

I N F O R M E

SOBRE REMODELACION URBANA EN EL SECTOR PONIENTE
DE LA COMUNA DE SANTIAGO

por Salvador Valdés Pérez
Arquitecto

4. Economía

5. Legislación

6. Propuestas

7. Precios

INDICE

1. Fundamentos
2. Resumen del Procedimiento
3. Apertura de un Poder de Compra
4. Análisis de las Ofertas
5. Negociación
6. Consignación - Mandato
7. Ordenanzas, Financiamiento, Bonificaciones
8. Aportés de obras municipales
9. Licitación
10. Formalización
11. Conclusión

1. FUNDAMENTOS

En el Boletín Estadístico de la Cámara del mes de Abril recién pasado, se publicó un Informe hecho por el Arquitecto suscrito, sobre Remodelación Urbana en General. Los conceptos allí desarrollados permiten tener una idea cómo podría efectuarse en Chile un proceso de Remodelación.

El presente Informe presupone la lectura del anterior, y constituye una Alternativa Especial, adecuada a la posición actual de la Autoridad y a la existencia de un sector de Santiago que presenta condiciones atípicas.

Esta Alternativa Especial tiene los siguientes fundamentos y características:

- 1.1. Reconoce las dificultades en cuanto a que autoridades de nivel nacional promuevan y participen en un proceso general de Remodelación Urbana.
- 1.2. Supone como probable que una Autoridad de nivel local, como es la Municipalidad de Santiago, pueda estar interesada en promover dicho proceso de Remodelación en un caso especial, cual es el sector Santiago Poniente.
- 1.3. Reconoce las dificultades actuales de aplicar acciones de expropiación para obtener terrenos para Remodelación.
- 1.4. Se basa en que en el Sector Poniente de la Comuna de Santiago, alrededor del 50% del área de dominio particular está desocupada, a causa de demoliciones ya hechas o de edificios muy dañados por los sismos.

Esta situación aliviaría de gran manera los problemas de la Fase "Desocupación" tratados en el Informe anterior.

- 1.5. Se basa en que prácticamente no existe demanda para adquirir terrenos en dicho sector, tanto más cuanto la gran mayoría de ellos son de poca superficie. Tampoco existe una demanda interesante por arriendos.

Esta situación hace que la rentabilidad para los propietarios sea bajísima o negativa, lo cual facilitaría mucho, en lo financiero, la Fase "Adquisición del Suelo" tratada en el informe anterior.

- 1.6. Finalmente, se basa en que la Municipalidad de Santiago dispondría de un agente ejecutor no limitado por las trabas legales ordinarias de los Municipios, cual es la Corporación de Desarrollo de Santiago, en adelante "la Corporación".

Sobre la base de las premisas indicadas, se ha elaborado esta "Alternativa Especial de Remodelación, acerca de la cual es preciso tener presente:

- a. Que no pretende reemplazar a una Política Nacional y General sobre Remodelación, como la indicada en el Informe anterior, sino ser un intento de solución de emergencia.

- b. Que esta “Alternativa Especial” exige una gestión bastante imaginativa, flexible, ágil, sin la cual probablemente fracasaría.
- c. Que de ninguna manera su éxito es seguro, lo cual aconseja que al presentarla a la opinión pública se aclare que los auténticos agentes serán los propietarios del sector y las empresas inmobiliarias, reservando al Municipio sólo el papel de promotor, coordinador, colaborador y catalizador de gestiones entre privados.

Vistos los antecedentes explicados, pasamos a proponer el procedimiento.

RESUMEN DEL PROCEDIMIENTO

1. Apertura de un “Poder de Compra” de terrenos, organizado por la Corporación. Llamado público a los propietarios del sector.
2. Análisis de las ofertas.
3. Negociación con los grupos de concurrentes pre-seleccionados.
4. Otorgamiento de Mandatos para vender, o contratos de consignación de los propietarios a la Corporación.
5. Definición de Ordenanzas.
6. Definición de financiamiento especial del Banco del Estado para adquirir los terrenos.
7. Definición de las bonificaciones de SERVIU para los compradores de las futuras viviendas.
8. Definición de aportes de obras municipales para los sectores donde estén ubicados los terrenos seleccionados.
9. Licitación de los grupos de terrenos, llamada por la Corporación.
10. Formalización de las compras-ventas de los terrenos, haciendo uso de Corporación de los mandatos indicados en 2.4.
11. Colaboración y supervisión de la Corporación en el posterior proceso de demolición, permisos de edificación, construcción, comercialización, etc.

continuación se explica cada etapa.

