

NI PROLETARIOS NI PROPIETARIOS: ESPECULADORES. UNA RADIOGRAFÍA A LOS AGENTES DE MERCADO DE LA GENTRIFICACIÓN INMOBILIARIA EN SANTIAGO DE CHILE

Ernesto López-Morales

Departamento de Urbanismo, Universidad de Chile. Centro de Estudios del Conflicto y la Cohesión Social (COES)
elopez@uchilefau.cl

Hernán Orozco Ramos

Departamento de Planificación y Ordenamiento Territorial, Universidad Tecnológica Metropolitana (Chile)
horozco.r@utem.cl

Recibido 2 mayo 2018 – Devuelto para correcciones 2 junio 2018 – Aceptado 6 de septiembre de 2018

Ni proletarios ni propietarios: especuladores. Una radiografía a los agentes de mercado de la gentrificación inmobiliaria en Santiago de Chile (Resumen)

Se estudia la explotación inmobiliaria privada en altura en municipios pericentrales de Santiago de Chile. El efecto principal de este mercado es la estratificación social, aunque surge la pregunta acerca del accionar, motivaciones y expectativas de los diversos agentes intermediarios participantes que lo componen, un amplio espectro de facilitadores de oferta/demanda y financistas. No sólo se confirma la exclusión de los hogares de clase baja y media-baja, sin capacidad económica o capital cultural suficientes para acceder al nuevo mercado residencial en altura de Santiago, sino también se observa la estratificación de la clase media entre grupos inversionistas, residentes privilegiados, y residentes vulnerables.

Palabras clave: brecha de renta, gentrificación, agentes inmobiliarios intermediarios

Neither proletarians nor proprietors: speculators. A radiography of the market agents in the real estate gentrification of Santiago, Chile (Abstract)

It is known that the high-rise, private real estate exploitation in pericentral Santiago, Chile creates exclusionary social stratification. However, newer questions arise about the actions, motivations and expectations of the various intermediary agents that participate in this residential market, an ample range of supply/demand facilitators and financiers. The evidence collected here not only confirms the exclusion of the low and middle-low strata from Santiago' pericentre, namely those without enough economic capacity or cultural capital to afford the new residence supplied, but also the stratification of the middle class between micro investors, privileged residents, and vulnerable residents.

Keyword: rent gap, gentrification, intermediary agents

En el Chile de las últimas dos décadas y media, han sido las políticas públicas urbanas pro-empresariales, la inversión pública en infraestructura y la inversión inmobiliaria privada las principales causas del alto crecimiento del mercado inmobiliario residencial privado que hoy domina la densificación y repoblamiento de las principales ciudades del país. Además de estar compuesto por un número limitado de empresas inmobiliarias dominantes¹, dos de las características principales conocidas de este mercado son: primero, el grado de exclusión por nivel socioeconómico para acceder a una oferta de vivienda encarecida y gradualmente reducida en tamaño, y segundo, la extremadamente alta escala de construcción y nivel de rentabilidad por valorización de la renta de suelo que obtienen las empresas inmobiliarias oferentes².

Sin embargo, la realidad muestra ser aún más compleja que estas características. Han surgido en la última década un conjunto heterogéneo de agentes económicos participantes de este mercado, de distintas naturaleza y escalas, que conforman un mapa de relaciones de colaboración y competencia. El espectro va desde los pequeños y medianos inversionistas rentistas (vulgarmente conocidos como “hormiga”), pasando por especuladores de suelo de pequeña escala, corredores que asesoran a residentes en la venta de sus viviendas, asesores y *brokers* de inversión, hasta los grandes capitales inmobiliario-financieros, todos ellos relacionados por intereses particulares en un contexto de alta demanda y creciente deuda hipotecaria.

El presente estudio se orienta a describir la situación actual de Santiago, en una muestra de cuatro unidades-barriales del pericentro metropolitano (corona de comunas que rodean el centro)³ que al año 2015 exhibían altas tasas de inversión y recambio inmobiliario en altura, y como tal son representativas del resto de las zonas pericentrales en recambio inmobiliario de la ciudad. Mediante la aplicación de una encuesta a 586 hogares, entrevistas semi-estructuradas a agentes inmobiliarios de distinto tipo y observación en terreno, se confirma el carácter excluyente del mercado inmobiliario de Santiago para los dos quintiles más bajos de la población. Asimismo, se observan la alta demanda de vivienda con fines especulativos, la creciente financiarización de la vivienda, la captura de que ejercen propietarios inversionistas y otros agentes intermediarios participantes junto a sus estrategias de capitalización, y el creciente endeudamiento de propietarios rentistas y residentes, como motores de este mercado.

Dos hallazgos principales adicionales son: primero, el rol principal de las empresas inmobiliarias, que dejan de ser un mero mecanismo de producción de vivienda, tratándose más bien de un vehículo o facilitador de inversión privada, con riesgo hasta ahora controlado y tasa comparativamente mayor de retorno de capital; segundo, una diferenciación entre dos tipos de agentes participantes de “clase media”:

1 Wainer et al., 2016.

2 López-Morales, 2015.

3 “Centro” se refiere a la comuna de Santiago, y “pericentro” se refiere a las comunas de: Cerrillos, Estación Central, Independencia, Macul, Ñuñoa, Pedro Aguirre Cerda, Quinta Normal, Recoleta, San Joaquín y San Miguel. Ver figura 2 más adelante.

una propietaria, con capacidad de convertirse en inversionista “hormiga”, y otra arrendataria, vulnerable en la dimensión habitacional.

Un retorno al centro de capital, y no (sólo) de gente

Las metrópolis chilenas y latinoamericanas históricamente expuestas a la expansión urbana descontrolada y el aumento de la segregación residencial periférica, desde la década de 1990 son escenarios de un vertiginoso desarrollo inmobiliario de sus centros. Este fenómeno es ejemplo del espacio urbano como herramienta del crecimiento y financiarización de las economías nacionales, y la competencia entre ciudades por entrar en los circuitos globales de inversión, maximizando la rentabilidad inmobiliaria, desdibujando el rol social y político de la ciudad, y originando profundas reestructuraciones socio-espaciales⁴. El título de esta sección precisamente parafrasea el clásico artículo de Neil Smith⁵, quien previó esta situación en el marco de economías capitalistas y mercados especulativos con la renta del suelo.

En el pericentro de Santiago, desde la década del 2000 se experimenta un *boom* inmobiliario que significó que entre los años 2002 y 2015 el número de las viviendas existentes creciera en un 80%⁶, en una modalidad altamente concentrada en algunos barrios a menudo de apreciadas características patrimoniales y accesibilidad a transporte, con edificios de gran altura y densidad que han reemplazado sectores completos de vivienda de baja altura construidos mayormente durante la primera mitad del siglo XX (ver Figura 1). Ello ha traído aparejado un incremento poblacional considerable de las comunas pericentrales, pero de manera intensificada en ciertos barrios. Al año 2016, el promedio de los edificios del Área Metropolitana del Gran Santiago (en adelante AMGS) era de 8,4 pisos de altura, casi duplicando los 4,8 pisos promedio de 2012. En comunas (municipios) pericentrales tradicionalmente populares como Estación Central, la edificación en altura actualmente tiene 23,3 pisos promedio, Independencia 19,9 o San Miguel 17,3⁷. Consecuentemente se evidencia un alto impacto en los barrios en los que se implantan⁸, la alta densidad (neta) resultante, que a menudo supera los 8.000 habitantes por hectárea, aparece como escasamente regulada, con conflictos recientes relativos a hacinamiento, privacidad, servicios deficientes y calidad de vida⁹. Políticas públicas de alcance nacional y especialmente municipal de flexibilidad normativa del uso de suelo y volumen de la construcción han estado directamente relacionadas con estos fenómenos de desarrollo tan intensificados en algunas comunas¹⁰.

4 Borsdorf, 2003, De Mattos, 2002, Janoschka, 2002.

5 “Toward a theory of gentrification: A back to the city movement by capital not people.” Smith, 1979.

6 Ministerio de Vivienda y Urbanismo, 2015.

7 Astaburuaga y Grandón citado en PlataformaUrbana.cl, 2017.

8 López-Morales et al., 2015.

9 24horas.cl 2015a, 2017

10 López-Morales et al., 2014, Vicuña, 2013



Figura 1. Barrio en la comuna de Estación Central, pericentro de Santiago
Fuente: Elaboración propia.

Se observa también una constante alza de precios de vivienda nueva contenida en estos edificios. Los 24,59 UF/m² en promedio¹¹ del AMGS para el año 2008¹², hasta los 41,24 UF/m² registrados para las zonas de mayor dinamismo inmobiliario de las comunas metropolitanas de Santiago, San Miguel, Independencia y Estación Central (áreas de estudio del presente trabajo, ver Figura 2 más adelante) al último trimestre del año 2016¹³. Por su parte, la disminución del tamaño promedio de la vivienda en estos cuatro barrios del pericentro, objeto del presente estudio y ejemplo de explotación inmobiliaria privada en altura, ha sido cercana al 30%, desde lo reportado por el INE¹⁴ y el Ministerio¹⁵ al año 2015. Hoy no es difícil encontrar departamentos “familiares” de 30 ó 35 m² en muchos de estos edificios.

El pericentro de Santiago se ha ido conformando mediante la expansión formal e informal, producto de las migraciones campesinas y obreras durante el siglo XX,

11 La UF es una unidad de cuentas utilizada en Chile autoajutable en función del IPC. A marzo de 2018, ascendía a cerca de CLP \$27.000, o su equivalente en dólares estadounidenses USD \$45.

12 Centro de Inteligencia Territorial, 2015.

13 INCITI, 2017.

14 Instituto Nacional de Estadísticas, 2002.

15 Ministerio de Vivienda y Urbanismo, 2015.

y el espacio de localización de conjuntos residenciales estatales y privados hasta el comienzo de la última dictadura cívico-militar chilena (1973-1990). Para efecto de la mayoría de las mediciones, el área comprende los 10 municipios que bordean la comuna “central” de Santiago, y se trata actualmente de un vasto territorio urbano de alto interés para las empresas inmobiliarias, por el suelo comparativamente más barato que se encuentra allí, junto a sus altas condiciones de acceso a la red de Metro y cercanía a bienes públicos (parques, y centros educacionales y de salud)¹⁶. Pese a mostrar tasas negativas de poblamiento, pero albergar hasta el año 2002 a 1,3 millones de habitantes o –en ese momento– un cuarto de la población del AMGS¹⁷, tales espacios fueron entonces también catalogados como vaciados, deteriorados y/o en necesidad de recibir políticas de recambio conducidas por el Estado y dirigidas a atraer el accionar de inversionistas privados para la sustentación económica de la reconfiguración físico-espacial¹⁸. Similares planteamientos discursivos se encuentran en los aportes de Carrión *et al*¹⁹ para el centro de Quito, y Coulomb ²⁰ para el caso del centro de la Ciudad de México.

Una tesis establecida por Casgrain y Janoschka, Borsdorf e Hidalgo y López-Morales²¹, plantea que a la larga, el poder de los desarrolladores privados se configura en oligopólico, y que en áreas deterioradas y a menudo socioeconómicamente vulnerables, producen transformaciones orientadas a las elites socioeconómicas o hogares de “clase media emergente”²². Las empresas inmobiliarias son de tal escala que tienen capacidad desigual de definir el precio de pago por suelo frente a los vendedores, y luego imponen el precio de la vivienda nueva a ofrecer, porque –mirado separadamente a escala de municipios– se trata de un mercado poco competitivo, con pocos actores dominantes²³. Si bien este mercado residencial ha significado importantes tasas de repoblamiento a nivel general de las comunas, como se muestra en este estudio, el precio de oferta de vivienda excluye por completo a los dos quintiles más bajos de la sociedad. Es decir, un repoblamiento con exclusión y un nuevo marco de estratificación “hacia arriba”. Es poco probable que este escenario existiese, si no lo hiciera también una lógica economicista en los discursos y las prácticas de las políticas públicas, que crean y sostienen los marcos jurídicos y económicos que aseguran y aumentan el potencial de ganancia o renta inmobiliaria a obtener por un puñado de empresas, mediante inversión en infraestructura, liberalización de la normativa y subsidios a la compra de vivienda en áreas centrales²⁴.

16 López-Morales, 2013.

17 Instituto Nacional de Estadísticas, 2002.

18 Rojas 2004; Verdugo 2003.

19 Carrión *et al*, 1983.

20 Coulomb, 2000.

21 Casgrain y Janoschka, 2013; Borsdorf e Hidalgo, 2013; López-Morales, 2011, 2013, 2015.

22 Denominación coloquial para hogares jóvenes, de reducido número de integrantes, y de movilidad social ascendente.

23 Wainer *et al.*, 2016.

24 López-Morales *et al.*, 2014.

Así, la recuperación de las supuestamente abandonadas áreas centrales o la “vuelta al centro” de Santiago, ha significado la fundación de un nuevo modelo de densificación excluyente y con profundos impactos a los patrones de vida de los más pobres, generándoles condiciones de vulnerabilidad, tales como pérdida de valor de uso, condiciones ambientales y “presión por desplazamiento”²⁵, y pérdida del valor de cambio que no les permite recibir pago suficiente por sus viviendas para permanecer en su barrio; esto último ha sido denominado “gentrificación por desposesión de la renta del suelo”²⁶.

