

Nuevos productos inmobiliarios y reestructuración urbana¹

TERESA BARATA SALGUEIRO²

Las ciudades se encuentran en un momento de intensa transformación. Después de décadas de expansión suburbana, de desconcentración masiva de actividades y residencias, se asiste a un nuevo interés por la áreas centrales o, para ser más precisos, por la ciudad-centro, recordando que el crecimiento urbano se hace en una doble dimensión de expansión periférica y renovación interior. Efectivamente, en cada metrópoli tenemos simultáneamente procesos de desconcentración, a través de los cuales se asiste a la reconversión, a veces muy intensa, de los territorios de límite, y de recentralización, favorables a las localizaciones centrales.

En periferias cada vez más lejanas aumentan las residencias secundarias que periódicamente reciben ciudadanos en busca de un contacto próximo con la naturaleza que ellas mismas, por su existencia, rechazan.

Las fábricas se dispersan por los espacios intersticiales y por las áreas rurales del límite metropolitano, en un patrón de industrialización difusa, o se concentran en áreas industriales y parques tecnológicos donde se asocian a servicios y actividades de I & D.

Las grandes superficies comerciales ocupan posiciones estratégicas en la red viaria de acceso regional, apareciendo relativamente aisladas en medio de grandes parques de estacionamiento, o alineadas a lo largo de importantes vías de salida de la ciudad constituyendo los denominados parques de actividades comerciales.

Las empresas de servicios, asociadas desde siempre al centro urbano, terminan también por adherirse a la desconcentración y surgen grandes centros de oficinas en la corona de la ciudad o del antiguo centro, para rivalizar con las ventajadas del CBD (*La Défense*, *Eurolille*, *Canary Wharf*), y parques de oficinas en la periferia, en algunos de los cuales empresas industriales comparten el espacio con las de servicios.

Fuera de la ciudad se instalan también parques de diversiones sofisticados y de grandes dimensiones.

El avance de las residencias y actividades fuera de la corona suburbana, en un tipo de ocupación más dispersa, ha sido denominado desurbanización o exurbanización, movimiento de desconcentración que encaja en los patrones de "contra-urbanización" detectados en diversas regiones en los años 70 y en la formación de espacios urbanizados con las funciones pero sin las características político-administrativas de la ciudad tradicional, la que P. Knox (1993) llama de *edge cities*, parte de la "ciudad galáctica" de P. Lewis (1983).

Pero, simultáneamente con estos movimientos, emergen fuerzas de recentralización selectiva favorables a la localización central de ciertas actividades, principalmente las de dirección, control y gestión, y las de residencia de las clases altas. Se multiplican en los CBD, o en los nuevos centros de negocios, oficinas de importantes compañías financieras, del comercio o de la industria, servicios avanzados a las empresas y administración pública de un alto nivel jerárquico, acompañados de comercio o servicios de carácter comercial para servir a la población empleada y a los usuarios que atraen. Así se crean nuevas centralidades, identificadas como puntos de concentración de actividades del comercio y servicios, muchas veces reuniendo también residencia, en lugares de buena accesibilidad que aparecen de forma algo dispersa en la corona de la ciudad centro o ya en la periferia.

Se asiste a la revalorización de las áreas centrales como residencia de los estratos de la alta burguesía que evidencian unos nuevos estilos de vida cosmopolita y privilegian el acceso a servicios diversificados y de calidad, ya sea en el dominio del comercio, de la restauración, del teatro, de la música, de las exposiciones o de otras actividades lúdicas. En paralelo a la construcción de residencias de *standing* crecen los sin abrigo que se disputan un rincón en las puertas igualmente del centro, se multiplican los barrios de miseria donde se acumulan los "nuevos pobres".

Las áreas metropolitanas se caracterizan hoy por importantes disparidades, por la existencia de fuerzas contrarias que impulsan la centralización y la descentralización, por el crecimiento a diferentes velocidades. Por eso, encontramos áreas en crecimiento y áreas en declive, construcción de edificios caros y sofisticados y proliferación de alojamientos marginales, el pasado dando al futuro referencias estético-simbólicas a través de su citación en el arte postmoderno, pero también la presencia de un pasado de miseria y marginalidad social que se pensaba vencido.

Estos procesos de reestructuración urbana se unen a un fuerte desarrollo de las actividades terciarias, en el contexto de una nueva organización del sistema productivo que determina alteraciones en el mercado de empleo y en las localizaciones de los diferentes sectores de actividad, teniendo importantes reflejos en las ventajas comparativas que hoy diferencian los lugares. Pero se unen también a las alteraciones demográficas que se producen en los países más desarrollados, con una tendencia hacia el envejecimiento y la quiebra de la fecundidad, en paralelo a la acentuación de las migraciones internacionales, y, aún, a la sustitución de los valores de la sociedad industrial por los de la sociedad de consumo.

Estos procesos implican otros modelos de producción del espacio del que resultan nuevos productos, acarreado importantes modificaciones en los paisajes urbanos, pero también alteraciones en las posiciones de las ciudades en las redes urbanas supranacionales, pues estos cambios son también parte de la transformación del capitalismo en la dirección de una mayor integración internacional.

En este sentido, en la primera parte hacemos una breve caracterización de los nuevos productos que están marcando los paisajes urbanos en general y muy concretamente el de Lisboa, en cuanto en la segunda parte nos detendremos sobre los cambios ocurridos en la composición del trabajo y, principalmente, en el proceso de circulación del capital necesario para la comprensión de los *booms* inmobiliarios. Esta reestructuración forma parte de la transición hacia la economía global en la cual las ciudades compiten de tal modo que el éxito o el fracaso de cada una depende en gran medida de fuerzas que les son exógenas. La reestructuración financiera y de la producción del espacio construido materializada en el *boom* de la oferta de oficinas son el corolario necesario al avance de la transnacionalización de la economía hacia la globalización. Una ciudad relativamente pequeña, capital de un país pobre y periférico contribuye poco en un proceso del que forma parte y ante el cual debe posicionarse.

1. CARACTERIZACIÓN DE LOS NUEVOS PRODUCTOS

En los procesos de producción del espacio urbano se destacan hoy la rehabilitación de los lugares antiguos y el reaprovechamiento de áreas subocupadas, además de los procesos más permanentes de renovación puntual, o en marcha, y de la ocupación de áreas libres por nuevas construcciones, en general, en la apertura de infraestructuras de acceso. Si bien ninguno de estos procesos es enteramente nuevo porque las ciudades en todas las épocas se constituyen sobre construcciones heredadas y sobre construcciones nuevas, algunas de las cuales sustituyen a las anteriores, no dejan de revelar aspectos diferentes, aunque sólo sea a la escala en la que hoy ocurren y puede decirse que su resultado es, en gran medida, un nuevo producto.

