

La producción inmobiliaria de conjuntos habitacionales cerrados en altura. Metodología de gestión. Caso GAMA SA – Torres Altos de Villa Sol



Pablo Darío Ávalos

Introducción

La presente ponencia expresa avances sobre el estudio de los conjuntos habitacionales cerrados en altura, producidos por desarrollistas urbanos en la ciudad de Córdoba, entre 2003 – 2016, en particular sobre el Caso Altos de Villa Sol ejecutado por la desarrollista GAMA SA (2013). Este apartado de la investigación describe primeramente la aparición de estas propuestas arquitectónicas urbanas, en el sector noroeste de la ciudad de Córdoba – su mayoría sobre el corredor Colón y ejecutadas por desarrollistas locales - Posteriormente se desarrolla una aproximación al caso de estudio explicitando el modelo de negocio inmobiliario y empresarial de GAMA SA. La investigación es de carácter cualitativo y desde el paradigma fenomenológico-interpretativo. Desde lo metodológico, los datos e información forman parte de una estrategia diversa de complementación, a partir de entrevistas (actores públicos y privados vinculados al desarrollo urbano), y consultando bibliografía específica que permita dar un marco disciplinar. Respecto a las fuentes se basan de páginas web oficiales: GAMA SA, Cámara de empresarios y desarrollistas urbanos de Córdoba (CEDUC), diarios y páginas especializadas en el contexto nacional e internacional.

Acerca del tema problema de investigación

Estudiar la producción arquitectónica urbana por desarrollistas urbanos en el contexto cordobés implica describir su origen y consolidación, en el cambio global del régimen de acumulación capitalista iniciado en la década de los `70, denominado capitalismo global, flexible, posfordista o informacional (Ciccolella, 2003). A partir de esa época la producción de viviendas y urbanismo es promovida a inversiones privadas locales e internacionales, donde el Estado cumple un rol facilitador y promotor de las mismas. De este modo se construye un proceso de mercantilización del desarrollo urbano y habitacional, caracterizado territorialmente por el enclave¹ “archipiélago”, segmentado social y económicamente como “principio organizativo de la nueva ciudad” (Lacarrieu et al., 2011; Prevôt-Shapira, 2002; Borsdorf, 2003). En algunos de esos enclaves emergen nuevas propuestas arquitectónicas y urbanas productos del *real estate* —conjuntos habitacionales² de perímetro cerrado y en altura— ofrecidos como una alternativa residencial diferenciada; para vivienda permanente, secundaria o como inversión destinada a selectos grupos de demanda (Bellotti M., 2006). Su producción se gesta en el marco de estrategias inmobiliarias empresariales aprobadas por el Estado local a partir de instrumentos jurídicos³ que habilitan su ejecución.

En ese sentido el tema planteado surge de interés porque: a) es el producto comercial con mayor crecimiento⁴ y expansión en los últimos quince años, y según los expertos del *real estate* será un producto que seguirá vigente; b) su aparición genera diversos impactos urbanos, como así también de crecimiento económico⁵; c) porque es necesario comprender las estrategias que conforman los mecanismos de producción de hábitat residencial, en la que actúan diversos agentes públicos y privados.

Estudiar la producción de conjuntos habitacionales cerrados en altura por desarrollistas urbanos propone indagarlo a partir de consideraciones metodológicas que permitan un abordaje estructural sencillo y delimitado. Surge así una serie de supuestos que enmarcan el estudio disciplinar.

¹ Territorio incluido en otro con diferentes características políticas, administrativas, geográficas, etc. (Diccionario de la Real Academia Española RAE). La palabra de origen latín señala encerrado y su connotación en nuestra disciplina revela territorios diferenciados, exclusivos, cerrados destinados a un uso particular (sea residencial, industrial, comercial, etc.).

² El conjunto habitacional es una agrupación de unidades de viviendas, que pueden ir desde agrupaciones mínimas (12-25 viviendas) hasta las de gran tamaño (400-1500 viviendas), de una densidad variable, con un equipamiento comunitario y social básico, una organización de elementos espaciales y nodales, que en conjunto con el espacio intersticial (vacío o construido), conforman la estructura del conjunto. Concebidas dentro de un concepto integral, generalmente aprobado como un único proyecto o programa por la autoridad pública pertinente, casi siempre dentro del formato de propiedad horizontal compartida (Glosario Hábitat Residencial INVI).