La teoría de la brecha de renta () es indispensable para comprender el funcionamiento de este mercado. Esta fue formulada por Neil Smith²⁷ y desarrollada por una serie de investigaciones posteriores en diversas latitudes geográficas y contextos de economía urbana capitalista²⁸. Esta tesis revaloriza el estudio de la economía política del comportamiento de los agentes inmobiliarios para capturar la renta de suelo modificada por regulaciones públicas y/o municipales, y la consecuente valorización del potencial del suelo afectado por esas regulaciones. La brecha surge cuando la diferencia entre una actual “renta capitalizada” y una futura “renta potencial” de suelo genera lucrativas oportunidades de ganancia para una clase inversionista en desarrollo inmobiliario (que puede “absorber” esa renta potencial).

El estudio de la brecha de renta en áreas centrales que se ha desarrollado en Santiago a la fecha²⁹ evidencia algunas particularidades. La principal es la denominada “doble naturaleza” de la renta capitalizada del suelo, o la captura desigual entre vecinos propietarios tradicionales que reciben bajos precios por la venta de sus viviendas, sobre todo comparados con los altos precios de la vivienda nueva existentes en el barrio (por este motivo, se ha observado en Santiago anteriormente hasta un 50% de exclusión de propietarios antiguos quienes no podían encontrar vivienda de reemplazo al vender sus casas³⁰). Por otra parte, existe un grupo acotado de empresas inmobiliarias que explotan el suelo en su máxima intensidad y con efectos evidentes en la transformación radical de los barrios y generación de diversos conflictos de habitabilidad por la saturación del medioambiente construido, y –como se ha indicado– tendencias a la exclusión y expulsión de residentes por razones socio-económicas y también ambientales. Recientemente, Sabatini y Sabatini *et al.*³¹ explican cómo esta explotación ha llegado a niveles excesivos al punto de expulsar segmentos socio-económicos vulnerables existentes en los barrios, constituyendo en algunos casos verdaderos *guetos* de edificación en altura, alta densidad y bajas condiciones de habitabilidad. En un marco

25 ver Slater, 2009.

26 López-Morales, 2011.

27 Smith 1979, 1996.

28 Clark, 1988, 1995, Hammel, 1999, Badcock, 1989, Sykora, 1996, Shin, 2009, Charles, 2013, Shimizu, Nishimura, and Watanabe 2010; entre varios otros.

29 López-Morales 2011; Casgrain y Janoschka, 2013; Casgrain, 2014.

30 López-Morales, 2013.

31 Sabatini, 2017.

propiciado por el Estado en diferentes niveles, con normativas locales liberalizadas y programas centrales de subsidios a la oferta³².

Se produce una “cadena de valor” del suelo, entendida ésta como el conjunto de actividades que modifican y extraen la renta del suelo entre el primer ciclo de uso que termina en el momento que los propietarios originales venden sus viviendas, y el segundo ciclo de uso que comienza con la ocupación de las pequeñas nuevas viviendas producto del desarrollo masivo en altura. El principal agente de esta cadena son las empresas inmobiliarias que, al comprar suelo, construir y vender al máximo precio, “cierran” la brecha de renta, es decir, obtienen el retorno más alto posible por renta de suelo. En Chile, el Estado recibe pequeños impuestos por ello, a través de impuestos a la construcción (1,3 % del costo declarado de la obra), y el impuesto al valor agregado (19% de IVA) que desde el 2016 debe pagar toda vivienda vendida por un “vendedor habitual” como son las inmobiliarias, los gestores o los dueños con menos de un año de propiedad, entre otros, gracias a la nueva Ley N°20.780³³ (están exentas viviendas compradas con algún tipo de Subsidio Habitacional).

En términos absolutos, la explicación anterior macro-estructural es que existe una clase capitalista que modifica drásticamente el paisaje a través de la inversión en suelo y su explotación inmobiliaria, y una clase pequeño propietaria y arrendadora, que experimenta y sufre procesos de expulsión o que ven denegadas sus posibilidades de residir en los barrios producto del encarecimiento de la vivienda nueva. Esto ha sido definido como una de las múltiples formas de “gentrificación” generalizada (o incluso de escala planetaria al reproducirse esta misma lógica en diversos lugares del mundo³⁴).

Como se ve, se trata de una explicación limitada que necesita precisiones para explicar el funcionamiento específico de la explotación y captura del *rent gap*; es decir, ¿son las empresas inmobiliarias los únicos agentes económicos que participan en la apropiación de la brecha de renta? ¿Cuáles son el resto de los agentes y sus relaciones económicas? ¿Cómo se estratifican los barrios que se desarrollan en altura? ¿cuáles son los principales impactos que tienen estos agentes y procesos variados de captura de la verdadera “cadena de valor” que implica este vigoroso mercado inmobiliario privado?

Metodología de análisis

Este artículo se basa en un estudio planteado con una metodología mixta –cuantitativa y cualitativa– de procedimientos concurrentes³⁵. La parte cuantitativa correspondió a la “Encuesta Anual de Barrios de Santiago” de la Universidad de Chile, aplicada el año 2015, diseñada y aplicada por el equipo de investigación al que pertenecen los autores de este artículo, y que tuvo como población objetivo hogares habitantes en viviendas particulares ubicadas en zonas geográficas específicas de cuatro comunas del AMGS: Santiago, San Miguel, Independencia y Estación Central.

32 Schlack y Vicuña, 2011; Vicuña, 2013.

33 Ministerio de Hacienda, 2014.

34 Lees *et al.*, 2016

35 Creswell, 2008.

Las zonas son de aproximadamente 150 hectáreas cada una y están identificadas en la Figura 2. Se trata de barrios históricamente asociados a la clase obrera de Santiago, localizados en comunas que, como muestra el Cuadro 1, hasta el año 2002 mostraban tendencias de despoblamiento. Sin embargo, ya al año 2012, esta tendencia se revierte para tres de los cuatro casos, y al 2017 las cuatro comunas muestran crecimiento poblacional producto de la reconfiguración del pericentro como lugar atractivo para la inversión en edificación residencial en altura. Como se ve más adelante, la nueva población muestra un perfil socioeconómico en promedio bastante superior al de los residentes tradicionales.

Cuadro 1. Variación poblacional histórica de comunas analizadas

	1992	2002	2012	2017	1992-2002	2002-2012	2012-2017
País	1.334.8401	15.116.435	16.634.603	17.574.003	13,25%	10,04%	5,65%
Región de Santiago	5.257.937	6.061.185	668.5685	7.112.808	15,28%	10,30%	6,39%
Santiago (comuna)	230.977	200.792	308.027	404.495	-13,07%	53,41%	31,32%
Independencia	77.794	65.479	73.760	100.281	-15,83%	12,65%	35,96%
San Miguel	82.869	78.872	90.892	107.954	-4,82%	15,24%	18,77%
Estación Central	140.896	130.394	119.470	147.041	-7,45%	-8,38%	23,08%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (1992, 2002, 2012, 2017)

La muestra de la encuestas es probabilística, estratificada geográficamente con afijación no proporcional, multietápica, de conglomerados, con selección sistemática de las unidades de primera y segunda etapa, y selección de viviendas mediante salto sistemático, con arranque aleatorio de la primera unidad en la última etapa. El nivel de confianza es igual a 95% y el error muestral igual a 4,0%. El total de hogares logrados es de 586 observaciones. Al año 2015 y según proyecciones estadísticas censales (a partir de INE, 2002), existían en los cuatro barrios 21.522 viviendas, de las cuales 13.050 (60.6%) correspondían a departamentos, y 8.472 (39.4%) correspondían a casas. En el presente estudio no se comenta en detalle la desagregación de las cuatro zonas de estudio, los resultados se entregan de forma general como indicativos de las áreas de mayor dinamismo inmobiliario del AMGS. Además, la definición de unidades de estudio de tamaño barrial con margen de error considerablemente bajo permite comparabilidad con los datos censales para el año 2002 (último Censo válido) que se encuentran disponibles a nivel de cada manzana.

Las cuatro zonas corresponden a Unidades Primarias de Muestreo (UPM), definidas por la zona, seleccionada al interior de cada comuna en base a: concentración de permisos de edificación en altura entre los años 2010 y 2014, las áreas de mayor densidad permitida por los instrumentos de planificación territorial vigentes a nivel municipal, condiciones favorables de accesibilidad (todas las zonas son cruzadas por líneas de Metro; la zona de Plaza Chacabuco por la Línea 3 de inauguración en 2018), y observación en terreno acerca de modificaciones sociales y culturales percibidas.

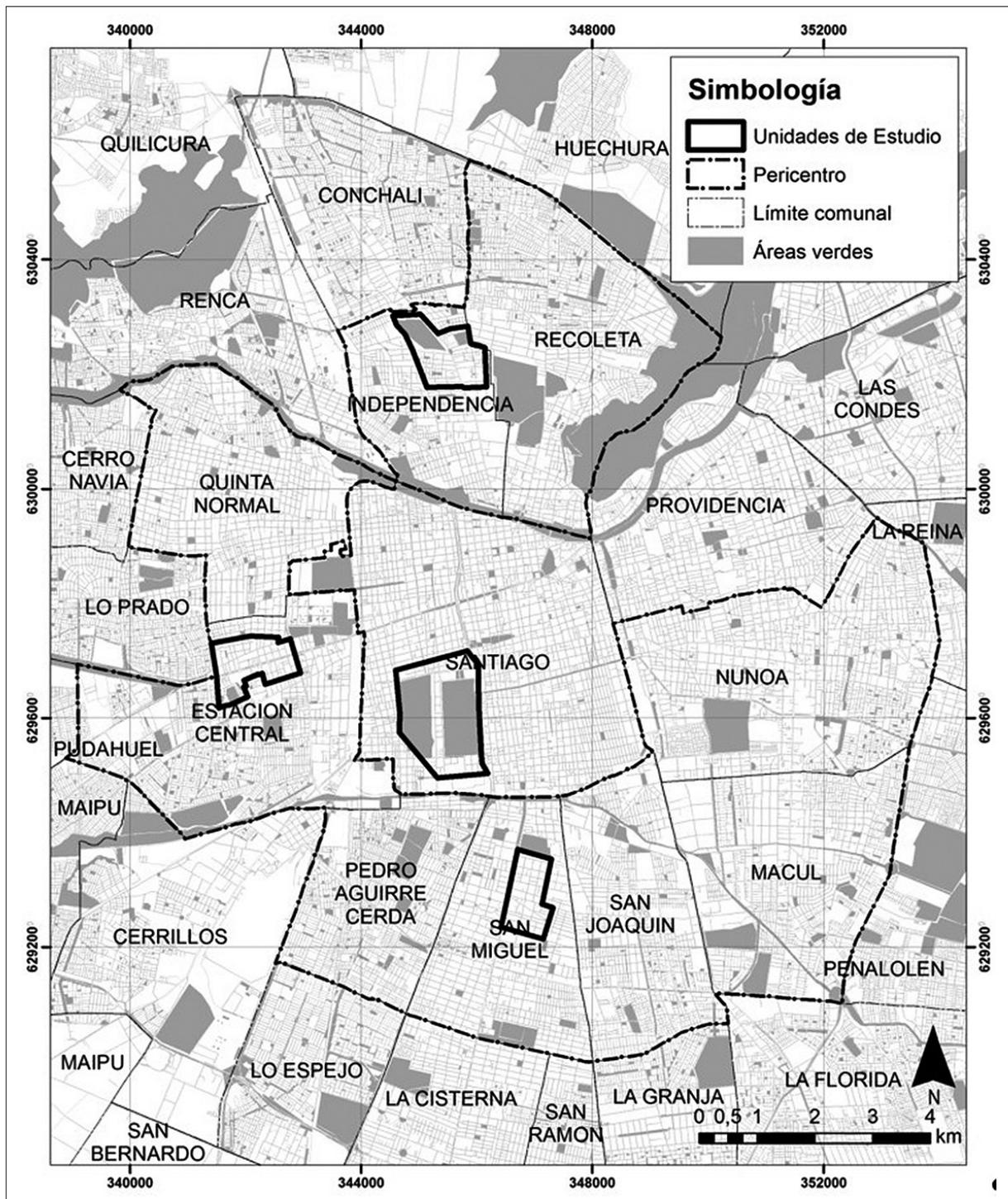


Figura 2. Unidades de Estudio

Fuente: Elaboración propia.