La idea de rehabilitación que quiere conservar edificios o conjuntos, vino a moderar la euforia renovadora que tendía a sustituir todo lo que era visto como viejo o poco adaptado a las nuevas necesidades. La rehabilitación de edificios o barrios se dispone muchas veces a mantener la población local aumentando las condiciones de habitabilidad de los edificios y la calidad del espacio urbano, promoviendo la dinamización de algunas actividades económicas, contribuyendo por tanto a la mejora de la calidad de vida de los residentes e, indirectamente a una mejor imagen y funcionamiento de la ciudad. En otros casos, la rehabilitación incide preferentemente sobre los edificios de calidad o con localizaciones privilegiadas (sea por su prestigio, sea por el disfrute de vistas o por el acceso a jardines) susceptibles de ser transformados en residencia de lujo. La intervención llega a ser muy profunda (casi se limita a conservar la fachada) y como los destinatarios son familias con elevadas rentas terminan por llevar a la expulsión de familias modestas de las áreas centrales. Representan la revalorización de la centralidad por los grupos de mayor poder económico, parte de los cuales había optado en las últimas décadas por residencias periféricas, o bien en la ciudad, o bien en algunos ejes suburbanos.

El reaprovechamiento de áreas ocupadas por actividades obsoletas es una nueva forma de renovación porque sustituye las estructuras existentes por otras nuevas. En los años 40 y 50 la renovación urbana que incidía principalmente sobre áreas residenciales degradadas y relativamente centrales, se justificaba por cuestiones de salubridad, a la luz de los principios higienistas, y por la necesidad de incrementar la accesibilidad, y tuvo como resultado la sustitución de las viviendas por áreas terciarias o, más raramente, por bloques residenciales. Actualmente, esa intervención se ejerce principalmente en espacios ligados a la producción (fábricas, almacenes, instalaciones portuarias) que la reestructuración industrial y de los transportes volvieron obsoletas, o a los servicios (cuarteles, hospitales, prisiones, iglesias) cuya localización en la corona del centro representa un cierto desperdicio, en el sentido de que el ejercicio de la función no justifica la centralidad que puede ser mejor aprovechada con otro uso.

El boom inmobiliario de los años 80 en Lisboa privilegió dos productos, la residencia de lujo y las oficinas. En términos de construcciones, se distribuyen en edificios especializados de oficinas, conjuntos residenciales de alto *standing*, construcciones caras y ennoblecidas, ya sean residencias, edificios de apartamentos, complejos de uso mixto que reúnen residencias, oficinas, hotel y centro comercial con comercios, restaurantes, diversiones y equipamiento deportivo. Además de éstos, marcan también el paisaje urbano grandes edificios destinados al comercio y a las actividades culturales o de lectura, como son los centros culturales o de congresos y los parques de diversiones, edificaciones hechas para un fin preciso, no constituyendo todavía un mercado autónomo y, con frecuencia, optando por localizaciones periféricas.

La residencia de lujo tanto puede ser ofrecida a partir de edificios rehabilitados en áreas relativamente antiguas,³ como aparecer concentrada en nuevos conjuntos residenciales. Los condominios privados penetran en las dos situaciones como forma especial de residencia. La diversidad de los orígenes y procesos explica una relativa dispersión de esta oferta por la ciudad (Fig. 1). Las áreas más antiguas donde se incide son principal-

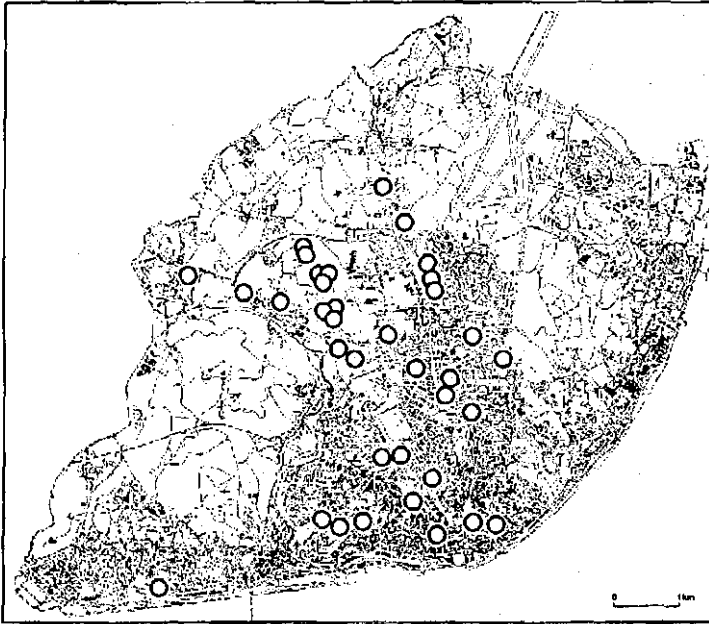


Fig. 1.- Oferta de apartamentos de lujo en Lisboa

Fuente: *Jornal Expresso*, 1991-1992.

mente Castelo, Príncipe Real, Santa Catarina, Lapa y Belém. Al contrario de ciudades como París, Madrid y Barcelona que poseen importantes extensiones construidas en el siglo XIX con edificios de calidad que son objeto de recuperación y ennoblamiento, en Lisboa eso no se verifica demasiado porque gran parte de las avenidas prestigiosas del final del ochocientos o inicios del novecientos se encuentran hoy ocupadas por las actividades terciarias del centro metropolitano. Muchos edificios no ofrecían, de hecho, patrones elevados de calidad constructiva y fueron sustituidos en los últimos 25 años por inmuebles de servicios sin haber pasado por un proceso de filtraje (*filtering down*). No obstante hay casos puntuales de ennoblamiento en el Marquês de Pombal y en las Avenidas Novas así como en lugares marginales del centro, como Campo de Ourique, Politécnica, Amoreiras y Santana. Después aparecen residencias de lujo en nuevas edificaciones más alejadas del centro de la ciudad (Laranjeiras, Parque dos Príncipes, Areiro, Campo Grande), o en complejos multiuso como en la Amoreiras.

