

**OPERACIONES INTERLIGADAS**  
**PARA LA**  
**INTEGRACIÓN SOCIAL URBANA Y NEGOCIO INMOBILIARIO**  
**NEGOCIOS CON Y PARA LOS POBRES**

**Patricio Hales Dib**  
**Arquitecto**

A medida que las ciudades de mayor tamaño crecen , lo que era la periferia abandonada ,sin servicios, los lejanos lugares de las antiguas “tomas” que definían un límite urbano virtual marcado por los bordes de crecimiento popular espontáneo en los límites , van dejando de ser el final de la ciudad. Poblaciones que alguna vez fueron los márgenes de las zonas urbanas , con sus terrenos y viviendas, hoy constituyen apetitosas áreas de suelos que el negocio inmobiliario registra como zonas de oportunidad de inversión pero no hace negocio en ellas .

La conducta de **los agentes inmobiliarios**, en estas áreas populares , está **polarizada** : **(1.)**mientras unos organizan estrategias para comprar a precio vil ,(2.) otros ,quizás la mayoría de los inmobiliarios ,se resisten a hacer negocio inmobiliario con los pobres.

Las antiguas poblaciones marginales pasaron a ser territorios atractivos por las mejoras de su dotación de servicios , la nueva vialidad que la rodea, el metro,el variado tipo de desarrollo de actividades en zonas contiguas ,la mejora de su

accesibilidad ,más su proximidad a otra localizaciones de importante frecuencia origen-destino.

Las propiedades de sectores pobres y medio-bajos dejaron de ser sitios marginales porque cambió su posición urbana relativa, pero sus dueños siguen siendo pobres .

Siguen estando al margen de los buenos negocios . Son familias pobres que viven en terrenos de fuerte plusvalía, y sin embargo ,a pesar del nuevo potencial de sus inmuebles.

### **Perderse el negocio que está en sus manos es otra forma de segregación.**

Están marginados de los buenos negocios.

Cuando venden ,en general venden mal .

Pero ,para peor, pierden sus barrios ,sus redes de apoyo,su identidad urbana , terminan segregados en los nuevos límites urbanos y pierden integración social.

En esta situación ,para estos sectores sociales, tanto vender ,como también no vender sus propiedades ,termina siendo para ellos un mal negocio.

Hoy , nadie ayuda a que estas familias aprovechen de hacer inversiones con sus inmuebles manteniéndoles integración urbana y utilidades comerciales. Como ellos no están preparados para hacerlo , se pierden las oportunidades.

La inversión inmobiliaria se hace sin ellos, al frente de ellos , pasa por su lado o los aplasta y desintegra socialmente en la ciudad.

El progreso de la ciudad avanzó hasta aquellas poblaciones populares que antes eran el margen urbano, pero los propietarios pobres y también sectores medios, que han sido favorecidos por las plusvalías del desarrollo urbano, no saben como aprovechar el alza del valor de sus pequeñas casas o terrenos .

## LOS RIESGOS DE LOS POBRES EN EL NEGOCIO INMOBILIARIO

Estos sectores,pobres y medios, están expuestos a **tres factores de riesgos de negocio y segregación.**

**1.-El primer y mayor riesgo** es que los pobladores vendan para reproduciendo su segregación urbana en otro lugar. Y peor aún, que además hagan mal negocio en el precio de venta de sus propiedades.

A menudo están amenazados de caer en manos de especuladores que se aprovechan de ellos para comprarles su propiedades.

Una fórmula de presión contra los pobres del pericentro de las grandes ciudades, es amenazarlos con falsas expropiaciones. El comprador abusador aprovecha

datos normativos ,como las afectaciones de utilidad pública que , a partir de las propuestas de los ensanches de calles con que los Planes Reguladores,les permite anunciar posibles expropiaciones .El anuncio pretende desvalorizar grandes paños construidos .

Con ese u otro recurso , son presionados a vender barato y la familia que vende se relocalizará .Como su reubicación la hace con poca plata ,naturalmente el potencial de compra de su nueva vivienda está limitado a lugares marginales y terminará sufriendo una nueva segregación urbana.

**En ese caso el negocio inmobiliario provocó segregación social .**

Venden mal y son expulsados de sus barrios.

Como reciben poco dinero solo pueden comprar nueva vivienda en la lejanía, por lo cual con la venta de su propiedad **renuevan aquella antigua marginalidad ,que tenían cuando recién se instalaron en los terrenos que ahora abandonan .**Y se van a los nuevos extramuros.

