



# XIV Encontro Nacional da ANPUR

23 a 27 · maio · 2011 · Rio de Janeiro

---

XIV ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR

Maio de 2011

Rio de Janeiro - RJ - Brasil

---

ESTRANGULAMIENTO, SEGMENTACIÓN Y AJUSTE ESPACIAL DEL MERCADO FORMAL DE  
LA RESIDENCIA NUEVA EN LA ZONA METROPOLITANA DE BOGOTÁ, 2005-2010

**Óscar A. Alfonso R.** (Universidad Externado de Colombia) - oscaruex@hotmail.com

*Doctor en Planeamiento Urbano y Regional pelo IPPUR da UFRJ. Economista.*

# **ESTRANGULAMIENTO, SEGMENTACIÓN Y AJUSTE ESPACIAL DEL MERCADO FORMAL DE LA RESIDENCIA NUEVA EN LA ZONA METROPOLITANA DE BOGOTÁ, 2005-2010**

## **Resumen**

El inadecuado funcionamiento de los mercados inmobiliarios residenciales y de sus eslabonamientos financieros detonó las últimas dos crisis económicas: la autóctona se exacerbó en 1999 y la importada que aún no ha concluido. Las principales secuelas de esos dos eventos han sido la despatrimonialización de un contingente de familias, la pérdida de confianza en la estabilidad de las condiciones pactadas en el contrato de hipoteca y la innovación en la gestión de los proyectos residenciales nuevos por parte de los antiguos promotores inmobiliarios o desarrolladores urbanos que han mutado a verdaderos estructuradores y ordenadores del espacio residencial metropolitano. Del lado de la oferta de los estructuradores residenciales metropolitanos se ha afianzado una tendencia a segmentar su producto para atender la demanda diferenciada de activos residenciales y, con tal práctica, acentuar la micro-segregación socioespacial de la metrópoli. Los ajustes espaciales del mercado residencial formal implican un uso ineficiente del suelo para usos residenciales y una hiperdensificación de la periferia en la que no se conmuta la renta del suelo por los mayores costos de transporte de sus residentes.

La tradición conservadora del pensamiento económico espacial detenta el mérito de haber dotado a las elecciones de localización residencial de los hogares de un estatuto científico pues, con anterioridad a la Síntesis Espacial Neoclásica (Fujita 1989) y a sus principales desarrollos teóricos de soporte -Alonso (1964), Muth (1969) y Wingo (1961) y su predecesor más antiguo e influyente H. von Thünen-, ese fenómeno no contaba con mayor trascendencia teórica siendo tratado como una cuestión aleatoria en el sentido amplio del término. Fujita levantó un discurso que “está constituido a partir de una operación de síntesis que retoma la representación del espacio y la teoría de la renta del suelo de Von Thünen en un cuadro analítico walrasiano” (Abramo 2010, 16), en el que el equilibrio espacial único, estable y eficiente se alcanza con la conmutación que realizan los individuos entre renta del suelo y costos de transporte al momento de realizar la elección de localización residencial, decisiones que son coordinadas irremediamente por la “mano invisible urbana”, esto es, por las fuerzas que operan en el mercado inmobiliario residencial, siendo la variable de ajuste espacial el consumo de espacio. Cuando Abramo (2010, 19) analiza los resultados de esa manera de aproximación teórica a la comprensión de la ciudad, encuentra una propuesta que conviene en que “la distinción entre los ingresos permitirá representar un orden espacial que tiene en cuenta las diferencias de consumo de espacio, tanto en términos de densidad y verticalidad como de localización. Así, esta es la imagen de una ciudad dividida en zonas homogéneas que surgirá de la coordinación mercantil de las elecciones descentralizadas de localización. En suma, la imagen de un orden espacial segregado”.

El optimismo del pensamiento espacial neo-clásico sobre la forma de operación del mercado inmobiliario residencial, reposa en pautas de conducta de los agentes participantes adecuadas a modelos que sugieren, de un lado, la consecución de equilibrios óptimos y su eventual restauración a bajo costo y, del otro, la producción de un orden residencial eficiente. Pero la reiteración del aporte del mal funcionamiento de los mercados inmobiliarios residenciales e hipotecarios a las crisis económicas recientes y la constatación de la profundización secular de la segregación residencial, son síntomas de que esas conductas no son las más trascendentes y, de allí, que tal optimismo no sea tan contagioso.

### **UNA VISIÓN PESIMISTA DEL MERCADO INMOBILIARIO RESIDENCIAL**

El estrangulamiento del mercado es una noción que sugiere una contracción periódica de la oferta de activos residenciales nuevos como resultado de la imbricación de la insolvencia económica de una porción creciente de la demanda potencial con estrategias de gestión de los estructuradores del espacio residencial metropolitano que no endogenizan por completo sus transformaciones. La inadecuada intervención de la autoridad monetaria y crediticia ha

minado la credibilidad de los demandantes en la estabilidad de las condiciones pactadas en el contrato de hipoteca, al paso que el gobierno asume unos costos fiscales en el subsidio a la tasa de interés para restaurar tal credibilidad. Por su parte, el subsidio directo a la demanda ha entrado en una fase de inoperancia. Esos desajustes ocasionan la pérdida paulatina de recurrencia de los agentes al mercado inmobiliario residencial.

### ***TRANSFORMACIONES EN LA DEMANDA***

Los hogares demandan un lugar para residir caracterizado por una localización única y cierta en la estructura residencial metropolitana y un vecindario conformado por familias con una estructura socio-económica semejante o superior a la propia. El crecimiento persistente de la jefatura de hogar o, en el mismo sentido, el ritmo de formación de hogares, indica el crecimiento de la demanda, mientras que su solvencia económica es posible inferirla de la evolución en la distribución personal del ingreso o de la participación de los salarios y las ganancias en el producto interno bruto.

Del lado de la demografía, aún en ambientes en los que la tasa de crecimiento poblacional es negativa, la formación de hogares puede ser positiva y con ello se amplían los requerimientos residenciales. Ese fenómeno ocurre en el marco de una transición demográfica y epidemiológica en la que se percibe una tendencia creciente a la disolución del hogar tradicional -el hogar biparental con hijos-, y a la consecuente escalada de los hogares incompletos -especialmente los unipersonales- en la estructura metropolitana de los hogares. El crecimiento de la jefatura de hogar como regla demográfica, esto es, que la razón de la jefatura de hogar es el inverso multiplicativo del tamaño promedio del hogar, implica un descenso equivalente en el tamaño del hogar y, por ello, sería previsible también una contracción en el área promedio de los activos residenciales lanzados al mercado.

El fenómeno se acentúa en los medios metropolitanos cuyo crecimiento poblacional absoluto es positivo y que, como en el caso de Bogotá, se manifiesta parcialmente en el crecimiento de los municipios de su área de influencia inmediata. Hasta 2005 se formaban anualmente 53.871 hogares en Bogotá, mientras que en la actualidad se forman 56.617 y al finalizar la próxima década lo harán 58.158. En los 19 municipios del área de influencia inmediata ese crecimiento anual es de 11.651 hogares. De cada 100 hogares formados hay 30 hogares biparentales con hijos y 39 hogares unipersonales. Ese ascenso de la participación de los hogares incompletos en la estructura de hogares, correlacionado positivamente con el aumento en las jefaturas de hogar, es además consistente con la reducción paulatina del tamaño promedio del hogar que en 2005 era de 3,54 personas por hogar, llegando en la actualidad a 3,33 y previéndose para el 2020 en 3,03 (Alfonso 2009, 22-24).

