



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO
ESCUELA DE POSTGRADO

**AGENTES ECONÓMICOS E INTERMEDIARIOS DE LA GENTRIFICACIÓN.
ESTRATEGIAS Y RELACIONES EN LA DISPUTA POR LA BRECHA DE RENTA DEL
PERICENTRO DE SANTIAGO¹**

Hernán Orozco Ramos²

TESIS PARA OPTAR AL TITULO DE MAGISTER EN URBANISMO

Profesor Guía:
Ernesto López Morales

SANTIAGO, 2017

¹ Enmarcado en el proyecto FONDECYT 1151287 “Spatial capital, social complexity of the rent gap formation, and social stratification: a comparative analysis of gentrification in Santiago, Buenos Aires, Rio de Janeiro and Mexico City, 2005-2018” cuyo Investigador principal es Ernesto López-Morales.

² Becario del Centro de Estudios del Conflicto y Cohesión Social COES (FONDAP 15130009).

AGRADECIMIENTOS

A mi familia y amigos, que han soportado mi aislamiento y apatía cada vez que me sumerjo en un proceso de tesis, y quienes me aguantaron hablar sobre ésta cada vez que me vieron con la necesidad de hacerlo.

A los profesores y compañeros del Magister en Urbanismo de la Universidad de Chile, quienes me han enseñado mucho durante estos últimos años. Y en especial a Ernesto, mi profesor guía, quien me ayudó en cada paso de esta tesis con excelentes consejos teóricos, metodológicos, y también personales que me han permitido crecer enormemente como investigador.

Al equipo del proyecto FONDECYT “Spatial capital, social complexity of the rent gap formation, and social stratification: a comparative analysis of gentrification in Santiago, Buenos Aires, Rio de Janeiro and Mexico City, 2005-2018”; Ernesto López, Javier Ruiz-Tagle, Hernán Marín, Maite Rivera y Víctor Suazo, cuyo duro trabajo me permitió obtener valiosa información y conocimiento.

A la Escuela de Postgrado de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Chile y su ex directora Yasna Contreras, por las oportunidades que han abierto a una generación de estudiantes con muchas ganas de aportar a hacer cada día más grande a esta Escuela.

Y a todas las personas que han contribuido a esta investigación de distintas formas, como: profesores, encuestadores, encuestados, entrevistados, vecinos, autoridades, etc.

Resumen

Las políticas proempresariales, la inversión pública en infraestructura y la inversión privada en redesarrollo son las principales causas del desplazamiento por exclusión de la población residente más vulnerable del pericentro de Santiago (López-Morales, 2011, 2013a, 2015a, 2016), cuyo efecto no es sólo la gentrificación sino también una captura oligopólica de la renta de suelo comprendida entre su margen actualmente capitalizado y su margen potencial, es decir, la brecha de renta (Clark, 1988; Smith, 1979).

El presente trabajo precisa esta explicación macroestructural revisando la actuación de un conjunto heterogéneo de agentes económicos e intermediarios, a la fecha poco estudiados, en el proceso de apropiación de la brecha de renta; siendo los objetivos: clasificar sus estrategias, establecer sus relaciones y aproximarse a sus impactos en el mercado de la vivienda.

Se considera el estudio de cuatro unidades-barriales que exhibían el año 2015 cambios considerables en el parque construido y estructura social, a saber: Alameda en la comuna de Estación Central, Plaza Chacabuco en la comuna de Independencia, Barros Luco en la comuna de San Miguel, y Beauchef en la comuna de Santiago. Éstos casos se abordarán a través diversas aproximaciones metodológicas como: encuestas, entrevistas y observación en terreno.

Entre los agentes económicos estudiados están: pequeños y medianos rentistas, especuladores de suelo de pequeña escala, y capitales que rentan a través de la deuda hipotecaria. Mientras, entre los agentes intermediarios existen: corredores que asesoran a residentes que venden sus viviendas, nuevas formas de asesoría a la inversión y, vendedores inmobiliarios e hipotecarios.

Algunos impactos de la actuación y relaciones diferenciadas que generan estos agentes son: una alta demanda por vivienda nueva que dificulta la permanencia de los residentes tradicionales, una creciente agresividad en torno a la compra de suelo, pero también una disputa de la captura de valor a las inmobiliarias por parte de los propietarios, debido al interés de los agentes intermediarios por mejorar sus ganancias.

Palabras clave:

Gentrificación, Brecha de Renta, Agentes económicos e intermediarios

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Introducción	1
Planteamiento de la investigación	3
Preguntas	4
Hipótesis	5
Objetivos	5
1 MARCO TEÓRICO	6
1.1 Gentrificación global y sus formas locales	6
1.1.1 Principales ejes teóricos de la gentrificación	6
1.1.2 Un fenómeno global de manifestaciones locales	7
1.1.3 Lecciones desde America Latina	9
1.1.4 La “vuelta al centro” de Santiago: antecedentes teóricos	10
1.2 Base teórica-conceptual de la investigación	11
1.2.1 La economía política de la gentrificación	11
1.2.2 La renta del suelo y su brecha	12
1.2.3 La “doble naturaleza” de la renta capitalizada en Santiago	13
1.3 Conceptualización de agentes económicos e intermediarios	14
1.3.1 Agentes económicos, especuladores y rentistas	15
1.3.2 Gestores inmobiliarios, intermediarios del mercado inmobiliario	16
1.3.3 El financiamiento de nuevas ofertas y demandas	17
1.3.4 Vecinos que se vuelven agentes económicos o intermediarios	18
1.4 Principales consideraciones del marco teórico	18
2 DISEÑO METODOLÓGICO	21
2.1 Elección de las unidades de estudio	21
2.2 Encuestas a residentes	23
2.3 Entrevistas a agentes económicos e intermediarios	24
2.4 Revisión documental de apoyo	25
2.5 Resumen de variables y metodologías	26
3 DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	27
3.1 Elección de los casos de estudio	27
3.1.1 El dinamismo inmobiliario del pericentro de Santiago	27
3.1.2 Unidades barriales de estudio	33
3.1.3 La gentrificación del pericentro	38
3.2 Identificación y clasificación de los nuevos agentes	40
3.2.1 Agentes intermediarios	41
3.2.2 Agentes económicos no intermediarios	45
3.2.3 Síntesis de la clasificación de agentes	48
3.3 Vecinos involucrados, estratificación y conocimiento del mercado .	50
3.4 Impacto de los agentes y sus relaciones	53
3.4.1 La (in)formalización de la gestión inmobiliaria	53
3.4.2 El cambio en el régimen de propiedad y el escenario proinversión	55

4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	59
5 CONCLUSIONES	63
6 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	66
7 ANEXOS	71
7.1 Antecedentes complementarios de la elección de casos	71
7.1.1 El dinamismo inmobiliario del pericentro de Santiago	71
7.1.2 Descripción detallada de las unidades de estudio.....	75
7.1.3 Antecedentes complementarios de gentrificación en el pericentro	90
7.2 Antecedentes complementarios de los resultados.....	91
7.2.1 Identificación y clasificación de los nuevos agentes.....	91
7.2.2 Construcción de estratificaciones e índice de conocimiento	95
7.3 Pautas de conversaciones y entrevistas	102
7.3.1 Pautas de conversaciones informales	102
7.3.2 Pautas de entrevistas semiestructuradas.....	103
7.3.3 Formato de consentimiento informado para entrevistas.....	105
7.4 Diseño muestral de la encuesta a residentes 2015.....	106

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Barrio en la comuna de Estación Central, pericentro de Santiago	1
Figura 2. Teoría de la brecha de renta en Santiago	14
Figura 3. Agentes principales en la “cadena de valor” del suelo	19
Figura 4. Hipótesis de nuevos agentes en la “cadena de valor”	20
Figura 5. Ejemplificación actualización del padrón de viviendas	23
Figura 6. Distribución superficie residencial (m ² /hectárea) 2012	31
Figura 7. Permisos de edificación (m ² /hectárea) 2010-2014.....	32
Figura 8. Imagen Satelital unidad Alameda 2015.....	34
Figura 9. Imagen Satelital unidad Plaza Chacabuco 2015.....	35
Figura 10. Imagen Satelital unidad Barros Luco 2015.....	36
Figura 11. Imagen Satelital unidad Beauchef 2015.....	37
Figura 12. Signos de dinamismo inmobiliario en unidades de estudio	49
Figura 13. Campañas de asesores a inversionistas por Facebook.....	56
Figura 14. Estrategias inmobiliarias proinversionistas.....	57
Figura 15. “Cadena de valor” del suelo en el pericentro de Santiago	62
Figura 16. Densidad máxima en Planes Reguladores 2014	73
Figura 17. Accesibilidad al transporte público 2014 y autopistas urbanas	74
Figura 18. Extracto Plan Regulador vigente unidad Alameda	75
Figura 19. Catastro inmobiliario unidad Alameda	76
Figura 20. Fotografías unidad Alameda	77
Figura 21. Extracto Plan Regulador vigente unidad Plaza Chacabuco	79
Figura 22. Catastro inmobiliario unidad Plaza Chacabuco	80
Figura 23. Fotografías unidad Plaza Chacabuco	81

Figura 24. Extracto Plan Regulador vigente unidad Barros Luco	82
Figura 25. Catastro inmobiliario Barros Luco	84
Figura 26. Fotografías unidad Barros Luco	85
Figura 27. Extracto Plan Regulador vigente unidad Beauchef	86
Figura 28. Catastro inmobiliario unidad Beauchef	88
Figura 29. Fotografías unidad Beauchef	89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cuadro resumen de entrevistados	25
Tabla 2. Resumen de objetivos específicos y metodología	26
Tabla 3. Permisos de vivienda en el Centro y Pericentro, 2011-2015	29
Tabla 4. Crecimiento parque construido residencial 2002, 2012 y 2016*	33
Tabla 5. Precios y superficies promedio de vivienda nueva en altura	39
Tabla 6. Agentes que ayudaron en la búsqueda de vivienda por comuna (%) ..	40
Tabla 7. Agentes que ayudaron en la búsqueda por año de llegada (%)	40
Tabla 8. Acciones de conserjes reconocidos por residentes (%)	41
Tabla 9. Acciones de corredores reconocidos por los residentes (%)	42
Tabla 10. Clasificación de los agentes económicos e intermediarios	49
Tabla 11. Vecinos involucrados según los residentes (N* y %)	50
Tabla 12. Reconocimiento del cambio de los precios en el último año (%)	51
Tabla 13. Índice de Conocimiento del Mercado inmobiliario por estrato (%)	51
Tabla 14. Crecimiento anual* permisos de vivienda en la RM 2002-2015	71
Tabla 15. Estratificación socio-económica unidades de estudio 2002 y 2015 ..	90
Tabla 16. Porcentaje de hogares por tramo de ingresos 2015	90
Tabla 17. Estratificación socio-económica 2015 por tipo de vivienda	91
Tabla 18. Agentes que ayudaron en búsqueda de vivienda por comuna (N)* ..	91
Tabla 19. Agentes que ayudaron en la búsqueda por año de llegada (N)*	92
Tabla 20. Agentes reconocidos por residentes según tipo de vivienda	92
Tabla 21. Acciones de conserjes reconocidos por residentes (N)*	92
Tabla 22. Acciones de corredores reconocidos por residentes (N)*	93
Tabla 23. Tipo de tenencia de la vivienda según año de llegada al barrio	93
Tabla 24. Tipo de tenencia según tipo de vivienda por comuna	93
Tabla 25. Tipo de financiamiento según año de llegada al barrio	94
Tabla 26. Tipo de financiamiento según tipo de vivienda por comuna	94
Tabla 27. Acciones relacionadas con la compra-venta de viviendas	95
Tabla 28. Precios promedio de vivienda en las comunas de estudio	97
Tabla 29. Distribución y frecuencias de datos por grupos del índice	98
Tabla 30. Reconocimiento del cambio de los precios en el último año (N)*	99
Tabla 31. Índice de Conocimiento del Mercado inmobiliario por estrato (N)*	99
Tabla 32. Índice Conocimiento del Mercado por estrato socio-económico	100
Tabla 33. Resumen y ANOVA del modelo de RLM	100
Tabla 34. Coeficientes del modelo de RLM	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Crecimiento anual de permisos de viviendas en la RM, 2002-2015 .	28
Gráfico 2. Estratificación socio-económica unidades de estudio 2002 y 2015..	38
Gráfico 3. Estratificación socio-económica 2015 por tipo de vivienda.....	39
Gráfico 4. Tipo de tenencia de la vivienda según año de llegada al barrio	45
Gráfico 5. Tipo de tenencia según tipo de vivienda por comuna	46
Gráfico 6. Tipo de financiamiento según año de llegada al barrio.....	47
Gráfico 7. Tipo de financiamiento según tipo de vivienda por comuna	47
Gráfico 8. Índice Conocimiento del Mercado por estrato socio-económico.....	52
Gráfico 9. Gráficos de residuo tipificado	101

Introducción

El desarrollo urbano como herramienta de la expansión y financiarización de las economías nacionales trajo consigo la competencia entre las ciudades por entrar en los circuitos globales de inversión a través de la maximización de la rentabilidad inmobiliaria (Sassen, 1991; Smith, 1996, 2002). Lo anterior, ha desdibujado el rol social y político del espacio urbano y originado permanentes y profundas reestructuraciones socio-espaciales en todo el mundo.

Las principales metrópolis chilenas y latinoamericanas, que habían sido testigos durante décadas de la expansión urbana y el aumento de la segregación social, desde la década de 1990 son escenarios de un vertiginoso redesarrollo en sus áreas centrales, el que ha tenido un alto impacto en el patrimonio material e inmaterial de sus comunidades residentes locales.

En el centro y pericentro de la ciudad de Santiago³ desde la década del 2000 se experimenta un *boom* inmobiliario que significó un crecimiento superior al 80% en el número de viviendas (MINVU, 2015), gracias a la proliferación de edificios de gran altura y densidad. Estos han ocupado espacios intersticiales dejados en especulación o previamente industriales, pero también han reemplazado completa o parcialmente tradicionales sectores de viviendas de baja altura.

Figura 1. Barrio en la comuna de Estación Central, pericentro de Santiago



Fuente: Elaboración propia en el marco del proyecto FONDECYT 1151287.

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

Otras características de este nuevo mercado en sus áreas de mayor dinamismo son la constante alza de precios que a fines del año 2015 habían aumentado casi un 60% desde lo catastrado hasta el 2012 por López-Morales (2015a), y la disminución del tamaño promedio de la vivienda, que se ha reducido en casi un 30% desde lo reportado el año 2002 por el INE (2002) a la fecha.

Una tesis ya establecida para este contexto por Casgrain y Janoschka (2013), Bordorsf e Hidalgo (2013) y López-Morales (2011, 2013b, 2015a, 2016), es que este aumento de precios y disminución de tamaños son resultado del poder oligopólico de desarrolladores privados que, en áreas deterioradas, construyen viviendas con una alta densidad para hogares de “clase media emergente”⁴, pagando bajos precios por el suelo y consiguiendo altas rentabilidades.

A su vez, la inversión en infraestructura, la liberalización de la normativa y los subsidios a la compra de vivienda en áreas centrales han sido relevantes para impulsar este mercado de la renovación urbana. La lógica economicista en el discurso y práctica pública, o urbanismo proempresarial, ha creado los marcos jurídicos y económicos que aseguran y aumentan el potencial de ganancia o renta inmobiliaria (López-Morales, Gasic, y Meza, 2012, 2014)

Este escenario generó nuevas condiciones de vulnerabilidad para los vecinos de menor condición socio-económica. Por un lado, el desmejoramiento de sus condiciones ambientales acrecienta la “presión por desplazamiento” (ver Slater, 2009); y por otro, su bajo poder de negociación no les permite obtener pagos por sus viviendas suficientes para permanecer en el barrio, es decir se produce “desplazamiento por exclusión” (López-Morales, 2011, 2013b, 2015a, 2016).

Así, la inversión privada en redesarrollo y políticas públicas proempresariales son causas de la gentrificación de los vecinos más vulnerables de los barrios centrales y pericentrales de la capital. Estos podrían estar siendo desplazados a la periferia -incrementando la escala de la segregación-, o bien mantener su localización a cambio de aceptar el empeoramiento de su calidad de vida.

Lo anterior es la explicación de las relaciones entre aquellos agentes considerados como principales en el caso del centro y pericentro de Santiago (residentes propietarios, desarrolladores privados y el sector público), y de la disputa de éstos por capturar parte de la brecha de renta, entendida como la diferencia entre: (1) la renta potencial que es el mayor pago posible de exigir por el uso de una parcela de suelo, y (2) la renta actualmente capitalizada, que es el pago exigible por el uso actual del suelo (Clark, 1988; Smith, 1979).

⁴ Denominación coloquial para hogares jóvenes, de reducido número de integrantes, y de movilidad social ascendente.

Planteamiento de la investigación

Esta tesis intenta demostrar que la anterior explicación macroestructural es insuficiente para entender la complejidad del conflicto por la apropiación de la brecha de renta y que el modelo de redesarrollo que causa la gentrificación en Santiago está determinado por un conjunto heterogéneo de agentes, a la fecha poco estudiados (López-Morales, 2015d).

Entre estos agentes están los que se denominaran “intermediarios”, entendidos como sujetos e instituciones que actúan para que otros compren, vendan, arrienden, o pongan en arriendo sus viviendas. Éstos pueden estar presentes en cada una de las transacciones que se desarrollan en el mercado inmobiliario, como por ejemplo, en la venta de suelo a las inmobiliarias, en la venta de las edificaciones nuevas o rehabilitadas a los usuarios del segundo ciclo, etc.

También es posible encontrar “agentes económicos” que no son intermediarios, y que serán definidos como sujetos o instituciones que actúan en el mercado con fines especulativos o rentistas. Estos agentes, pequeños o grandes, globales o locales, pueden actuar de forma especulativa en la compra de las antiguas viviendas o del suelo, pueden invertir en propiedades nuevas o rehabilitadas para rentar a través del alquiler o financiar los proyectos de los promotores inmobiliarios y las hipotecas de los nuevos propietarios.

Además, es importante considerar que la nueva estratificación socio-económica y socio-cultural de los barrios en gentrificación establece diferencias entre los vecinos, en base a la posibilidad de que algunos desarrollen capacidades para participar en el mercado inmobiliario y se vuelvan agentes intermediarios o económicos, a través de conocimiento de la oferta, de la demanda o los precios.

Para este análisis a) se clasifica aquí a estos agentes según las estrategias que desarrollan para capturar parte de la renta de suelo, b) se identifican dentro de un mapa de relaciones de competencia o colaboración entre ellos y con los agentes principales, y c) se intenta aproximar el análisis a los impactos que generan sus actuaciones en la formación de precios del suelo y vivienda, considerando que estos agentes parecen cada vez más significativos en la toma de decisiones del mercado inmobiliario de la ciudad.

Se considera el estudio de cuatro unidades-barriales del centro y pericentro de la Región Metropolitana, a saber: Alameda (comuna de Estación Central), Plaza Chacabuco (comuna de Independencia) y Barros Luco (comuna de San Miguel) como ejemplos del alto dinamismo inmobiliario entre los años 2012 y 2015 a pesar de las condiciones externas (reforma tributaria 2014 y desaceleración económica de 2014-2016). Asimismo, se incluye barrio Beauchef (comuna de Santiago) como ejemplo de este dinamismo para el periodo entre 2002 y 2012.

La investigación se aborda mediante el estudio de casos (con cuatro unidades de análisis), a través del uso de métodos mixtos. Para la interpretación de los resultados se integran metodologías cuantitativas, como encuestas a residentes, y cualitativas tales como entrevistas semiestructuradas a agentes y observación en terreno.

Los datos recogidos son revisados bajo el enfoque de la teoría de la brecha de renta, adaptada por López-Morales (2011) para el caso de Santiago, basada en Clark (1995) basada en Smith (1979); lo que permite precisar esta teoría a través de explorar, conocer y discutir en lo específico la “cadena de valor” del suelo. Esta es entendida como el conjunto de actividades que modifican el valor del suelo entre el término del primer ciclo de uso (venta de la vivienda de baja altura) y el inicio del segundo (ocupación de la nueva vivienda en edificios en altura).

Así, este trabajo busca aportar a la comprensión de un mercado inmobiliario en cierta medida excluyente, donde un complejo mapa de agentes podría estar generando nuevas condicionantes para el acceso a la vivienda o la permanencia de los residentes tradicionales al intentar capitalizar parte de la renta de suelo. Para el caso del acceso a la vivienda, el mercado podría redibujarse mediante el aumento de precios de las viviendas nuevas, la baja oferta u otras variaciones, mientras que la permanencia de los residentes tradicionales podría estar siendo amenazada por la mayor competencia por la compra de viviendas y el acoso inmobiliario.

Como resumen se presentan preguntas, hipótesis y objetivos de investigación.

Preguntas

- ¿Quiénes son los agentes económicos e intermediarios del mercado inmobiliario en áreas pericentrales metropolitanas y cuáles son las estrategias que usan para apropiarse de parte de la brecha de renta?
- ¿Qué tipo de relaciones establecen estos agentes entre ellos, con los vecinos, y con los agentes financiero-inmobiliarios de mayor escala del proceso que deriva en la gentrificación?
- ¿Cuáles son los principales impactos de la actuación de los agentes económicos e intermediarios en la “cadena de valor” del suelo?
- ¿Qué relación tiene la nueva estratificación socio-económica de los residentes de los barrios en transformación, con su percepción sobre precios del mercado inmobiliario?

Hipótesis

El modelo privado de redesarrollo residencial que causa la gentrificación en barrios centrales y pericentrales de Santiago está determinado por un conjunto heterogéneo de agentes económicos e intermediarios que van más allá de los agentes principales (propietarios, desarrolladores y el sector público), los que desarrollan estrategias para maximizar su nivel de captura de la renta de suelo, y a su vez establecen relaciones de competencia, pero también de colaboración entre ellos y con los agentes principales en esta disputa.

Complementariamente, se plantea que los vecinos residentes de mayor estrato socio-económico y/o socio-cultural en estos barrios tienen una mejor percepción o conocimiento de las dinámicas inmobiliarias, lo que les da ventaja al relacionarse con, y/o convertirse en agentes económicos o intermediarios, como oportunidad de negocios particular.

Objetivos

El objetivo general de esta tesis es adentrarse en un escenario complejo de agentes y estrategias de captura de la renta de suelo, que permita precisar escaladamente la teoría de la brecha de renta establecida para el centro y pericentro de Santiago.

Los objetivos específicos de investigación son:

- Seleccionar las unidades de estudio dentro de la Región Metropolitana de Santiago, identificando aquellos barrios con mayor dinamismo inmobiliario y en los que se reconozcan cambios físicos y socio-económicos considerables como indicios de gentrificación.
- Explorar la relación entre el estrato (socio-económico y socio-cultural) de los residentes y su conocimiento y capacidad de acción para participar en el mercado inmobiliario.
- Caracterizar y clasificar a los agentes económicos e intermediarios según su escala, el periodo en que su actuación tuvo relevancia, y el nivel de presencia en los barrios seleccionados.
- Identificar los impactos de la actuación y de las relaciones entre agentes, en el mercado inmobiliario y en la competencia económica que establecen por la captura de la brecha de renta.
- Configurar un mapa de las relaciones de los agentes económicos e intermediarios, entre ellos y con los agentes denominados principales (vecinos propietarios, inmobiliarias y el Estado).

1 Marco Teórico

El presente capítulo tiene tres intenciones principales: establecer un Estado del Arte respecto del concepto de gentrificación, definir el fundamento teórico de la presente investigación, y conceptualizar desde la teoría los tipos de agentes que pudiesen estar participando del proceso en el contexto de estudio.

1.1 Gentrificación global y sus formas locales

A continuación, se presentan los principales debates teóricos que han construido el concepto de gentrificación en el último medio siglo de investigación y teoría urbana.

1.1.1 Principales ejes teóricos de la gentrificación

La gentrificación, o la elitización de los barrios y el desplazamiento de sus residentes de clase social menos favorecida, causada por variables tanto estructurales como contextuales, cuenta ya con medio siglo de investigación, lapso en que destacan tres perspectivas teóricas (Lees, Slater, y Wyly, 2008).

Primero, la denominada “teoría clásica” ha propuesto a la gentrificación como un proceso socio-cultural, producto de supuestas nuevas preferencias de las clases medias y altas que redescubren su predilección por el centro de ciertas ciudades anglosajonas (Glass, 1964; Hamnett, 2010; Ley, 1980).

Segundo, una “teoría mixta” complejiza esta narrativa planteando a la gentrificación como un fenómeno de recambio físico, económico, social y cultural (Zukin, 1995), que relativiza el desplazamiento, describiéndolo como el “reemplazo de algunos habitantes” (Freeman, 2011; Hamnett, 2003; Vigdor, Massey, y Rivlin, 2002), o lo ve como un costo menor en el rescate de los centros urbanos deteriorados (Hamnett, 1991).

Sin embargo, las perspectivas anteriores son lejanas a la agresiva realidad de muchos contextos de renovación urbana excluyente, como en Chile y América Latina (López-Morales, 2015b), ejemplos que dejan importantes aportes a la teoría y que serán revisados más adelante.

En relación con lo anterior, el tercer eje teórico se trata de una perspectiva crítica que propone a la gentrificación como un problema económico político, funcional al capitalismo urbano, originado por el antagonismo de clase en la disputa por la permanencia en el centro como un derecho social de los pobres urbanos, y la captura de la “brecha de renta” del suelo por parte de inversionistas privados. En palabras de Smith (1979) se trataría de “un retorno al centro del capital, no de las personas”.

Así, es posible definir gentrificación como toda “reestructuración espacial de un área urbana mediante la inyección de capital fijo en mercado inmobiliario y de infraestructura, orientada al reemplazo de usuarios de ingresos medio-bajos por usuarios de poder económico superior, en un contexto de mercantilización de suelo” (Clark, 2005 traducido en López-Morales, 2013a, p.31). Esta es una definición de economía política suficientemente amplia para abordar diferencias contextuales de cada caso y agente y de una especificidad adecuada para no olvidar la importancia del enfoque dialéctico en el estudio de la ciudad.

1.1.2 Un fenómeno global de manifestaciones locales

Así como Smith (2002) indicó que la última fase de la gentrificación se distingue por llegar a las ciudades de todo el mundo, la teoría “genérica” antes presentada permite reconocer a la gentrificación como un fenómeno global: que responde a un colonialismo desplegado a través de agentes y capitales inmobiliarios transnacionales (Atkinson y Bridge, 2005; Lees et al., 2008), pero que conlleva la aparición de procesos endógenos donde los actores y los efectos locales son diversos y a veces impredecibles (Janoschka, Sequera, y Salinas, 2014; Lees, Shin, y López-Morales, 2015, 2016; Porter y Shaw, 2013).

En uno de los primeros intentos por establecer un urbanismo comparativo para casos de gentrificación en el “norte global”⁵, pero mayormente enfocados en casos norte-atlánticos, Lees et al. (2008) reconocen los impactos que tiene en los barrios de varias ciudades europeas y norteamericanas la llegada de grupos como estudiantes, turistas o la clase alta de nivel mundial. Asimismo, y en base a algunos casos, caracterizan la aparición de nuevas manifestaciones de gentrificación, como la “gentrificación rural” o la “gentrificación por nueva construcción” (Davidson y Lees, 2010).

La “gentrificación por nueva construcción”, o la presión sobre los barrios que genera la reconversión de áreas no residenciales o de muy baja densidad de construcción, no es sorpresa para contextos del “sur global”⁵ (López-Morales, 2015a, 2016; Shin, 2015; Shin y Kim, 2016). Santiago de Chile o Seúl en Corea de Sur son sólo ejemplos de cómo el accionar de los mercados inmobiliarios gentrificadores lleva aparejado un brutal incremento de la escala y densidad de la construcción de vivienda orientada a los segmentos socio-económicos medios y altos.

⁵ “Norte Global” y “Sur Global” son denominaciones metafóricas para los supuestos países económica, social y políticamente más “desarrollados”, y aquellos “subdesarrollados” o “en vías de desarrollo” respectivamente, muy presentes en papers académicos anglosajones y europeos. Denominaciones que tienen relación con prácticas colonialistas y emancipadoras en términos políticos, económicos, y académicos (para mayor discusión ver Lees et al., 2016).

Asimismo, este último grupo de autores corrobora la existencia de procesos de “desplazamiento por exclusión” (López-Morales, 2011; López-Morales et al., 2012) y “presión por desplazamiento” (ver Delgadillo, 2015; Marcuse, 1985; Slater, 2009), como efectos de los procesos de renovación urbana.

Más recientemente, Lees et al. (2015), sobrepasan considerablemente los límites de la experiencia occidental y anglófona, abarcando casos surasiáticos, latinoamericanos, del medio oriente, de la India y de África; planteando que la gentrificación tiene ocurrencia en múltiples niveles de urbanidad y llega hasta los tugurios más precarios de las ciudades del “sur global”, siendo casi siempre guiada por el Estado con múltiples grados de participación en la creación y mantención de los nichos de negocio privado inmobiliario.

La gentrificación “dirigida por el Estado”, conceptualizada en principio para explicar cómo instituciones inglesas empujaron la mixtura en la vivienda social provocando el desplazamiento de los más pobres (Lees, 2012a), fue otro concepto sorpresivo para algunos investigadores europeos. No obstante, ha sido consustancial en casos latinoamericanos y asiáticos, donde los gobiernos han asumido parte de los costos (Shin, 2015), generado altas recaudaciones de impuestos (La Grange y Pretorius, 2016), o entregado subsidios a la renovación de alta densidad (López-Morales et al., 2012, 2014).

El último aporte a la revisión comparativa de procesos de recambio urbano de clase, engloba bajo el concepto de “gentrificación planetaria” a una amplia gama de ajustes socio-espaciales (Lees et al., 2016). Entre ellos se encuentran: disputas por acceso a servicios e infraestructura de transporte, el uso de las crisis económicas para el ejercicio de prácticas especulativas, o la devaluación concertada como excusa para la renovación física y social de la ciudad.

En este sentido, ya se comienza a discutir en variados contextos el uso eufemístico de palabras como “regeneración”, “revitalización” o “remodelación” para referirse a la elitización forzada para rescatar barrios deteriorados, o “gentrificación silenciosa” (Bridge, Butler, y Lees, 2012). Cabe mencionar que en Chile, agencias estatales como la CORMU han desarrollado proyectos como la Remodelación San Borja y otros, que más bien han permitido a las clases medias acceder a vivienda en áreas centrales (Bastén, 2015).

Estos diálogos entre causas y consecuencias estructurales y contextuales han “descentrado” el debate y creado conceptos más amplios para entender las recientes formas globales y locales de gentrificación, más allá de los “sospechosos de siempre” (Lees et al., 2015), revelando en contextos “no habituales” un aporte al proceso continuo de construcción del concepto, con un enfoque postcolonial que reimagina la teoría y se aleja de las ideologías tradicionales (Lees, 2012b).

1.1.3 Lecciones desde America Latina

En America Latina, la imposición del neoliberalismo ha llevado a sus principales ciudades hacia profundas reestructuraciones tales como el vertiginoso redesarrollo urbano de sus áreas centrales. En las últimas décadas, estos procesos han impactado en el patrimonio material e inmaterial de las comunidades tradicionales mediante elitización y desplazamiento de grupos vulnerables, convirtiendo al subcontinente en un área de especial interés para el estudio de la gentrificación y un espacio con un considerable aporte a la teoría.

Así, un creciente número de estudios revelan la desaparición de espacios para la reproducción social de las clases bajas en zonas centrales; ya sea por las bajas posibilidades de acceder a mercados de vivienda excluyentes (López-Morales, 2015b), o por el reemplazo de formas de producción inmobiliaria informal por procesos de reproducción capitalistas (Janoschka et al., 2014).

Por ejemplo, en Rio de Janeiro los habitantes de las favelas más cercanas a las áreas centrales son presionados a través del realce cultural y turístico que las integra a circuitos globales de consumo y propiedad (Cummings, 2015); mientras aquellas favelas más cercana a los recintos deportivos se ven sometidas a la constitución de estados policiales pro-seguridad de los mega-eventos (Gaffney, 2015).

O como muestra Delgadillo (2014), en el centro histórico de la Ciudad de México se desarrollan megaproyectos público-privados que presionan por eliminar actividades consideradas “indeseadas”. Mientras, las colonias pericentrales de la capital mexicana sufren cambios radicales en el uso funcional y social del suelo, pasando de vivienda para estratos medio-bajos a comercio y oficinas de alto estándar (Salinas, 2014).

Por su parte, en Buenos Aires, el “fomento productivo” de origen público ha permitido diversas tácticas de elitización de barrios populares como la creación de los Polos Culturales de La Boca y San Telmo (Herzer, Di Virgilio, y Rodríguez, 2015). o el Polo Tecnológico en Parque Patricios (Blanco, 2015). Además, proyectos de reconversión para la clase alta, como Puerto Madero, generan presión a la población popular aledaña (Sequera y Mateos, 2014).

En Santiago, la recuperación de las supuestamente abandonadas áreas centrales, ha permitido el desarrollo de un mercado de renovación excluyente, basado en el reemplazo de barrios tradicionales de baja altura por vivienda colectiva en altura de gran impacto medioambiental (Inzulza-Contardo, 2012); la llegada de nuevos habitantes de clase media y grupos de trayectoria ascendente (Contreras, 2011), y el “desplazamiento por exclusión” del grupo de residentes más vulnerables (López-Morales, 2011, 2013a, 2015a, 2016).

Estas manifestaciones de exclusión de clases bajas en áreas centrales, que según autores como Betancur (2014) deriva de causas estructurales como cuan inserta está cada ciudad en los circuitos globales de capital financiero e inmobiliario, genera una considerable variedad de “nuevas geografías” de la gentrificación, esta vez desde los efectos.

Además, entre estas “nuevas geografías” destacan como algunos factores transversales: el uso de la recuperación patrimonial para criminalizar y expulsar masivamente actividades populares (como ocurre en Ciudad de México y en Quito, Ecuador), el uso de la inversión en movilidad e infraestructura de transporte como dispositivo generador de disputas espaciales (como ocurre en Buenos Aires, Rio de Janeiro, Ciudad de México y Santiago), y la formalización forzada de espacios populares informales para convertir el alto valor cultural en rédito económico apropiable por el capital inmobiliario (como ocurre en Rio de Janeiro) (López-Morales, Shin, y Lees, 2016).

Estas “lecciones” latinoamericanas, además de focalizarse sobre los efectos y no sólo las causas (ver Slater, 2006), permiten ampliar los conceptos para entender la gentrificación como la desposesión del valor de cambio, pero también del valor de uso, la usurpación de recursos ambientales o la pérdida de accesibilidad al transporte y los servicios urbanos centrales que experimentan los menos favorecidos (López-Morales, 2015c).

1.1.4 La “vuelta al centro” de Santiago: antecedentes teóricos

Como se mencionó anteriormente, la recuperación de las supuestamente abandonadas áreas centrales de Santiago, o la “vuelta al centro” en Santiago (Rojas, 2004), ha significado en las últimas décadas la fundación de un nuevo modelo de redesarrollo urbano excluyente y de un profundo impacto a los patrones de vida urbanos para los más pobres de la ciudad.

Entre las causas de origen público están la inversión en infraestructura de transporte metropolitano y generación de nuevas centralidades (López-Morales, 2015c) y el urbanismo proempresarial (López-Morales et al., 2012, 2014). Este último ha inspirado a los gobiernos locales a liberalizar sus normativas para atraer inversión (López-Morales et al., 2012) y empujado al gobierno central a crear un subsidio a la renovación (1995), que permitió bajar considerablemente los riesgos a los desarrolladores (López-Morales, 2013a) y aumentar los precios de la vivienda (Arriagada, Moreno, y Cartier, 2007).

Así, el centro y pericentro de la capital reproducen una gentrificación “dirigida por el Estado” a través de sus planes y subsidios, de una forma “silenciosa” si se considera que el discurso dominante propone a este tipo de densificación como única forma de revitalizar barrios deteriorados.

Lo anterior emplaza el rol del Estado en este proceso, quien según sus propias directrices debiese proteger a las familias más vulnerables y frenar los procesos de exclusión y segregación en curso (MINVU, 2014)⁶,

La principal causa de origen privado de esta reestructuración es la inyección de capital circulante que invierte un grupo acotado de empresas inmobiliarias (oligopolio) en pequeñas viviendas para clases medias en áreas deterioradas, por las que obtienen altas rentabilidades (Borsdorf y Hidalgo, 2013; Casgrain y Janoschka, 2013; López-Morales, 2009, 2011, 2013a).

El resultado es la generación de condiciones de vulnerabilidad para los vecinos tradicionales, que deben asumir tanto la pérdida de valor de uso y la “presión por desplazamiento” (ver Slater, 2009) derivada del impacto de los nuevos edificios, como la pérdida del valor de cambio, que no les permite recibir pago suficiente por sus viviendas para permanecer en su barrio o “gentrificación por desposesión de la renta del suelo” (López-Morales, 2009, 2011, 2013b, 2015a, 2016).

1.2 Base teórica-conceptual de la investigación

A continuación, se detalla la base teórica-conceptual de esta investigación, que se construye a partir de la caracterización antes mencionada sobre Santiago, que a su vez tiene su origen en la adaptación y aplicación por primera vez de la teoría de la brecha de renta en el contexto latinoamericano (López-Morales, 2009).

1.2.1 La economía política de la gentrificación

La revalorización de la economía política como instrumento de análisis urbano permite adentrarse en las condiciones económicas estructurales de los modelos neoliberales, como aquellos basados en el desplazamiento (Slater, 2015).

En este sentido, entender la gentrificación como producto de la disputa desigual por la renta de suelo ofrece una perspectiva crítica, inspirada en la valorización de la ciudad como espacio de riqueza material, pero principalmente social, que debe ser aprovechada por todo aquel que lo hace posible (Lefebvre, 1968).

⁶ Entre los objetivos de la Política Nacional de Desarrollo Urbano (2014) está la Integración Social entendida como “velar porque nuestras ciudades sean lugares inclusivos, donde las personas estén y se sientan protegidas e incorporadas a los beneficios urbanos: acceso a los espacios público, educación, salud, trabajo, seguridad, interacción social, movilidad y transporte, cultura, deporte y esparcimiento”. Y entre los objetivos específicos están: Garantizar el acceso equitativo los bienes públicos, revertir las actuales situaciones de segregación social urbana, y evitar el desarrollo de nuevas situaciones de segregación social urbana.

Así, la teoría de la brecha de renta o *rent gap theory*,, como uno de los ejes teóricos de la gentrificación (Clark, 1988; Hammel, 1999; Lees et al., 2016; Lees et al., 2008; López-Morales, 2011; Slater, 2006) y modelo económico político, permite juzgar condiciones estructurales, pero también diferencias contextuales.

Esta teoría tuvo su origen en la tensión entre la teoría neoclásica, basada en las exigencias de los consumidores, y la perspectiva que propone que son más bien las expectativas de beneficio económico las que determinan la competencia por el espacio urbano. Específicamente, la teoría de la brecha de renta surge cuando Smith (1979) propone la “simple y obvia” idea (según sus críticos) de que la diferencia entre “la renta potencial” y la “renta capitalizada” de suelo genera lucrativas oportunidades de reinversión, y que la verdadera simpleza consiste en asumir que sólo decisiones particulares modelan la complejidad de los fenómenos urbanos (ver Slater, 2015).