**Ese inversionista inmobiliario gana su dinero contribuyendo a la dinámica de la segregación urbana y los pobres pierden integración social.**

**2.-El segundo factor de riesgo** que lleva a los pobres a perderse una oportunidad de mejorar su calidad de vida con sus propios bienes ,es que aquellas **inmobiliarias honestas, que no son parte de los abusadores ,en vez de interesarse por conducir una operación integradora ,no buscan hacer inversiones en estos inmuebles porque consideran complicado hacer negocio con estos pequeños propietarios pobres.**

Estas inmobiliarias, por bien intencionadas que estén, desprecian esas pequeñas propiedades, evitan comprarlas los consideran un negocio "cacho",porque tienen títulos de dominio complicados , por la complejidad de la fusión de roles ,porque necesitan unir muchos "paños" chicos, porque requieren poner de acuerdo a muchos propietarios para que vendan en tiempo relativamente simultaneo ,porque temen que una vez concretado el negocio el desalojo para demoler y ocupar el suelo se transforme en un conflicto social de difícil solución.

Los empresarios ,con justa razón,le temen a las posesiones efectivas no resueltas, escrituras irregulares, y si compran temen , al momento requerir las desocupaciones ,tener que enfrentar desalojos por medio de recurso en los tribunales de justicia ,que difícilmente de ordenarán y que serían conflictivos de cumplir.

Así estos **empresarios ,que honestamente no abusan con presiones ilegítimas contra los propietarios** y que están **dispuestos a pagar el justo buen precio, terminan marginando a los pobres de una oportunidad comercial** adecuada .

Aunque sea sin desearlo, contribuyen que los pobres queden fuera de la posibilidad de beneficiarse con la plusvalía de sus barrio y se pierdan la oportunidad de resolver bien la integración urbana que habían conquistado después de años .

**3.-El tercer riesgo es que los pobres , vendan desordenadamente ,individualmente ,** quedando a la deriva en la ciudad buscando nuevos barrios

donde no tienen inserción social ,perdiendo sus redes y la dotación de servicios que tenían .

**Las ventas aisladas perforan un paño grande dejando huecos que tienden a desvalorizar el potencial inmobiliario** de los terrenos de aquellas familias pobres que podrían querer vender más adelante. Los huecos pueden hacer perder la posibilidad de sumar propiedades y no podrían conformar un terreno de mayor constructibilidad que les permitiría ganar más.

**Los pobres no saben hacer negocio inmobiliario** y terminan perdiéndoselo o entregándoselo a los que abusan de ellos y que les compran a precio vil.

**O bien,venden y se marginan en la ciudad al comprar su nueva vivienda.**

**Es el drama de la mala venta y la pérdida de integración social urbana y de un buen negocio.**

#### UNA PROPUESTA DE SOLUCION : OPERACIONES INTERLIGADAS

**La fórmula de solución es incorporar a los sectores populares a un negocio inmobiliario que les permita quedarse en su barrio.**

No basta que los pobres vendan a buen precio.

Es necesario que vendan a un precio tal **que el resultado fortalezca su integración social urbana.**

La venta de sus inmuebles debe ser a precios de una magnitud que permita que ellos inviertan en ,**ojalá en su territorio , sin desarraigarse.**

**Debería establecerse es una OPERACIÓN INTERLIGADA al estilo de las experiencias descritas por Smloka ,Sandroni y el Lincoln Institute bajo una fórmula de compra-venta en la que el inmobiliario le compra a los pobres y les vende en un pedazo del mismo lugar en que vivían ,con todas las ventajas del progreso adquirido en el tiempo.**

La fórmula propuesta, además de **detener la expulsión** ,permite protegerlos de vender mal ,logra que les paguen justo precio .

Además se consigue que los pobladores puedan obtener **ventajas adicionales a la hora de definir los proyectos de arquitectura y localización** al cierre del negocio de venta de sus propiedades.

**Por eso es una Operación Interligada : ellos venden y compran en el mismo lugar simultáneamente , a quien les compró .**

En Chile esto no existe, pero ya ha habido experiencias similares en Sudamérica. El inmobiliario ganará con la parte de los terrenos en que construirá y venderá para otros, para nuevos moradores ,sean comercio o habitación,si la regulación lo permite.

A los pobres, que venden sus propiedades les convendrá que el inmobiliario venda bien lo que va a construir en el pedazo del terreno que ellos no ocuparán, puesto que **del éxito de la operación del inmobiliario saldrán los dineros para aumentar la calidad de las viviendas en que vivirán las familias que vendieron y que se quedarán en el lugar.**

Mientras más rendidor sea ,comercialmente , el terreno con el que se quede el inmobiliario ,más posibilidades tienen los que vendieron de exigir que sus viviendas mejoren su standard.

