

## **Los desarrolladores inmobiliarios en los procesos de renovación urbana. Reflexiones a partir de la creación del barrio Donado Holmberg en Buenos Aires**

### ***Real estate developers in the urban renewal processes. Reflections from the creation of the neighborhood Donado Holmberg in Buenos Aires city***

DOI: 10.20868/ciur.2022.143.5006

\* Carolina Gonzalez Redondo es Doctora en Ciencias Sociales (FSOC-UBA), Magister en Políticas Ambientales y Territoriales (FILO-UBA) y Licenciada y Profesora en Ciencias de la Comunicación Social (FSOC-UBA). Es investigadora asistente de CONICET con sede en el Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe (IEALC), Universidad de Buenos Aires.

carolina.gredondo@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8338-8148> (Carolina Gonzalez Redondo)

#### **DESCRIPTORES:**

Gobernanza urbana / renovación urbana / desarrolladores inmobiliarios / ciudad de Buenos Aires.

#### **KEY WORDS:**

*Urban governance / urban renewal / real estate developers / Buenos Aires city*

#### **RESUMEN:**

El trabajo se pregunta por la participación de los desarrolladores inmobiliarios en los procesos de renovación urbana. Para ello, analiza las estrategias desplegadas por estos actores en una política de renovación impulsada por el gobierno local en el barrio de Villa Urquiza de la ciudad de Buenos Aires. Mediante un abordaje cualitativo, se estudian sus modalidades de gestión del suelo, sus estrategias de diseño y comercialización, y su articulación con el gobierno local. Se busca dar cuenta de las formas específicas que asume la articulación público-privada en la gestión de este proyecto urbano.

#### **ABSTRACT:**

*The paper asks about the role of real estate developers in urban renewal processes. It analyses the strategies deployed by these actors in an urban renewal policy promoted by the local government in a peri-central neighborhood of Buenos Aires city. Through a qualitative approach, the work studies their land management modalities, their design and marketing strategies, and their articulation with the local government. It seeks to understand the specific forms assumed by the public-private articulation in the management of this urban project.*

## 1 INTRODUCCION

Desde el año 2008, el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires impulsa iniciativas de renovación urbana en áreas relegadas por el capital y el Estado. Con el argumento de desarrollar áreas deterioradas, estas políticas de renovación buscan tornar atractivas para el capital estas zonas de oportunidad (Cuenya, 2011). A pesar de los esfuerzos públicos, la respuesta de los desarrolladores inmobiliarios acompañó con distinta intensidad los procesos de renovación (Gonzalez Redondo, 2019). Las características de la intervención estatal, las diferentes temporalidades, las estrategias de los desarrolladores y las condiciones socioeconómicas y territoriales de cada área inciden en el modo en que responden diferencialmente los actores empresariales a los diferentes incentivos públicos.

La investigación que enmarca a este trabajo se pregunta por la participación de los desarrolladores inmobiliarios en los procesos de renovación impulsados por el gobierno local. Indaga en las prácticas que ponen en juego estos actores para realizar (o no) su apuesta por estas zonas de oportunidad (Cuenya, 2011). Esta ponencia focaliza en uno de los casos de la investigación: la creación del corredor Donado Holmberg (DoHo) en la traza de la ex Autopista 3, en el barrio Villa Urquiza, donde hasta entonces residían familias que habían ocupado informalmente inmuebles a medio demoler (Diaz y Zapata, 2020).

A diferencia de otras operaciones en las que la inversión pública no fue acompañada por el sector privado (Gonzalez Redondo, 2019), en este caso la respuesta resultó ser “exitosa” en los términos en que se propuso la política. Entre 2012 y 2020, se construyeron 32 emprendimientos de vivienda multifamiliar, que suman más de 192 mil metros cuadrados distribuidos en 14 manzanas. Como contracara, las familias vulnerables que habitaban en la zona fueron desplazadas por sectores medios y medios altos, generando un incipiente proceso de gentrificación (Diaz y Zapata, 2020). En otros trabajos sobre el caso, hemos analizado el rol del Estado en este proceso y las limitaciones de esta política para generar mixtura social (Gonzalez Redondo, 2021; Díaz y Zapata, 2020; Zapata et al, 2021).

Esta ponencia, en cambio, se pregunta por los motivos de esta respuesta “positiva” por parte de los actores empresariales, que suelen ser mucho menos estudiados. Para ello, caracteriza a los principales desarrolladores que intervienen en el proceso de renovación e indaga en sus estrategias. Se consideran sus modalidades de gestión del suelo, sus estrategias de diseño y comercialización, y su articulación con el gobierno local. Se llevó a cabo una estrategia metodológica cualitativa que combinó el análisis de documentos y de entrevistas semiestructuradas a desarrolladores y a corredores inmobiliarios y las observaciones en territorio.

## 2 CLAVES CONCEPTUALES

Las políticas de renovación urbana engloban intervenciones tendientes a transformar el entorno urbanístico de una zona (Díaz Parra, 2013) que previamente atravesó un proceso de desinversión. En el marco del urbanismo neoliberal (Theodore, Peck, y Brenner, 2009), proliferan procesos de destrucción creativa mediante el cual los

lugares son destruidos y creados para garantizar la acumulación capitalista. Para que exista una diferencia potencial de renta, es preciso que se produzca un ciclo de desvalorización que genere las condiciones económicas objetivas para su revalorización (Smith, 1996). Es precisamente esta brecha de renta la que convierte a un lugar en una zona de oportunidad para el sector inmobiliario (Cuenya, 2011).

En América Latina, el Estado juega un rol preponderante en los procesos de renovación urbana a través de políticas de orientación neoliberal (Herzer, 2008; Delgadillo, Díaz Parra y Salinas, 2015). De ahí que la bibliografía haya focalizado en este actor a la hora de estudiar los procesos de renovación. Este trabajo, en cambio, presta atención a otro actor relevante -y menos estudiado-, como son los desarrolladores inmobiliarios.

Estos actores captan y gestionan inversiones y liberan suelo para dar lugar a un emprendimiento inmobiliario (Socoloff, 2018; Topalov, 1978). Tienen un rol central en la producción de la ciudad capitalista y su accionar incide en el acceso al hábitat de los distintos sectores poblacionales. Mediante el cambio de uso del suelo, organizan la creación y captura de rentas urbanas y controlan el proceso de valorización urbana (Jaramillo, 2009; Topalov, 1978). A su vez, al coordinar la producción del bien inmobiliario, determinan la oferta, el financiamiento y los precios de los productos, e inciden en la capacidad de consumo de los distintos sectores sociales (Schteingart, 1989).

