

LOS PRODUCTORES DEL ESPACIO URBANO: AGENTE Y PROMOTORES INMOBILIARIOS. UNA APROXIMACIÓN DESDE EL ÁREA METROPOLITANA DE MENDOZA, ARGENTINA

Urban space producers: real estate agents and developers. a study from the metropolitan area of Mendoza, Argentina

MARÍA MARTA BERNABEU*
MARÍA JOSÉ NAVARRETE**

RESUMEN: En la producción de la ciudad capitalista podemos identificar diferentes dinámicas, tres a grandes rasgos: las dinámicas de las personas que habitan la ciudad, las de las instituciones públicas y, también, las de los agentes privados. Estos últimos, han tenido un rol central en las transformaciones ocurridas en las últimas décadas en las ciudades latinoamericanas. A pesar de la importancia de los agentes privados, son poco frecuentes las investigaciones que profundizan en sus características, dinámicas y lógicas de funcionamiento. En este artículo nos proponemos analizar a los agentes y promotores que operan en el sector inmobiliario del Área Metropolitana Mendoza (AMM). Esta aproximación se realizó a través de un relevamiento realizado en septiembre de 2020 en uno de los sitios web en los cuales se publica la mayor cantidad de oferta inmobiliaria. Esta primera exploración permitió delinear características generales del mercado inmobiliario, así como prácticas especulativas y de apropiación de las rentas de suelo urbano de estos operadores en el mercado inmobiliario del AMM.

PALABRAS CLAVES: Mercado inmobiliario; Agentes y promotores inmobiliarios; Renta Urbana; Estrategias Empresariales; Área Metropolitana Mendoza

ABSTRACT: Different dynamics can be identified in the production of the capitalist city, three in general: those of its inhabitants, the ones regarding public institutions, and the dynamics of private agents. Over the last decades, private agents have occupied a central role in the transformations that took place in Latin American cities. Despite the importance of private agents, there is little research that delves into their characteristics, dynamics and operating logic. In this article, we analyze the agents and developers that operate in the real estate sector of the Metropolitan Area of Mendoza (AMM). We carried out this study through a survey on one of the main websites of real estate offerings in September 2020. This first exploration made it possible to outline general characteristics of the real estate market, as well as private agents' speculative and urban land rent appropriation practices carried out in the AMM real estate market.

KEY WORDS: Real Estate market; Real Estate Agent and Developers; Urban-Rent; business strategies; Mendoza Metropolitan Area

Recibido: 30.09.2020 Aceptado: 24.12.2020

* Profesora de Grado Universitario en Geografía, INCIHUSA, CONICET, Mendoza, Argentina mariamartah1@hotmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0262-0863>

** Licenciada en Sociología, UNCuyo. Doctoranda en Ciencias Sociales, INCIHUSA, CONICET, Mendoza, Argentina
mjnavarrete@mendoza-conicet.gob.ar
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5788-1203>

INTRODUCCIÓN

En nuestras ciudades existen personas que no pueden acceder a una vivienda digna, mientras que un número significativo de viviendas permanecen vacías. Así, se da la paradoja de que cada año se construyen en el país centenares de miles de viviendas, muy por encima del crecimiento demográfico, y al mismo tiempo, persiste la escasez de viviendas para alojar dignamente a una parte significativa de la población (Capel, 2013). Esto ocurre porque en la urbanización capitalista los sectores privados que construyen la ciudad (promotores inmobiliarios, empresas constructoras, instituciones financieras, propietarios del suelo, entre otros) buscan la maximización de ganancias. Cuando esta dinámica se hace dominante, como ha ocurrido en las ciudades durante las últimas décadas, se posterga la satisfacción de las necesidades habitacionales de la población. En este artículo nos vamos a centrar en el análisis de dos grupos dentro del sector privado: los agentes inmobiliarios y promotores inmobiliarios. Estos obtienen ganancias a partir de la compra y venta de inmuebles en la esfera de la circulación y de la producción respectivamente.

En la última década ha vuelto a tomar relevancia el tema de los sectores empresarios dentro de las ciencias sociales en general y de los promotores inmobiliarios en los estudios urbanos en particular. Desde finales de la década de 1970 y hasta la de 1990 se realizaron importantes aportes e investigaciones sobre el tema. Christian Topalov publicó dos importantes obras de referencia, una sobre los promotores inmobiliarios (Topalov, 1974) y otra sobre la urbanización capitalista (Topalov, 1979). Algunas obras que nos permiten abordar las particularidades de Latinoamérica, como la de Samuel Jaramillo (1977), Hacia una teoría de la renta del suelo urbano, centrada en las dinámicas de las rentas de suelo y otras más centradas en los promotores inmobiliarios, como las de Martha Schteingart (1989) y Alicia Ziccardi (1991), para el caso de México.