Esas transformaciones implican mayores esfuerzos colectivos en la provisión de las funciones públicas metropolitanas de accesibilidad, habitabilidad y sociabilidad pues, *de facto*, cada conexión domiciliaria de servicios públicos será disfrutada por menos personas, al paso que la densidad de redes debe incrementarse para vincular a los nuevos domicilios.

En el plano individual, el acceso a la residencia nueva en propiedad es cada vez más restringido para los asalariados, reconocida la tendencia a la desvalorización del trabajo introducida desde inicios de la década pasada bajo el slogan de la competitividad por costos y concretada en las subsecuentes reformas laborales. El resultado de mediano plazo es una tendencia secular al deterioro del fondo salarial que se acentuó culminada la coyuntura pos-reforma laboral de 1991-1992 de pago de indemnizaciones y bonificaciones por traslado al nuevo sistema pensional y de supresión de la retroactividad de las cesantías. A la par con el deterioro de la calidad del trabajo, en la ciudad se ha afianzado una pésima distribución del ingreso que se capta en un Coeficiente de Gini que se afianzó en 59% (Alfonso 2010a, 54).

El subsidio a la demanda a los hogares de bajos ingresos que opera desde 1991, es la política del Estado con la que busca enfrentar el problema distributivo de cara a la adquisición de la residencia en propiedad de esos segmentos de población y que, además, está regulado por el mecanismo del precio techo. Hay evidencias de que el subsidio ha entrado en una fase de inoperancia en razón imbricación de la opacidad en la postulación debido a la burocratización del aparato estatal encargado de su administración con de la deficiente calidad constructiva, contracción del área privada y mala localización de los proyectos. Por su parte, el nivel alcanzado por el precio techo distorsiona la asignación de los subsidios a los estructuradores que operan en el segmento de la vivienda de interés social, de manera que los más inescrupulosos producen activos residenciales que no se dirigen a los hogares objetivo de la política y reclaman al Estado la devolución del impuesto al valor agregado pagado por los materiales de construcción (Alfonso 2010b, 4-6). El tramo de los asalariados que recurren a las Cajas de Compensación Familiar no enfrenta tantas dificultades como los que recurren a las entidades del Estado, siendo esto sintomático de la necesidad de la estabilidad del contrato laboral y de la remuneración continua como condición para acceder a la residencia en propiedad por los hogares de bajos ingresos.

El acceso a la residencia nueva en propiedad tiene entonces a los capitalistas perceptores de ganancias como la porción más solvente de la demanda. Bajo el supuesto de que en esa porción de hogares la demanda residencial se encuentra satisfecha, son los jefes de hogar empresarios los que, además, tienen la posibilidad de realizar inversiones en activos residenciales para el alquiler y, por tanto, la insolvencia de los asalariados y la cuestión distribuida se imbrican para producir una metrópoli de inquilinos.

El aporte de estas transformaciones en la demanda al estrangulamiento del mercado de la residencia nueva surge, además, por la aparición de opciones más rentables que la residencia en alquiler y por la realización de las necesidades residenciales de los hogares de muy bajos ingresos por medio de su confinación al hacinamiento o a la auto-construcción.

### ***INNOVACIONES INSTITUCIONALES INMOBILIARIAS Y RESTRICCIONES A LA OFERTA***

La práctica de vender primero para luego construir es la principal innovación ocurrida en el plano institucional con posterioridad a la crisis de la década pasada. Al amparo de una fiducia mercantil hipotecaria que administra los pagos periódicos de los hogares, los estructuradores metropolitanos se dan a la tarea de conseguir suelo edificable y una licencia de construcción para un proyecto inmobiliario que comienza a construirse cuando han alcanzado el punto de equilibrio, esto es, cuando la sanción del mercado no incide en un desbalance financiero en el futuro. La negociación de la residencia nueva no como cuerpo cierto sino como una promesa de su materialización futura mediada por la sanción previa del mercado concretada en ese punto de equilibrio, es una innovación que ha eliminado el riesgo constructivo y los períodos de vacancia de los activos residenciales recién lanzados al mercado, pero le es inherente un incremento en el riesgo por incumplimiento entre las partes pues, la incertidumbre sobre el futuro del vecindario que se manifiesta en el incremento o disminución del precio pactado, es un incentivo para la defección de las condiciones pactadas en el contrato por parte del estructurador en el primer caso y del hogar en el segundo. Esa innovación institucional inmobiliaria, por estar al alcance de cualquier estructurador metropolitano, tiende a configurarse como práctica generalizada afectando negativamente la colocación del crédito hipotecario.

La estructura de los costos de producción de la producción inmobiliaria residencial sitúa a los estructuradores metropolitanos de cara a dos mercados que ofrecen singulares rigideces: el mercado del suelo y el de los materiales de construcción. La rigidez de la oferta de suelo está mediada por la escasez física, económica e institucional mientras que en los mercados claves de materiales de construcción, cemento y hierro en bajos perfiles, son oligopólicos. Mientras que la escasez física de suelo en las zonas urbanas de las zonas metropolitanas confiere especiales ventajas a los municipios de la Sabana, en Bogotá la dispersión espacial de vacíos urbanos no permite su adecuada contabilización pero abundan y son susceptibles de desarrollar con los instrumentos de gestión del suelo para evitar la costosa expansión residencial metropolitana. El hecho de que no se hayan desarrollado considerables parcelas de terreno como la de la imagen obedece, principalmente, a la visión de futuro de sus propietarios que los conduce a dejar que el

transcurso del tiempo termine incrementando el precio que pueden obtener en una negociación con los estructuradores metropolitanos. A esa práctica se le conoce comúnmente como la “especulación” y es la que ocasiona la escasez económica del suelo.

La escasez institucional surge de la burocratización e incompetencia del aparato urbanístico estatal para producir suelo edificable y promover su mejor utilización, limitándose contemporáneamente su actividad a producir normas urbanísticas zonales cuyo acervo ha alcanzado tal magnitud que tornan inoperante la intervención urbanística del Estado. La expedición de los planes inherentes a las operaciones estratégicas como la de Nuevo Usme o la de expansión en la zona norte y de los planes parciales de desarrollo toma tiempos que se juzgan desmedidos y, con ello, el mismo Estado da pie a que las facciones rentísticas que operan en el mercado inmobiliario promuevan discursos contra la reforma urbana.

La estructura oligopólica del mercado del cemento ha dado lugar a la práctica de precios colusorios que ha sido objeto de sanciones por parte de las agencias reguladoras del Estado. El índice de concentración de Herfindahl para el mercado cementerio controlado por Argos, Cemex y Holcim es de 49,2% (Alfonso 2010a, 52), mientras que industrias cuyo índice no supera el 20% han sido objeto de la regulación estatal en Estados Unidos. Aunque irrisorias delante del flujo de caja de los oligopolistas, esas sanciones se han suscitado en evidencias de tales prácticas que, además, han emergido como barrera de entrada a nuevos productores y, por tanto, se constituyen como una limitación a la competencia. El estructurador metropolitano que produce activos inmobiliarios en serie, tiene ventajas frente a los que los producen a menor escala pues negocia con los grandes proveedores una disminución en los costos del cemento y, por tanto, una reducción en sus precios unitarios. Las cementeras atienden esos requerimientos de mayor escala con la movilización de nuevas tecnologías de suministro, almacenaje y mezcla, que no están al alcance de los demandantes con proyectos de menor escala.

