

La producción de vivienda de gestión privada en Córdoba.

Mgter. Arq. Carolina Peralta.

Instituto de investigación del Vivienda y Hábitat

Este artículo es un resumen de la investigación en curso desarrollada por un grupo de docentes en el Instituto de Investigación de la Vivienda y Hábitat, bajo la dirección de la Arq. Miriam Liborio.

El tema surge a partir de observar cómo en la última década, grupos empresariales generaron productos inmobiliarios -vivienda mercancía-, que se constituyeron en nichos de reaseguro de inversión de los excedentes de otros sectores de la economía, sobre todo los del sector agropecuario. [Peralta, Liborio, 2010]

Estas urbanizaciones residenciales se ubican en diferentes áreas vacantes de la periferia urbana, llenando los vacíos urbanos, o renovando sectores tradicionales, o bien buscando localizaciones en ciudades próximas del área metropolitana de Córdoba. [Peralta-Liborio, 2007-09; Romo, 2009]

Durante los años 2000 las urbanizaciones cerradas y la producción de vivienda vigilada se convirtió en un factor determinante del crecimiento de vivienda nueva, gestionada, construida y comercializada por agentes privados. La irrupción de estos emprendimientos residenciales cerrados, ha modificado de forma significativa el paisaje urbano de la periferia y de localidades como Villa Allende y La Calera, generando importantes desafíos para su regulación, lo que hace necesario generar nuevos instrumentos normativos y lineamientos a seguir por parte de los Municipios.

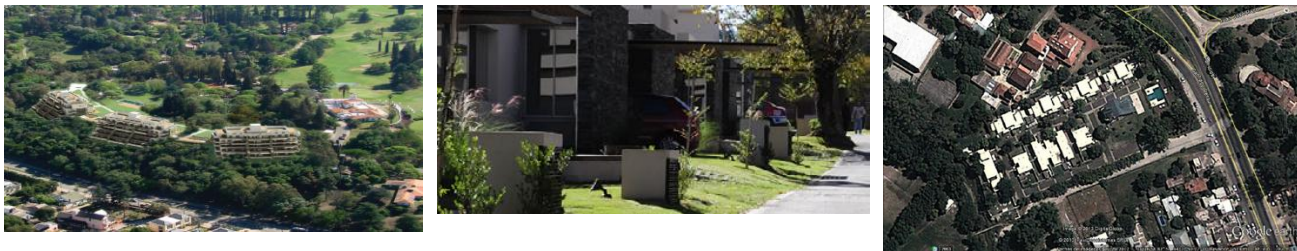
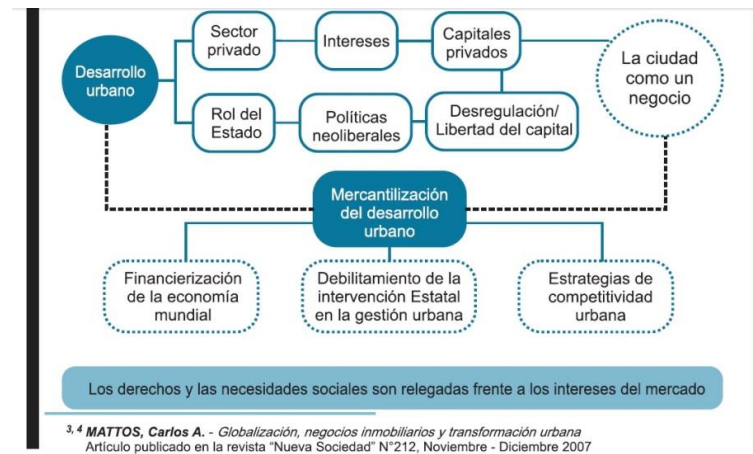


Fig. 1. Urbanizaciones residenciales privadas. Nuevo factor de crecimiento urbano.

-¿Qué es la producción de viviendas de gestión privada?