Por tanto a los pobres que venden les interesará vender un pedazo comercialmente atractivo para el inmobiliario .Y por su parte al inmobiliario le interesará tener vecinos contentos con el resultado de su venta y de su compra de lo construído.

No imagino esas Operaciones Inteligadas a partir de la empresa privada,sino más bien **con la empresa privada.**

Porque la iniciativa de organización debería estar en manos del Estado.

## LOS MIEDOS AL DESARRAIGO DEL POBLADOR QUE VENDE SU CASA

Después del miedo a ser estafados, **el mayor temor que tienen los pobladores de sectores bajos y medios, consiste en la incertidumbre de su nueva localización habitacional. Intuyen la segregación que sufrirán al cambiarse de barrio después de vender su casa.**

Saben que ganaron porque llegó el Metro a su barrio o por que a su lado pasa una autopista que valorizó su casa, pero temen que vender su casa puede ser irse a vivir quien sabe donde.

Por eso,mi preocupación majadera es que **la fórmula a construir tiene que evitar dos peligros: que no se pierdan el plusvalor y que no se desarraiguen de su entorno .**

Los sectores medio bajo y los más pobres no imaginan como hacer negocio conservando una vivienda en el mismo barrio de sus redes de vida .Y tienen miedo con justa razón. Han abusado de ellos los han engañado pagándoles a “precio de huevo” o son despreciado y nadie trata de hacer negocio con ellos.

**Los pobres se pierden aprovechar el potencial inmobiliario de su posición urbana .**

## HOY EL ESTADO NO UNE INTEGRACION SOCIAL Y NEGOCIO INMOBILIARIO

**Actualmente el Estado, no hace nada para que los pobres sean inversionistas inmobiliarios en sus terrenos,** evitando su desarraigo y segregación urbana.

Los gobiernos, como máximo beneficio, les dan subsidios para reparar, ampliar o densificar, así como al pago de servicios o necesidades familiares, pero no hace nada por ayudarlos a hacer negocios como los hacen otros sectores sociales que se benefician del gran plusvalor de sus propiedades. Perdiéndose la posibilidad de ganar el dinero de la plusvalía junto con quedarse en el mismo barrio si es que vendieran.

Pasamos más de 12 años insistiendo en la necesidad de legislar una política de plusvalías compartidas.

Eso ,constitucionalmente no puede ser iniciativa parlamentaria,la Constitución obliga que sea proyecto de gobierno.

Pero hasta ahora ningún gobierno ha ido más allá de escucharnos, esbozar borradores. Incluso hace un tiempo se escribió un proyecto de ley .Y no pasó de la promesa ilusoria de presentar un proyecto de ley que nunca se presentó.

Un Ley de Plusvalías compartidas podría ser un camino adecuado para incluir el debate del tipo de política que estoy planteando ,pero no es suficiente.

### DISEÑAR UNA NUEVA NORMATIVA : ASOCIAR A LOS POBRES A LOS BUENOS NEGOCIOS.

Hay terrenos en zonas populares que han subido enormemente de precio.

Podrían ganar plata sin cambiarse de barrio.

Sin embargo, la experiencia comparada ,en sectores populares y medios, demuestra en otras partes de Sudamérica ,muy buenos resultados de casos de inversión combinada.

El mecanismo a diseñar, para Chile, no es difícil.Y daría garantías a las partes.

Es perfectamente posible que el Estado con un ente superior, o desde los gobiernos regionales, se asocie al conjunto de pobladores de esos sectores con una inversión inmobiliaria en la **que ellos vendan parte de esos terrenos**, en lo posible la parte de mayor plusvalía para obtener más ganancias.

Venderían recibiendo varios beneficios que el Estado debe garantizar que sean resguardados.

## EL COMPROMISO EN LA OPERACIÓN INTERLIGADA: CAMBIARSE DE CASA Y NO DE BARRIO.

Tendrían el beneficio de **vivir en una parte del terreno que venden.**

Quedarían ahí mismo sin desarraigarse, en construcciones de uno, dos, tres o cinco pisos .El Estado aseguraría que el inmobiliario pague con buena calidad habitacional, haciendo de promotor inmobiliario para asegurarles ser socios de un buen negocio.

Hoy día, el Estado no promueve esto y los inmobiliarios lo consideran riesgoso y los pobladores se pierden el plusvalor que les ha ido otorgando la ciudad que los va envolviendo.

Esto es un crimen inmobiliario, porque ese poblador no tiene capacidad de actuar en el negocio , vive lleno de temores y tiene miedo de que el especulador y el inmobiliario lo vayan a engañar. Finalmente terminan cayendo en las manos de los que abusan de ellos, los hacen vender a un precio vil .