El aporte de esas rigideces al estrangulamiento del mercado inmobiliario de la residencia nueva es que configura una estructura de costos a la que se impone un margen de ganancia que termina llevando los precios de la residencia a niveles tan elevados que se erigen, por su parte, como una restricción a su acceso y, por tanto, como una barrera para que esa producción tenga demanda solvente suficiente.

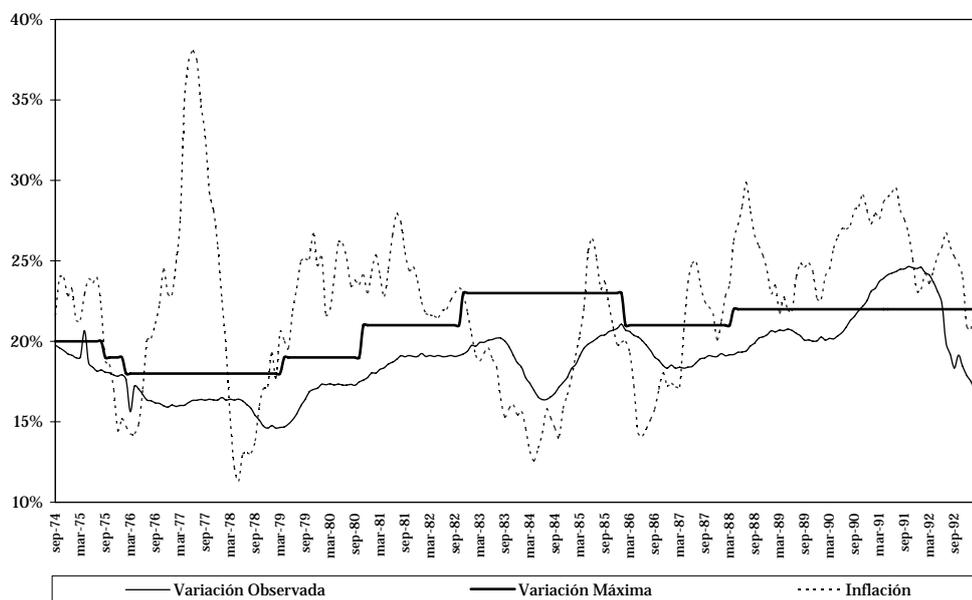
### ***REFORMAS Y DESACATO INSTITUCIONAL A LAS REGLAS***

Con la profundización del acuerdo institucional inmobiliario de la fiducia mercantil inmobiliaria y su componente de pre-pago del precio del activo residencial, la demanda por crédito hipotecarios bajo las modalidades del crédito al constructor y de subrogaciones de

los hogares tiende a contraerse, salvo en los sistemas no indexados o en los que no operó la modificación unilateral de las condiciones pactadas en el contrato de hipoteca como en el crédito hipotecario de las cooperativas y del Fondo Nacional del Ahorro. En el caso del sistema de valor constante, esa contracción ha sido motivada por la pérdida de confianza de los demandantes potenciales de crédito hipotecario en la estabilidad de las condiciones pactadas en el contrato de hipoteca y en la regulación financiera. Desde la creación del sistema UPAC en 1972 la inflación fue el único referente de indexación de la moneda que allí circulaba hasta julio de 1988 cuando se comenzó a introducir una porción de la tasa de interés DTF en su cálculo. A partir de mayo de 1990 la incidencia de la DTF en la variación de la UPAC se incrementó tanto por haberse elevado al 45% su ponderación en el cálculo, como también por el nivel alcanzado. Nótese en la Figura 1 que es a partir de noviembre de 1990 y hasta junio de 1992 que la variación de la UPAC supera la variación máxima permitida por la regulación financiera. Ese hecho gravoso para los hogares con hipotecas en el sistema de valor constante no tuvo precedentes pues ni siquiera en la coyuntura hiperinflacionaria de 1977 se incurrió en tal medida confiscatoria del ingreso y de la riqueza de los hogares colombianos.

Figura 1

Evolución de la inflación y de la variación observada y máxima de la UPAC, Colombia 1974-1993



Fuente: Cálculos del autor con base en estadísticas del Banco de la República

Con las Circulares Externas 17 de 1993 y 26 de 1994 la Junta Directiva del Banco de la República modificó definitivamente y de manera unilateral las condiciones de los contratos de hipoteca que habían pactado la inflación como referente de indexación, sustituyéndolo

por el 74% de una tasa DTF en ascenso. El contrato de hipoteca se reveló como incompleto por la inestabilidad de las condiciones pactadas, sustrayendo a los hogares hipotecados de tener condiciones más favorables para su amortización. Por el contrario, la no vigilancia de la regulación y el cambio unilateral en las reglas tornaron más gravosa la carga de las cuotas hipotecarias en los presupuestos familiares.

Sobre el sistema hipotecario de valor constante y en pesos instaurado con la Ley 546 de 1992, la Unidad de Valor Real UVR, pesa esa pérdida de confianza que ha intentado re-establecerse con medidas como la de asegurar a los hogares de un posible incremento en la tasa de colocación. Sobre el nivel de esa tasa también ha operado el control jurisdiccional de la Corte Constitucional, pero la eficacia de ambas medidas no ha sido aún dilucidada, mientras que el dinamismo de las fiducias se constata con la ausencia de las vallas de financiamiento en los proyectos inmobiliarios residenciales nuevos.

Esa pérdida de confianza es una hipótesis resultado de un ejercicio de etnografía sin representatividad estadística, de manera que un estudio a profundidad está por hacerse y seguramente arrojaría indicaciones acerca de los mecanismos más eficaces para restaurarla. Sin embargo, hay otros indicios que soportan tal hipótesis como las implicaciones humanas representadas en los suicidios de jefes de hogar que incurrieron en mora en el pago, ulterior embargo y finalmente la entrega en dación en pago a los bancos hipotecarios en contrapartida de los saldos insolutos de las deudas impagables. Pero también hay indicios económico-espaciales (cf. Cardona y Monroy 2009) en los que se revelan la tendencia a la concentración espacial de las entregas en dación en pago antes y después de la intervención de la Corte Constitucional en 1999 y que permite identificar aquellos vecindarios en los que la contracción en los precios de los activos inmobiliarios fue más sensible, estando localizados especialmente en las zonas norte y nor-occidental de Bogotá.

La principal contribución de la modificación unilateral y, por tanto autoritaria, a las condiciones pactadas en el contrato de hipoteca y del desacato a la regla de variación máxima de la UPAC al estrangulamiento del mercado inmobiliario de la residencia nueva, es la pérdida de confianza del público en el sistema UVR que debería administrar algo más del doble de la cartera hipotecaria que ha colocado.