Las prácticas y estrategias de los desarrolladores inmobiliarios deben comprenderse en el marco de los contextos económicos, políticos y sociales en los que están inscriptas (Beltrán, 2007; Gaggero, 2012). Incluso la racionalidad económica es una dimensión más entre otras por las que se define su accionar. Los actores empresariales organizan sus acciones no sólo a partir de sus interpretaciones sobre la intervención pública y su coyuntura (Beltrán, 2007; Gaggero, 2012), sino también a partir de su lectura sobre el territorio en que la política se desenvuelve (Gonzalez Redondo, 2019).

### **3 DE LA AUTOPISTA AL DOHO**

El corredor DoHo fue creado en el año 2009 mediante la ley 3.996, con el objetivo de recuperar el sector 5 de la traza de la inconclusa Autopista 3 (ex AU3) (Fig. 1). La historia de la traza se remonta a la expropiación de inmuebles llevada a cabo por la última dictadura militar (1976-1983) para la construcción de una autopista que nunca se concretó. La expropiación dejó manzanas completamente demolidas e inmuebles desocupados en diferentes estado de conservación, que -en los ochenta, con el retorno de la democracia- fueron ocupados por familias con distintas problemáticas habitacionales.

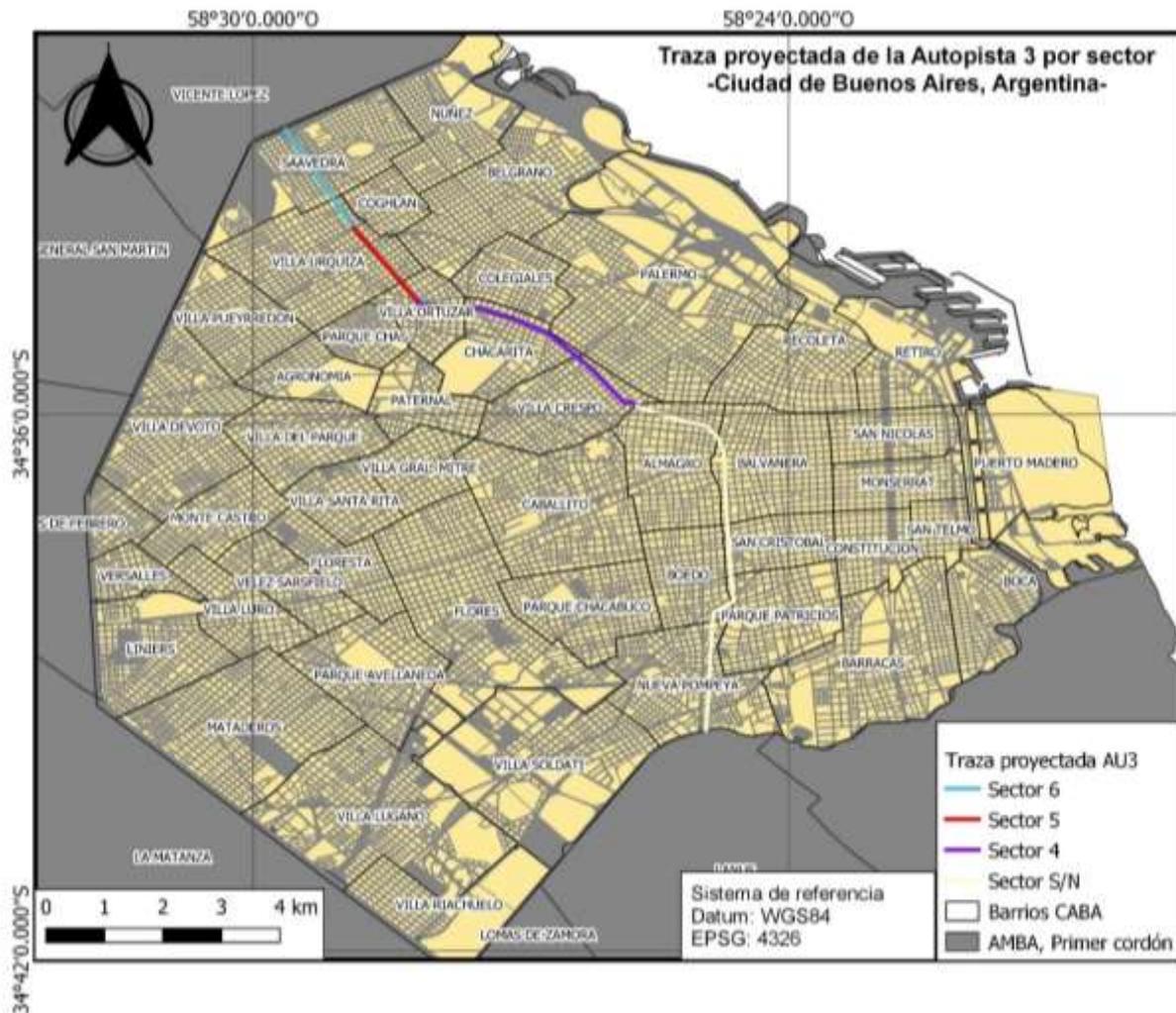


Figura 1. Traza proyectada de la Autopista  
Fuente: Zapata et al (2021)

Con la llegada del PRO1, en 2007, se profundizó la transferencias de tierras públicas al sector privado y se multiplicación los desalojos en toda la ciudad (Guevara, 2015). Para la traza de la ex AU3, se sancionó un decreto que habilitaba la expulsión de los hogares ocupantes y la venta de los inmuebles. Aun cuando no se aplicó, el decreto creó un clima de incertidumbre con respecto a la continuidad habitacional de los ocupantes en la traza y favoreció la desocupación de algunos inmuebles. En este contexto, a fines de 2009, se creó el Barrio Parque Donado Holmberg (ley 3.396), dirigido al sector 5 de la traza, con mayor concentración de inmuebles ocupados.

Estas 14 manzanas que son objeto de intervención están ubicadas en un entorno barrial residencial de casas bajas, habitadas en su mayoría por sectores medios y medios altos. Es una zona bien provista de servicios y equipamientos y articulada con

<sup>1</sup> Partido político Propuesta Republicana liderado por el empresario y ex presidente de la Argentina (2015-2019), Mauricio Macri.