Esta definición, que explica el proceso de gentrificación en el tiempo y permite medir el impacto de la actuación de múltiples agentes (usuarios, productores, financistas, reguladores, etc.), también tiene una importancia que sobrepasa lo instrumental, ya que pone el foco en la injusticia del desplazamiento, cuestionando al Estado como reproductor de este y explicando cierta forma que adquiere la lucha de clases en la ciudad (Slater, 2015).

Esta perspectiva dialéctica cobra valor al considerar que la lucha de clases no se limita a la tensión entre ricos y pobres, sino que es causa de la falta de identidad de los distintos grupos sociales sobre la totalidad del espacio urbano, o fragmentación simbólica (Marcuse, 1989). Esta puede escalar hacia formas violentas de gentrificación como la reapropiación por parte de las clases altas del espacio “tomado” por las clases bajas (Smith, 1996); traducible en prácticas de diseño y planificación urbana para controlar a la “peligrosa” clase trabajadora y afianzar el control burgués, es decir, una “neohaussmanización” (Merrifield, 2014).

1.2.2 La renta del suelo y su brecha

En este escenario, donde el suelo y su renta son objetos de disputa, cabe diferenciar algunos conceptos económicos para entender esta controversia derivada de los intereses de propietarios, el Estado y la sociedad en general.

La “renta del suelo”⁷ se entiende como la parte del precio de venta de un espacio que no corresponde al valor de lo construido en él, y que por lo tanto no corresponde a una plusvalía derivada de la productividad o del trabajo de su propietario; es decir, un pago que sólo está sujeto a las condiciones exógenas, ya sean inversiones públicas o privadas.

Esta “renta de suelo” se puede diferenciar en dos variantes, (1) la “renta capitalizada” (RCS en Figura 2) que se define como el pago exigible por el uso actual del suelo, que tiende a depreciarse desde la construcción y a lo largo del uso debido al deterioro, la desinversión y las condiciones negativas del barrio; y (2) la “renta potencial” (RPS en Figura 2) es el mayor pago posible de exigir por el uso de una parcela de suelo, pago que tiende a aumentar en el tiempo por el crecimiento regular de los precios, y las mejoras en infraestructura y servicios en el espacio que la rodea.

La “brecha de renta”, o la diferencia entre la “renta potencial” y la “renta capitalizada”, es la que se acrecienta en el tiempo hasta el punto en que permite a los desarrolladores pagar los costos de la sustitución o rehabilitación, además de obtener una considerable ganancia con la generación de un nuevo ciclo de uso.

Así, el deterioro, la desinversión y el abandono de los barrios centrales se transforman en un excelente negocio para aquellos que disponen de capital para la reinversión. Son ellos quienes maximizan ganancias mediante el desplazamiento de los usuarios anteriores más vulnerables, ya que éstos, al tener que pagar por el uso del espacio, generan volúmenes de renta de suelo mucho menores a los esperados para el nuevo ciclo de uso por parte de los capitalistas inmobiliarios.

1.2.3 La “doble naturaleza” de la renta capitalizada en Santiago

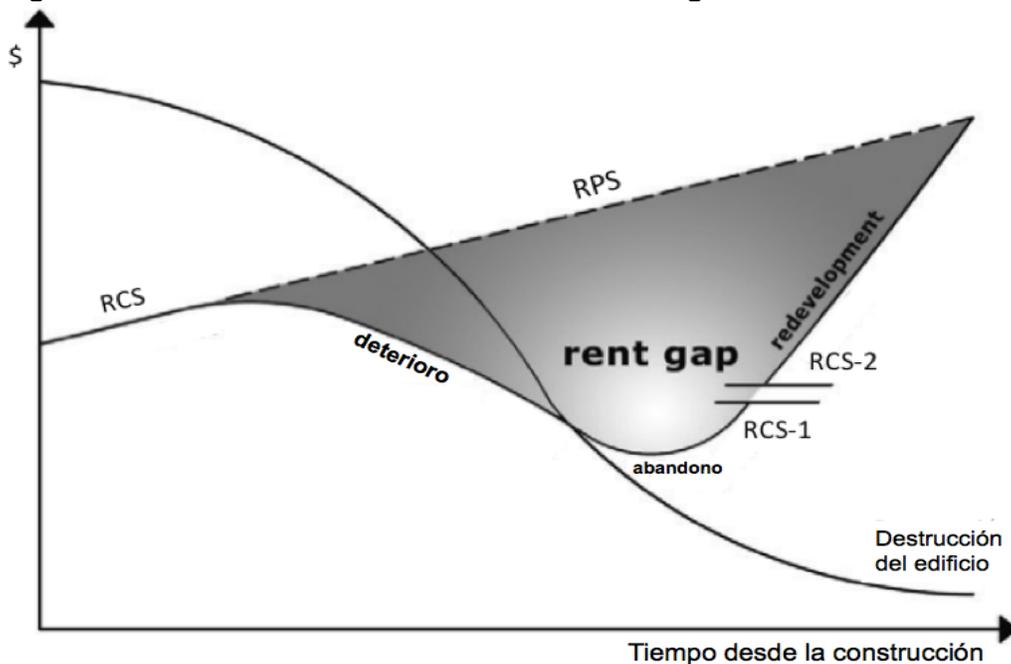
La adaptación y aplicación de la teoría de la brecha de renta, por primera vez en el contexto latinoamericano, para el estudio del “desplazamiento por exclusión” de los residentes del centro y pericentro de Santiago (López-Morales, 2009, 2011, 2013a, 2013b, 2015a) permitió evidenciar algunas particularidades. La principal de estas consideraciones es la denominada “doble naturaleza de la renta capitalizada” del suelo, que establece una captura desigual entre los vecinos tradicionales de los barrios centrales y los desarrolladores.

⁷ Renta de suelo = Precio de venta - (Valor de la construcción – Deterioro físico + Reinversión)

Por un lado, es posible encontrar propietarios individuales que tienen un límite a la capitalización (RCS-1 en Figura 2) que no les permite permanecer. Es decir, reciben bajos precios por la venta de sus viviendas si se comparan con los altos precios de la vivienda nueva en el mismo barrio; lo que a su vez se relaciona con la desinversión sostenida en los espacios públicos y la incapacidad de los gobiernos locales de detener el creciente deterioro.

Por otro lado, un grupo acotado de empresas inmobiliarias pueden explotar al máximo las normas de densificación y constructibilidad en estos barrios, en una captura oligopólica de la “renta potencial” (RCS-2 en Figura 2); marco propiciado por una normativa local liberalizada y programas de subsidios de renovación urbana proveniente del gobierno central.

Figura 2. Teoría de la brecha de renta en Santiago



Fuente: López-Morales (2011), en base a Clark (1988), en base a Smith (1979).

1.3 Conceptualización de agentes económicos e intermediarios

A pesar de que los agentes económicos e intermediarios que participan en la captura privada de la brecha de renta no han sido un tema, enfoque o sujeto de investigación profunda en estudios similares, es posible encontrarlos tratados tangencialmente en gran número de estudios empíricos de gentrificación. A continuación se presenta un intento por sistematizar los tipos de agentes que van más allá de los propietarios, los desarrolladores y el Estado, presentes en la literatura a nivel mundial.

1.3.1 Agentes económicos, especuladores y rentistas

Históricamente, la aspiración de acumular riqueza mediante bienes inmuebles ha impulsado el mercado inmobiliario y ha sido una actividad ampliamente legitimada (Ley y Teo, 2014). Así, es importante adentrarse en las actuaciones de diversos agentes relevantes que no son residentes o desarrolladores.

Un paradigma del impacto de estos agentes está en Manila, Filipinas, donde el violento redesarrollo del barrio Metro lo posicionó entre los mejores para invertir a nivel mundial, desencadenando una burbuja de precios producto de gran número de agentes especuladores de nivel global y una gran producción de inmuebles que no calzaba con las necesidades y posibilidades económicas de una población con elevados índices de escasez de vivienda (Choi, 2016).

Una situación similar se desencadenó en China a partir de la liberalización del mercado de la vivienda, donde la “gentrificación por nueva construcción” parece una constante (Shin, 2015). Así, las acciones especulativas a gran escala se han convertido en una preocupación en el oriente mundial (Shin y Kim, 2016).

De este modo, una forma mediante la que se captura renta en mercados de alto dinamismo es la especulación, entendida como la compra de suelo o viviendas con la intención de favorecerse económicamente con la fluctuación del precio en el tiempo.

En una escala menor, la “turistificación” de ciertas ciudades en Sudamérica reproducen un escenario donde aquellos que han valorado los barrios como turistas vuelven como inversionistas para aprovechar el bajo costo económico y el alto valor cultural de barrios populares de Buenos Aires en Argentina (Herzer et al., 2015) o favelas centrales de Rio de Janeiro en Brasil (Cummings, 2015), rentando las antiguas viviendas a cadenas de hoteles o comercio turístico.

A su vez, en el distrito europeo de El Cairo en Egipto, bancos y aseguradoras compran viviendas abandonadas, arrendando a artistas y galeristas para elitizar rápidamente el barrio mientras esperan vender y maximizar su ganancia en el mediano y largo plazo (Elshahed, 2015). Caso similar es el del casco antiguo de la Ciudad de Panamá, donde el impulso estatal a la renovación desencadenó la compra de viviendas por parte de agentes locales, que han aprovechado los precios en constante ascenso, conectado así el capital especulativo local con una demanda de compra y alquiler transnacional (Sigler y Wachsmuth, 2016).

Así, otra forma en que se extraen rentas en mercados de renovación es el rentismo, entendido como la compra de bienes como inversión que se recupera a través del cobro de alquiler a un sujeto transitorio igualmente vulnerable.

En resumen, los agentes económicos (más allá de los desarrolladores) pueden ser definidos como sujetos o instituciones que actúan en el mercado inmobiliario comprando suelo o viviendas, pero sin intenciones de residir o desarrollar, sino que con fines especulativos o rentistas; y estos pueden ir desde los grandes capitales internacionales hasta pequeños inversionistas locales.

1.3.2 Gestores inmobiliarios, intermediarios del mercado inmobiliario

La gestión inmobiliaria o “corretaje de propiedades”, que incluye a la totalidad de actividades que no realiza el propio propietario para arrendar o vender un inmueble, y que pudiesen ampliarse a la gestión para persuadir a alguien para que alquile o venda, es reconocido como factor transversalmente en los casos de gentrificación más reconocidos, pero también poco profundizado.

Por ejemplo, a pesar de ser estudiado bajo una perspectiva socio-cultural, Ruth Glass (1964) identificó estrategias directas de los corredores de propiedades en el barrio londinense de Barnsbury, como son el acoso inmobiliario, la demolición forzada de viviendas y el soborno de arrendatarios para abandonar el barrio.

Algunas estrategias indirectas las reconoce Smith (1979) en la ciudad de Filadelfia, donde los corredores participaban en los directorios de planificación que generaban las políticas de revitalización; y Lees (1994) en Park Slope en el municipio de Brooklyn, Nueva York, donde se desarrollaron prácticas tan singulares como “ventas simbólicas” (viviendas vendidas al precio de 1US\$) a trabajadores del sector financiero, o la entrega de información sobre casas que en realidad no estaban a la venta, todo ello con el objetivo de dinamizar el mercado y empujar la elitización del barrio.

Un nivel aún más nítido de involucramiento de estos agentes fue visto en Lower East Side en Nueva York, paradigma de gentrificación por el arribo de galerías de arte, y donde un posterior aumento masivo de los precios de arriendo precipitó el cierre de la mayoría de las galerías, evidenciando que las antiguas viviendas y la captura de las rentas en realidad estaba en manos de compañías anónimas de gestión inmobiliaria coludidas y no de agentes creativos gentrificadores (Abu-Lughod, 1994 citado en Lees et al., 2008).

Un caso similar está en El Cairo, antes mencionado, donde los alquileres transitorios e informales a artistas y galeristas son ejemplo de la utilización de estos grupos para maximizar ganancias de gestores y propietarios (Elshahed, 2015). Lo anterior invita a reflexionar, como plantean Lees et al. (2008), sobre lo estéril de considerar a los usuarios del segundo ciclo (artistas, residentes, etc.) como los agentes gentrificadores únicos y principales, y a pensar en otros grupos generadores de gentrificación, como estos agentes que se posicionan en niveles intermedios de la cadena de valor de suelo.

En resumen, los agentes intermediarios de la gentrificación pueden ser definidos como aquellos sujetos o instituciones que colaboran para que otros compren, vendan, arrienden o pongan en arriendo sus viviendas, pudiendo actuar mediante estrategias indirectas como el *lobby* y la colusión de precios, o estrategias directas y violentas como el acoso inmobiliario.

1.3.3 El financiamiento de nuevas ofertas y demandas

A pesar de que los financistas pueden ser entendidos como otro tipo de agente económico, cabe referirse a ellos en específico para entender las formas en que pudiesen estar capturando parte de las rentas del suelo.

Por ejemplo, en el barrio de Park Slope en Nueva York no se desencadenó la gentrificación hasta que los principales bancos, después de mucho tiempo, desactivaron sus prácticas de *redlining* (Lees, 1994). Este concepto se refiere al control concertado de la exclusión financiera para áreas deprimidas específicas (Aalbers, 2011), donde se deniegan fondos para la mantención de las propiedades a menos que los beneficios económicos de la regeneración sean capturados por el mercado inmobiliario, antes ausente de los barrios.

En análisis recientes compilados por Lees et al (2015), se identificaron distintas estrategias con que los financistas participan de los procesos de gentrificación, como: la compra especulativa de propiedades con el objetivo de mantener el alza de los precios y asegurar sus propios retornos como en el caso de Lagos en Nigeria (Nwanna, 2015), el financiamiento de la expansión de los incipientes mercados de renovación como en India (Doshi, 2015), o la entrega masiva de créditos hipotecarios a los nuevos usuarios en Seúl en Corea (Ha, 2015).

Otra discusión importante es la consideración del impacto que tienen las políticas de reconversión de barrios apoyadas por instituciones bancarias de nivel global, como el Banco Interamericano de Desarrollo en Quito, Ciudad de México o Salvador de Bahía (Betancur, 2014), o por el Banco Mundial y el Banco Asiático de Desarrollo en India (Doshi, 2015). Estas instituciones, a cambio de poner las exigencias respecto de la expulsión de actividades o de la privatización del agenciamiento urbano, financian a través de préstamos gran parte los planes de renovación urbana de grandes ciudades y en específico áreas de valor patrimonial.

Así, los financistas participan de la gentrificación controlando el endeudamiento de personas y barrios (*redlining*), y generando exigencias de elitización. Y aunque el factor de los financistas es difuso en cuanto a su impacto en la disputa por la renta de suelo, es posible plantear que éstos están capturando parte de la brecha cobrando intereses a los desarrolladores que necesitan financiamiento y a los nuevos propietarios que necesitan hipotecas.

1.3.4 Vecinos que se vuelven agentes económicos o intermediarios

Otro tema relevante en estos barrios de alto dinamismo inmobiliario y social es cómo algunos de los propietarios tradicionales se transforman en agentes económicos o intermediarios ante la oportunidad mercantil que representa.

En la compilación antes mencionada de Lees et al (2015), es posible encontrar varios ejemplos de lo anterior. En Seúl, capital de Corea del Sur, las ganancias de los propietarios de las viviendas demolidas fueron suficientes para diferenciarse del alto porcentaje de arrendatarios con que compartían el barrio y que hoy no pueden pagar los altos precios (Ha, 2015).

O por ejemplo, en Karachi en Pakistán algunos vecinos tuvieron importantes ganancias derivadas de la agresiva densificación que sobrecargó la infraestructura y aumentó el deterioro físico del centro y que terminó afectando directamente a los usuarios de los pequeños departamentos nuevos y a los antiguos vecinos que por razones económicas o sentimentales no dejaron el barrio a tiempo (Hasan, 2015).

Estos casos ponen de manifiesto que algunos de los propietarios en los barrios que presentan gentrificación pueden asumir condiciones económicas ventajosas que les permiten diferenciarse de otros actores que sí asumen la vulnerabilidad del desplazamiento o la pérdida de condiciones ambientales.

1.4 Principales consideraciones del marco teórico

Con el objetivo de integrar las principales consideraciones de cada capítulo y modo de conclusiones del marco teórico, se presenta a continuación el esquema teórico en que se basará el desarrollo de la investigación.

La “cadena de valor” del suelo urbano

Dado que el objetivo de la presente investigación es aclarar la existencia e incidencia de agentes económicos e intermediarios, además de las relaciones que se establecen entre ellos y con otros agentes, es necesario construir un “espacio teórico” en que estas actuaciones se desarrollan.

A este espacio, se le denominará la “cadena de valor” del suelo y será entendida como el conjunto de actividades que modifican el valor del suelo entre el término del primer ciclo de uso o compra del suelo a los residentes propietarios y el comienzo del segundo ciclo de uso o la ocupación de la nueva vivienda producto del mercado inmobiliario del redesarrollo.

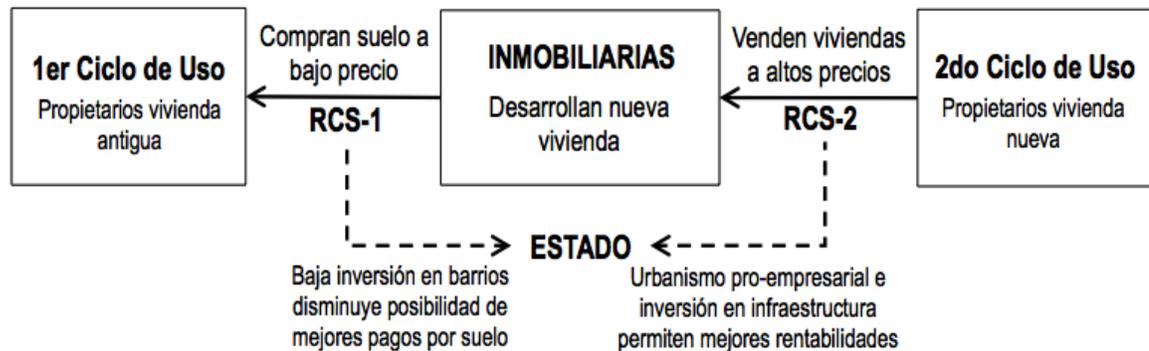
Agentes intervinientes principales

Según las definiciones propuestas para el caso de Santiago de Chile (López-Morales, 2009, 2011, 2013a), es posible plantear que el primer ciclo de uso termina en el momento que los propietarios originales venden sus propiedades. En este punto, los propietarios individuales capitalizan una renta por el suelo (RCS-1) que no les permite permanecer en su barrio.

A su vez, los compradores de estas viviendas son un grupo acotado de empresas inmobiliarias que capitalizan la renta a su máximo potencial, “cerrando la brecha de renta” (RCS-2); a través de la venta de pequeñas viviendas de altos precios a un grupo de mayor estrato socio-económico que se transforman en propietarios que comienzan el segundo ciclo de uso.

Un último agente considerado principal en esta “cadena de valor” es el Estado, que por un lado mantiene una desinversión sostenida que no permite detener el deterioro de los barrios; y por otro, aumenta indiscriminadamente las normas de densidad y constructibilidad y genera programas de subsidios a la oferta.

Figura 3. Agentes principales en la “cadena de valor” del suelo



Fuente: Elaboración propia en base López-Morales (2009, 2011, 2013a).

Posibles nuevos agentes económicos e intermediarios

De la conceptualización basada en los tipos de agentes en casos a nivel global, es posible complementar la hipótesis inicial de investigación que planteaba que la gentrificación en Santiago está determinada por un conjunto heterogéneo de agentes económicos e intermediarios que van más allá de agentes principales, que capturan parte de la brecha de renta a través de distintas estrategias.

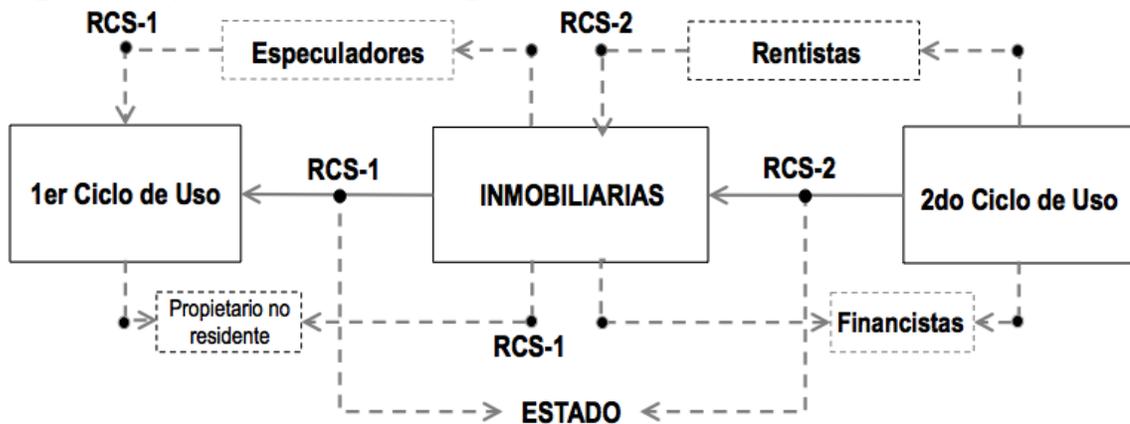
Los agentes económicos, pequeños o grandes de carácter global y local, se ubican en la “cadena de valor” adoptando principalmente dos formas. Por un lado, estos pueden actuar de forma especulativa en la compra de las antiguas viviendas o del suelo esperando que sean compradas posteriormente por los desarrolladores a un mejor precio; y por otro, pueden invertir en propiedades nuevas o rehabilitadas para rentar a través del alquiler de los nuevos usuarios y/o entrando a otros mercados como el turismo o el comercio.

Los agentes intermediarios, que dinamizan los mercados mediante estrategias directas e indirectas, pueden estar presentes en cada una de las transacciones que se desarrollan en la “cadena de valor” del suelo, como en la venta de la vivienda del primer ciclo a las inmobiliarias, en la venta de las edificaciones nuevas o rehabilitadas a los usuarios del segundo ciclo, etc.

Los financistas, como bancos o fondos de inversión, capturan rentas mediante los intereses que cobran por financiar total o parcialmente los proyectos de los promotores inmobiliarios y por las hipotecas que dan a los nuevos propietarios.

Finalmente, la constatación de propietarios que se vuelven agentes económicos o intermediarios, permite diferenciar entre estos los “propietarios no residentes” y los usuarios del primer ciclo de uso que sí son vulnerables al desplazamiento.

Figura 4. Hipótesis de nuevos agentes en la “cadena de valor”



Fuente: Elaboración propia.

2 Diseño metodológico

La presente investigación se abordó a través de “estudio de casos” entendido como la descripción y análisis en detalle de unidades espaciales y/o sociales específicas para ofrecer explicaciones e interpretaciones sobre aspectos concretos del fenómeno investigado (Yin, 1994). Esto no significa que este tipo de investigación esté destinada sólo a la generación de hipótesis o limitada para aproximarse a generalizaciones y a la teoría (Flyvbjerg, 2006). Cabe mencionar que a pesar de que el estudio se trata de un caso (el área de mayor dinamismo inmobiliario del centro y pericentro de Santiago), éste está dividido en cuatro unidades de análisis que se pueden comparar entre sí.

Se han utilizado simultáneamente procedimientos cuantitativos y cualitativos, cuyos resultados se integran de forma convergente, es decir, una metodología mixta de procedimientos concurrentes (Creswell, 2008). Entre las metodologías cuantitativas están el análisis de datos secundarios y las encuestas a residentes, y entre las cualitativas están las entrevistas semiestructuradas a agentes, la observación en terreno y la revisión documental.

Además, respecto del enfoque teórico profundizado en el capítulo anterior, los datos extraídos serán revisados a la luz de la teoría de la brecha de renta desarrollada para Santiago por López-Morales (2011) basado en Clark (1995) basada en Smith (1979), como principal eje teórico de esta investigación. Así, el presente estudio además de aportar al crecimiento del número de estudios sobre gentrificación, busca aplicar el razonamiento inductivo para dialogar con la teoría; a través del conocimiento, exploración y discusión en lo específico de lo que se ha denominado la “cadena de valor” del suelo.

A continuación, se detallan las metodologías utilizadas para el presente estudio.

2.1 Elección de las unidades de estudio

Se trata del conjunto de procedimientos que permitieron al equipo del proyecto FONDECYT⁸ en que se enmarca esta tesis elegir las cuatro unidades-barriales a estudiar. Estas unidades corresponden a los barrios con mayor dinamismo inmobiliario del centro o pericentro de Santiago, en los cuales se pueda reconocer cambios sociales e indicios de agentes económicos e intermediarios.

⁸ Equipo FONDECYT: Prof. Ernesto López (PhD en Planificación Urbana University College London), Prof. Javier Ruiz-Tagle (PhD en Planificación Urbana y Políticas Públicas University of Illinois at Chicago), Hernán Marín (Antropólogo Universidad de Chile), Hernán Orozco (Magister (c) en Urbanismo Universidad de Chile), Maite Rivera (Magister (c) en Urbanismo Universidad de Chile), y Víctor Suazo (Licenciado en Arquitectura Universidad de Chile).

a. Análisis georreferenciado de cambios en el parque construido

- **Propósito.** Identificar las áreas de mayor dinamismo inmobiliario en los últimos años, a través del estudio del crecimiento del parque construido.
- **Procedimiento.** Se estudiaron los números de viviendas permitidas por comuna en los últimos 15 años y se georrefenciaron datos de m² construidos al 2012 y metros cuadrados permitidos entre 2010 y 2014.
- **Método de registro.** Cartografías de concentración de m² construidos.
- **Fuentes.** Bases de datos Observatorio Habitacional MINVU y datos de permisos de edificación entregados en los portales web municipales.
- **Limitaciones.** En algunas comunas no se obtuvieron ubicaciones específicas de los permisos.

b. Análisis normativo georreferenciado

- **Propósito.** Reconocer en el territorio la principal normativa (densidad máxima permitida) que aumenta la brecha de renta de suelo.
- **Procedimiento.** Se estudió la zonificación de los Planes Reguladores Comunales de la región a través de una cartografía que permita percibir comparativamente las densidades máximas. Se analizó en detalle los cambios normativos en las áreas elegidas.
- **Método de registro.** Cartografías de densidades máximas permitidas.
- **Fuentes.** Catastro de instrumentos de planificación territorial del Observatorio Urbano MINVU y catastro propio de ordenanzas locales.
- **Limitaciones.** En algunas comunas las ordenanzas establecen condiciones especiales para aumentos de las densidades máximas.

c. Análisis de condiciones de movilidad

- **Propósito.** Reconocer las condiciones de acceso a infraestructura de transporte como causa del aumento de la renta potencial de suelo.
- **Procedimiento.** Se estudió el modelo PTAL de accesibilidad a transporte público, y la principal infraestructura de transporte privado (carreteras).
- **Método de registro.** Cartografías de accesibilidad.
- **Fuentes.** Modelo PTAL Región Metropolitana del Centro de Investigación Social TECHO, e información georreferenciada de autopistas urbanas.

d. Observación en terreno de unidades preseleccionadas

- **Propósito.** Verificar cambios sustanciales en los modos de vida y condiciones sociales de los barrios preseleccionados y acercamiento a algunos agentes de alta presencia en terreno como: conserjes, vendedores inmobiliarios, comerciantes, etc.
- **Procedimiento.** Recorrido peatonal y conversaciones informales.
- **Método de registro.** Catastro fotográfico y bitácora de campo.
- **Limitaciones.** Sólo se observó un número acotado de áreas preseleccionadas mediante los procedimientos antes descritos.

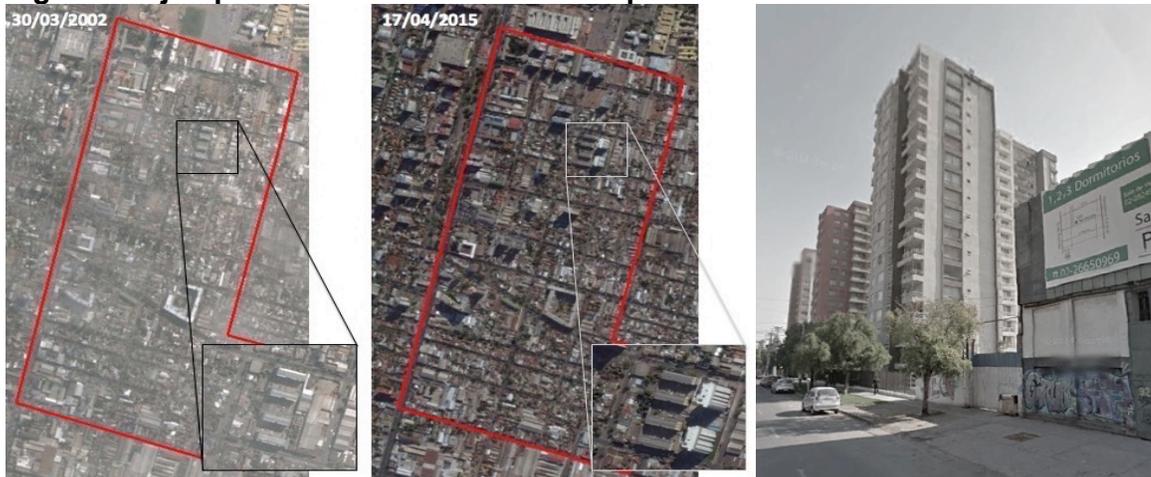
2.2 Encuestas a residentes

Corresponde a la principal metodología cuantitativa del trabajo, la cual permite conocer a los residentes de los barrios, su estratificación, evaluar su percepción sobre el dinamismo y los agentes intermediarios del mercado inmobiliario y, finalmente, relacionar la estratificación con el nivel de conocimiento sobre este mercado. Se trata de la encuesta correspondiente al año 2015 (año 1) de la Encuesta Panel de Barrios de Santiago 2015-2018, actualmente en elaboración en el marco del proyecto de investigación FONDECYT 1151287, de la que es parte esta tesis y en la que participa este autor.

a. Actualización del padrón de viviendas 2002-2015

- **Propósito.** Actualizar el catastro de viviendas (Censo 2002) que permita diseñar un marco muestral representativo para las encuestas.
- **Procedimiento.** Se compararon imágenes satelitales de los años 2002 y 2015 para identificar demoliciones y nuevas construcciones en las unidades de estudio. Se catastró mediante contacto con los conserjes el número de viviendas entregadas y ocupadas en estos edificios nuevos.
- **Fuentes.** Censo 2002, Google Earth Pro y Catastro en terreno.

Figura 5. Ejemplificación actualización del padrón de viviendas



Fuente: Elaboración propia.

b. Encuestas a residentes

- **Propósito.** Reconocer: cambios socio-económicos y socio-culturales en los barrios, tipo de ocupación, métodos de compra, nivel de conocimiento sobre el mercado inmobiliario, presencia de agentes intermediarios y desarrollo de algunas actividades presupuestas, etc.
- **Fecha de recolección.** Desde agosto hasta noviembre de 2015.
- **Universo.** 21.522 viviendas.
- **Precisión.** Error muestral $\pm 4\%$ y 95% de confianza.

- **Instrumento.** Encuestas “cara a cara” a jefes de hogar, cónyuges o hijos mayores de 30 años, con cuestionario estructurado confeccionado por el equipo⁸ proyecto FONDECYT 1151287, y ejecutadas por encuestadores capacitados y coordinados en su mayor parte por el propio autor.
- **Muestra.** 588 aplicaciones a jefes de hogar o cónyuges. Estratificada por comuna, aleatoria y probabilística, distribuyéndose el total de las encuestas de forma proporcional a la cantidad de viviendas por manzana actualizadas al año 2015 (metodología anterior), con mínimo 2 y máximo de 10 encuestas por manzana, considerando un máximo de 50% de encuestas en departamentos por manzana (Detalles en anexos).
- **Procesamiento. Estadística simple y correlaciones.** Generación de Estratificaciones y un Índice de conocimiento del mercado inmobiliario (ver Anexo “7.2.2 Estratificaciones e índice de conocimiento”). Regresión Lineal Múltiple (RLM) para predecir el “Índice de conocimiento del Mercado Inmobiliario” mediante los distintos tipos de estratificación.

2.3 Entrevistas a agentes económicos e intermediarios

Corresponde a la principal metodología cualitativa, la cual permitirá caracterizar y clasificar a los agentes económicos e intermediarios, además de conocer las relaciones entre ellos y con otros agentes que no capturan renta de suelo.

a. Observación en terreno para reclutamiento

- **Propósito.** Encontrar el lugar de trabajo o medio de contacto de agentes intermediarios con alta presencia en terreno y reclutarlos; además de intentar identificar algunas actividades que pudiesen estar desarrollando.
- **Procedimiento.** Se recorrió peatonalmente durante dos días, uno hábil y uno de fin de semana, incluyendo conversaciones informales con vecinos, comerciantes, conserjes y vendedores inmobiliarios.
- **Productos.** Catastro fotográfico, Catastro planimétrica de proyectos inmobiliarios e inmuebles en venta o arriendo, y Registro de contactos.

b. Entrevistas a agentes económicos e intermediarios

- **Propósito.** Clasificar, establecer las relaciones y evaluar el impacto de los agentes económicos e intermediarios y sus mecanismos para apropiarse de la brecha de renta de suelo. (Detalle en Anexos).
- **Fecha de recolección.** Desde octubre de 2015 hasta febrero de 2016.
- **Instrumento.** Entrevistas en profundidad semiestructuradas.
- **Muestra.** 28 entrevistas a agentes presentes en los distintos barrios. Cabe mencionar que la diversidad no ha permitido la saturación en cada uno de los tipos de agentes que aborda esta investigación. Para hacer referencia a los entrevistados se usarán pseudónimos.
- **Procesamiento.** Reconocimiento de categorías principales.

- **Reclutamiento.** La diversidad de agentes requiere de distintas formas de reclutamiento, entre ellas: visitas al lugar de trabajo, llamadas, correos electrónicos, escalamiento a través de corredores o vendedores, consulta entre contactos personales, búsqueda por internet, etc.

Tabla 1. Cuadro resumen de entrevistados

Tipo de agente	Identificación	Años en la actividad	Profesión y edad (aprox.)	Forma de reclutamiento
Agentes Intermediarios	Corredor propiedades 1	1	Sociólogo, 30 años,	Publicidad en Santiago
	Corredor propiedades 2	25	Contador auditor, 67 años	Publicidad en E. Central
	Corredor propiedades 3	2	Ex-dueña de casa, 40 años	Publicidad en San Miguel
	Corredor propiedades 4	6	Ex-vendedor Inmob., 36 años	Publicidad en E. Central
	Corredor propiedades 5	12	Ingeniero comercial, 40 años	Publicidad en San Miguel
	Gestor Inmobiliario 1	6	Arquitecta, 35 años	Contactada a través de Ernesto López.
	Gestor Inmobiliario 2	2	Ex-vendedora Inmob., 30 años	Publicidad en Santiago
	Gestor Inmobiliario 3	5	Ex-ejecutivo bancaria, 33 años	Publicidad en San Miguel
	Asesor a inversionistas 1	2	Ex-Ejecutiva bancaria, 45 años	"Bola de nieve" ⁹
	Asesor a inversionistas 2	1	Ex-Corredor, 33 años	"Bola de nieve"
	Vendedor Inmobiliario 1	3	Vendedora, 30 años	Sala ventas E. Central
	Vendedor Inmobiliario 2	1	Ingeniera comercial, 28 años	Sala ventas San Miguel
	Vendedor Inmobiliario 3	6	Vendedor, 36 años	Sala ventas Independencia
	Vendedor Inmobiliario 4	2	Sicóloga, 32 años	Sala ventas E. Central
	Vendedor Inmobiliario 5	2	Periodista, 40 años	Sala ventas San Miguel
	Vendedor Inmobiliario 6	10	Vendedora, 56 años	Sala ventas E. Central
	Agentes económicos	Ejecutivo hipotecario 1	5	Ex-vendedor Inmob., 38 años
Ejecutivo hipotecario 2		7	Administrativo, 35 años	"Bola de nieve"
Ejecutivo hipotecario 3		5	Ex-vendedor Inmob., 43 años	"Bola de nieve"
Ejecutivo hipotecario 4		17	Administrativo, 52 años	"Bola de nieve"
Inversionista 1		1	Arquitecta, 35 años	"Bola de nieve"
Inversionista 2		3	Médico, 43 años	"Bola de nieve"
Inversionista 3		2	Enfermera, 30 años	Amiga personal del autor
Inversionista 4		1	Médico, 35 años	"Bola de nieve"
Inversionista 5		3	Ingeniero comercial, 30 años	"Bola de nieve"
Inversionista 6		4	Comerciante, 38 años	Contactado a través de vecino encuestado
Otros	Ejecutivo inmobiliario 1	4	Ingeniero comercial, 38 años	Contactado a través de amigo personal del autor
	Ejecutivo inmobiliario 2	9	Ingeniero comercial, 38 años	"Bola de nieve"

Fuente: Elaboración propia.

2.4 Revisión documental de apoyo

Las metodologías antes mencionadas se complementan con el análisis de datos secundarios que permite establecer comparaciones respecto de los datos propios de la investigación, los cuales pueden ser: información sobre precios de vivienda y suelo, reportes de estratificación socio-económica, bases de datos georreferenciadas, videos, noticias de prensa y similares.

⁹ Método de reclutamiento de entrevistados consiguiendo el contacto con otro entrevistado.

2.5 Resumen de variables y metodologías

A continuación, se resumen los objetivos específicos de la investigación en función de las metodologías, variables estudiadas y procesamiento de datos.

Tabla 2. Resumen de objetivos específicos y metodología

Obj. Específico	Procedimiento	Variables	Procesamiento
1. Elección de las unidades-barriales de estudio	Análisis parque construido	Crecimientos de las unidades de vivienda	Identificación de concentraciones geográficas de indicios de gentrificación
		Ubicación de permisos de edificación	
	Análisis normativo	Densidad máxima permitida	
	Análisis movilidad	Accesibilidad a transporte	
	Observación en terreno	Cambios en imagen urbana	
		Indicios de cambio social	
	Observación en terreno	Precio de la vivienda nueva	
Revisión documental	Estratificación social base		
Encuestas a residentes	Ingresos de residentes		
	Estratificación social actual		
2. Relación entre estratificación de residentes y su conocimiento del mercado	Observación en terreno	Tipo de vivienda	Correlaciones entre estratos e Índice de conocimiento
		Precios de venta y arriendo	
		Precios de venta y arriendo	
	Encuestas a residentes	Reconocimiento de otros vecinos involucrados	Regresión Lineal Múltiple (RLM) del Índice de conocimiento
		Percepción de precios	
		Estratos socio-económicos	
		Estratos sociales	
Revisión documental	Estratos culturales		
3. Caracterización y clasificación de agentes económicos e intermediarios	Encuestas a residentes	Precios de venta y arriendo	Análisis de frecuencias y tablas de contingencia y tendencias
		Agentes utilizados por residentes	
		Acciones de conserjes	
		Acciones de comerciantes	
		Acciones de corredores	
	Entrevistas a agentes	Tipos de tenencia	Análisis de entrevistas y reclutamiento*
		Tipos de financiamiento	
Observación en terreno	Presencia de agentes	Análisis de entrevistas y reclutamiento*	
	Características de agentes		
	Acciones de agentes		
4. Identificar impactos de la actuación y de las relaciones entre agentes	Entrevistas a agentes	(*)Presencia de agentes	Análisis de entrevistas
		Percepción del impacto de los agentes en el mercado	
		Preferencias de los agentes respecto de clientes	
5. Configurar mapa de relaciones	Entrevistas a agentes	Tipos y precios de servicios relacionados a la gestión	Esquematzación de relaciones
		Relaciones diferenciadas entre agentes	

Fuente: Elaboración propia.