**Entonces el ciclo de marginación vuelve a repetirse en sus peores formas** pues estos habitantes del pericentro terminan expulsados viviendo en una nueva periferia cada vez más lejos de los servicios públicos, de los buenos liceos, de las oportunidades de trabajo, de los museos, de las bibliotecas y del progreso que alguna vez había llegado cerca de sus casas. Hoy les compran a un precio que los lleva a comprar su nueva vivienda en una periferia más lejana.

En suma: más segregación, con todos sus efectos, no solo para los más pobres, sino para la sociedad en su conjunto.

## LA CEGUERA FUNCIONARIA Y EL DESINTERÉS MUNICIPAL

Por ahora aún hay cierta ceguera en los funcionarios gobernantes respecto de este tipo de fenómenos y más ceguera para fórmulas posibles de realizar, y que yo lo llamo **asociación inmobiliaria popular promovida por el Estado o negocio inmobiliario para los pobres promovido por el Estado.**

La mayoría de los alcaldes del pericentro hacen poco o nada por los pobres en este plano.

El fracaso de la poca participación y desinterés municipal está demostrado con números en la mano, para los programas de aprovechamiento de suelo y progreso

de barrio, que deberían ser un éxito en la zona de comunas que rodean al centro de Santiago y son despreciados por esos municipios.

Existen planes habitacionales como los fondos concursables de fondo de sitio llamado, para hacerlo más difícil, "densificación predial", que permiten la construcción de nuevas viviendas en los sitios ocupados o vacíos, compartidos, en tamaños con fondos largos por el antiguo loteo parcelero del pericentro y también en los loteos de sitios de 9 por 18 ubicados en el actual borde del centro de la ciudad. Ese programa fomenta la integración urbana al progreso, permite construir sin desarraigar a la familia, manteniendo las redes cotidianas de colegio, amistades, familia y trabajo. Pero es lento de aplicar. Hay que organizar lo grupos. Entonces, como no son rentables

Electoralmente para los futuros candidatos a la reelección alcaldía, porque son obras que no se ven, no lucen como una cancha de fútbol con pasto sintético, los alcaldes no los promueven y pese a lo buenos que pueden ser no se implementan con la masividad que se que se podrían hacer. Éstas serían buenas maneras de usar el suelo.

Pero si ni esas fórmulas las usan, mal podrían hacerse cargo los municipios de promover un largo proceso de inversión inmobiliaria que combine empresa y sectores medios y pobres de sus comunas. Solo lo puede hacer el gobierno regional o el central.

## EL MERCADO INMOBILIARIO PUEDE SER UN AGENTE PARA COMBATIR SEGREGACIÓN

En la medida que el mercado inmobiliario se vaya dando cuenta que le va a ir mal si se va a comprar terrenos solamente a la zona de expansión urbana, a construir sólo viviendas más caras podría comenzar a interesarse por fóruas de Operaciones Interligadas. En las zonas de expansión urbana, no va a tener las ventajas de la integración social en sus ventas.

En los barrios de altos ingresos a veces hay terrenos disponibles, pero no existe la rentabilidad social que producen los proyectos inmobiliarios en sectores de bajos ingresos.

Algunos inmobiliarios haciendo inversión inmobiliaria en sectores populares, han obtenido buena rentabilidad y a la vez. Como dice Sabatini, compran suelo a precio obrero y consiguen vender caro

Curiosamente, en ese proceso, contrariamente al estereotipo del análisis vulgar, en este negocio benefician a barrios pobres trayéndoles vecinos de mejor ingreso, que compraron viviendas en sus barrios, instalándose cercanos a los pobres una serie de condominios con vecinos pertenecientes a sectores de mejor nivel que el vecindario nativo. Llegan mejoras viales, urbanización del vecindario, fuentes de trabajo en servicios varios, empleos en las viviendas, más seguridad policial, paisajismo y es cierto, una segregación a baja escala.



Se producen así, gracias a esa inversión inmobiliaria, todos los beneficios mutuos que se consiguen entre los distintos sectores sociales, al romper la segregación y producir diversidad. Eso no fue lo del conflicto de Peñalolén, en cambio sí sucedió en Huechuraba.

Si ese proceso se realiza a través de la comprensión, y no por imposición, naturalmente que van a surgir las opciones financieras para tener y disponer de los terrenos.

Yo estoy seguro de que los habitantes de alto ingreso en Lo Barnechea invierten en mejoras de algunas, no todas, poblaciones populares de su comuna, dándole beneficios sociales a muchísimos sectores de bajos ingresos que están en los bordes del

Río. E incluso, dado el deseo que tienen de tener trabajadores cerca de sus casa, en el barrio, que estén en buenas condiciones y no tengan que recurrir a la delincuencia para subsistir, prefieren contribuir, por ejemplo, financiando terrenos.