Las oficinas aparecen en esos complejos o en edificios especializados que ofrecen modernos requisitos en términos de flexibilidad del espacio (*open space*, lugares para diversas finalidades), telecomunicaciones, aire acondicionado y seguridad, eventualmente todo con un mando centralizado y automático en los "edificios inteligentes". Por un lado, resultan de la renovación en la Avenida da Liberdade, Marquês de Pombal y Avenidas Novas fijando el nuevo centro terciario de la ciudad, donde avanza en dirección al campo Grande. Por otro lado, ocupan terrenos recientemente urbanizados, desde las Amoreiras hasta las Avenidas dos Combatentes y Forças Armadas, pasando por la José Malhoa, Praça de Espanha y eje Norte-Sur, donde se abren nuevos frentes terciarios (Fig. 2).

Varios autores han visto precisamente en la aparición de un mercado especializado

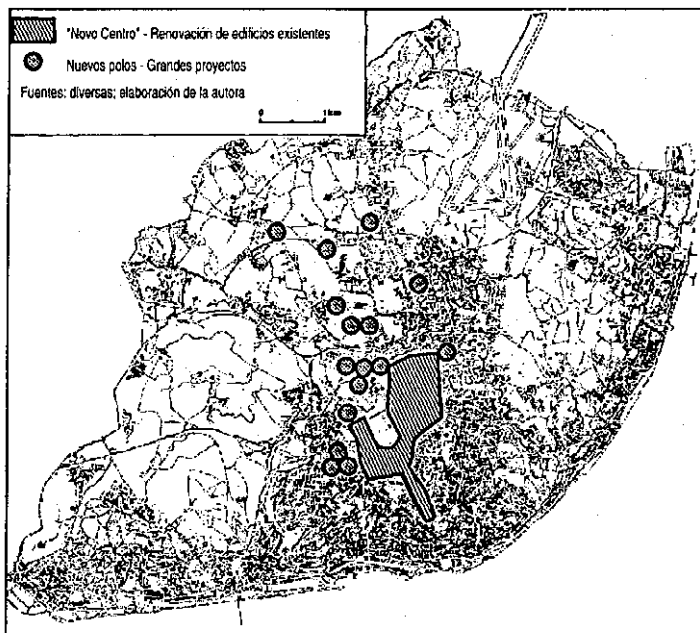


Fig. 2.- Oferta de oficinas en Lisboa

de oficinas el dato principal de la actual fase inmobiliaria. Efectivamente, hasta hace muy poco, la oferta de espacio de oficinas era un subproducto del mercado de viviendas, y los servicios ocupaban apartamentos en edificios residenciales. Únicamente las construcciones realizadas por compañías para instalar sus servicios aparecían como edificios especializados de oficinas, pero eran por lo general construidos por encargo, por tanto, su construcción no implicaba riesgos para el constructor, ni definía un mercado autónomo.

Es difícil calcular el porcentaje de servicios instalados en pisos residenciales. La P&I admite 461.000 m², esto es, el 21 % del área terciaria estimada en la ciudad de Lisboa, volumen calculado por defecto una vez que el levantamiento incide sólo sobre las áreas más centrales de la ciudad. Siendo éstas las que concentran más servicios de todos los tipos, no deja de verificarse que algunos acompañan las áreas residenciales, ya sea porque son ejercidos a partir de la residencia (peluqueros, consultores financieros o fiscales y otros profesionales independientes), ya sea porque se dirigen a una clientela próxima (peluquerías, médicos, por ejemplo), mientras otros presentan localizaciones periféricas debido a sus propias características (caso de los servicios de transporte, almacenaje, aduaneros, *catering*, etc.). Debido a su expansión, muchas de las empresas emplazadas en edificios residenciales constituyen un mercado potencial para ocupar unos nuevos espacios de oficinas, por un proceso de relocalización.

Los nuevos productos inmobiliarios se destacan en el paisaje urbano pues implican diversas rupturas con la forma tradicional de hacer la ciudad. Los aspectos más visibles de las nuevas formas de producción urbana se refieren a la dimensión, uso y localización.

La dimensión va asociada al cambio de escala que, en los nuevos proyectos, corresponde a la sustitución de la lógica de producción de una parte por la de un conjunto, ya

sea una urbanización, un megaproyecto, un parque de oficinas o tecnológico, o un gran centro comercial. Este aumento de dimensión de los proyectos acompañó a la concentración verificada en la construcción civil e implicó, con frecuencia, la separación empresarial de las tareas de promoción, habiendo conocido varias fases. En cuanto a las intervenciones, se ofrecen lotes entre 5 y 15.000 m² en los principales proyectos en curso o recientemente concluidos en Lisboa que se sitúan por encima de los 60.000 m²: CGD en el Campo Pequeno teniendo cerca de 205.000 m² de los cuales 90.000 por encima del suelo; Nova Campolide, en el lugar del mismo nombre, 64.000 m² de los cuales la mitad son residenciales; Torrea Lisboa en la Segunda Circular ofrece 72.000 m² de oficinas y comercio; Green Park, en la Avenida dos Combatentes, prevé de 70.000 a 80.000 m² en un complejo mixto de viviendas, oficinas, comercio y un hotel; el edificio Longa Via en la Rua José Malhoa, 70.000 m² de oficinas, y el complejo Colombo apuntaba hacia 189.000 m², todavía en proceso de negociación con el Ayuntamiento.

Otra ruptura que esta promoción introduce en la ciudad se vincula con su carácter mixto. Efectivamente, los actuales complejos inmobiliarios de gran dimensión representan la negación de la zonificación rígida que caracterizaba la ciudad moderna, vuelven a mezclar diversas actividades en el mismo espacio, reuniendo la vivienda y el trabajo, el ocio y las compras, residentes y forasteros.

Estos megaproyectos ofrecen "espacios públicos" de paseo con comercio y diversiones, o, simplemente, zonas de estar, en el seno de la propiedad privada, contribuyendo a la alteración reciente de las nociones de público y privado. El espacio público de ámbito privado, agradable y seguro, está intencionadamente separado de las calles bulliciosas, sucias y peligrosas de la ciudad, con las cuales contrasta, y su *design* vehicula con frecuencia un tipo especial de historia y de valores establecidos en tiempos antiguos, al recrear espacios —edificios tradicionales de la ciudad—. Véase a título de ejemplo la pintura de la pared interior del hipermercado Carrefour de Telheiras que, a todo lo largo del establecimiento, nos presenta el arco de Bandeira como si estuviésemos en el Rossio, y diversas fachadas de edificios reales y bien característicos de Lisboa de hierro y de azulejo, todavía deslocalizados, pues sólo en la pintura son contiguos. De este modo, el presente se dota de un sentido de grandeza, de importancia y de excitación (Boyer, 1993). La dimensión simbólica todavía se acentúa más por la búsqueda de la individualidad de estos proyectos que, a través de una fuerte imagen visual, pretenden convertirse en puntos importantes de referencia en el paisaje urbano.