Luego, el estudio del sector empresario inmobiliario perdió importancia durante casi dos décadas, en las cuales se priorizaron otras temáticas, como las políticas públicas. Esto tuvo relación con la oleada de gobiernos neoliberales y la emergencia de un nuevo paradigma económico que impulsó la reconfiguración del sistema económico mundial, impactando en los sistemas y la estructura de las grandes ciudades. En este contexto, el eje se puso en las consecuencias urbanas de la reestructuración económica y de la crisis social (Di Virgilio, 2017). En los últimos diez años el sector empresario volvió a cobrar importancia dentro de los estudios urbanos, en este periodo se destacan obras como La morfología de las ciudades, de Horacio Capel (2013), así como también aportes de autores/as que estudian el empresariado inmobiliario en la escala latinoamericana como Pradilla Cobos (2013) y otros sobre las escalas metropolitanas, entre estos podemos mencionar el estudio de Yañez, Rehner y Figueroa (2010) sobre Santiago de Chile y otros sobre ciudades argentinas, como los trabajos de Ramirez, Matteucci, Del Río y Relli (2013) sobre Gran La Plata; los trabajos de Capdevielle (2014, 2016), Cisterna y Capdevielle (2015), sobre ciudad de Córdoba y las investigaciones de Baer (2008), Raspall (2017) y Socoloff (2019), sobre Ciudad de Buenos Aires.

En este artículo analizaremos el caso del Área Metropolitana de Mendoza (AMM), la cuarta ciudad intermedia de Argentina y el principal conglomerado urbano del oeste del país, localizada en el oasis norte de la provincia de Mendoza (Figura 1). Cuenta con una población estimada de 1.191.649 habitantes (DEIE, 2020) y abarca siete municipios, incluida la capital provincial, concentra el 65% de la población provincial y el 71% de su población es urbana. Es también el principal nodo económico donde se desarrollan las actividades económicas, de inversión y prestación de bienes y servicios especializados.

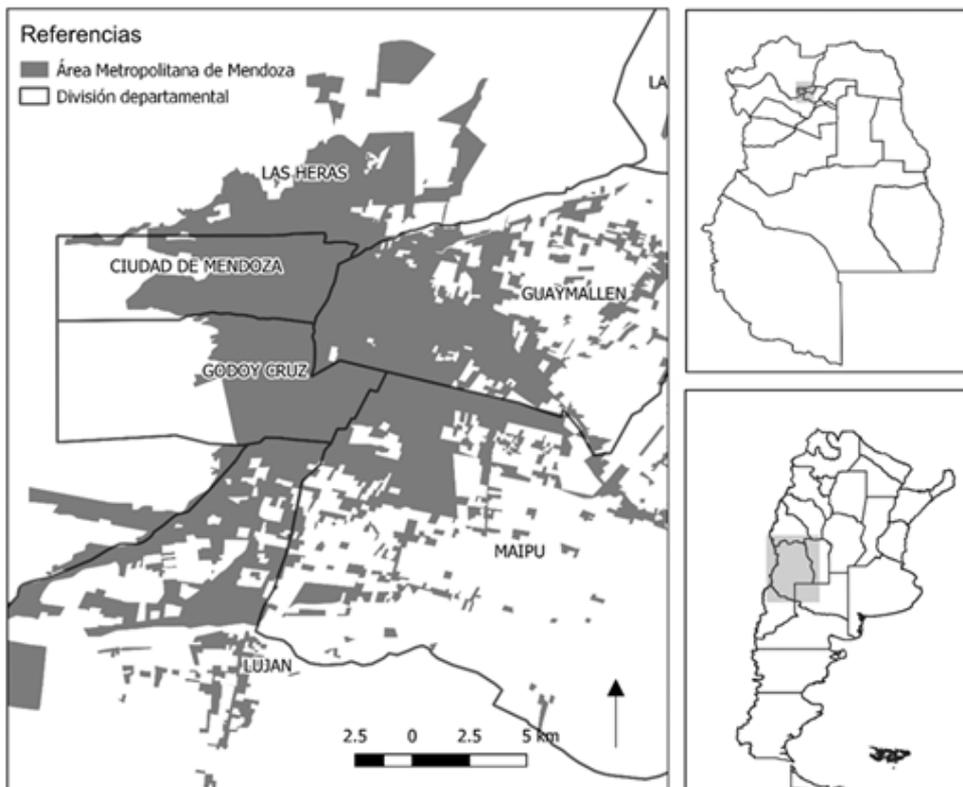
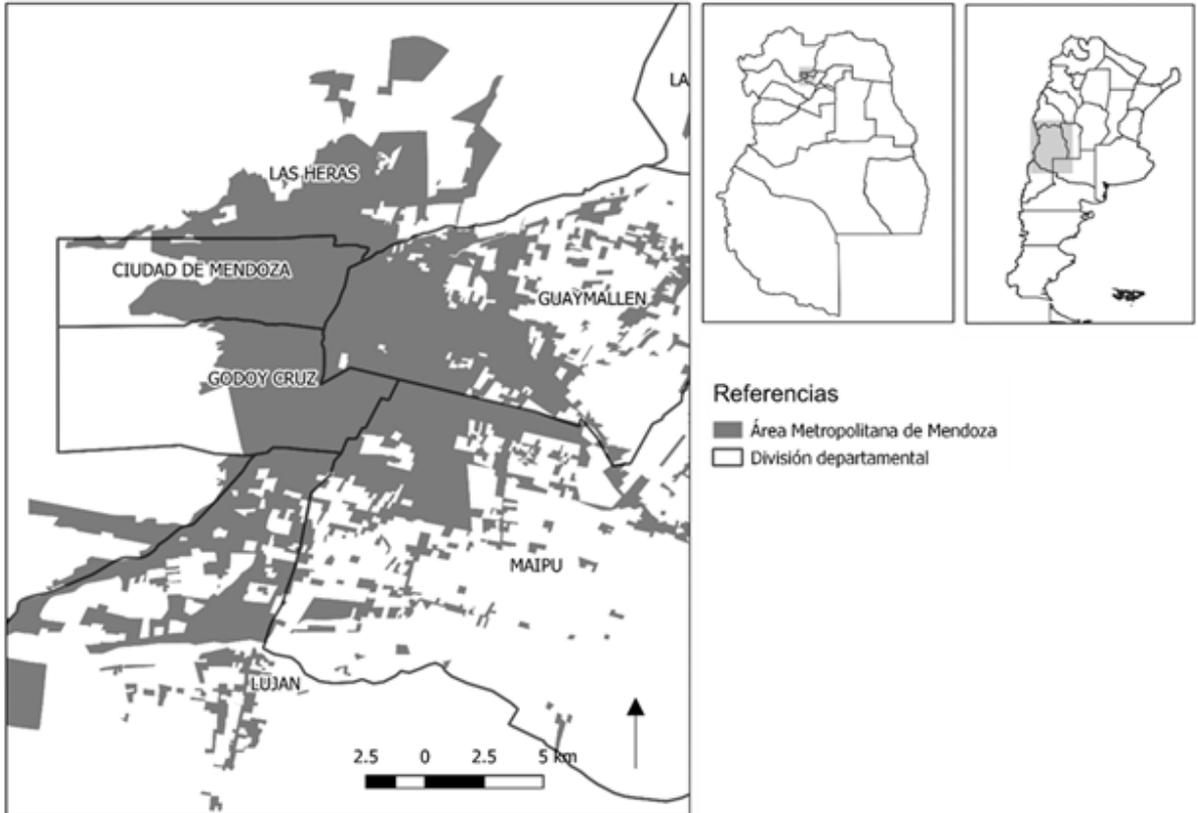