áreas de empleo. Tiene muy buenos accesos a la centralidad mediante transporte público y accesos vehiculares (Gonzalez Redondo, 2021). Desde los 2000, estos barrios atraviesan importantes procesos de densificación, valorización del suelo e incremento del desarrollo inmobiliario (Baer y Kauw, 2016).

Como analizamos en otros trabajos (Díaz y Zapata, 2020; Gonzalez Redondo, 2021), estas características del entorno y de la población residente contrastan con el deterioro de los inmuebles de la traza y con la vulnerabilidad socio-habitacional de las familias ocupantes. Las características de la población residente y del entorno físico en estas 14 manzanas, así como la condición de atractividad de estos barrios y la presión inmobiliaria que atraviesan permiten identificarlas como un espacio gentrificable (Díaz Parra, 2013) o como una zona de oportunidad para el sector inmobiliario (Cuenya, 2011).

El proyecto del DoHo incluye un plan de desarrollo urbano y uno de soluciones habitacionales para las familias ocupantes. Este último da a optar entre una prestación no reintegrable o la adjudicación de una vivienda social dentro de este sector de la traza. Si bien esta alternativa se presenta como una medida de mixtura social, -según argumentamos en otros trabajos (Díaz y Zapata, 2020; Zapata et al, 2021)- el modo de implementación de la política cuestiona ese componente de radicación y facilita el desplazamiento de parte de la población residente, a través de un proceso de filtrado social (Díaz Parra, 2016).

El plan de desarrollo urbano involucra una fuerte inversión pública orientada a potenciar las ventajas de localización de la zona (Díaz y Zapata, 2020; Gonzalez Redondo, 2021). Asimismo, implica un cambio normativo que habilita la "recuperación" de los inmuebles (y terrenos) ocupados; el agrupamiento de parcelas, y su subasta para el desarrollo de emprendimientos inmobiliarios. Cerca de 153 parcelas de estas 14 manzanas mantuvieron su dominio privado y permanecieron fuera del área de renovación, mientras que otras 130 parcelas fueron agrupadas, rezonificadas y subastadas. Debido al englobamiento parcelario, estas 130 parcelas se redujeron a 77. De ellas, cuatro se destinaron a equipamiento y siete a la construcción de soluciones habitacionales. Las 66 restantes fueron (o serán) subastadas para emprendimientos inmobiliarios. La rezonificación implicó el pasaje de un factor de ocupación total fijo a uno variable, determinado por una volumetría teórica de cada parcela, que tuvo como consecuencia el aumento de la capacidad constructiva (Díaz y Zapata, 2020) y, con ella, el incremento de la rentabilidad económica para los inversores.

Con lo recaudado por las subastas y por las cuotas de recupero de la vivienda social se conforma un fondo para financiar las obras de renovación y las soluciones habitacionales. Esto se utiliza como argumento para sostener que el proyecto se financia a sí mismo y que el Estado no realiza aportes adicionales. Sin embargo, el gobierno local se desprende de una importante cantidad de inmuebles que podría servir para generar alternativas habitacionales asequibles, a la vez que reinvierte gran parte de lo recaudado en obras de infraestructura que valorizan la zona y aumentan la plusvalía de sus nuevos propietarios.

## 4 HACER CIUDAD

### 4.1 Subastas y estrategias de gestión de suelo

La mayor cantidad de subastas se dio entre 2010 y 2012 (tabla 1). Luego de ese periodo, se subastó una parcela por año, excepto en 2015 que se vendieron 4 lotes. En un contexto de mayor presión por los desalojos recientes, al principio el gobierno local logró desocupar los inmuebles de las familias que optaron por el subsidio habitacional. Con los años, quedaron aquellas familias que eligieron permanecer en la traza a la espera de su vivienda social, lo que supuso grandes demoras (Díaz y Zapata, 2020).

Los terrenos se comercializaron en pesos. Esto resultó muy atractivo para los inversores, dado que el mercado inmobiliario en Buenos Aires se maneja en dólares. La incidencia del suelo de las parcelas subastadas, que surge de dividir el precio del terreno por la cantidad de metros cuadrados efectivamente construidos, está muy por debajo de la incidencia promedio de la ciudad (tabla 1). Esta brecha se incrementa aún más si comparamos con la incidencia del suelo promedio del barrio de Villa Urquiza, donde se inserta este sector de la traza.

Año	Cantidad parcelas subastadas	Superficie subastada en m <sup>2</sup>	Incidencia promedio en USD (oficial)/m <sup>2</sup>	Incidencia promedio en USD (informal)/m <sup>2</sup>	Incidencia promedio CABA en usd/m <sup>2</sup>	Incidencia promedio Villa Urquiza usd/m <sup>2</sup>	V en
2010	17	22.939	165 usd/m <sup>2</sup>	165 usd/m <sup>2</sup>	397	S/D	
2011	7	5.144	267 usd/m <sup>2</sup>	251 usd/m <sup>2</sup>	414	S/D	
2012	6	6.367	249 usd/m <sup>2</sup>	209 usd/m <sup>2</sup>	488	511	
2013	1	2.431	399 usd/m <sup>2</sup>	238 usd/m <sup>2</sup>	515	S/D	
2014	1	757	511 usd/m <sup>2</sup>	272 usd/m <sup>2</sup>	510	537	
2015	4	9.038	398 usd/m <sup>2</sup>	239 usd/m <sup>2</sup>	522	619	
2019	1	375	S/D	S/D***	610	716	
2021	1	863	S/D	S/D****	547	670	
Total	38	43.363	215 usd/m <sup>2</sup>	187 usd/m <sup>2</sup>	500	610	

Figura 2. Subastas realizadas en el marco de la ley 3.396 (tabla1).

Fuente: Elaboración propia en base a pliegos de subastas, informes de gestión e información del portal Reporte Inmobiliario. No se dispone de datos para los años 2016, 2017 y 2018, pero se cree que no hubo subastas en ese periodo. Debido a las restricciones a la compra de dólares, desde 2011, en Argentina hay una brecha cambiaria entre la cotización del dólar oficial y del paralelo o informal. Optamos por hacer el cálculo con de la incidencia promedio en dólares, considerando la cotización oficial (columna 4) y la informal (columna 5), que es a la que efectivamente se accede.