³ La gestión municipal hace uso de instrumentos jurídicos, como la ordenanza N°8606 URE Urbanizaciones Residenciales Especiales, la ordenanza de zonificación e indicadores urbanos N° 12.483/8256/86, resoluciones especiales, y la celebración especial de convenios urbanísticos.

⁴ 86,7% es el stock de viviendas nuevas a escriturar dentro de seis meses, corresponde a departamentos producidos por desarrollistas cordobesas sobre información relevada por la CEDUC, septiembre 2017.

⁵ El 6% del Producto Bruto Geográfico la provincia de Córdoba; entre 2004-2014; fue aportado por el sector de la construcción. Más de 30.000 trabajadores registrados se encuentran en el rubro de la construcción a nivel provincial lo que corresponde un 7% del empleo a nivel nacional. El 11% del movimiento nacional de cemento corresponde a la provincia de Córdoba, siendo aproximadamente 100.000 toneladas (INDEC 2014 – CEDUC 2016).

i) Los desarrollistas urbanos, se conforman en los principales agentes productores de hábitat (residencial) en la ciudad, se movilizan activando mecanismos para maximizar la rentabilidad de sus modelos de negocios, y hacerlos replicables en el tiempo, siendo este el principal interés del *real estate*.

ii) La mercantilización de la vivienda y el urbanismo ha generado una plusvalía que se conforma en el único criterio dominante, que genera diversos impactos urbanos para la ciudad, su gestión y planificación.

iii) La gestión y producción de estos emprendimientos posee una metodología – modelo con enfoques vinculados al desarrollo del producto inmobiliario que estimula a la demanda.

El *real estate* genera así una industria, que mueve capitales, productos, servicios y fundamentalmente mano de obra. La "industria" junto con diferentes actores estatales, transforma la vivienda en un "producto" de mercado, se rige bajo las dinámicas de oferta y demanda, y proponen estrategias particulares para la gestación, comercialización, ejecución y negociaciones de cambios normativos que las permiten.

De esta manera la presente investigación indaga las estrategias y lógicas que aplica el desarrollador inmobiliario para lograr que sus productos se conviertan en éxitos de comercialización y replica en diferentes sectores de la ciudad.

Acerca de los objetivos

La ponencia es parte de una investigación mayor que tiene como objetivo comprender las estrategias, actores y lógicas de la producción de los desarrollistas urbanos en conjuntos habitacionales cerrados en altura. Estos avances muestran los siguientes objetivos particulares:

- Detectar las nuevas propuestas inmobiliarias del corredor Colón.
- Desarrollar una aproximación a la metodología de producción de conjuntos habitacionales cerrados en altura por desarrollistas urbanos.
- Conocer la dinámica mercantil de los desarrollistas urbanos de Córdoba.
- Expresar el componente inmobiliario empresarial de la desarrollista GAMA SA.

Acerca de la hipótesis

La producción del espacio urbano por medio de mecanismos y actores con intereses en el marco del sistema capitalista neoliberal, realizan operaciones concretas que moldean la ciudad produciendo efectos específicos y permanentes en lo territorial, lo económico y social, que junto con estrategias de márketing logran una sobre-estimulación de la demanda, ofreciendo conjuntos habitacionales en altura con "un diferencial" en la ubicación, el entorno, las tipologías, la disposición y un estilo de arquitectura. La trasculturización de un modelo de gestión inmobiliario globalizador fue adoptada para ser vendida como un estilo de vida, un modo de relacionarse y vincularse con el medio.

El corredor Colón

El corredor Colón — Córdoba — entre 2003 y 2016— se ha consolidado como la segunda área con mayor inversión privada⁶ en *real estate* residencial y comercial⁷. Este corredor no sólo posee inversión privada, sino que además posee una gran inversión pública⁸ en infraestructura vial, facilitando el acceso y la circulación al centro de la ciudad. La consolidación de este corredor como el mejor destino para inversiones inmobiliarias y públicas, es promovida desde el aprovechamiento del plusvalor del suelo urbano, la apertura de indicadores urbanos, y el máximo beneficio para los desarrollistas.

Se relevaron nueve emprendimientos inmobiliarios⁹ (Fig.1) sobre el corredor, de los cuales el 60% está ejecutado y habitado, el restante está en construcción. Se estima que las unidades entregadas aportaron entre 10.000 y 12.000 nuevos habitantes al sector. Sobre el 40% a ejecutarse se agregarán 25.000 habitantes. La producción de estos conjuntos es abordada por las desarrollistas más importantes del sector, GAMA SA, GNI, INVERCO y Grupo Dinosaurio.

