

Área de Estudios Sobre la Industria Argentina y Latinoamericana (AESIAL)
VI Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios
Buenos Aires, 2 al 4 de agosto de 2017

Fijar, producir, traducir: consultores inmobiliarios en Buenos Aires y la internacionalización del real estate comercial (1991-2001)

Dra Ivana Socoloff

IEALC-UBA-CCCoop

ivisoc@gmail.com

[se autoriza la publicación de este trabajo en CD]

Resumen:

El objetivo de este breve trabajo es contribuir a la comprensión de los procesos de fijación de capitales en el territorio, a partir de analizar el rol de uno de los actores que median en ellos: los consultores inmobiliarios. Discutiendo con miradas mecánicas sobre la financiarización del sector inmobiliario, nos abocamos específicamente a describir las trayectorias y tareas de los “consultores internacionales en real estate”, encargados principalmente de proveer servicios de consultoría en el segmento comercial inmobiliario. Su rol activo en el anclaje de capitales internacionales, basado en saberes del mercado local, los posiciona como agentes centrales de la producción urbana que sin embargo permanecen poco estudiados. Sus tareas de traducción de lógicas y técnicas de cálculo internacionales, que actúan en un espacio de racionalidades compartidas, otorgan los marcos a partir de los que se producen saberes sobre la ciudad y, por lo tanto, se produce la ciudad. Su creciente participación en los medios de comunicación, seminarios y congresos del sector, convierte a estos consultores en verdaderos “expertos” en la facilitación del ingreso de capitales internacionales al segmento del real estate. Fijar, traducir, producir son entonces tres procesos en los que participan estos expertos urbanos en el marco de una internacionalización del mercado de propiedades y consolidación del segmento de oficinas para renta.

Palabras clave: consultores inmobiliarios – brókers inmobiliarios – capital *fix* – internacionalización del real estate

Introducción

En 2015, las secciones de “real estate”¹ de los principales diarios del mundo se hicieron eco de una operación de gran importancia para el mercado inmobiliario mundial. Se trata de la fusión de dos de las mayores proveedoras de servicios inmobiliarios: Cushman y Wakefield, originaria de Estados Unidos y creada en 1917, y DTZ, originaria de Inglaterra cuyos orígenes pueden remontarse hasta 1784. Esta fusión ha dado lugar a la creación de una megacorporación de asesoría en bienes raíces de 43 mil empleados en todo el mundo. Este acontecimiento puede analizarse en línea con el reciente crecimiento y la concentración de estas empresas a nivel internacional, concomitante con el desarrollo de emprendimiento de oficinas y otros inmuebles comerciales para renta en todas las llamadas “ciudades globales” (Lizieri, 2009).

A su vez, la consolidación de un mercado de oficinas para renta a nivel internacional que viene ocurriendo desde los años 90s se explica por la conveniencia para las grandes corporaciones de quitar los inmuebles de sus balances, es decir, de externalizar su parque inmobiliario (Nappi-Choulet, 2009) a fin de obtener mejores calificaciones financieras (Halbert, 2013). Así, por ejemplo, se obtendrían mejores tasas de retorno sobre sus activos que impactarían también sobre el valor de sus acciones. También, del lado de los inversores, ha existido una búsqueda de lucrar con las asincronías de los ciclos inmobiliarios en las diferentes ciudades, diversificando su cartera. Producto de los mencionados procesos, se observa que las actividades y las técnicas ligadas a la expansión de la inversión en oficinas se han internacionalizado, *vis-à-vis* un mayor nexo entre el sector financiero y la inversión en real estate comercial (Halbert *et.al.*, 2014a).

Con el desarrollo del mercado para renta, los productores de oficinas (llamados “desarrolladores”, “desarrollistas” o “promotores inmobiliarios”) están progresivamente más vinculados con los mercados de capitales, por un lado, y con los inversores, por el otro. De modo tal que, este nuevo tipo de productor -devenido desarrollador- debe atender no sólo la demanda de oficinas en un territorio determinado, sino también las tasas de rentabilidad esperadas por los inversores, muchas veces internacionales. Lo cual, nos coloca frente a un nuevo tipo de relaciones que conectan, por un lado, a inversores con desarrolladores y a estos, a su vez, con el espacio construido y el territorio. Estas relaciones,

¹ Real Estate: Refiere a las actividades vinculadas a los bienes inmuebles o bienes raíces. En este trabajo se alude particularmente a las consultoras de bienes inmuebles comerciales. El uso del término en inglés se ha generalizado en el idioma español. En Argentina, dicha generalización se manifiesta en el hecho de que el principal evento corporativo (en volumen y cantidad de asistentes) dedicado a la actividad inmobiliaria se denomine “Expo Real Estate”.

por su parte, se producen en el marco de entramados sociales histórica y geográficamente específicos.