Los lugares escogidos para estas operaciones son, como vimos, partes renovadas o rehabilitadas en áreas consolidadas, bien en aquellas sujetas a una fuerte terciarización (principalmente de renovación para oficinas) como sucede en Marquês de Pombal-Avenidas Novas, bien en barrios antiguos con calidad (principalmente rehabilitados para viviendas), áreas extensas ocupadas por actividades obsoletas en los márgenes del CBD, desde fábricas y almacenes como sucede en el valle de Alcântara, en Campo Pequeno (actual sede de la CGD) y en la zona oriental de la ciudad (Park Expo) a estaciones de descarga de vehículos de transporte (Amoreiras). Ocupan todavía terrenos revalorizables en la corona urbana que se volverán accesibles debido a la realización de importantes infraestructuras viarias de tipo radial o circular, aquello a lo que algunos autores (Mathew, 1993) llaman también *infill* por comparación con el proceso de saturación de las zonas centrales.

La accesibilidad propiciada por las infraestructuras viarias se refuerza por el establecimiento de empresas prestigiosas que convierten el lugar en atractivo, esto es, en un centro. A este proceso de conversión de áreas periféricas en centros atractivos se le denomina generalmente creación de nuevas centralidades. Por tanto, la centralidad dejó de referirse a una posición central para pasar a significar una buena accesibilidad al transporte en automóvil combinada con una calidad del espacio y de las actividades que lo ocupan lo que, a su vez, refuerza la capacidad de atracción del lugar y contribuye a aumentar su prestigio a nivel simbólico. Efectivamente, los nuevos productos inmobiliarios

se distinguen por las características que presentan, por los procesos que les dan origen y aún por el capital simbólico que conllevan.

En el contexto de la sociedad de consumo que se fue construyendo a la par del progreso de la industrialización, el consumo sirve para la identificación personal y de grupo. En este papel es tan importante el objeto que se posee como el lugar donde se consume, desde las tiendas donde se compra, los restaurantes que se frecuentan hasta el barrio o la calle donde se vive. En cada época las clases altas definen las áreas residenciales más prestigiosas, las cuales, debido a procesos de emulación, tienden progresivamente a ser invadidas por estratos sucesivamente inferiores provocando la salida de los grupos más altos en dirección a nuevas áreas. Este proceso de sucesión residencial se encuentra ampliamente documentado en la bibliografía urbana bien en términos generales, bien más recientemente en lo que se refiere a los ennoblecedores (*gentrifiers*), grupos de gran poder económico que privilegian localizaciones prestigiosas muy centrales.

El uso del espacio urbano como señal de diferenciación social es también un factor de desarrollo de la promoción inmobiliaria como muestra Ribeiro (1993) con el ejemplo de Río de Janeiro.

Lo que ha sido menos analizado, pero que hoy es igualmente un punto consolidado, es la relevancia de este proceso aplicado a las empresas. En lo esencial consiste en mostrar que la necesidad de representación de las empresas, su imagen hacia el exterior, está también relacionada con el edificio y el lugar que ocupa. Un inmueble de prestigio (por la arquitectura desarrollada, por la calidad del acabado, por el coste) situado en un lugar prestigioso contribuye a la proyección de las empresas allí instaladas que de este modo conseguirán un aumento del valor en términos simbólicos de la imagen y de la competitividad. Este capital simbólico es susceptible de conversión en capital dinero, en el caso de relocalización y venta del lugar.

Pinçon y Pinçon-Charlot, 1992, a través del estudio de la evolución de la localización de los barrios burgueses en París detectaron tendencias hacia un cierto acompañamiento —invasión de los barrios de la alta burguesía por servicios y empresas de calidad— lo que permite formular la hipótesis de que son las familias de la alta burguesía las que prestan al espacio el capital simbólico que detentan a través de su estatus social. Este capital simbólico puede ser apropiado después por el capital por medio de la compra del lugar por empresas o familias en ascenso social. Puede admitirse que la presencia de empresas en la cima de la jerarquía en un lugar contribuye asimismo al aumento de la calidad de ese lugar. Esta hipótesis nos parece importante para comprender la expansión del centro de Lisboa por los barrios marginales de la Avenida da Liberdade y después por las Avenidas Novas y no hacia Campolide o Laranjeiras como el Plan de la ciudad de 1967 preconizaba.

2. INTENTO DE EXPLICACIÓN

En términos de paradigmas explicativos podemos invocar la tradición de la economía urbana (*urban land economics*), tradicionalmente preocupada en la formación de los precios del suelo y, sólo en los análisis más recientes, en el desarrollo del sector inmobiliario, y de la corriente estructuralista, basada en la economía marxista que privilegia el papel de los diversos actores, sus articulaciones y conflictos en un marco de valorización del capital. Cualquiera de estas grandes líneas de análisis puede ser enriquecida ya sea con las contribuciones de las "escuelas de los comportamientos", por lo que se refiere a la valoración simbólica del territorio, ya sea de las escuelas morfológicas, como la de Birmingham, que estudia la intervención territorial de los actores a nivel micro.

Para la escuela neoclásica, la utilidad de cada localización se mide por el lucro que el ejercicio de una actividad genera en aquel lugar, y su búsqueda aparece como la gran responsable en la determinación de los precios del mercado. Para esta escuela el alza en la

producción de oficinas resulta esencialmente de la transición hacia la sociedad de servicios. La gran expansión de las actividades terciarias implica, consecuentemente, el aumento de la necesidad de espacio para alojarlas, tanto más cualificado en cuanto las nuevas oficinas presentan diversos requisitos en equipamiento que las tradicionales no tenían, y el *boom* de la construcción, con el desarrollo de un mercado inmobiliario especializado en oficinas, es la respuesta a aquella necesidad.