La Unidad Secundaria de Muestreo (USM) queda definida por la manzana censal, que fue seleccionada en forma sistemática al interior de cada zona, con probabilidad igual a 1, es decir, todas las manzanas que las conforman fueron seleccionadas. La Unidad Terciaria de Muestreo (UTM) queda definida por la vivienda, que fueron seleccionadas mediante salto sistemático, con arranque aleatorio desde la primera

unidad. La selección de las viviendas fue realizada con probabilidad igual, y en base una tabla de selección aleatoria. La ponderación de acuerdo al diseño muestral planteado es el factor de expansión de cada zona, manzana y vivienda seleccionada, el que depende del número de viviendas que tiene la manzana, y del número de manzanas que tiene la zona, según el método propuesto.

La principal metodología cualitativa corresponde al reconocimiento de categorías principales en entrevistas en profundidad semiestructuradas a agentes económicos e intermediarios, siendo su propósito clasificar, identificar las relaciones entre ellos y con el resto de los agentes de la “cadena de valor” del suelo, y conocer sus mecanismos para apropiarse de la brecha de renta de suelo. Los principales tópicos tratados en las entrevistas fueron la identificación del agente, la identificación de su forma de extraer rentas, las principales actividades que realiza, las principales motivaciones y las relaciones que establece con otros agentes.

La muestra corresponde a 28 entrevistas a agentes de distinto tipo presentes en los distintos barrios de estudio (ver Cuadro 2). Cabe mencionar que la diversidad de distintos agentes existentes no ha permitido la saturación de información en todos los tipos de agentes que aborda esta investigación, aunque si en los principales como son corredores y asesores, vendedores e inversionistas. Asimismo, respecto al reclutamiento de los entrevistados, la diversidad de agentes requirió abordarlos de distintas formas, entre ellas: visitas al lugar de trabajo, llamadas, correos electrónicos, escalamiento a través de corredores o vendedores, consulta entre contactos personales, búsqueda por internet, etc. Para hacer referencia a los entrevistados se usarán generalizaciones.

Cuadro 2. Resumen de entrevistados

Tipo de agente	Identificación	N
Agentes Intermediarios	Corredor propiedades	5
	Gestor Inmobiliario	3
	Asesor a inversionistas	2
	Vendedor Inmobiliario	6
	Ejecutivo hipotecario	4
Agentes económicos	Inversionista	6
	Ejecutivo inmobiliario	2
TOTAL		28

Fuente: Elaboración propia

Las metodologías antes mencionadas se complementaron con observaciones en terreno a través del recorrido peatonal y conversaciones informales con vecinos, comerciantes, conserjes y vendedores inmobiliarios, permitiendo un catastro fotográfico, catastro planimétrico de proyectos inmobiliarios e inmuebles en venta o arriendo, y registro de contactos para entrevistas. Se realizó también un análisis de datos secundarios (información sobre precios de vivienda y suelo, reportes de estratificación socio-económica, bases de datos georreferenciadas, videos, noticias de prensa y similares) que permitieron establecer comparaciones respecto de los datos propios de la investigación.

La nueva estratificación socioeconómica del pericentro del AMGS

En el periodo entre 2002 y 2015 en la Región Metropolitana de Santiago fue posible constatar un crecimiento estable en el número de viviendas cercano al 3% anual. Sin embargo, existen marcadas diferencias en las dinámicas inmobiliarias dependiendo de los distintos sectores de la ciudad, desagregados en cuatro macro-zonas en la Figura 3. Según se observa en esta figura, un crecimiento acentuado caracterizó a la comuna central de Santiago entre 2002 y 2009, con un *peak* el año 2006 de crecimiento anual de 16% (15.000 unidades); luego, este crecimiento prácticamente se detuvo, cayendo hasta el 1,3% en 2010 producto de la crisis inmobiliaria de Wall Street que tuvo efectos en la economía inmobiliaria chilena, y posteriormente debido a regulaciones municipales más estrictas, por parte de nuevos alcaldes. Por su parte, el pericentro del Área Metropolitana del Gran Santiago, que hasta el año 2010 mantenía un crecimiento anual más estable que no superaba el 5%, aumentó gradualmente desde el año 2010 en adelante hasta alcanzar el 8,9% de crecimiento anual en el año 2015 (36.560 unidades). Desde entonces, el nuevo escenario metropolitano de Santiago se caracteriza por una corona pericentral que, tanto en valores absolutos como porcentuales, se ha transformado en el nuevo escenario de la “vuelta al centro” de los capitalinos.

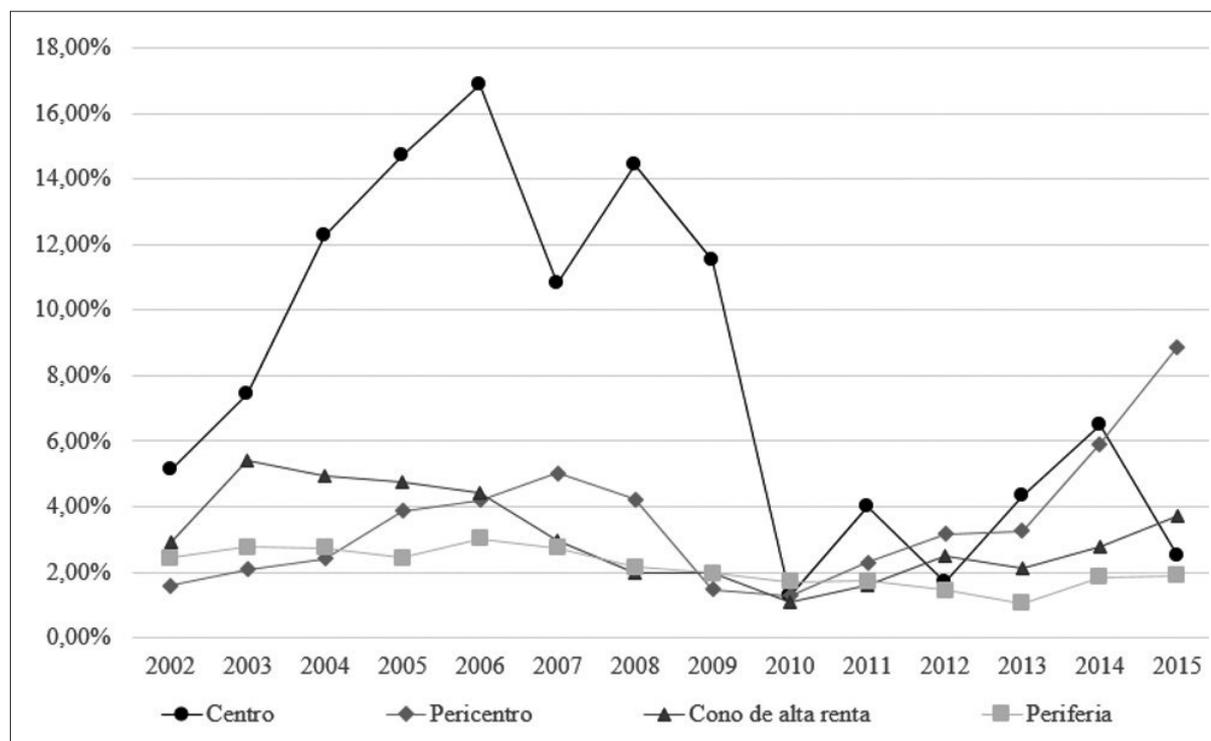


Figura 3. Crecimiento anual(*) de permisos de viviendas en centro, pericentro y periferia, 2002-2015

(*) Porcentaje de unidades permitidas respecto del acumulado de viviendas al año anterior.

Fuente: Elaboración propia en base a datos Observatorio Habitacional³⁶.

36 Ministerio de Vivienda y Urbanismo, 2015.

La Figura 4 a continuación permite comparar, en dos cortes temporales, los datos del Censo (INE, 2002) y los resultados de la encuesta que se realizó para el presente trabajo el año 2015, a nivel general, para los cuatro barrios analizados. La Figura muestra la estratificación por Grupo Socio-económico GSE, que es un indicador construido en función de nivel educacional y categoría ocupacional del o de la jefe/a de hogar. Los ingresos promedio por GSE se detallan en nota al pie ³⁷. Se aprecia un aumento importante del porcentaje de hogares ABC1 (quintil superior) viviendo en estas cuatro zonas, entre 2002 y 2015, en promedio superior al 6%. Asimismo, se percibe la disminución de los grupos D y E (quintiles inferiores) en un 8% y 3% respectivamente, mientras que los grupos de clase media C2 y C3 han tenido menores cambios porcentuales, aunque son los que más han crecido en valores absolutos, con 3.674 y 4.717 nuevos hogares respectivamente en estas zonas. Así, el crecimiento de estratos más altos acompaña la densificación del pericentro, mientras los estratos bajos, que a su vez pierden relevancia en el pericentro, son testigos del profundo cambio protagonizado por la llegada masiva de familias de clase media. Este resultado confirma lo planteado anteriormente ³⁸, en lo referido a las prácticamente inexistentes posibilidades de encontrar vivienda nueva en los barrios pericentrales de Santiago, para los hogares pertenecientes a los dos quintiles inferiores de la población, con la consecuente expulsión y disminución, en términos numéricos, de estos estratos.

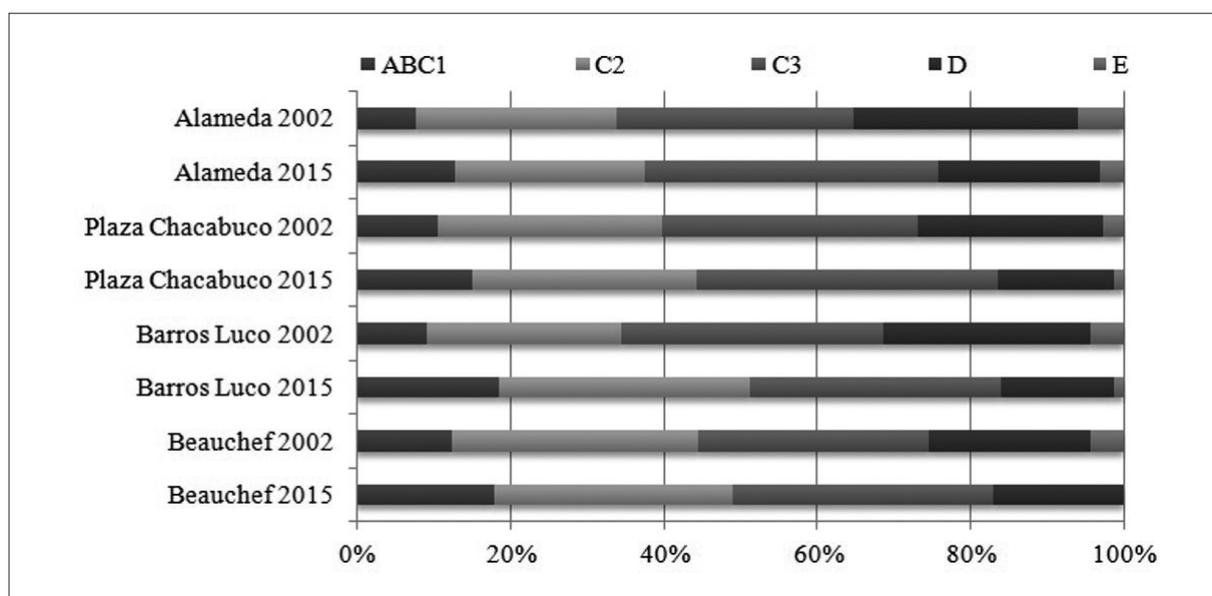


Figura 4. Estratificación por Grupo Socio-económico GSE(*) unidades de estudio 2002 y 2015

Fuente: Elaboración propia en base a Censo 2002 y Encuesta Anual de Barrios de Santiago 2015.

(*) Metodología para cálculo de estratos: Asociación de Investigadores de Mercado (2008).

37 Según estudio de la Asociación de Investigadores de Mercado (AIM) del año 2016, los ingresos de hogares por Nivel Socioeconómico son: ABC1 (desagregado en AB \$4.386.000 ó USD\$ 7.310, C1a \$2.070.000 ó USD\$ 3.450, y C1b \$1.374.000 ó USD\$ 2.290), C2 \$810.000 (ó USD\$ 1350, C3 \$503.000 (ó USD\$ 838), D \$307.000 (ó USD \$512) y E \$158.000 (ó USD\$ 263) (EMOL, 2016).

38 Casgrain, 2014; Casgrain y Janoschka, 2013; López-Morales, 2013, 2015.

Los datos secundarios adicionales analizados son concordantes con lo anterior. La Figura 5 muestra un considerable aumento en los precios de la vivienda nueva en las cuatro zonas analizadas, entre los años 2011 y 2016, incremento que en promedio alcanza un 24%, y con precios promedio que van desde las 31,25 UF/m² de departamento nuevo, que se pagaron en el primer trimestre de 2011, hasta las 38,85 UF/m² de departamento nuevo, que se pagaron en el último trimestre de 2016³⁹. Destacan en este aumento los sectores Barros Luco con un 38% de aumento de los precios por m² y Alameda con un 29%. Lo anterior, ha generado que el salario mínimo para acceder a un crédito hipotecario (a 30 años con un pago inicial del 10% del valor de la vivienda) alcanzará el valor aproximado de \$1.000.000⁴⁰ (equivalente a 3,89 salarios mínimos chilenos del segundo semestre del año 2016). Lo anterior se contrapone con las posibilidades de los hogares residentes tradicionales encuestados (es decir, aquellos arribados a los barrios antes de 2005), que sólo en un 20% tiene un ingreso familiar mayor a ese monto. Cabe mencionar que este análisis excluye la posibilidad de que las familias tengo otro tipo de patrimonio (un bien raíz, por ejemplo) que les permita hipotecar o permutar para comprar vivienda nueva en algunas de estas cuatro zonas.