3 Desarrollo de la investigación

Este capítulo presenta los resultados del estudio, ordenados en función de los objetivos específicos presentados en la Tabla 2.

3.1 Elección de los casos de estudio

A continuación, se resume la elección de las unidades-barriales a estudiar, la que se aborda en dos partes. La primera se ocupa de identificar los barrios con mayor dinamismo inmobiliario de la capital y la segunda se encarga de reconocer los cambios socio-económicos considerados indicios de gentrificación.

3.1.1 El dinamismo inmobiliario del pericentro de Santiago

Mediante el análisis del dinamismo inmobiliario en la escala metropolitana, comunal y barrial fue posible identificar unidades de estudio cuyo tamaño permitiera el desarrollo del estudio. El tamaño de la unidad necesitó ser lo suficientemente amplio como para encontrar una densidad de evidencias para desarrollar entrevistas a agentes, y suficientemente acotado para hacer factible la aplicación de una encuesta representativa y observación en terreno.

a. El escenario metropolitano

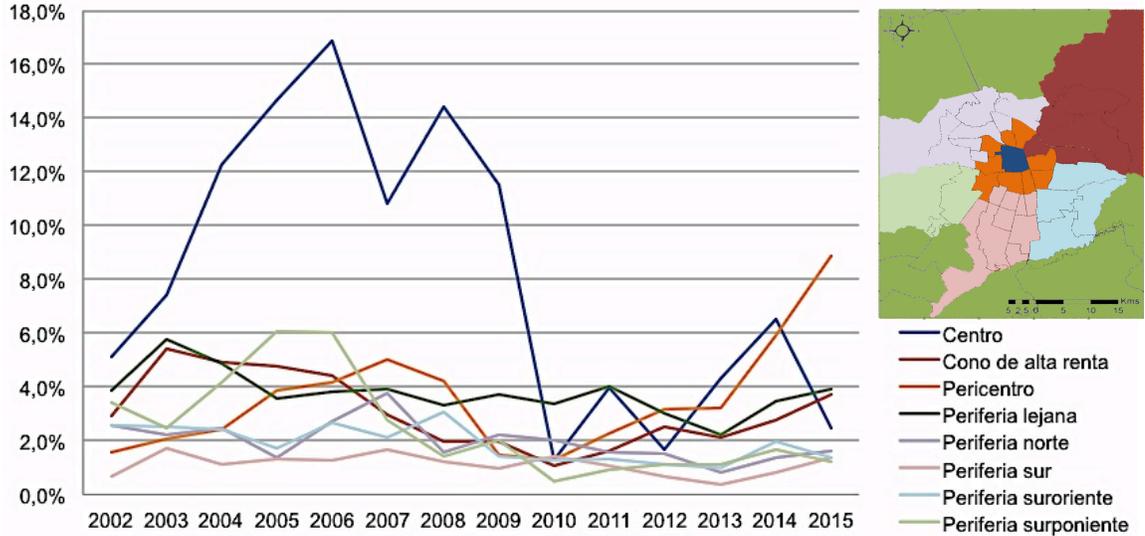
En los últimos 13 años (2002-2015) en la Región Metropolitana de Santiago (RM) fue posible constatar un crecimiento estable en el número de viviendas cercano al 3% anual. No obstante, el escenario se caracteriza por fuertes diferencias en las dinámicas de los distintos sectores de la ciudad¹⁰, y la generación de un quiebre en la principal tendencia en el año 2010 (Gráfico 1).

El siguiente gráfico expone el crecimiento anual de permisos de vivienda de las zonas: Centro, Pericentro, Cono de alta renta y las distintas zonas periféricas.

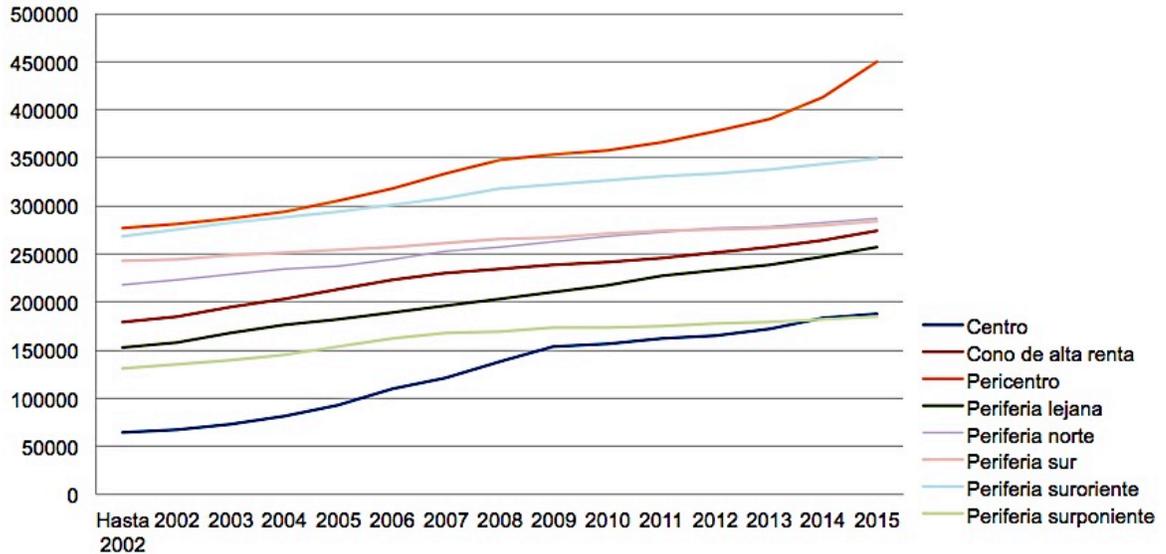
¹⁰Basado en conglomerados propuestos por Gasic (2012) . El **Centro o comuna central** se refiere a la comuna de Santiago. El **Pericentro o comunas pericentrales** se refiere a: Cerrillos, Estación Central, Independencia, Macul, Ñuñoa, Pedro Aguirre Cerda, Quinta Normal, Recoleta, San Joaquín y San Miguel. El **Cono de alta renta** se refiere a las comunas de: La Reina, Las Condes, Lo Barnechea, Providencia y Vitacura. La **Periferia norte** se refiere a las comunas de: Cerro Navia, Conchalí, Huechuraba, Lo Prado, Pudahuel, Quilicura y Renca. La **Periferia sur** se refiere a las comunas de: El Bosque, La Cisterna, La Granja, La Pintana, Lo Espejo, San Bernardo y San Ramón. La **Periferia suroriental** se refiere a las comunas de: La Florida, Peñalolén y Puente Alto. La **Periferia surponiente** se refiere a las comunas de: Maipú y Padre Hurtado. Y la **Periferia lejana** se refiere a las comunas de: Alhué, Buin, Calera de Tango, Colina, Curacaví, El Monte, Isla de Maipo, Lampa, María Pinto, Melipilla, Paine, Pirque, Peñaflor, San José de Maipo, San Pedro, Talagante y Tiltil.

Gráfico 1. Crecimiento anual de permisos de viviendas en la RM, 2002-2015

Porcentaje de unidades permitidas nuevas respecto del acumulado al año anterior.



Crecimiento de unidades de viviendas permitidas (valores absolutos).



Fuente: Elaboración propia en base a datos Observatorio Habitacional (MINVU, 2015).

El crecimiento que caracterizó a la comuna de Santiago (Centro) entre 2002 y 2009, que tuvo su *peak* el año 2006 con un 16% equivalente a 15.000 unidades, se detuvo el 2010 cayendo hasta el 1,3%. Este quiebre coincide con la crisis *subprime* y el terremoto en la zona centro-sur de Chile, pero también con el “congelamiento” de los permisos de edificación en el comuna de mayor dinamismo a la fecha, medida de la administración municipal de Carolina Tohá.

Por su parte, el Pericentro que mantenía un crecimiento anual estable de 3%, aumentó gradualmente desde el año 2010 hasta alcanzar el 8,9% en el año 2015 (36.560 unidades), destacando por sobre el resto de la capital en estos últimos 5 años. Además, entre otras tendencias destaca la Periferia Lejana por sus porcentajes de crecimiento anual que se han mantenido cercanos al 4%, equivalente a unas 7.500 viviendas cada año desde 2002.

En resumen, es posible reconocer un nuevo escenario metropolitano basado en la detención del aumento explosivo del número de viviendas en la comuna de Santiago y en un Pericentro que, tanto en valores absolutos como porcentuales, se ha transformado en el sector con mayor dinamismo de la capital en los últimos años, equiparando la importancia de la comuna central como escenario de la “vuelta al centro” de los capitalinos.

b. El escenario comunal

El análisis de nivel comunal permitió examinar con mayor detalle el dinamismo inmobiliario del Centro y Pericentro y así acotar la elección de las unidades-barriales a estudiar. A continuación, se presenta en términos porcentuales y absolutos las viviendas permitidas en cada comuna en los últimos 5 años.

Tabla 3. Permisos de vivienda en el Centro y Pericentro, 2011-2015

Comuna	Tasa Crecimiento anual*						Número de viviendas permitidas					
	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
Cerrillos	1,2%	5,6%	0,0%	2,4%	4,8%	2,8%	262	1.290	6	589	1204	670
Estación Central	3,5%	6,8%	5,3%	18,0%	22,4%	11,2%	1.281	2.610	2.182	7.765	11.380	5.044
Independencia	3,2%	12,3%	10,3%	14,5%	15,3%	11,1%	726	2.905	2.728	4.258	5.130	3.149
Macul	0,6%	1,6%	0,6%	7,0%	3,5%	2,7%	230	564	225	2.570	1.377	993
Ñuñoa	3,5%	3,3%	4,3%	3,6%	7,3%	4,4%	2.673	2.584	3.485	3.063	6.362	3.633
Pedro Aguirre Cerda	0,2%	0,3%	0,2%	0,7%	0,1%	0,3%	44	78	43	196	39	80
Quinta Normal	5,6%	0,7%	4,9%	0,9%	11,8%	4,8%	1.813	240	1.705	327	4.344	1.686
Recoleta	0,5%	0,4%	0,0%	0,6%	1,1%	0,5%	237	178	10	252	480	231
San Joaquín	1,4%	0,0%	1,7%	0,1%	5,0%	1,6%	365	11	427	21	1.308	426
San Miguel	1,7%	3,2%	4,1%	10,8%	12,1%	6,4%	581	1.080	1.435	3.958	4.936	2.398
Santiago	4,0%	1,7%	4,3%	6,5%	2,5%	3,8%	6.242	2.747	7.171	11.208	4.579	6.389

Fuente: Elaboración propia en base a datos Observatorio Habitacional (MINVU, 2015).

(*) Tasa de crecimiento: porcentaje de viviendas nuevas respecto del acumulado al año anterior.

Las comunas que destacan por sobre el promedio de crecimiento en el periodo mencionado (Tabla 3) son: Estación Central (11,2%), Independencia (11,1%) y San Miguel (6,4%). Mientras en términos absolutos, la comuna de Santiago sigue liderando el desarrollo con un promedio de 6.388 unidades al año.

Otras comunas que destacan son: Quinta Normal donde se “congelaron” los permisos de edificación durante 2015 y Ñuñoa donde se han demostrado rasgos menores de desplazamiento en el eje Irarrázaval (López-Morales y Meza, 2015); por lo cual no serán profundizados por la presente investigación.

En definitiva, las comunas que serán revisadas a escala barrial son: Estación Central, Independencia, San Miguel y Santiago. Esto es necesario si consideramos que no existe dinamismo en la totalidad de los territorios comunales, sino que más bien el impacto de la renovación en altura, sus nuevos habitantes y los agentes del mercado que atrae, está concentrado en ciertas áreas a determinar.

c. El escenario barrial

Mediante la base de datos de superficie residencial construida de la Región Metropolitana de Santiago del Sistema de Impuestos Internos correspondiente al acumulado para el año 2012, es posible reconocer una “situación base” respecto de la consolidación residencial en la ciudad de Santiago (Figura 6), y evidenciar aquellas zonas donde se concentraba la densificación.

Mientras, la georreferenciación de los permisos de edificación, aprobados entre los años 2010 y 2014 e informados en los portales *web* de cada municipio de la Región, muestra las concentraciones de las superficies residenciales que previsiblemente se materializarán entre 2012 y 2017 (Figura 7), considerando que los permisos de edificación tienen una vigencia de 3 años.

Mediante esta aproximación cartográfica a la escala barrial se observa cómo en el Centro y Pericentro, además de los conocidos y estudiados ejes Santa Isabel en la comuna de Santiago e Irarrázaval en la comuna de Ñuñoa (que no serán objeto de esta investigación), destacan las concentraciones de edificación en Av. Independencia en la comuna homónima, Gran Avenida en la comuna de San Miguel y, en la Alameda (Av. Libertador Bernardo O’Higgins) al norte de la comuna de Estación Central.

A su vez, la comparación de las áreas de densificación recientes (Figura 7) con las áreas previamente densificadas (Figura 6) permite identificar más específicamente las áreas de actual redesarrollo, las cuales son: (1) el sector Alameda antes mencionado, (2) al nororiente de Independencia en el sector de Plaza Chacabuco, (3) al oriente de San Miguel en el sector Barros Luco, y (4) al surponiente de la comuna de Santiago en el sector de Parque O’Higgins como un remanente de baja densidad con cierto grado de actividad inmobiliaria.

Figura 6. Distribución superficie residencial (m²/hectárea) 2012

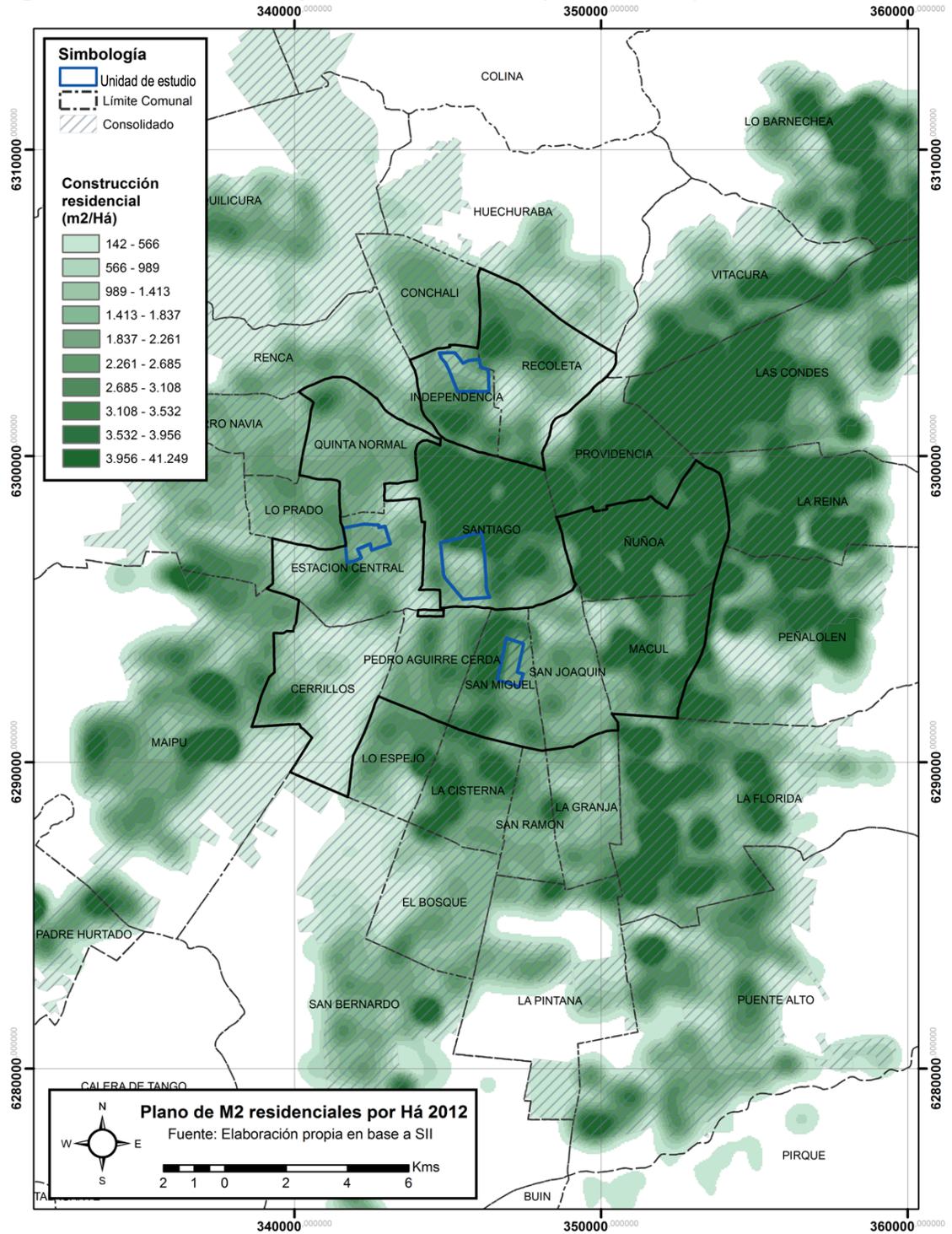
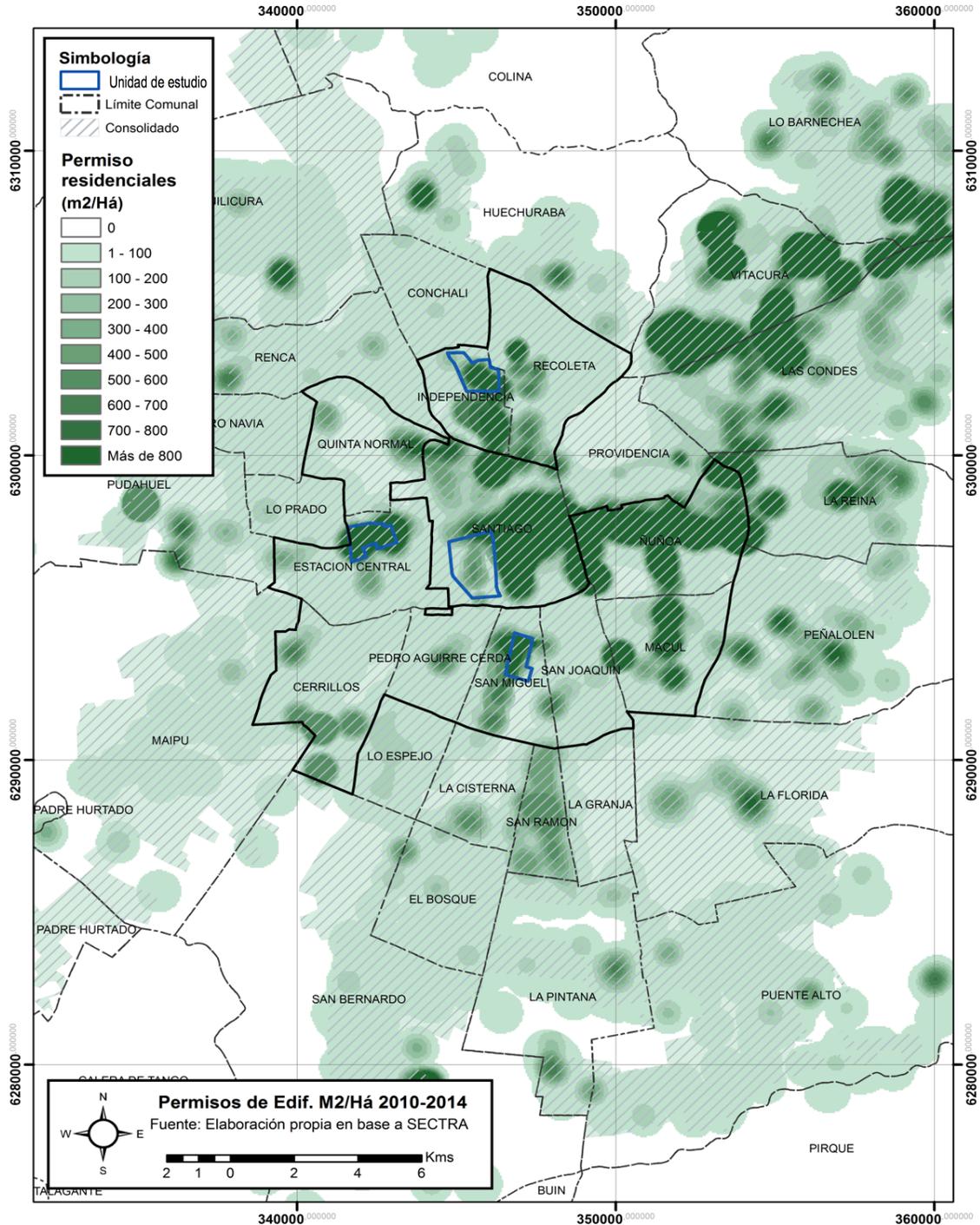


Figura 7. Permisos de edificación (m²/hectárea) 2010-2014¹¹



¹¹Nota: En las comunas en que no se obtuvieron ubicaciones específicas de los permisos, se graficó el total de m² permitidos distribuidos en la superficie total del área urbana.

Si se revisa cada una de las unidades antes mencionadas en cuanto al crecimiento anual de la superficie construida residencial (Tabla 4), es posible observar cómo el sector Alameda supera el 30% de crecimiento anual de la superficie residencial desde el año 2012 y que los sectores de Plaza Chacabuco y Barros Luco pasaron de un crecimiento cercano al 5% en el periodo 2002-2012, a uno cercano al 10% en los últimos años.

Por su parte, el sector Beauchef en Santiago, que lideró entre los años 2002 y 2012 superando el 20% de crecimiento de la superficie residencial, en los últimos 4 años apenas registra un 0,82% de crecimiento anual.

Tabla 4. Crecimiento parque construido residencial 2002, 2012 y 2016*

Unidad de estudio	Sup. construida hasta el año 2002 (m ²)	Sup. construida hasta el año 2012 (m ²)	Sup. construida hasta el año 2016 * (m ²)	Tasa Crec. Anual ** 2002-2012	Tasa Crec. Anual ** 2012-2016 *
Alameda	219.805	224.632	595.918	0,24%	33,06%
Plaza Chacabuco	228.007	315.737	469.686	4,28%	9,75%
Barros Luco	173.266	270.343	390.224	6,23%	8,87%
Beauchef	182.460	531.437	553.345	21,25%	0,82%
TOTAL	803.538	1.342.149	2.009.173	7,45%	9,94%

Fuente: Servicio Impuestos Internos 2002 y 2012, y Catastro propio de permisos de edificación.

(*) Calculado en función del catastro propio de permisos de edificación entre 2010 y 2014.

(**) Tasa de crecimiento: porcentaje de m² nuevos respecto del acumulado del corte anterior dividido por el número de años del periodo.

3.1.2 Unidades barriales de estudio

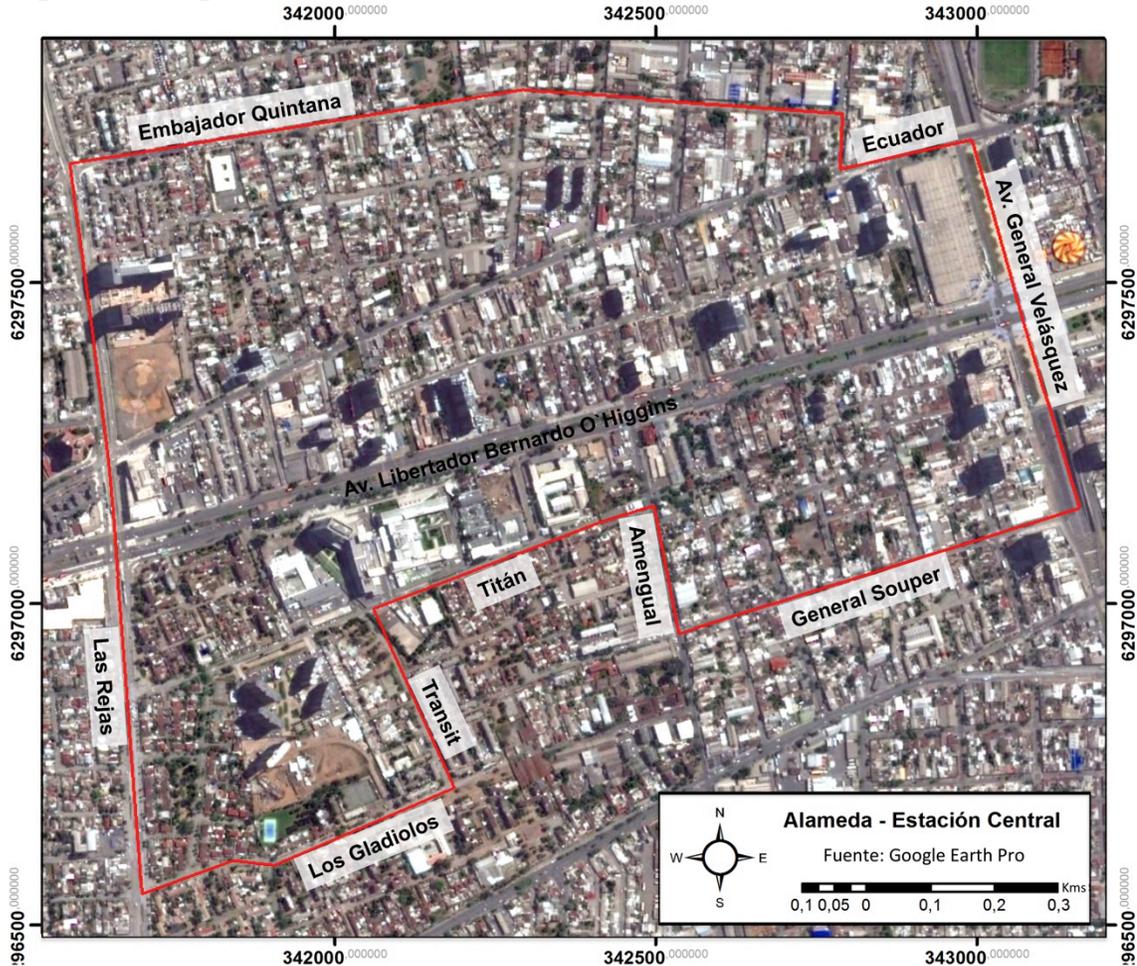
La delimitación de las unidades de estudio y parte de las observaciones recogidas en terreno se muestran a continuación (para profundizar en la descripción de las unidades de estudio ver Anexo. 7.1.2).

a. Unidad Alameda en Estación Central

Se ubica en torno al principal eje de transporte público de la capital, la Alameda, entre Av. General Velásquez por el oriente, Av. Las Rejas por el poniente, de Embajador Quintana por el norte y General Souper por el sur.

Una característica del barrio es la carencia de un instrumento de planificación local que limite la densidad o la altura, lo que ha permitido convertirse en el sector más dinámico de los últimos años. A lo anterior, se suman grandes áreas baldías de antiguos usos industriales y algunos edificios con alto grado de deterioro o abandono, es decir, un amplio margen de crecimiento.

Figura 8. Imagen Satelital unidad Alameda 2015



El resultado es un paisaje heterogéneo, que mezcla megaproyectos de vivienda altamente densos con áreas residenciales de baja altura, calidad arquitectónica reconocible y algún grado de deterioro; quedando estas últimas sometidas a la pérdida de atributos ambientales y la devaluación por la llegada de los primeros.

b. Unidad Plaza Chacabuco en Independencia

Se localiza en torno a la Av. Independencia, específicamente entre las calles: David Arellano y Einstein por el norte, Inglaterra por el sur, además de Fermín Vivaceta por el poniente y, Guanaco y Belisario Prats por el oriente.

La liberalización que sufrió la normativa el año 2005 permitió la densificación de terrenos baldíos y con edificaciones abandonadas. Los proyectos inmobiliarios se han concentrado en ejes como Av. Independencia, Hipódromo Chile o Belisario Prats, triplicando el número de viviendas en apenas 5 años.

Figura 9. Imagen Satelital unidad Plaza Chacabuco 2015



Este dinamismo parece tener directa relación con las condiciones de movilidad presentes y futuras. Por un lado, se construye un corredor segregado para el sistema de transporte público que ha generado áreas de expropiación y recambio del comercio principalmente en Av. Independencia. Por otro, se encuentran en construcción tres nuevas estaciones del Metro Línea 3, que han acelerado el agotamiento del *stock* de vivienda incluso en fase de construcción.

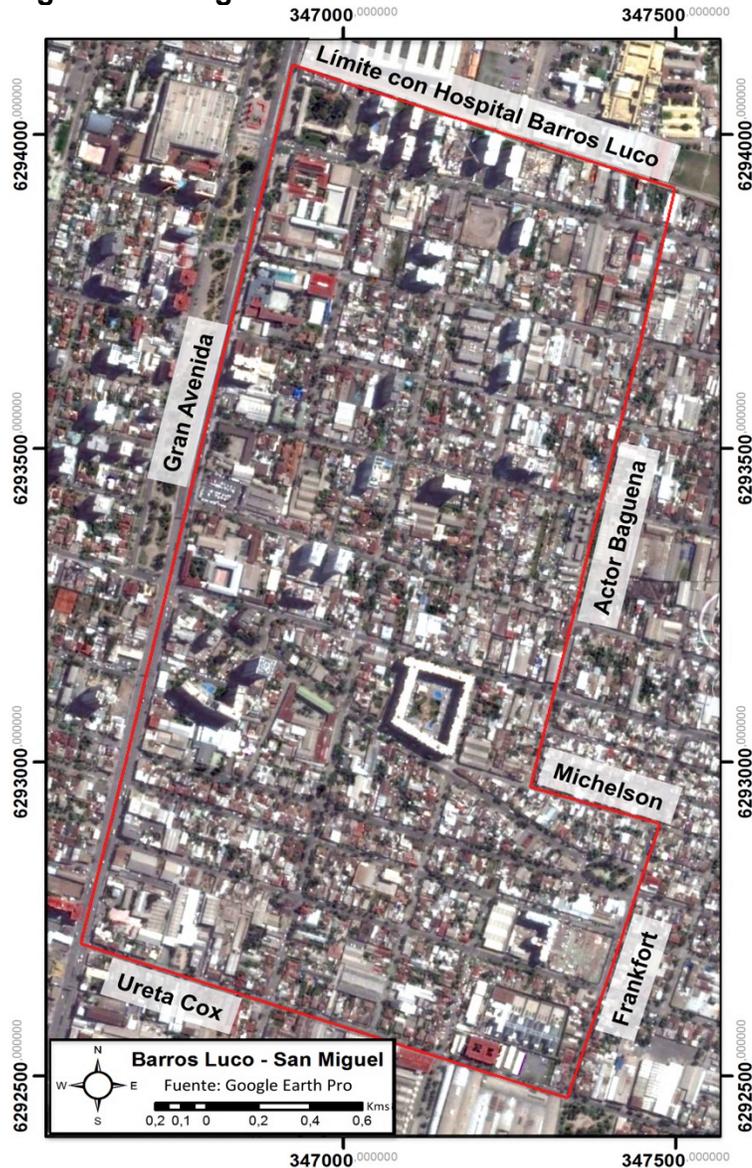
c. Unidad Barros Luco en San Miguel

Se trata de los barrios San Miguel, Germania y Caja de Empleados de Madeco, localizados al oriente de la Gran Avenida, entre el Hospital Barros Luco por el norte y la misma Madeco (ahora en desuso) por el sur.

El cambio de la norma el año 2005 permitió la llegada de nuevos edificios en altura, concentrados en vías como Chiloé y Alcalde Alarcón. El resultado es una morfología barrial que varía manzana a manzana, mezclando concentraciones de grandes edificios aislados con conjuntos de vivienda de baja altura en buen estado, las que ven afectadas sus condiciones ambientales y privacidad.

Asimismo, la densificación activó el mercado de la rehabilitación y cambios de uso, siendo posible encontrar viviendas en proceso de reconversión al comercio u oficina. Estos cambios también podrían estar impactando a través de la elitización del equipamiento o cambiando los hábitos de consumo del barrio.

Figura 10. Imagen Satelital unidad Barros Luco 2015



d. Unidad Beauchef en Santiago

Se trata de los barrios República, Toesca, Beauchef y la población Pedro Montt, localizados entre las calles Claudio Gay al norte, Manuel Rodríguez (Ruta 5) al oriente, Pedro Montt al sur y Abate Molina al poniente.

El principal hito normativo para esta unidad de estudio es el “congelamiento” del Plan Regulador del año 2010 y su modificación el 2012, con un fuerte énfasis en la protección patrimonial. Lo anterior determinó que el crecimiento anual de la superficie residencial, mayor al 20% entre 2002 y 2012, disminuyera hasta un 0,82% de 2013 a la fecha. Es decir, esta unidad vivió la llegada masiva de edificios en altura que hoy viven el resto de las unidades de estudio y en la actualidad se encuentra en un proceso de renovación derivado de otros factores, como la llegada de nuevos grupos revalorizando el patrimonio o el medioambiente.

Figura 11. Imagen Satelital unidad Beauchef 2015



3.1.3 La gentrificación del pericentro

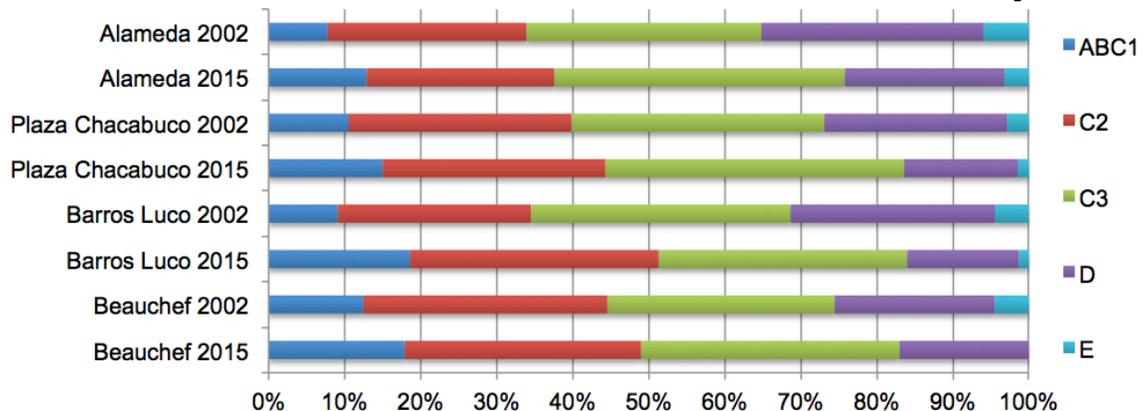
Tal como se plantea en el primer objetivo, la identificación de los barrios con mayor dinamismo y cambio físico se complementa con los antecedentes de cambios socio-económicos considerados rasgos o indicios de gentrificación.

a. Una nueva estratificación socio-económica

Según datos del Censo (INE, 2002) y las encuestas a residentes, el cambio en la estratificación socio-económica entre 2002 y 2015 (Gráfico 2) es una constante de los barrios seleccionados. El aumento del porcentaje de hogares ABC1 (quintil superior) en promedio es superior al 6%, mientras la disminución de los grupos D y E (quintiles inferiores) es de 8% y 3% respectivamente.

Por su parte, los grupos de clase media C2 y C3 han tenido menores cambios porcentuales, aunque son los que más han crecido en valores absolutos, con 3.674 y 4.717 nuevos hogares respectivamente (ver Tabla “Estratificación socio-económica de unidades de estudio 2002 y 2015” en Anexos).

Gráfico 2. Estratificación socio-económica unidades de estudio 2002 y 2015



Fuente: Elaboración propia en base a CENSO 2002 y a Encuestas a residentes año 2015. Metodología para cálculo de estratos: Asociación de Investigadores de Mercado (2008).

Así, el crecimiento de los estratos más favorecidos acompaña la densificación de estos barrios pericentrales, mientras los estratos bajos a su vez que pierden relevancia en la composición, son testigos del profundo cambio protagonizado por la llegada masiva de familias de estratos medios y medio altos.

b. Exclusión del mercado de la vivienda

A continuación, se revisa la evolución de precios (UF/m²) de vivienda en áreas pericentrales, en base a los precios estudiados por López-Morales (2015a) entre 2000 y 2012 y al catastro propio de la oferta inmobiliaria del año 2015.

Tabla 5. Precios y superficies promedio de vivienda nueva en altura

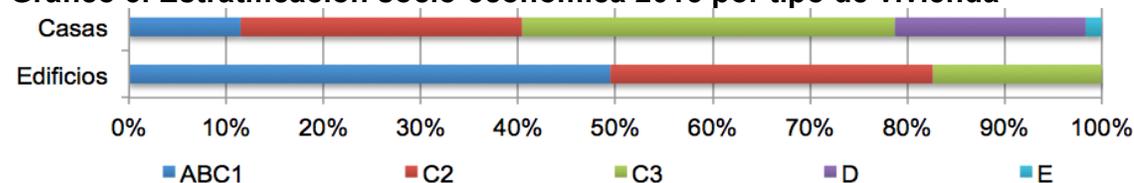
Fuente	Unidad	Nº de proyectos	Precio promedio de cada depto. (UF)	Sup. promedio de deptos. (m ²)	Precio/Sup. (UF/m ²)
Catastro de precios 2000-2012 (López-Morales, 2015a)	Barrios pericentrales (Santa Isabel, Irrarrázaval, Recoleta, Independencia, Barrio Yungay y Macul)	177	1725	54,6	30,93
	Alameda	10	1954	43,94	45,59
Catastro propio de precios Diciembre 2015	Plaza Chacabuco	7	2206	47,10	48,95
	Barros Luco	7	2626	58,81	46,16
	Beauchef	3	2591	45,85	56,77
	TOTAL	27	2344	48,9	49,37

Fuente: (López-Morales, 2015a) y catastro propio de precios de vivienda nueva Diciembre 2015.

Según se observa en la Tabla 5, el aumento de los precios desde el periodo 2000-2012 hasta al año 2015 es cercano al 60%. Las principales consecuencias de lo anterior es el aumento de la renta mínima para acceder a un crédito hipotecario que alcanzó el \$1.000.000¹²; y la menor incidencia del Subsidio de Renovación Urbana que apoya a las familias en la compra de viviendas que no excedan las 2.000UF de precio (promedio al 2015 de 1.950UF).

Lo anterior se contrapone con las posibilidades de los hogares residentes de viviendas tradicionales, de los cuales menos del 20% tiene un ingreso familiar mayor a \$1.019.000, autodeclarado en Encuesta a residentes 2015 (Ver Tabla "Porcentaje de hogares por tramo de ingresos 2015" en Anexos). Es decir, un 80% de los hogares no podrían acceder a una vivienda por medio del crédito.

A pesar de que el análisis anterior no está cruzado con la posibilidad de los hogares de tener otros tipos de patrimonio para comprar vivienda, la exclusión del mercado de los estratos más bajos se corrobora al revisar la estratificación diferenciada por tipo de vivienda el 2015 (Gráfico 3). Se observa que los hogares D y E no acceden a la nueva vivienda en altura y los hogares C3 apenas alcanzan el 17%, muy por debajo del 38% que representan en las viviendas tradicionales.

Gráfico 3. Estratificación socio-económica 2015 por tipo de vivienda

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

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

¹² Extraído de entrevistas con vendedores inmobiliarios y asesores de inversionistas.

3.2 Identificación y clasificación de los nuevos agentes

A continuación se abordará el objetivo de caracterizar y clasificar a los agentes, haciendo referencia a los resultados provenientes de la encuesta que recopiló información sobre su relación con los vecinos, de la observación en terreno que permitió definir los niveles de presencia en los barrios, y de las entrevistas en profundidad que permitieron conocer otras características específicas.