En los años 80, crecen los análisis que destacan el papel de lo inmobiliario en la cartera de inversiones de las empresas pues se verificó que la animación del mercado es, en gran medida, determinada por la actividad de los inversores. La utilidad de la posesión de un lugar ya no deriva tanto del ejercicio de una actividad en ese lugar, sino de la valorización o rendimiento que el capital obtiene con su posesión y explotación. **La búsqueda del beneficio deja por tanto de ser en terrenos o en edificios (productos) para enfocarse en las oportunidades de inversión.**

Los autores marxistas siempre fueron muy críticos con la economía neoclásica por el excesivo énfasis que atribuye a la inversión, por la contestación de la aplicación de los principios del mercado de equilibrio por sí solos, principalmente para la vivienda, por la dificultad de dotar a los terrenos que no son productivos de un valor. D. Harvey (1985, 87), en seguimiento de H. Lefebvre (1974), establece la **relación entre producción del espacio construido y crisis en el proceso de acumulación** dando lugar a un exceso de liquidez, y salidas del capital de la esfera productiva. Desde el punto de vista de la circulación del capital, los *booms* inmobiliarios coinciden con la transferencia del capital del circuito primario de acumulación (la esfera productiva) hacia el circuito secundario (producción de un ambiente construido), o terciario (representado por las actividades de investigación en ciencia y tecnología indispensables para la innovación del circuito productivo) en épocas de excesiva liquidez y problemas de acumulación registrados en el proceso productivo. Esta posición ayuda también a comprender la importancia de la inversión en la dinámica inmobiliaria. En los años 80, como respuesta a las crisis de la década anterior, aumentó considerablemente el volumen de capitales en busca de oportunidades de inversión. "El capital reajustó su dominio sobre el trabajo cambiando las inversiones hacia los circuitos financieros y procediendo a una reorganización a escala internacional, contribuyendo todavía a la expansión y recomposición de la forma urbana" (Beauregard, 1991), a través del flujo a la producción del ambiente construido, y se registraron modificaciones en sus patrones de origen y destino.

La movilidad geográfica de los capitales fue favorecida por los procesos de integración económica y de facilidad de los movimientos, ya sea por la existencia de nuevas reglas para la inversión extranjera, ya sea por la apertura de los mercados financieros al capital internacional, a través de la liberalización de sus normas de funcionamiento, aquello a lo que normalmente se llama desregulación, gracias al uso de nuevas tecnologías. En términos de patrones de la circulación de capitales se verifica que en cuanto en los años 60 y 70, en el marco de los procesos de desarrollo de firmas transnacionales, los movimientos eran principalmente del Norte hacia el Sur y los EE.UU. eran el principal exportador, en la década de los 80 los movimientos se intensifican en el marco del Norte (Norte-Norte) y los EE.UU. se convierten en un gran receptor de inversión extranjera.

El aumento de la circulación de capitales fue determinado básicamente por la ausencia de una reinversión de las ganancias en el sector productivo, concretizado en el divorcio entre acumulación y sector productivo (Krapfke, 1992), por las nuevas estrategias financieras de las empresas y por la creciente participación en los mercados de los inversores institucionales (compañías de seguros, bancos, fondos de pensiones), que movilizan pequeños ahorros, muchos de los cuales estaban forzados por el retraimiento del Estado-providencia. Del lado de las empresas, se asiste a alteraciones en el modo de financiación hecho a través de la bolsa, en detrimento de los empréstitos bancarios, a la revalorización de los activos inmobiliarios, y a la búsqueda de productos fácilmente negociables (*securities*) para la colocación de los activos, tradicionalmente muy poco movilizables.

Gran parte de estos capitales se dirige al sector financiero que conoció una gran expansión y diversificación. En paralelo, se asiste también a un aflujo al inmobiliario que aparece como alternativa para la colocación de capitales. Efectivamente, la estrategia de los inversores va en el sentido de repartir los riesgos entre diferentes tipos de productos, especialmente entre la colocación financiera e inmobiliaria, o entre la inmobiliaria resitabilidad directa (alquiler) y las plusvalías a largo plazo. Otra característica importante del mercado inmobiliario de inversión es su carácter global. La demanda de inversión puede no estar directamente provocada por las necesidades de las empresas locales pero estarlo por el capital generado en otro punto del globo.

La relevancia de la estrategia de los inversores contribuye al desarrollo de situaciones especulativas así como a la aceleración de crisis, que pueden alcanzar proporciones dramáticas cuando son consecuencia de desinversiones importantes en una ciudad en favor de mercados urbanos más favorables en otro punto del globo o, eventualmente, de otras hipótesis de inversión, como Feagin (1987) muestra con el ejemplo de Houston.

Tradicionalmente, el mercado de oficinas era un subproducto del de viviendas obteniéndose en aquellos espacios que cambiaban de uso; después se desarrolló un mercado especializado de oficinas frecuentemente dinamizado por la intervención extranjera. La expansión del mercado de oficinas en Bruselas a inicios de los años 70 fue consecuencia de la intervención de promotores e inversores británicos anticipando la adhesión de su país a la Comunidad Europea. Acciones con el mismo origen fueron también importantes para el desarrollo del mercado especializado de oficinas en Francia desde finales de los 60. En Lisboa, por la misma época, comienza a encontrarse una oferta especializada de edificios de oficinas debido principalmente a renovaciones puntuales, pero es después de 1985, con la aproximación de la entrada del país en la Unión Europea que el proceso se acelera. Crecen las empresas extranjeras que se instalan en el país, aumenta la inversión directa desde el extranjero, parte de la cual se dirige al sector inmobiliario.

La inversión extranjera quiebra en 1986 pués la adhesión a la Comunidad determina un retraso de la inversión que se dispara en 1987, duplica después en 1988, para multiplicarse todavía por dos veces y media en 1989, midiéndose en dólares (Cuadro I). La inversión en inmuebles, pasado el decenio de retracción y crisis, se anima después de 1985 y

CUADRO I. Inversión extranjera autorizada (millones de dólares)

AÑO	TOTAL	INMOBIL.	CONSTRUCCIÓN
1980	124,6	3,7	1,3
1981	150,3	11,3	1,2
1982	122,7	6,1	1,7
1983	141,9	9,4	1,7
1984	188,8	14,7	1,3
1985	248,6	14,5	1,0
1986	163,8	34,4	2,1
1987	437,4	79,0	9,2
1988	959,0	211,8	53,0
1989	2215,8	542,6	205,5
1990	3289,3	986,0	202,2
1991	4247,8	980,4	194,2
1992	4375,3	1109,7	126,4
1993	1700,2	220,1	29,8

Fuente: IIE e ICEP con elaboración propia.

registra un gran crecimiento en 1987 y 1988. A partir de este año, en cuanto la inversión directa en las operaciones sobre inmuebles revela fluctuación, se verifica una estrategia de avance en dirección a la construcción civil que registra una importante inversión al final de la década. Efectivamente, como respuesta a la política de obras públicas emprendida por el gobierno como resultado de la aplicación de los fondos comunitarios y también para garantizar una posición en el mercado inmobiliario, se nota una adquisición y una toma de posición en empresas de construcción por extranjeros, principalmente españoles.