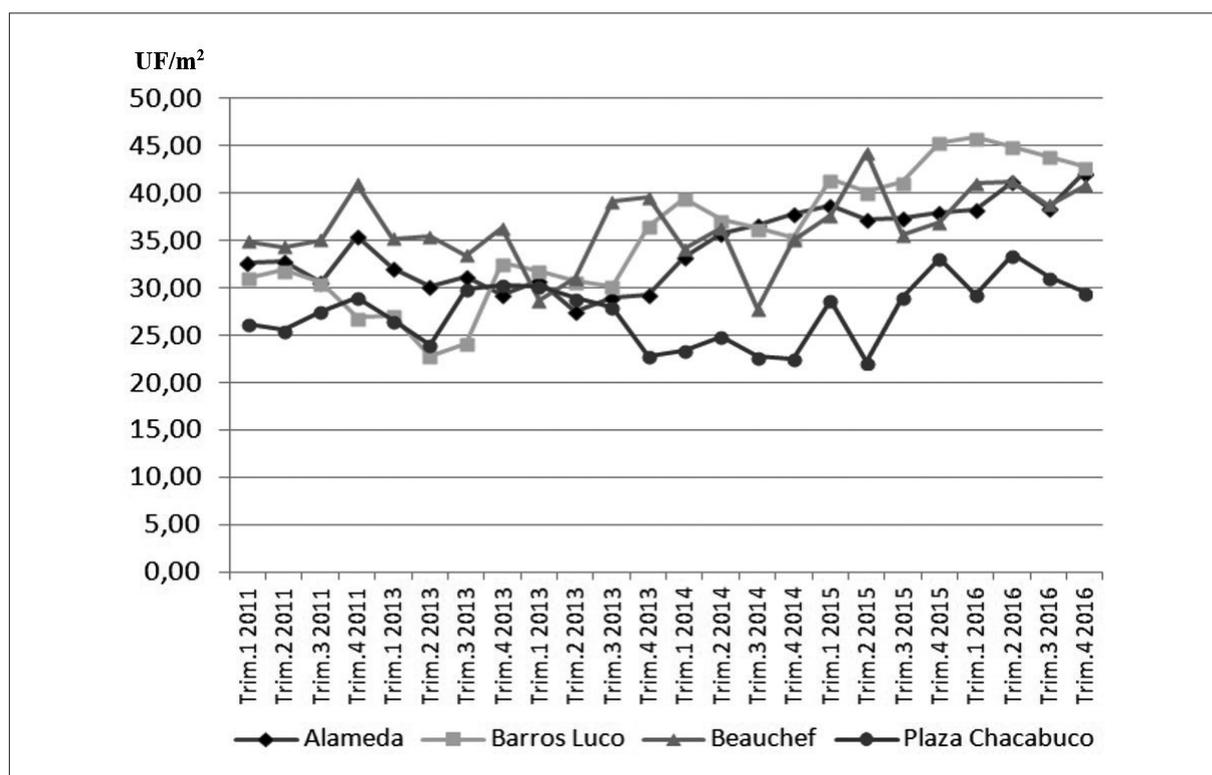


Figura 5. Precios promedio UF/m² de vivienda nueva en altura

Fuente: Elaboración propia en base a INCITI, 2017.

39 INCITI, 2017.

40 1500 dólares aproximadamente. Dato extraído de entrevistas con vendedores inmobiliarios y asesores de inversionistas.

En este contexto, se vuelven relevantes tres variables de análisis para comprender la transformación socio-espacial acaecida en las zonas de estudio, a saber: a) el tipo de tenencia (en propiedad o en arrendamiento), b) el tipo de vivienda (casa o departamento), y c) el periodo de llegada al barrio (antes o después de año de corte 2005, que es cuando comienzan a generarse los *booms* inmobiliarios en estas cuatro zonas). En base a estas variables, la población encuestada se puede diferenciar en seis clusters, a saber:

1. “Casa arrendada, 1925-2004” (es decir, arrendatarios de casas, antiguos),
2. “Casa propia, 1925-2004” (es decir, propietarios de casas, antiguos)
3. “Casa arrendada, 2005-2015” (es decir, arrendatarios de casas, nuevos)
4. “Casa propia, 2005-2015” (es decir, propietarios de casas, nuevos)
5. “Departamento arrendado, 1925-2015” (es decir, arrendatarios de departamentos, arribados prácticamente en su totalidad después de 2005)
6. “Departamento propio, 1925-2015” (es decir, propietarios de departamentos, arribados prácticamente en su totalidad después de 2005).

La estratificación de Grupo Socio-Económico (GSE) de cada uno de estos clusters se muestra en el siguiente Cuadro 3.

Cuadro 3. Estratificación por Nivel Socio-económico NSE(*) 2015 por tipo vivienda, ocupación y año de llegada

Cluster	E	D	C3	C2	ABC1
1 Casa Arrendada 1925-2004	6,4%	30,8%	30,0%	19,5%	13,3%
2 Casa Propia 1925-2004	2,0%	23,6%	40,1%	23,0%	11,2%
3 Casa Arrendada 2005-2015		10,6%	39,8%	40,8%	8,8%
4 Casa propia 2005-2015		7,0%	30,9%	46,2%	16,0%
5 Departamento arrendado 1925-2015			21,5%	41,7%	36,8%
6 Departamento propio 1925-2015			13,2%	28,4%	58,4%
TOTAL	1,4%	17,0%	35,3%	29,5%	16,7%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Anual de Barrios de Santiago, 2015.

(*)Metodología para cálculo de estratos: Asociación de Investigadores de Mercado (2008).

El indicador del Cuadro 3 corrobora la exclusión de los estratos más bajos D y E del mercado de la vivienda nueva en altura (últimos dos clusters), desde 2005 en adelante, tanto para compra como para arriendo de departamentos. Si bien a nivel general el segmento E tiene una composición marginal de 1,4%, ambos segmentos E y D configuran casi una quinta parte de la muestra, con un segmento D componiendo un 30,8% de habitantes arrendatarios de casas antiguos, y más de un 10% de arrendatarios de casas nuevos, y representando casi a un cuarto de los propietarios de casas antiguos. Mientras tanto, los hogares pertenecientes al segmento C3 apenas alcanzan el 13,2% de aquellos que pueden acceder a la propiedad de la vivienda nueva

en altura, representando a un 21,5% de los arrendatarios de departamentos en altura.

Los datos muestran la constitución de un conglomerado de hogares “vulnerables”, compuesto por los tres primeros clusters (a saber, arrendatarios y propietarios antiguos de casas, y arrendatarios nuevos de casas, en ese orden de vulnerabilidad). Este conglomerado de “vulnerables” presenta un porcentaje mayoritario de sus miembros en segmentos socioeconómicos medio-bajos, debido principalmente al nivel relativamente bajo de educación del/de la jefe/a del hogar y su categoría ocupacional (sólo un 36,1% del cluster 1 tiene educación superior, con un 38,5% del cluster 2 y un 49,3% del cluster 3 en esa misma condición). Asimismo, cerca de un 42% de los/as jefes/as de hogar del primer cluster tienen más de 60 años, y cerca de un 63% del segundo cluster en la misma condición; el porcentaje de tercera edad baja a 18,7% en el tercer cluster (arrendatarios de casas recientes).

El Cuadro 4 (Porcentaje de Gasto en Vivienda) es también indicativo de la vulnerabilidad de este conglomerado compuesto por los tres primeros clusters. El cuadro muestra el Porcentaje de Gasto en Vivienda (PGV) sobre el ingreso del hogar. Se trata de un dato autodeclarado de la encuesta. Con excepción del grupo “Casa propia, 1925-2004” (que es esperable en su mayoría tiene los costos de la vivienda ya pagados, producto de su antigüedad en ella), prácticamente un 70% de los hogares pertenecientes al conglomerado “vulnerables” gasta más del 25% de sus ingresos totales en vivienda (25% es el endeudamiento hipotecario máximo recomendable según el sistema bancario chileno). Es decir, tienen algún grado de dificultad presupuestaria para solventar la vivienda en la que viven, en modalidad de arriendo. En esto tienen razón los economistas neoclásicos: sólo serían las mayores ventajas de residir localizados en el pericentro lo que compensaría la gran dificultad de poder pagar una vivienda pericentral⁴¹.

Cuadro 4. Porcentaje de Gasto en Vivienda o PGV (*Housing Cost Burden* en inglés)

Cluster	0%	5 a 15%	16 a 25%	26 a 35%	36 a 45%	46 a 55%	56 a 63%
1 Casa Arrendada 1925-2004		9,9%	20,2%	13,7%	16,2%	36,8%	3,2%
2 Casa Propia 1925-2004	95,6%	1,4%	0,8%	0,8%	1,2%	0,2%	
3 Casa Arrendada 2005-2015		6,6%	23,0%	18,9%	29,2%	11,9%	10,4%
4 Casa propia 2005-2015	75,0%	6,7%	4,2%	8,1%	4,8%		1,2%
5 Depto. arrendado 1925-2015		26,9%	30,3%	18,4%	21,5%		3,0%
6 Depto. propio 1925-2015	32,6%	17,2%	29,4%	9,5%	9,5%	1,8%	
TOTAL	66,5%	5,7%	8,8%	6,2%	7,6%	3,5%	1,8%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Anual de Barrios de Santiago, 2015.

Se observa una situación muy distinta en lo referido al resto de los clusters (4, 5 y 6), que constituyen un conglomerado que hemos llamado “privilegiados”. Este conglomerado presenta la imagen inversa de GSE, derivado de los niveles altos de escolaridad del/de la jefe/a del hogar, puestos de trabajo calificados, sumado a su edad más joven. Un 60,1% del cluster 4 tiene educación superior; un 79,6% del cluster 5 la

41 Evans, 2004.

tiene, y un 83,1% del cluster 6 está en la misma condición. Por su parte, sólo un 17,5 % de los/as jefes/as de hogar del cluster 4 tienen más de 60 años, un 9% del cluster 5 en la misma condición, y un 13,2% del cluster 6 en la misma condición. Sin embargo, el Porcentaje de Gasto en Vivienda igualmente les influye de manera significativa (incluso a los propietarios de departamentos) con un promedio del 25% de hogares en cada cluster con un endeudamiento por sobre el 25% del ingreso familiar, debido a haber contraído deudas hipotecarias pero también debido a los precios altos precios de arriendo (especialmente fijarse en cluster “ Departamento arrendado 1925-2015”).

Como se ve, el Porcentaje de Gasto en Vivienda, pese a sus variaciones, es una carga que pesa sobre los seis clusters de hogares, aunque se percibe de manera más crítica para aquéllos que hemos definido dentro de la categoría de conglomerado “vulnerables”. Sin embargo, esta variable de gasto en vivienda igualmente relativiza la condición de “privilegiado” de este conglomerado, especialmente en lo que se refiere a los arrendatarios de departamentos (cluster 5), quienes en cerca de un 43% tienen un PGV mayor al 25% de los ingresos de sus hogares.

Nuevos agentes inmobiliarios intermediarios, y su impacto en el mercado El rol de los vecinos en la dinamización del mercado

Como se aprecia en la información anterior, los casos estudiados representativos del pericentro de Santiago muestran situaciones posibles de diferenciar en dos conglomerados: privilegiados y vulnerables. En ningún caso se trata de una situación estática, sino que de un proceso dinámico que año a año va modificando la geografía social de la ciudad, haciendo disminuir especialmente a los dos primeros clusters (a saber, propietarios y arrendatarios antiguos de casas) de los barrios pericentrales. Si bien se ha establecido anteriormente que es el funcionamiento del mercado inmobiliario privado en altura el factor principal en la estratificación de los barrios pericentrales de Santiago⁴², persiste la pregunta acerca del funcionamiento específico de este mercado, y sobre todo el accionar, motivaciones y expectativas de sus agentes intermediarios participantes. Para este fin, la “Encuesta de barrios” dedicó un módulo completo a indagar en el funcionamiento de estos agentes. El primer acercamiento a los agentes presentes en los barrios estudiados fue el reconocimiento de los propios residentes hacia quienes los ayudaron en su búsqueda de vivienda, destacando entre sus respuestas opciones tan diversas como amigos y vecinos, familiares, sistemas de Internet, corredores de propiedades, periódicos, bancos e inmobiliarias. Para efectos de este análisis, todas estas variadas respuestas se circunscriben al grupo de “agentes”.

