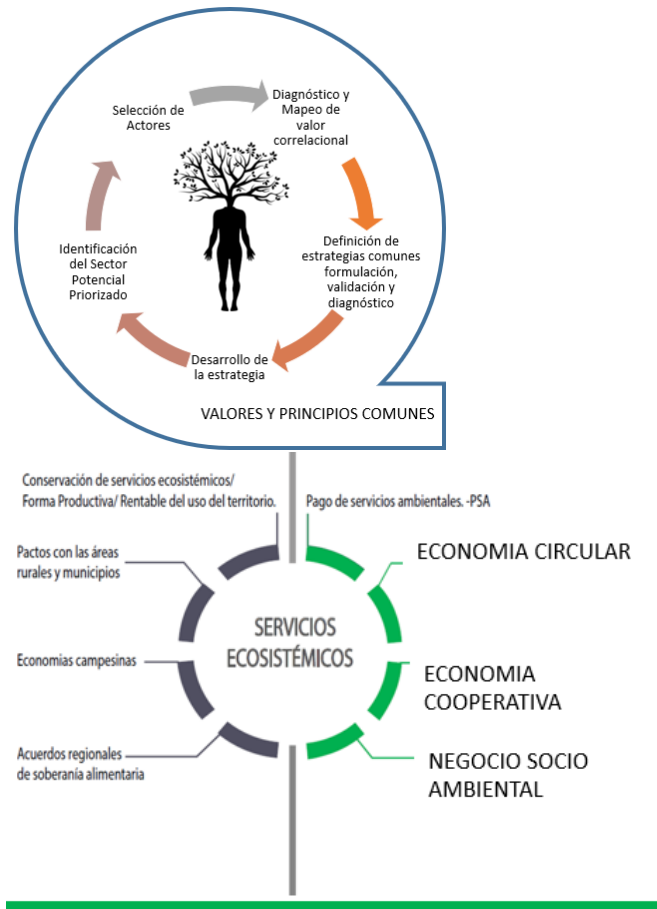


Figura No.18. Enfoque de Cadenas de Valor desde la gestión Horizontal⁸⁷. Elaboración de autor.

3. CONCLUSIONES

Se hace necesario un cambio en los paradigmas de crecimiento urbano, la afectación que hoy se produce desde las ciudades y sus formas actuales de desarrollo no solo desatiende las cualidades espaciales sino las cualidades necesarias para ser soportes vitales integrales de sus pobladores y de las especies bióticas que les componen. Continuar con el modelo de ciudad expansiva y actuar mitigando las amenazas producidas por gestores individuales formales e informales, solo desde la ganancia a corto plazo, no puede ser la alternativa viable si se piensa desde los principios de Desarrollo Sostenible y desde las

⁸⁷ (Casas:2018, p120)

necesidades de adaptación resiliente que hoy se muestran como principios evidentes requeridos para la conservación y supervivencia futura.

Este cambio de paradigmas debe ser multiescalar, complejo y dinámico capaz de ser flexible reconociendo los valores particulares y esenciales de las comunidades en las que se desarrolle, y de las particularidades de los territorios y sus culturas; sin embargo siempre debe comprender la necesidad de establecerse desde principios mínimos comunes. Principios que se establezcan desde la conservación y el cuidado de la vida humana y de los ecosistemas que nos rodean, que definan formas de accionar equilibradas, resilientes, justas y competitivas.

Este marco es el que debe sustentar los futuros modelos de gestión inmobiliaria, donde la plusvalía como valor de ganancia agregado, sea evidente en el logro de las calidades espaciales que coordinadas con las conectividades y requerimientos ambientales y de producción limpia, puedan gestarse y desarrollarse.

Es por eso que el modelo de gestión integral inmobiliaria presentado propone una alternativa de desarrollo no solo a un mercado de alto impacto social, sino a las ciudades en las que estas propuestas se plantean. Es un primer acercamiento a planteamientos de naturaleza cooperativa y concertada que permitan planear de manera consciente, integral y competitiva el desarrollo futuro de las zonas periurbanas. Es un modelo que invita a aprovechar la oportunidad de un progreso especial para América Latina, un territorio que todavía se plantea como oportunidad de visualizarse en escenario de futuro resiliente y sostenible sin apartarse de un mundo y un futuro dinámico y complejo.