Un porcentaje muy significativo de la inversión directa extranjera en inmuebles se dirige a la región de Lisboa, donde se destaca la acción de promotores españoles (Revilla, BBV, Ferrovial), suecos (Aranas, Reinhold, Scandia, Bullfighter), franceses (Suez, P. Premier, Serete), holandeses (Arquiparque), ingleses (Heron), que actúan principalmente en edificios de oficinas, complejos mixtos y, más raramente, vivienda recalificada en la Avenida da Liberdade, área del Marquês de Pombal, Avenidas Novas y Campo Grande, aisladamente o en asociación con grupos portugueses, como el Amorim, y en los parques de oficinas suburbanos (Miraflores, Carnaxide, Quinta da Fonte). Diversos análisis apuntan, pues, hacia la concordancia entre el aumento de los promotores e inversores extranjeros en el mercado y la propia dinámica de la construcción urbana.

Para los inversores hay dos tipos principales de mercados inmobiliarios individualizados en el tiempo y en el espacio. Los mercados en que se privilegian las plusvalías a medio plazo realizadas con la reventa del bien inmobiliario y aquellas donde se busca un rendimiento a través del alquiler. En el caso francés la búsqueda de rendimiento predomina en los mercados de provincia, pues las rentabilidades locales (*rental yields*) son en general más altas (8 a 10%) que en París y los precios de los alquileres y de los inmuebles tienden a evolucionar en la misma proporción. Ya los mercados de plusvalías se sitúan casi exclusivamente en la región parisina y, en particular, en la propia ciudad de París donde los valores venales tienden a crecer más rápidamente que en la provincia Nappi (1994).

En términos de tiempo, esta dualidad remite hacia los ciclos inmobiliarios. En períodos de fuerte especulación el horizonte de aplicación se reduce, las perspectivas de plusvalías son privilegiadas en detrimento de los rendimientos locales, traduciéndose en una espiral ascendente de precios materializada en una sucesión rápida de compras y reventas. Una vez desaparecidas las esperanzas en las plusvalías, son los rendimientos locales los que vuelven a ser privilegiados por los diversos operadores. Se asiste entonces a la baja de los alquileres unida al exceso de oferta y a la crisis de lo inmobiliario, lo que lleva también a la tendencia al descenso del precio de los inmuebles traduciéndose en el aumento de la tasa de rentabilidad local. Con la entrada en la década de los 90 la venta de oficinas en Lisboa se calma y se detectan señales de crisis. El Heron Castilho vio reducirse el precio de las fracciones por tres veces en los últimos meses y continúa siendo difícil vender las oficinas a cerca de 540 c/m². En el edificio Monumental los precios caen casi un 30% desde que salió al mercado en octubre de 1992 y los alquileres, en marzo de 1994, se aproximan a los 4.000 escudos por metro cuadrado y mes. Los propietarios están negociando con los inquilinos períodos de "carencia de renta", esto es, espacios de tiempo durante los cuales quedan exentos del pago y que rondan los primeros seis meses de contrato, para contratos superiores a 5 años.⁴

En conclusión, podemos decir que, en los últimos años, se desarrolló un mercado inmobiliario preferentemente de oficinas y de residencia de lujo que funciona a escala internacional. Las alteraciones económicas más adecuadas para explicar su desarrollo son el proceso de terciarización y el nuevo papel de la inversión inmobiliaria en la valoración del capital, conjugado con el aumento de la facilidad de circulación de capitales.

La terciarización genera, por un lado, crecimiento del número de empresas y, consecuentemente, necesidad de espacio suficiente para alimentar un mercado especializado de oficinas. Por otro lado, determina la expansión de grupos de altos rendimientos que desa-

rollan nuevos estilos de vida asociados a la centralidad urbana, alimentando por tanto la demanda de residencia recalificada en el área interior y la revitalización del comercio y servicios en la misma área.

En la expansión del sector terciario desempeñan un importante papel las nuevas tecnologías y los procesos de desintegración vertical, que llevarán al crecimiento de las unidades que prestan servicios a las empresas, y a la reestructuración de los servicios financieros, dos vectores que es costumbre asociar a la emergencia de las ciudades globales. Crecen los "servicios avanzados" a las empresas, las actividades de I & D, las de gestión cada vez más compleja hacia actividades productivas segmentadas y geográficamente distintas, como por otra parte es conocido.

El desarrollo de la actividad financiera se traduce en las transformaciones verificadas en el volumen y en la organización de este sector, así como en la oferta de nuevos productos y servicios, asunto particularmente estudiado por Sassen (1991 a 94) que habla del establecimiento de una nueva *space-economy*. Se diversificarán las aplicaciones de capital, crecerán las actividades de consultoría y gestión, se forman servicios de ingeniería financiera, sociedades de capital de riesgo, de localización financiera, sociedades gestoras de fondos de pensiones, de planes de ahorro.

Los servicios a las familias también conocerán una expansión debido al aumento de los rendimientos y a cambios en los estilos de vida y en los patrones de consumo. Se cita por ejemplo, la importancia creciente de las comidas tomadas en los restaurantes, servidas a domicilio o precocinadas, la expansión de los servicios de limpieza a las empresas y a las familias, el desarrollo de los servicios de educación, cultura y recreo así como los de salud, en una sociedad en la que el tiempo de ocio aumenta y en la que crece la importancia atribuida a la conservación saludable del cuerpo y a la prevención de la enfermedad, pero principalmente al aspecto de los individuos. Se exalta el papel de la representación que exige ser bien parecido y cumplir determinados modelos teniendo después implicaciones, no sólo en los aspectos estrictamente clínicos que contribuyen al buen aspecto físico (dietistas, dentistas, cirujanos estéticos), sino también en la alimentación (poca sal, aumento de las legumbres y de la leche) y en los servicios que concurren para mantener la forma física (saunas, piscinas, gimnasios, masajes), además, naturalmente, de la moda.