Figura 1. Área Metropolitana de Mendoza, Argentina. 2016. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Iniciativa de Ciudades Emergentes y Sostenibles, Secretaría de Ambiente y Ordenamiento Territorial, Mendoza.

La especulación de los desarrolladores inmobiliarios fue muy influyente en las características del crecimiento urbano del AMM durante la década de los noventa. Las inversiones de estos sectores se orientaron al desarrollo de proyectos residenciales para la clase media - alta y alta en la periferia, sobre todo en la zona sur y noroeste. Si tomamos como referencia los usos del suelo predominantes en la expansión urbana durante los años 2006 a 2016, observamos que el 87% de esta expansión corresponde a usos residenciales, donde las urbanizaciones cerradas representan el 29% y el residencial extraurbano (aquellos lotes de más de 500 m²) el 26%. Mientras que la vivienda social representa el 9% de la expansión y las urbanizaciones informales el 3% (Cippecc, s/f). Esto permite visualizar las modalidades residenciales que han guiado la expansión urbana en el AMM en el último tiempo.

En este artículo nos proponemos analizar el mercado inmobiliario del AMM y, en particular, caracterizar a los agentes y promotores que operan en el mercado inmobiliario local e identificar prácticas especulativas y de apropiación de la renta de suelo urbano. Las hipótesis que guían la investigación son, por un lado, que a diferencia de lo que plantea la bibliografía, en el AMM el mercado inmobiliario se encuentra atomizado y, por otro lado, que la especulación se da principalmente por urbanizaciones cerradas en el periurbano por promotores inmobiliarios que se apropian del salto de renta y la renta de monopolio por segregación.

INTRODUCCIÓN

Los agentes urbanos que construyen la ciudad

Como mencionamos, en la urbanización capitalista la vivienda es entendida como una mercancía. Entonces, si el suelo urbano y la vivienda son mercancías que se intercambian en el mercado inmobiliario, estos adquieren un valor de uso y un valor de cambio. El valor de uso es el contenido material de la riqueza para la satisfacción de necesidades humanas, diferente en cuanto calidad. Mientras que el

valor de cambio es una relación cuantitativa, es decir, representa las proporciones en las que se intercambian unos valores de uso por otros (Marx, 1867/2000).

A partir de esta definición sobre los valores de uso y cambio, David Harvey (1979) identifica diversos participantes en el mercado inmobiliario, estos tienen modos distintos de determinar el valor de uso y el valor de cambio de los inmuebles. De manera resumida podemos identificar, por un lado, las personas usuarias de viviendas, quienes se interesan principalmente por el valor de uso (pueden ser inquilinos, propietarios u ocupantes irregulares), por otro, aquellas que se interesan por obtener valores de cambio. En el segundo grupo se encuentran: los agentes inmobiliarios, que compran y venden; los propietarios o arrendatarios, que alquilan su propiedad o propiedades; los promotores inmobiliarios, que llevan a cabo todo el proceso desde la adquisición de la tierra hasta la venta del inmueble, y las instituciones financieras que obtienen valores de cambio a través de financiar a otros para la creación de valores de uso. El tercer actor importante son las instituciones gubernamentales, estas tienen la potestad de intervenir de diversas maneras, pueden generar valores de uso para la población, apoyar a los agentes del mercado inmobiliario para que extraigan valores de cambio y, también, a través de la planificación urbana.