3. APERTURA DE UN PODER DE COMPRA.

La Corporación invitará públicamente a los propietarios del sector, a ofrecer en venta sus propiedades, bajo las siguientes condiciones:

- 3.1. Explicará claramente el propósito de la gestión.
- 3.2. Explicará que en el sector existen aproximadamente 1 millón de M² de terrenos desocupados o casi desocupados, y que se trata de adquirir sólo hasta 100.000 M² o sea, hasta el 10% de la oferta teórica.
- 3.3. Explicará que las ofertas se seleccionarán por precio, ubicación y colindancia entre los terrenos ofrecidos.
- 3.4. Establecerá un precio tope para estudiar ofertas, de X UF/M², para cada subsector. A la vez, explicará que, si el precio resultante de la posterior licitación de los grupos de terrenos, resultara mayor, el excedente sobre X UF/M² se distribuirá en un ciento por ciento para los propietarios, y otro porcentaje para la Corporación.
- 3.5. Los propietarios deberán estar en condiciones de entregar títulos sanos de sus inmuebles, y de entregar éstos desocupados dentro del plazo que se indique.
- 3.6. La invitación deberá publicitarse muy bien; deberá organizarse una oficina que responda consultas; deberá elaborarse formularios para las ofertas; deberá fijarse un plazo para su entrega de ofertas, y éstas se abrirán ante Notario.

4. ANALISIS DE LAS OFERTAS

Mediante contratación de profesionales privados (arquitectos, abogados y economistas) la Corporación debe estar en condiciones de analizar las ofertas en un plazo muy breve para publicar su pre-selección. Esta podría incluir una cantidad de M² superior a la que se propone negociar.

En el análisis de las ofertas, será determinante la colindancia de los terrenos entre sí, y la cercanía de los distintos grupos de terrenos entre sí. Esto permitiría lograr la "masa crítica" que es indispensable para el éxito de la posterior comercialización (ver párrafo 1.2. b) del Informe anterior).

Si las ofertas no llenan los requisitos para llegar a una Remodelación exitosa, es preferible declarar cancelada la operación, haciendo públicos y transparentes los motivos. En tal caso, si bien la Corporación habría perdido tiempo y dinero, el fracaso de la gestión no debería afectar al Municipio, sino que éste deberá salir fortalecido por haber promovido una operación imaginativa que se manejó con transparencias, y que falló por causas ajenas a él. Además, quedaría como balance positivo haber movido a la opinión pública y a otras autoridades, en torno a un tema que interesa mucho a la ciudadanía.

Si las ofertas resultaran positivas, se pasaría a la etapa siguiente.

NEGOCIACION

Las ofertas incluirán, naturalmente, precios y condiciones heterogéneos.

La Corporación establecerá promedios de precios por sub-sector, valorizará ciertas ubicaciones con respecto a otras; evaluará los grupos de terrenos más interesantes, etc.

De lo anterior nacerán, probablemente, contra-ofertas colectivas a grupos de propietarios vecinos. Estas podrán incluir a algún propietario que no presentó oferta, pero cuyo terreno resulta necesario para formar los lotes grandes.

Todo lo anterior, y otras gestiones que no es del caso explicitar, constituirán la etapa de "Negociación". En ella será decisivo que el representante de la Corporación actúe con la mentalidad, agilidad y poder de decisión propios de un gerente comercial de una empresa privada.

Después de los acuerdos comerciales, se iniciarán de inmediato los estudios de títulos, chequeos de superficies y condiciones de ocupación, etc., para pasar a la etapa siguiente.

CONSIGNACION – MANDATO

Los propietarios con quienes la Corporación haya llegado a acuerdo, suscribirán con ésta un contrato de consignación, que incluirá un mando para vender sus propiedades.

En el contrato se establecerá precios mínimos, distribución del posible excedente sobre el mínimo, plazos para cada acción, etc. El mandato deberá declararse irrevocable, y vincularse de alguna manera a la esencia del contrato y/o a multas, para reforzar la irrevocabilidad.

ORDENANZAS, FINANCIAMIENTO, BONIFICACIONES.

Los tres grupos de gestiones deberán estar decididos antes de iniciar todo el proceso.

En embargo, se indican en el presente orden, sólo porque son condiciones que se incluyen en las Bases Administrativas de la etapa N° 9 (Licitación).

Con respecto a las Ordenanzas, se supone que previamente habrán sido revisadas en cuanto a que ellas permitan la mayor libertad de diseño para la Remodelación, no obstante que protejan el uso del suelo en el sentido del Bien Común. En otras palabras, la Ordenanza no deberá ser "diseñista", o sea, no debe fijar alturas, ni continuidades, pero sí definir coeficientes de ocupación de suelo, constructibilidad, etc.