En este sentido, los procesos de fijación de capitales, es decir, de transformación de capital de inversores internacionales en edificios de oficinas espacialmente localizados en este caso, está mediada por una diversidad de actores, que van desde gerentes financieros, consultores internacionales, planificadores, abogados, constructores, etc. (Halbert y Rutherford, 2010). El estudio de los cuales ha sido objeto de numerosos trabajos que han remarcado cómo las estrategias espaciales de los inversores son traducidas, negociadas, ajustadas y algunas veces resistidas por esta serie de mediadores y actores locales. En línea con ello, en este trabajo nos proponemos aportar al estudio de algunos de estos *mediadores*, los “consultores internacionales”, actores que son a la vez “locales” y “globales”; tratando de entender su papel en la producción urbana y contar su historia en Buenos Aires. Lo haremos con la complejidad y desafíos de documentar estos procesos en ciudades como Buenos Aires, donde la información es escasa, y los procesos de “internacionalización” no pueden ser pensados como lineales ya que acompañan el ritmo de las marchas y contramarchas de las economías llamadas “emergentes”. Para llevar adelante esta tarea, recurriremos al estudio del rol de los consultores en la emergencia de un mercado de propiedades de oficinas en Buenos Aires en el período que va desde 1989 a 2001, caracterizado por atraer inversiones internacionales al segmento².

El trabajo está organizado de la siguiente manera. En primer lugar, presentamos reflexiones teóricas que dan cuenta del rol de los mediadores en la fijación de capitales financieros internacionales, en el marco de la consolidación del segmento de oficinas para renta, describiendo brevemente algunas de las especificidades y condiciones de posibilidad de este segmento en Buenos Aires durante la década de los 90s, para entender su emergencia y el rol de los consultores. En segundo lugar, describimos el proceso de ingreso y alianza de los consultores internacionales con las inmobiliarias locales, a fin de aportar elementos sobre la constitución de redes y procesos de traducción. En el tercer apartado, analizamos las tareas de estos consultores en la producción de saberes expertos sobre el “real estate” en la ciudad y, consecuentemente, en la producción *de* la ciudad. Finalizaremos este trabajo con

² En términos metodológicos, la investigación tiene carácter cualitativo. En particular, se recurrió a una gran serie de documentos de consultores, brokers, cámaras empresariales y desarrolladores así como 41 entrevistas a estos actores. También se hicieron observaciones en 15 eventos y ferias del sector en los últimos 6 años, así como se procesó material visual. Se accedió asimismo a documentos públicos, legislación, permisos de obra, etc. En el caso de los desarrolladores, se consultó también información financiera de las compañías públicas. La presa general y específica del sector, nacional y extranjera constituyó asimismo un elemento clave. Desde ya vale mencionar que, por tratarse de un mercado muy pequeño, existe una importante escases de datos producidos públicamente, por lo cual las series estadísticas y fuentes citadas refieren en general al trabajo de las consultoras.

conclusiones provisionarias sobre los efectos de su participación en la producción de la ciudad.

El spatial-fix de los capitales financieros internacionales y algunas especificidades del mercado local

Los debates sobre las transformaciones en el mercado de real estate en el mundo destacan que en las últimas décadas las innovaciones financieras han producido importantes transformaciones en el sector³. En particular, en lo que refiere a regímenes de propiedad y exposición de fondos internacionales a tenencias vinculadas al real estate, que incluyen también la transformación en el financiamiento y la deuda implicada en la producción. Los cambios que se destacan tienen que ver con: a) la existencia de inversión directa por medio de vehículos financieros especialmente creados a tal fin, geográficamente diversificados, que permiten a grandes y pequeños inversores exponer sus carteras a productos inmobiliarios a nivel global, b) el crecimiento de los vehículos de ‘private equity’ inmobiliarios que permiten la fragmentación de la propiedad y c) la creación de productos estructurados a partir de grandes exposiciones a deuda, sobre todo en los fondos con estilos oportunistas de inversión (Lizieri y Pain, 2013: 446).

Desde nuestra perspectiva, estos procesos están conectados con transformaciones en el sistema capitalista producidas entre los años 60s y 70s. Al respecto, Harvey planteaba en términos de *spatial fix* el vínculo entre la acumulación financiera y los procesos urbanos en las ciudades (1982, 1985). En el sentido de que el capitalismo no sobreviviría sin ser geográficamente expansivo, buscando perpetuamente “*spatial fixes*” para sus contradicciones. La palabra *fix*, debe entenderse en su doble acepción: tanto como “fijaciones” y como “soluciones” a las contradicciones del proceso productivo (Harvey, 2010 y 2012). Ahora bien, como el programa de investigación abierto por Harvey propone, es necesario analizar *cómo* la sobreacumulación se fija en el espacio y- agregamos- se traduce (*translate*), entendiendo este proceso como no mecánico ni automático. Al traducirse y fijarse, se traslada (*translate*)⁴, generando, a su vez, nuevas contradicciones.