Por su parte, Horacio Capel (2013) distingue entre actores y agentes urbanos. Los primeros son "todos los individuos y grupos sociales presentes en la ciudad, que viven y se mueven en ella; mientras que incluiremos en el segundo grupo a los que tienen capacidad para intervenir en la construcción de la ciudad" (p.17). Las personas usuarias de vivienda suelen ser simplemente actores en la ciudad, por lo general pertenecen al primer grupo, pero también pueden influir en el modelado de la misma a través de su organización, participación política y el desarrollo de diversas medidas de lucha (como, por ejemplo, huelgas y movilizaciones). Como mencionamos, en este artículo nos centraremos en los agentes urbanos

que modelan la ciudad en función de la maximización de ganancias con capacidad para intervenir en la construcción de ciudad, particularmente en los agentes y promotores inmobiliarios.

Renta del suelo urbano

En la ciudad, el control de la propiedad del suelo se encuentra más atomizado que en lo rural, dado que hay mayor cantidad de propietarios. A partir de la escasez de suelo urbano se forma la renta, producto de la concentración de la demanda en ciertas áreas de la ciudad. La posición de cada lote en el espacio urbano es única e irrepetible, por esto, la principal característica del suelo es que es una mercancía irreproducible. Además, el suelo urbano es un bien heterogéneo e inamovible, dada su singularidad en términos de su ubicación en el espacio. Este aspecto es central para entender por qué la oferta del suelo urbano se encuentra monopolizada por su propietario. A su vez, la relativa irreproductibilidad de las condiciones de localización hace que la oferta del suelo urbano sea inelástica en el corto y mediano plazo (Jaramillo, 2009).

Jaramillo (2009) establece dos tipos de rentas urbanas, las primarias ligadas a la construcción y las secundarias ligadas a los usos del suelo. Dentro de las primarias el autor incluye a la renta diferencial 1, que hace referencia a la constructibilidad, es decir, a las características geomorfológicas y de localización que influyen en los costos de transporte y/o para la dotación de servicios. La renta diferencial 2 refiere a la construcción en altura, la cual está determinada por el factor de ocupación del suelo y el factor de ocupación total, establecidos por los códigos urbanísticos de una ciudad. Finalmente, la renta absoluta urbana está presente en todos los terrenos de la ciudad y contribuye a la formación de los precios de todos los lotes que disponen (o puedan disponer) de infraestructura urbana.

La tierra menos atractiva para usos urbanos soporta la renta absoluta urbana que es

superior a la renta rural e implica un salto de magnitud con respecto a las rentas rurales de las tierras inmediatamente vecinas. Es decir, la renta mínima de los terrenos urbanos, es superior, y a menudo muy superior, a la renta que arroja un uso agrícola en esos lotes. De esta manera, en el límite de la ciudad se rompe la continuidad en la progresión espacial de la magnitud de la renta y se produce un salto (Jaramillo, 2009).

Luego, están las rentas urbanas secundarias, estas se generan porque entre los/las habitantes de una ciudad se establecen pautas que privilegian unos lugares respecto a otros para desarrollar las diferentes actividades. Estas pautas son el resultado de una construcción social y colectiva que escapa al control de cualquier agente individual. Son circunstancias que el capital individual privado no puede producir de manera autónoma, pero que afectan el funcionamiento de sus operaciones (Jaramillo, 2003). Dentro de este grupo de rentas se incluye a la renta diferencial de comercio, la de vivienda, la de monopolio de segregación y la de monopolio industrial. A los fines de este artículo nos interesa la renta de monopolio de segregación, que se produce cuando los grupos de mayores ingresos se reservan para su implantación habitacional ciertos sectores precisos de la ciudad, con exclusión de otros sectores sociales. De esta manera, habitar en esos lugares específicos se convierte en una muestra de la pertenencia social a las capas más elevadas.

Renta del suelo urbano

Los actores y agentes urbanos operan en el mercado de suelo con diferentes prácticas especulativas, entre las cuales Jaramillo (2009) diferencia tres. En primer lugar, la protoespeculación, propia de los usuarios finales del espacio construido que demandan un inmueble por su valor de uso y conciben dicho esfuerzo como una inversión que esperan que no se devalúe. Aquí pueden considerarse también los agentes mercantiles simples, estos construyen inmuebles como una forma de colocación segura de ahorros a largo plazo.

En segundo lugar, la especulación pasiva supone un conjunto de agentes inmobiliarios especializados en la compraventa de tierra o inmuebles, con rendimientos equivalentes o superiores a la tasa de ganancia general. Estos agentes sólo actúan en el ámbito de la circulación, no controlan las mutaciones que sufre el precio del suelo, pero son lectores experimentados en interpretar las dinámicas urbanas, ávidos de manejar información en un mercado caracterizado por la opacidad, lo cual explica sus conexiones con el aparato estatal.