La polarización de los rendimientos asociada a la emergencia de la sociedad terciaria postfordista, con nuevos ritmos y nuevas calificaciones de trabajo, contribuye a hacer aumentar la búsqueda de residencia de lujo en las áreas centrales para los cuadros bien pagados de las nuevas empresas, aunque el gusto por la centralidad por parte de este segmento obligue a reunir un marco de factores más amplio que incluye la dimensión familiar y los nuevos estilos de vida. Efectivamente, la expansión suburbana, con el incremento del tiempo y del costo de los trayectos pendulares, vino a dar nuevo valor a la centralidad. Las áreas del interior de la ciudad con comercio, espectáculos y servicios más sofisticados y diversos se disputan por artistas y jóvenes cuadros inmersos en sus carreras profesionales que se casan tarde, tienen pocos hijos e hijos tardíos.

El crecimiento de las empresas se ejerce cada vez más en un espacio global en el cual se desmoronan las barreras erigidas por las fronteras nacionales. Hay diversos estudios que relacionan el incremento del precio por metro cuadrado en las ciudades con el aumento de la presencia de empresas extranjeras, realidad fácil de verificar en Lisboa donde la adhesión a la Unión Europea fue acompañada de una importante instalación de firmas extranjeras, mercado-blanco preferencial para muchos de los proyectos más caros que se hacen en la ciudad. Acontecimientos promocionales como la Capital Cultural en 1994 y principalmente la Exposición Internacional de 1998 son bien vistos por los promotores inmobiliarios en la medida en que, sirviendo al "marketing" de la ciudad, pueden ayudar a aumentar el interés de empresas y de inversores extranjeros por la ciudad, con consecuencias en la demanda inmobiliaria y en el nivel de precios.

La formación de un mercado internacional se une todavía a una mayor facilidad de

circulación de capitales. El desarrollo de las multinacionales llevó a la inversión productiva en el exterior, pero con la globalización se asiste a la internacionalización de los procesos incluyendo los de la esfera financiera. Se compran acciones en Tóquio para vender en Londres y Nueva York unas horas más tarde, se venden en Londres edificios comprados en Madrid y Lisboa. Se cierran fábricas de automóviles en Catalunya para abrirlas en Setúbal y en el Brasil.

En otra parte analizamos (Salgueiro, 1992) el papel de algunos actores decisivos en la orientación de las inversiones y en la reconfiguración urbana, pero no queremos terminar sin referir que el carácter internacional del mercado inmobiliario se traduce en una fragilización creciente de las ciudades. Ellas compiten en el marco global para captar inversiones, negocios, empleo, turistas. Para eso los poderes públicos invierten en infraestructuras, mejoran la calidad del ambiente urbano y la imagen de la ciudad. Pero así como la inversión alimenta el boom y la especulación, la desinversión precipita a las ciudades a una crisis. Por tanto, es necesario prevenir éstas evitando los intereses meramente especulativos, a través de la captación de inversiones duraderas y articuladas con una política urbana de fijación de empresas y desarrollo local.

Bibliografía

- BEAUREGARD, R. (1991): "Capital restructuring and the new built environment of global cities, N. York and Los Angeles", *International Journal of Urban and Regional Research*, 15(1), Oxford: 90-105.
- BERRY, M.; HUXLEY, M. (1992): "Big Build: Property Capital the State and Urban Change in Australia", *International Journal of Urban and Regional Research*, 16(1), Oxford: 35-59.
- BOYER, M. CHRISTINE (1993): "The city of illusion: New York's public places" en KNOX, P. (ed.) (1993): *The Restless Urban Landscape*, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, pp. 111-126.
- CANABAL, J. ENRIQUE (1994): *El sector inmobiliario y el marketing*, Madrid, ASSI (Asesores de Servicios Inmobiliarios, S.L.).
- DIAMOND, D. (1991): "The city, the 'Big Bang' and Office Development", en HOGGART, K. y GREEN, D. (eds.), *London a New Metropolitan Geography*, Londres, Ed. Arnold.
- DUARTE, GENTIL P. (1993): *Investimento estrangeiro imobiliário na área metropolitana de Lisboa*. Tesis de maestrado en Geografía, FLUL (políc.).
- FEAGIN, JOE R. (1987): "The secondary circuit of capital office construction in Houston, Texas", *International Journal of Urban and Regional Research*, 11(2), Oxford, pp. 172-192.
- GAMIR, A. ORUETA (1986): "El mercado inmobiliario de oficinas en Madrid", *Estudios Geográficos*, 185, Madrid, pp. 449-465.
- GEOIDEIA-ISMERI (1992): *Estudo das Actividades Terciárias em Lisboa*, Lisboa: CML (policopiado).
- HALLA, A. (1988): "Land as a financial asset: the theory of urban rent as a mirror of economic transformation", *Antipode*, 20(2), pp. 79-101.
- HARVEY, D. (1985): *The Urbanization of Capital. Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*, Oxford, B. Blackwell.
- HARVEY, D. (1987): "Flexible accumulation through urbanisation: reflections on 'Post-Modernism' in the American City", *Antipode*, 19(3), pp. 260-86.
- KNOX, P. (ed.) (1993): *The Restless Urban landscape*. Englewood Clifs, N.J., Prentice Hall.
- KRATKE, S. (1992): "Urban land rent and real estate markets in the process of social restructuring: the case of Germany", *Society and Space*, 10(3), pp. 245-264.
- LEFEBVRE, H. (1974): *La production de l'espace*, Paris, Anthropos (2ª ed. 1981).
- LEWIS, P. (1983): "The Galactic metropolis" en R.H. PLATT y G. MACINKO (eds.): *Beyond the Urban Fringe*, Minneapolis, Univ. of Minnesota Press, pp. 23-49.
- MALEZIEUX, J. (1990): "Immobilier d'entreprise et mode de production flexible. Le cas de l'agglomération parisienne", en BENKO, G. (coord.): *La Dynamique spatiale de l'economie*