En los últimos diez años se ha producido un cambio tanto en el diseño, concepción, producción, comercialización y gestión de los conjuntos edilicios para vivienda, individual, agrupada y colectiva en gran parte de las ciudades, rasgos todos estos comunes en todo el mundo. Desde pequeños complejos, a grandes conjuntos residenciales, todos ellos asumen la modalidad de emprendimientos cerrados, de relativa fácil comercialización y que se constituyen en un “*producto estándar de comercialización*”, entendiendo a la vivienda no como un “*bien social*” o de uso, sino como una “*mercancía*”, sujeta a las fluctuaciones del mercado. Los nuevos ambientes que crean, construidos bajo cánones de diseño estandarizado, tienen un único objetivo: convertirse en una “*unidad de fácil comercialización*”, que busca colocarse en un determinado segmento del mercado de altos a medios ingresos. (vivienda de alta gama)



¿Por qué surgen?

La generalización del modelo neoliberal, y los procesos de globalización, durante los años '90, produjo una fuerte transformación en las ciudades. (Ciccolella, 1999)

El abandono de la gestión y control del desarrollo urbano por parte del Estado y su apropiación por parte de actores privados dio como resultado la aparición de formas urbanas comercializables, redituables y valiosas para el mercado inmobiliario. Desde el punto de vista social cada vez más ciudadanos buscan una organización privada y eficiente para vivir buscando servicios que antes eran públicos. Por otro lado en Argentina, luego de la crisis de 2001, la necesidad de poder canalizar los excedentes financieros del sector agroexportador, encontró en este un nuevo nicho de mercado donde canalizar los ahorros e inversiones.

Este tipo de urbanizaciones cerradas se manifiesta sobretodo en las áreas periféricas donde aparecieron complejos de viviendas unifamiliares llamados Barrios Privados, mientras que en lugares centrales surgieron edificios altos comercializados habitualmente con el nombre de Torres o complejos de perímetro cerrado con servicios anexos, convirtiéndose en el factor determinante del proceso de crecimiento de la superficie edificada urbana y el desgranamiento progresivo de las áreas centrales e intermedias de la ciudad. (Janoschka, 2000).



Fig. 2. Actores en la producción de vivienda de gestión privada.

¿Qué impacto urbano producen?

La producción de estas nuevas formas residenciales supone una reconversión física y funcional de áreas residenciales tradicionales de un amplio espectro de localizaciones. Ubicados muchas veces en barrios tradicionales, o en bordes periféricos con alguna ventaja comparativa en relación con el entorno paisajístico, los valores del suelo, o asociada a elementos de prestigio (canchas de golf, clubes, shoppings

centers, etc.); o con accesibilidad, visuales o paisajes de excepcional valor, en comparación con el bajo costo del suelo. En algunos casos producen ghettos de fuerte segregación socio-territorial, alto consumo de recursos, e impacto urbanístico.

En algunos casos los complejos habitacionales de gestión privada integran e incorporan piezas de interés patrimonial, (viejas casonas), tanques, estaciones u otros objetos que refuncionalizadas asumen roles como club houses, amenities, u otros usos que ofician de marketing o argumentos de venta.

Conclusiones

A modo de conclusión cabe preguntarnos, qué cosas podemos aprender de los mecanismos de producción de la vivienda de gestión privada para crear nuevos barrios que sean ejemplificadores de sustentabilidad urbana y repliquen el sentido de la vida en comunidad: la calidad de su espacio público. Sabiendo de su alta capacidad de sustentabilidad económica, podemos pensar mecanismos de sustentabilidad social y ambiental.

Es menester pensar en proyectar comunidades sostenibles y pensar una ciudad variada, animada, una ciudad para su gente, segura, participativa y democrática en la cual los ciudadanos puedan tomar decisiones sobre la ciudad que quieren. (Ghel, Ian, 2010)

Bibliografía

LIBORIO, M.; PERALTA, C. (2013) *“La producción de viviendas agrupadas y colectivas de gestión privada. Aporte metodológico para su cartografiado, estudio, proyecto y regulación urbana”* Córdoba. Argentina. **ARQUISUR 2013.**

GHEL, Ian (2009) *“Ciudades para la gente”*. “Cities for the People” New York

JANOSCHKA, Michael. [2002]. *El nuevo modelo de ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización*. EURE, 28,

CICCOLELLA, Pablo (1999) *“Globalización y dualización en la región metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y reestructuración socio-territorial en los noventa”* Rev. EURE Vol. XXV. N° 76.

DE MATTOS, C. (2007) *“Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana”*. Revista nueva Sociedad. N° 212. Nov.-Dic. 2007