Es ahora el inversionista inmobiliario no un actor aislado del sistema, sino un actor cuyo comportamiento de alto impacto económico, también debe considerar el impacto socio-ambiental que sus propuestas de desarrollo deben incorporar en un marco local y global que está más atento a procurarse sostenible. El reconocimiento de estos impactos como ganancias y valores reconocibles dentro del modelo de gestión inmobiliaria, también reconoce al Estado y a las comunidades como administradores, acompañantes y veedores.

El desarrollo de las zonas periurbanas son hoy una posibilidad de crear espacios que en el futuro no tengan las amenazas actuales y que además se conviertan en mitigadores de las amenazas futuras.

BIBLIOGRAFÍA

- Andrade Pérez Á. (2004). Lineamientos para la aplicación del enfoque ecosistémico a la gestión integral del recurso hídrico. Con la colaboración de Fabián Navarrete Le Blas. Serie Manuales de Educación y Capacitación Ambiental 8. PNUMA. p.111
- Anguita P. Martínez de (2004) Economía ambiental y ordenación del territorio. Ecosistemas 13 (1), p. 87-93
- Barrero Lancho M., Márquez Peña A., (2015). Evaluación de la calidad del agua en el Humedal la Conejera, localidad 11 de Suba. Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Facultad de Medio Ambiente y Recursos Naturales
- Bautista, Fabián, (2009). El branding mitológico. La influencia de las marcas en las emociones humanas, en Actas de Diseño Nº 7 IV Encuentro Latinoamericano de Diseño 2009, Diseño en Palermo, Comunicaciones Académicas, p.49-79. Recuperado en
- http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/encuentro2008/05_publicaciones/01_actas_diseno/index_actas.php?numero=7
- Beck, Ulrich (1986). La sociedad del riesgo, hacia una nueva modernidad. Paidós, Barcelona. p 53
- Borja, Jordi. (2013). Revolución Urbana y Derechos Ciudadanos. Madrid, España. Alianza Editorial.
- Capdevielle, Julieta. (2016). El mercado inmobiliario y la producción privada de viviendas: una aproximación a las estrategias empresariales en la ciudad de Córdoba (Argentina). Cuadernos de Geografía - Revista Colombiana de Geografía, 25(2), 177-196. <https://dx.doi.org/10.15446/rcdg.v25n2.49758>
- CAR 2016. Resolución 2513