El esquema de las subastas abrió posibilidades para una combinación de estrategias de gestión del suelo y de financiamiento, a partir de las relaciones que fueron tejiendo los distintos actores empresariales. Por ejemplo, una desarrolladora que tiene tres emprendimientos en el DoHo compró su primer terreno a un inversor a cambio de metros cuadrados y dinero; el segundo lo canjeó 100% por metros cuadrados con un grupo inversor que tiene otros proyectos en el corredor; y el tercer terreno lo adquirió directamente en asociación con este mismo grupo. Algunas empresas con menor capacidad económica crearon sociedades ad hoc con inversores que hicieron el aporte de capital para la compra del terreno. Otra estrategia de gestión

del suelo fue el agrupamiento de terrenos comprados en distintas subastas. Así, algunos desarrolladores adquirieron un segundo e incluso tercer terreno aledaño, lo que permitía agrandar el emprendimiento y aumentar los metros cuadrados vendibles, manteniendo las mismas amenities, lo que impactó positivamente en la rentabilidad del proyecto.

## 4.2 Quiénes y que construyen en el DoHo

En 32 de las 38 parcelas subastadas, se desarrollaron emprendimientos residenciales multifamiliares de distinta escala pero con un diseño y una morfología muy similar. Siguiendo los lineamientos del proyecto, los desarrollos tienen una altura media (5 pisos) y, en lugar del pulmón de manzana, tienen un retiro y un parque lineal de acceso público al frente. Los tamaños son muy diversos, van desde 21 unidades funcionales y 2.000m<sup>2</sup> los más chicos, hasta 224 unidades y 28.600m<sup>2</sup> el más grande (tabla 2). Hay una mayor proporción de emprendimientos pequeños de hasta 3.000m<sup>2</sup>; seguido por proyectos de entre 6.000 y 8.000m<sup>2</sup>.

Superficie edificada	Cantidad de unidades	de	Cantidad de desarrollos	de	Porcentaje sobre el total
2.000 a 3.000m <sup>2</sup>	20 a 30		10		33,33%
3.500 a 5.000m <sup>2</sup>	30 a 50		6		20%
6.000 a 8.000m <sup>2</sup>	35 a 120		8		26,67%
10.000 a 15.000m <sup>2</sup>	60 a 140		5		16,67%
28.6000m <sup>2</sup>	230		1		3,33%

Figura 3. Emprendimientos en el DoHo (Tabla 2).

Fuente: Elaboración propia en base a relevamientos de carteles y permisos de obra y entrevistas.

Los 32 proyectos se distribuyen entre 22 desarrolladoras. Con excepción de cinco empresas, cada una construyó un solo emprendimiento. Este caso es ilustrativo del mercado inmobiliario de Buenos Aires, que se encuentra fuertemente atomizado y con jugadores muy heterogéneos entre sí (Socoloff, 2018). El perfil de empresas es muy diverso; no obstante, ensayamos una tipología, adaptando las clasificaciones de otros trabajos (Raspall, 2014; Schteingart, 1989; Socoloff, 2018). Consideramos la trayectoria y estructura de la empresa, y el origen biográfico de sus directivos.

A grandes rasgos, identificamos cuatro categorías (figura 2). La primera (A) reúne estudios de arquitectura, surgidos entre fines de los '90 y los 2000, de estructura chica, que desarrollan proyectos propios y para terceros en barrios de zona norte del Área Metropolitana. En su mayoría, se dedican al segmento residencial, realizan desde viviendas unifamiliares hasta edificios entre medianeras de pequeña escala (hasta 2.000m<sup>2</sup>). Este tipo de desarrolladores (A) tiene una mayor presencia en la zona. Dentro de este grupo, identificamos dos empresas que realizaron más de un

desarrollo en la zona: Grupo Uno en Uno y Estudio Sharosky Hojman Hojman (EEHH). Para ambas, su ingreso al DoHo implicó un salto de escala.

La segunda categoría (B) reúne a tres a empresas desarrolladoras, en su mayoría dirigidas por arquitectos, de mayor trayectoria en el sector y con una estructura mediana. G&D Developers es una desarrolladora mediana (Socoloff, 2018) sin acceso al mercado de capitales, orientada al segmento residencial multifamiliar. Leder Denegri SA es un estudio dedicado a la arquitectura publicitaria que tiene dos proyectos en el DoHo. Kineret es el brazo comercial de la constructora Oscan, ambas pertenecientes a Luis Perelmuter, un histórico referente del sector inmobiliario.

La tercera categoría (C) agrupa a desarrolladores de estructura mediana o grande (dependiendo el caso) que tienen como foco la captura de inversiones, la gestión de fondos y el gerenciamiento de proyectos inmobiliarios. Su fuerte está en la detección de oportunidades a partir de la información que manejan del mercado inmobiliario. A diferencia de las otras categorías, casi todas estas empresas están dirigidas por profesionales del área económica y suelen asociarse con estudios de arquitectura para la realización del proyecto arquitectónico. La cuarta categoría (D) incluye dos empresas constructoras grandes con larga trayectoria como contratistas del Estado.

Tipo de desarrollador	Nombre Desarrollador	Nombre proyecto	Año realización	Tipo de proyecto	Superficie edificada	Unidades funcionales
(A) Estudios de arquitectura y desarrolladoras, de pequeña estructura, surgidos a fines de los '90 y comienzos de 2000.	Grupo Uno en Uno (2009)	MoHo	2013-2016	Emprendimiento con amenities	9.862	74 + 2 locales
		Casa Ho	2016-2018	Emprendimiento con amenities de mayor categoría	11.482	87 + 7 locales
		Mendoza Ho	2017-2021	Emprendimiento con amenities de mayor categoría	6.000	35
	ESHH (2006)	Donado 1655	2012-2017	Emprendimiento con amenities	4.532	48
		Juramento 4259	2016-2018	Emprendimiento con amenities	7.000	112 + 1 local
		Donado 1601	2019- en obra	Emprendimiento con amenities	5.000	S/D
		La Pampa 4222	Terreno comprado en 2019	Sin proyecto aún		
	Elepe (2002)*	Holmberg 2056	Terreno comprado en 2021	Sin proyecto aún		
		Green Haus	2012-2016	Emprendimiento con amenities, diseñado por arquitecto de renombre (Mathias Klotz)	28.619	224 + 8 locales
	Arquitectonika (2001)	VOID	2013-2015	Emprendimiento con amenities	2.552	21
	Ferrari Frangella (1996) y Alric-Galíndez (1995) estudios asociados	Único Belgrano	2013-2016	Emprendimiento con amenities	7.075	114 + 5 locales
	Sternberg Kohen arquitectos (2000)	Terrazas al parque	2013-2017	Emprendimiento con amenities	6.275	64 + 4 locales
	Hormigaz (2001)	Territorio entre ver	2013-2017	Emprendimiento con amenities	7.117	66 + 5 locales
	JV& Asociados	Donado 1747	2015-2019	Edificio sin amenities	2.093	21
	Diaz Dib Monfort (S/D)	Donado 1755	2016-2021	Edificio sin amenities	2.094	21