GAMA

1. Diva de Gama (en ejecución)
2. Ciudad GAMA (en ejecución)
3. Villa Sol (terminado y habitado)
4. Terra Forte 1 (terminado y habitado)
5. Terra Forte 2 (terminado y habitado)
6. Altos de Villa Sol terminado y habitado)

GNI

7. Alto Panorama (en ejecución)

Grupo Dinosaurio

8. Milenica V (en ejecución)

Grupo Inverco – Go Real Estate

9. LOVE Córdoba (en ejecución)

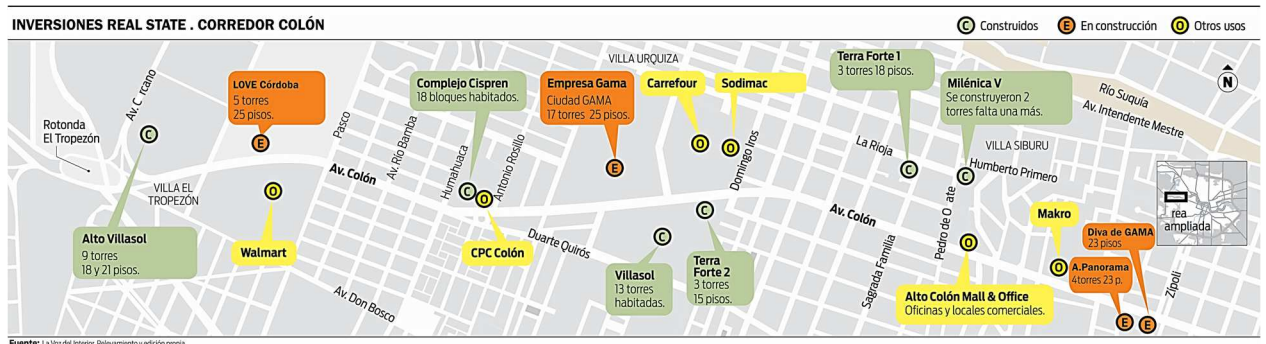


Figura 1. Inversiones inmobiliarias en el corredor Colón. Córdoba, 2017

⁶ G.Ortola, Go Real Estate, 2017.

⁷ Esto refiere a la construcción de conjuntos habitacionales cerrados en altura combinados con el asentamiento de comercios multinacionales (Wallmart, Sodimac, Easy, Carrefour, entre otros

⁸ 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).

⁹ Conjuntos habitacionales cerrados en altura, producidos por desarrollistas.