El primer acercamiento a los agentes presentes en los barrios estudiados fue el reconocimiento de los propios residentes hacia quienes los ayudaron en su búsqueda de vivienda (Tabla 6), destacando: los amigos y vecinos, familiares, internet, los corredores de propiedades, el diario, los bancos y las inmobiliarias

Tabla 6. Agentes que ayudaron en la búsqueda de vivienda por comuna (%)

Agente (Alternativas no excluyentes)	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
Amigo o Vecino	17,80%	23,90%	20,30%	25,20%	21,80%
Familiar	8,92%	14,52%	8,81%	11,54%	10,64%
Internet	7,80%	5,10%	14,20%	5,90%	8,20%
Corredor de Propiedades	9,50%	7,20%	10,10%	5,80%	8,10%
Diario	7,20%	8,80%	6,10%	6,90%	7,10%
Banco	4,40%	4,30%	4,10%	9,70%	6,10%
Inmobiliaria	2,80%	0,70%	7,40%	4,90%	4,20%
Coop. de trabajadores o empleador	7,25%	2,93%	0,68%	2,88%	3,59%
Otros particulares, org. o empresas	3,90%	0,00%	2,03%	2,88%	2,51%
Municipio o SERVIU	4,43%	0,00%	0,00%	1,92%	1,88%
Conserje	1,70%	0,00%	0,70%	0,00%	0,60%
Comerciante	0,00%	1,46%	0,68%	0,00%	0,38%
Total	75,70%	68,90%	75,10%	77,62%	75,10%

Pregunta original: ¿quién lo ayudó en la búsqueda, arriendo y/o compra de esta vivienda?
Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

Además, es posible observar (Tabla 7) como algunos agentes han mantenido su presencia en el tiempo, como el periódico o los corredores de propiedades; otros han perdido vigencia, como las cooperativas o los empleadores; y otras han irrumpido en la última década para llegar a ser los medios más importantes para la búsqueda de vivienda como son los propios vecinos e Internet.

Tabla 7. Agentes que ayudaron en la búsqueda por año de llegada (%)

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

Pregunta original: ¿quién lo ayudó en la búsqueda, arriendo y/o compra de esta vivienda?, y ¿En qué año empezó a ocupar esta vivienda?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

Las tablas anteriores (Tabla 6 y Tabla 7) serán comentadas a continuación, a medida que se presentan los antecedentes sobre cada tipo de agente identificado. Estos tipos de agentes serán ordenados según la conceptualización que diferencia entre agentes económicos e intermediarios, y posteriormente sus características serán sintetizadas en base a aspectos relevantes como su escala, su temporalidad y su nivel de presencia en terreno.

3.2.1 Agentes intermediarios

Los agentes intermediarios, entendidos como aquellos sujetos o instituciones que colaboran para que otros compren, vendan, arrienden o pongan en arriendo sus viviendas, que pudieron identificarse en los barrios estudiados son:

a. Conserjes y comerciantes

A pesar de que un bajísimo porcentaje de residentes (0,6%) establece a los conserjes (encargados de los accesos y la seguridad en edificios residenciales) como su propio intermediario (Tabla 6), si son reconocidos por algunas actividades que han realizado en el último año (Tabla 8) como la recolección de información, la gestión de listas de espera o la organización de visitas; especialmente en barrio Beauchef.

Tabla 8. Acciones de conserjes reconocidos por residentes (%)

Acciones vistas en el barrio en el último año	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
Recolectan información de ventas o arriendos	9,30%	8,04%	13,46%	19,05%	13,34%
Tienen listas de espera de interesados	3,82%	5,12%	9,61%	10,48%	7,62%
Organizan visitas guiadas a viviendas	2,19%	5,12%	2,58%	6,66%	4,22%

Pregunta original: ¿Qué acciones ha visto o le consta a usted que han ocurrido en el barrio en el último año?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

Además, se evidencia en conversaciones con conserjes¹³ que éstos poseen un alto grado de conocimiento de la oferta en sus edificios (cantidad de viviendas y precios) siendo frecuente que entreguen estos datos a quienes consulten. No obstante, los conserjes se involucran poco en la gestión de alquileres o ventas, siendo apenas uno de treintena conserjes el que declara participar en visitas guiadas, tratos previos y otras gestiones, cobrando una “propina” por estas tareas, estando el resto de ellos limitados a informar sobre otros intermediarios.

¹³ Conversaciones con 30 conserjes, parte de la metodología de observación en terreno.

En definitiva, la participación de estos agentes como intermediarios del mercado inmobiliario, de alta presencia en terreno y de pequeña escala, parece ser casuística y de bajo impacto, aunque también parecen estar más presentes en barrios donde el proceso de densificación tiene mayor data como Beauchef.

Otros agentes que parecían importantes inicialmente y que fueron poco reconocidos por los residentes como intermediarios (Tabla 6) son los locatarios del comercio tradicional o “negocios de barrio”, los que en general habían llegado antes del *boom* inmobiliario al barrio y viven en él o cercanos.

Según ellos mismos¹⁴ su alta presencia en terreno, su conocimiento de los vecinos y ser referencia para quienes quieran conocer el mercado inmobiliario del barrio, les ha permitido ser testigos de los cambios sociales, el alza de precios y la creciente presencia de agentes como corredores o inmobiliarias.

A pesar de lo anterior, los comerciantes desconocen en detalle la oferta actual, dudan en torno a precios específicos y ya no participan ni a nivel informativo como intermediarios, siendo una declaración frecuente¹⁴ que antes participaban más en este tipo de tareas pero que el tiempo los ha dejado fuera del mercado.

b. De corredores de propiedades a gestores inmobiliarios

Con un 8,1% de presencia en los acuerdos que permitieron a los residentes adquirir su vivienda (Tabla 6), los corredores están entre los agentes más importantes y permanentes en el tiempo. Existe un alto reconocimiento de sus actividades en el último año por parte de los residentes (Tabla 9), siendo interesante como en barrio Beauchef este reconocimiento es menor esta vez.

Tabla 9. Acciones de corredores reconocidos por los residentes (%)

Acciones vistas en el barrio en el último año	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
Recolectan información de ventas o arriendos	42,1%	46,0%	51,9%	29,5%	40,9%
Tienen listas de espera de interesados	13,1%	16,0%	25,0%	10,6%	15,6%
Organizan visitas guiadas a viviendas	15,8%	13,0%	23,1%	8,7%	14,8%
Gestionan contratos de compraventa/arriendos	22,8%	21,0%	33,3%	15,4%	22,6%

Pregunta original: ¿Qué acciones ha visto o le consta a usted que han ocurrido en el barrio en el último año?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

Mediante la observación en terreno se pudo identificar niveles dispares de formalidad en los corredores, que van desde personas que trabajan desde su hogar, pequeñas oficinas, hasta franquicias de nivel nacional de tamaño medio.

¹⁴ Conversaciones con 8 comerciantes, parte de la metodología de observación en terreno.

Asimismo, una percepción generalizada entre los agentes entrevistados es que la alta rentabilidad -producto de las altas comisiones- ha atraído a gran cantidad de nuevos corredores de diverso origen. Entre ellos se encuentran: profesionales con baja empleabilidad, trabajadores de áreas relacionadas como vendedores inmobiliarios, e incluso dueñas de casa; quienes buscan una actividad que parece demandar poco tiempo y baja capacitación.

En este contexto, es recurrente que los corredores entrevistados que tienen más años de experiencia declaren sobre la “necesidad” de especializarse, girar hacia algún ámbito específico del mercado, y pasar del “poco profesional” corretaje de propiedades a la “gestión inmobiliaria” como un modelo de negocio más complejo, diverso, formal y profesional¹⁵.

Así, los corredores más pequeños han preferido centrarse en la gestión del arrendamiento y venta a pequeña escala. Mientras, corredores de tamaño medio han derivado en actividades como: trabajar para las inmobiliarias en la venta de parte de su oferta, asesorar a inversionistas pequeños o medianos en la compra y la gestión de propiedades, la “colocación de lotes”¹⁶ en el mercado de suelo para ser aprovechados por las inmobiliarias, entre otras.

Dentro de las actividades de los corredores, es la “colocación de lotes” la de mayor incidencia en la apropiación de la brecha de renta por propietarios y/o inmobiliarias. Según los mismos corredores declaran, este es un negocio con grandes márgenes de ganancia, apropiables por sujetos o empresas de gestión que pueden soportar procesos de inversión a largo plazo.

c. Internet y los asesores virtuales

No debe ser una sorpresa que el uso de internet en la búsqueda de vivienda se ha vuelto una de las principales herramientas de los residentes en los barrios de estudio, siendo reconocido como intermediario por el 25,6% de los vecinos llegados entre 2008 y 2015 (Tabla 7), y por un 37,9% de los residentes de los nuevos edificios en altura (ver Tabla 20 en Anexos).

Entre algunas formas en que las denominadas empresas “.com” dinamizan el mercado están la exhibición de la oferta de vivienda nueva y usada, la evaluación comparativa de características de los barrios por su composición socio-económica o su seguridad (www.mientorno.cl), o incluso la publicación de precios estimados de viviendas que no están a la venta (www.toctoc.com).

¹⁵ Adjetivos utilizados por los entrevistados para referirse a la actividad de “gestión inmobiliaria”.

¹⁶ Denominación que recibe entre los mismos corredores la actividad de convencer a varios vecinos de vender al mismo tiempo sus viviendas normalmente contiguas a una inmobiliaria.

Un aspecto relevante del nuevo escenario es la aparición de intermediarios con nuevos modelos de negocio y nuevas formas de masificar la idea de la alta rentabilidad para los inversionistas en el mercado inmobiliario pericentral. El ejemplo más llamativo de lo anterior es “capitalizarme.com”, empresa que ha logrado alta notoriedad en medios y un explosivo crecimiento los últimos años.

Las principales actividades de “capitalizarme.com” y otras empresas similares de menor escala son: asesorar sobre localización, conseguir mejores precios y ventas exclusivas, gestionar créditos con condiciones preferentes y gestionar el corretaje de las propiedades a una cantidad considerable de pequeños y medianos inversionistas como público objetivo exclusivo. Estos son buscados por las empresas a través de campañas masivas vía redes sociales digitales .

“Capitalizarme nace para exponer a las personas las ventajas de invertir en propiedades [...] Nuestra misión es democratizar esta información de tal forma que por internet las personas se estén informando y sean asesoradas [...] Nuestra visión es que miles de chilenos puedan invertir en propiedades [...] Nuestra oferta de valor es que personas entren a un servicio integral, un servicio desde que se adquiere la propiedad hasta la administración.” (Cid, 2015).

d. Otros agentes intermediarios menores

Los bancos e inmobiliarias también son reconocidos (6,1% y 4,2% viz.) como facilitadores en la búsqueda de vivienda por los residentes encuestados (Tabla 6), los que probablemente se refieren a quienes tienen esta tarea dentro de las empresas, como son vendedores inmobiliarios y ejecutivos hipotecarios.

Los vendedores, agentes inmobiliarios de mayor presencia en terreno, cumplen un rol silencioso pero importante; según ellos declaran¹⁷, tienen la tarea de preseleccionar a los compradores de la nueva vivienda en función de agilizar las ventas y asegurar sus propios honorarios en base a comisiones, por lo que en cierta medida prefieren trabajar para agentes inversionistas.

Situación similar se presenta entre los ejecutivos hipotecarios de bancos y mutuarías hipotecarias, que a pesar de no tener presencia en terreno declaran¹⁸ ser “el primer “filtro” de los bancos respecto de los clientes. Además, afirman preferir trabajar para clientes inversionistas a quienes facilitan información sobre proyectos inmobiliarios, productos hipotecarios preferentes y contactan con otros agentes para mejorar sus ventas.

¹⁷ Entrevistas a 6 Vendedores inmobiliarios (agentes intermediarios menores).

¹⁸ Entrevistas a 4 Ejecutivos hipotecarios de bancos (agentes intermediarios menores).

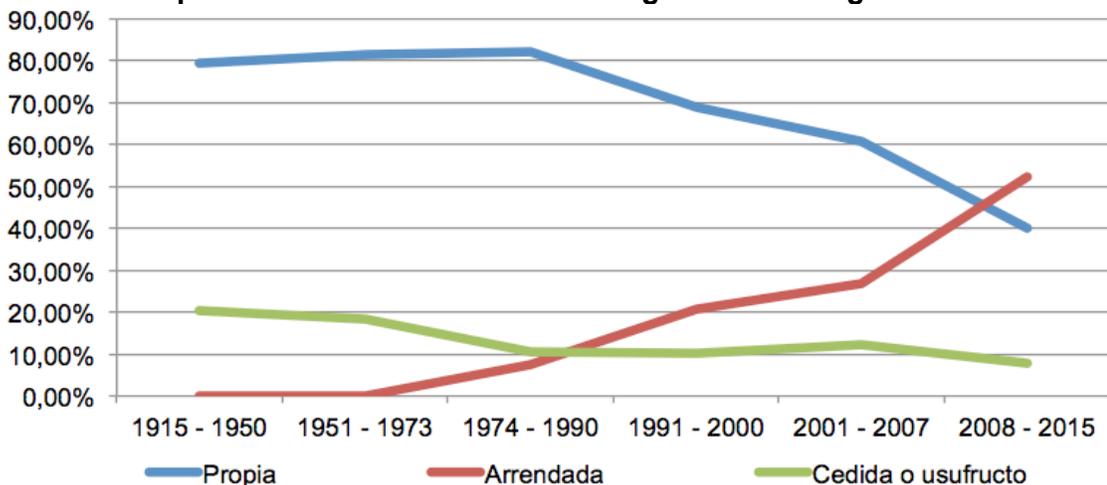
3.2.2 Agentes económicos no intermediarios

Otros agentes económicos que no son agentes intermediarios y que pudiesen ser definidos como sujetos o instituciones que compran viviendas sin intenciones de residir, sino con fines especulativos o rentistas, también pudieron identificarse en los barrios estudiados, estos son:

a. Los inversionistas y el nuevo escenario de la propiedad

Según las encuestas, el porcentaje de residentes propietarios según el año de llegada al barrio ha decaído en los últimos 25 años (Gráfico 4), desde un 80% (1974-1990) hasta el 40% en el periodo 2008-2015. En paralelo, el porcentaje de arrendatarios residentes se ha mantenido en ascenso, desde el 0% previo a 1973 hasta el 52,1% de los últimos 7 años (Gráfico 4).

Gráfico 4. Tipo de tenencia de la vivienda según año de llegada al barrio



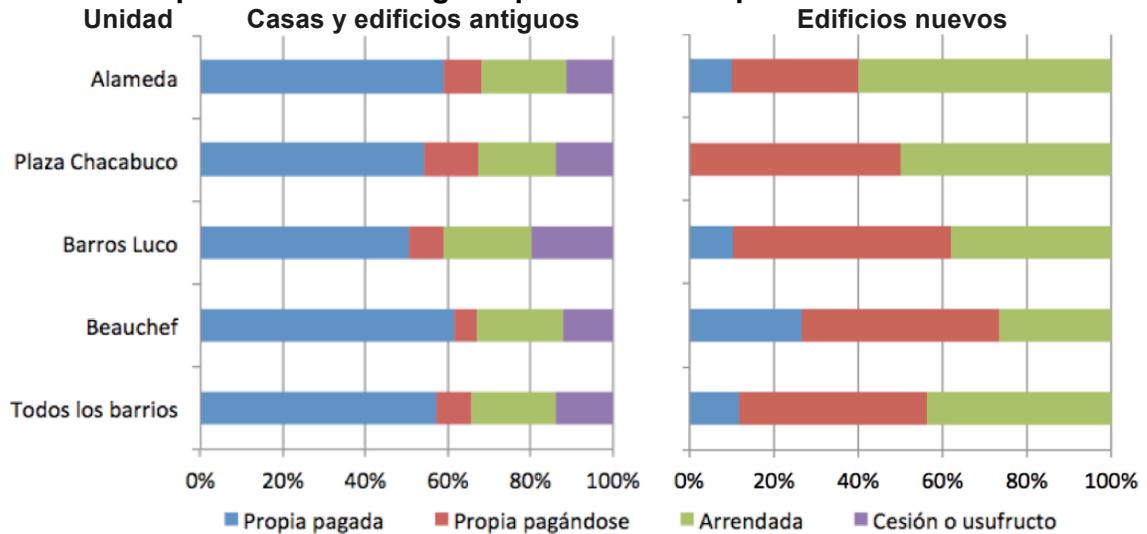
Pregunta original: Su hogar, ¿bajo qué situación ocupa la vivienda?, y ¿En qué año empezó a ocupar esta vivienda?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

Estas tendencias evidencian un cambio importante en el modelo de tenencia en los barrios de estudio, las que se confirman si se analiza el porcentaje de arrendamiento por tipo de vivienda (Gráfico 5). Se observa apenas un 20% de arrendamiento en las casas y edificios antiguos, mientras en los edificios nuevos llega a un 44% en promedio y a un 60% en la unidad Alameda.

Asimismo, destaca el barrio Beauchef como moderador de las tendencias, pues mantiene una mayor tasa de propiedad y menor arrendamiento en edificios nuevos. Se evidencia así que los sectores densificados en épocas anteriores no consideran tan marcadamente este cambio del modelo de tenencia.

Gráfico 5. Tipo de tenencia según tipo de vivienda por comuna



Pregunta original: Su hogar, ¿bajo qué situación ocupa la vivienda?, y ¿Qué tipo de vivienda ocupa el entrevistado? (pregunta a deducir por el encuestador).

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

En este contexto, los inversionistas son un agente económico cada vez más relevante, entendidos como propietarios de una o varias viviendas nuevas que ven en el mercado inmobiliario una posibilidad de rentar a través de la diferencia entre lo que pagan por la hipoteca y el alquiler que pueden cobrar.

Se trata en general de jóvenes profesionales con capacidad de endeudamiento y ahorro, quienes comparten en sus declaraciones¹⁹ la idea de que este mercado es “altamente rentable y seguro”, a pesar de no tener claridad del origen de esta. Su principal motivación es materializar su presente económico considerando el fracaso del sistema de protección social.

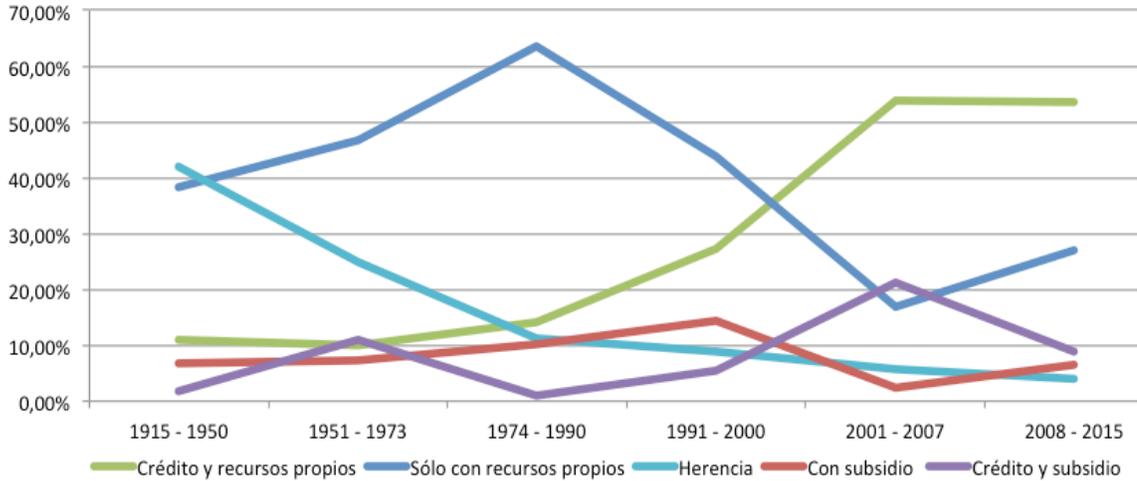
Además, explican tener expectativas de calidad de vida más altas que la que ofrecen los barrios estudiados, a pesar de que algunos ni siquiera los conocen. También, esperan invertir prontamente en sectores más consolidados de la ciudad o en otros negocios relacionados (*aparthotel*, remodelaciones, etc.).

b. Financistas del mercado del redesarrollo

Otra de las tendencias interesantes de analizar, es la disminución en el tiempo del uso de recursos propios como principal forma de financiamiento de la vivienda, acompañada del aumento del uso del crédito hipotecario que en los últimos 7 años superó el 60% en los residentes encuestados (Gráfico 6).

¹⁹ Entrevistas con 6 inversionistas.

Gráfico 6. Tipo de financiamiento según año de llegada al barrio

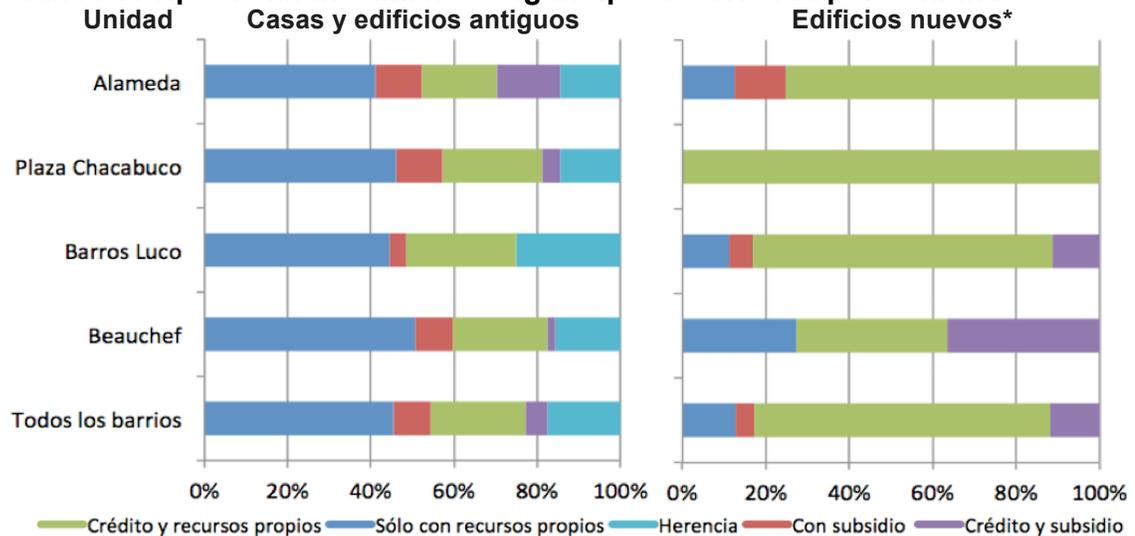


Pregunta original: ¿Compró la vivienda con ayuda de algún programa habitacional o subsidio del Estado?, y ¿En qué año empezó a ocupar esta vivienda?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

Si se examina lo anterior según el tipo de vivienda (Gráfico 7), se observa como apenas el 23% de los residentes de casas y edificios antiguos se endeudó por vivienda, mientras en edificios nuevos el 83% hizo uso de crédito hipotecario.

Gráfico 7. Tipo de financiamiento según tipo de vivienda por comuna



Pregunta original: ¿Compró la vivienda con ayuda de algún programa habitacional o subsidio del Estado?, y ¿Qué tipo de vivienda ocupa el entrevistado? (pregunta a deducir por el encuestador).

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

*La baja tasa de propiedad disminuye considerablemente la muestra por lo que los porcentajes por unidad-barrial pueden no ser suficientemente representativos.

Así, el aumento de la deuda hipotecaria revela el crecimiento de la importancia de agentes “desterritorializados” como los financistas, entre los que se pueden encontrar desde mutuarías de tamaño medio, bancos y fondos nacionales, hasta fondos de inversión internacional de gran tamaño²⁰.

Según entrevistas a ejecutivos²¹, los financistas participan en este mercado por dos canales principales. Por un lado, por medio de la venta masiva de créditos hipotecarios, que parece estar reduciéndose debido al creciente control del endeudamiento en los últimos años. Por otro, financiando proyectos de construcción de residencia en altura, con bajas tasas de interés para las empresas constructoras, debido en parte al colapso del mercado de las oficinas.

c. Otros agentes especuladores

Mediante conversaciones con agentes y vecinos en la observación en terreno, fue posible reconocer a otros agentes económicos que especulan a través de la compra de viviendas. Estos aprovechan ciertas condiciones de ventaja como la falta de conocimiento de los propietarios, la pérdida de valor de las viviendas por la llegada de nuevos edificios, entre otras; y esperan sacar ganancia vendiendo a un mejor precio estas viviendas a sujetos de mejor nivel socio-económico, empresarios comerciales, o a las empresas inmobiliarias.

Estos agentes, llamados por algunos encuestados “cazadores de propiedades”, han sido comerciantes, vecinos y otras personas con relación directa con el barrio, aunque se trata sólo de acciones circunstanciales y de pequeña escala; quedando por dilucidar si estos agentes afectan la capitalización de renta de los propietarios o por el contrario estos disputan rentas con los desarrolladores.

3.2.3 Síntesis de la clasificación de agentes

En resumen, entre los agentes intermediarios relevantes están los corredores que asesoran a propietarios para vender sus casas, asesores de inversionistas, y vendedores inmobiliarios e hipotecarios que diferencian entre quienes compran para residir y quienes compran para invertir. A su vez, es posible identificar entre los agentes económicos principales a los pequeños y medianos inversionistas rentistas, capitales “desterritorializados” que financian deuda de compradores y desarrolladores, y especuladores de suelo en pequeña escala.

Todas estas actuaciones, tienen un impacto en el paisaje de estos barrios en proceso de gentrificación, donde el dinamismo inmobiliario se vuelve evidente.

²⁰ Revisión documental y de prensa.

²¹ Entrevistas con ejecutivos bancarios e inmobiliarios.

Figura 12. Signos de dinamismo inmobiliario en unidades de estudio



Fuente: Elaboración propia en el marco del proyecto FONDECYT 1151287.

Finalmente, si se sistematizan las características reconocidas en estos agentes se pueden establecer tres categorías de diferenciación. La primera es la “escala de su actuación”, que propone una apreciación aproximada sobre los montos de capital que pudiesen manejar cada tipo de agente; la segunda corresponde a la temporalidad de su importancia, que diferencia entre agentes “tradicionales” (tuvieron relevancia en épocas pasadas) y “nuevos” agentes (importancia más reciente); y la tercera es la “presencia en terreno” o el nivel de visibilidad que tienen los agentes y la periodicidad de sus visitas a los barrios de estudio.

A continuación, se relacionan estas categorías con los agentes identificados.

Tabla 10. Clasificación de los agentes económicos e intermediarios

Agente	Tipo	Escala de actuación			Temporalidad de su importancia		Presencia en terreno				
		Económ.	Intermed.	Pequeña	Media	Grande	Tradicional	Nuevo	Alta	Media	Baja
Conserjes		X		X				X	X		
Comerciantes		X		X			X		X		
Corredores de propiedades		X		X	X		X	X	X		
Asesores de internet		X		X	X			X			X
Vendedores Inmobiliarios		X		X				X	X		
Vendedores hipotecarios		X		X				X			X
Inversionistas		X		X	X			X	X		
Financistas		X		X	X		X	X			X
Otros especuladores		X		X			X			X	
Vecinos involucrados*		X	X	X				X	X		

Fuente: Elaboración propia.

* Los vecinos involucrados como agentes serán tratados más adelante en detalle.

3.3 Vecinos involucrados, estratificación y conocimiento del mercado

Esta sección, que complementa la caracterización de agentes, se refiere en específico al involucramiento en actividades de compra, venta y/o arriendo de los propios residentes y a la relación entre la estratificación de los mismos con el grado de conocimiento que tienen sobre el mercado inmobiliario del barrio.

Según lo visto anteriormente (Tabla 7), “amigos y vecinos” son relevantes como intermediarios para los residentes que llegaron a los barrios entre 2001 y 2015. Asimismo, el reconocimiento de vecinos involucrados en labores de pequeña escala y alta presencia en terreno como son la compra, venta o arriendo de viviendas en el mismo barrio es de un 27% en promedio (Tabla 11).

Tabla 11. Vecinos involucrados según los residentes (N* y %)

	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
En la labor de comprar, vender o arrendar	1.892	1.382	541	1.245	5.060
% del total de los residentes del barrio	25,7%	24,2%	26,8%	29,5%	27,0%

Pregunta original: ¿Ha visto o le consta a Ud. de vecinos involucrados en la labor de comprar, vender o arrendar viviendas entre terceros en el barrio (no sus propias viviendas)?:

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

Mediante conversaciones con vecinos y agentes²² se pudo identificar que la principal forma de actuar de estos vecinos es comprar o ayudar a vender la vivienda a sus vecinos, para lo que aprovechan un mayor conocimiento sobre precios, agentes, externalidades, etc. Esto a su vez evidencia su flexibilidad para transformarse en intermediarios o agentes económicos, según el caso.

Así, cabe preguntarse ¿qué características convierten a algunos vecinos en posibles agentes?, para lo cual se explora la subhipotesis que plantea que los vecinos residentes de mayor estrato socio-económico, social y/o cultural²³ tienen una mejor percepción de las dinámicas inmobiliarias, mejor conocimiento sobre precios en sus barrios, y por lo tanto, ventajas en este sentido.

Primero, los residentes encuestados reconocen en general el alza de precios, percibiendo en más del 80% de que los precios han subido “un poco” o “mucho” en el último año, no obstante, este reconocimiento no tiene relación con los estratos socio-económico, cultural o social (Tabla 12).

²² Conversaciones con vecinos y agentes, parte de la metodología de observación en terreno.

²³ Para esta aproximación se usaron estratificaciones que caracterizan a los residentes según sus características económicas, sociales y culturales. El detalle de la construcción de las estratificaciones y del índice, confeccionados en el marco del proyecto FONDECYT 1151287, se encuentran en Anexo “7.2.2 Construcción de estratificaciones e índice de conocimiento”.

Tabla 12. Reconocimiento del cambio de los precios en el último año (%)

Índice	Estrato	Han bajado mucho	Han bajado un poco	Se han mantenido estables	Han subido un poco	Han subido mucho
Nivel educacional del jefe de hogar	E. Básica	1,60%	1,60%	18,70%	19,10%	58,90%
	E. Media	1,20%	4,00%	11,90%	22,70%	60,20%
	E. Superior	0,30%	1,10%	13,40%	22,10%	63,10%
	Todos	0,80%	2,40%	13,30%	22,10%	61,40%
Estratificación socio-cultural	Bajo	1,00%	1,40%	17,70%	21,40%	58,50%
	Medio	0,90%	2,60%	11,70%	20,90%	64,00%
	Alto	0,00%	4,50%	4,50%	31,10%	59,90%
	Todos	0,80%	2,40%	13,10%	21,90%	61,80%
Estratificación social	Bajo	2,40%	0,00%	16,50%	14,50%	66,70%
	Medio Bajo	0,00%	1,70%	9,90%	23,20%	65,20%
	Medio	0,00%	4,70%	8,80%	20,50%	66,10%
	Medio Alto	0,00%	8,50%	8,40%	24,70%	58,40%
	Alto	2,20%	0,00%	17,10%	20,70%	60,00%
Todos	0,70%	3,50%	11,30%	21,10%	63,50%	
Estratificación socio-económica	ABC1	0,00%	3,10%	8,40%	21,10%	67,40%
	C2	1,10%	0,00%	17,00%	20,50%	61,50%
	C3	0,00%	2,00%	17,00%	23,00%	58,00%
	D	2,00%	6,90%	5,00%	24,10%	61,90%
	E	10,50%	0,00%	0,00%	18,30%	71,20%
Todos	0,80%	2,40%	13,30%	22,00%	61,50%	

Pregunta original: ¿Cómo cree que están los precios respecto de hace 1 año atrás?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

Segundo, si se cruzan las estratificaciones sociales y culturales con el “Índice de Conocimiento de Mercado Inmobiliario” (Ver Anexo 7.2.2) construido en base a lo reportado por el sitio web especializado de oferta inmobiliaria www.portalinmobiliario.com y las respuestas de los encuestados acerca de los precios de la vivienda, no se advierten diferencias notorias por estrato (Tabla 13), concentrándose cerca del 40% en los niveles medios de conocimiento.

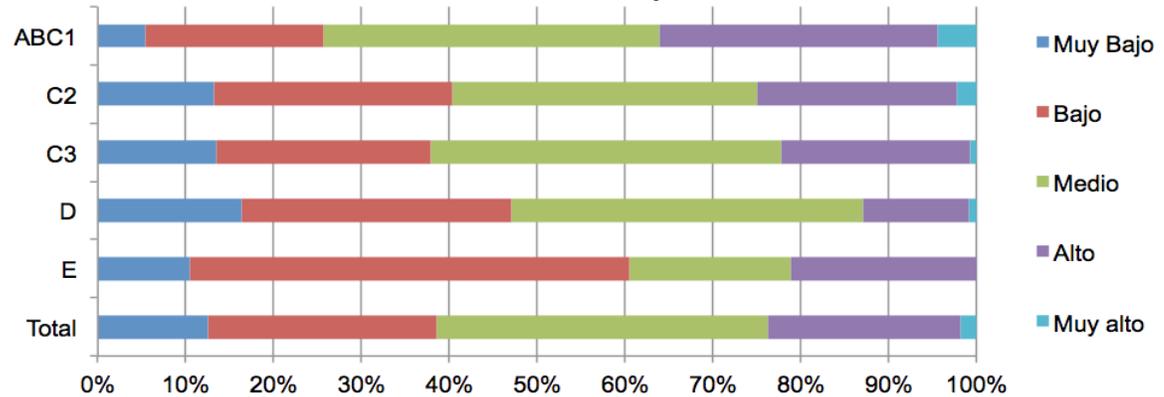
Tabla 13. Índice de Conocimiento del Mercado inmobiliario por estrato (%)

Índice	Estrato	Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Nivel educacional del jefe de hogar	E. Básica	13,10%	25,60%	39,80%	20,20%	1,40%
	E. Media	13,20%	27,30%	40,60%	18,20%	0,70%
	E. Superior	11,90%	24,70%	34,90%	25,50%	2,90%
	Total	12,60%	25,90%	37,80%	21,90%	1,80%
Índice de prácticas culturales	Bajo	16,90%	28,10%	33,40%	19,90%	1,70%
	Medio	9,50%	24,20%	40,90%	23,30%	2,00%
	Alto	15,80%	19,50%	39,50%	23,70%	1,50%
	Total	12,50%	25,20%	38,20%	22,20%	1,90%
Índice de capital social	Bajo	10,00%	28,00%	27,80%	34,30%	0,00%
	Medio Bajo	7,40%	25,50%	35,40%	28,80%	2,90%
	Medio	16,60%	12,80%	45,80%	21,60%	3,20%
	Medio Alto	8,30%	20,40%	51,20%	20,10%	0,00%
	Alto	5,80%	25,90%	37,30%	25,80%	5,20%
Total	10,40%	21,20%	40,70%	25,40%	2,30%	

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

Tercero, si el “Índice de Conocimiento de Mercado Inmobiliario” se cruza con la “Estratificación socio-económica” es posible establecer rasgos de diferenciación. Por ejemplo, el 75% del grupo ABC1 tiene conocimiento “medio”, “alto” o “muy alto” de los precios del mercado, mientras que más del 60% del grupo más vulnerable (E) tiene conocimiento “bajo” o “muy bajo”, y que los estratos intermedios presentan una gradualidad entre estas dos situaciones.

Gráfico 8. Índice Conocimiento del Mercado por estrato socio-económico



Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

Finalmente, si se analizan las relaciones revisadas mediante una Regresión Lineal Múltiple²⁴ (detalle en Anexo 7.2.2 e) se puede establecer que un modelo basado en las variables independientes: “Capital Social”, “Prácticas Culturales”, “Nivel Educativo del Jefe de Hogar” y “Estratificación Socio-económica”, es estadísticamente significativo para predecir el “Índice de conocimiento del Mercado Inmobiliario”, explicando el 3,7% de la varianza de este como variable dependiente. A su vez, la variable mayormente predictora es la “Estratificación Socio-económica”, con una relación directamente proporcional, es decir, si aumenta el estrato socio-económico aumenta el índice de conocimiento.

En definitiva, se demuestra que los residentes de mayor estrato socio-económico (no así otras estratificaciones) tienen mejor percepción de los precios del mercado inmobiliario en los barrios de estudio. Esto permite conjeturar (a la espera de información más robusta) que este podría ser el factor determinante que les podría dar a algunos vecinos más posibilidades de convertirse en agentes económicos o intermediarios.

²⁴ Técnica estadística que permite estudiar la relación entre una variable dependiente y dos o más variables independientes también denominadas predictores o explicativas, y determinar: (1) la capacidad del modelo de predecir la variable dependiente, (2) qué variable es el mejor predictor de la variable dependiente, y (3) qué variables independientes tienen un impacto estadísticamente significativo y cuál es su capacidad de predecir la variable dependiente.

3.4 Impacto de los agentes y sus relaciones

La presente sección abre la discusión de los resultados, en función de distintos tópicos que establecen los principales impactos de la actuación y las relaciones que entablan los agentes económicos e intermediarios sobre las dinámicas del mercado inmobiliario y la disputa por la brecha de renta en Santiago.

3.4.1 La (in)formalización de la gestión inmobiliaria

En Chile, el corretaje de propiedades ha sido una actividad históricamente desregulada, poco fiscalizada, y tradicionalmente no ha tenido cambios regulatorios sustantivos. En este contexto, un primer aspecto a considerar en cuanto al arribo de nuevos agentes son los paradójicos impactos de la nueva escena de intermediarios sobre la percepción de formalidad del mercado.

Por un lado, la llegada a los barrios de gran cantidad de nuevos corredores a competir por la gestión de ventas y arriendos ha generado la proliferación de prácticas poco vistas hasta ahora²⁵, como por ejemplo las llamadas telefónicas constantes a residentes de los corredores para que vendan sus viviendas por cuenta propia, visitas diarias para informar sobre precios hipotéticos a residentes que no tienen intenciones de vender, o la gestión en paralelo de dos corredores o más corredores sobre la misma vivienda.

Así, la disputa de las ganancias en este mercado dinámico, competitivo y desregulado ha acrecentado la percepción de informalidad de la actividad, lo que ha ido acompañado de crecientes niveles de acoso y agresividad entre los corredores, y a su vez, de estos corredores hacia los vecinos.

“...lo que pasa es que yo partí hace como 4 meses en esto y estoy aprendiendo y la lata es que es muy informal, por eso quiero diferenciarme por el servicio, no solamente por el precio, [...] ¿qué es lo que quiero hacer ahora?, visitar todas las casas y preguntar ¿sabe usted cuando vale su casa?, es que la gente no sabe, por eso no vende [...] y si sale un oportunidad me gustaría comprar yo mismo, casas o departamentos”. (Corredor de propiedades pequeño, comunicación personal, 10 de noviembre de 2015).

Por otro lado y paradójicamente, también existe la percepción general de la formalización de los mercados del arriendo y del suelo, producto en gran parte de la aparición de empresas de gestión inmobiliaria medianas y grandes en los barrios de estudio, dedicadas principalmente a la “colocación de lotes”.

²⁵ Entrevistas con 10 corredores de propiedades.

Esta actividad de conformar lotes “aprovechables” por las inmobiliarias para el redesarrollo requiere de un nivel de formalidad importante para llevar a buen término procesos de largo plazo. Esto implica, entre otras tareas, convencer a varios vecinos al mismo tiempo, un trabajo de gestión y acompañamiento constante, gran cantidad de tiempo en terreno y la capacidad de informar clara y transparentemente un marco legal relativamente complejo²⁶.