### ***RECURRENCIA DE INTERACCIONES EN EL MERCADO INMOBILIARIO***

Una de las fuentes de demanda más solventes del mercado inmobiliario de la residencia nueva y, por consiguiente, foco de recurrencia en la compra de esos activos residenciales, son los hogares que venden su residencia antigua en el mercado de la residencia usada con

el propósito de acceder a la nueva. La rotación de los activos residenciales usados, motivada en especial por la búsqueda de externalidades de vecindario, es captada por los estructuradores del espacio residencial metropolitano como una corriente de hogares demandantes de una localización y un vecindario que suple a los que acceden a la propiedad residencial por primera vez pero que no consiguen hacerlo en el mercado de la residencia nueva. Por tanto, la ampliación de la demanda solvente para la residencia nueva está supeditada en buena medida a la entrada y salida de hogares en el mercado de la residencia usada pues, obviamente, el elevado nivel de precios alcanzado por la residencia nueva es más fácil de sufragar por los que ya eran propietarios y, por tanto, *recurren* nuevamente al mercado inmobiliario residencial. La rotación de los activos residenciales en propiedad en Bogotá luce baja, aunque no hay estadísticas semejantes de otras metrópolis que faciliten su comparación.

La rotación del stock inmobiliario residencial es mayor cuanto mayor sea el nivel de gasto de los hogares y, por tanto, la estabilidad de los vecindarios de hogares de menores ingresos contrasta con la mayor volatilidad de los vecindarios de familias de ingresos superiores. Esa baja rotación está mediada, en buena medida, por la negativa de los bancos hipotecarios a incrementar sus colocaciones en el mercado de la residencia usada al amparo del discurso sobre la pérdida de valor de la garantía real de la hipoteca, la residencia. Esa negativa es aún más evidente en el segmento de las residencias populares auto-construidas. La baja recurrencia de interacciones en el mercado residencial contribuye al estrangulamiento del mercado formal de la residencia nueva, al no existir mecanismos de crédito que faciliten una mayor rotación de la residencia usada.

### **SEGMENTACIÓN DEL MERCADO FORMAL DE LA RESIDENCIA NUEVA**

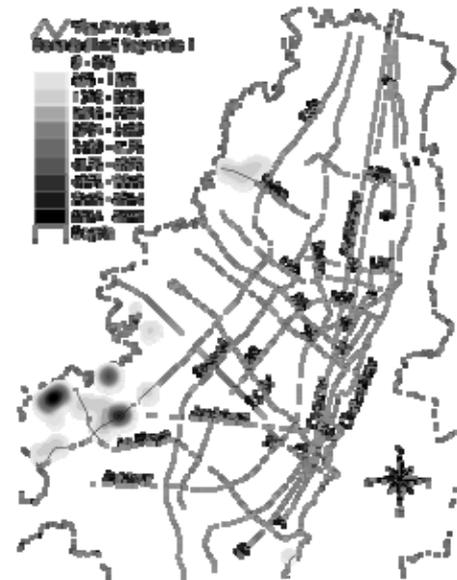
Puesto que al demandar una residencia los hogares buscan una localización en la estructura residencial metropolitana y un vecindario de hogares con quienes socializar en busca de externalidades positivas en sus interacciones frecuentes, los estructuradores metropolitanos que producen contemporáneamente los activos residenciales que satisfacen esa demanda se dan a la tarea de identificar en el anonimato las características socio-económicas y la procedencia de hogares afines pues de allí proviene la aceptación de su propuesta de vecindario. Un elevado período de vacancia de los activos recién construidos es sintomático de un grave error de cálculo en la localización de su propuesta. Por tanto, saber para quién produce activos residenciales y en qué lugar del espacio metropolitano lo hace reduce el riesgo de la sanción del mercado que puede traducirse, además del elevado período de vacancia, en una ulterior e imperiosa contracción del precio de lanzamiento. Esa estrategia se incorpora en el discurso del segmento del mercado que alude a activos residenciales

diferenciados en su localización, área, calidad constructiva, proximidad a bienes simbólicos y, por tanto, en sus precios de lanzamiento. Del lado de la demanda, esa diferenciación le otorga a tales características las cualidades distintivas pretendidas por el espíritu de distinción social y que dan lugar a la segregación residencial o socio-espacial.

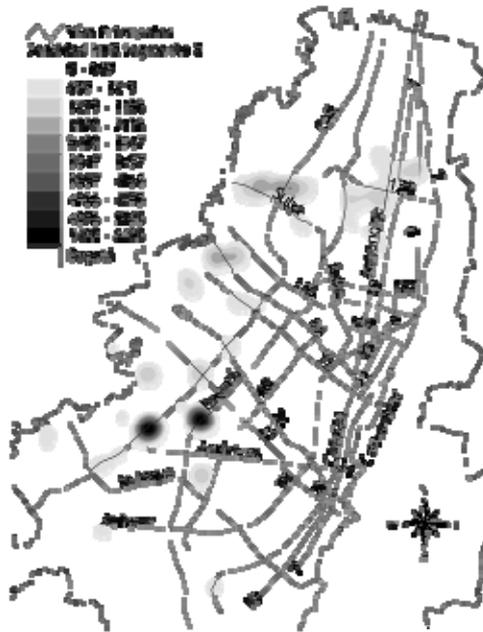
La política de subsidio a la residencia para hogares de bajos ingresos ha creado dos segmentos institucionales: el de la vivienda de interés prioritaria con precios de hasta 70 salarios mínimos legales y el de la vivienda de interés social con precios de 70 hasta 135 salarios mínimos legales. De ese precio en adelante y hasta el precio más elevado detectado en el mercado se identificaron con la técnica del análisis de conglomerados otros ocho segmentos en los que hay diferencias estadísticas sustanciales en las localizaciones, en los precios y en las áreas privadas de las residencias recién lanzadas al mercado. El período de análisis comprende del 2005 hasta septiembre del 2010 y cubre, además, los lanzamientos de proyectos residenciales nuevos en los 19 municipios de la Sabana de Bogotá.

### **SEGMENTO 1, VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO**

*Segmento VIP.* Los precios oscilan entre \$16 y \$32,3 millones, mientras que la moda del área privada es de 43 m<sup>2</sup> que promete el hacinamiento de los miembros del hogar. Las propuestas de los estructuradores que operan en este segmento es de vecindarios con las densidades más elevadas de la ciudad y con malas calidades constructivas reflejadas en el empleo de materiales prefabricados inadecuados, en diseños impropios para hogares que sobreviven de la informalidad laboral y con necesidades de iluminación y aireación de los espacios privados. Al localizarse en la periferia sur y sur-occidental próximos a la conurbación de Ciudad Bolívar-Usme con Soacha y, más recientemente, en la nor-occidental, esos vecindarios exigen un mayor costo cotidiano de desplazamiento a sus residentes.