En este sentido, el capital financiero juega un rol central en relocalizar inversiones en el tiempo y en el espacio. Y dado que para circular/fijarse, el capital se vale de condiciones

³ El término “sector” es utilizado en el marco de este trabajo en sentido laxo para designar un conjunto de actividades ligadas al financiamiento, producción y comercialización de bienes inmobiliarios. Los contornos de este “sector” son de difícil definición debido justamente a las complejas transformaciones en todo el proceso productivo de este tipo de bienes en los últimos años.

⁴ La noción de traducción/traslación como *translate* está inspirada en el texto de Rose y Miller (1992), sin mantener relación con el proceso de gubernamentalidad neoliberal que los autores describen siguiendo a Foucault. La pretensión aquí es resaltar las mediaciones que aparecen entre ciertas racionalidades y tecnologías cuando operan en una situación histórica y geográficamente determinada.

creadas en entramados sociales históricos y geográficamente determinados, los modos de regulación sobre el sector financiero a nivel nacional e internacional resultan relevantes para el análisis. También las regulaciones urbanas de orden local participan de estas dinámicas, así como aquellos que resisten la localización de inversiones. El proceso de fijación implica entonces a los actores que traducen/trasladan ciertas racionalidades sobre el espacio que se producen y circulan a “nivel global”.

Buscando indagar sobre estos procesos, diversas investigaciones han realizado aportes recientes, constituyendo un campo de trabajos aún en expansión. En particular, la crisis financiera marcó la emergencia de nuevos estudios sobre las relaciones entre inversiones financieras e impactos sobre el sector del real estate. Estos trabajos articulan un gran arco de temáticas que van desde los análisis de la crisis de hipotecas y su impacto en el sector residencial (Aalbers, 2012 y 2013; Fields y Uffer, 2014; Forrest y Hirayama, 2014) a los estudios sobre el rol de los inversores (entre otros, Corpataux *et.al.*, 2009; David y Halbert, 2013a; Henneberry y Mouzakis, 2014; Lizieri y Pain, 2014), el papel de los consultores y la circulación de ideas (Bitterer y Heeg, 2012; De Magalhães, 2001 y 2002; Hagerman, Clark y Hebb, 2007; LaPier, 1998; Weber y O’Neill-Kohl, 2013), a las investigaciones sobre los vínculos entre inversiones financieras y las dinámicas en juego en la elaboración e implementación grandes proyectos urbanos (Guironnet, *et.al.*, 2015; Kaika y Ruggiero, 2013; Savini y Aalbers, 2015; Theurillat y Crevoisier, 2013; Weber, 2010). Estos nuevos estudios se asientan sobre otros anteriores (e.g. Ball, 1994; De Magalhães 1999; Keogh y D’Arcy, 1994 o aún Topalov, 1974) y han procurado entender desde diversas miradas teóricas las *mediaciones* que existen en la fijación del capital financiero.

Sin duda, en tanto la mirada estuvo focalizada sobre todo en los primeros niveles de la cadena de mediaciones (inversores y fondos), menos atención se ha prestado al rol activo de los consultores locales y los desarrolladores en el proceso de localización de inversiones. Y aún más, poca atención han recibido estos actores en el “hemisferio sur”, presentados muchas veces como meros “receptores” de inversiones, con algunas recientes excepciones (e.g. Cattaneo Pineda, 2011; David, 2013; Sanfelici, 2013; Socoloff, 2013 y 2015a; Rouanet y Halbert, 2015; Sanfelici y Halbert, 2015). Este trabajo se pone entonces en línea con estas últimas investigaciones que resaltan las dinámicas en otros territorios, sin ignorar que el capitalismo es un sistema económico global (Harvey, 2010).

Para ello, en términos teóricos, esta investigación se vale de la tradición de la economía política marxista, especialmente en la tradición de la geografía marxista, reconociendo sin embargo algunos de los aportes que han realizado los pensadores “postfoucaultianos” (e.g.

Miller y Rose, 1990; Rose y Miller, 1992) en sus aproximaciones al pensamiento de Latour (1987) para entender las redes, actores, dispositivos, técnicas actúan en tanto *mediaciones*, en este caso, creando/produciendo los llamados “mercados de real estate”. Este cruce, que ya ha sido intentando (Christopher, 2014), se propone abonar al puente programáticamente diseñado por el pensamiento de Harvey (1985) que conecta a la teoría marxista con procesos histórico y geográficamente situados.