En el Cuadro 5 se puede observar la importancia de cada uno de los agentes intermediarios en el acceso a la vivienda de los hogares residentes, en un lapso largo a partir de 1915, según expresan las respuestas recibidas ante la pregunta “¿quién

42 Casgrain, 2014, López-Morales, 2015.

lo ayudó en la búsqueda, arriendo y/o compra de esta vivienda?”. Si bien existe una alta variabilidad en las respuestas clasificadas en cortes temporales, la pregunta es igualmente pertinente porque indica una visión evolutiva y tendencial respecto a la composición general de los agentes intermediarios de mercado, de otra forma imposible de obtener. En las respuestas recibidas, es posible observar cómo ciertos tipos de agentes han mantenido su presencia en el tiempo. Por ejemplo, la modalidad “periódico” mantiene su presencia como una importante modalidad de acceso a la oferta de vivienda actualmente en torno a un 7%, o los “corredores de propiedades”, que destacan a partir de 1991 como un agente reconocible para acceder a la vivienda, y que en el periodo actual alcanza alrededor de un 13% de las preferencias. Mientras tanto, otros tipos de agentes han perdido vigencia, como las cooperativas o los empleadores, modalidades de acceso a la vivienda, que fueron especialmente importantes en el periodo entre 1951 y 1973 (existen grandes conjuntos emblemáticos pericentrales en Santiago construidos bajo esta modalidad, a saber el sistema cooperativo de Empart y la beneficiencia privada de las empresas Yarur y Sumar), y que han desaparecido en la actualidad. Mientras tanto, otros agentes más nuevos han irrumpido de forma preponderante en la última década como son los propios amigos y vecinos e Internet, los que en conjunto reúnen en 55,5% de las intermediaciones a partir de 2008.

Cuadro 5. Agentes que ayudaron en la búsqueda por año de llegada (%)

Agente (Alternativas no excluyentes)	1915/1950	1951/1973	1974/1990	1991/2000	2001/2007	2008/2015
Amigo o Vecino	6,00%	7,40%	21,90%	16,30%	38,70%	30,90%
Familiar	9,75%	12,56%	12,40%	12,84%	7,64%	8,71%
Diario (Periódico)	5,50%	3,00%	5,40%	15,80%	7,30%	6,60%
Corredor de Propiedades	3,40%	1,80%	7,20%	12,30%	2,80%	13,30%
Banco	8,00%	3,00%	6,30%	14,00%	4,30%	4,10%
Internet	0,00%	0,00%	0,00%	1,10%	2,40%	25,60%
Coop. de trabajadores o empleador	5,29%	12,65%	1,75%	3,20%	0,00%	0,38%
Inmobiliaria	0,00%	0,00%	3,60%	5,40%	4,30%	7,60%
Otros	1,86%	6,19%	10,48%	6,38%	3,96%	2,90%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Anual de Barrios de Santiago, 2015.

Los clásicamente denominados corredores de propiedades (o en su denominación más actual de “gestores inmobiliarios”, es decir, aquellos especializados en conectar oferta con demanda de manera específica y personalizada) están entre los agentes más importantes y permanentes (8,1% del total de encuestados). Es una percepción generalizada en los barrios de estudio, que la alta rentabilidad inmobiliaria –producto de las altas comisiones que estos agentes reciben– ha atraído masivamente a nuevos agentes a desarrollar esta función, de diversa proveniencia profesional y niveles de formalidad. Tratándose de una actividad históricamente desregulada y poco fiscalizada en Chile, la competencia entre corredores de propiedades ha generado también la proliferación de prácticas abusivas, como llamadas telefónicas constantes

y visitas diarias para informar sobre precios hipotéticos a residentes que no tienen intención de vender (acoso inmobiliario), o la publicidad de distintos gestores en una misma vivienda, todas ellas prácticas posibles de encontrar en los primeros y más emblemáticos estudios de gentrificación⁴³.

Un hallazgo nuevo e inesperado es que, al contrario de décadas pasadas, en la actualidad algunos corredores de tamaño medio y grande trabajan para las inmobiliarias en la venta de parte de su oferta, asesoran a inversionistas pequeños o medianos en la compra de casas o terrenos, y/o se dedican a la “colocación de lotes” en el mercado de suelo, es decir, la actividad de convencer a varios vecinos de vender al mismo tiempo sus viviendas (normalmente contiguas) a una inmobiliaria. Esta última actividad pareciera ser funcional a un mercado de vivienda en altura que, por su escala de construcción, requiere la rápida adquisición de varios paños de suelo contiguos, con la consecuente demolición de edificaciones existentes en esos lotes. Se trata de un nuevo nicho, un negocio con grandes márgenes de ganancia, apropiables por sujetos o empresas de gestión que pueden soportar largas esperas e inversiones a largo plazo, cuya operación se detalla más adelante. De esta forma, el impacto de la llegada masiva de este tipo de agentes es dual: por una parte, corredoras pequeñas que pueden actuar con alto nivel de agresividad al acercarse a vecinos residentes, y por la otra corredoras medianas y grandes, que gestionan y aglomeran, no sin dificultad, grandes paños de suelo a las inmobiliarias.

A nivel mucho más informal, los “vecinos y amigos” son otro tipo de agente que se ha vuelto relevante como intermediario para los residentes que llegaron a los barrios, sobre todo entre los años 2001 y 2015 (30,9% de residentes nuevos declara esta modalidad), aunque es posible presumir que estos agentes no hayan recibido pago por esta ayuda, y por ende no participen en la captura de la brecha de renta. No obstante, ante la pregunta adicional de si “¿Ha visto o le consta a Ud. de vecinos involucrados en la labor de comprar, vender o arrendar viviendas entre terceros en el barrio (no sus propias viviendas)?”, el 27% de los residentes reconoce a los vecinos como agentes presentes en estas labores de pequeña escala y alta presencia en terreno. Asimismo, en conversaciones con residentes y entrevistas a agentes, se pudo identificar que la principal forma de actuar de estos vecinos agentes, es ayudar a vender la vivienda a sus vecinos o directamente comprárselas, para lo que aprovechan un mayor conocimiento sobre precios, agentes, externalidades, etc.

Cabe destacar que la evolución temporal respecto de este tipo de agentes intermediarios, según año de llegada, evidencia un cambio importante en la forma en que los capitalinos encuentran vivienda, bajando la incidencia de formas colectivas de acceso y creciendo hacia formas cada vez más individuales y despersonalizadas, como pueden ser lo que denominamos “asesores.com” que se revisaran más adelante. Los resultados muestran que la presencia de la modalidad de uso de Internet paso de un 2,4% en el periodo entre 2001 y 2007 a un 25,6% entre 2008 y 2015.

43 Por citar dos ejemplos: Glass, 1964; Smith, 1979.

“Asesores.com”

No debe ser una sorpresa que en la actualidad en la búsqueda de vivienda, Internet se haya vuelto una de las principales herramientas. Internet es reconocido como intermediario para encontrar vivienda por el 25,6% de los vecinos llegados entre 2008 y 2015, y por un 37,9% de los residentes de nuevos edificios. Entre algunas formas en que los “asesores.com” buscan dinamizar el mercado inmobiliario están: la exhibición de la oferta de vivienda nueva y usada (ejemplos: portalinmobiliario.cl, zonainmobiliara.com), la evaluación comparativa de la composición socio-económica, áreas verdes o su seguridad de los barrios (ejemplo: www.mientorno.cl), la publicación de precios estimados de viviendas que no están a la venta (ejemplo: toctoc.com), o nuevos modelos de negocio de gestión inmobiliaria integral en base a masificar la idea de la alta rentabilidad que significan, para los inversionistas, el invertir en el mercado inmobiliario pericentral (ejemplo: capitalizarme.com).

La empresa capitalizarme.com es un llamativo emprendimiento de asesoría para la micro-inversión inmobiliaria por Internet, logrando alta notoriedad y un explosivo crecimiento en Chile. Sus principales actividades son el asesorar a posibles compradores de departamentos sobre localización de éstos, conseguir mejores precios y ventas exclusivas por parte de las inmobiliarias, gestionar créditos hipotecarios con condiciones preferentes, y por último gestionar el corretaje de las propiedades⁴⁴. Como se ve, se trata de un modelo innovador que aglomera en una sola plataforma *online* actividades que van desde la inversión financiera hasta la administración de los bienes raíces y el cobro del arriendo. Todo lo anterior, asesorando exclusivamente a pequeños y medianos inversionistas, que son buscados a través de campañas masivas vía redes sociales digitales, alcanzando una alta visibilidad y masividad.

“Capitalizarme nace para exponer a las personas las ventajas de invertir en propiedades [...] Nuestra misión es democratizar esta información de tal forma que por internet las personas se estén informando y sean asesoradas [...] Nuestra visión es que miles de chilenos puedan invertir [...] Nuestra oferta de valor es que personas entren a un servicio integral, un servicio desde que se adquiere la propiedad hasta la administración.” (Asesor, presentación)⁴⁵

Es interesante el uso del concepto de “democracia” para referirse al acceso ampliado de los estratos medios en calidad de inversionistas en un mercado de inversiones en bienes raíces que, hasta hace algunos años, los recluía a un rol de meros compradores ocasionales, arrendadores o arrendatarios. Es decir, para este informante, democracia significa “acceso al mercado”. En la actualidad, la suma de compradores inversionistas que delegan su decisión de compra, de una o varias propiedades, en una empresa como capitalizarme.com, u otras orientadas a inversionista de mayor volumen de capital⁴⁶, le permite a ésta acumular paquetes de demanda de escala

44 Capitalizarme.com, 2015.

45 Idem.

46 Por ejemplo la empresa Asset Chile, cuyo modelo de inversión plantea un capital de entrada

considerable, y negociar de forma preferente con bancos e inmobiliarias para la obtención de tasas de interés menos por deuda hipotecaria, y mayores ganancias para la empresa intermediaria. Esta estrategia de captura de valor por parte de agentes económicos virtuales (y desterritorializados), restringe aún más las posibilidades de los antiguos residentes del barrio (población de menor educación, de más bajo capital económico y mayor edad) de competir por acceder al mercado de nuevas viviendas, ya que el efecto de estos miles de inversionistas “hormiga” virtuales y reunidos a través de esta plataforma, es el incremento de la demanda, y con ello el incremento de los precios, de la vivienda. En rigor, este mercado está cada vez más perfilado a satisfacer la demanda especulativa de miles de pequeños y medianos inversionistas de “clase media”, permitiendo a las inmobiliarias mantener las ganancias derivadas de la explotación de los altos márgenes de renta de suelo existentes por el constante aumento de precios de la vivienda. Todo indica que los “asesores.com” apuntan a convertirse en los principales promotores inmobiliarios del pericentro, como el espacio más propicio para invertir y gentrificar. En rigor, es de esta forma como explica su negocio uno de los asesores más reconocidos en esta modalidad:

“...cuando uno empieza a cachar [ver] que en un barrio las calles están más bonitas, como que le están empezando a meter lucas [invertir] de la municipalidad todo se ve ordenado también significa que hay un subcentro. Otra señal clásica es cuando los viejitos, antiguos dueños, se empiezan a cambiar del barrio porque el barrio ya no es lo mismo y agarra la atención de personas de otro lado, también es un subcentro [...] son casas antiguas que las reconocen los artistas y empiezan a cambiar al lugar, después los artistas empiezan a tener su vida nocturna y esto trae turismo [...] empiezan a cerrar los bares, se pone cada vez más residencial y finalmente ese lugar que era bohemio se termina en transformar en un lugar que hay mucha vivienda, hay orden y en el fondo la gente paga más por vivir en ese barrio, ese también es un subcentro. Cuando vean un barrio así es bueno para invertir.” (Asesor, presentación) ⁴⁷

Colocadoras de lotes

Paradójicamente, respecto de lo relatado anteriormente sobre la informalidad del mercado de la gestión inmobiliario o corretaje de propiedades, existe en paralelo una percepción de formalización del mercado del suelo debido a la aparición de empresas más estables, dedicadas exclusivamente a la denominada “colocación de lotes”. Esta actividad de conformar lotes “aprovechables” por las inmobiliarias para el desarrollo en altura requiere de un nivel de formalidad importante para llevar a buen término largos procesos de negociación. Esto implica, entre otras tareas, el convencer a varios vecinos al mismo tiempo, un trabajo de gestión y acompañamiento constante, gran cantidad de tiempo en terreno y la capacidad de informar, clara y transparentemente,

de mínimo CLP\$50 millones y una moratoria de rescate de al menos 3 años, pero ofreciendo rentabilidades de 14% anual en un escenario “favorable”. Ver <http://www.assetchile.com/es/>

47 Yaluff, 2014.

respecto a un marco legal relativamente complejo que rige en la compra de propiedades, según coinciden los 10 corredores de propiedades entrevistados. Esto, además de otras actividades complementarias bastante disímiles que realizan, tales como la regularización de títulos de dominio (tema crítico cuando se trata de sucesiones que no han sido registradas o con herederos difíciles de ubicar), gestionar la salida de arrendatarios indeseados, o incluso convencer a las inmobiliarias de que cierto sector de la ciudad es atractivo para desarrollar.