- Ciccolella, Pablo (2012) Revisitando la metrópolis latinoamericana más allá de la globalización. "Revista Iberoamericana de Urbanismo", núm. 8, p. 9-21.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – UNCTAD. (2009). Lineamientos metodológicos para el apoyo a cadenas de valor de productos de Biocomercio: de la selección de productos al desarrollo de estrategias sectoriales. Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra. 47pp.
- Constitución Política de Colombia en su Artículo 51
- Corporación ECOVERSA. 2009. Recopilación, evaluación y análisis de los instrumentos económicos y tributarios existentes en materia ambiental. 83 pp.
- Cuenya, Beatriz (2011). Grandes proyectos y sus impactos en la centralidad urbana. Cuadernos Metrópole, 13 (25), p. 185-212.
- Decreto 2181 de 2006
- De Mattos, C. (2006). Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano. Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales Pontificia Universidad Católica de Chile, p.42
- Durán Entrena Francisco, (2004) Los límites difusos de los territorios periurbanos: una propuesta metodológica para el análisis de su situación socioeconómica y procesos de cambio. Sociologías, Porto Alegre, año 6, nº 11, jan/jun 2004, p. 28-63
- García Canclini, Nestor. (1989) Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad. México: Grijalbo.
- Gómez Mario (2014). Evaluación de proyectos inmobiliarios, Clase MDI –, p.5. Recuperado en <http://www.ciamdi.com.ar/mdi/mdiinternet2014/Apuntes14-15/EPI-Identificacion-ClaseNro3.pdf>
- Janoschka, Michael. (2002). El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización. EURE (Santiago), 28(85), p. 11-20. Recuperado en <https://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612002008500002>
- Harvey, David (1996) ¿Cities or Urbanization? In, City. Analysis of Urban Trends, Culture, Theory, Policy, Action, n. 1-2.
- Herrera Usagre Manuel (2010). *Gated communities*: el papel del discurso en la desigualdad socioespacial
- Andulí Revista Andaluza de Ciencias Sociales, 9, p. 103-118
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de Argentina, Censo, 2010.
- Ley 388 de 1997
- Ley 9 de 1989,
- Lovera, Alberto (2013) Enfoques de investigación sobre el capital inmobiliario y constructor y la producción de la ciudad en América Latina. Cátedra Sur ungs. http://www.ungs.edu.ar/catedrasur/wp-content/uploads/2012/11/8_lovera_vf.pdf
- Marengo, Cecilia (2013) Extensión urbana e intervenciones habitacionales: el caso de la ciudad de Córdoba (Argentina) Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Arquitectura y Diseño. Instituto Javeriano de Vivienda y Urbanismo; Cuadernos de Vivienda y Urbanismo; 6; 12; p. 280-301
- López Morales E., Gasic I., Meza Corvalán D. (2012) Urbanismo proempresarial en Chile: políticas y planificación de la producción residencial en altura en el pericentro del Gran Santiago Revista Invi 76; 27, p.75-114
- Ortolá, Gustavo, (2016). El desarrollo inmobiliario en tiempos de cambio, recuperado en <http://www.tendiez.com.ar/videos-2016/>
- Remolina, Lilibian Hurtado (2016) Importancia de la conectividad ecológica como herramienta de planificación de conservación en áreas rurales: EN: Secretaria Distrital Del Medio Ambiente y Dirección De Ambiente y Ruralidad. Pg.1-162. 26. Montoya, S. N. (2 de marzo de 2016).
- Resolución 0475 del 17 de mayo de 2000 del Ministerio de Medio Ambiente
- Rossi, Aldo (1982) La arquitectura de la ciudad. Barcelona: Gustavo Gili.
- Sassen, Saskia (1999). La Ciudad Global. Editorial Universidad de Buenos Aires.
- (2015). Una Sociología de la Globalización. Katz Editores. Primera reimpresión colombiana 2015.
- Secretaría Distrital de Ambiente: Resolución 02074 de 2016
- Secretaría Técnica Comité Técnico Nacional de Biodiversidad y Competitividad, 2012-2014). Al respecto se puede consultar: Gomez, J.A. y Ortega, S.C. 2007. Biocomercio Sostenible, Biodiversidad y desarrollo en Colombia. I/M Editores. Bogotá. 220 pp. Grigg, A., Cullen, Z., Foxall, J., Crosbie, L., Jamison, L. y Brito, R. 2009. The Ecosystem Services Benchmark. A guidance document. Fauna & Flora International, United Nations Environment Programme Finance Initiative and Fundação Getulio Vargas. 40 pp

- Stiglitz, Joseph E. (2003) Macroeconomía. Barcelona/España: Ariel. (págs. 164-165)
- Topalov, Christian (1979) La Urbanización Capitalista algunos elementos para su análisis. Mexico. Edicol

Tesis consultadas

- Cabezas, Ximena (2016). Consciencia Ambiental Reserva Thomas Van der Hammen. Tesis de grado Fundación Universidad América
- Casas Matiz Elvia Isabel (2018). Arte Ecosistémico: Eje de reconciliación para un Diseño Urbano Sostenible. Apartes de la Tesis para optar al título de Doctor. Universidad Politécnica de Valencia.

Webgrafía

- <http://www.oab.ambientebogota.gov.co/es/con-la-comunidad/02/corporacion-autonoma-regional-de-cundinamarca-car-> <http://bogota.gov.co/tag/car>
- <http://www.bogota.gov.co/logros-del-plan-de-gobierno-de-penalosa-en-2017/proyecto-lagos-de-torca.html>
- <https://issuu.com/fundacionterritoriohabitat/docs/06.region-metropolitana-debogota>
- <http://www.bogota.gov.co/logros-del-plan-de-gobierno-de-penalosa-en-2017/proyecto-lagos-de-torca.html>
- <http://www.bogota.gov.co/logros-del-plan-de-gobierno-de-penalosa-en-2017/proyecto-lagos-de-torca.html>
- www.dane.gov.co
- <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-3096303>
- <https://earth.google.com/web>
- <https://issuu.com/fundacionterritoriohabitat/docs/06.region-metropolitana-debogota>
- <http://aqicn.org/city/colombia/bogota/suba/es>
- [http://www.reservathomasvanderhammen.co/index.php/documentos/category/3-documentos-tecnicos-cientificos.](http://www.reservathomasvanderhammen.co/index.php/documentos/category/3-documentos-tecnicos-cientificos)
- <http://www.ceduccba.com.ar/institucional/>

ISBN 978-987-4415-46-2