Altos de Villas Sol. GAMA SA

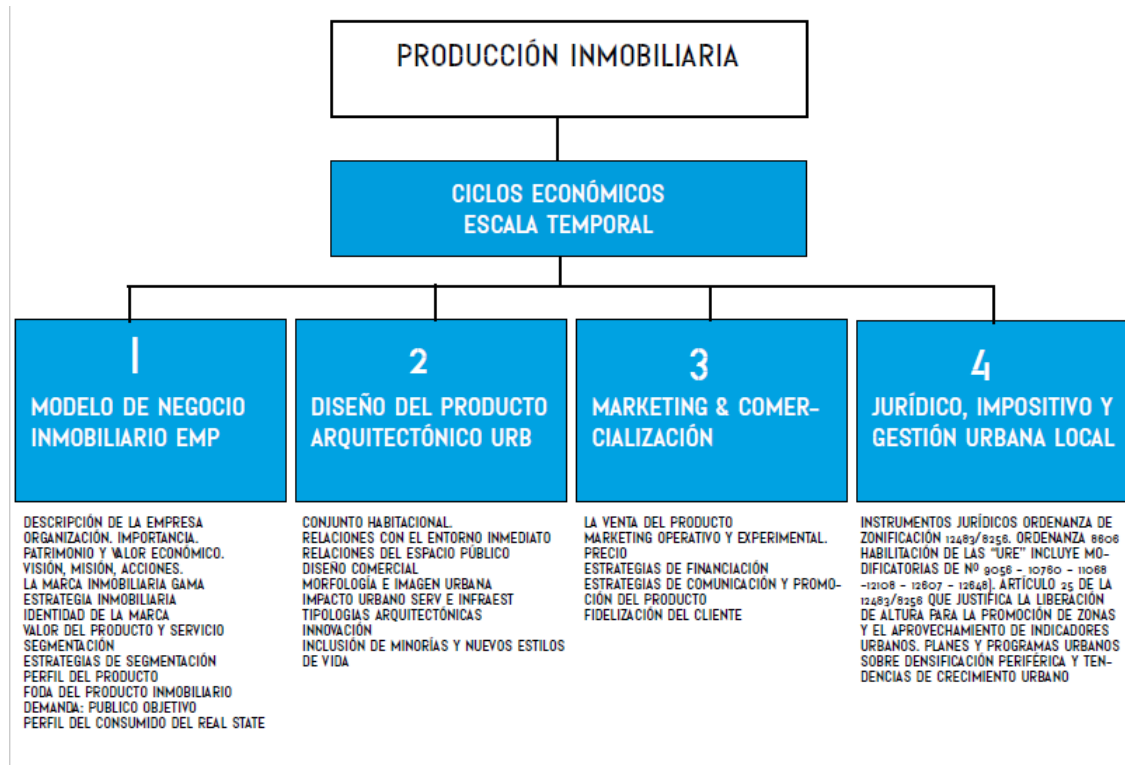
Altos de Villa Sol, es uno de los emprendimientos ejecutado por la desarrollista GAMA SA. Ubicado en el sector noroeste de la ciudad, sobre avenida Colón 6000, se encuentra en el cuarto anillo de la ciudad (periferia), hacia casi el final del ejido de la ciudad. Su comienzo fue en 2008, su entrega y finalización fue en 2013. Este complejo de perímetro cerrado y en altura, está compuesto por 9 torres de 18 y 25 pisos, en un lote de 5 hectáreas (Fig.3). El conjunto suma 1170 unidades habitacionales de 1, 2 y 3 dormitorios. Posee espacios de uso comunes (amenities) como gimnasio, piscina climatizada, cocheras cubiertas propias y de cortesía. En planta baja se agregan servicios comerciales y de oficinas, generando usos mixtos solo para el conjunto (Figura 2).



Figura 2. Imagen de Altos de Villa Sol.
Fuente : Skycrapercity.

Modelo Metodología del producto inmobiliario

Para el entendimiento de la producción se puede elaborar un modelo —relacionado en parte al ciclo de vida del producto del *real estate*— que debe ser aplicado teniendo en cuenta el contexto económico, social y temporal. El mismo está compuesto por cuatro componentes que nos permitirá el análisis del caso de estudio:



Fuente: Desarrollo de un producto inmobiliario exitoso D. Tabakman, F. Colombo, D. Rudolph / Aporte metodológico para el análisis de procesos urbanos, M. Liborio, C. Peralta. Interpretación y elaboración propia, noviembre 2017.

Sobre GAMA SA

La empresa GAMA S.A. es una de la desarrollista inmobiliaria más importante de Córdoba y del interior del país, según palabras de su gerente a medios locales. Fundada en 1987 por Jorge Petrone, se dedica a diseñar, construir, vender y financiar bienes inmuebles en la provincia de Córdoba. Hacia 2015 la firma cuenta con patrimonio de activos que supera 1.200 millones¹⁰ de pesos y que es expresada en su ritmo de obra y lanzamiento de nuevos emprendimientos.

Sus desarrollos se ubican en la zona noroeste, principalmente sobre el corredor Colón, estos son Villa Sol, Altos de VillaSol, Terra Forte1, Terra Forte2, estos concluidos y entregados, y están siendo ejecutadas La Diva y Ciudad GAMA, esta última será una mini ciudad de 55.000m². Estos emprendimientos se destacan por ser barrios en altura de perímetro cerrado con un mix de usos y *amenities* en su interior. Sin embargo, también ofrecen el producto lote unifamiliar, con una respuesta muy favorable por la demanda, actualmente están lanzando la tercera etapa de Barrio Norte, que comprende cerca de 2460 lotes. En estos treinta años GAMA posee un desarrollo de 42 emprendimientos entre edificios, barrios cerrados en altura y barrios cerrados con bloques de vivienda colectiva e individual.