“... lo que pagaban [las inmobiliarias] dependía de lo que uno traía en las manos, mientras más grande el paño, tú puedes cobrar más por suelo, [...] si soy lo suficientemente astuto para juntar más casas, convencer al vecino de al lado que no quiere vender, pero que me dé un metraje, sí que puedo cobrar más, aunque es muy contextual, a veces se puede y a veces no.” (Corredor de propiedades mediano, comunicación personal, 15 de marzo de 2016).

Existe consenso entre los 10 corredores entrevistados que la principal implicancia de la actividad de “colocación de lotes” es, en ciertas ocasiones, un precio de venta mayor recibido por los propietarios de viviendas tradicionales cuando ponen sus terrenos a la venta (comparado con una década atrás), siempre y cuando se establezcan acuerdos entre varios vecinos por vender a la inmobiliaria. Por lo tanto, los propietarios asesorados por este tipo de agentes intermediarios están en condiciones de disputar valor a las inmobiliarias, incidiendo directamente en la apropiación de la brecha de renta, de manera más ventajosa (o una Renta Capitalizada más alta ⁴⁸) que lo que obtienen los propietarios que enfrentan la negociación con la inmobiliaria y venden individualmente sin esta modalidad.

Según los mismos corredores declaran, este es un negocio con grandes márgenes de ganancia, pero sólo apropiables por los sujetos o empresas de gestión que puedan soportar procesos de inversión a largo plazo. Esto mismo ha permitido relaciones de colaboración entre gestores, que han aportado a la formalización del mercado de suelo, como el mejoramiento en la transparencia de la información, la uniformidad en los protocolos de actuación, e incluso regulaciones consuetudinarias sobre la construcción de precios de suelo y el cobro comisiones. De varias formas, esta evidencia da cuenta de un sistema de autorregulación existente en este mercado, a beneficio de los propietarios vendedores de suelo, y también del de estas empresas asesoras, que descubrieron y han desarrollado este nuevo nicho.

En resumen, acerca de los agentes intermediarios, en cada una de las posibles transacciones de suelo y vivienda que pueden generarse en este mercado, está la posibilidad de que exista un agente intermediario, como corredores tradicionales, nuevos asesores de inversión, vendedores inmobiliarios, ejecutivos hipotecarios o incluso vecinos, que capturen parte de la renta de suelo a través de las comisiones por su gestión o asesoramiento a otros agentes, para que compren, vendan, arrienden

48 López-Morales, 2015.

o pongan en arriendo sus viviendas. Las principales implicancias de estos agentes en el modelo de gentrificación inmobiliaria son las mejores ganancias para todos aquellos agentes no empresas inmobiliarias o de construcción, que logran participar en este mercado (vendedores de casas o lotes, compradores de vivienda, arrendatarios), aunque no para aquéllos que – por algún motivo – no logran participar de éste.

De esta forma, el aumento de los precios que genera un mercado con una demanda tan alta, y la mantención de una oferta de vivienda controlada por el aparato privado de producción de vivienda, dificulta las capacidades de competir para los grupos vulnerables, de edad avanzada, de menor educación, y con tenencia precaria de su vivienda (hablamos de un alto número de arrendatarios de casas antiguos y nuevos). Asimismo, se trata también de hogares menos “digitalizados” que se ven perjudicados por el gran porcentaje del que se transa por medios digitales, aspectos que siguen amenazando con desplazar residentes tradicionales especialmente aquellos que no son propietarios de sus viviendas.

Financistas, inversionistas y la “división” de la clase media

No se puede dejar pasar la importancia de los agentes económicos financistas (tanto de la oferta como de la demanda). Entre éstos, se pueden encontrar desde mutuarías de tamaño medio, bancos y fondos nacionales, hasta fondos de inversión internacional de gran tamaño, en un mercado inmobiliario con crecientes niveles de “financiarización”, como es el de Santiago⁴⁹.

La Figura 6 muestra en primera instancia la evolución en el tiempo de las formas de financiamiento para acceder a la vivienda (crédito hipotecario, recursos propios, subsidio o herencia) de los hogares encuestados, y en segunda instancia la diferenciación de la misma forma de financiamiento, esta vez para acceder a casas (viviendas tradicionales de baja altura) y a departamentos en edificios en altura nuevos (con posterioridad a 2005). Se corrobora en primer lugar la disminución en el tiempo del uso de los recursos propios como principal forma de financiamiento de la vivienda, desde un 40% entre los años 1925 y 1950, hasta menos de un 20% en el periodo 2001 a 2015, mientras un aumento considerable del uso del crédito hipotecario (junto a recursos propios, es decir, ahorro) en los últimos 7 años, que superó el 60% para los residentes encuestados. Si se examina lo anterior, según el tipo de vivienda, se observa como apenas el 23% de los residentes de casas y edificios antiguos se endeudó por su vivienda, mientras en edificios nuevos, el 83% hizo uso de crédito hipotecario.

Se entrevistaron diversos ejecutivos hipotecarios (vendedores de créditos hipotecarios que trabajan en bancos y mutuarías hipotecarias) y ejecutivos inmobiliarios (directivos de empresas inmobiliarias). En general, éstos concuerdan que los financistas participan en este mercado capturando parte de la “brecha de renta” por dos canales principales. Por un lado, financiando proyectos de vivienda en altura, con

49 Daher, 2013.

tasas de interés considerablemente bajas para las inmobiliarias (alrededor de 2% anual, o menos), respecto a las mayores tasas hipotecarias para las personas (alrededor de 5% anual). Tal disparidad de tasas no debe extrañar, ya que el incentivar la continua producción de edificios en altura en estos barrios beneficia a los bancos con un flujo continuado de demanda de créditos hipotecarios para las personas. No obstante, el otorgamiento de hipotecas parece haberse frenado los últimos años debido al aumento de las tasas de interés y la recomendación de mayores prevenciones⁵⁰ por parte del Banco Central a la banca privada (por ejemplo, pasar de financiar 100% del valor del bien raíz, a un todavía muy alto 80%).

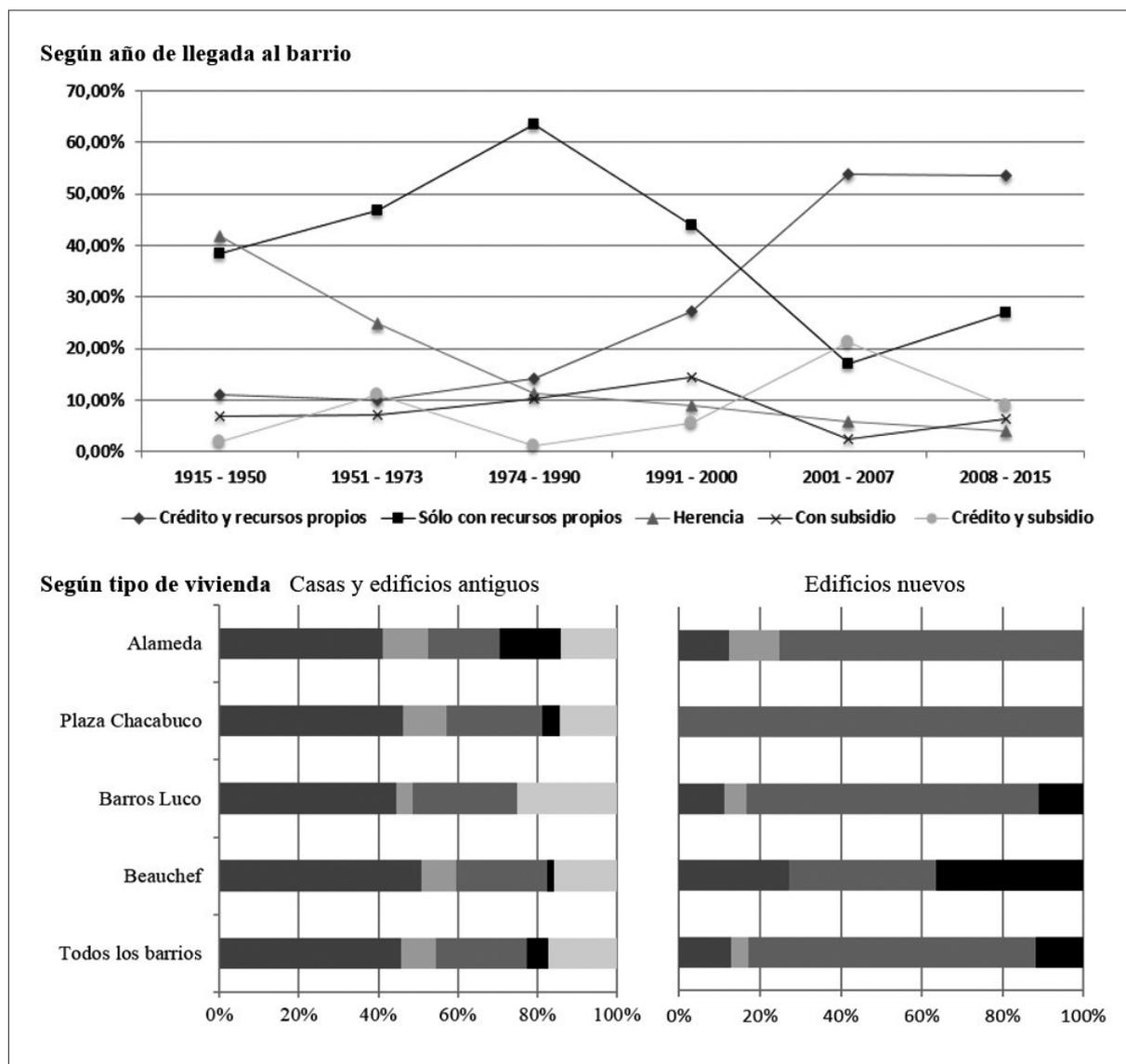


Figura 6. Tipo de financiamiento de la vivienda

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Anual de Barrios de Santiago, 2015.

50 24horas.cl, 2015b.

La desaparición de organismos públicos y colectivos (cooperativas, cajas de ahorro, entre otros) para financiar la gestión y construcción de vivienda, el poder de las entidades bancarias de controlar el endeudamiento de las familias chilenas, y la importancia de la condición de bancarización de los hogares para satisfacer lo que podría ser considerado una necesidad básica o derecho social, como es la vivienda, son tres factores que demuestran un cambio radical en la forma en que los santiaguinos (y en alta probabilidad, habitantes de otras ciudades grandes del país sometidas a las mismas condiciones de regulación económica) acceden a la vivienda hoy.

Como se ha planteado más arriba, la disminución de los precios que debería aparejar el aumento explosivo de la oferta de vivienda nueva en altura en los últimos años no ocurre, debido en parte al engrosamiento de la demanda por la llegada de nuevos agentes económicos rentistas, comúnmente llamados inversionistas “hormiga”, que proyectan el uso de las viviendas como un “activo” productor de rentas y no para residir en ellas. Estos inversionistas, entendidos como propietarios de una o varias viviendas nuevas, que ven en el mercado inmobiliario una posibilidad de rentar, son, por su creciente masividad, un agente económico cada vez más relevante en el pericentro de Santiago. Respecto de su impacto en la disputa de la renta de suelo, se puede reconocer que éstos no disputan valor con las inmobiliarias, más allá de la obtención de pequeños descuentos por comprar de forma anticipada las viviendas, sino que la forma de capitalizar rentas de estos agentes económicos es a través de la apropiación de la diferencia entre lo que pagan por la vivienda y lo que rentan con la propiedad mediante el cobro del alquiler. Es decir, obtienen renta a partir de lo que están dispuestos a pagar los arrendatarios de departamentos, para quienes, como se observa en la sección anterior, ese valor puede superar fácilmente un 35% de sus ingresos (para un cuarto del cluster 5, de arrendatarios; ver Cuadro 4); es decir, una renta potencial en el más clásico sentido marxista del término⁵¹, pero cuya capitalización se desagrega entre una gran empresa inmobiliaria, un intermediario de inversión, y las decenas e incluso cientos de inversionistas hormigas que pueden llegar a componer la inversión en un solo proyecto en altura. Como se puede observar, el cluster 5 de arrendatarios de departamentos que habíamos catalogado dentro del conglomerado de “privilegiados”, desde la perspectiva del Porcentaje de Gasto en Vivienda, bien podría corresponder en rigor al conglomerado de “vulnerables”.

Los nuevos compradores especulativos de departamentos se tratan en general de jóvenes profesionales con capacidad de endeudamiento y ahorro, quienes comparten en sus declaraciones la idea de que este mercado es “altamente rentable y seguro”. Su principal motivación es materializar su presente económico considerando las dificultades del sistema de protección social y de pensiones en el país⁵². Además, estos agentes no residentes explican tener expectativas de calidad de vida más altas

51 Smith, 1979.

52 Ver Arenas de Mesa, 2010.

que la que ofrecen los barrios pericentrales aquí estudiados, a pesar de que algunos ni siquiera conocen estos lugares. También, esperan invertir prontamente en sectores más consolidados de la ciudad o en otros negocios relacionados con el rubro inmobiliario (*aparthotel*, remodelaciones, etc.), coincidiendo todos en que esta actividad asegura una trayectoria social ascendente.