Por último, la especulación inductiva está asociada a los movimientos de precios que se dan en determinadas áreas de la ciudad, producto de las prácticas de promotores inmobiliarios que compran suelo y venden espacio construido. Estos promotores se especializan en alterar los sistemas de significación del espacio (convenciones de usos y pautas de consumo). Su accionar impacta en las tierras edificadas por ellos y también en el entorno. Combinan formas de especulación pasiva e inductiva. Esta última emerge de la capacidad de maximizar intensidades de uso a partir de la magnitud de la inversión realizada, aspecto que les permite captar una ganancia extraordinaria.

METODOLOGÍA

El sector inmobiliario se caracteriza por una gran opacidad. Es difícil dimensionar la importancia del sector, ya que, por lo menos en el caso de Argentina, no existen censos específicos ni se realizan análisis a nivel de complejo económico. Además, los datos se encuentran desagregados entre las actividades de la construcción y las inmobiliarias. La falta de transparencia se relaciona con que es una actividad en la cual se benefician quienes cuentan con información privilegiada y pueden acceder a la misma con antelación.

Por esto, no es posible caracterizar al sector a partir de datos del sistema estadístico estatal, sino que debemos construirlos a partir de las

fuentes disponibles. Para una primera descripción de los agentes y promotores inmobiliarios, realizamos un relevamiento a través de una página web denominada Inmoclick, sitio que concentra la mayor cantidad de la oferta inmobiliaria del AMM. Inmoclick es un portal de avisos clasificados con 15 años de trayectoria, tiene llegada al 90% del mercado inmobiliario mendocino y es utilizada como fuente de consulta por 147 mil visitantes cada mes. La información obtenida en este sitio se complementó con la proporcionada por las páginas web de las inmobiliarias, de la Cámara de Desarrolladores Inmobiliarios de Mendoza (CADEIM) y una entrevista al presidente de la Cámara del Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios de Mendoza (CCPI). A partir de la información disponible en Inmoclick, se elaboró una base de datos de 381 inmobiliarias, luego de eliminar aquellas que no operaban en el AMM y de sumar las que aparecían en la página de la CADEIM, se obtuvo un total de 373 inmobiliarias. Esta página web, al concentrar la mayor cantidad de oferta inmobiliaria, nos permite relevar los agentes que están activos con operaciones en el AMM, más allá del total de corredores matriculados en la provincia.

Las variables relevadas para la caracterización de los agentes inmobiliarios fueron: el nombre de la inmobiliaria, el tipo de servicios ofrecidos (estos se distinguen según sean básicos, intermedios o avanzados), la cantidad de casas o departamentos ofertados, la cantidad de lotes ofertados, la cantidad de inmuebles en alquiler y, por último, la oferta total. Definimos como servicios básicos cuando se realizan tareas típicas de un corredor inmobiliario, es decir, venta, alquiler, tasaciones y administración de inmuebles principalmente. Consideramos servicios intermedios cuando a los servicios básicos ofrecidos se le suma algún tipo de asesoramiento de tipo legal, contable, financiero, notarial, proyectual o arquitectónico. Por último, consideramos servicios avanzados a aquellas inmobiliarias en las cuales su característica principal es el desarrollo de emprendimientos propios, sean estos edificios o barrios privados. En aquellas inmobiliarias con servicios avanzados se relevó

también la cantidad y tipo de desarrollos inmobiliarios. La búsqueda de información se realizó en septiembre de 2020.

La metodología se basó en un relevamiento realizado en octubre de 2014. A partir de los resultados obtenidos en esa instancia se realizaron ajustes a las formas de búsqueda y a las variables para obtener mejores resultados. En el 2014 el relevamiento se centró en inmobiliarias que operaban en el mercado de lotes, para el 2020 se sumaron también las que operaban en el mercado de la vivienda. Ambos registros son puntuales y permiten una primera aproximación al funcionamiento del mercado inmobiliario en el AMM. A partir de estos se realizó una descripción según las variables ya mencionadas y una comparación sólo en aquellos ítems en los que fuera posible.

RESULTADOS

Cuando existen condiciones urbanísticas de mercado y reglamentarias para construir, el desarrollo inmobiliario tiende a concentrarse en pocas manos. Esto suele ocurrir porque son pocas las empresas que tienen la escala y los recursos (técnicos, administrativos y materiales) suficientes como para llevar a cabo la gestión integral de proyectos de construcción. Sin embargo, a partir de los datos pudimos comprobar que en el AMM el sector de los agentes inmobiliarios se encuentra más bien atomizado, no se registraron grandes brokers con sucursales en varios distritos como en el caso de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (presidente de la CCPIM, comunicación personal, 27 de junio de 2019). El origen de las empresas es nacional, incluso en su gran mayoría son provinciales, y no hay inmobiliarias estatales.

En Mendoza, según el presidente de la CCPIM, existen 1.100 inmobiliarias matriculadas, cada una corresponde a un profesional matriculado que tiene permitido cobrar comisión por la compra y venta de inmuebles, estos se denominan agentes inmobiliarios (Harvey, 1979; Capel, 2013) y

ofrecen servicios básicos. Luego, están quienes ofrecen servicios avanzados y desarrollan sus propios proyectos inmobiliarios, denominados promotores inmobiliarios (Harvey, 1979; Capel, 2013). En Argentina a estos últimos se los suele denominar desarrollistas o desarrolladores inmobiliarios.