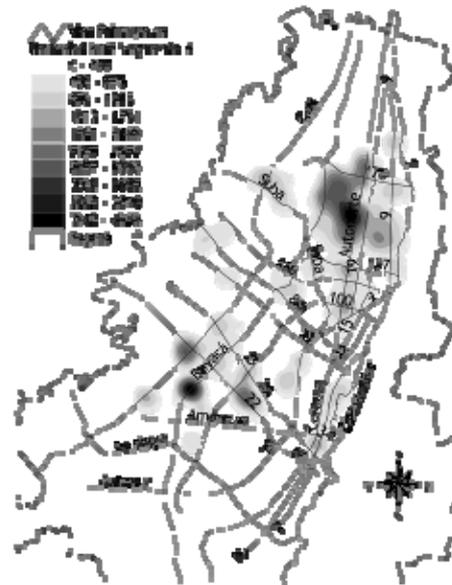
## SEGMENTO 2, VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL



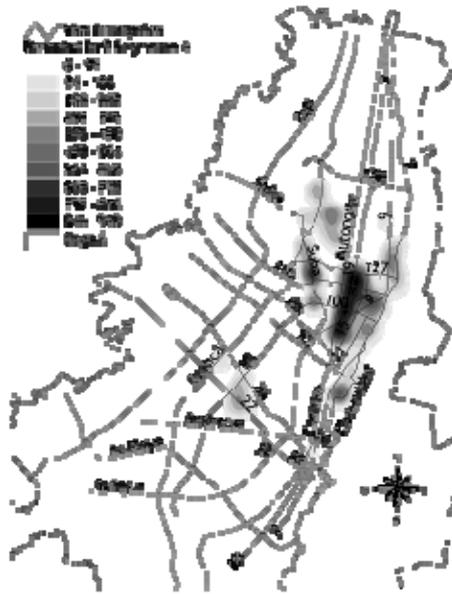
Las densidades brutas residenciales son muy elevadas aunque no del mismo nivel alcanzado por las del Segmento VIP. La localización en la estructura residencial urbana es un tanto mejor que la de la VIP, tendiéndose a concentrar en las inmediaciones de la Avenida Boyacá y sus intersecciones con las avenidas Ciudad de Cali, Américas y Primero de Mayo. Nuevos vecindarios para este segmento se han edificado en la zona próxima al Portal del Norte y en la Avenida Suba con la Avenida Ciudad de Cali. Los precios oscilan entre \$32,4 y \$62,3 millones y la moda de las áreas privadas es de 64 m<sup>2</sup>.

## SEGMENTO 3

El área más comúnmente ofrecida es de 84 m<sup>2</sup> y los precios oscilan entre \$62,5 y \$317,1. Las densidades brutas residenciales son inferiores en cerca del 50% a la de los segmentos VIP y VIS y los nuevos vecindarios tienden a concentrarse en la zona occidental de Ciudad Salitre y en la zona norte alrededor de la Autopista Norte entre calles 127 y 170. Aunque con menor densidad, los activos residenciales más costosos de este segmento tienden a localizarse sobre la Autopista y en bajo la Carrera 9ª, siendo La Carolina y El Batán los vecindarios emblemáticos de la búsqueda de externalidades de vecindad por los hogares de ingresos medios.



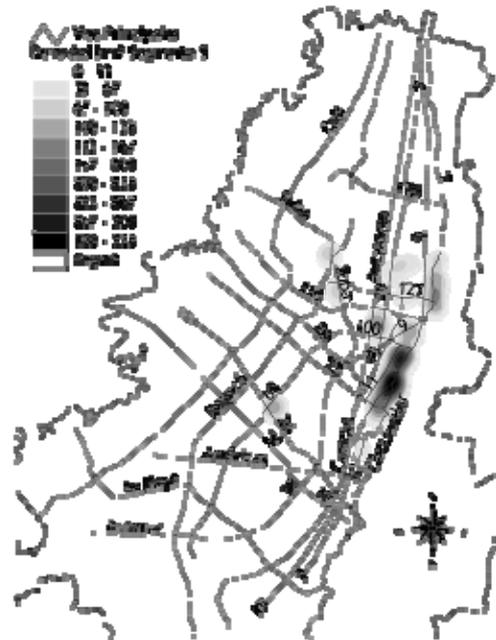
#### SEGMENTO 4



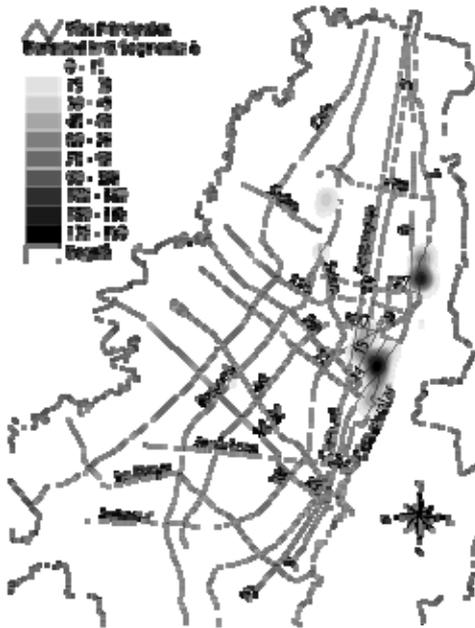
Los vecindarios tienen en la Calle 127 su frontera norte y se concentran a partir de la Zona Rosa y en inmediaciones de la Carrera 11. Recientemente se han producido otros activos residenciales para este segmento en proximidades a Ponteviedra. Los precios oscilan entre \$317,4 y \$573,8 millones, siendo los activos residenciales más comúnmente ofrecidos los de áreas privadas de 125 m<sup>2</sup>. En esta zona comienzan a encontrarse los precios del suelo para usos residenciales más elevados de la ciudad y, sin embargo, su uso es poco eficiente al decir de las bajas densidades residenciales.

#### SEGMENTO 5

Los activos residenciales más frecuentemente lanzados tienen un área privada de 280 m<sup>2</sup> y sus precios oscilan entre \$576,8 y \$826,2 millones. Los proyectos se localizan con preferencia desde Rosales hasta las proximidades del Chicó Reservado. Recientemente se han comenzado a desarrollar otros proyectos para este segmento en inmediaciones de Multicentro localizado a la altura de la Calle 127 sobre la Carrera 7ª. Las densidades brutas residenciales son muy bajas en relación con el conjunto de la ciudad y con la que enfrentan los hogares de bajos ingresos. Elevados precios del suelo con bajas densidades, áreas conspicuas y lujosos acabados son los rasgos distintivos de la residencia de los hogares que allí residen.