(B) Estudios de arquitectura y desarrolladoras, de estructura mediana, con mayor trayectoria	G&D Developers (1982)	Holmberg 2350	2012-2013	Emprendimiento con amenities	4.599	38 + 4 locales
		Ramblas Boulevard	2012-2014	Emprendimiento con amenities	7.308	23 + 7 locales
		Holmberg ON	2016-2019	Emprendimiento con amenities	4.588	51 + 5 locales
	Leder Denegri (1987)	Verdes Aires	2012-2015	Edificio sin amenities	2.512	27
		Verdes Aires II	2018-2021	Emprendimiento con amenities	3.862	30 + 3 locales
	Kineret (1957)	Lin Calel	2015-2017	Emprendimiento con amenities, diseñado por arquitecto de renombre(Dujovne-Hirsch)	12.948	69 + 3 locales
Holmberg 2260		2020-en obra*	Emprendimiento con amenities, diseñado por arquitecto de renombre(Dujovne-Hirsch)	2.469	S/D	
(C) Empresa desarrolladora que captan inversiones, gestionan fondos y los vuelcan al sector inmobiliario, estructura mediana/grande. En su mayoría, dirigidas por profesionales de disciplinas económicas	Gewin (2003)	ICON Echeverría	2012-2016	Emprendimiento con amenities, diseñado por arquitecto de renombre (Seggiaro Arquitectos)	2.363	30 + 1 local
	Dirikon SA (2001)	Donado Studios	2015-2017	Edificio sin amenities	1.354	20
	Yapay (1990)	Edificio Quadro	2017-2018	Emprendimiento con amenities, diseñado por arquitecto de renombre (Carlos Ott)	7.515	54
	Copelle (Grupo Lebensdorf)	Holpark	2019-en obra	Emprendimiento con amenities	7.642	46 + 5 locales
(D) Empresa constructora, dedicada a la obra pública, de larga trayectoria y estructura mediana/grande	Conorvial (1968)	Sucre 4225	2012-2017	Emprendimiento con amenities, diseñado por arquitecto de renombre (MSGSSS)	10.482	56 + 5 locales
	Bricons SAICFI (1966)	Proyecto Olazabal	2014-en obra	Emprendimiento con amenities	2.695	28
Sin datos	Netzaj 26 SA	Virrey del Pino 413	2013-2014	Edificio sin amenities	3.500	68
	Sin datos	Pura Vida Congreso	2015-2020	Emprendimiento con amenities	14.334	128 + 15 locales
	Sin datos	Nahuel Huapi 4265	2016-en obra	Edificio sin amenities	1.266	S/D
	Sin datos	Donado 1639	2012-2014	Edificio sin amenities	2.845	30

Figura 4. Clasificación de desarrolladores del DoHo

Fuente: Elaboración propia en base a entrevista, observaciones y sitios web de las empresas.

No hay una relación directa entre el perfil de desarrolladoras y el tipo y volumen de proyectos realizados. Los cuatro tipos de desarrolladores realizaron emprendimientos de distintos tamaños y categorías. Salvo 6 edificios, el resto tienen distintos tipos de *amenities* (pileta, SUM, laundry, gimnasio, sala de ensayo, espacios de co-working y cine). Tampoco advertimos una relación directa entre el perfil de desarrolladores y el momento de entrada al corredor. En todas las categorías, hay emprendimientos que comenzaron al principio del proceso de renovación (2012-2013); y desarrollos más recientes (2016-2017). Sin embargo, sí advertimos una mayor proporción de proyectos iniciados entre los años 2012 y 2013, en consonancia con la temporalidad de las subastas (tabla 1).

Los bajos precios de las subastas, la diversidad de tamaños de los lotes y la posibilidad de reagrupar más terrenos habilitaron la incorporación de jugadores diversos. Los bajos precios permitieron entrar a pequeños desarrolladores. La

reagrupación de terrenos comprados en distintas subastas permitió a su vez abaratar costos y generar emprendimientos más grandes. Esto es una diferencia con respecto a otros proyectos urbanos (Tiro Federal, Catalinas Norte II) donde los predios subastados son mucho más grandes y caros, por lo que limitan la entrada a grupos económicos de mayor envergadura y con acceso a financiamiento internacional (D'Alessio y Gaggero, 2020).

### 4.3 Motivaciones y estrategias de financiamiento

Los convenientes precios de las subastas es uno entre otros motivos que guían la participación de los desarrolladores en el DoHo. El hecho de que trate de un área deteriorada y con un entorno atractivo genera una expectativa de valorización que define en gran parte la participación de los desarrolladores en este proyecto. Ahora bien, la confianza en la valorización del suelo y en la posibilidad de obtener un diferencial de rentas (Jaramillo, 2009; Smith, 1996) se construye sobre la base de las lecturas que tienen estos actores sobre el territorio y sobre los procesos urbanos:

*Primero era un barrio que tenía mucha posibilidad de crecimiento. Esto que terminó pasando nosotros lo vimos y fue un argumento de venta fuerte para que la gente invierta en el proyecto. Decir "cuando esto se empieza a consolidar, esto que vos estás comprando a este valor, lo vas a poder vender a tal otro valor". (...). Segundo, la idea de estar transformando un poco la ciudad. Sabíamos que era un proyecto integral. Era un poco hacer la ciudad. (Desarrollador tipo A)*

De las entrevistas se desprende, no solo la confianza en la valorización de la zona, sino también el reconocimiento de su rol en este proceso, en tanto que su práctica transforma la ciudad.