Además de las mencionadas, cabe destacar otras actividades complementarias que han convertido a la “colocación de suelo” en una labor relevante en la formalización del mercado del suelo, como por ejemplo, la regularización de los títulos de dominio, gestionar la salida de los arrendatarios, o incluso convencer a las inmobiliarias que cierto sector es atractivo para desarrollar.

En definitiva, la principal implicancia de esta actividad es el aumento en ciertas ocasiones de los precios pagados por suelo a los propietarios de las viviendas tradicionales de los barrios de estudio, siempre y cuando se establezcan acuerdos entre varios vecinos por vender²⁷. Por lo tanto, los propietarios asesorados por este tipo de agentes intermediarios comisionistas con alto conocimiento del funcionamiento del mercado y la actividad inmobiliaria están en condiciones de disputar parte de la renta de suelo a las inmobiliarias,.

“... lo que pagaban [las inmobiliarias] dependía de lo que uno traía en las manos, mientras más grande el paño tu puedes cobrar más por suelo, [...] pero ahí hay que hilar fino [el tamaño del predio no es el único factor que determina el precio], o sea yo tengo un metraje que debo manejar depende de donde estoy, entra a jugar el tema del conjunto armónico y el tener más de dos paños, [...] si soy lo suficientemente astuto para juntar más casas, pero que me den un metraje, sí que puedo cobrar más, aunque es muy contextual a veces se puede y a veces no” (Corredor de propiedades mediano, comunicación personal, 15 de marzo de 2016).

Además, se han ido generando nuevas relaciones de colaboración entre corredores o gestores²⁸, que han aportado a la formalización descrita, como por ejemplo: “empatar” listas de compradores y vendedores para realizar negocios conjuntos, el mejoramiento en la transparencia de la información, la uniformidad en los protocolos de actuación e incluso regulaciones consuetudinarias sobre la construcción de precios de suelo y el cobro comisiones.

²⁶ Entrevistas con 10 corredores de propiedades.

²⁷ Consenso entre los corredores de propiedades entrevistados.

²⁸ Entrevistas con 10 corredores de propiedades.

3.4.2 El cambio en el régimen de propiedad y el escenario proinversión

El segundo tópico derivado de agentes y relaciones es el cambio en los tipos de tenencia, que han tendido hacia igualar los porcentajes de propiedad y arrendamiento. Esto se debe principalmente a la llegada masiva de agentes rentistas o inversionistas, que a su vez ha sido en cierta medida propiciada por todos los agentes del mercado, lo que configura este escenario proinversión.

Además de las ya mencionadas características de estos inversionistas como su mediana edad, preparación profesional, su alta renta, y su capacidad de endeudamiento y ahorro, destaca que a pesar de la incertidumbre derivada de los nuevos requisitos de endeudamiento, la reforma tributaria²⁹ aprobada el año 2015 y el escenario económico nacional, todos se proyectan en este negocio por mucho tiempo y les gustaría haber llegado mucho antes a esta actividad³⁰.

Respecto del rol de otros agentes en este escenario, destaca la importancia de los asesores de inversión, debido a la gran cantidad de clientes, pero también porque se han convertido en los principales promotores del pericentro y de los escenarios de gentrificación como el espacio más propicio para invertir, así como explica uno de los asesores más reconocidos a nivel nacional:

“...cuando uno empieza a cachar (sic) que en un barrio las calles están más bonitas, como que le están empezando a meter lucas de la municipalidad todo se ve ordenado también significa que hay un subcentro. Otra señal clásica es cuando los viejitos, antiguos dueños, se empiezan a cambiar del barrio porque el barrio ya no es lo mismo y agarra la atención de personas de otro lado, también es un subcentro [...] son casas antiguas que las reconocen los artistas y empiezan a cambiar al lugar, después los artistas empiezan a tener su vida nocturna y esto trae turismo [...] empiezan a cerrar los bares, se pone cada vez más residencial y finalmente ese lugar que era bohemio se termina en transformar en un lugar que hay mucha vivienda, hay orden y en el fondo la gente paga más por vivir en ese barrio, ese también es un subcentro. Cuando vean un barrio así es bueno para invertir.” (Yaluff, 2014).

²⁹ El 1 de Enero de 2016 entró en vigencia en Chile una Reforma Tributaria que: (1) establece un Impuesto al Valor Agregado (19%) a bienes inmuebles vendidos por “vendedores habituales” (inmobiliarias o similares), (2) elimina el descuento del 65% del IVA a la construcción que tenían las empresas constructoras, (3) elimina las rebajas en impuestos territoriales (contribuciones) a constructoras e inmobiliarias, y (4) elimina la exención a las ganancias de capital obtenidas en bienes raíces. Aunque aún no se conocen todavía los efectos concretos, el gremio inmobiliario ha declarado que esta reforma afectara fuertemente en el alza de los precios de la vivienda.

³⁰ Entrevistas con 6 agentes inversionistas.

Asimismo, los denominados “asesores virtuales” como capitalizarme.com le entregan a este escenario proinversión un nivel de visibilidad y masividad antes no alcanzado, usando redes sociales como Facebook (Figura 13) para lograr agrupar la demanda de miles de pequeños y medianos inversionistas.

Figura 13. Campañas de asesores a inversionistas por Facebook

Inversor Global Chile
4 de enero a las 11:12 · 🌐

Si es posible vivir de renta inmobiliaria con poco dinero... >
<http://ow.ly/95GR307G3Th>



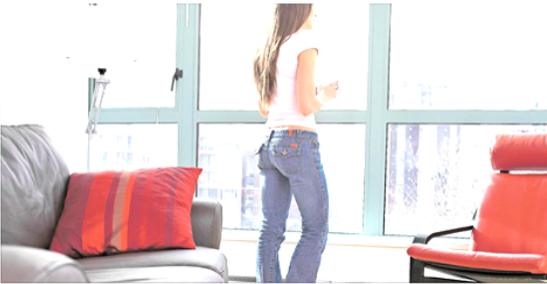
IG Chile
CL.IGDIGITAL.COM

Capitalizarme
2 h · 🌐

Su cercanía al Metro, al centro de Santiago, a autopistas urbanas y a servicios, así como una conveniente relación precio-calidad de sus proyectos inmobiliarios, hacen de Estación Central una comuna cotizada para quienes invierten en un bien raíz y que priorizan centralidad.

Averigua si puedes invertir hoy en propiedades, visitando
<http://cptz.me/1G9HUNI>

Búscanos en Twitter, Instagram y LinkedIn: @Capitalizarme



Fortalezas que atraen a inversionistas |
Capitalizarme.com | Tu futuro ¡hoy!
Su cercanía al Metro, al centro de Santiago, a autopistas urbanas y a servicios, así como una conveniente relación precio-calidad de sus proyectos
BLOG.CAPITALIZARME.COM

Capitalizarme
Publicidad · 🌐

Me gusta esta página

Tomás es Ingeniero comercial, tiene 30 años, es soltero y tres departamentos para inversión ¿cómo lo logró si egresó hace solo 2 años de la U? Compró con Capitalizarme.com, pagó su pie en muchas cuotas y ahora sus arrendatarios pagan el dividendo ¡Averigua si tú también puedes!



Comprar un departamento
Aprovecha y compra un departamento, paga tu pie en 39 cuotas
CAPITALIZARME.COM Más información

Inversión Fácil
4 de enero a las 10:33 · 🌐

Si estás pensando en arrendar tu propiedad, debes conocer algunos aspectos que los arrendatarios valoran al momento de alquilar un inmueble.
<https://goo.gl/WEX3Wj>



Quincho

Áreas Verdes

Elementos atractivos para arrendatarios

Fuente: www.facebook.com

Por su parte, las inmobiliarias también han visto en la inversión una oportunidad para aumentar su demanda. Según los vendedores³¹, las empresas diseñan productos inmobiliarios que encajan perfectamente con la preferencia de los inversionistas y a pesar de que niegan la existencia de instrucciones en este sentido, confiesan preferir vender a este tipo de agentes más que a personas que buscan residir, debido a la efectividad y rapidez de las ventas.

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

Lo anterior, se mezcla con estrategias más directas de filtro de clientes que van desde la creación de salas de ventas especializadas (Figura 14 izq.), nueva publicidad inmobiliaria (Figura 14 der. arriba), el surgimiento de inmobiliarias que no venden sus viviendas sino que sólo las arriendan (Figura 14 der. abajo), hasta “ventas cerradas” en etapas iniciales de los proyectos a las que sólo acceden inversionistas³² y en ocasiones sólo a través de ciertos asesores.

Figura 14. Estrategias inmobiliarias proinversionistas



Fuente: Propia del autor

Fuente: www.euroinmobiliaria.cl

Fuente: www.suksarent.cl

³¹ Entrevistas con 6 vendedores inmobiliarios.

³² Entrevistas con asesores de inversión que gestionan este tipo de actividades.

Por su parte, los ejecutivos hipotecarios también tienen preferencias por trabajar para aquellos individuos que compran para rentar, considerando que esto les facilita el trabajo y permite rápidas ganancias por comisión³³, y que en general tienen clientes recurrentes a los cuales entregan información de ofertas, tanto de proyectos inmobiliarios como de productos crediticios preferentes.

“Al final las tasas para los que invierten y para los otros son las mismas, algún descuento puedo sacar, pero poco [...] igual me conviene trabajar con ellos [inversionistas], tienen todo listo, el negocio es seguro y sale al tiro [...] al final yo conozco a mi gente, ya sé a quién llamar para avisar las ofertas, los proyectos que van llegando, les doy al tiro el número de los vendedores o del corredor, parte de la pega es estar atento a estas cosas y avisarle a los inversionistas, tenerlos contentos” (Ejecutivo hipotecario 1, comunicación personal, 8 de enero de 2016).

Así, dentro del conjunto heterogéneo de inversionistas, aquellos de mediano o gran tamaño, y quienes contratan a empresas de asesoría de inversión pueden tener acceso preferente a ejecutivos inmobiliarios y bancarios, y acceso a mejores precios y condiciones; mientras inversionistas pequeños sin asesoría y personas que buscan comprar para residir solo tienen acceso a vendedores inmobiliarios y ejecutivos hipotecarios con bajo nivel de decisión.

Este mercado regido por la demanda especulativa y una creciente restricción del endeudamiento³⁴, tiene su correlato en otro mercado altamente desregulado como el del alquiler de vivienda. Cabe reflexionar entonces sobre los arrendatarios, proporción cada vez más importante de la población, como sujetos vulnerables en un contexto de baja oferta de vivienda tanto para venta como para alquiler, alza de precios, constantes cambios de uso de residencial a otras actividades como el hospedaje y la alta rotación de arrendatarios³⁵.

En este sentido, el problema del escenario proinversión no es el aumento del arrendamiento, sino más bien la acumulación de la propiedad de las clases media-alta y alta sin necesidad de vivienda. Mientras, las clases media-baja y baja se enfrentan al arrendamiento crónico como la posibilidad más concreta de acceso a vivienda sin una gran inversión inicial y endeudándose a largo plazo.

³³ Entrevistas con 4 ejecutivos hipotecarios.

³⁴ Según ejecutivos hipotecarios, la restricción del endeudamiento ha crecido los últimos años debido a la política macroeconómica, subiendo tasas de interés y ahorro mínimo (de 0 a 20%).

³⁵ Según conversaciones con conserjes, parte de la observación en terreno en octubre de 2015.

4 Discusión de resultados

Este capítulo aborda el último de los objetivos de investigación, la configuración de un mapa de agentes y sus relaciones, proveniente del análisis de los resultados antes expuestos a la luz de la teoría económica-política de la gentrificación. Esta discusión de resultados establece un diálogo entre la “cadena de valor” del suelo y los impactos del nuevo escenario de agentes en la accesibilidad a la vivienda y la permanencia de los residentes tradicionales.

Cabe recordar que para el caso Santiago la RCS-1 es el bajo pago efectuado a los propietarios tradicionales por sus viviendas, mientras la RCS-2 es la renta de suelo recibida por el grupo acotado de empresas inmobiliarias por la venta de las nuevas viviendas en altura que desarrollan (López-Morales, 2009, 2011).

Una primera complejización de este mapa de actores que componen propietarios e inmobiliarias, dice relación con reconocer que no sólo habitan residentes propietarios en las viviendas tradicionales de baja altura. En el primer ciclo de uso (Figura 15) también existen arrendatarios y allegados que están tanto o más sometidos a las lógicas exclusionarias que los propietarios, y por lo tanto existen propietarios no residentes que según las definiciones expuestas son agentes económicos rentistas en el proceso.

Luego, en el primer eslabón de la “cadena de valor”, se evidencia como el dinamismo inmobiliario ha atraído a agentes económicos especuladores que buscan aprovechar la alta rentabilidad derivada de la inelasticidad de la oferta de suelo y su alta “renta potencial”. En esta investigación se observó cómo algunos vecinos, comerciantes del barrio u otros agentes de alta presencia en terreno (“cazadores de propiedades”) compran viviendas con este fin.

La llegada de estos “especuladores” (Figura 15) en teoría debió permitir el aumento de los precios pagados por suelo, debido a que aumentan la demanda. No obstante, la RCS-1 parece mantenerse o incluso disminuir producto de factores como: la pérdida de valor de uso de las viviendas; las necesidades económicas de los vecinos que precipitan su decisión de venta; o las ventajas de estos agentes económicos derivadas de su mejor conocimiento de los precios del mercado inmobiliario, lo que se demostró, está ligado en cierta medida a la estratificación socio-económica.

La actuación de estos agentes económicos, que rentan con la diferencia entre lo que pagaron a los propietarios originales y el precio que estos cobran a las inmobiliarias, pudiese también estar aumentando el precio de suelo a éstas últimas. En este sentido, la RCS-1 tiene una variante, el pago de los promotores inmobiliarios a un “especulador” que se ha hecho con la propiedad previo al redesarrollo, variante que se denomina en la Figura 15 “RCS-1a”.

En el otro extremo de la “cadena de valor” del suelo, la baja de los precios que debería aparejar el aumento explosivo de la oferta de vivienda nueva en altura en los últimos años no ocurre. Lo anterior, debido en parte al engrosamiento de la demanda por la llegada de nuevos agentes económicos rentistas, comúnmente llamados inversionistas, que proyectan el uso de las viviendas como un “activo” productor de rentas y no para residir ellas.

El escenario proinversión que se ha comenzado a configurar y la nueva demanda proveniente de los agentes “rentistas” (Figura 15) impacta en el precio de la vivienda nueva, manteniendo el alza generalizada como una barrera de acceso a la vivienda debido a la competencia. Esta alza de los precios (promedio cercano a las 2.000UF en las unidades de estudio), a su vez ha repercutido en la disminución del uso del Subsidio de Renovación Urbana que apoya a las familias de clase media para comprar vivienda en áreas centrales.

Esta alta demanda especulativa lleva aparejada un bajo *stock* de vivienda para ser entregada de forma inmediata e incluso de aquella a ser entrega en los años próximos, lo que restringe las posibilidades de los residentes de las unidades de estudio de adquirir una vivienda nueva en los edificios en altura en un tiempo acotado tras vender sus viviendas tradicionales, por lo que se mantiene el carácter excluyente del mercado de la renovación urbana.

Respecto del impacto de los inversionistas en la disputa de la renta de suelo, se puede reconocer que estos no disputan valor con las inmobiliarias más allá de la obtención de pequeños descuentos por comprar de forma anticipada las viviendas. La forma de capitalizar rentas de estos agentes “especuladores”, variante de la RCS-2, es apropiarse de la diferencia entre lo que pagan por la vivienda y lo que rentan con la propiedad mediante el cobro del alquiler o RCS-2a (Figura 15).

Esta extracción de rentas mediante los recursos de un grupo creciente de residentes arrendatarios de la nueva vivienda (segundo ciclo de uso), permite establecerlos como sujetos vulnerables en el proceso de gentrificación, y considerar que el mencionado aumento del índice de arrendamiento implica otra forma de aumento de la “renta potencial” en las unidades de estudio.

A pesar de ser un factor aún difuso para la presente investigación, debido a su característica desterritorializada y la dificultad de acceder a ejecutivos bancarios como fuente primaria de información³⁶, no se puede dejar de mencionar en esta revisión a los agentes económicos financieristas de un mercado inmobiliario con crecientes niveles de financiarización como es Santiago (Daher, 2013).

³⁶ La información obtenida sobre estos agentes proviene del resto de los agentes entrevistados.

Los denominados “financistas” (Figura 15) de este mercado de la renovación capturan parte de la “renta potencial” a través de dos caminos. Uno de ellos es el financiamiento por parte de los grandes bancos y fondos de inversión de los proyectos de edificación de las inmobiliarias, o RCS-3a (Figura 15), en general con tasas de interés considerablemente bajas respecto de las tasas de los créditos hipotecarios a las personas³⁷.

Esto último es el otro camino para los “financistas”, la ganancia por la entrega masiva de créditos hipotecarios o RCS-3b (Figura 15). Bancos y mutuarías hipotecarias (fondos de inversión pequeños y medianos), entidades que hasta no hace mucho ejercían un bajo control sobre el endeudamiento (financiamiento de 100% y bajas tasas de interés), hoy se han convertido en una de las principales barreras de acceso a la vivienda, debido al aumento de los requisitos para obtener un crédito hipotecario, tales como la disminución de la cobertura y el aumento de las tasas de interés.

Para completar este mapa de agentes y relaciones, es importante considerar que en cada una de las posibles transacciones de suelo y vivienda que pueden generarse en la “cadena de valor”, está la posibilidad de que exista un agente intermediario, como corredores tradicionales, nuevos asesores de inversión, vendedores inmobiliarios, ejecutivos hipotecarios o incluso vecinos. Estos agentes capturan parte de la renta de suelo a través de las comisiones por su gestión o asesoramiento a otros agentes del proceso.

Vendedores inmobiliarios y ejecutivos hipotecarios de bancos o mutuarías son agentes de menor importancia, aportando en cierto grado a lo que se denominó “escenario proinversión”, estableciendo relaciones diferentes con compradores que buscan residir e inversionistas, lo que configura una competencia desigual donde los últimos acceden a condiciones preferenciales de compra y crédito.

Por otro lado, los “asesores que colaboran con inversionistas” (Figura 15) en la compra de vivienda nueva para el rentismo, son empresas cada vez más formales y de mayor tamaño; y también impactan en el mercado, aumentando la demanda especulativa de vivienda, lo que parece permitir a las inmobiliarias mantener las ganancias derivadas de la renta por suelo o RCS-2 (Figura 15).

Considerando que los más importantes agentes asesores son empresas “.com” que usan redes sociales digitales para su trabajo y promoción, se puede hacer referencia a que la posibilidad de acceder a estas plataformas que mejoran las posibilidades de competir por el *stock* de vivienda también establece barreras de acceso a ciertos grupos poco digitalizados.

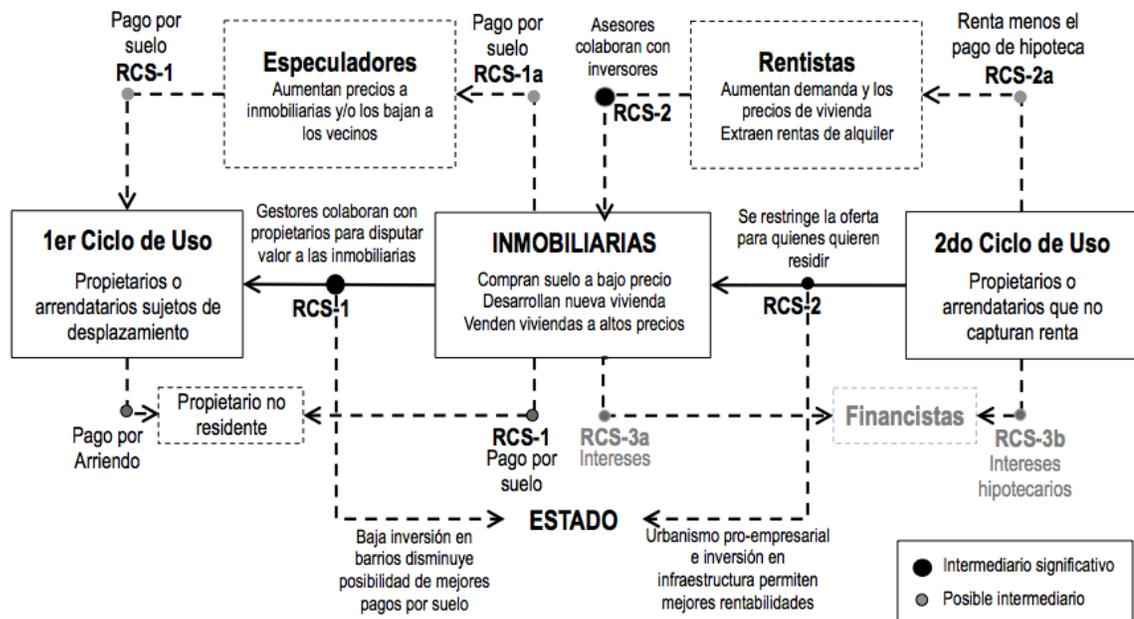
³⁷ Entrevistas con 4 ejecutivos hipotecarios y 2 ejecutivos inmobiliarios.

Finalmente, la presencia de agentes intermediarios, como corredores de propiedades y gestores inmobiliarios, que asesoran a los propietarios en la venta de sus viviendas a las empresas inmobiliarias es uno de los factores que mejor explica el aumento de los valores pagados por suelo en el centro y pericentro de Santiago, o RCS-1 (Figura 15). El interés de estos gestores por mejorar sus ganancias derivadas de las comisiones de la transacción entre inmobiliarias y propietarios de vivienda tradicional, entrega la posibilidad a estos últimos de disputar la captura de valor o renta de suelo a las primeras.

Esta mejora en los precios pagados por suelo relativiza la condición de vulnerabilidad al desplazamiento de los residentes propietarios y demuestra que muchas veces el manejo de información y el poder de negociación son más importantes que las mismas oferta y demanda en la formación y control de precios.

A continuación, se presenta la “cadena de valor” del suelo, resumiendo las conclusiones que deja el presente capítulo en cuanto a la relaciones de los nuevos agentes y su impacto en la disputa por la brecha de renta.

Figura 15. “Cadena de valor” del suelo en el pericentro de Santiago



Fuente: Elaboración propia basado en López-Morales, 2009 basado en Clark, 2005.

5 Conclusiones

Este capítulo plantea las principales lecciones de esta tesis en torno a cuatro ejes: (1) las repuestas a las preguntas de investigación, (2) su aporte a los estudios de gentrificación y a la teoría de la brecha de renta, (3) la discusión que abre acerca de las políticas de renovación urbana en Chile; y (4) la relación de este tipo de procesos de exclusión con el contexto político-económico global.

Agentes, estrategias y relaciones del pericentro de Santiago

En referencia a las hipótesis de investigación, se corrobora que la alta renta potencial de las unidades de estudio es capturada actualmente por múltiples agentes, entre los que se encuentran: intermediarios, otros agentes económicos (especuladores, rentistas y financistas), e incluso algunos de los propietarios de mayor estrato socio-económico, que se involucran en actividades inmobiliarias aprovechando su mejor conocimiento del mercado.

Los agentes intermediarios capturan rentas de suelo principalmente mediante el cobro de comisiones por asesorar a inversionistas o a propietarios en la venta de sus viviendas. Mientras, los agentes económicos capturan parte de la brecha de renta mediante: la especulación de suelo de pequeños agentes de alta presencia en terreno, el rentismo (cobro de alquileres) de pequeños y medianos inversionistas, y la financiarización de un mercado basado cada vez más en la deuda hipotecaria, tanto de inmobiliarias como de propietarios, provista por capitales bancarios y fondos de inversión.

Las principales relaciones de conflicto son: la competencia de las personas con necesidad de vivienda y los inversionistas que mantienen el bajo *stock* y los altos precios, y la creciente agresividad en torno a la compra de suelo, entre los corredores, y de ellos con los vecinos. Asimismo, la principal relación de colaboración es la “colocación de suelo”, o asesoría de gestores inmobiliarios a varios propietarios para vender sus casas en paralelo, que ha permitido disputar valor a las inmobiliarias considerando el interés de estos agentes intermediarios por mejorar sus ganancias a través de mejores precios pagados por suelo.

El resultado sistémico de agentes, estrategias y relaciones, es un mercado inmobiliario dinámico pero parcialmente excluyente, que en vez de permitir a variados grupos acceder a vivienda en áreas centrales, genera múltiples barreras a los estratos medios y bajos. Entre las nuevas condicionantes para acceso a la vivienda y la permanencia de los residentes tradicionales se encuentran: los altos precios y el bajo *stock* de vivienda para entrega próxima, que derivan de la alta demanda especulativa en un escenario “proinversión”. Se confirma entonces la tesis de López Morales respecto del desplazamiento por exclusión en Santiago (López-Morales, 2011, 2013a, 2015a, 2016).

Precisando la teoría de la brecha de renta en Santiago

Más allá del aporte que implica actualizar el estudio del mercado inmobiliario de las áreas centrales de la capital y agregar las unidades analizadas al número de casos estudiados, esta tesis corrobora el valor de estudiar la gentrificación desde una perspectiva económico-política (ver Clark, 1988; Smith, 1979). Este ejercicio permite entender cómo la valorización del suelo central es acumulada y apropiada por agentes económicos en desmedro de los actores sociales que buscan satisfacer su necesidad de vivienda en el mercado.

En lo específico, además de confirmar el carácter excluyente del mercado inmobiliario capitalino, este estudio precisa la teoría de la brecha de renta en Santiago (López-Morales, 2011), estableciendo nuevas formas de capitalización de renta de suelo (RCS-1a, RCS-2a, RCS-3a y RCS-3b) que mantienen las ya existentes y generan nuevas barreras de acceso y permanencia. Asimismo, los resultados permiten incorporar ciertos matices a la asumida vulnerabilidad de los propietarios, al quedar demostrado que algunos de ellos tienen la capacidad de convertirse en agentes económicos o intermediarios.

En este contexto, es posible plantear que la gentrificación ocurre cuando la brecha de renta es lo suficientemente amplia para que “los promotores inmobiliarios puedan comprar a precios bajos [ya sea a los propietarios u otros agentes especuladores], pagar los costes de los constructores y obtener ganancias de la restauración; así mismo pueden pagar los intereses de las hipotecas y los préstamos [, pagar las comisiones de múltiples agentes intermediarios], y luego vender el producto terminado [a los nuevos propietarios residentes o a otros agentes rentistas,] a un precio de venta que les deja una considerable ganancia.” (Smith, 1996 p.126).

El derecho a la ciudad en la renovación urbana de la capital

El escenario “proinversión” y de cambio en el régimen de propiedad puede considerarse también como la fase actual de la política de renovación urbana de Santiago (Plan de Repoblamiento) iniciada por la Corporación de Desarrollo de Santiago en 1986 y el Ministerio de Vivienda y Urbanismo en 1991. Ante esto cabe preguntarse ¿cuánto pesan los agentes económicos en las decisiones de planificación por parte de sector público central y municipal?

En el mejor de los casos, -sin colusión o cohecho-, se está frente a un Estado que ignora la alta rentabilidad económica privada y los niveles de exclusión asociados a la renovación. Es urgente que las políticas públicas reconozcan que el desarrollo urbano debe tener más relación con la necesidad de vivienda y centralidad de las personas y menos con la expectativa económica de cierto grupo de agentes que buscan las más alta rentabilidad para su capital.

Así, se justifica la necesidad de un Estado que intervenga en este mercado caracterizado por una creciente agresividad y negociaciones profundamente desiguales, a través de la regulación de distintos aspectos de este, tales como: la actividad rentista de pequeña escala, la actividad del corretaje abusivo y el “acoso inmobiliario”, la especulación de suelo, los aumentos de los precios de alquiler, entre otras.

Asimismo, es necesario regular la actividad del corretaje y la gestión inmobiliaria, sobre todo para aprovechar y formalizar su capacidad de generar reparticiones mayormente justas de las rentas del suelo, que en cierta medida disminuye la exclusión de los propietarios. Los resultados de esta tesis también llaman a reflexionar sobre otros grupos vulnerables, como los allegados que ven limitadas sus posibilidades de quedarse en su comuna de origen, o los arrendatarios vulnerables a la subida indiscriminada de los precios de alquiler.

En definitiva, el “derecho a la ciudad”, entendido como el aprovechamiento de la riqueza material y social del espacio urbano por todo aquel que lo hace posible (Lefebvre, 1968), y el “derecho a permanecer” donde se reside -que hoy primordialmente quedan en manos de los agentes intermediarios y sus motivaciones económicas- deben ser inspiración permanente de futuras regulaciones y políticas públicas de renovación urbana en el país.

La gentrificación del pericentro en el contexto económico global

Finalmente, en esta última fase neoliberal (postcrisis 2008), es importante preguntarse ¿en qué medida este escenario, donde parte importante de las nuevas viviendas son compradas a altos precios por pequeños inversionistas con un alto nivel de endeudamiento y que alquilan a familias de clase media o baja, se configura como una nueva burbuja inmobiliaria como las que detonaron las crisis *subprime* y europea (española y griega principalmente)?

En este mismo sentido, un proceso de gentrificación como el del pericentro de Santiago, basado en el endeudamiento hipotecario y el cambio progresivo de un “país de propietarios”³⁸ a uno donde el arrendamiento es la única opción para cada vez más familias, es un proceso más de “acumulación por desposesión” característico de la actual etapa de capitalismo financiero (Harvey, 2004); una acumulación de la propiedad de la clase alta (y media-alta) rentista, basada en la desposesión de los recursos de la clase baja (y media-baja) arrendataria y condenada a la precarización habitacional o al desplazamiento.

³⁸ En base a la frase de Augusto Pinochet: “Nación es tratar de hacer de Chile un país de propietarios y no de proletarios” en El Mercurio el 24 de abril 1987, inspirada en las políticas urbanas proempresariales de la dictadura Española de Francisco Franco (La Sexta, 2012).

6 Referencias Bibliográficas

- Aalbers, M. (2011). *Place, exclusion and mortgage markets* (Vol. 37): John Wiley yamp; Sons.
- Abu-Lughod, J. (1994). *From Urban Village to East Village: The Battle for New York's Lower East Side*: Blackwell.
- Arriagada, C., Moreno, J., y Cartier, E. (2007). Evaluación de impacto del Subsidio de Renovación Urbana en el Área Metropolitana de Santiago (1991-2006). *División de Estudios MINVU, Serie VII*.
- Arteaga, O. (1985). El cité en el origen de la vivienda chilena. *CA. Revista Oficial del Colegio de Arquitectos de Chile*, 41, 18-21.
- Atkinson, R., y Bridge, G. (2005). The new urban colonialism: gentrification in a global context.
- Bastén, V. G. (2015). El pensamiento urbanístico de la Cormu (1965-1976). *Urbano*, 9(13), 9-18.
- Betancur, J. (2014). Gentrification in Latin America: Overview and Critical Analysis. *Urban Studies Research*, 2014.
- Blanco, J. (2015). *Gentrificación, movilidad y capital espacial: una exploración del barrio de Parque Patricios, Buenos Aires*. Paper presented at the Conferencia Anual COES, Santiago.
- Blanco, J., Bosoer, L., y Apaolaza, R. (2014). Gentrificación, movilidad y transporte: aproximaciones conceptuales y ejes de indagación. *Revista de geografía Norte Grande*(58), 41-53.
- Borsdorf, A., y Hidalgo, R. (2013). Revitalization and tugurization in the historical centre of Santiago de Chile. *Cities*, 31, 96-104.
- Bridge, G., Butler, T., y Lees, L. (2012). *Mixed communities: Gentrification by stealth?* : Policy Press.
- Casgrain, A., y Janoschka, M. (2013). Gentrificación y resistencia en las ciudades latinoamericanas: El ejemplo de Santiago de Chile.
- Choi, N. (2016). Metro Manila through the gentrification lens: Disparities in urban planning and displacement risks. *Urban Studies*, 53(3), 577-592.
- Cid, G. (2015). Presentación Capitalizarme.com. Visitado 3 de diciembre 2016. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=IBZjPYzgjnU&feature=youtu.be&t=9%00>
- Clark, E. (1988). The rent gap and transformation of the built environment: Case studies in Malmö 1860-1985. *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, 241-254.
- Clark, E. (1995). The rent gap re-examined. *Urban Studies*, 32(9), 1489-1503.
- Clark, E. (2005). The order and simplicity of gentrification: a political challenge. *Gentrification in a global context: The new urban colonialism*, 261-269.
- Contreras, Y. (2011). La recuperación urbana y residencial del centro de Santiago: Nuevos habitantes, cambios socioespaciales significativos. *EURE*, 37(112), 89-113.

- Creswell, J. (2008). Mixed Methods Research. In L. Given (Ed.), *The Sage Encyclopedia of Qualitative Research Methods* (pp. 526-529). Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Cummings, J. (2015). Confronting favela chic: the gentrification of informal settlements in Rio de Janeiro, Brazil. In L. Lees, H. B. Shin, y E. López-Morales (Eds.), *Global Gentrifications: Uneven Development and Displacement* (pp. 81-100).
- Davidson, M., y Lees, L. (2010). New-build gentrification: its histories, trajectories, and critical geographies. *Population, Space and Place*, 16(5), 395-411.
- Delgadillo, V. (2014). Ciudad de México: Megaproyectos urbanos, negocios privados y resistencia social. In R. Hidalgo y M. Janoschka (Eds.), *La ciudad neoliberal: Gentrificación y exclusión en Santiago de Chile, Buenos Aires, Ciudad de México y Madrid*. (pp. 199-215). Santiago.
- Delgadillo, V. (2015). Desafíos para el estudio de desplazamientos sociales en los procesos de gentrificación. *Working Paper Series. Red Contested_Cities*.
- Doshi, S. (2015). Rethinking gentrification in India: displacement, dispossession and the spectre of development. In L. Lees, H. B. Shin, y E. López-Morales (Eds.), *Global Gentrifications: Uneven Development and Displacement* (pp. 101).
- Elshahed, M. (2015). The prospects of gentrification in downtown Cairo: artists, private investment and the neglectful state. In L. Lees, H. B. Shin, y E. López-Morales (Eds.), *Global Gentrifications: Uneven Development and Displacement* (pp. 121).
- Flyvbjerg, B. (2006). Five misunderstandings about case-study research. *Qualitative inquiry*, 12(2), 219-245.
- Freeman, L. (2011). *There goes the hood: Views of gentrification from the ground up*. Philadelphia: Temple University Press.
- Gaffney, C. (2015). Gentrifications in pre-Olympic Rio de Janeiro. *Urban Geography*, 1-22.
- Glass, R. (1964). *London: Aspects of change*: Centre for Urban Studies and McGillion y Kee.
- Ha, S.-K. (2015). The endogenous dynamics of urban renewal and gentrification in Seoul. In L. Lees, H. B. Shin, y E. López-Morales (Eds.), *Global Gentrifications: Uneven Development and Displacement* (pp. 165).
- Hammel, D. (1999). Gentrification and land rent: a historical view of the rent gap in Minneapolis. *Urban Geography*, 20(2), 116-145.
- Hamnett, C. (1991). The blind men and the elephant: the explanation of gentrification. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 173-189.
- Hamnett, C. (2003). Gentrification and the middle-class remaking of inner London, 1961-2001. *Urban studies*, 40(12), 2401-2426.
- Hamnett, C. (2010). 'I am critical. You are mainstream': a response to Slater. *City*, 14(1-2), 180-186.
- Harvey, D. (2004). El "nuevo" imperialismo: acumulación por desposesión. *Socialist register*.

- Hasan, A. (2015). Value extraction from land and real estate in Karachi. In L. Lees, H. B. Shin, y E. López-Morales (Eds.), *Global Gentrifications: Uneven Development and Displacement* (pp. 181).
- Herzer, H., Di Virgilio, M. M., y Rodríguez, M. C. (2015). Gentrification in Buenos Aires: global trends and local features. In L. Lees, H. B. Shin, y E. López-Morales (Eds.), *Global Gentrifications: Uneven Development and Displacement* (pp. 199-222).
- INE. (2002). *Síntesis de resultados del Censo*.
- Inzulza-Contardo, J. (2012). 'Latino gentrification'?: focusing on physical and socioeconomic patterns of change in Latin American inner cities. *Urban Studies*, 49(10), 2085-2107.
- Janoschka, M., Sequera, J., y Salinas, L. (2014). Gentrification in Spain and Latin America - a Critical Dialogue. *International Journal of Urban and Regional Research*, 38(4), 1234-1265.
- La Grange, A., y Pretorius, F. (2016). State-led gentrification in Hong Kong. *Urban Studies*, 53(3), 506-523.
- La Sexta. (2012). Queremos un país de propietarios y no de proletarios. Recuperado de: http://www.lasexta.com/programas/sexta-columna/queremos-pais-propietarios-proletarios_201210265727ff0f6584a81fd885630e.html
- Lees, L. (1994). Gentrification in London and New York: an atlantic gap? *Housing Studies*, 9(2), 199-217.
- Lees, L. (2012a). Social Mix and the City: Challenging the Mixed Communities Consensus in Housing and Urban Planning Policies. *International Planning Studies*, 17(4), 421-423.
- Lees, L. (2012b). The geography of gentrification Thinking through comparative urbanism. *Progress in Human Geography*, 36(2), 155-171.
- Lees, L., Shin, H. B., y López-Morales, E. (2015). *Global Gentrifications: Uneven Development and Displacement*. Bristol: Policy Press at the University of Bristol.
- Lees, L., Shin, H. B., y López-Morales, E. (2016). *Planetary gentrification*: Wiley.
- Lees, L., Slater, T., y Wyly, E. (2008). *Gentrification*. London: Routledge.
- Lefebvre, H. (1968). Le droit à la ville [The Right to the City]. *Paris: Anthropos*.
- Ley, D. (1980). Liberal ideology and post-industrial city. *Annals of the Association of American Geographers*, 70(2), 238-258.
- Ley, D., y Teo, S. Y. (2014). Gentrification in Hong Kong? Epistemology vs. Ontology. *International Journal of Urban and Regional Research*, 38(4), 1286-1303.
- López-Morales, E. (2009). *Urban entrepreneurialism and creative destruction: a case-study of the urban renewal strategy in the peri-centre of Santiago de Chile, 1990-2005*. UCL (University College London).
- López-Morales, E. (2011). Gentrification by Ground Rent Dispossession: The Shadows Cast by Large-Scale Urban Renewal in Santiago de Chile. *International Journal of Urban and Regional Research*, 35(2), 330-357.