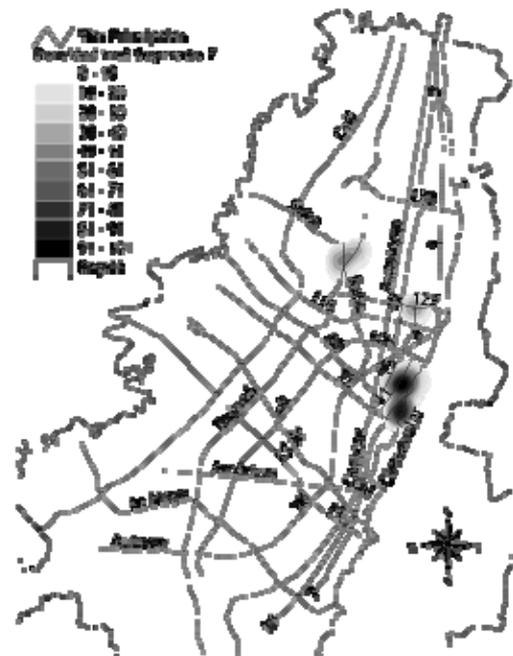
## SEGMENTO 6



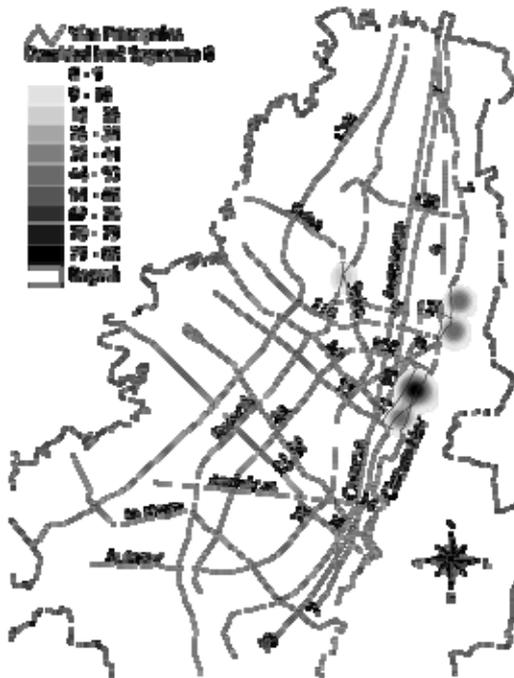
Las áreas producidas tienen una moda es de 231 m<sup>2</sup>, inferior en 50 m<sup>2</sup> al área más frecuente del segmento anterior. Sin embargo, los precios oscilan entre \$827,5 y \$1.070,3 millones. El uso del suelo es aún más ineficiente que en los anteriores segmentos de hogares de ingresos altos al decir de las bajas densidades producidas por un número cada vez más reducido de estructuradores especializados en este segmento. El Chicó Reservado y Multicentro son los vecindarios que acogen el mayor número de activos residenciales producidos y sus características próximas a la de los *gated community* comienzan a tornarse más evidentes.

## SEGMENTO 7

La densidad residencial decrece y se capta en los recovecos de Rosales, el Chicó Reservado y La Carolina, en donde se encuentran activos residenciales cuya área más frecuentemente ofrecida es de 425 m<sup>2</sup>, mientras que los precios oscilan entre \$1.088,5 y \$1.308 millones. Un rasgo peculiar es la disposición frecuente de 2 a 4 sitios de parqueo privado cubierto para automóviles que, generalmente, son ocupados en su totalidad por el hogar. La abundancia de vehículos privados es el complemento de la distinción residencial y se emplea no sólo para hacer frente a la regulación del tráfico, sino como consumo distintivo de una clase cuyo tiempo de trabajo se acostumbra sobre-valorar en los ámbitos privados.



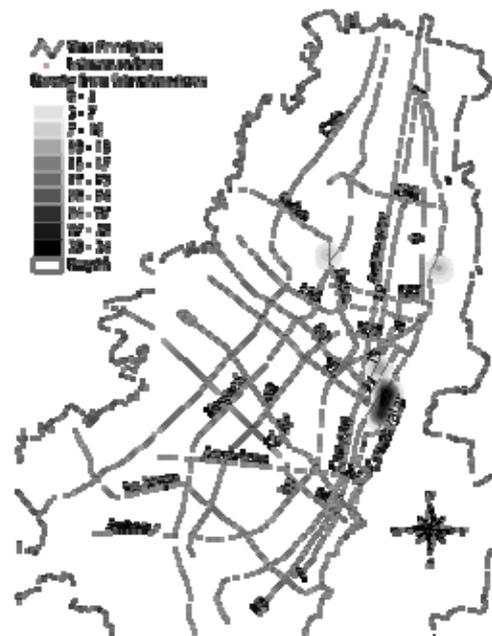
## SEGMENTO 8



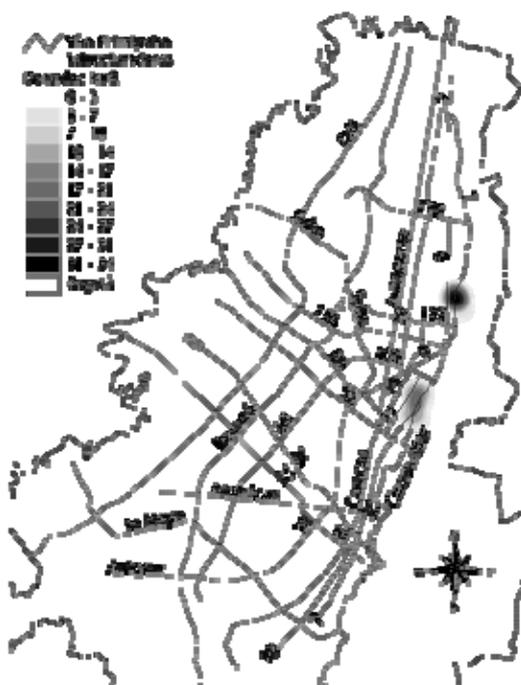
Los activos residenciales con áreas privadas de 375 m<sup>2</sup> son los más comúnmente lanzados al mercado para éste segmento, oscilando sus precios entre \$1.344,7 y \$1.556,7 millones. Se denota una competencia espacial de Rosales y el Chicó Reservado con los vecindarios nobles emergentes en Multicentro – Bosque Medina y las Colinas de Suba. El número de lugares de parqueo para vehículos privados se incrementa a 6 pero las restricciones para el ingreso de visitantes son mayores que en los segmentos precedentes para hogares de ingresos altos. Las densidades brutas residenciales muy bajas contrastan con la proximidad a bienes ambientales y de reconocidos lugares de aglomeración metropolitana como los *shopping center* y las zonas de esparcimiento de alta gama.

## SEGMENTO 9

Rosales, Bosque Medina y Colinas de Suba son de nuevo los vecindarios que acogen activos residenciales de éste segmento. Las áreas privadas oscilan entre 283 y 418 m<sup>2</sup> y los precios entre \$1.669,2 y \$1.754,7 millones. El número de garajes es semejante al número de sanitarios pero inferior al número de alcobas, lo que compone un “kit” residencial libre de cualquier impedimento para la satisfacción de las necesidades de privacidad y confort de los miembros del hogar. El confinamiento se torna más frecuente, de manera que los conjuntos cerrados son superados por los *gated community*.



## SEGMENTO 10



Estos proyectos residenciales se localizan en vecindarios como Bosque Medina y el Chicó Reservado. El “kit” residencial es semejante al del segmento anterior, pero se diferencia especialmente en la calidad de los acabados internos, de las áreas comunes y de otros servicios que cualifican la apariencia del confort. Las áreas privadas oscilan entre 304 y 496 m<sup>2</sup> y los precios entre \$1.975 y \$2.176 millones y las reglas excluyentes del *gated community* son la norma de convivencia. Mientras que el precio del suelo para usos residenciales es el más elevado de la ciudad, las densidades brutas producidas son las más bajas. La selectividad como pauta de interacción personal de los miembros de los hogares exagera la privacidad interna, de manera que ella es más frecuente en la segunda residencia que se localiza generalmente en el Caribe o en barrios prestigiosos de Miami como Key Biscayne o Coral Gables.

En su escala metropolitana que concierne a los 19 municipios con los que Bogotá ha establecido interacciones estructurales y coyunturales de trascendencia en sus dimensiones social, económica y física, el mercado formal de la residencia nueva prolonga el esquema general de segregación socio-espacial, de manera que hacia el sur-occidente el municipio de Soacha acoge a un número creciente de hogares de muy bajos ingresos, hacia el occidente desde la conurbación Cota-Funza-Madrid y Mosquera hasta Facatativa de manera predominante a hogares de ingresos medios, mientras que hacia el norte desde la Conurbación Chía-Cajicá-Sopó y hasta Zipaquirá, al igual que la expansión suburbana de La Calera en el oriente, promueven desarrollos residenciales para hogares de ingresos medios-altos.