En el relevamiento encontramos que actualmente operan mediante Inmoclick un total de 373 inmobiliarias. Si tenemos en cuenta sólo aquellas que operan en compra y venta de lotes, podemos comparar con el relevamiento de 2014, en el cual se encontraron operando 165 inmobiliarias, en el 2020 el número de estas ascendió a 265. Además, los desarrolladores inmobiliarios ascendieron de 14 a 27. Estos primeros datos permiten inferir un importante crecimiento del sector inmobiliario en estos años en el AMM.

A continuación, podemos observar la cantidad de agentes según el tipo de servicios ofrecidos (Tabla 1).

Tabla 1: Cantidad y porcentaje de agentes según tipo de servicios ofrecidos. 2020.

Tipo de servicio ofrecido	Cantidad de agentes	Porcentaje de agentes
Avanzados	27	7%
Intermedios	16	4%
Básicos	330	88%
Total	373	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Inmoclick, 2020.

El mayor porcentaje de agentes ofrece servicios básicos, estos representan el 88% del total, entre estos, el 40% tenía una oferta de menos de diez propiedades al momento del relevamiento. Entonces, la mayoría de los agentes en el mercado local son más bien pequeños. En el 2014, también se encontró una mayor proporción de agentes que ofrecen servicios básicos. Estos agentes operan como intermediarios de propietarios con prácticas de

protoespeculación, es decir, los propietarios buscan apropiarse de los incrementos de valor de los inmuebles, pero obtienen bajas ganancias. En este caso, al igual que los que ofrecen servicios intermedios, los agentes sólo obtienen ganancias por el cobro de honorarios por realizar la transacción inmobiliaria. Cabe destacar que, dentro de este tipo de agentes, existe un grupo de 12 inmobiliarias que controlan el 40% de la oferta de inmuebles lo cual les permite conocer mejor el mercado e interpretar las dinámicas urbanas.

Por otro lado, los promotores que ofrecen servicios avanzados son 27, corresponden al 7% del total y cuentan con 171 proyectos inmobiliarios (terminados y en proceso). En el año 2014 se obtuvo que los promotores que ofrecían servicios avanzados eran 14 y representaban el 8% del mercado, con 43 emprendimientos en desarrollo, en su mayoría urbanizaciones cerradas. A lo largo de estos seis años la cantidad de desarrolladores se

duplicó, mientras que la cantidad de proyectos se cuadruplicó.

En la figura 2 se puede observar cómo algunos desarrolladores se concentran en áreas específicas del crecimiento de la ciudad. Gimenez Riili concentra sus urbanizaciones cerradas en la Zona Este, sobre el eje del Acceso Este, incluso tiene una urbanización en San Martín (departamento fuera del AMM). El Grupo Gres desarrolla urbanizaciones cerradas en el sur de Maipú, Brandi Developers en el sur de Luján de Cuyo y Presidente en el suroeste del AMM. Dalvian tiene una urbanización cerrada al oeste de la ciudad que se construyó en 1976 y luego se fue expandiendo. Titularizar S.A. es el único desarrollador que posee emprendimientos en diversas áreas del AMM, tanto al norte como al este y sureste. Finalmente, Grupo Cioffi, Kristich y Desarrollos Urbanos concentran sus proyectos en el centro de la ciudad y corresponden a edificios principalmente.