Esto es similar a lo que ocurre en otros casos, como en sectores de Peñalolén, Huechuraba y Conchalí, e incluso en casos más exóticos como Zapallar y Cachagua, donde a pocos metros de los sectores de más alto ingreso del país, viven los jardineros, lavanderas, gásteres y el pequeño comercio son los encargados de mantener esos balnearios de sectores de altos ingresos durante el transcurso del año. Esa es evidentemente una forma de integración social urbana.

Entonces, para implementar estas medidas, primero que nada debe haber políticas públicas que sean capaces de constatar la brutal segregación que algunas de las mismas políticas públicas han producido. Como la perificación (Tockman) social que ha provocado el Serviu.

#### CREAR UNA NUEVA POLITICA PUBLICA :

#### LA AGENCIA GESTORA INMOBILIARIA DE INTEGRACION SOCIAL

Es necesaria establecer una política pública que transforme al **Estado en un agente proactivo que conduzca las oportunidades de los propietarios de sectores populares que quieren voluntariamente vender.**

Debería crearse una **Agencia responsable de la gestión con la que el Estado debe abordar la realización de operaciones interligadas.**

El Estado activa la operación cumpliendo dos tareas propias:

**1°** Detecta las posibilidades urbanas. Estudia las localizaciones urbanas populares, maneja un banco de datos. **2°** conovoca a las partes y **3°** el Estado ,es el garante que protege a los pobres de los riesgos de ser atropellados por inescrupulosos que podrían abusar en la asociación y facilita a los inversionistas el saneamiento de títulos y organiza a los propietarios oferentes .

**El Estado debe generar negocios inmobiliarios que beneficien a los sectores de bajo ingreso, que quieren voluntariamente vender sus propiedades .**

Entre las tareas que debe establecer ,esta NUEVA política ,está la de informar a los propietarios de la plusvalía de la que están siendo beneficiados .

**El Estado debe guiarlos en un proceso de negociación** que permita su arraigo en el barrio ,evite la expulsión a territorios urbanos marginales y vigile que no haya abuso en los precios . Debe ser **promotor y facilitador de su asociación con empresas inmobiliarias** serias para producir un negocio para los pobres.

**El Estado debe ser el garante** de una asociación entre las inmobiliarias y los pobres que quieran voluntariamente aportar sus propiedades.

Esta sería una nueva política pública que nadie a abordado.

Necesitaríamos un ente estatal de dinamismo activador que transforme la capacidad del **Estado para que sea un actor entusiasta para generar negocios inmobiliarios que beneficien a quienes actualmente son despreciados por el mercado inmobiliario y sus agentes.**

Sería necesario una normativa nueva, audaz.

Un **organismo estatal debería abrir un banco de datos inmobiliarios** , ir registrando las valorizaciones urbanas que abren oportunidades de negocios con propietarios populares, informarlos, organizarlos y estimularlos a una combinación que una el combate a la segregación con el aprovechar el plusvalor que los pobres probablemente no ven como negocio.

**En los casos de operaciones en que los pobladores venedores no quieran mantenerse en el propietario,el Estado es clave para relocalizar a quienes venden,priorizando una fórmula en el mismo territorio que salgan si construir segregación urbana.**

Los pobres pueden ver y saber del buen negocio que podría surgir del plusvalor que adquirió su casa, pero no saben donde encontrar reemplazo adecuado para su vivienda sin desarraigarse del progreso conquistado.

Por eso prefieren perderse el negocio.

Como **el negocio puede ser bueno en el precio y muy malo en la desintegración social urbana que sufrirá su familia, el garante antisegregacion urbana debe ser el Estado.**

### LA SEGREGACION URBANA ES MALIGNA(Sabatini)

Quizás después de Allende, por primera vez escucho a un Presidente de la República, a Michelle Bachelet, expresar su preocupación por la segregación urbana.

La creación de una Comisión que elabore una nueva política urbana, convocada por el presidente Piñera en 2012, constituye un esfuerzo que considera en sus títulos de convocatoria, la segregación urbana.

Un país con el ingreso per cápita nuestro no va a poder hacer la intervención y recuperación de barrios que hacen los franceses. No me imagino que pronto se pudiese producir la cirugía mayor que esta situación requiere, y veo que el país sólo está paleando a este problema sin enfrentarlo.

Se necesitan ideas nuevas para conseguir integración social y negocio inmobiliario.

Patricio Hales Dib  
Arquitecto/