- López-Morales, E. (2013a). Gentrificación en Chile: aportes conceptuales y evidencias para una discusión necesaria. *Revista de Geografía Norte Grande*(56), 31-52.
- López-Morales, E. (2013b). Urbanismo proempresarial y destrucción creativa: un estudio de caso de la estrategia de renovación urbana en el pericentro de Santiago de Chile, 1990-2005. *Infonavit-Universidad Autónoma del Estado de México, México*.
- López-Morales, E. (2015a). Assessing exclusionary displacement through rent gap analysis in the high-rise redevelopment of Santiago, Chile. *Housing Studies*, 1-20.
- López-Morales, E. (2015b). Gentrificación y desplazamiento en América Latina: tres factores causales concatenados. *Working Paper Series. Red Contested Cities*.
- López-Morales, E. (2015c). Gentrification in the global South. *City*, 19(4), 564-573.
- López-Morales, E. (2015d). *Postulación Proyecto FONDECYT 1151287 "Spatial capital, social complexity of the rent gap formation, and social stratification: a comparative analysis of gentrification in Santiago, Buenos Aires, Rio de Janeiro and Mexico City, 2005-2017"*. Documento Confidencial.
- López-Morales, E. (2016). Gentrification in Santiago, Chile: a property-led process of dispossession and exclusion. *Urban Geography*, 1-23.
- López-Morales, E., Gasic, I., y Meza, D. (2012). Urbanismo pro-empresarial en Chile: políticas y planificación de la producción residencial en altura en el pericentro del Gran Santiago. *Revista INVI*, 27(76), 75-114.
- López-Morales, E., Gasic, I., y Meza, D. (2014). Neoliberalismo, regulación ad-hoc de suelo y gentrificación: el historial de la renovación urbana del sector Santa Isabel, Santiago. *Revista de geografía Norte Grande*(58), 161-177.
- López-Morales, E., y Meza, D. (2015). Regulaciones públicas y explotación de renta de suelo: el boom inmobiliario de Ñuñoa, Santiago, 2000-2010. *Revista Economía, Sociedad y Territorio*(1), 301-332.
- López-Morales, E., Shin, H. B., y Lees, L. (2016). Latin American gentrifications. In: Taylor y Francis.
- Marcuse, P. (1985). Gentrification, abandonment, and displacement: Connections, causes, and policy responses in New York City. *Wash. UJ Urb. y Contemp. L.*, 28, 195.
- Marcuse, P. (1989). 'Dual City': a muddy metaphor for a quartered city. *International journal of urban and regional research*, 13(4), 697-708.
- Merrifield, A. (2014). *The new urban question*: PlutoPress.
- MINVU. (2014). *Política Nacional de Desarrollo Urbano. Ciudades sustentables y Calidad de vida*. Santiago.
- MINVU. (2015). Observatorio Habitacional. Recuperado de: http://www.observatoriohabitacional.cl/opensite_20080122171157.aspx
- Nwanna, C. (2015). Gentrification in Nigeria: the case of two housing estates in Lagos. In L. Lees, H. B. Shin, y E. López-Morales (Eds.), *Global Gentrifications: Uneven Development and Displacement* (pp. 311).

- Porter, L., y Shaw, K. (2013). *Whose Urban Renaissance?: An international comparison of urban regeneration strategies*: Routledge.
- Rojas, E. (2004). *Volver al centro: la recuperación de áreas urbanas centrales*: IDB.
- Salinas, L. (2014). La gentrificación de la Colonia Condesa, Ciudad de México. Aporte para una discusión desde Latinoamérica. In R. Hidalgo y M. Janoschka (Eds.), *La ciudad neoliberal: Gentrificación y exclusión en Santiago de Chile, Buenos Aires, Ciudad de México y Madrid*. Santiago.
- Sassen, S. (1991). *The global city: New York, London and Tokyo*. New Jersey: Princeton University Press.
- Sequera, J., y Mateos, E. (2014). Micro-resistencias de la vida cotidiana. Las fracturas de las políticas urbanas neoliberales en Puerto Madero, Buenos Aires. *Scripta Nova: revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, 18.
- Shin, H. B. (2015). Economic transition and speculative urbanisation in China: Gentrification versus dispossession. *Urban Studies*, 0042098015597111.
- Shin, H. B., y Kim, S.-H. (2016). The developmental state, speculative urbanisation and the politics of displacement in gentrifying Seoul. *Urban Studies*, 53(3), 540-559.
- Sigler, T., y Wachsmuth, D. (2016). Transnational gentrification: Globalisation and neighbourhood change in Panama's Casco Antiguo. *Urban Studies*, 53(4), 705-722.
- Slater, T. (2006). The eviction of critical perspectives from gentrification research. *International Journal of Urban and Regional Research*, 30(4), 737-757.
- Slater, T. (2009). Missing Marcuse: On gentrification and displacement. *City*, 13(2-3), 292-311.
- Slater, T. (2015). Planetary rent gaps. *Antipode*.
- Smith, N. (1979). Toward a theory of gentrification a back to the city movement by capital, not people. *Journal of the American Planning Association*, 45(4), 538-548.
- Smith, N. (1996). *The new urban frontier: gentrification and the revanchist city*: Psychology Press.
- Smith, N. (2002). New globalism, new urbanism: gentrification as global urban strategy. *Antipode*, 34(3), 427-450.
- Vigdor, J. L., Massey, D. S., y Rivlin, A. M. (2002). Does gentrification harm the poor? *Brookings-Wharton papers on urban affairs*, 133-182.
- Yaluff, F. (2014) "Charla lanzamiento de libro "Los Secretos de la Inversión Inmobiliaria" para los alumnos de ACOP". Visitado 3 de diciembre 2016. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=I_LI1hvp3c0
- Yin, R. (1994). Case study research: Design and methods . Beverly Hills. In: CA: Sage publishing.
- Zukin, S. (1995). *The cultures of cities* (Vol. 150): Blackwell Oxford.

7 Anexos

7.1 Antecedentes complementarios de la elección de casos

A continuación, se presentan una serie de datos que complementan el capítulo 3.1 Elección de los casos de estudio, entre los que se encuentran: (1) tablas que muestran los datos usados para la confección de los gráficos homónimos, (2) cartografías que complementan el análisis del parque construido y otras condiciones, (3) descripción en detalle de las unidades de estudio, y (4) algunos datos sobre condiciones socio-económicas de los barrios.

7.1.1 El dinamismo inmobiliario del pericentro de Santiago

a. El escenario metropolitano

A continuación se presentan los valores absolutos y relativos con los cuales se confeccionó el gráfico “Crecimiento anual permisos de vivienda en la RM 2002-2015”, los que permiten evidenciar las diferencias de crecimiento en los distintos sectores de la ciudad y caracterizar el escenario metropolitano.

Tabla 14. Crecimiento anual* permisos de vivienda en la RM 2002-2015

Valores Absolutos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Centro	3282	5009	8901	11956	15728	11785	17449	15920	1982	6242	2747	7171	11208	4579	
Cono de alta renta	5228	9983	9609	9696	9446	6629	4502	4597	2545	3908	6162	5367	7078	9821	
Pericentro	4371	5824	6944	11343	12796	15958	14052	5129	4559	8212	11540	12246	22999	36560	
Periferia lejana	5908	9140	8189	6270	6993	7437	6505	7600	7148	8757	6852	5190	8296	9702	
Periferia norte	5578	4993	5677	3246	6510	9171	4042	5706	5339	4229	4205	2264	3814	4639	
Periferia sur	1636	4225	2769	3271	3188	4303	3196	2628	3783	2885	1901	986	2338	3811	
Periferia surorientada	6955	6874	6845	4951	7887	6337	9488	4585	4110	4281	3680	3321	6614	4762	
Periferia surponiente	4463	3369	5797	8789	9246	4506	2383	3395	853	1624	1940	1986	3028	2244	
Región Metropolitana	37421	49417	54731	59522	71794	66126	61617	49560	30319	40138	39027	38531	65375	76118	
Acumulativo	Hasta 2002	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Centro	64167	67449	72458	81359	93315	109043	120828	138277	154197	156179	162421	165168	172339	183547	188126
Cono de alta renta	179014	184242	194225	203834	213530	222976	229605	234107	238704	241249	245157	251319	256686	263764	273585
Pericentro	276557	280928	286752	293696	305039	317835	333793	347845	352974	357533	365745	377285	389531	412530	449090
Periferia lejana	152702	158610	167750	175939	182209	189202	196639	203144	210744	217892	226649	233501	238691	246987	256689
Periferia norte	217938	223516	228509	234186	237432	243942	253113	257155	262861	268200	272429	276634	278898	282712	287351
Periferia sur	242388	244024	248249	251018	254289	257477	261780	264976	267604	271387	274272	276173	277159	279497	283308
Periferia surorientada	268145	275100	281974	288819	293770	301657	307994	317482	322067	326177	330458	334138	337459	344073	348835
Periferia surponiente	130952	135415	138784	144581	153370	162616	167122	169505	172900	173753	175377	177317	179303	182331	184575
Porcentajes	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Centro	5,1%	7,4%	12,3%	14,7%	16,9%	10,8%	14,4%	11,5%	1,3%	4,0%	1,7%	4,3%	6,5%	2,5%	
Cono de alta renta	2,9%	5,4%	4,9%	4,8%	4,4%	3,0%	2,0%	2,0%	1,1%	1,6%	2,5%	2,1%	2,8%	3,7%	
Pericentro	1,6%	2,1%	2,4%	3,9%	4,2%	5,0%	4,2%	1,5%	1,3%	2,3%	3,2%	3,2%	5,9%	8,9%	
Periferia lejana	3,9%	5,8%	4,9%	3,6%	3,8%	3,9%	3,3%	3,7%	3,4%	4,0%	3,0%	2,2%	3,5%	3,9%	
Periferia norte	2,6%	2,2%	2,5%	1,4%	2,7%	3,8%	1,6%	2,2%	2,0%	1,6%	1,5%	0,8%	1,4%	1,6%	
Periferia sur	0,7%	1,7%	1,1%	1,3%	1,3%	1,7%	1,2%	1,0%	1,4%	1,1%	0,7%	0,4%	0,8%	1,4%	
Periferia surorientada	2,6%	2,5%	2,4%	1,7%	2,7%	2,1%	3,1%	1,4%	1,3%	1,3%	1,1%	1,0%	2,0%	1,4%	
Periferia surponiente	3,4%	2,5%	4,2%	6,1%	6,0%	2,8%	1,4%	2,0%	0,5%	0,9%	1,1%	1,1%	1,7%	1,2%	
Región Metropolitana	2,4%	3,1%	3,4%	3,6%	4,1%	3,7%	3,3%	2,6%	1,5%	2,0%	1,9%	1,8%	3,1%	3,5%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos Observatorio Habitacional (MINVU, 2015).

(*) Tasa de crecimiento anual: porcentaje de viviendas nuevas respecto del acumulado al año anterior.

b. El escenario barrial

Se presentan cartografías complementarias sobre la densidad permitida en los instrumentos de planificación y la accesibilidad al transporte. Éstas permiten conocer detalles al interior comunal en relación a factores que determinan dinamismo inmobiliario y alta presencia de agentes.

La distribución de la densidad en los instrumentos de planificación (Figura 16), norma que junto a la constructibilidad³⁹ determina la morfología urbana, permite observar como muchas zonas pericentrales de baja concentración de superficie residencial tienen a su vez las más altas densidades del sistema metropolitano.

En este tópico, destacan comunas como Estación Central que carece de densidades máximas, además de la alta densidad de los principales ejes intercomunales norte-sur, como son: Av. Independencia, Gran Avenida, Av. Recoleta y Av. Vicuña Mackenna.

Respecto de accesibilidad a infraestructura de movilidad (Figura 17), destaca la evidente relación entre la densificación y la presencia del Metro, en ejes metropolitanos como Alameda en Estación Central y Gran Avenida en San Miguel, o en torno a las nuevas líneas del tren urbano que se construyen y que proyectan su apertura entre 2017 y 2018.

Y por otro lado, resulta interesante reconocer algunas zonas del centro y pericentro con niveles medio y bajos de accesibilidad al transporte público, pero que al mismo tiempo se encuentran cercanas a una o varias autopistas urbanas: como por ejemplo: el barrio Beauchef, el sector poniente de la comuna de Independencia, o las comunas de Cerrillos y Pedro Aguirre Cerda.

³⁹ Constructibilidad (coeficiente de.): norma urbanística que determina la superficie posible de construir en función de la superficie predial. Como ejemplo, una constructibilidad 3 en un predio de 1000m² permite construir 3000 m² en total para un proyecto.

Figura 16. Densidad máxima en Planes Reguladores 2014

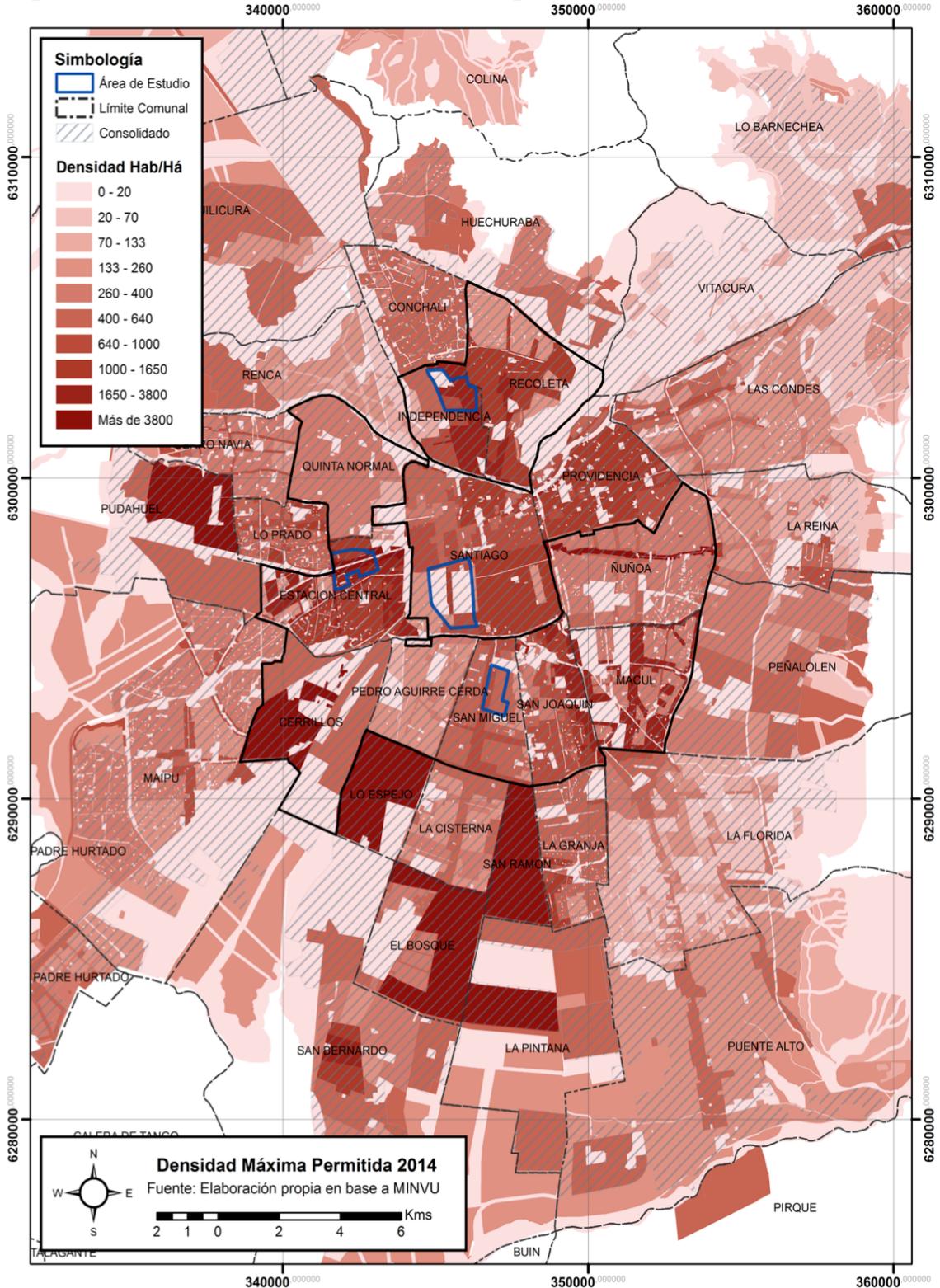
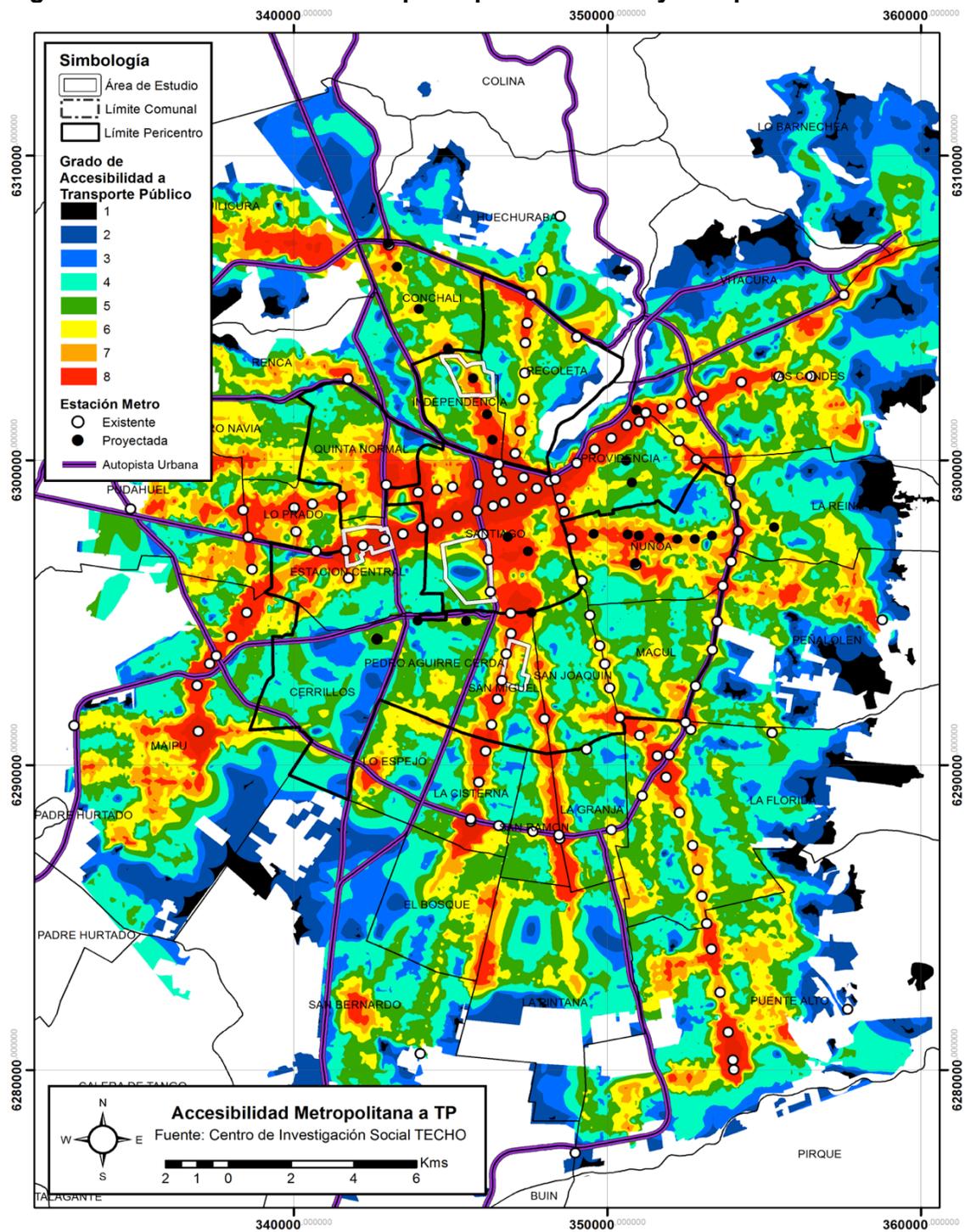


Figura 17. Accesibilidad al transporte público 2014⁴⁰ y autopistas urbanas



⁴⁰ Nota: Agradecimientos a Juan Correa Parra y José Manuel Tapia de CIS TECHO.

7.1.2 Descripción detallada de las unidades de estudio

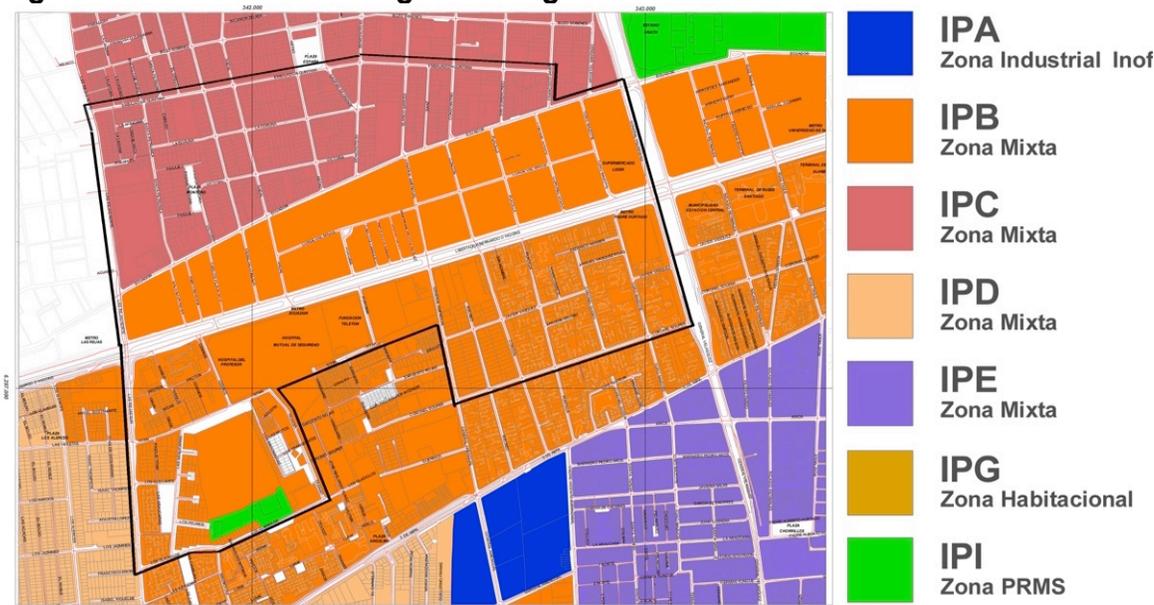
A continuación, se presentan los resultados de los procedimientos que permitieron la elección de las unidades barriales a estudiar, detallados por cada una de ellas. Entre las que se encuentran: el análisis normativo, la constatación de cambios en el parque construido, y el catastro de actividad inmobiliaria proveniente de la observación en terreno (Octubre de 2015).

a. Unidad Alameda en Estación Central

Este sector se ubica en torno al principal eje de la capital (Av. Libertador Bernardo O'Higgins), entre Av. General Velásquez por el oriente y Av. Las Rejas por el poniente, además de la calle Embajador Quintana por el norte y, General Souper y Los Gladiolos por el sur. En estas 74 manzanas y 122 há, están las villas: Japón, del Profesor, Nuevo México y la Población Montero; todas construidas antes de 1970.

La comuna de Estación Central carece de planificación local, rigiéndose por el Plan Regulador Metropolitano. La calle Ecuador divide nominalmente entre las zonas IPC el norte e IPB hacia el sur, lo que en la práctica no tiene ninguna diferencia ya que ambas zonas tienen normas idénticas, una densidad mínima de 150 Hab/há y ninguna limitación de altura, constructibilidad o densidad.

Figura 18. Extracto Plan Regulador vigente unidad Alameda



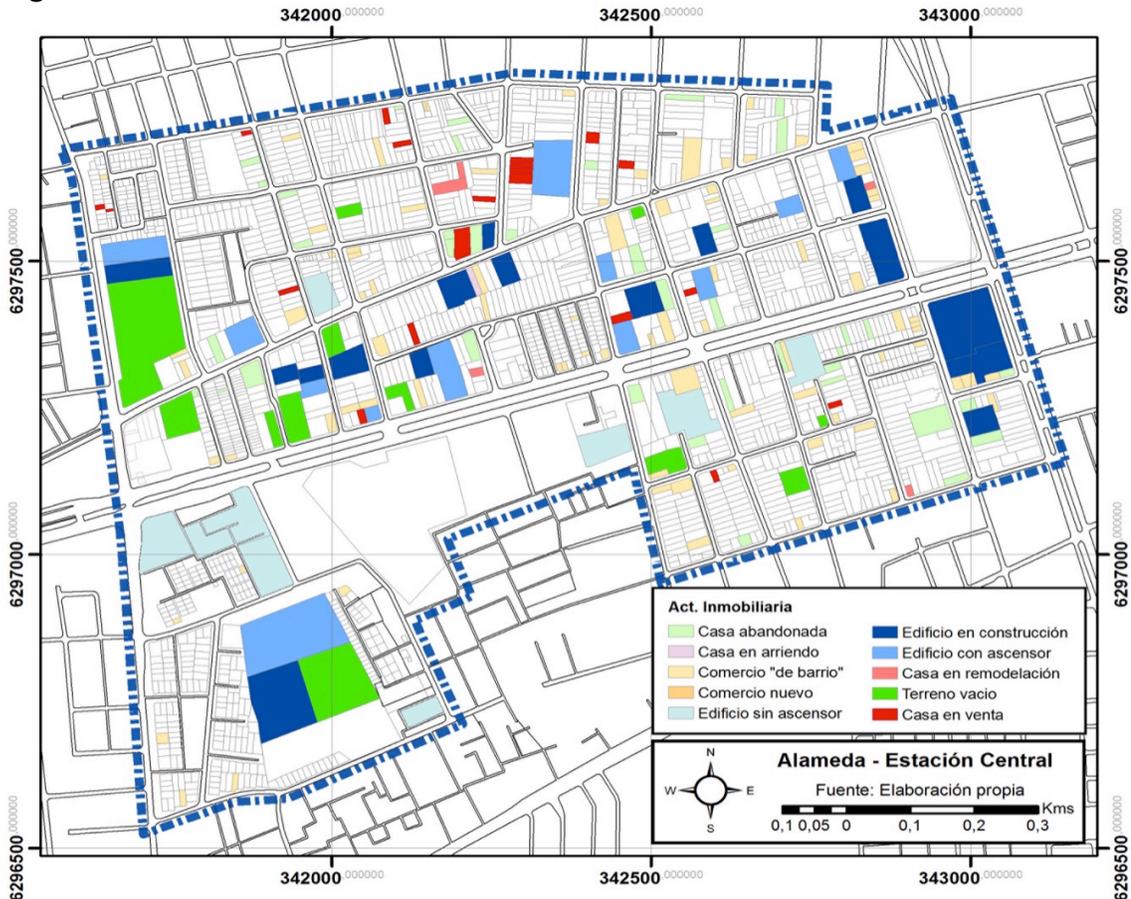
Fuente: http://www.estacioncentral.cl/plan_regulador.html . Visto el 10 de Enero 2016.

Esta desregulación al parecer no cambiará en el corto plazo, a pesar de las múltiples declaraciones de autoridades que han tenido poca voluntad política para finalizar un proceso abierto desde 2003.

Lo anterior, se complementa con una alta inversión privada en equipamiento de nivel metropolitano (salud y comercio) e inversión pública en seguridad y diseño vial. Entre éstas últimas destaca el proyecto “Eje Alameda-Providencia”, el que rediseña del principal eje de transporte público de la capital, reconociendo al par vial Alameda-Ecuador como foco de intervención.

Estas condiciones, principalmente las normativas, han sido aprovechadas por el desarrollo inmobiliario desde 2010, coincidiendo con el “congelamiento” de permisos al sur de Santiago. Desde ese fecha se registra un crecimiento anual del parque construido del 33,06% (SII, 2012; Catastro propio de permisos de edificación), un aumento de 5.734 viviendas desde 2002 a 2015 (Censo, 2002; Catastro propio de viviendas); y así una disminución del tamaño promedio de la vivienda de 41,8m² en el mismo periodo (de 97,87 m² a 56,07 m²).

Figura 19. Catastro inmobiliario unidad Alameda



En el catastro de actividad inmobiliaria fue posible conocer 11 edificios en altura de construcción reciente ya habitados o entregados parcialmente, y más 14 proyectos en plena construcción. Asimismo, fue posible encontrar 20 viviendas de baja altura o terrenos a la venta equivalentes a 7.000m², además de 48.400m² de terrenos baldíos, y 20.000m² de terrenos con edificaciones con un alto grado de deterioro o abandono; es decir, un amplio margen de crecimiento.

El resultado, es un paisaje heterogéneo que mezcla viviendas populares de avanzado deterioro, nuevos edificios de gran altura, sectores residenciales consolidados de baja altura y calidad arquitectónica reconocible, y megaproyectos de edificación que incluyen entre 4 y 8 grandes edificios en el mismo terreno que reconvirtió su uso industrial en la última década.

Los residentes tradicionales son testigos del cambio profundo de su barrio por el desarrollo masivo de una de la morfologías urbanas más densas de Santiago, que genera un alto nivel de presión por desplazamiento, la pérdida de atributos ambientales y la devaluación económica de las propiedades; es decir, la pérdida de valor de uso (ver López-Morales, 2015c) por la formalización de mercados para la reproducción de capital (Janoschka et al., 2014).

Figura 20. Fotografías unidad Alameda





Fuente: Elaboración propia en el marco del proyecto FONDECYT 1151287.

b. Unidad Plaza Chacabuco en Independencia

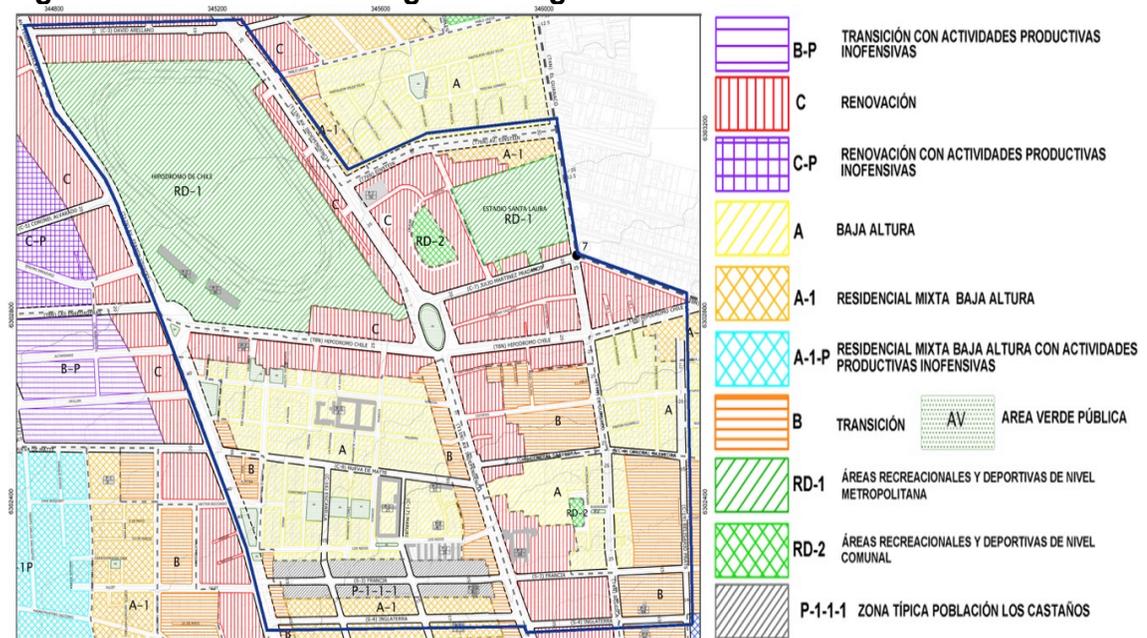
Esta unidad de 55 manzanas y 133 há, se ubica entre las calles: David Arellano, Einstein y México por el norte; Av. Independencia, Guanaco y Belisario Prats por el oriente; Inglaterra por el sur, y Fermín Vivaceta por el poniente. Además, la componen los barrios Santa Laura, Hacienda Montalván (Caja de Empleados Municipales) y la población Las Rosas al oriente de la Av. Independencia, y el barrio Hipódromo Chile al poniente; barrios que comenzaron su construcción en 1920, y hasta 1980 no culminaron su primera etapa de consolidación.

Entre 2005 y 2013, en la comuna rigió un Plan Regulador con amplias zonas de “renovación” o liberalización normativa en los principales ejes y áreas de deterioro. Ante la llegada masiva de grandes proyectos inmobiliarios al interior de los barrios populares, la autoridad local decidió “congelar” los permisos y aprobar un nuevo Plan en Marzo de 2014. Sin embargo, en vías como Independencia o Hipódromo Chile, la norma sigue siendo considerablemente permisiva en áreas de viviendas de baja altura, mediante la Zona C que propone una densidad de 2.000 Hab./há.

Según la autoridad local⁴¹, desde la entrada en vigencia del nuevo Plan no se han aprobado permisos para proyectos en altura en la comuna. A pesar de esto, la vigencia de los permisos otorgados previamente (que tienen un plazo de 3 años para iniciar obras) asegura una alta inversión en redesarrollo en los próximos años para la unidad de estudio.

El crecimiento anual de la superficie residencial paso de 4,28% entre 2002 y 2012, a un 9,75% del 2012 a la fecha (SII, 2002, 2012; Catastro propio). Lo anterior, significará el aumento del 205% del parque construido desde 2002 hasta 2017 (Censo, 2002; Catastro propio). Además, el número de viviendas pasó de 2.087 en 2002 a 5.476 en 2015 (Censo, 2002; Catastro propio), lo que ha significado una disminución del tamaño promedio de la vivienda de 34,72m², pasando de 109,25m² a 74,53m².

Figura 21. Extracto Plan Regulador vigente unidad Plaza Chacabuco



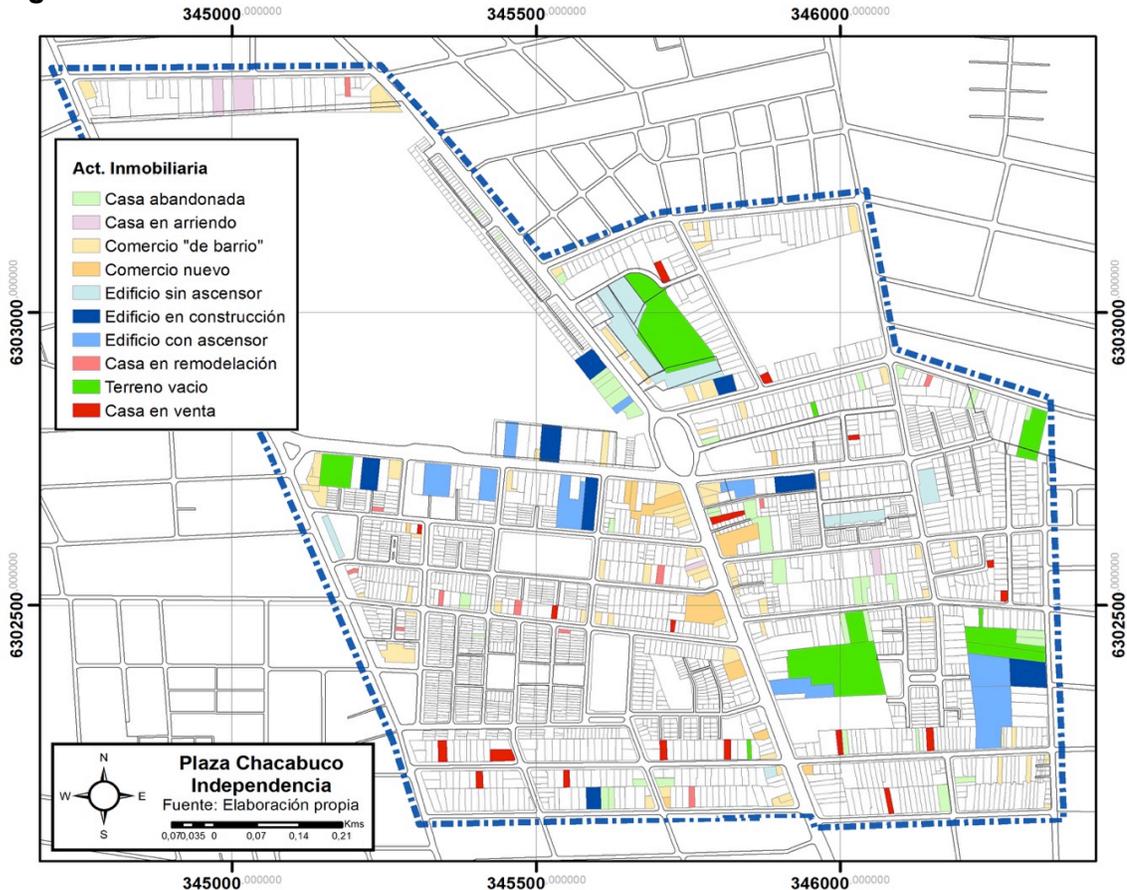
Fuente: <http://www.independencia.cl/plan-regulador/> . Visto el 10 de Enero 2016.

En el catastro de actividad inmobiliaria fue posible encontrar 9 edificios en altura recién habitados y otros 9 en construcción; los cuales están concentrados en los ejes Av. Independencia e Hipódromo Chile, además de la esquina de Av. Francia y Belisario Prats como foco de grandes proyectos en poca superficie.

⁴¹ Declaraciones del alcalde Gonzalo Durán en Seminario "De allegado a vecino: Integrando derecho a la ciudad y vivienda en barrios pericentrales "realizado el Miércoles 20 de enero de 2016 en la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Chile.

Asimismo, fue posible encontrar 20 viviendas de baja altura o terrenos a la venta, equivalentes a 6.480m² de suelo y estando concentrados en la Zona Típica de Población Los Castaños (Av. Francia); además existen 35.900m² de terrenos vacíos y 15.890 m² de terrenos con edificaciones abandonada o con un alto grado de deterioro.

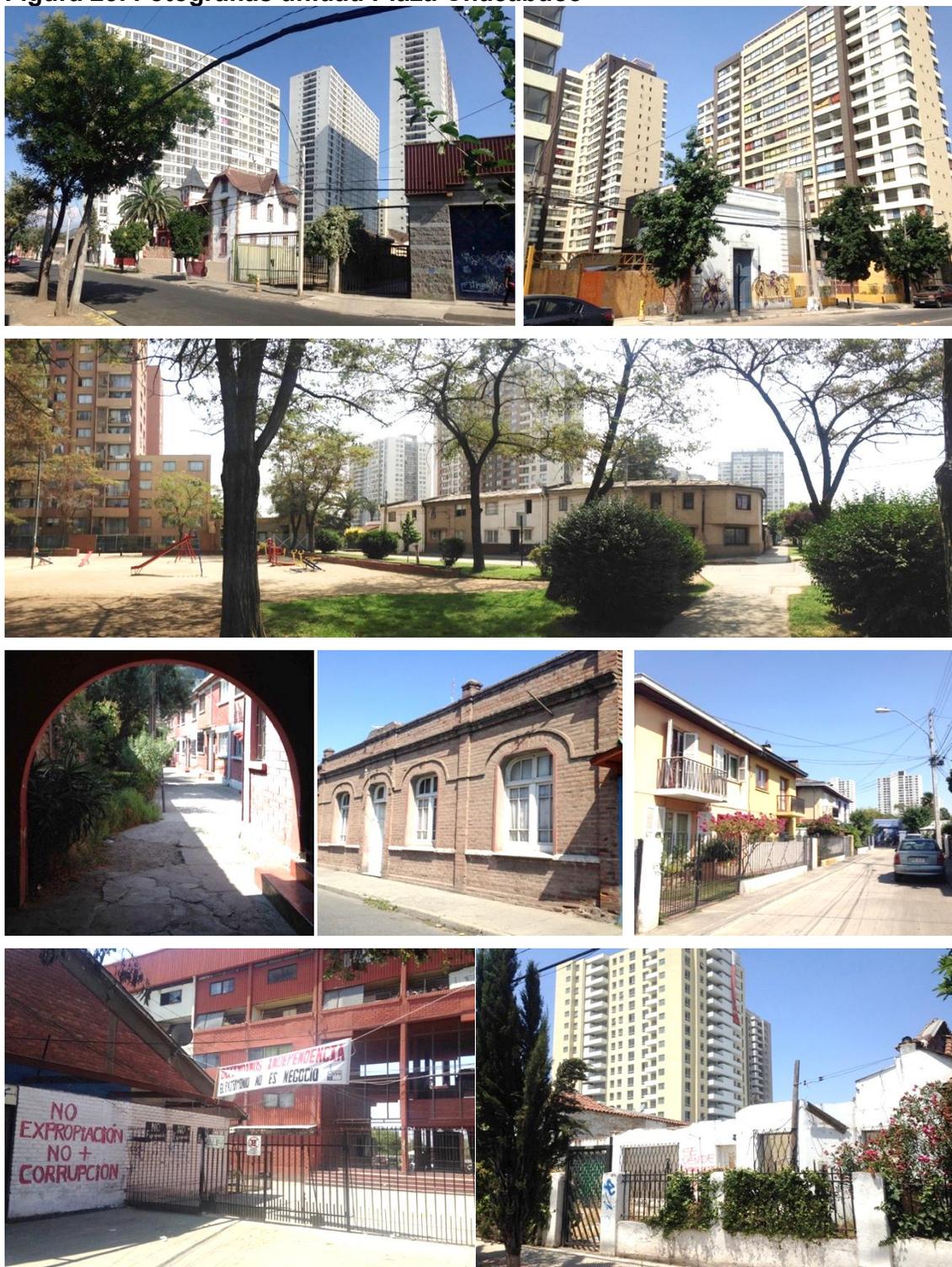
Figura 22. Catastro inmobiliario unidad Plaza Chacabuco



Parte importante del dinamismo inmobiliario de la comuna parece estar dado por las condiciones de movilidad presentes y futuras. Por un lado, se construye un corredor segregado para el sistema de transporte público (Transantiago); y por otro lado, tres nuevas estaciones del Metro, cercanas o al interior del área.