¹⁰ Informe de estados financieros intermedios condensados individuales. Periodo 2015. Fuente: Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

Diversificación del modelo de negocio

GAMA S.A. es una gestora integral y proveedora de insumos de sus propios desarrollos inmobiliarios. Gestora integral porque la empresa, está involucrada en todo el ciclo de vida del emprendimiento inmobiliario. Desde el estudio de mercado, diseño de producto, localización, estudios de factibilidad, evaluación financiera, marketing, financiación, comercialización, permisos municipales, provisión de servicios, construcción y provisión de insumos a los emprendimientos.

Cuentan con un equipo de 1800 personas, construyendo 4.400m² mensuales¹¹. Lograr este ritmo de construcción generó concentrar la provisión de insumos para sus propios desarrollos, acortando de esta manera costos y disminuyendo retrasos en los plazos de entrega de los proveedores. A partir de esto la empresa generó la oportunidad para diversificar su negocio, creando tres nuevas unidades de negocio: fábrica de muebles, fábrica de puertas de aluminio, y un corralón. Esto significó el completamiento de la cadena de valor¹², en pos de responder al abastecimiento de su principal unidad de negocio, además de brindar un servicio a sus clientes (compradores de lotes individuales) y al público en general.

Reflexiones

Los avances presentados expresan primeramente una aproximación hacia el tema problema en el cual se caracteriza el contexto temporal económico, político y social en el cual se gesta la producción de desarrollistas urbanos privados. Se acerca la mirada de varios autores que justifican su producción, se explicita que la producción de espacio urbano residencial posee un interés netamente económico que rige los procesos urbanos presionando y adelantándose a cualquier planificación y gestión urbana local. En ese sentido el caso del corredor Colón muestra la promoción de estos emprendimientos por la gestión local sin tener en cuenta los procesos de carga y recupero de plusvalía urbana. Por lo tanto las diferentes desarrollistas ofertan las viviendas como un producto de mercado regidos por esa lógica, repitiéndose en el tiempo y la ciudad porque son demandados.

Bibliografía

Camagni, R. (2005). *Economía Urbana*. Barcelona. Ed. Antoni Bosch.

Ciccolella, P., M. I. (2009). *Capitalismo global y transformaciones metropolitanas: enfoques e instrumentos para repensar el desarrollo urbano*. En *Otro desarrollo urbano: ciudad incluyente, justicia social y gestión democrática* (1era ed., pp. 35-50). Buenos Aires, Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO.

¹¹ <http://www.lavoz.com.ar/empresario-2011/jorge-petrone-desarrollista-destacado>

¹² Gama: "Entrega Infinita" de muebles, puertas, áridos y ladrillos .9 de diciembre 2015. <http://comercioyjusticia.info/blog/negocios/gama-entrega-infinita-de-muebles-puertas-aridos-y-ladrillos/>

Ciccolella, P. (2012). Revisitando la metrópolis latinoamericana más allá de la globalización1. RiUrb, (riUrb-Revista Iberoamericana de Urbanismo nº8), 9-21.

Harvey, D. (2010). El enigma del capital y la crisis del capitalismo. Madrid, España: Ediciones Akal.
Recuperado a partir de https://issuu.com/nataliayuliano/docs/david_harvey_-_el_enigma_del_capita

Harvey, D. (2005). El «nuevo» imperialismo : acumulación por desposesión. CLASCO.
Buenos Aires.

Mattos, C. A. (2006). Modernización capitalista y transformación metropolitana en américa latina: cinco tendencias constitutivas. En América Latina: cidade, campo e turismo. Buenos Aires : CLACSO, 2006 (p. 36). San Pablo, Brasil: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Mattos, C. A. (2008). Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano. En Lo urbano en su complejidad: una lectura desde América Latina (FLACSO, Sede Ecuador, pp. 35-62). Quito – Ecuador. Recuperado a partir de <http://www.flacsoandes.edu.ec/agora/globalizacion-negocios-inmobiliarios-y-mercantilizacion-del-desarrollo-urbano>

Liborio, M. (2014). La vivienda agrupada y colectiva de gestión privada - Aportes para una revisión disciplinar. Córdoba - Argentina: Advocatus.

Salamanca C., Astudillo F., Fedele J. (2016). Trayectorias de la(s) justicia(s) espacial(es) en América Latina. Un estudio introductorio. Libro Bernard Bret, Philippe Gervais-Lambony, Claire Hancock y Frédéric Landy (comps.) Justicia e injusticias espaciales.

ISBN 978-987-4415-32-5



9 789874 415325