Nótese en la Tabla 1 que en la Sabana de Bogotá no hay producción residencial que equipare los perfiles de áreas y precios para los segmentos de ingresos muy altos. El rol de

Soacha en la producción residencial para hogares de bajos ingresos de la zona metropolitana es decisivo pues su inexistencia frustraría las posibilidades del acceso a la residencia en propiedad por mecanismos formales de cerca de 5.000 hogares cada año. Por su parte, Bogotá ejerce una considerable primacía en la producción residencial para hogares de ingresos medios que, en número de unidades y áreas totales, participa con más del 90% de la producción metropolitana para hogares de esos segmentos, mientras que el resto de la Sabana compite por la localización residencial de hogares de ingresos medios y medios-altos de los segmentos 5, 6 y 7, pues ese tipo de familias pueden conseguir residencias con áreas privadas más elevadas a precios levemente inferiores a los que se consiguen en Bogotá.

Tabla 1

Estructura de la oferta residencial nueva en la zona metropolitana de Bogotá 2005-2009

Segmento	Áreas Producidas (m <sup>2</sup> )				Número de Unidades				Precio Promedio (\$Mill. de 2009)	
	Bogotá		Sabana		Bogotá		Sabana		Bogotá	Sabana
	#	%	#	%	#	%	#	%		
1 –VIP	3.368.297	84,6	612.633	15,4	70.522	84,1	13.312	15,9	25.4	25.4
2 – VIS	4.568.311	82,7	952.513	17,3	82.610	82,9	17.082	17,1	46.4	44.7
3	9.616.772	92,5	783.429	7,5	113.802	94,7	6.322	5,3	178.2	190.6
4	2.149.852	84,7	387.569	15,3	14.938	89,4	1.762	10,6	407.6	425.4
5	500.998	45,5	600.105	54,5	2.514	52,0	2.322	48,0	679.6	661.2
6	217.809	61,9	134.109	38,1	842	66,3	428	33,7	957.6	921.0
7	132.101	64,5	72.707	35,5	429	68,5	197	31,5	1.188.4	1.177.5
8	105.051	95,4	5.115	4,6	315	95,5	15	4,5	1.431.0	1.389.3
9	35.973	100,0	-	-	101	100,0	-	-	1.698.6	-
10	28.096	100,0	-	-	76	100,0	-	-	2.090.5	-
Total	20.723.261	85,4	3.548.180	14,6	286.149	87,4	41.440	12,6	234.5	275.1

Fuente: Cálculos del autor con base en estadísticas de Rubiano (2007), La Galería Inmobiliaria, Metrocuadrado.com, La Guía Inmobiliaria y Observatorio de la Estructuración Residencial y la Ocupación OBRERO.

La identificación de los rasgos distintivos de los activos residenciales a partir de la noción de la segmentación del mercado es una de las vías de análisis más elocuentes para la comprensión del fenómeno característico de una metrópoli contemporánea como Bogotá -la segregación residencial- en sus dimensión amplia, esto es, la macro-segregación socio-espacial, como en sus dimensiones locales o barriales, es decir, la micro-segregación, análisis que precede al del ajuste espacial del mercado inmobiliario residencial.

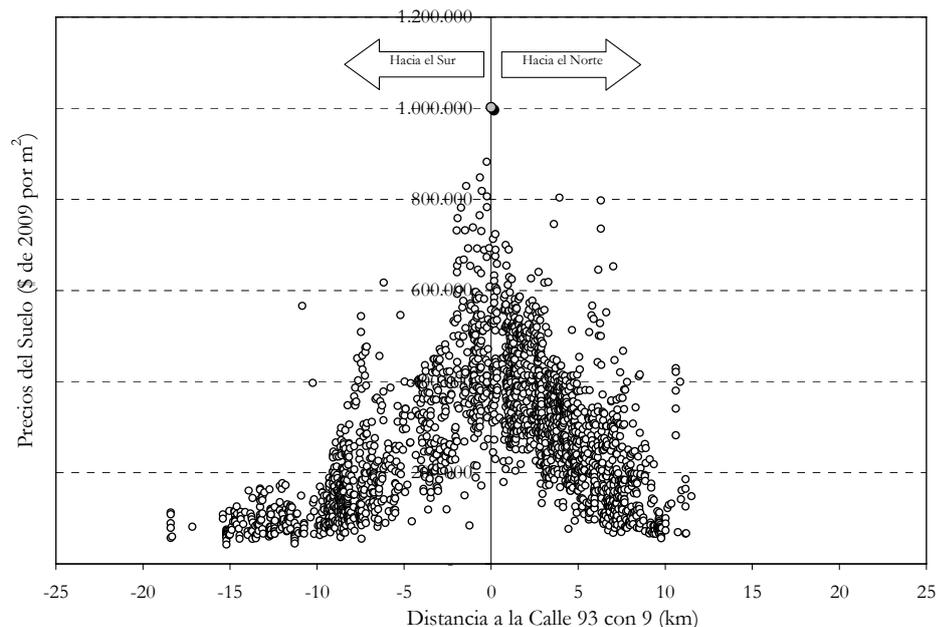
#### **AJUSTE ESPACIAL DEL MERCADO INMOBILIARIO FORMAL DE LA RESIDENCIA NUEVA**

El Chicó Reservado es el vecindario bogotano en donde se localizan más comúnmente los activos residenciales con el precio más elevado del mercado y en donde los estructuradores del orden residencial metropolitano han optado por innovaciones del tipo *gated community*. El tal vecindario el precio del suelo imputado al metro cuadrado edificado se estimó en

\$1.002.148 y, tal como se presenta en la Figura 3, a partir de ahí los precios se distribuyen hacia el sur y hacia el norte de forma decreciente en función de la distancia.

Dos rasgos socio-económicos y espaciales se pueden inferir de esa tendencia. El primero es que la oferta de residencia nueva produce una estructura residencial compacta hacia el norte y dispersa hacia el sur, compactación cuyo efecto socio-económico es que torna menos onerosos los desplazamientos cotidianos de los que allí residen en relación con los que afrontan los hogares localizados en la periferia del sur de la ciudad. El segundo es que hay isodoponas<sup>1</sup> en las que es susceptible de encontrar dos o más incidencias del precio del suelo en el precio del metro cuadrado de los activos residenciales, siendo tal fenómeno un indicador de la micro-segregación residencial que ocasiona la producción residencial nueva, siendo más intensa en la zona norte y, además, se encuentra correlacionada positivamente con la isodopana.