Con respecto al financiamiento para la adquisición de los terrenos, sería conveniente que previamente se haya acordado con la autoridad económica y/o el sistema bancario, una fórmula de tasa, plazo y garantía que facilite a las empresas inmobiliarias la compra de los

terrenos, sin dificultarles el financiamiento más grueso que deberán hacer para la construcción.

Con respecto a las bonificaciones especiales para los compradores de las futuras viviendas nos remitimos al párrafo 5 y Anexo 2 del Informe anterior. Esta gestión debe estar acordada previamente con el Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

8. APORTE DE OBRAS MUNICIPALES

Una vez seleccionados los grupos de terrenos que se licitarán, el Municipio decidirá las versiones que hará en los espacios públicos cercanos a ellos.

Estas podrán ser: pavimentación, iluminación, plazas, jardines, señalización, edificios, equipamiento, etc.

9. LICITACION

9.1. En su calidad de consignatario - mandatario de los propietarios cuyos terrenos seleccionaron, la Corporación convocará a una licitación pública para enagenar terrenos. En esta etapa se incluye:

- Registro Especial de empresas.
- Bases Administrativas.
- Recepción y análisis de las propuestas.

9.2. El Registro Especial debe estar orientado hacia empresas inmobiliarias, sean o no constructoras. Será determinante para incluirlas, su capacidad económica y experiencia comercial en el campo inmobiliario. Esta distinción es importante porque una inmobiliaria puede contratar el diseño y la ejecución con terceros. Ello no impediría que también se inscriban empresas constructoras, asociadas o no con arquitectos, siempre que cumplan las exigencias propias de lo inmobiliario.

9.3. Las Bases Administrativas considerarán, entre otras, las siguientes condiciones:

- a. El licitante deberá presentar un Anteproyecto que definirá, esencialmente, los siguientes aspectos:
 - Volumetría (incluye alturas, etc.)
 - Espacios libres y su tratamiento.
 - Programa (tipo de vivienda y sus servicios comunes y equipamiento).

- Estacionamientos.
- Relación urbana y arquitectónica con edificios existentes cercanos que se consideren definitivos.

Será facultativo incluir la planimetría interior de las viviendas.

El Anteproyecto deberá cumplir estrictamente con la Ordenanza (ver párrafo 7).

- Con respecto a los precios, las Bases fijarán el mismo mínimo establecido en los contratos de consignación.
- Con respecto a la forma de pago, será fijada por las Bases. Estimamos que la siguiente puede ser conveniente:
 - 50% del mínimo, al contado.
 - 50% del mínimo, a 1 año plazo, con reajuste e interés. Esta cuota podrá financiarse sin problema de garantías para la empresa, pues a esa fecha el valor del terreno estará incrementado con la edificación.
 - El excedente sobre el mínimo se pagará, reajustado y con intereses, en un plazo coincidente con la comercialización de las viviendas.
- Los licitantes deberán formular los plazos –por etapas y/o totales– en que ofrecen ejecutar la obra.
- Las Bases establecerán las garantías que deberá entregar el proponente favorecido, para efectos de cumplimiento de proyectos, plazos, etc.

El análisis de las propuestas pasará por un primer tamiz, que se referirá al Anteproyecto.

Este se realizará primeramente si cumple o no con la Ordenanza. Los que cumplan, serán conocidos por una Comisión especial de Arquitectos “notables” (Decanos Universitarios, Premios Nacionales de Arquitectura, etc.) que tendrá la facultad de vetar aquellos Anteproyectos que a su juicio deterioren el entorno urbano, o no aseguren una aceptable calidad de vida de los futuros habitantes de la Remodelación.

Reconocemos que estos aspectos cualitativos son difíciles de comprobar, pero no por ello deben estar ausentes de la calificación de la propuesta. En las políticas de

Remodelación que se han aplicado en otros países, el análisis cualitativo de proyectos tiene primera prioridad. Por lo demás, esta calificación aumentará prestigio ante la opinión pública, de toda la operación, la cual es importante por su éxito y para poder repetirla.

- 9.5. Las propuestas cuyos Anteproyectos cumplan con la Ordenanza y no sean vetadas por la referida Comisión, se decidirán en función del más alto precio ofrecido.

10. FORMALIZACION

Asignada la o las propuestas de compra de los terrenos, se formalizarán las escrituras continuará el proceso en la forma ya esquematizada.

11. CONCLUSION

El objetivo del presente Informe ha sido desarrollar esquemáticamente una idea de procedimiento de Remodelación para un caso atípico cual es el Sector Poniente de la Comuna de Santiago.

Dadas sus características, creemos que es factible, y que su inicio dependerá de la voluntad política de las Autoridades.

Salvador Valdés Pérez.
Arquitecto.