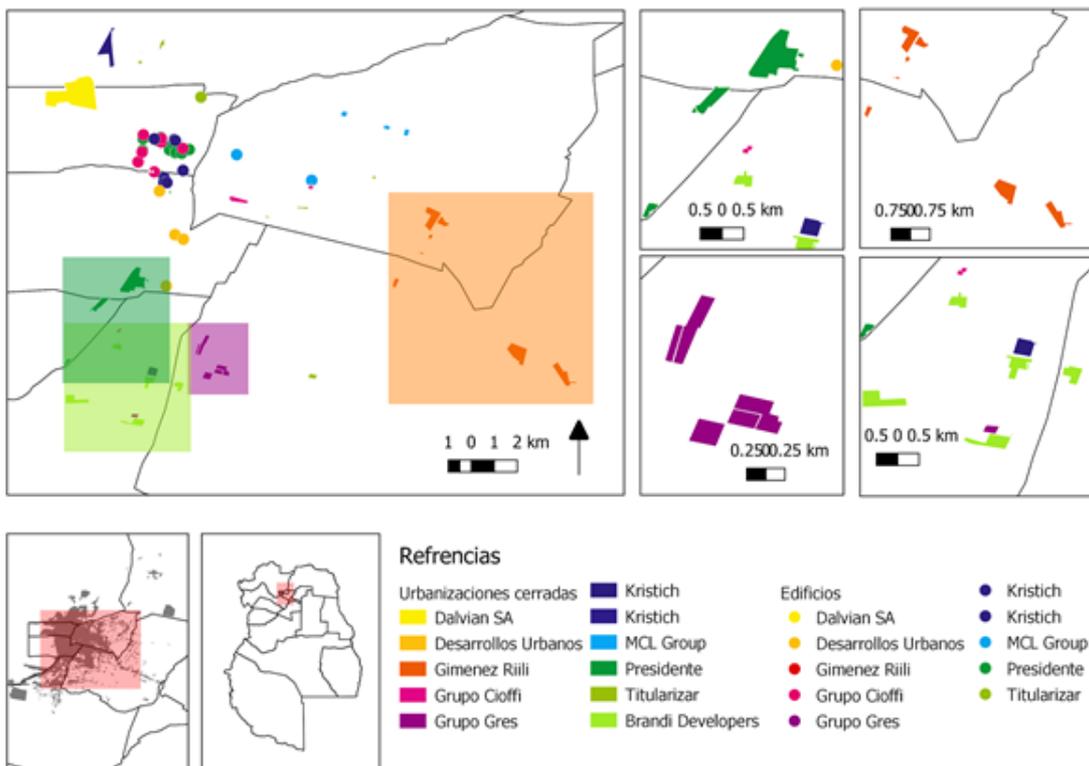


Figura 2. Proyectos de desarrollos inmobiliarios. Área Metropolitana de Mendoza. 2020.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Inmoclick y páginas web de los desarrolladores, 2020.

Entre aquellos que ofrecen servicios avanzados encontramos algunos que realizan prácticas de especulación pasiva. Éstos son los que compran y venden tierras, se apropian del aumento del precio del suelo, pero no lo causan. Para este tipo de operaciones es importante el conocimiento del mercado y de sus regulaciones. En algunos casos consultan a los corredores inmobiliarios que conocen el mercado, la oferta y la demanda, por lo tanto, saben dónde invertir, cuándo comprar y en qué zona (presidente de la CCPIM, comunicación personal, 27 de junio de 2019). Luego, están los promotores que realizan prácticas de especulación inductiva gracias a su poder de inversión masiva y su capacidad de alterar e impactar en los precios del suelo, en las convenciones de uso y en las pautas de consumo. Por ejemplo, algunos proyectos realizados por Presidente Real Estate, uno de los desarrolladores de edificios más importantes en el centro de la ciudad, se construyeron mediante excepciones al Código Urbano (Controversia por excepciones en la construcción de edificios, 2008).

La mayoría de los proyectos inmobiliarios relevados más recientes corresponden a urbanizaciones cerradas localizadas en el área

periurbana. Como explicamos anteriormente, los promotores compran tierras a precios bajos y sin urbanizar, a veces incluso en zonas donde no está permitido el fraccionamiento, cuando se produce el cambio de uso del suelo y venden, obtienen importantes ganancias. Cabe aclarar que no todos los desarrolladores inmobiliarios se apropian del mismo volumen de salto de renta, sino que hay emprendimientos que han tenido como función ser punta de lanza o frente pionero para marcar la dirección y la localización de la expansión urbana (Marsonet, Morgani y Rizzo, 2011). Por ejemplo, Gimenez Riili fue uno de los primeros desarrolladores de urbanizaciones cerradas en el departamento de Guaymallén y de esta manera operó como punta de lanza para otros emprendimientos. Después de sus primeros barrios y la inversión público-privada en la zona, aumentó el precio del suelo y la construcción de este tipo de barrios. Esta práctica se denomina práctica de especulación inductiva (Jaramillo, 2009), los desarrolladores pueden alterar e impactar en los precios del suelo y en las pautas de consumo asociadas a estilos de vida de clase media y media alta. Por ejemplo, mediante centros comerciales con marcas exclusivas (Figura 3) o ingresos con pórticos y jardines frontales (Figura 4).



Figura 3. Centro comercial del barrio Las Candelas, 2020. Fuente: Elaboración propia.



Figura 4. Entrada y frente del barrio Las Candelas, 2020. Fuente: Elaboración propia.

Por último, respecto a la renta diferencial podemos identificar que, al ser barrios destinados a sectores de alto poder adquisitivo, los desarrolladores se apropian también de una renta de monopolio de segregación. Esto también se puede observar en los precios de los lotes ofertados, al salto de renta por estar urbanizado ya mencionado, se le suma un aumento del precio del suelo por localizarse en una urbanización cerrada, es decir, por la renta de monopolio de segregación. En Inmoclick se observa un aumento del precio del suelo en dos o tres veces por localizarse dentro de urbanizaciones cerradas. El predominio de ese tipo de barrios se puede explicar mayormente porque es la modalidad que permite a los desarrolladores inmobiliarios apropiarse de una mayor ganancia. De esta manera, se comprueba la segunda hipótesis, encontrando que las prácticas de especulación se dan principalmente mediante urbanizaciones cerradas por parte de promotores inmobiliarios.

DISCUSIÓN Y REFLEXIONES FINALES

Este primer análisis de los agentes inmobiliarios que operan en el AMM, donde se revisó la base de datos de Inmoclick en septiembre de

2020, clasificando agentes inmobiliarios entre básicos, intermedios y avanzados y ubicando sus proyectos en las distintas áreas correspondientes de la ciudad, nos permite arribar a algunas conclusiones y establecer lineamientos sobre los cuales sería importante profundizar. Un aspecto a tener en cuenta al analizar el mercado inmobiliario es la opacidad con la que funciona, por lo que una línea futura de investigación será continuar el relevamiento a través de informantes o fuentes con mayor acceso al funcionamiento del mercado del suelo.