Figura 3  
Precios del suelo imputados al precio del m<sup>2</sup> del área privada de la oferta residencial nueva,  
Bogotá 2006-2009



Fuente: Cálculos del autor con base en estadísticas de Rubiano (2007), La Galería Inmobiliaria, Metrocuadrado.com, La Guía Inmobiliaria y Observatorio de la Estructuración Residencial y la Ocupación *OBRERO*

El gradiente decreciente de esos precios imputados es negativo y, como se presenta en la Tabla 2, el de la zona al norte del Chicó Reservado es superior en 24,3% al de la zona al sur

<sup>1</sup> Es un radio que describe un conjunto de lugares situados de manera equidistante a un centro y a los que, por tanto, les sería común unos costos de desplazamiento semejantes. Para una revisión a profundidad de esta noción ver Aydalot (1985).

pues, en efecto, la incidencia del precio del suelo sobre el de los activos residenciales se reduce en \$35.809,5 por kilómetro recorrido en dirección norte, mientras en dirección sur lo hace en \$29.016,6. El ajuste espacial del mercado inmobiliario de la residencia nueva no sigue los términos que propone la tradición conservadora de la economía urbana (Fujita 1989) pues, en efecto, menores áreas privadas compatibles con precios unitarios inferiores a los del centro residencial se perciben en zonas en donde los miembros de los hogares incurren en mayores costos plenos de desplazamiento cotidiano. Esos dos rasgos implican que la mejor elección de localización residencial de los hogares de los dos primeros segmentos, esto es, de muy bajos y bajos ingresos, está en los que optaron por los vecindarios de la periferia del nor-occidente, pues allí es posible encontrar residencias con áreas mayores a precios inferiores (Alfonso 2010a, 62-65) y, además, los costos plenos de desplazamiento son menos onerosos que los que afrontan los residentes de las zonas populares del sur de la ciudad. Por su parte, en los *gated community* del Chicó Reservado se ofrecen activos residenciales con áreas privadas de mínimo 304 m<sup>2</sup> que sus residentes pagan con agrado, esto es, mayores áreas privadas con mayor disponibilidad de medios y modos de transporte privado a su alcance, se combinan para erigir los “vecindarios nobles” de bajas densidades situados en la cúspide de esa pirámide de la segregación residencial de la Figura 3.

Tabla 2

Resultados de estimación de los gradientes del precio del suelo imputado al metro cuadrado construido de la oferta residencial nueva, Bogotá 2006-2009 (Precios de 2009)

	Hacia el Sur	Hacia el Norte
Intercepto	437.228,7	460.143,4
Gradiente	-29.016,6	-35.809,5
<i>P</i> value	<0.01	<0.01
R <sup>2</sup>	0,575836	0,462300
N	940	1.356

Fuente: Cálculos del autor con base en estadísticas de Rubiano (2007), La Galería Inmobiliaria, Metrocuadrado.com, La Guía Inmobiliaria y del Observatorio de la Estructuración Residencial y la Ocupación *OBREO*

Ese ajuste de mercado está estrechamente vinculado con la mala distribución del ingreso en la ciudad que, como se sabe, está muy concentrado: “el Coeficiente de Gini de la oferta residencial en Bogotá es de 59,1%. Asumiendo que la oferta residencial está correlacionada positivamente con la distribución del ingreso, la ciudad soporta una pésima distribución. Cuando se incorpora la oferta residencial de la Sabana de Bogotá, el coeficiente de la oferta residencial metropolitana se contrae levemente situándose en 57,1%, fenómeno que ocurre principalmente por la incidencia de la oferta residencial para los segmentos de bajos ingresos en Soacha. Por su parte, el coeficiente de la oferta residencial en altura asciende a

64,7%, que es reflejo del sesgo antidemocrático de la manera como se está verticalizando la metrópoli” (Alfonso 2010a, 54).

## **REFLEXIONES FINALES**

El orden residencial segregativo producido por el mercado formal de la residencia nueva ocurre en medio de una tendencia secular a su estrangulamiento, siendo la escasez de la residencia para hogares de bajos ingresos su secuela más pertinaz. El elevado nivel de los precios de la residencia nueva se configura como el principal determinante del auge de las alternativas auto-constructivas populares y de la informalidad urbana. Ese nivel es inmanente a un “sector líder” al que en esta coyuntura se le califica como “locomotora del crecimiento económico”, que arrastra consigo la producción de mercados oligopólicos como los del acero en bajos perfiles y del cemento en los que los precios colusorios son la práctica cotidiana, pero que se origina también en las prácticas de precios de anticipación de los terratenientes que operan en el mercado del suelo urbano y metropolitano.

La escasez económica y física de activos residenciales no puede captarse por movimientos coyunturales, generalmente antagónicos. En la coyuntura actual, por ejemplo, el DANE reporta una contracción fuerte de las áreas licenciadas mientras que el Banco de la República anuncia un incremento en la demanda de crédito hipotecario. El estrangulamiento del mercado inmobiliario residencial es un fenómeno de orden estructural discernible en un horizonte de mediano plazo que revela el exagerado y poco contagioso optimismo de los enfoques conservadores de la economía espacial, con lo que se advierte la necesidad de nuevos enfoques teóricos que sacrifiquen la elegancia expositiva por el levantamiento de los supuestos restrictivos en análisis que incorporen las transformaciones trascendentes en la conducta de los agentes que participan de tal mercado.

La inocuidad teórica debe trascender en iniciativas institucionales de reforma al orden residencial en curso. A manera de ejemplo, la cuestión trascendente a dilucidar en principio no es si ocurre el equilibrio de corto plazo sino la tendencia al estrangulamiento paulatino del mercado que se capta en un horizonte de mediano plazo. Ese marco temporal es el más propicio para comprender el estadio de desconfianza del público en la estabilidad de las condiciones pactadas en el contrato de hipoteca. Ese estadio puede superarse a partir de una nueva orientación del mismo, en la que se ponga de presente que la anticipación realizada por el hogar al momento de realizar la elección de localización vincula al banco prestamista desde el mismo momento en que le aprueba el crédito hipotecario y, por tanto, el contrato de hipoteca debería contemplar unas pautas de distribución de los efectos del riesgo compartido.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abramo, P. 2010. Mercado y orden urbano: del caos a la teoría de la localización residencial. Serie *Economía Institucional Urbana* n.º 2. Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- Alonso, W. 1964. Location and land use. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Alfonso R., Ó. 2010a. Mercados segmentados y heterogeneidad de los agentes: un análisis del mercado inmobiliario residencial con referencias a la estructura metropolitana de Bogotá. Informe final de investigación del proyecto *Competitividad del sector inmobiliario residencial*. Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- 2010b. ¿Ciudad prioritaria, ciudad social? Análisis de la política nacional de vivienda para familias de bajos ingresos en Bogotá (1991-2009). Ponencia presentada a la Primera Reunión del Grupo de Trabajo "Hábitat Popular e Inclusión Social". Quito, FLACSO.
- 2009. Economía institucional de la ocupación del suelo en la Región Metropolitana de Bogotá. En Documento de Trabajo n.º 28. Bogotá, Facultad de Economía de la Universidad Externado de Colombia.
- Aydalot, Ph. 1985. Economie régionale et urbaine. París, Econometrica.
- Fujita, M. 1989. Urban Economic Theory: Land Use and City Size, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fujita, M.; P. Krugman y A. J. Venables. 2000. Economía espacial: las ciudades, las regiones y el comercio internacional. Barcelona, Editorial Ariel.
- Muth, R. 1989. Theoretical issues in housing market research, En Muth, R. y A. C. Goodman, The economics of housing markets. Serie *Regional & urban economics* vol. II. Chur, London, París, New York & Melbourne, Harwood Academic Publishers.
- 1969. Cities and Housing. University of Chicago Press.
- Rubiano, M. 2007. Lanzamientos inmobiliarios residenciales y estructuración intraurbana de Bogotá, 1950-2005. Tesis de Maestría en Planeamiento Urbano y Regional. Río de Janeiro, Instituto de Pesquisa y Planeamiento Urbano y Regional de la Universidad Federal de Río de Janeiro, IPPUR/UFRJ.
- Wingo, L. 1961. Transportation and urban land. Washington, DC: Resources for the Future.