Estas condiciones traen consigo variadas consecuencias, como por ejemplo la expropiación en la Av. Independencia, el recambio del comercio y el equipamiento, y una alta demanda por departamentos aún en construcción. Así, cobra sentido reconocer la disputa por el nuevo escenario de infraestructura y servicios de transporte como dispositivo gentrificador (ver Blanco, Bosoer, y Apaolaza, 2014; Lees et al., 2016).

Figura 23. Fotografías unidad Plaza Chacabuco



Fuente: Elaboración propia en el marco del proyecto FONDECYT 1151287.

c. Unidad Barros Luco en San Miguel

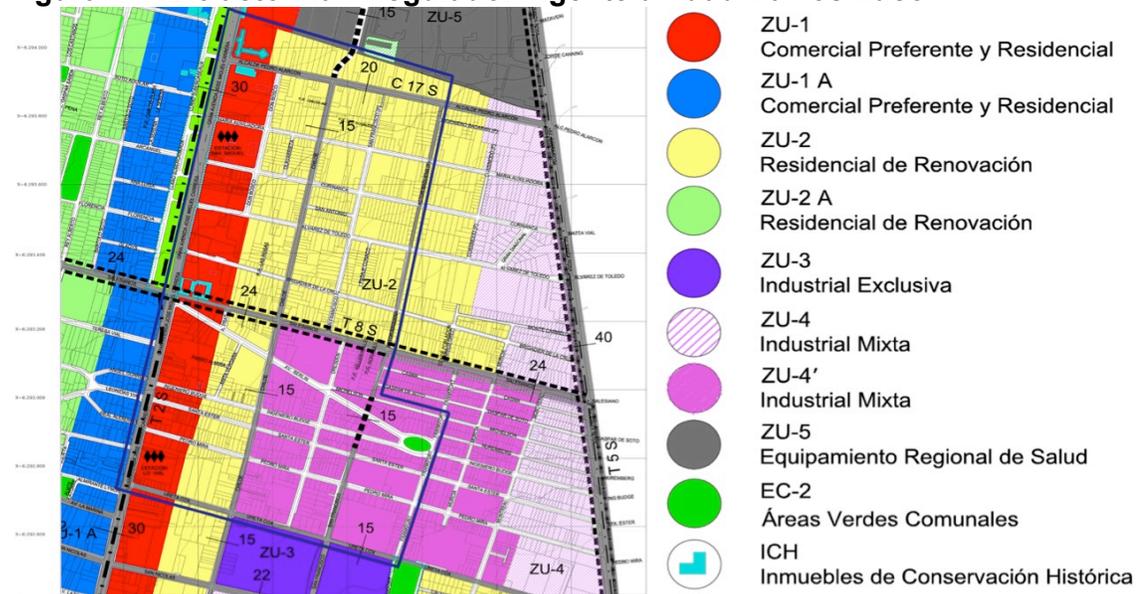
Esta unidad se compone de 41 manzanas y 97 há, y tiene sus límites en el deslinde sur del Hospital Barros Luco al norte, Gran Avenida al poniente, Ureta Cox al sur y, Frankfort y Actor Baguena al oriente. En este polígono se encuentran los barrios San Miguel, Germania y Caja de Empleados de Madeco.

En su borde norte se encontraba un grupo de industrias y bodegas anexo al Hospital hoy reconvertido a la edificación en altura de gran densidad, mientras que en el borde sur se encuentra la empresa Madeco ahora en desuso. A su vez, en Gran Avenida es posible encontrar gran variedad de equipamientos (colegios emblemáticos, iglesias y capillas, edificios públicos, etc.) asociados al barrio de El Llano, ubicado al costado poniente de la misma calle.

Desde 2005 se encuentra vigente en la comuna un Plan Regulador en el que predominan las zonas de “renovación”, consolidando la tendencia metropolitana de considerar la alta densidad como única forma de contrarrestar el deterioro.

En la unidad, coexisten la ZU1-Comercial en Gran Avenida, la ZU2-Renovación al norte y la ZU4'-Industrial Mixta al sur, que reemplazó la ZU2 el 2014. Todas éstas permiten el uso residencial, las primeras dos sólo limitada por un coeficiente de constructibilidad de 3, mientras que la ZU4' agrega como condición la densidad máxima de 1400 Hab/há, quedando la altura de edificación a libre disposición.

Figura 24. Extracto Plan Regulador vigente unidad Barros Luco



Fuente: <http://www2.sanmiguel.cl/transparencia/web/index.php> . Visto el 10 de Enero 2016.

A principios de 2015, se reactivó el estudio de Modificación al Plan Regulador iniciado el año 2011, el que actualmente desarrolla un proceso de participación ciudadana para actualizarse. Según declaraciones de la autoridad local⁴², el problema radicaría en la altura de edificación y su impacto en la pérdida de la “vida de barrio” que proyecta la comuna en el mercado inmobiliario, manteniendo en el discurso la importancia de la densificación y la inversión inmobiliaria privada para el desarrollo.

El crecimiento anual de la superficie residencial pasó de 6,23% entre 2002 y 2012 a 8,87% de 2012 a la fecha, un aumento del 225% entre 2002 y 2017 (SII, 2002, 2012; Catastro propio). Asimismo, las viviendas aumentaron en 3.653 unidades entre 2002 y 2015, con un crecimiento anual de 19,27% (Censo, 2002; Catastro propio), traduciéndose en la disminución del tamaño promedio de los 118,84m² a 62,28m² en el mismo periodo.

En el catastro de actividad inmobiliaria se encontraron 15 edificios nuevos ocupados parcial o totalmente, en general agrupados de 2 edificios por lote; además de 9 proyectos en pleno desarrollo. Éstos, se encuentran concentrados en la vereda norte de la calle Alcalde Pedro Alarcón al norte de la unidad de estudio, y en menor medida a lo largo de la calle Chiloé.

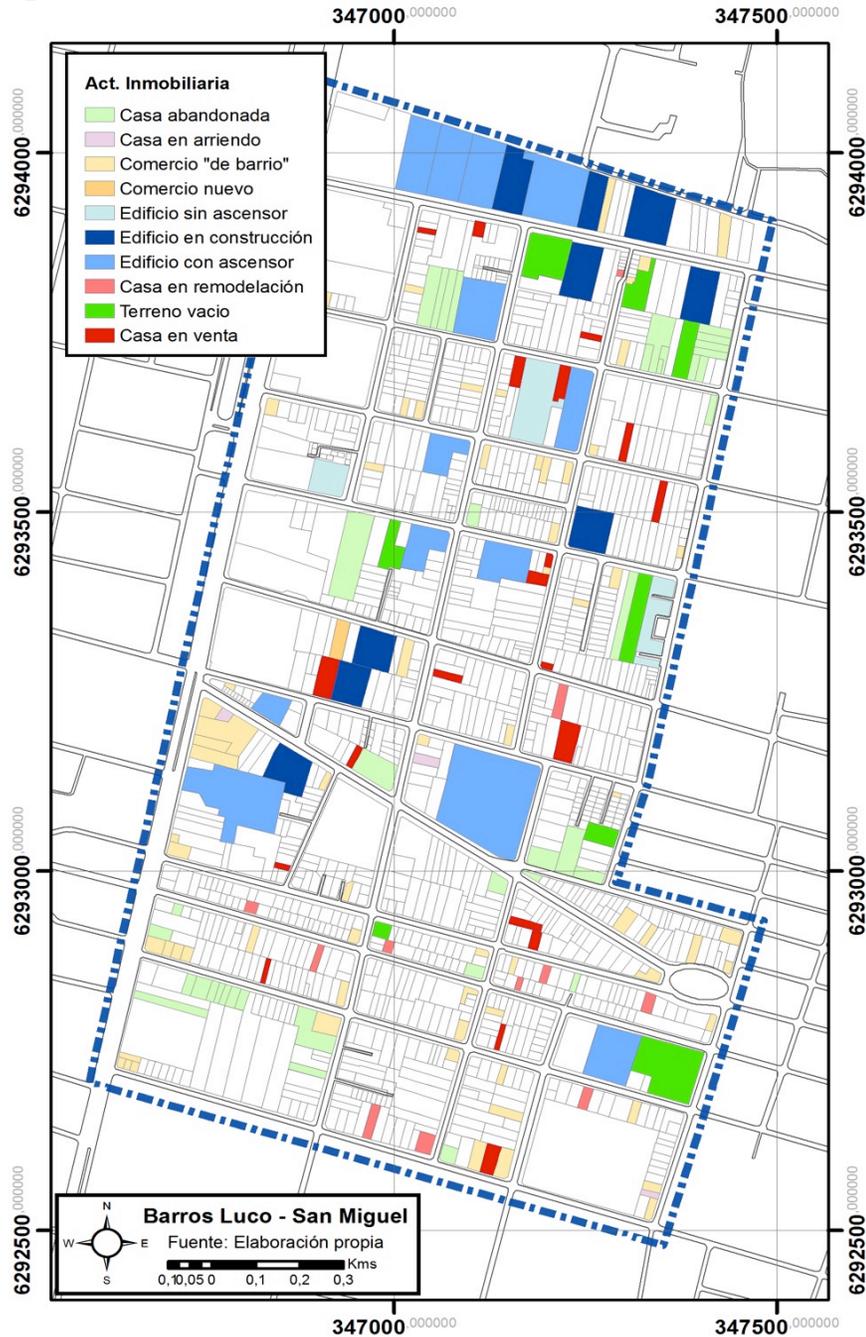
Asimismo, se localizaron 25 viviendas de baja altura o terrenos a la venta, sumando 9.990m² y ubicadas de forma dispersa en la unidad de estudio, además 6 casas en proceso de rehabilitación para albergar usos comerciales o de oficina. Además, existen 17.600m² de terrenos vacíos y 29.900m² de terrenos con edificaciones con alto grado de deterioro o abandono.

El resultado es una unidad-barrial que varía su morfología manzana a manzana, mezclando la concentración de grandes edificios aislados frente o detrás de conjuntos de viviendas de agrupación pareada o continua, de baja altura y con niveles bajos de deterioro, generando importantes impactos a las condiciones ambientales y de privacidad de estas viviendas.

A mismo tiempo, el mercado inmobiliario de la densificación en altura parece haber empujado la activación del mercado de las viviendas de baja altura, pero esta vez no para su demolición y redesarrollo, sino que para su rehabilitación y cambio de uso, como por ejemplo, para nuevos comercios y restaurantes que a su vez elitizan el equipamiento del barrio cambiando los hábitos de consumo.

⁴² Según se explica en nota periodística “San Miguel: una comuna saturada y en crisis por el desarrollo inmobiliario.” Disponible en: <http://www.biobiochile.cl/noticias/2015/09/03/san-miguel-una-comuna-saturada-y-en-crisis-por-el-desarrollo-inmobiliario.shtml>

Figura 25. Catastro inmobiliario Barros Luco



El indirectamente desplazamiento de la población tradicional de sectores aledaños aburguesamiento, cambios en los hábitos de uso del espacio público, etc. Estos importantes cambios en el parque construido, la reconversión de áreas no residenciales que generan la denominada gentrificación por “nueva construcción” (ver Davidson y Lees, 2010; Lees et al., 2008).

Figura 26. Fotografías unidad Barros Luco



Fuente: Elaboración propia en el marco del proyecto FONDECYT 1151287.

d. Unidad Beauchef en Santiago

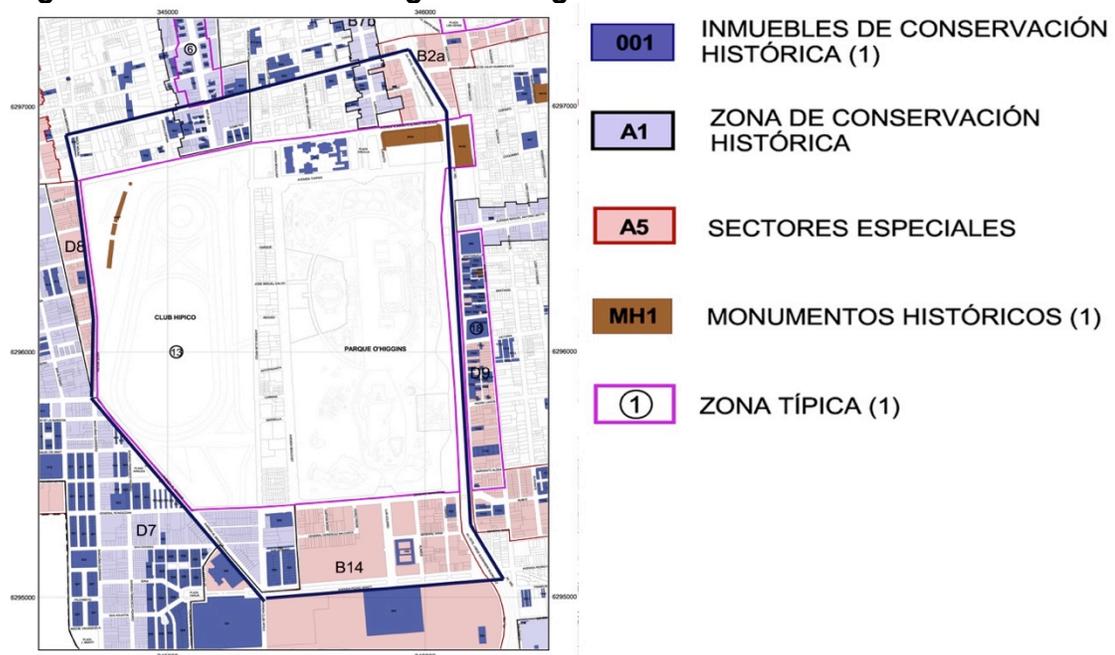
Se trata de 43 manzanas y 275 há, ubicadas entre las calles: Claudio Gay al norte, Manuel Rodríguez (Ruta 5) al oriente, Pedro Montt al sur y, El Mirador y Abate Molina al poniente. En este polígono se encuentran los barrios República y Toesca al norte, barrio Beauchef al centro, y la población Pedro Montt al sur.

Dentro o en su alrededor destacan equipamientos de nivel metropolitano como: el Club Hípico, el Parque O'Higgins, la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Chile, los Ex-arsenales de guerra, el Centro de Justicia y Cárcel Santiago 1, además de complejos industriales en reconversión como la ex-textil Machasa.

Respecto de la normativa, el Plan Regulador de Santiago (1996) junto a otras políticas como el Plan de Repoblamiento (1992) de la CORDESAN (público-privada) permitieron centenares de proyectos de vivienda que se apropiaron de la brecha de renta de distintas áreas (Contreras, 2011), y la concentración inmobiliaria en cierta zonas donde se ha demostrado el desplazamiento por exclusión (López-Morales, 2011, 2013b; López-Morales et al., 2014).

Estas condiciones permitieron un crecimiento anual de la superficie residencial de 21,25% entre 2002 y 2012 (SII, 2002, 2012), mientras el número de viviendas, se registra un aumento de 2.765 en 2002 a 7.458 en 2015, un crecimiento anual de 13,17% (Censo, 2002; Catastro propio).

Figura 27. Extracto Plan Regulador vigente unidad Beauchef



Fuente: <http://www.observatoriosantiago.cl/?p=81> . Visto el 10 de Enero 2016.

Este ritmo disminuyó a un 0,82% entre 2013 y 2015 (Catastro propio), sacando al barrio de entre aquellos con mayor dinamismo; debido a que el año 2010, el gobierno local como una de sus primeras medidas, “congeló” los permisos de edificación e inicio modificaciones normativas en distintas zonas de la comuna como el barrio Beauchef que aprobó una nueva normativa el año 2012.

Además de las restricciones de densidad y constructibilidad, la actual normativa destaca por integrar una variedad de protecciones patrimoniales, entre ellas: Zonas Especiales (“B2a Santa Isabel” y “B14 Rondizzoni - Pedro Montt”), Zonas de Conservación Histórica (“D7 San Vicente - San Eugenio”, “B4 República”, y “B7b Ejercito”), y la Zona Típica de “Club Hípico y Parque O’Higgins”.

En el catastro de actividad inmobiliaria fue posible encontrar 21 edificios recientes habitados totalmente y 3 proyectos actualmente en desarrollo, los cuales se ubican preferentemente en el sector norte. Además, fue posible encontrar 10 viviendas de baja altura o terrenos a la venta y ubicados de forma dispersa y sumando 5.300m², además de 6 casas en pleno proceso de rehabilitación aparentemente para usos residenciales y en menor medida para comercio. Además, existen 5.700m² de terrenos vacíos y 15.050m² de terrenos con edificaciones con un alto grado de deterioro o abandono.

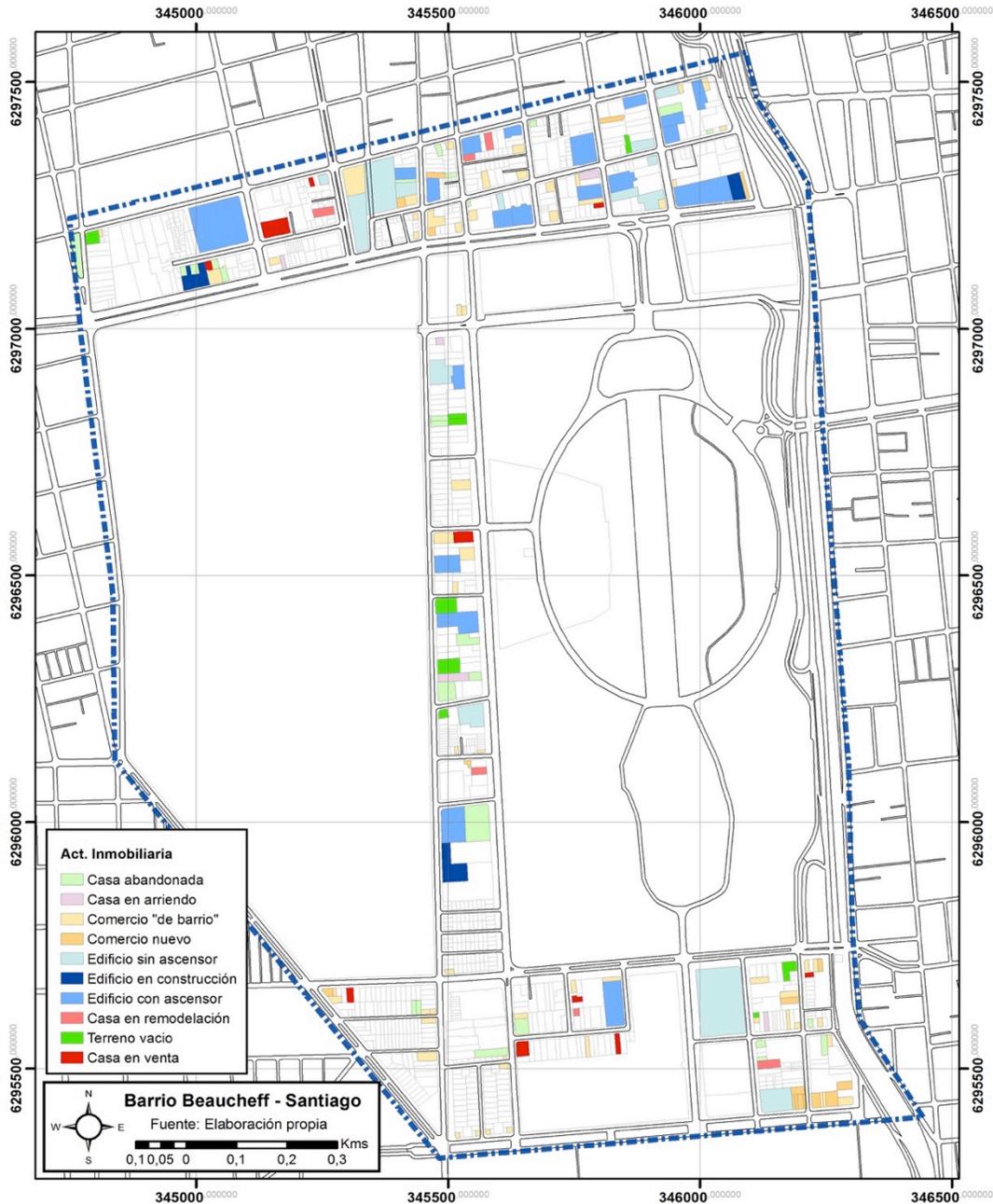
El resultado morfológico es dispar en las distintas unidades de estudio. En el norponiente se mezclan casas de baja altura y cités⁴³ con distintos grados de deterioro, con una alta concentración de nuevos edificios de altura media que ocupan de forma continua gran parte de las manzanas. Mientras, en el sector central y poniente se ubican edificios aislados de forma dispersa, de gran altura y constructibilidad, ubicados entre grandes casas y edificios antiguos.

De la situación actual destacan dos condiciones. Por un lado, los gravámenes patrimoniales frenan la densificación, pero al mismo tiempo generan la llegada de nuevos grupos reivindicando al patrimonio y al medioambiente, o gentrificación simbólica con estética patrimonial (Janoschka et al., 2014).

Por otro lado, la presencia de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Chile genera la presencia de gran cantidad de estudiantes buscando vivienda pero también imponiendo nuevos hábitos de consumo y uso, lo que también ha sido relacionado con la gentrificación (ver Lees et al., 2008).

⁴³ Conjunto de viviendas de edificación continua, que enfrentan un espacio común privado, el que tiene relación con la vía pública a través de uno o varios accesos. (Arteaga, 1985)

Figura 28. Catastro inmobiliario unidad Beauchef



En definitiva, Beauchef se trata de un sector que entre 2002 y 2012 vivió la misma llegada masiva de edificaciones en altura que hoy viven el resto de las unidades en estudio, y que además, actualmente se encuentra en un proceso de renovación socio-espacial derivado de otros factores. Lo anterior, permitirá generar comparaciones respecto de agentes, incluyendo variables como la “madurez” del mercado inmobiliario o la escala física de la renovación.

Figura 29. Fotografías unidad Beauchef



Fuente: Elaboración propia en el marco del proyecto FONDECYT 1151287.

7.1.3 Antecedentes complementarios de gentrificación en el pericentro

a. Una nueva estratificación socio-económica

Tabla 15. Estratificación socio-económica unidades de estudio 2002 y 2015

Unidad de estudio	Porcentaje de hogares					Número de hogares *					
	ABC1	C2	C3	D	E	ABC1	C2	C3	D	E	
2002	Alameda	7,78%	26,16%	30,89%	29,24%	5,94%	212	713	842	797	162
	Plaza Chacabuco	10,53%	29,34%	33,22%	24,09%	2,81%	247	688	779	565	66
	Barros Luco	9,10%	25,42%	34,14%	26,92%	4,42%	140	391	525	414	68
	Beauchef	12,48%	32,12%	29,86%	21,08%	4,47%	338	870	809	571	121
	TOTAL	10,06%	28,57%	31,71%	25,19%	4,48%	937	2.662	2.955	2.347	417
2015	Alameda	12,90%	24,70%	38,20%	21,00%	3,20%	772	1.479	2.283	1.254	193
	Plaza Chacabuco	15,00%	29,30%	39,30%	15,00%	1,40%	494	964	1.294	494	47
	Barros Luco	18,60%	32,70%	32,70%	14,70%	1,30%	950	1.671	1.671	754	66
	Beauchef	17,90%	31,10%	34,00%	17,00%	0,00%	1.279	2.222	2.424	1.212	0
	TOTAL	16,24%	29,44%	35,65%	17,25%	1,42%	3.495	6.336	7.671	3.713	305
Diferencia entre 2002 y 2015	Alameda	5,12%	-1,46%	7,31%	-8,24%	-2,74%	560	766	1.441	457	31
	Plaza Chacabuco	4,47%	-0,04%	6,08%	-9,09%	-1,41%	247	276	515	-71	-19
	Barros Luco	9,50%	7,28%	-1,44%	-12,22%	-3,12%	810	1.280	1.146	340	-2
	Beauchef	5,42%	-1,02%	4,14%	-4,08%	-4,47%	941	1.352	1.615	641	-121
	TOTAL	6,18%	0,87%	3,93%	-7,93%	-3,06%	2.558	3.674	4.717	1.367	-111

Fuente: Elaboración propia en base a CENSO 2002 INE y Encuestas a residentes año 2015.

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

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

Tabla 16. Porcentaje de hogares por tramo de ingresos 2015

Por tipo de vivienda	Valores absolutos			Porcentajes		
	Casas y edif. antiguos	Edificios nuevos	Total	Casas y edif. antiguos	Edificios nuevos	Total
Menos de \$211.000	1.126	32	1.158	6,53%	1,20%	5,80%
Entre \$211.001 y \$301.500	1.778	0	1.778	10,31%	0,00%	8,90%
Entre \$301.501 y \$384.000	1.594	0	1.594	9,24%	0,00%	8,00%
Entre \$384.001 y \$453.000	1.426	98	1.524	8,27%	3,70%	7,70%
Entre \$453.001 y \$509.000	1.727	132	1.859	10,01%	5,00%	9,30%
Entre \$509.001 y \$597.000	1.175	132	1.307	6,81%	5,00%	6,60%
Entre \$597.001 y \$750.000	2.032	427	2.459	11,78%	16,10%	12,40%
Entre \$750.001 y \$1.019.000	3.064	617	3.681	17,76%	23,30%	18,50%
Entre \$1.019.001 y \$1.640.000	2.001	680	2.681	11,60%	25,70%	13,50%
Más de \$1.640.001	1.326	531	1.857	7,69%	20,00%	9,30%

Por comuna	Valores absolutos				Porcentajes			
	Beauchef	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco
Menos de \$211.000	360	418	118	262	5,3%	7,3%	4,8%	5,3%
Entre \$211.001 y \$301.500	360	772	188	459	5,3%	13,5%	7,6%	9,2%
Entre \$301.501 y \$384.000	340	611	282	360	5,0%	10,7%	11,4%	7,2%
Entre \$384.001 y \$453.000	879	257	118	295	12,8%	4,5%	4,8%	5,9%
Entre \$453.001 y \$509.000	700	386	282	491	10,2%	6,7%	11,4%	9,9%
Entre \$509.001 y \$597.000	475	354	118	360	6,9%	6,2%	4,8%	7,2%
Entre \$597.001 y \$750.000	697	772	400	622	10,2%	13,5%	16,2%	12,5%
Entre \$750.001 y \$1.019.000	1441	932	423	917	21,0%	16,3%	17,1%	18,4%
Entre \$1.019.001 y \$1.640.000	855	804	235	819	12,5%	14,0%	9,5%	16,5%
Más de \$1.640.001	741	418	306	393	10,8%	7,3%	12,4%	7,9%

Pregunta original: Sumando todas las fuentes de ingreso de su hogar, ¿en qué rango se ubica su ingreso total?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

b. Exclusión del mercado de la vivienda

Tabla 17. Estratificación socio-económica 2015 por tipo de vivienda

	Porcentajes en casas y edificios antiguos					Número en casas y edificios antiguos *				
	ABC1	C2	C3	D	E	ABC1	C2	C3	D	E
Alameda	8,43%	24,10%	40,36%	23,50%	3,62%	450	1.286	2.154	1.254	193
Plaza Chacabuco	15,51%	28,46%	38,80%	15,51%	1,72%	423	776	1.058	423	47
Barros Luco	14,18%	30,71%	35,42%	18,12%	1,59%	590	1.278	1.474	754	66
Beauchef	10,84%	31,87%	37,98%	19,31%	0,00%	720	2.118	2.524	1.283	0
TOTAL	11,57%	28,92%	38,21%	19,68%	1,62%	2.183	5.458	7.210	3.714	306

	Porcentajes en edificios nuevos					Número en edificios nuevos				
	ABC1	C2	C3	D	E	ABC1	C2	C3	D	E
Alameda	50,00%	29,97%	20,03%	0,00%	0,00%	322	193	129	0	0
Plaza Chacabuco	50,00%	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%	24	24	0	0	0
Barros Luco	37,89%	41,37%	20,74%	0,00%	0,00%	360	393	197	0	0
Beauchef	60,00%	26,63%	13,37%	0,00%	0,00%	606	269	135	0	0
TOTAL	49,47%	33,14%	17,38%	0,00%	0,00%	1.312	879	461	0	0

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

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

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

7.2 Antecedentes complementarios de los resultados

A continuación, se presentan algunos datos que complementan los capítulos “3.2 Identificación y clasificación de los nuevos agentes” y “3.3 Estratificación y conocimiento del mercado inmobiliario”.

7.2.1 Identificación y clasificación de los nuevos agentes

a. Agentes según los residentes

Tabla 18. Agentes que ayudaron en búsqueda de vivienda por comuna (N)*

Agente (Alternativas no excluyentes)	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
Amigo o Vecino	1.029	776	983	1751	4.539
Familiar	515	470	426	810	2.220
Internet	450	165	688	404	1.707
Corredor de Propiedades	547	235	491	404	1.677
Diario	418	282	295	471	1.466
Banco	257	141	197	673	1.268
Inmobiliaria	161	24	360	337	882
Coop. de trabajadores o empleador	419	95	33	202	749
Otros particulares, org. o empresas	225	0	98	202	523
Municipio o SERVIU	256	0	0	135	392
Conserje	96	0	33	0	129
Comerciante	0	47	33	0	79
Total	4.373	2.235	3.637	5.388	15.632

Pregunta original: ¿quién lo ayudó en la búsqueda, arriendo y/o compra de esta vivienda?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

Tabla 19. Agentes que ayudaron en la búsqueda por año de llegada (N)*

Agente (Alternativas no excluyentes)	1915 - 1950	1951 - 1973	1974 - 1990	1991 - 2000	2001 - 2007	2008 - 2015
Amigo o Vecino	100	274	820	504	891	1.949
Familiar	168	464	464	398	176	548
Diario (Periódico)	91	111	200	479	168	417
Corredor de Propiedades	56	66	268	381	65	842
Banco	133	111	235	433	99	256
Internet	0	0	0	32	56	1.618
Coop. de trabajadores o empleador	91	467	65	99	0	24
Inmobiliaria	0	0	133	167	100	482
Otros	32	229	392	198	91	186

Pregunta original: ¿quién lo ayudó en la búsqueda, arriendo y/o compra de esta vivienda?, y ¿En qué año empezó a ocupar esta vivienda?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

Tabla 20. Agentes reconocidos por residentes según tipo de vivienda

Agente	Casas y edificios antiguos		Departamento nuevos	
	N*	%	N*	%
Internet	701	3,92%	1.006	37,90%
Inmobiliaria	392	2,19%	490	18,50%
Diario	1.180	6,60%	263	9,90%
Corredor de Propiedades	1.418	7,93%	260	9,80%
Otros particulares y empresas	425	2,38%	100	3,78%
Conserje	97	0,54%	32	1,20%
Comerciante	80	0,45%	0	0,00%
Municipio o SERVIU	391	2,18%	0	0,00%
Familiar	1.931	10,80%	223	8,42%
Banco	1.170	6,54%	98	3,70%
Amigo / Vecino	3.913	21,88%	494	18,60%
Coop. de trabajadores o empleador	748	4,18%	0	0,00%
Total encuestados	17.887	100%	2.654	100%

Pregunta original: ¿quién lo ayudó en la búsqueda, arriendo y/o compra de esta vivienda?, y ¿Qué tipo de vivienda ocupa el entrevistado? (pregunta a deducir por el encuestador).

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

Tabla 21. Acciones de conserjes reconocidos por residentes (N)*

Acciones vistas en el barrio en el último año	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
Recolectan información de ventas o arriendos	547	259	688	1.347	2.841
Tienen listas de espera de interesados	225	165	491	741	1.622
Organizan visitas guiadas a viviendas	129	165	131	471	896

Pregunta original: ¿Qué acciones ha visto o le consta a usted que han ocurrido en el barrio en el último año?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

Tabla 22. Acciones de corredores reconocidos por residentes (N)*

Acciones vistas en el barrio en el último año	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
Recolectan información de ventas o arriendos	2.476	1.482	2.654	2.088	8.700
Tienen listas de espera de interesados	772	517	1.278	741	3.308
Organizan visitas guiadas a viviendas	932	423	1.179	606	3.140
Gestionan contratos de compraventa/arriendos	1.350	682	1.704	1.077	4.813

Pregunta original: ¿Qué acciones ha visto o le consta a usted que han ocurrido en el barrio en el último año?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

b. Los inversionistas y el nuevo escenario de la propiedad

Tabla 23. Tipo de tenencia de la vivienda según año de llegada al barrio

	1915 - 1950	1951 - 1973	1974 - 1990	1991 - 2000	2001 - 2007	2008 - 2015
% Propia	79,50%	81,40%	82,20%	68,90%	60,70%	40,00%
% Arrendada	0,00%	0,00%	7,50%	20,80%	26,80%	52,10%
% Cedida o usufructo	20,50%	18,50%	10,40%	10,10%	12,40%	7,80%
N* Propia	1.474	3.199	3.180	2.179	1.398	2.568
N* Arrendada	0	0	288	657	617	3.345
N* Cedida o usufructo	380	729	399	321	286	502

Pregunta original: Su hogar, ¿bajo qué situación ocupa la vivienda?, y ¿En qué año empezó a ocupar esta vivienda?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

Tabla 24. Tipo de tenencia según tipo de vivienda por comuna

	Tipo de tenencia	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
Casas y edificios antiguos	% Propia pagada	59,05%	54,36%	50,36%	61,55%	56,33%
	% Propia pagándose	9,03%	13,04%	8,67%	5,50%	9,06%
	% Arrendada	20,48%	18,83%	21,26%	20,87%	20,36%
	% Cesión o usufructo	11,43%	13,78%	19,70%	12,08%	14,25%
	N* Propia pagada	3.151	1.764	2.096	3.772	10.783
	N* Propia pagándose	482	423	361	337	1.603
	N* Arrendada	1.093	611	885	1.279	3.868
	N* Cesión o usufructo	610	447	820	740	2.617
	N* Total	5.336	3.245	4.162	6.128	18.871
	Edificios nuevos	% Propia pagada	9,95%	0,00%	10,42%	26,66%
% Propia pagándose		30,02%	50,00%	51,68%	46,68%	44,59%
% Arrendada		60,03%	50,00%	37,89%	26,66%	43,65%
N* Propia pagada		64	0	99	269	432
N* Propia pagándose		193	24	491	471	1.179
N* Arrendada		386	24	360	269	1.039
N* Total		643	48	950	1.009	2.650

Pregunta original: Su hogar, ¿bajo qué situación ocupa la vivienda?, y ¿Qué tipo de vivienda ocupa el entrevistado? (pregunta a deducir por el encuestador).

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

c. El financiamiento del mercado de la densificación

Tabla 25. Tipo de financiamiento según año de llegada al barrio

Porcentajes	1915 - 1950	1951 - 1973	1974 - 1990	1991 - 2000	2001 - 2007	2008 - 2015
Sólo con recursos propios	38,40%	46,80%	63,50%	43,90%	16,90%	27,00%
Con subsidio	6,90%	7,20%	10,20%	14,50%	2,40%	6,40%
Crédito y recursos propios	11,00%	10,00%	14,10%	27,30%	53,80%	53,50%
Crédito y subsidio	1,80%	11,00%	1,00%	5,50%	21,30%	8,90%
Herencia	41,90%	24,90%	11,20%	8,80%	5,70%	4,00%
Número *	1915 - 1950	1951 - 1973	1974 - 1990	1991 - 2000	2001 - 2007	2008 - 2015
Sólo con recursos propios	507	1.347	1.957	957	236	668
Con subsidio	91	208	314	316	33	159
Crédito y recursos propios	145	288	436	594	752	1.323
Crédito y subsidio	24	316	32	120	298	221
Herencia	553	717	344	191	79	100

Pregunta original: ¿Compró la vivienda con ayuda de algún programa habitacional o subsidio del Estado?, y ¿En qué año empezó a ocupar esta vivienda?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

Tabla 26. Tipo de financiamiento según tipo de vivienda por comuna

Casas y edificios antiguos

	Tipo de financiamiento	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
Porcentajes	Sólo con recursos propios	40,97%	46,17%	44,44%	50,86%	45,61%
	Con subsidio	11,43%	10,98%	4,16%	8,78%	8,84%
	Crédito y recursos propios	18,10%	24,16%	26,38%	22,81%	22,86%
	Crédito y subsidio	15,23%	4,39%	0,00%	1,77%	5,35%
	Herencia	14,28%	14,30%	25,02%	15,78%	17,34%
Número *	Sólo con recursos propios	1.383	988	1.048	1.953	5.372
	Con subsidio	386	235	98	337	1.056
	Crédito y recursos propios	611	517	622	876	2.626
	Crédito y subsidio	514	94	0	68	676
	Herencia	482	306	590	606	1.984

Edificios nuevos

	Tipo de tenencia	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
Porcentajes	Sólo con recursos propios	12,45%	0,00%	11,17%	27,30%	12,73%
	Con subsidio	12,45%	0,00%	5,58%	0,00%	4,51%
	Crédito y recursos propios	75,10%	100,00%	72,08%	36,35%	70,88%
	Crédito y subsidio	0,00%	0,00%	11,17%	36,35%	11,88%
Número *	Sólo con recursos propios	32	0	66	202	300
	Con subsidio	32	0	33	0	65
	Crédito y recursos propios	193	24	426	269	912
	Crédito y subsidio	0	0	66	269	335

Pregunta original: ¿Compró la vivienda con ayuda de algún programa habitacional o subsidio del Estado?, y ¿Qué tipo de vivienda ocupa el entrevistado? (pregunta a deducir por el encuestador).