La importancia de este tipo de agentes se demuestra en la Figura 7, donde en primera instancia puede verse la evolución del tipo de tenencia de la vivienda de los hogares encuestados (propietario, arrendataria o usufructo), y en segunda instancia la diferenciación del tipo de tenencia esta vez entre las casas (viviendas tradicionales de baja altura) y los edificios en altura. Según la encuesta realizada, el porcentaje de residentes propietarios según el año de llegada al barrio ha decaído en los últimos 25 años, desde un 80% (1974-1990) hasta el 40% en el periodo 2008-2015, mientras el porcentaje de arrendatarios residentes se ha mantenido en ascenso, desde el 0% previo a 1973 hasta el 52,1% de los últimos 7 años. Estas tendencias se confirman si se analiza el porcentaje de arrendamiento por tipo de vivienda, donde se observa apenas un 20% de arrendamiento en las casas y edificios antiguos, mientras en los edificios nuevos llega a un 44% en promedio, y a un 60% solamente en el sector Alameda.

Estas nuevas condiciones en el régimen de tenencia, en el cada vez más masivo desarrollo de viviendas colectivas en la ciudad de Santiago y en las principales ciudades chilenas, comienza a cambiar radicalmente el escenario habitual de propiedad inmobiliaria en el país, la que ha caracterizado a las políticas habitacionales del Estado chileno, enfocadas en subsidiar la vivienda en propiedad a lo largo de gran parte de su historia. Es decir, estos datos confirman también que existiría un desfase entre política de vivienda y demanda real por residencia en Santiago y con alta probabilidad el resto del país, aunque esto último se trata de un tema que da para otro análisis más específico.

Sin embargo, otros agentes, tales como las empresas inmobiliarias también han visto en este escenario de creciente deuda e inversión una oportunidad para aumentar su demanda. Según los vendedores inmobiliarios, las empresas diseñan productos inmobiliarios que encajan con la preferencia de los inversionistas y menos con la de los que compran para vivir. Lo anterior, se mezcla con estrategias más directas para filtrar clientes, que van desde la creación de salas de ventas especializadas, nueva publicidad inmobiliaria, el surgimiento de inmobiliarias que sólo alquilan su oferta, hasta “ventas cerradas” en etapas iniciales de los proyectos a las que sólo son invitados y acceden posibles inversionistas.

“Yo creo que sólo hacen departamentos para inversionistas, son chicos y fáciles de arrendar, ni tan baratos ni tan caros, justo para que los inversionistas compren dos o tres, debe estar estudiado eso yo creo, [...] es que la gente no cree que estos departamentos son para vivir 30 años que es lo que se van a demorar en pagarlos, pero ellos ven plata [ganancia] ahora, a veces están tan apurados que ni siquiera vienen para acá, van directo a Las Condes [oficina central de la inmobiliaria en comuna del cono de alta renta] a negociar.” (Vendedor inmobiliario 1, comunicación personal, 13 de enero de 2016).

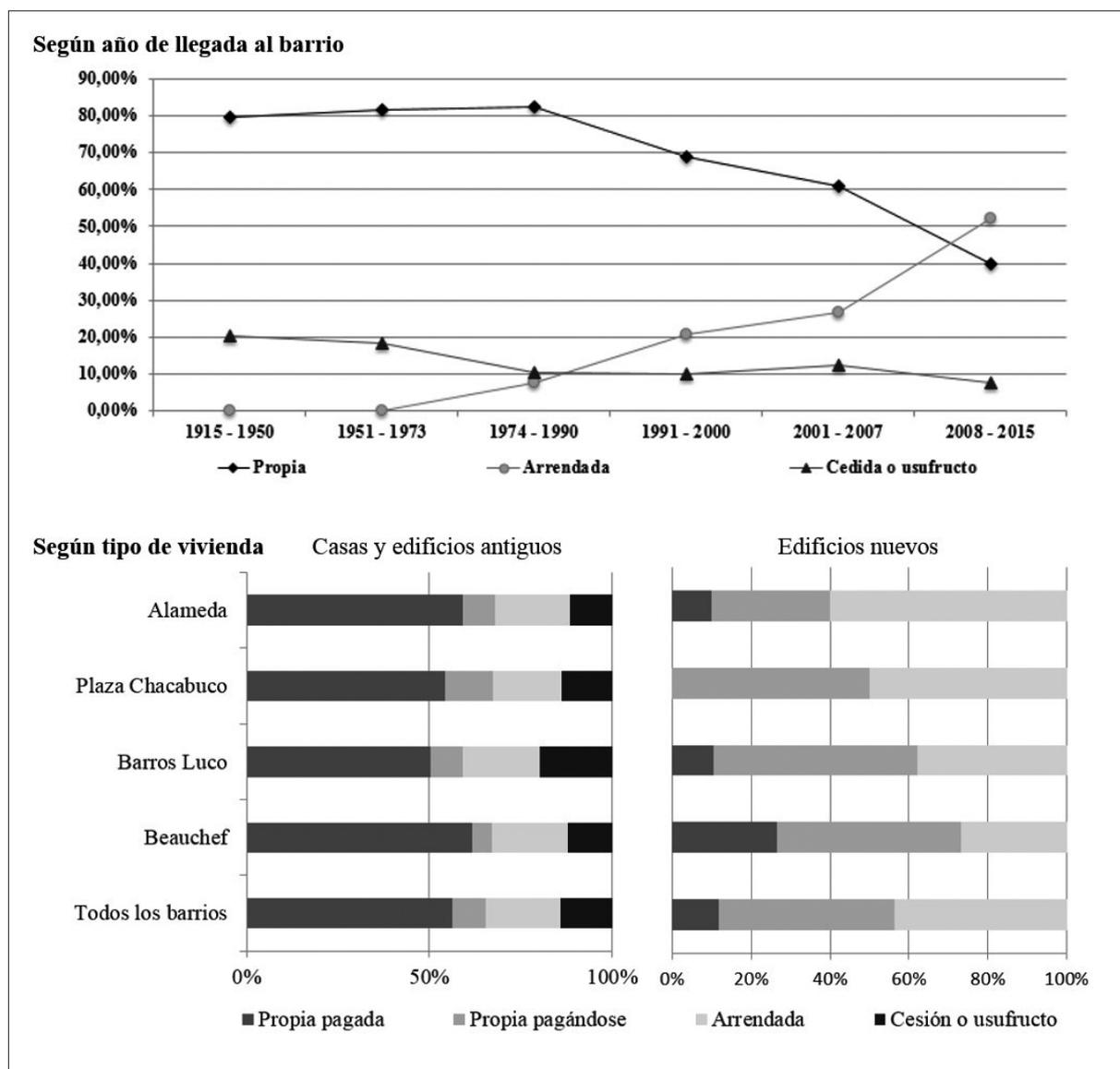


Figura 7. Tipo de tenencia de la vivienda

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Anual de Barrios de Santiago, 2015.

Este escenario “pro-inversión” que se ha comenzado a configurar debido a la oferta altamente segmentada y la demanda proveniente de estos agentes “rentistas” impacta en el mercado de la vivienda nueva, manteniendo el alza generalizada de precios y el bajo de vivienda para ser entregada de forma inmediata, o incluso para ser entregada en los próximos años. Esto a su vez ha repercutido en la disminución del uso del Subsidio de Renovación Urbana (actualmente denominado DS40 en su Título II Subsidio de Interés Territorial) que apoya a las familias de clase media para comprar vivienda en estas zonas hasta un valor inferior al promedio del mercado actual.

Como se ve, junto con describir la operatoria de agentes inversionistas, hemos presentado las importantes barreras de acceso existentes para los residentes tradicionales de estos barrios, de bajos ingresos y capital social y cultural, para adquirir

una vivienda nueva en los edificios en altura en los barrios donde viven, lo que mantiene y exacerba la exclusión social de este mercado.

Derivado de agentes económicos, de sus relaciones y estrategias, se genera un escenario determinado por el alto endeudamiento hipotecario de los hogares y la competencia desigual que tienen los potenciales compradores tradicionales de vivienda con los especuladores. Un efecto de esto es principalmente el cambio del régimen de tenencia que ha tendido hacia igualar los porcentajes de propiedad y arrendamiento. Es decir, la demanda por arrendamiento se acrecienta en la medida de que el acceder a la compra de vivienda en el pericentro de Santiago, al contrario de décadas pasadas, es cada vez más difícil no sólo para los estratos más bajos de la población, sino que para una importante fracción de la clase media. Cabe reflexionar entonces sobre los arrendatarios, proporción cada vez más importante de la población, como sujetos relativamente privilegiados en un sentido de capital económico y cultural, pero vulnerables en un contexto de incapacidad de acceder a la vivienda en propiedad, en un contexto de oferta de vivienda para venta inalcanzable, oferta de alquiler con altos de precios (que redundará de manera negativa en su presupuesto familiar) y una alta rotación de arrendatarios (dato obtenido con conserjes entrevistados).

Es importante mencionar que el problema de este escenario no es el aumento del arrendamiento en sí, sino más bien la acumulación de la propiedad de las clases media-alta especuladora, mientras las clases media-baja y baja se enfrentan al arrendamiento crónico como la posibilidad más concreta de acceso a vivienda sin inversión inicial e hipoteca de largo plazo. Se trata de una división de la clase media en dos grupos en función de su capacidad de ahorro y deuda en el mercado inmobiliario. La extracción de rentas mediante los recursos de un grupo creciente de residentes arrendatarios de la nueva vivienda, también permite establecerlos como sujetos en definitiva vulnerables al desplazamiento. En este sentido, es posible sostener que la tendencia en Chile (y sobre todo de sus clases populares) no será convertirse en un país de proletarios ni tampoco de propietarios, como alguna vez prometió el dictador Augusto Pinochet⁵³, sino que, en el acceso a la vivienda, será un país de por una parte, especuladores, y por la otra, de arrendatarios, muchos de los cuales serán, probablemente, crónicos.

Conclusiones

Los resultados de esta investigación corroboran que la alta renta potencial del suelo del pericentro de Santiago de Chile está siendo capturada no por unos pocos, sino por múltiples agentes, entre los que se encuentran los siguientes: intermediarios que asesoran a inversionistas o propietarios en la venta de sus viviendas, otros agentes económicos que capitalizan mediante la especulación de suelo de pequeños agentes

53 La famosa frase de Pinochet fue: "Nación es tratar de hacer de Chile un país de propietarios y no de proletarios". El Mercurio, 24 de abril 1987, inspirado en políticas urbanas proempresariales de la dictadura Española. La Sexta. (2012). "Queremos un país de propietarios y no de proletarios". Recuperado de: http://www.lasexta.com/programas/sexta-columna/queremos-pais-propietarios-proletarios_201210265727ff0f6584a81fd885630e.html

de alta presencia en terreno, el rentismo de pequeños y medianos inversionistas, y la financiarización de un mercado de la vivienda basado en una creciente y relevante deuda hipotecaria. También se observa cómo esa acumulación “democrática” ocurre a costa de los actores sociales que buscan satisfacer su necesidad/derecho de vivienda y su calidad de vida dentro de la ciudad, tanto los que logran acceder a este mercado en calidad de arrendatarios, como aquéllos que no.

En este contexto, resulta interesante recordar la reflexión de Neil Smith, acerca de que la gentrificación ocurre cuando la “brecha de renta” (*rent gap*) es lo suficientemente amplia para que “los promotores inmobiliarios puedan comprar a precios bajos [ya sea a los propietarios u otros agentes especuladores], pagar los costes de los constructores y obtener ganancias de la restauración; así mismo pueden pagar los intereses de las hipotecas y los préstamos [pagar las comisiones de múltiples agentes intermediarios], y luego vender el producto terminado [a los nuevos propietarios residentes o a otros agentes rentistas,] a un precio de venta que les deja una considerable ganancia.”⁵⁴. Es decir, la producción y fijación del precio de la vivienda siguen estando dominadas por las pocas empresas inmobiliarias que se concentran en determinadas comunas⁵⁵, pero este mercado ha evolucionado hacia abrir ciertos sub-nichos a la participación de agentes de inferior escala, e incluso un número cada vez mayor de agentes inversionistas particulares. Ello genera posibilidades a variados grupos sociales de acceder a vivienda y hacer negocios en áreas pericentrales, pero genera nuevas barreras a los estratos bajos, quienes al no poseer capital económico ni capital cultural suficientes, quedan excluidos por los altos precios, el bajo stock de vivienda derivados de la alta demanda especulativa en un escenario “pro-inversión”, y las modalidades de acceso a la vivienda cada vez más tecnificadas.

El carácter “democrático” del capitalismo inmobiliario chileno, deja pequeños márgenes para la participación, competencia y beneficios de inversionistas “hormiga”, oportunidades para todos y especialmente para la clase media (siempre y cuando ésta tenga capital, capacidad de deuda, o incluso esté dispuesta a asumir los riesgos de un créditos a largo plazo para acceder al mercado), como alguna vez el dictador Augusto Pinochet prometió al abrir el mercado de capitales a través del “capitalismo popular”.