La racionalidad económica es una de las dimensiones que organizan la acción empresarial (Beltrán, 2007), pero no la única. Las trayectorias biográficas de las personas a cargo de estos estudios, sus propias motivaciones y sus redes interpersonales incidieron en la decisión de construir en el DoHo. En este caso, las libertades proyectuales que habilita el DoHo y sus posibilidades de hacer ciudad resultan elementos atractivos para algunos de estos empresarios:

*Además de los valores de las subastas, lo que nos resultaba super atractivo era, entre otras cosas, que los terrenos tenían otras medidas que las estándar en la ciudad de Buenos Aires. Y te dan otros permisos, otras posibilidades para proyectar. Por supuesto que hacés la cuenta, te tiene que rendir, la incidencia tiene que ser algo que se pueda pagar y que valga la pena el negocio, pero la tentación de poder trabajar en un lote que tenga 30 metros de frente es maravillosa (Desarrollador tipo A).*

Por último, otro factor importante se vincula con la lectura sobre la política en sí misma y sobre la gestión que la impulsa. La traza de la ex AU3 lleva décadas de intervenciones fallidas, por lo que la confianza en la concreción del proyecto resultaba otro elemento importante para que los empresarios definieran su participación. En este sentido, las intervenciones públicas y de otros actores privados resultaban clave.

Esta política habilitó la participación de desarrolladores heterogéneos y, sobre todo, de jugadores con menor espalda económica. Así es que predominaron

estrategias de financiamiento desintermediadas, que implicaron captar capital de terceros, a través de redes de conocidos -o “*friends & family*”, en los términos de un desarrollador. Al igual que en otras áreas de la ciudad (D´Avella, 2019; Raspall, 2014), estos pequeños y medianos desarrolladores se financiaron mediante esquemas de preventa a inversores y usuarios finales, y utilizaron distintas figuras jurídicas (fideicomiso, SRL, SA). Solo algunos desarrolladores más grandes financiaron el emprendimiento con capital propio. En general, no se registra la intervención de capitales extranjeros, ni esquemas de financiamiento a través del mercado de capitales. En la captura de inversiones cobran importancia las relaciones de confianza que establecen los desarrolladores e inversores, dado que de ellas depende la continuidad del negocio (Raspall, 2014). De ahí, que para estos desarrolladores dar pasos sobre seguro, “cuidar el nombre” y “cumplir con la gente” sean factores determinantes al momento de definir dónde y cómo ingresan a un proyecto y cómo lo financian y comercializan.

#### **4.4 La invención de un nuevo barrio: estrategias de diseño y comercialización**

Al adoptar criterios morfológicos, con parcelas más grandes, el proyecto del DoHo permite aumentar la constructibilidad y densificar sin necesidad de hacer torres, una tipología ampliamente cuestionada por las agrupaciones vecinales de la ciudad de Buenos Aires (Azuela y Cosacov, 2013). La definición de estos criterios urbanísticos resultó estratégica: mientras se crea una oportunidad para el sector inmobiliario, se evita un potencial conflicto urbano.

El posicionamiento del DoHo implicó un proceso de resemantización simbólica (Thomasz, 2017), a través del cual los agentes inmobiliarios en conjunto con el gobierno local y los medios de comunicación inventaron un nuevo barrio (Gonzalez Redondo, 2020): residencial, de alturas bajas y tranquilo, con abundancia de espacios verdes y con un estilo de vida “*eco-friendly*”. A estos atributos se suman todas las comodidades de la centralidad: buenos accesos vehiculares y de transporte público, equipamientos, entretenimiento, gastronomía, etc. Es precisamente esta combinación de elementos lo que torna “especial” a este “nuevo barrio” con un “estilo de vida diferente”, que se distingue tanto del pasado de esta área, como de otros barrios “más tradicionales” de Buenos Aires (Gonzalez Redondo, 2020):

*Teníamos que sacar una publinota, la típica nota en el diario que pagás para darle promoción a un área. Y teníamos varios proyectos en la zona, queríamos captar más. Y, ¿cómo se llama este barrio? No es ni Urquiza, ni Belgrano R, y a parte es lineal. No es que tiene forma de barrio. Y bueno, DoHo (se ríe). (...) Lo sustentable, la movilidad, la producción nueva, los edificios con amenities, son todos edificios modernos que te proponen una forma de vida distinta (Corredor inmobiliario).*

La construcción de esta una nueva narrativa sobre el lugar permitió, por un lado, invertir su carga simbólica de zona degradada y tornarla atractiva para inversores y consumidores y; por el otro, producir consensos en torno a la política y al proceso de renovación (Franquesa, 2007; Gonzalez Redondo, 2020). Esta caracterización del DoHo no solo se construye discursivamente, a través de campañas de comunicación

y mediante los nombres de los emprendimientos inmobiliarios (GreenHaus, Pura Vida, Territorio Entreverdes, Terrazas al Parque, Casa HO, etc.), y sus eslóganes (“departamentos con alma de casa”, “la perfecta armonía”, etc.), sino que se apoya también en las estrategias de diseño de los desarrolladores.

Las estrategias de diseño están condicionadas por muchos factores: las características del terreno y su normativa, el perfil de comprador, el capital reunido por el promotor, la lectura que tienen los desarrolladores sobre la demanda (Raspall, 2014), la incidencia del suelo y los precios de venta. En este caso, los lineamientos del proyecto urbano, así como el tipo de lotes subastados -de mayores superficies que los lotes tradicionales de 8,66 metros de frente- dieron mayores márgenes de libertad en el diseño y posibilitaron la construcción de desarrollos distintos al típico edificio entre medianeras. Los emprendimientos incluyeron unidades más amplias, con más ambientes, más luminosos y mejores ventilaciones. Como vimos, estas libertades en el diseño constituyen uno de los atractivos del DoHo para los desarrolladores tipo A y B:

*Hicimos mucho hincapié en una característica de los edificios que nos permitían los terrenos al ser tan amplios que tenía que ver con unidades muy grandes, con expansiones grandes, espacios más grandes que los típicos del mercado. Con jardín, parrilla, pastito. Todo ese imaginario doméstico, que es un poco difícil de conseguir en un terreno de características típicas. (Desarrollador tipo A)*

Los desarrolladores aprovecharon estas posibilidades de diseño y las complementaron con elementos asociados a la vida verde y *eco-friendly* (terrazas verdes, separación de residuos, accesos para bicicletas, composteras, etc.) para generar un producto diferencial para un target específico: las nuevas clases medias urbanas, que se distinguen por sus hábitos de consumo y capitales culturales asociados al buen vivir (González Bracco y Arizaga, 2019).