En cuanto a la concentración de la oferta inmobiliaria, por un lado, encontramos que es un mercado muy atomizado, esto es, el control de la oferta está disperso en muchos agentes más bien pequeños, véase que la gran cantidad de agentes se concentran en tipos de servicios básicos, que ofrecen menos de diez inmuebles y que no desarrollan ningún proyecto de envergadura. Por otro lado, encontramos que hay una tendencia a la concentración en el grupo de los desarrolladores inmobiliarios, ya que han aumentado la cantidad de proyectos desarrollados por agente.

Respecto a la renta urbana, encontramos que los desarrolladores inmobiliarios que avanzan

con emprendimientos de urbanizaciones cerradas lo hacen principalmente en las zonas donde cambia el uso del suelo de rural a urbano, ya que allí se apropian de un salto de renta. Además, se apropian de una mayor ganancia al comercializar los lotes en urbanizaciones cerradas, lo cual implica una renta de monopolio de segregación. Mientras quienes desarrollan edificios en el centro se apropian de una renta diferencial por construcción en altura que se realiza mediante excepción al código urbano. En este sentido, interesa analizar en el futuro las estrategias desarrolladas por los principales promotores inmobiliarios para consolidar su posición central en el mercado inmobiliario de Mendoza.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baer, L. (2008). Crecimiento económico, mercado inmobiliario y ausencia de política de suelo. *Proyección*, (5).

Capdevielle, J. (2014). Los grupos "desarrollistas" y su incidencia en el espacio urbano de la ciudad de Córdoba, Argentina (1990-2013). *Terra Nueva Etapa*, 30(47), 129-152

Capdevielle, J. (2016). El mercado inmobiliario y la producción privada de viviendas: una aproximación a las estrategias empresariales en la ciudad de Córdoba (Argentina). *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*, 25(2), 177-196.

Capel, H. (2013) *La morfología de las ciudades III. Agentes urbanos y mercado inmobiliario*. Barcelona, España: Ediciones del Serbal.

Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC). (s/f). *Hacia el desarrollo urbano integral del Área Metropolitana de Mendoza (Unicipio). Una propuesta de co-creación de políticas públicas y planificación*. Recuperado de <https://www.cippec.org/wp-content/uploads/2019/03/Serie-planificACCI%C3%93N-%C3%81rea-Metropolitana-de-Mendoza-1.pdf>

Cisterna, C. y Capdevielle, J. (2015). Estrategias de promoción inmobiliaria en la producción de la ciudad. El caso del "desarrollista" GAMA en la ciudad de Córdoba, Argentina. *Papeles de Geografía*, (61), 137-153.

Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE). (2020). *Estimación de Población al 1° de enero de cada año, según zonas y departamentos. Año 2019-2020*. Mendoza, Argentina: DEIE.

Controversia por excepciones en la construcción de edificios. (18 de junio de 2008). *El Sol*. Recuperado de <https://www.elsol.com.ar/controversia-por-excepciones-en-la-construccion-de-edificios.html>

Harvey, D. (1979). *Urbanismo y desigualdad social*. Madrid, España: Siglo XXI.

Jaramillo, S. (2003). Los fundamentos económicos de la 'participación en plusvalías'. En: *Los fundamentos económicos de la participación en plusvalías*. CIDE Universidad de los Andes y el Lincoln Institute of Land Policy.

Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta urbana*. Bogotá: UAndes, CEDES.

Marsonet, P., Morgani, R. y Rizzo, P. (Agosto de 2011). La producción informal del espacio urbano en Mendoza. En: A. Daroqui (Presidencia). *IX Jornadas de Sociología de la UBA*. Conferencia llevada a cabo en el congreso UBA, Buenos Aires, Argentina.

Marx, K. (2000). Capítulo 1: La mercancía. En: *El Capital. Crítica de la economía política* (Tomo I). México: Siglo XXI. (Trabajo original publicado en 1867).

Pradilla Cobos, E. (2013). Empresarios, gobiernos y ciudadanos en la disputa por la ciudad. En: Ribeiro, A. C. T., Egler, T. y Sanchez, F. (Eds.), *Política governamental e ação social no espaço* (pp. 23-38). Rio de Janeiro, Brasil: Anpur, Letra Capital.

Raspall, T. (2017). Actores y estrategias empresarias en el mercado inmobiliario. Un análisis de la oferta de vivienda nueva en la

ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad. *CUADERNO URBANO. Espacio, cultura, sociedad*, 23(23), 7-32.

Schteingart, M. (1979). Sector inmobiliario capitalista y formas de apropiación del suelo urbano: el caso de México. *Demografía y Economía*, 13(4), 449-466.

Socoloff, I. (2019). Financiarización variada de la producción inmobiliaria en Argentina: el caso del boom inmobiliario en Buenos Aires y la postcrisis en perspectiva (2002-2015). *Scripta Nova*, 23(616).

Topalov, C. (1974). Un sistema de agentes

económicos: la promoción inmobiliaria. *Documents d'Análisi Urbana*, (2), 45-85.

Topalov, C. (1979). *La urbanización capitalista, algunos elementos para su análisis*. México: Edicol.

Yañez, G., Rehner, J. y Figueroa, O. (2010). Redes empresariales e informales en el mercado inmobiliario de Santiago de Chile. *Scripta Nova: revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, 14.

Ziccardi, A. (1991). *Las obras públicas de la ciudad de México (1976-1982), política urbana e industria de la construcción*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.