En lo particular, se abren dos aristas de investigación posterior en torno a estas nuevas condiciones del mercado inmobiliario del pericentro de Santiago. Primero, la financiarización y la deuda hipotecaria, los grandes capitales bancarios y los fondos de inversión internacionales siguen siendo a menudo invisibles a las regulaciones urbanas. Segundo, el cambio de régimen de ser un “país de propietarios” de vivienda, a uno donde el arrendamiento la única opción para un número creciente de hogares, gran parte de los cuales participan del repoblamiento demográfico pericentral, se transforma en una condición de vulnerabilidad social latente de no mediar políticas públicas que resuelvan esta cuestión, que regulen la oferta, posibiliten acceso en modalidad de arriendo, y aseguren calidad de la vivienda y sus entornos.

54 Smith, 1996, p.126.

55 Wainer et al., 2016.

Evidentemente, no nos referimos con esto a toda la estructura de clase ni a la relación capital-trabajo que subsiste en el país, que son materias distintas a las que analiza este artículo. Lo que sí queda bastante demostrado por los datos es que, además de propietarios, los residentes de Santiago de Chile parecieran estar expuestos a la progresión de la una pauta de especulación que se está complejizando y diversificando, y donde se acentúa la dificultad para conseguir vivienda en propiedad con una “cronificación” del estado de arrendatarios para un número considerable de hogares.

Se confirma también la tesis respecto del desplazamiento por exclusión o gentrificación inmobiliaria en Santiago, a través de una barrera directa de acceso en cualquier tipo de tenencia de los dos estratos más bajos de la sociedad capitalina (grupos D y E), y altas probabilidades de un arrendamiento crónico para un porcentaje importante de los grupos medios (C3, y en menor medida C2). En este sentido, se comienza a observar nítidamente una clase media habitacionalmente vulnerable, masiva en lo numérico y con aspiraciones de ascenso social, pero con cortapisas económicas para satisfacer sus necesidades básicas de vivienda.

Cabe reflexionar también sobre la renovación urbana de Santiago, y la reestratificación de su sociedad como un proceso más de “acumulación por desposesión”, característico de la actual etapa del capitalismo financiero ⁵⁶; una acumulación de la propiedad no sólo de los sectores socioeconómicos altos, sino también de los sectores medios con capacidad económica para invertir, un rentismo “pequeño-burgués” a través de un mercado inmobiliario que se democratiza de acuerdo a los códigos del capitalismo más radicalmente especulativo, que les otorga posibilidades de ascenso social a través de la fagocitación de las expectativas de derecho a la vivienda adecuada para los estratos más vulnerables de la sociedad.

Referencias Bibliográficas

24HORAS.CL (2015a). *Conoce el drama de vivir en las “casas islas”*. [En línea] <http://www.24horas.cl/nacional/conoce-el-drama-de-vivir-en-las-casas-islas-1722985>. [Consultado 02/10/2017].

24HORAS.CL (2015b). [En línea] <http://www.24horas.cl/economia/experto-alza-de-tasa-de-interes-afectaria-a-los-creditos-hipotecarios-1820718#> [Consultado 02/10/2017].

24HORAS.CL (2017). *Así es vivir en los denominados “guetos verticales” de Estación Central*. [En línea] <http://www.24horas.cl/nacional/asi-es-vivir-en-los-denominados-guetos-verticales-de-estacion-central--2350417>. [Consultado 02/10/2017].

ARENAS DE MESA, Alberto. *Cobertura previsional en Chile: lecciones y desafíos del sistema de pensiones administrado por el sector privado*. CEPAL, 2000.

56 Harvey, 2004.

- BADCOCK, Blair (1989). An Australian view of the rent gap hypothesis. *Annals of the Association of American Geographers* 79 (1), p. 125-145.
- BORSODORF, Axel (2003). Hacia la ciudad fragmentada. Tempranas estructuras segregadas en la ciudad latinoamericana. *Scripta Nova: Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, 7.
- BORSODORF, Axel, RODRIGO Hidalgo (2013). Revitalization and tugurization in the historical centre of Santiago de Chile. *Cities*, 31, p. 96-104.
- CAPITALIZARME.COM (2015). *Presentación Capitalizarme.com* [En línea] <https://www.youtube.com/watch?v=IBZjPYzgjnU&feature=youtu.be&t=9%00> [Consultado 02/10/2017].
- CARRIÓN, Fernando, CARRIÓN Diego, EDGAR Flores (1983). *La renovación urbana en Quito*. Ediciones CAE.
- CASGRAIN, Antoine (2014). Gentrificación empresarial en el centro de Santiago. *La ciudad neoliberal: gentrificación y exclusión en Santiago de Chile, Buenos Aires, Ciudad de Mexico y Madrid*, p. 59.
- CASGRAIN, Antoine, JANOSCHKA Michael (2013). Gentrificación y resistencia en las ciudades latinoamericanas: El ejemplo de Santiago de Chile. *Andamios*, 10 (22), p.19-44.
- CHARLES, Suzanne (2013). Understanding the determinants of single-family residential redevelopment in the inner-ring suburbs of Chicago. *Urban Studies*, 50 (8), p.1505-1522.
- CENTRO DE INTELIGENCIA TERRITORIAL (2015). *Serie de precios de vivienda de Santiago*. Base de datos no publicada. Universidad Adolfo Ibáñez.
- CLARK, Eric (1988). The rent gap and transformation of the built environment: Case studies in Malmö 1860-1985. *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, p. 241-254.
- CLARK, Eric (1995). The rent gap re-examined. *Urban Studies*, 32 (9), p.1489-1503.
- COULOMB, René (2000). El centro histórico de la Ciudad de México. *La ciudad de México en el fin del segundo milenio*, p. 530-537.
- CRESWELL, John (2008). Mixed Methods Research. *The Sage Encyclopedia of Qualitative Research Methods*, edited by Lisa Given, p. 526-529. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- DAHER, Antonio (2013). El sector inmobiliario y las crisis económicas. *EURE* (Santiago), 39 (118), p. 47-76.
- DE MATTOS, Carlos (2002). *Redes, nodos y ciudades: transformación de la metrópoli latinoamericana*. Santiago, Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Facultad de Arquitectura, Diseño y Estudios Urbanos, Pontificia Universidad Católica de Chile.

- EMOL (2016) *Infografía: Cómo se clasifican los nuevos grupos socioeconómicos en Chile..* [En línea] <http://www.emol.com/noticias/Economia/2016/04/02/796036/Como-se-clasifican-los-grupos-socioeconomicos-en-Chile.html> [Consultado 02/10/2017].
- EVANS, Alan (2004) *Economics and land use planning*. Oxford: Blackwell.
- GLASS, Ruth (1964). *London: Aspects of change*. Centre for Urban Studies and Mac-Gillion y Kee.
- HAMMEL, Daniel. (1999). Gentrification and land rent: a historical view of the rent gap in Minneapolis. *Urban Geography*, 20 (2), p. 116-145.
- HARVEY, David (2004). *El "nuevo" imperialismo: acumulación por desposesión*. Socialist register.
- INCITI (2017). *Series de precios de vivienda de Santiago 2011-2016*. Series de datos no publicadas.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (1992, 2002, 2012, 2017). *Síntesis de resultados del Censo*. Instituto de Nacional de Estadísticas de Chile.
- JANOSCHKA, Michael (2002). El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización. *EURE* (Santiago), 28 (85). p. 11-20.
- LEES, Loretta, SHIN, Hyun Bang, LÓPEZ-MORALES, Ernesto (2015). *Planetary gentrification*, Polity Urban Futures: Wiley.
- LEFEBVRE, Henri (1968). *Le droit à la ville [The Right to the City]*. Paris: Anthropos.
- LÓPEZ-MORALES, Ernesto (2015). Assessing exclusionary displacement through rent gap analysis in the urban redevelopment of inner Santiago, Chile. *Housing Studies*, 31(5), 540-559.
- LÓPEZ MORALES, Ernesto (2013). Gentrificación en Chile: aportes conceptuales y evidencia para una discusión necesaria. *Revista de Geografía Norte Grande*, 56, 31-52.
- LÓPEZ MORALES, Ernesto (2011). Gentrification by Ground Rent Dispossession: the Shadows Cast by Large Scale Urban Renewal in Santiago de Chile. *International Journal of Urban and Regional Research*, 35(2), 330-357.
- LÓPEZ MORALES, Ernesto, Arriagada Camilo, Gasic Ivo, Meza Daniel (2015). Efectos de la renovación urbana sobre la calidad de vida y perspectivas de relocalización residencial de habitantes centrales y peri centrales del AMGS. *EURE*, 41(124), 45-67.
- LÓPEZ MORALES, Ernesto, Meza Daniel, Gasic Ivo (2014). Neoliberalismo, regulación ad-hoc de suelo y gentrificación: el historial de la renovación urbana del sector Santa Isabel, Santiago. *Revista de Geografía Norte Grande*, 58, 161-177.
- MINISTERIO DE HACIENDA (2014). Ley N°20.780 (Reforma Tributaria).

- MINISTERIO DE VIVIENDA Y URBANISMO (2015). Datos Observatorio Habitacional. [En línea] http://www.observatoriohabitacional.cl/opensite_20080122171157.aspx. [Consultado 02/10/2017].
- PLATAFORMAURBANA.CL (2017). Edificios alcanzan promedio histórico de altura por auge de torres de 20 pisos. [En línea] <http://www.plataformaurbana.cl/archive/2016/02/14/edificios-alcanzan-promedio-historico-de-altura-por-auge-de-torres-de-20-pisos/> [Consultado 02/10/2017].
- ROJAS, Eduardo (2004). *Volver al centro: la recuperación de áreas urbanas centrales*. IDB.
- SABATINI, Francisco. 2017. Guetos verticales: ¿densidad o discriminación?" [En línea] <http://www.elmostrador.cl/noticias/opinion/2017/07/28/guetos-verticales-densidad-o-discriminacion/> [Consultado 02/10/2017].
- SABATINI, Francisco, RASSE, Alejandra, CÁCERES, Gonzalo, ROBLES, Sarella, TREBILCOCK, María Paz (2017). Promotores inmobiliarios, gentrificación y segregación residencial en Santiago de Chile. *Revista mexicana de sociología*, 79(2), 229-260.
- SCHLACK, Elke, VICUÑA, Magdalena 2011. Componentes normativas de alta incidencia en la nueva morfología del Santiago Metropolitano: una revisión crítica de la norma de "Conjunto Armónico". *EURE* (Santiago), 37 (111), p. 131-166.
- SHIMIZU, Chihiro, NISHIMURA Kiyohiko, WATANABE, Tsutomu (2010). Residential rents and price rigidity: Micro structure and macro consequences. *Journal of the Japanese and International Economies*, 24 (2). p. 282-299.
- SHIN, Hyun Bang (2009). Property-based redevelopment and gentrification: The case of Seoul, South Korea. *Geoforum*, 40 (5), p. 906-917.
- SLATER, Tom (2009). Missing Marcuse: On gentrification and displacement. *City*, 13 (2-3), p. 292-311.
- SMITH, Neil (1979). Toward a theory of gentrification a back to the city movement by capital, not people. *Journal of the American Planning Association* 45 (4), p. 538-548.
- SMITH, Neil (1996). *The new urban frontier: gentrification and the revanchist city*. Psychology Press.
- SYKORA, Ludek (1996). Economic and social restructuring and gentrification in Prague. *Acta Facultatis Rerum Naturalium Universitatis Comenianae (Geographica)*, 37, p. 71-81.
- VERDUGO, Mauricio (2003). Programa de repoblamiento comuna de Santiago: Un programa de gestión urbana. *Urbano*, 6 (8).
- VICUÑA, Magdalena (2013). El marco regulatorio en el contexto de la gestión empresarialista y la mercantilización del desarrollo urbano del Gran Santiago, Chile. *Revista INVI*, 28 (78), p. 181-219.

WAINER, Pablo, GASIC, Ivo, BAUZÁ, Marcelo (2016). *Grandes Promotores Inmobiliarios. Oferta y Mercado Objetivo. Santiago Metropolitano*. Santiago: Inciti.

YALUFF, Felipe (2014) "Charla lanzamiento de libro "Los Secretos de la Inversión Inmobiliaria" para los alumnos de ACOP. [En línea] https://www.youtube.com/watch?v=I_Ll1hvp3c000 [Consultado 02/10/2017].

© Copyright: Ernesto López-Morales, Hernán Orozco Ramos, 2019

© Copyright: Scripta Nova, 2019

LÓPEZ-MORALES, Ernesto; OROZCO RAMOS, HERNÁN; *Ni proletarios ni propietarios: especuladores. Una radiografía a los agentes de mercado de la gentrificación inmobiliaria en Santiago de Chile*, Barcelona: Universitat de Barcelona, 1 de enero de 2019, vol. XXIII, nº 605. [ISSN: 1138-97]