- contemporaine*, La Garenne-Colombes, Ed. de l'Espace Européen, pp. 309-317.
- MALEZIEUX, J. (1993): "Immobilier d'entreprise et dynamique métropolitaine: la métropole du Nord, métropole européenne", *Hommes et Terres du Nord*, 1/93, pp. 26-33.
- MATHEW, M. R. (1993): "Towards a general theory of suburban office morphology in North America", *Progress in Human Geography*, 17(4), pp. 471-489.
- NAPPI, I. (1994): "Demande d'investissements immobiliers, formation des prix et localisation des espaces de bureaux en site urbain", *Colloque International Villes, Entreprises et Société à la veille du XXIe siècle*, Lille.
- PINÇON, M. y PINÇON-CHARLOT, M. (1992): *Quartiers bourgeois, quartiers d'affaires*, París, Payot.
- RIBEIRO, L.C. QUEIROZ (1993): "The formation of development capital: a historical overview of housing in Rio de Janeiro", *International Journal of Urban and Regional Research*, 17(4), Oxford, pp. 547-558.
- ROSIERS, FRANÇOIS DES (1987): "Finance and property: the role of institutional property investment in British and Canadian real estate", *Progress in Planning*, 28(2), pp. 77-193.
- SALGUEIRO, T. BARATA (1992): "A produção do espaço de escritórios em Lisboa", *Estudos de Economia*, 13(1), Lisboa, pp. 3-27.
- SASSEN, S. (1991): *The Global City. New York, London, Tokyo*, Princeton N.J., Princeton Univ. Press.
- SASSEN, S. (1994): "Urban Impacts of economic globalization: New York city and the broader context", *Colloque International Villes, Entreprises et Société à la veille du XXIe siècle*, Lille (no publicado).
- SOUZA, M^a ADÉLIA (1994): *A Identidade da Metrópole. A verticalização em São Paulo*, São Paulo, HUCITEC y Ed. de la USP.
- WHITEHAND, J. W. R. (1990): "Makers of the residential landscape: conflict and change in outer London", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 15, pp. 87-101.
- WHITEHAND, J. W. R. (1994): "Development cycles and urban landscapes", *Geography*, 342, 79(1), pp. 3-17.

Notas

¹ Una versión preliminar se presentó en la Conferencia Regional de la UGI, Praga, 1994.

² Profesora Asociada de la Universidad de Lisboa, investigadora del CEG y del CEGIC. Depart. de Geografia, Faculdade de Letras, Cidade Universitária, 1699 Lisboa Codex. Fax: (351-1) 796 00 63.

³ N. del T., proceso conocido como *gentrification*.

⁴ *Expresso*, 17.3.1994.

Resumen

NUEVOS PRODUCTOS INMOBILIARIOS Y REESTRUCTURACIÓN URBANA

En la primera parte del artículo hacemos una breve caracterización de los nuevos productos (vivienda de lujo y oficinas) que marcan los paisajes urbanos en general y muy concretamente el de Lisboa.

El análisis de la oferta de vivienda de lujo y de oficinas en la ciudad se ha basado en anuncios publicados en un semanario durante un año y en entrevistas a promotores inmobiliarios (Figs. 1 y 2). Los nuevos productos inmobiliarios se destacan en el paisaje urbano porque implican diversas rupturas con la forma tradicional de hacer la ciudad, especialmente en términos de dimensión, uso y localización, contribuyendo a la producción de nuevas centralidades, en puntos donde la accesibilidad facilitada por las nuevas infraestructuras y reforzada por el establecimiento de empresas de prestigio lo que, a su vez, refuerza la capacidad de atracción del lugar y contribuye a su prestigio a nivel simbólico.

En la segunda parte se intenta explicar estos nuevos hechos. Se comienza por citar las contribuciones teóricas que permiten comprender las dinámicas identificadas, desde las escuelas de economía urbana preocupadas con la formación de los precios del suelo, a las corrientes próximas de la economía marxista que privilegian el papel de los diversos actores. Se constata que, en los últimos años, se desarrolló un mercado inmobiliario preferentemente de oficinas y de vivienda de lujo que funciona a escala internacional. Las alteraciones económicas que permiten explicar su desarrollo son el proceso de terciarización y el nuevo papel de la inversión inmobiliaria en la valorización del capital, conjugado con el aumento de la facilidad de la circulación de capitales.

Para finalizar se alerta del hecho del carácter internacional del mercado inmobiliario que se traduce en una fragilidad excesiva de las ciudades porque, si la inversión necesaria para dar competitividad alimenta el *boom* y la especulación, una desinversión posterior precipita la crisis.

Palabras clave: oficinas, producción de espacio urbano, mercado inmobiliario.

Resumo

NOVOS PRODUTOS IMOBILIARIOS E REESTRUTURAÇÃO URBANA

Na primeira parte do artigo fazemos uma breve caracterização dos novos produtos (habitação de luxo e escritórios) que estão a marcar as paisagens urbanas em geral e muito concretamente a de Lisboa.

A análise da oferta de habitações de luxo e de escritórios na cidade foi baseada em anúncios publicados num semanário durante um ano e entrevistas a promotores imobiliários (figs. 1 e 2). Os novos produtos imobiliários destacam-se na paisagem urbana porque implicam diversas rupturas com a forma tradicional de fazer cidade, designadamente em termos de dimensão, uso e localização contribuindo para a produção de novas centralidades, em pontos onde a acessibilidade propiciada por novas infraestruturas é reforçada pelo estabelecimento de empresas prestigiadas o que, por sua vez, reforça a capacidade de atracção do sítio e contribui para o seu prestígio a nível simbólico.

Na segunda parte procuram-se explicar estes factos novos. Começa-se por rever os contributos teóricos que permitem compreender as dinâmicas identificadas, desde as escolas da economia urbana preocupadas com a formação dos preços do solo, às correntes próximas da economia marxista que privilegiam o papel dos diversos actores. Constatase que, nos últimos anos, se desenvolveu um mercado imobiliário preferencialmente de escritórios e de habitação de luxo que funciona à escala internacional. As alterações económicas mais pertinentes para explicar o seu desenvolvimento são o processo de terciarização e o novo papel do investimento imobiliário na valorização do capital, conjugado com o aumento da facilidade de circulação de capitais.

Para finalizar alerta-se para o facto do carácter internacional do mercado imobiliário se traduzir numa fragilização acrescida das cidades porque, se os investimentos necessários para as tornar competitivas alimentam o *boom* e a especulação, o desinvestimento precipita-as na crise.

Palavras-chave: escritórios, produção do espaço urbano, mercado imobiliário.

Summary

REAL ESTATE NEW PRODUCTS AND URBAN RESTRUCTURING

In the first part of the paper we present the new products of Lisbon urban landscape (luxury housing and office buildings). We point out that the new buildings break the traditional form of city production in several ways, from their scale to the use and the location pattern they present. Besides, they also contribute to the creation of new centralities in the urban space.

In the second part we try to understand the new trends identified. After reviewing the main theoretical approaches to the process of urban transformation, we look at the economic changes more relevant to explain the recent development of a busy market for office space and high standing housing that works in a world-wide scale. They seem to be the tertiarization trend and the new role of estate investment in capital valuation combined with increased facilities in the circulation of the capital.

We finish with the question of the position of the cities under this internationalization of the real estate markets.

Key words: office space, real estate, production of built environment.