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

d. Otros antecedentes

Tabla 27. Acciones relacionadas con la compra-venta de viviendas

Acciones vistas en el último año	Alameda	Plaza Chacabuco	Barros Luco	Beauchef	Todos los barrios
No ha visto o no le consta ninguna	53,55%	58,69%	42,95%	66,67%	56,14%
Llamadas o e-mails a mí o a alguien de mi familia	13,66%	7,98%	10,25%	2,86%	8,39%
Llamadas o e-mails a algún conocido en el barrio	6,56%	5,08%	8,98%	4,77%	6,32%
Visitas reiteradas a propietarios por parte de corredores o inmobiliarias	15,30%	18,11%	16,02%	10,48%	14,30%
Sitios eriazos con anuncios de construcción	10,93%	10,14%	21,80%	15,23%	14,84%

Pregunta original: ¿Cuál de las siguientes acciones ha visto usted, o le consta, relacionadas con la compra-venta de viviendas en el barrio en el último año?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

7.2.2 Construcción de estratificaciones e índice de conocimiento

A continuación se presentan las tablas complementarias y los antecedentes respecto de la construcción de los distintos índices a los que se hace referencia en el capítulo “3.3 Vecinos involucrados, estratificación y conocimiento del mercado”.

a. Construcción de las estratificaciones

Estratificación socio-económica (GSE)

Las preguntas que se usaron para construir el índice de Estratificación socio-económica son las siguientes:

Pregunta 1. ¿Cuál es el nivel educacional más alto alcanzado o el nivel educacional actual de la persona que aporta el ingreso principal del hogar?

Pregunta 2. ¿Cuál es la profesión o trabajo (categoría ocupacional) de la persona que aporta el ingreso principal del hogar?

- Trabajos menores ocasionales o informales.
- Oficio menor, obrero no calificado, jornalero, servicio doméstico con contrato.
- Obrero calificado, capataz, microempresario.
- Empleado administrativo medio y bajo, vendedor, secretaria, jefe de sección, técnico especializado, profesional independiente de carreras técnicas.
- Ejecutivo medio, gerente general empresa media o pequeña, profesional carrera tradicional.
- Alto ejecutivo o director de empresas grandes, empresarios propietarios de empresas medianas y pequeñas, profesional independiente de prestigio, o
- Inactivo (cesante, dueña de casa, estudiante, jubilado, pensionado).

Estratificación social (capital social)

Las preguntas que se usaron para construir el índice de Estratificación Social son las siguientes:

Pregunta 1. Le voy a preguntar ahora por sus conocidos/as. Un conocido/a es alguien a quien Ud. ubica personalmente y él/ella también le conoce. No importa si son

amigos/as o no. ¿Puede indicarme si conoce personalmente alguien que sea...?

Ingeniero civil, Corredor de propiedades, Profesor enseñanza media, Carabinero, Funcionario público, Enfermero, Cocinero, Agricultor, Doctor (médico), Vendedor de tienda, Aseador de oficina, Jornalero de la construcción.

Pregunta 2. Respecto a Ud. y el lugar de su última residencia: ¿En qué comuna vivía?:

Pregunta 3. Respecto del lugar de residencia de sus padres, cuando usted tenía 18 años ¿En qué comuna vivían?:

Estratificación socio-cultural

Las preguntas que se usaron para construir el índice de Estratificación Socio-cultural son las siguientes:

Pregunta 1. ¿Practica usted alguna de estas actividades?

- Saca fotografías elabora videos
- Desarrolla trabajos manuales con fines artísticos
- Toca instrumentos, canta o compone música
- Diseña, pinta o realiza esculturas
- Escribe cuentos, poesía o literatura
- Baila o participa en coreografías
- Participa en obras teatrales
- Habla otros idiomas
- Viaja dentro del país (por lo menos una vez al año)
- Viaja fuera del país (por lo menos una vez cada 3 años)
- Visita sitios patrimoniales
- Va al estadio a ver fútbol

Pregunta 2. Y de estas otras actividades, ¿con qué frecuencia lo hace?

- Asiste a exposiciones de arte o museos
- Asiste a recitales o conciertos
- Lee diarios o revistas

Pregunta 3. En el caso de las revistas, ¿qué tipo de revistas lee?

Pregunta 4. Respecto de la radio, ¿qué tipo de programas radiales es su favorito?

Pregunta 5. Respecto de la televisión, ¿qué tipo de programas de TV es su favorito?

Pregunta 6. Respecto de la música que escucha, ¿cuál es el tipo de música que más le gusta? ¿Y el segundo? ¿Y el tercero?

Pregunta 7. Respecto de las películas que ve, ¿qué tipo de películas es su favorita?

Pregunta 8. Respecto del uso de computador o aparatos electrónicos (*smartphones* o *tablets*), ¿cuál es el principal uso que usted le da?

b. Construcción del Índice de Conocimiento del Mercado

Las preguntas que se usaron para construir el índice de Conocimiento del Mercado son las siguientes:

Pregunta 1. De acuerdo a la información que usted maneja de este barrio, ¿Cuál es el precio promedio de Venta de una casa de 3 dormitorios o más?

Pregunta 2. De acuerdo a la información que usted maneja de este barrio, ¿Cuál es el precio promedio de venta de un departamento de 2 dormitorios?

Pregunta 3. De acuerdo a la información que usted maneja de este barrio, ¿Cuál es el precio promedio de arriendo de una casa de 3 dormitorios o más?

Pregunta 4. De acuerdo a la información que usted maneja de este barrio, ¿Cuál es el precio promedio de arriendo de un departamento de 2 dormitorios?

Pregunta 5. Si usted tuviera que ponerle precio a la vivienda en que vive, y conociendo los precios del barrio, ¿Cuál cree usted que sería el precio de venta?

Pregunta 6. Si usted tuviera que ponerle precio a la vivienda en que vive, y conociendo los precios del barrio, ¿Cuál cree usted que sería el precio de arriendo?

Las respuestas de los residentes fueron comparadas con los precios promedio de los distintos tipos de inmuebles por comuna posibles de encontrar en el sitio web especializado www.portalinmobiliario.cl (Tabla 28). Estos precios fueron corroborados con los antecedentes de precios de venta y arriendo provenientes de las mismas encuestas a residentes y la observación en terreno, coincidiendo los promedios comunales con los promedios en las unidades en estudio.

Tabla 28. Precios promedio de vivienda en las comunas de estudio

Comuna	Tipo	Promedios de Ventas				Promedios de Arriendos			
		UF/m2	Sup. útil	Precio UF	Precio	UF/m2	Sup. útil	Precio UF	Precio
Estación central	Casa 2D	31,1	97	3015	76.981.873	0,20	97	13,9	355.825
	Casa 3D	31,1	104	3232	82.537.266	0,20	104	14,9	381.503
	Depto. 1D	48,4	29	1411	36.038.079	0,26	30	8,5	217.252
	Depto. 2D	42,2	45	2043	52.168.005	0,24	48	11,7	298.760
Independencia	Casa 2D	35	92	3242	82.784.846	0,23	92	9,7	248.524
	Casa 3D	35	103	3630	92.683.034	0,23	103	10,9	278.239
	Depto. 1D	49,9	30	1485	37.919.475	0,25	30	7,5	190.810
	Depto. 2D	41,4	45	1951	49.818.785	0,23	43	10,1	259.045
San Miguel	Casa 2D	44,0	109	4794	122.404.157	0,18	109	16,4	418.425
	Casa 3D	44,0	117	5145	131.387.948	0,18	117	17,6	449.135
	Depto. 1D	47,2	35	1580	40.345.300	0,26	36	9,5	241.500
	Depto. 2D	43,9	55	2614	66.748.490	0,22	53	12,3	314.081
Santiago	Casa 2D	31,2	95	2961	75.610.955	0,24	95	19,1	488.326
	Casa 3D	31,2	101	3148	80.386.383	0,24	101	20,3	519.167
	Depto. 1D	56,3	34	1950	49.793.250	0,27	34	9,1	231.436
	Depto. 2D	50,4	50	2669	68.152.915	0,25	48	12,4	316.634

Fuente: www.portalinmobiliario.cl

Valor UF: promedio cuarto trimestre 2015 igual a \$25.535.

La diferencia entre la respuesta y el precio promedio de la tabla anterior permite dar puntaje de mayor (5) a menor (1) conocimiento, diferenciando la muestra en 5 grupos relativamente similares en número de casos (ver Tabla 29) en cada una de las preguntas.

El promedio de los puntajes redondeando al valor entero, permite obtener el índice definitivo para cada entrevistado y diferenciar la muestra en 5 grupos. Así, los valores del “Índice de conocimiento del mercado” son 5 “Conocimiento muy alto”, 4 “Conocimiento alto”, 3 “Conocimiento medio”, 2 “Conocimiento bajo”, y 1 “Conocimiento muy bajo”.

Tabla 29. Distribución y frecuencias de datos por grupos del índice

Grupos pregunta 1	Diferencia Desde	Diferencia Hasta	Número casos	% casos	Grupos pregunta 2	Diferencia Desde	Diferencia Hasta	Número casos	% casos
5	0	17.000.000	107	18%	5	0	6.999.999	100	17%
4	18.000.000	17.999.999	102	17%	4	7.000.000	12.999.999	81	14%
3	32.000.000	51.999.999	106	18%	3	13.000.000	23.999.999	94	16%
2	52.000.000	No sabe	126	21%	2	24.000.000	No sabe	73	12%
1	No sabe		132	22%	1	No sabe		194	33%
No aplica	No responde		15	3%	No aplica	No responde		46	8%
Grupos pregunta 3	Diferencia Desde	Diferencia Hasta	Número casos	% casos	Grupos pregunta 4	Diferencia Desde	Diferencia Hasta	Número casos	% casos
5	0	69.999	101	17%	5	0	19.999	91	15%
4	70.000	131.999	125	21%	4	20.000	51.999	91	15%
3	132.000	189.999	75	13%	3	52.000	90.999	89	15%
2	190.000	No sabe	96	16%	2	91.000	No sabe	80	14%
1	No sabe		155	26%	1	No sabe		190	32%
No aplica	No responde		36	6%	No aplica	No responde		47	8%
Grupos pregunta 5	Diferencia Desde	Diferencia Hasta	Número casos	% casos	Grupos pregunta 6	Diferencia Desde	Diferencia Hasta	Número casos	% casos
5	0	15.999.999	119	20%	5	0	107.999	115	20%
4	16.000.000	35.999.999	119	20%	4	108.000	214.999	112	19%
3	36.000.000	63.999.999	116	20%	3	215.000	366.999	112	19%
2	64.000.000	No sabe	120	20%	2	367.000	No sabe	116	20%
1	No sabe		86	15%	1	No sabe		95	16%
No aplica	No responde		28	5%	No aplica	No responde		38	6%

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

c. Percepción del cambio de los precios

A continuación, se muestran los resultados de la pregunta ¿Cómo cree que están los precios respecto de hace 1 año atrás? diferenciada por distintos índices/estratificaciones, como son: (1) “Nivel educacional del jefe de hogar” e (2) “Índice de prácticas culturales” como indicadores del capital cultural de los hogares, (3) “Índice de capital social”, y (4) “Estratificación socio-económica”.

Tabla 30. Reconocimiento del cambio de los precios en el último año (N)*

		Han bajado mucho	Han bajado un poco	Se han mantenido estables	Han subido un poco	Han subido mucho
Nivel educacional del jefe de hogar	E. Básica	32	32	370	378	1.164
	E. Media	97	325	967	1.844	4.880
	E. Superior	32	100	1.253	2.063	5.888
	Todos	161	457	2.590	4.285	11.932
Estratificaci socio-cultural	Bajo	64	91	1.126	1.367	3.730
	Medio	97	299	1.329	2.384	7.294
	Alto	0	67	67	467	899
	Todos	161	457	2.522	4.218	11.923
Estratificaci social	Bajo	33	0	231	203	935
	Medio Bajo	0	33	198	464	1.301
	Medio	0	135	253	590	1.903
	Medio Alto	0	167	165	485	1.148
	Alto	32	0	245	297	860
	Todos	65	335	1.092	2.039	6.147
Estratificación socio-económica	ABC1	0	100	268	674	2.157
	C2	64	0	986	1.190	3.573
	C3	0	135	1.172	1.582	3.997
	D	65	223	164	784	2.012
	E	32	0	0	56	218
	Todos	161	458	2.590	4.286	11.957

Pregunta original: ¿Cómo cree que están los precios respecto de hace 1 año atrás?

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

d. Índice de conocimiento del mercado por estrato

A continuación, se muestran los resultados del “Índice de Conocimiento del Mercado inmobiliario” diferenciado por la estratificación social y cultural (Tabla 31) y por la estratificación socio-económica (Tabla 32).

Tabla 31. Índice de Conocimiento del Mercado inmobiliario por estrato (N)*

		Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Nivel educacional del jefe de hogar	E. Básica	310	605	940	477	32
	E. Media	1.165	2.414	3.589	1.608	65
	E. Superior	1.218	2.534	3.579	2.618	299
	Total	2.693	5.553	8.108	4.703	396
Índice de prácticas culturales	Bajo	1.229	2.039	2.425	1.447	121
	Medio	1.178	2.993	5.052	2.876	252
	Alto	253	311	631	379	24
	Total	2.660	5.343	8.108	4.702	397
Índice de capital social	Bajo	156	438	435	537	0
	Medio Bajo	165	569	788	641	65
	Medio	513	398	1.419	669	99
	Medio Alto	165	407	1.023	402	0
	Alto	88	394	567	393	79
	Total	1.087	2.206	4.232	2.642	243

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

Tabla 32. Índice Conocimiento del Mercado por estrato socio-económico

		Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Porcentajes	ABC1	5,40%	20,30%	38,20%	31,70%	4,40%
	C2	13,20%	27,10%	34,70%	22,70%	2,30%
	C3	13,50%	24,40%	39,70%	21,50%	0,80%
	D	16,40%	30,60%	40,10%	12,00%	0,90%
	E	10,50%	50,00%	18,30%	21,20%	0,00%
Número *	ABC1	187	710	1.334	1.108	155
	C2	834	1.718	2.200	1.441	143
	C3	1.034	1.867	3.038	1.644	65
	D	605	1.129	1.480	444	32
	E	32	153	56	65	0

Fuente: Encuesta a residentes año 2015 del proyecto FONDECYT 1151287.

(*) Número de viviendas aplicados los “factores de expansión” representativos por manzana.

e. Resultados de Regresión Lineal Múltiple (RLM en software SPSS)

Según la Tabla 33 “Resumen y ANOVA del modelo de RLM”, el conjunto de las variables independientes consideradas explican el 3,7% de la varianza del “Índice de Conocimiento del Mercado” (R cuadrado x 100). A su vez, el modelo en su conjunto es estadísticamente significativo si se considera que el nivel de significación es menor a 0,05 y que la encuesta tiene un 95% de confianza.

Tabla 33. Resumen y ANOVA del modelo de RLM

Resumen del modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	
	,192	,037	,037	,976	
	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Significación
ANOVA	381,378	4	95,344	100,064	,000
	9915,008	10406	,953		
	10296,386	10410			

Según la Tabla 34 “Coeficientes del modelo de RLM”, tienen incidencia estadísticamente significativa el “Índice de Prácticas Culturales”, el “Nivel Educativo” y la “Estratificación Socio-económica” (significación < 0,05). Esta última es la que mayor impacto relativo tiene (coeficiente tipificado beta = 0,270), verificándose además una relación directamente proporcional, es decir, a medida que aumenta el estrato aumenta el conocimiento sobre los precios.

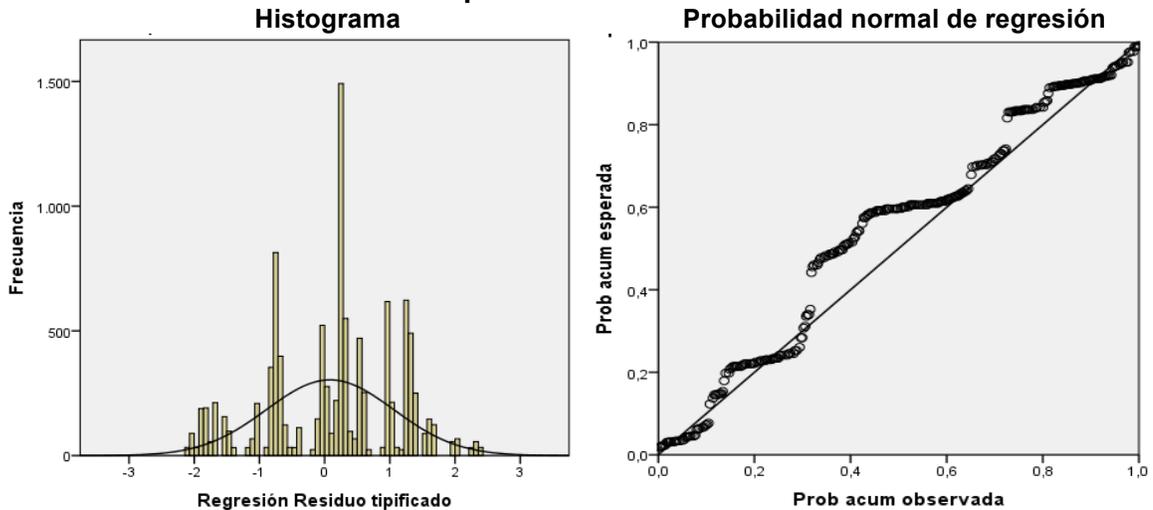
Cabe mencionar respecto de la “Tolerancia” (Tabla 34), que los valores de la “Estratificación socio-económica” y el “Nivel educativo” son más cercanos a 0 que a 1 pero mayores que 0,1, implicando un grado menor de multicolinealidad entre estas variables, esperable si se considera que la segunda variable es parte de los parámetros para construir la primera variable mencionada.

Tabla 34. Coeficientes del modelo de RLM

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.	Beta			Tolerancia	FIV
(Constante)	2,278	,042		54,010	,000		
Índice Prácticas Culturales	,077	,018	,046	4,220	,000	,789	1,267
Estratificación Socio-económica	,269	,015	,270	17,437	,000	,385	2,600
Nivel Educativo	-,234	,023	-,159	-10,293	,000	,390	2,563
Índice Capital Social	-,011	,008	-,014	-1,403	,161	,887	1,127

El Gráfico 9 izquierda “Histograma” muestra una curva normal superpuesta, calculada sobre una media igual a 0,12 y una desviación típica de 0,99, por lo que se puede señalar que la distribución de los residuales se ajusta a un modelo de probabilidad normal. El Gráfico 9 derecha “Probabilidad normal de regresión” ratifica lo señalado, ya que se observa una distribución de residuales agrupada en torno a una línea recta ajustada a la diagonal del gráfico.

Gráfico 9. Gráficos de residuo tipificado



7.3 Pautas de conversaciones y entrevistas

7.3.1 Pautas de conversaciones informales

a. Pauta conversación con comerciantes

IDENTIFICACIÓN

Nombre :

Dirección :

ACTIVIDADES

1. ¿Sabe de ventas o arriendos en el barrio?
2. ¿qué precios de venta o arriendo ha visto? ¿Cuánto valen las casas en este barrio?
3. ¿Ha visto o conoce corredores o alguien que se dedique a la venta o arriendo de casas?
4. ¿Le han pedido o ha ofrecido entregar o recoger información sobre ventas o arriendos?
SI LA RESPUESTA ES SI:
5. ¿Quién se lo pidió o a quien se lo ofreció? (Corredor de propiedades, propietario, inversionistas, etc.)
6. ¿Le han remuneraciones por este tipo de actividades?

b. Pauta conversación con conserjes

IDENTIFICACIÓN

Nombre :

Dirección :

ACTIVIDADES

1. ¿Sabe de ventas o arriendos en el edificio?
2. ¿Qué precios de venta o arriendo ha visto? ¿a cuánto están los arriendos en el edificio?
3. ¿Conoce a los arrendadores (dueños que no viven) o corredores de propiedades que arriendan en el edificio? ¿hay alguno que tenga o haga corretaje de varios departamentos?
4. ¿Le han pedido o ha ofrecido entregar información, o mostrar los departamentos?
SI LA RESPUESTA ES SI:
5. ¿Quién se lo pidió o a quien se lo ofreció? (Corredor de propiedades, propietario, inversionistas, etc.)
6. ¿Ha recibido remuneraciones por este tipo de actividades?

7.3.2 Pautas de entrevistas semiestructuradas

a. Entrevista a corredores de propiedades

IDENTIFICACIÓN

Nombre:

Comuna de trabajo:

Tamaño de empresa:

ACTIVIDADES

* Contar el interés de contar con su testimonio y la forma de contacto con la empresa.

¿Cuánto tiempo llevan en el rubro? ¿Cuál es la expertiz? ¿En qué partes de la ciudad trabaja?

¿Cuál de las siguientes actividades realiza?	SI	NO	¿Cuántos?
a. Corretaje (arriendo) de departamentos			
b. Corretaje (arriendo) de casas			
c. Corretaje de suelo			
d. Compra y Venta de departamentos			
e. Compra y Venta de casas	(*)		
f. Compra y Venta de suelo			
g. Otros (ventas de terrenos, comercio, etc.)			

BARRIO

¿Cuánto tiempo llevan trabajando en el barrio y por qué lo eligió?

¿Quiénes son sus principales tipos de clientes en este barrio?

¿Existen criterios para la selección de clientes (nombrar tipos de cliente nombrados antes)?

PERSPECTIVAS DEL MERCADO

¿Cómo se fija quien fija los precios en este mercado? ¿Tienen incidencia en ellos?

¿Cómo se establecen las comisiones o pagos por corretaje o venta? ¿tiene algún estándar?

RELACIONES

*¿Le mediado entre propietarios de casase inmobiliarias?, ¿cómo funciona esa transacción?

¿Sabe de la presencia de inversionistas en el barrio? ¿Trabaja para alguno?

¿Qué relación tiene con: Ejecutivos inmobiliarios, Ejecutivos bancarios, Otros corredores?

b. Entrevista a inversionistas (dueños de viviendas en arriendo)

IDENTIFICACIÓN

Nombre:

Comuna o barrio de residencia :

BARRIO

¿Qué opinaba y qué opina ahora del barrio y sus vecinos? ¿Viviría aquí?

¿Por qué eligió este barrio para invertir? y ¿Cuántas propiedades tiene en el barrio (y fuera)?

ACTIVIDADES

¿Cómo y cuando supo que los bienes raíces eran oportunidad de inversión? ¿Alguien lo ayudó?

¿Cómo pagó o paga las propiedades? (crédito, subsidio, recursos propios, etc.)

¿Cuánto paga de dividiendo (si corresponde)?

¿Arrienda directamente sus propiedades o tiene a alguna persona o empresa que lo haga?

Si la respuesta anterior es SI

Si usa corredor de propiedades u otro.

¿Qué responde cuando los posibles arrendatarios le preguntan por el barrio y sus vecinos?

¿Cómo contacto o conoció a la persona o empresa que administra las propiedades?

¿Cuáles son sus preferencias para la selección de arrendatarios?

¿Cuánto le cobra el corredor por sus servicios?

¿Cuánto recibe finalmente por conceptos de arriendo (aprox. Uf/M²)? y ¿Cuántos m² tiene las propiedades?

OTRAS RELACIONES

¿Qué relación tiene o tuvo con los ejecutivos inmobiliarios y con los ejecutivos hipotecarios?

c. Entrevista a vendedor inmobiliario

IDENTIFICACIÓN

Nombre : Años en el rubro y en el barrio :

BARRIO Y EDIFICIO

¿Qué opinaba y qué opina ahora del barrio y sus vecinos? ¿viviría aquí?

¿Cómo son los compradores que llegan a este barrio? ¿Ha cambiado en el tiempo?

¿Sabe de la presencia de inversionistas? ¿cuándo?, ¿ha atendido a alguno?

¿Le ha tocado vender a gente que vivía en el mismo barrio?

ACTIVIDADES

¿Ocupan algunos criterios de selección con los clientes?

¿Le resulta más cómodo trabajar con algún tipo de cliente (para vivir, inversionista, etc.)?

¿Cómo han cambiado los precios y el tipo de venta (blanco, verde, entrega inmediata) en el último tiempo?

¿Cuánto del edificio se vendió en blanco o verde? ¿se vende solo en la sala de ventas?

¿Hay incentivos a sus ventas (comisiones, premios por desempeño, otros)? ¿Son importantes para el sueldo?

¿Hace algún trabajo de gestión de apoyo a la ventas, como asesorías para créditos, subsidios, etc.?

RELACIONES

En este trabajo, ¿qué tipo de relaciones se establece relaciones con?

Corredores de propiedades

Ejecutivos bancarios

Otros Vendedores inmobiliarios

¿Que otro trabajadores de la inmobiliaria vienen al barrio (compradores de casas, promotores(as), u otros?

¿Es posible acceder a una entrevista con algún ejecutivo de la inmobiliaria que pueda conocer otros datos sobre el mercado inmobiliario del barrio?

d. Entrevista a ejecutivos hipotecarios

IDENTIFICACIÓN

Nombre : Años que lleva trabajando en el rubro :

CLIENTES

***Contar sobre los barrios de estudio, tantear si conocen.**

¿Cómo son sus principales clientes en esta comuna (edificios)? ¿Han cambiado en el tiempo?

¿Qué compran?, ¿Departamentos o casas?

¿Han aumentado inversionistas en los departamentos del centro?, ¿ha atendido a alguno?

ACTIVIDADES

¿Cuáles son los principales hipotecarios que se ofrecen? ¿qué prefieren los distintos cliente?

¿Han cambiado condiciones en el último tiempo? ¿se espera que cambien en el futuro?

¿qué opina de que se crea que no hay muchas diferencias entre los distintos bancos?

Si dos clientes vienen por el mismo inmueble, ¿pueden haber diferencias en lo que se les ofrece como hipotecario? ¿Hay alguna diferencia si compra para vivir o para invertir?

¿Cuáles son los principales incentivos a sus ventas de créditos?

¿Hace algún trabajo de gestión de apoyo a los créditos, como buscar viviendas, subsidios, etc.?

RELACIONES

En este trabajo, ¿qué tipo de relaciones se establece relaciones con: Corredores de propiedades, Vendedores inmobiliarios u Otros ejecutivos hipotecarios

¿Es posible acceder a una entrevista con algún ejecutivo del banco que pueda conocer otros datos sobre el mercado inmobiliario del centro de Santiago?

7.3.3 Formato de consentimiento informado para entrevistas

CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTA

Yo _____ he sido invitado/a por Ernesto López Morales, Profesor del Departamento de Urbanismo de la Universidad de Chile, a participar en el estudio denominado *Capital espacial, complejidad social y formación de brecha de renta: un análisis comparativo de gentrificación en Santiago, Buenos Aires, Rio de Janeiro y Ciudad de México, 2005-2017*. Proyecto de investigación científica que cuenta con el apoyo de FONDECYT.

Entiendo que el objetivo general de la investigación es conocer el impacto del cambio barrial y la llegada de residentes nuevos en los vecinos antiguos, razón por la cual, los testimonios de diferentes actores sociales son claves en el estudio de este fenómeno.

Entiendo que la entrevista se llevará a cabo en mi lugar de trabajo o barrio, y que ésta será registrada en una hoja de respuesta y será grabada. De igual forma, entiendo que la información relativa a mis intervenciones será de **uso confidencial del equipo de investigación**, que no serán tratadas de manera individual pues se busca rescatar una visión con sentido colectivo.

La información recolectada se ocupará exclusivamente para fines asociados a la presente investigación. Esta información será almacenada en el Departamento de Urbanismo y estará bajo la custodia del Investigador Responsable, Prof. Ernesto López Morales. Asimismo, mi identidad será conocida solamente por la persona que me entreviste, ya que mis datos serán registrados bajo un pseudónimo.

De igual forma, entiendo que la información obtenida será procesada privilegiando el conocimiento compartido y de ninguna forma podrán ser identificadas mis respuestas, ni mis opiniones en la publicación de los resultados. Sin embargo, los diferentes resultados me podrán ser entregados si lo solicito por escrito directamente al Investigador Responsable.

Estoy consciente que la entrevista dura entre 30 y 45 minutos y de que mi participación en la investigación no será remunerada. Comprendo que puedo hacer preguntas a los investigadores, además de tener la posibilidad de negarme a participar o a contestar a cualquier pregunta, así como retirarme en cualquier etapa de la investigación, sin explicar la razón de mi decisión.

Finalmente, declaro ser mayor de edad (18 años), haber comprendido lo que se me pide y **Si acepto participar voluntariamente del estudio**, sin haber sido influenciado/a ni presionado/a por el equipo investigador, firmando este Consentimiento Informado en dos ejemplares idénticos, uno para quien firma y otro para el Investigador Responsable.

Firma participante

Firma Investigador

Fecha

Nota: Si tiene alguna pregunta o quiere conocer algún resultado, durante cualquier etapa del estudio, puede comunicarse con el Investigador Responsable, Ernesto López, Departamento de Urbanismo, Facultad de Arquitectura y Urbanismo Universidad de Chile, Portugal 84 Santiago, Fono (56-2) 9783088, Correo electrónico: gentrificacion@uchilefau.cl, o al entrevistador Hernán Orozco, Fono (56-9) 62480798. Correo electrónico: hernan.orozco@ug.uchile.cl.

Puede además presentar consultas o reclamos ante el organismo que autorizó el presente estudio, en cuyo caso contactarse con Secretaria/o Ejecutiva/o del Comité de Evaluación Ético Científico. Dirección de Investigación y Desarrollo, Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Chile. Portugal 84, Santiago. Fono (56-2) 9783111. Correo electrónico: investigacion@uchilefau.cl

7.4 Diseño muestral de la encuesta a residentes 2015

A continuación se detallan los principales aspectos metodológicos considerados en este estudio: la población objetivo, el marco muestral, y los factores de expansión.

1. Población objetivo

La población objetivo de este estudio es la población urbana que habita en viviendas particulares ubicadas en zonas geográficas específicas de cuatro comunas del Gran Santiago, Región Metropolitana. Los criterios de selección de estas zonas fueron definidos por los investigadores del proyecto, y aluden principalmente a que en dichos lugares se observan los fenómenos que se pretende estudiar. Dicho proceso fue apoyado por un trabajo de campo en cada una de las zonas, mediante el cual se observaron sus dinámicas propias, y se hizo contacto informal con algunos de sus residentes y trabajadores, principalmente del sector inmobiliario.

En el siguiente Cuadro se detalla la distribución de manzanas y viviendas según zona y año:

Distribución de Manzanas según Zona Geográfica

Zona Geográfica	Manzanas	Viviendas 2002	Viviendas 2008	Viviendas 2015
1. Santiago	43	2765	4435	7138
2. Independencia	55	2087	3222	4293
3. San Miguel	41	1458	1867	5111
4. Estación Central	74	2246	2157	5980
Total	213	8556	11681	22522

Fuente: Marco Muestral Maestro INE 2002, 2008. Actualización propia para viviendas 2015.

Podemos observar que las manzanas seleccionadas han tenido un fuerte dinamismo inmobiliario en los últimos 13 años. Santiago, Independencia, San Miguel y Estación Central aumentan su número de viviendas en un 258, 158, 350, y 266% respectivamente entre el año 2002 y 2015.

Este fuerte aumento había sido capturado en parte por el Instituto Nacional de Estadísticas para la actualización del Marco Muestral Maestro que realizó en el año 2008, cuando se pasó de 8.556 a 11.681 viviendas. Cabe destacar que para ese año el aumento no es notorio debido a una gran cantidad de edificios en construcción, que son identificables en manzanas que teniendo viviendas para el año 2002 pasan a tener cero viviendas en el 2008, y que luego para el año 2015 se disparan.

Los promedios de viviendas por manzana para el año 2015 son los siguientes: Santiago, 166 viviendas; Independencia, 60 viviendas; San Miguel, 125 viviendas; y Estación Central, 81 viviendas.

2. Marco muestral

Se utilizó como marco muestral el Censo de Población y Viviendas de Abril de 2002, único censo disponible a la fecha de este estudio, en cuanto a la información censal como a su material cartográfico. Además, y sólo para fines de análisis, se comparó la variación de número de viviendas con la actualización del Marco Muestral Maestro realizada el año 2008.

Como han transcurrido catorce años desde el levantamiento de este Censo, y ocho desde la actualización; y probablemente parte de esta información ha perdido vigencia producto de la demolición o construcción de nuevas viviendas, una vez seleccionada la muestra primaria (manzanas) se realizó una actualización de las viviendas en cada manzana seleccionada.

Esta actualización consistió en realizar un conteo previo de viviendas particulares en las manzanas para actualizar su número. Dicho proceso fue apoyado por la identificación, mediante Google Earth, de aquellas manzanas donde ha habido evidentes transformaciones visuales respecto a construcción y/o demolición de viviendas y edificios. Luego se visitaron en terreno y se contabilizó su número de viviendas.

Posteriormente, el catastro completo de las manzanas seleccionadas suministró información actualizada para calcular los ponderadores o factores de expansión de las encuestas allí realizadas, obteniendo de este modo, estimadores más exactos que los dados por el Censo del año 2002 y la actualización del año 2008.

a) Tipo de muestra

La muestra utilizada para este estudio se puede definir como probabilística, estratificada geográficamente con afijación no proporcional, multietápica, de conglomerados, con selección sistemática de las unidades de primera y segunda etapa, y selección de viviendas mediante salto sistemático, con arranque aleatorio de la primera unidad en la última etapa.

La muestra debió ser probabilística, porque se requería aplicar la Teoría Estadística del Error, con el objetivo de construir los intervalos de confianza para cada estimación y así cuantificar el nivel de precisión de sus resultados.

La estratificación se requirió para atender la representatividad de cada una de las zonas definidas en el estudio, y mantener controlado el nivel de precisión de la muestra en cada estrato.

La selección en etapas y por conglomerados se hizo necesaria ante la inexistencia de un marco muestral detallado por viviendas en cada estrato. De esta forma fue posible realizar una selección de viviendas, a partir de las unidades de agregación mayores como son la zona geográfica y la manzana censal.

b) Tamaño de la muestra

A continuación, se detalla la distribución de la muestra propuesta al inicio del estudio, y la lograda efectivamente, por cada zona geográfica:

Distribución de la Muestra Propuesta y Lograda según Zona Geográfica

Zona Geográfica	Nº de Encuestas Propuesto	Nº de Encuestas Logradas
1. Santiago	140	106
2. Independencia	140	140
3. San Miguel	160	156
4. Estación Central	180	186
Total	620	588

Las encuestas se distribuyeron en cada una de las manzanas que conformen las zonas conforme a su peso según número de viviendas que la compongan. Dicho número será aproximado, y ello nos dará el número final de encuestas a realizar por cada manzana.

Cabe destacar que, en el caso de aquellas zonas en que se logró un número mayor o menor de encuestas al exactamente esperado, se aplicó un factor de ponderación, donde cada encuesta pasó a tener un peso relativo mayor o menor según corresponda, no afectando el peso original asignado. Así, independiente del número de encuestas logrado, cada zona mantiene su representatividad conforme al número de viviendas que la compone.

c) Error Muestral

El error muestral estimado a priori, si se supone un muestreo aleatorio simple, uso de estimadores de proporción, varianza máxima ($p = q = 0,5$) y nivel de confianza igual a 95% ($z = 1,96$), se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

Zona Geográfica	N logrado	error muestral
1. Santiago	106	9,4%
2. Independencia	140	8,1%
3. San Miguel	156	7,7%
4. Estación Central	186	7,1%
Total	588	4,0%

La expresión general que relaciona el error muestral con el tamaño de la muestra, para el estimador de proporción que será utilizado para entregar los resultados, tiene la forma de:

$$e = z * \sqrt{\frac{p * qn}{N - 1} * \frac{(N - n)}{N - 1}}$$

Dónde:

- e : Error muestral
- z : Coeficiente de confianza (1,96 para un 95% de confianza)
- p : Proporción a estimar ($p = q = 0,5$, bajo el supuesto de varianza máxima)
- n : Tamaño de la muestra
- N : Tamaño poblacional

d) Unidades de Selección

La selección de las unidades muestrales se hará en tres etapas, definidas de la siguiente forma:

- **Unidad Primaria de Muestreo (UPM):** Definida por la zona, que será seleccionada al interior de cada comuna en base a la observación de fenómenos de carácter social y urbano.
- **Unidad Secundaria de Muestreo (USM):** Definida por la manzana censal, que será seleccionada en forma sistemática al interior de cada zona, con probabilidad igual a 1, es decir, todas las manzanas que las conforman serán seleccionadas.
- **Unidad Terciaria de Muestreo (UTM):** Definida por la vivienda, que serán seleccionadas mediante salto sistemático, con arranque aleatorio de la primera unidad. La selección de las viviendas será realizada con probabilidad igual, y en base una tabla de selección aleatoria, la cual se acompaña al presente informe metodológico.

e) Peso relativo de las unidades muestrales

Los pesos relativos de las unidades muestrales en cada etapa serán los siguientes:

- i. Peso relativo de la Zona i en el Estrato h (conjunto de todas las zonas).

$$f_1 = c_h * \frac{M_{hi}}{M_h}$$

Dónde:

- c_h : número de zonas seleccionadas en el estrato h.
- M_{hi} : número de viviendas en la zona i del estrato h.
- M_h : número de viviendas en el estrato h.

- ii. Peso relativo de la Manzana j en la zona i del Estrato h.

$$f_2 = n_{hi} * \frac{M_{hij}}{M_{hi}}$$

Dónde:

- n_{hi} : número de manzanas seleccionadas en la zona i del estrato h.
 M_{hij} : número de viviendas en la manzana j de la zona i del estrato h.
 M_{hi} : número de viviendas en la zona i del estrato h.
 iii. Peso relativo de la Vivienda k en la Manzana j de la zona i del Estrato h.

$$f_3 = \frac{m_{hij}}{M_{hij}} * \frac{M_{hij}}{M'_{hij}}$$

Dónde:

- m_{hij} : número de viviendas seleccionados en la manzana j de la zona i del estrato h.
 M_{hij} : número de viviendas en la manzana j de la zona i del estrato h.
 M'_{hij} : número de viviendas actualizadas en la manzana j de la zona i del estrato h.

El peso relativo de selección de la vivienda k en la Manzana j de la zona i del Estrato h es:

$$f_{hijk} = c_h * n_{hi} * \frac{m_{hij}}{M_h} * \frac{M_{hij}}{M'_{hij}}$$

3. Factores de Expansión

La ponderación de acuerdo al diseño muestral planteado es el factor de expansión de cada Zona, Manzana y Vivienda seleccionada, el que depende del número de viviendas que tiene la manzana, y del número de manzanas que tiene la Zona, según el método propuesto. De esta forma podremos observar el comportamiento de los datos muestrales obtenidos, pero a nivel del universo desde el cual fueron tomados.

El factor de expansión se puede interpretar como la cantidad de viviendas de la población que representa una vivienda en la muestra, por lo tanto, se define como el valor recíproco de la fracción de muestreo calculada anteriormente:

$$F_{hijk} = \frac{1}{f_{hijk}}$$

Factor de Corrección por No Respuesta (FC)

Como es inevitable que parte de la muestra no sea entrevistada por diversas razones, tales como hogares con moradores ausentes o que se niegan a conceder la entrevista, se hace necesario corregir el factor anterior mediante un factor de corrección por no respuesta para atenuar los posibles sesgos que podría introducir la no respuesta diferencial por zonas geográficas. Este factor de corrección se define de la siguiente forma:

$$FC = \frac{m_{hij}}{m''_{hij}}$$

Dónde:

- m_{hij} : viviendas seleccionadas en la manzana j de la zona i del estrato h.
 m''_{hij} : viviendas entrevistadas en la manzana j de la zona i del Estrato h.

Este último factor multiplica al factor de expansión muestral, relacionado solamente con las probabilidades de selección, y en conjunto permiten entregar estimaciones no sesgadas de los parámetros poblacionales a medir.