Otro factor que condiciona las estrategias de diseño es la lectura sobre el mercado que tienen los actores inmobiliarios. Ante el imaginario de un mercado saturado de monoambientes -o *monodolar*, como refiere un entrevistado- los desarrolladores incluyeron unidades más amplias y con más ambientes apuntando a un perfil de comprador usuario final. Mientras que las unidades más chicas destinadas a inversores permitieron fondear el comienzo de la obra, los departamentos más grandes contribuyeron a posicionar y valorizar al DoHo.

Ahora bien, el diseño de estas tipologías más caras fue posible gracias a la brecha de renta (Smith, 1996) generada por la política de renovación. Los bajos precios de adquisición de los terrenos y la inversión pública destinada a la valorización del área dieron margen a los desarrolladores para generar emprendimientos con precios más altos que se pudieran convalidar en el mercado. Como señalan todos los entrevistados, la calidad del producto final está estrechamente asociada a la expectativa sobre el perfil poblacional de la zona. En este caso, el ajuste entre la oferta y la demanda fue un proceso gradual propiciado por las acciones públicas y privadas. Los primeros desarrollos fueron más austeros, con terminaciones más estándar y departamentos más pequeños destinados al público inversor. Cuando el proceso de renovación se empezó a consolidar, los desarrolladores comenzaron a

elevant el nivel de los emprendimientos. Aquí jugó un rol central la inversión pública y privada. Numerosos relatos refieren a la inversión en espacio público realizada por el propio desarrollador como modo de valorizar su emprendimiento. Así el proceso de renovación material y simbólico se volvió parte de las estrategias de comercialización y de los argumentos de venta. Mientras que en los comienzos “había que salir a vender al barrio” (Desarrollador tipo A), y el proyecto quedaba en segundo plano; ahora al DoHo “ya no hay que salir a venderlo, es un lugar que la gente aspira a vivir ahí” (Desarrollador tipo B).

De este modo, en las estrategias de diseño y comercialización de los agentes inmobiliarios advertimos no solo una operación de renovación sino también de zonificación (Ferrero, 2019); entendida como estrategia de diferenciación y jerarquización del espacio, que opera mediante la fragmentación y partición del territorio en o enclaves dotados de una esttica, usos y prácticas de consumo específicos. Esta zonificación es precisamente lo que permite posicionar a este nuevo barrio de la ciudad y garantizar su éxito comercial.

## 5 CONCLUSIONES

El DoHo es construido como un caso de renovación urbana “exitoso”, tanto por el gobierno local como por los actores inmobiliarios. Para el gobierno local se cumplieron las expectativas: la inversión pública fue acompañada por los privados. Es decir, se vendieron los terrenos, se construyeron los emprendimientos y se mudaron los nuevos habitantes. Esta transformación de la zona tiene su correlato en el aumento de los precios del suelo, una meta explícita de esta gestión de gobierno (Gonzalez Redondo, 2019). Para los desarrolladores también fue exitosa: la apuesta de valorización efectivamente se realizó, la oportunidad se concretó. Como señala un desarrollador tipo B, “desde el punto de vista inmobiliario, nos fue bien en los tres proyectos. Fue progresivamente mejor”.

Este trabajo indagó en los motivos de este éxito, en las razones que llevaron a los desarrolladores a apostar por esta zona de la ciudad. Como primer hallazgo, cabe destacar el papel preponderante del Estado que desde todos los aspectos de este proyecto, asegur de antemano la realización de la apuesta. En primer lugar, la disposición de estos terrenos en un entorno desvalorizado con un alto potencial de renta no solo asegur un elemento central para el desarrollador, como es el suelo (Topalov, 1979; Schteingart, 1989), sino que lo hizo a precios mucho más bajos que los del mercado. Junto con ello, y a diferencia de gestiones anteriores, dio normativa a estos terrenos, otro elemento central según los actores entrevistados. Por último, desple una serie de inversiones indispensables para su valorización.

Todas las características de la operatoria condicionaron el perfil de desarrolladores que ingresaron al proyecto y sus estrategias. La modalidad de las subastas habilitó la participación de jugadores muy heterogéneos, con una fuerte participación de pequeños y medianos desarrolladores, que realizaron emprendimientos de distintas escalas. Para estos, el beneficio económico por supuesto es un motor clave, pero no es el nico. Otros factores, relacionados con sus trayectorias biográficas, motivaciones profesionales y vínculos interpersonales incidieron en sus estrategias.

Otro elemento de peso en sus decisiones es la lectura que tienen sobre el devenir de la política y sobre el territorio en el que se despliega. Tras décadas de políticas trucas, las intervenciones públicas y de sus pares/competidores resultaron centrales para confiar en la concreción del proyecto de renovación. Asimismo, las interpretaciones sobre el territorio que tienen los actores inmobiliarios orientan sus estrategias de diseño y comercialización. Sobre la base de estas lecturas, estos actores transforman algunas características de los emprendimientos y del entorno en atributos que permiten posicionar este nuevo barrio para un sector poblacional específico. Este proceso material y simbólico de renovación y zonificación (Ferrero, 2019) garantiza el éxito comercial de la operación, a la vez que legitima la política. El posicionamiento del DoHo como un barrio de alturas bajas y espacios verdes permite aunar los intereses contrapuestos de agentes inmobiliarios y de organizaciones vecinales.

De esto también se desprende la relevancia que tienen los actores inmobiliarios en los procesos de renovación y, por ende, en el acceso al hábitat. Si bien el Estado tuvo un rol preponderante al generar la zona de oportunidad, lo cierto es que las prácticas de los desarrolladores dieron forma a esta renovación. Sus estrategias de gestión del suelo, de financiamiento, de diseño y comercialización condicionaron las tipologías edilicias y el perfil poblacional que accedió a los emprendimientos. De este modo, -como los mismos entrevistados reconocen- son un actor clave en los procesos de renovación urbana, en la transformación de la ciudad. Este proceso fue gradual, las intervenciones públicas y privadas se fueron complementando e hicieron del DoHo un barrio cada vez más exclusivo y excluyente, o -en palabras de un entrevistado- "más sushi y menos empanada".

Como contracara, para algunos actores esta política no resultó exitosa. Nos referimos a aquellas familias ocupantes que fueron desplazadas mediante un proceso de filtrado social (Díaz Parra, 2016), analizado en otros trabajos (Gonzalez Redondo, 2021; Diaz y Zapata, 2020; Zapata et al, 2021). Resulta imprescindible analizar este tipo de operaciones a la luz de otros criterios fundamentales que tengan como horizonte el derecho a la ciudad (Harvey, 2012). En este caso, el Estado favoreció la expulsión de la ciudad de los sectores más vulnerables, a la vez que contribuyó a generar una zona de oportunidad para los actores inmobiliarios. A lo largo de este trabajo, vimos las condiciones que favorecieron el aprovechamiento de esta oportunidad por parte de los desarrolladores inmobiliarios. Queda pendiente para futuros trabajos comparar este caso con otras operaciones de renovación que se despliegan en esta misma ciudad, con resultados diversos.

## 6 BIBLIOGRAFÍA

Azuela, A., y Cosacov, N. (2013). Transformaciones urbanas y reivindicaciones ambientales: En torno a la productividad social del conflicto por la construcción de edificios en la Ciudad de. *EURE*, 39(118). <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612013000300007>

Baer, L., y Kauw, M. (2016). Mercado inmobiliario y acceso a la vivienda formal en la ciudad de Buenos Aires, y su contexto metropolitano, entre 2003 y 2013. *Eure*, 42(126), 5–25. <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612016000200001>

Beltrán, G. (2007). *La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina* (Tesis doctoral). UBA.

Cuenya, B. (2011). Grandes proyectos y sus impactos en la centralidad urbana. *Cadernos Metrópole*, 13(25), 185–212. <https://doi.org/10.1590/5987>

D' Alessio, F. y Gaggero, A. (2020) Informe sobre venta de terrenos públicos en CABA, inédito.

D' Avella, N. (2019). *Sueños en concreto. Práctica, Valor y Entornos construidos en la Buenos Aires pos-crisis*. Duke University Press.

Díaz, M. y Zapata, C. (2020). *La renovación disputada. Entramados de la construcción de un nuevo barrio sobre la traza de la Ex Autopista 3 en la Ciudad de Buenos Aires*. Buenos Aires: IMHICIHU. [http://iigg sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/22/2020/12/LaRenovacionDisputada\\_FINAL.pdf](http://iigg sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/22/2020/12/LaRenovacionDisputada_FINAL.pdf)

Díaz Parra, I. (2013). *La gentrificación en la cambiante estructura de la ciudad*. Biblio 3W, XVIII(1030).

Delgadillo, Díaz Parra y Salinas (Coords.) (2015). *Perspectivas del estudio de la gentrificación en México y América Latina*. México: UNAM.

Ferrero, M. (2019). De rentas y despojos. Un análisis de la dinámica inmobiliaria actual en las ciudades de Asunción (Paraguay), Córdoba (Argentina) y La Paz (Bolivia). *Quid* 16, 2020(12), 42–67. <https://publicaciones sociales.uba.ar/index.php/quid16/article/view/5029>

Franquesa, J. (2007). Vaciar y llenar, o la lógica espacial de la neoliberalización. *Reis: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 118, 123–150. <https://doi.org/10.2307/40184799>

Gaggero, A. (2012). Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, 6(9), 37–57.

González Bracco, M., y Arizaga, C. (2019). Retóricas de lo auténtico: estética y sensibilidad en los negocios gastronómicos de la Ciudad de Buenos Aires. En Cortés y Licona (Eds.), *Narrativas culinarias. Miradas etnográficas*. Editorial Académica Española.

Gonzalez Redondo, C. (2019). *La política de distritos en el sur de la ciudad de Buenos Aires: modelos internacionales, actores locales y territorio (2008-2019)*. Tesis doctoral. UBA.

Gonzalez Redondo, C. (2020) "El "DoHo", un "nuevo" barrio. Consideraciones en torno a la dimensión simbólica del proceso de renovación urbana desplegado en el sector V de la traza de la ex AU3, en la ciudad de Buenos Aires". DÍAZ y ZAPATA (comps) *La renovación disputada. Entramados de la construcción de un nuevo barrio sobre la traza de la Ex Autopista 3 en la Ciudad de Buenos Aires*, Buenos Aires, Buenos Aires: IMHICIHU.

Gonzalez Redondo, C (2021). La planificación urbana y su incidencia en los procesos de gentrificación. *Andamios*, 17(44), 247-273. <https://doi.org/10.29092/uacm.v17i44.800>

Guevara, T. (2015). *¿La ciudad para quién? Transformaciones territoriales, políticas urbanas y procesos de producción del hábitat en la ciudad de Buenos Aires (1996-2011)*, México: UNAM.

Harvey, D. (2012). *Ciudades rebeldes: Del derecho de la ciudad a la revolución urbana* (2013th ed.). Madrid: Akal.

Herzer, H. (2008). *Con el corazón mirando al sur*. Bs As: Espacio.

Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano. Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Universidad de los Andes.

Raspall, T. (2014). *El rol de los actores en la configuración de la oferta de vivienda nueva en la Ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad. El caso del barrio de Caballito, 2003-2008*. Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín.

Schteingart, M. (1989). *Los productores del espacio habitable: estado, empresa y sociedad en la ciudad de México*. México: El Colegio de México.

Smith, N. (1996). *La nueva frontera urbana. Ciudad revanchista y gentrificación (2012)*. Madrid: Traficantes de sueños. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Socoloff, I. (2018). Grandes desarrolladores inmobiliarios: hacia una tipología de sus estrategias de inversión y financiamiento entre 2002 y 2015. Jornadas "Empresas, Empresarios Y Burocracias Estatales En La Producción Del Espacio Urbano a Través de La Historia".

Therodore, N., Peck, J., y Brenner, N. (2009). Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados. *Temas Sociales SUR*, (66), 12.

Topalov, C. (1978). *La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis.* (2006). Buenos Aires: Versión digital para la cátedra de Sociología Urbana de la Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

Zapata, M. C., et al. (2021). Políticas habitacionales de mixtura social en escenarios de renovación urbana. El caso del Plan de Soluciones Habitacionales en la traza de la ex-Autopista 3, Ciudad de Buenos Aires, Argentina. *Cuadernos de Geografía*, 30(1), 45–65. <https://doi.org/10.15446/rcdg.v30n1.81574>