Ahora bien, para entender el papel de los consultores, es necesario en primer lugar comprender el funcionamiento del mercado inmobiliario local. Por eso, nos referiremos al mercado de propiedades comerciales de renta en Argentina, el cual muestra algunas peculiaridades y similitudes con respecto a la situación regional y mundial. Al respecto, un primer elemento a destacar es que Buenos Aires ha sido la sede preferida de grandes empresas internacionales que se instalan en Argentina. También constituye una de las ciudades privilegiadas a nivel regional a la hora de atraer inversiones, como se observa en el hecho de que Buenos Aires es vista como una ciudad con gran “conectividad” temprana, señalando el interés de grandes corporaciones de instalarse en la urbe. Por ejemplo, Buenos Aires ya había sido identificada en 1986 como una *world city* por en el texto de Friedmann (1986) donde desarrolló su “Jerarquía de ciudades mundiales”. Allí, Buenos Aires ocupaba la categoría de “ciudad semiperiférica secundaria”, junto con ciudades como México, Caracas o Hong Kong, todas con trayectorias muy divergentes en la actualidad. De acuerdo a indicadores más recientes, Buenos Aires ocupó en 2008 el puesto 16 en el ranking de GaWC Global de ciudades “globales” por su alto puntaje en “conectividad” (GaWC, 2008). Ahora bien, independientemente de su atractivo histórico, la localización de capitales inmobiliarios en ciudades “periféricas” varía considerablemente en el tiempo. En la región, nuevos “mercados” se “abren” y otros se “cierran” a los flujos de fondos, de acuerdo a la evaluación que hacen justamente los consultores, especialistas, inversores, agentes, etc.

En segundo lugar, y dado que estos flujos de capitales destinados al sector son cambiantes, el real estate sufre frecuentes y bruscos cambios de ciclo acompañando las crisis internacionales y locales, pero también las dinámicas del propio sector. A su vez, la región en general y Buenos Aires en particular son vistas por los consultores como “plazas riesgosas” y, por lo tanto, atraen fondos que suelen buscar una salida rápida con altas tasas de rentabilidad; lo cual no sucedería en otras economías supuestamente menos “riesgosas”, donde las inversiones se localizan allí durante mayores períodos con expectativas de rentabilidad menores.

Buenos Aires -y más generalmente las principales capitales de América Latina- son testigos de cambios de ciclos dadas sus percibidas limitaciones para la acumulación e inversión en el sector inmobiliario. Entre otras, Deal y Rosso (2001) destacan que la propiedad es vista menos como negociable y transitoria, que como una inversión permanente⁵. A su vez, el autofinanciamiento de los desarrolladores por medio de la preventa es la operativa más frecuente, no solamente en el sector residencial, sino también en el comercial⁶. Lo cual, tiene el efecto inmediato de que tanto la propiedad de la tierra como la propiedad de los inmuebles se encuentran fuertemente fragmentadas, bloqueando como consecuencia la posibilidad de gestionar grandes volúmenes, necesaria para atraer al sector financiero. Lo que, a su vez, limita en casi toda la región la capacidad del sector financiero de convertir en valores negociables los flujos futuros de fondos (hipotecas, alquileres, etc), excepto en los casos de México, Brasil y Chile.

Otra de las características destacadas de la especial relación entre el capital financiero y el sector inmobiliario en Argentina y en otros países de América Latina es que, como producto de las privatizaciones de los años 90s, las propiedades inmobiliarias tendieron a concentrarse en menor cantidad de manos (Deal y Rosso, 2001). Todo lo cual, sumado al tamaño pequeño del mercado, hizo que las pocas transacciones se concretaran en un número menor de actores, dando aún mayor peso a las relaciones personales. Existe entonces menor especialización en todo el sector, y los *brokers*⁷ pueden ser también consultores, captadores de inversiones, y hasta desarrolladores, como sucede en Argentina y lo explicaremos en los próximos apartados. Asimismo, muchos actores invierten en diversas clases de activos, poseyendo por ejemplo activos industriales, shoppings y proyectos residenciales en simultáneo.

⁵ Las razones identificadas por Deal y Rosso (2001), sobre las que no podemos ahondar, son las siguientes las siguientes: 1) en términos generales, y en comparación por ejemplo con el caso de Estados Unidos, la gente de clase media y alta cambia menos de propiedad a lo largo de su vida. 2) existe ausencia general de la deuda a largo plazo en la región, junto con el alto costo de la deuda debido a la prima adicional que se paga a nivel internacional por el alto 'riesgo país'; 3) cuando las inversiones son indexadas, como sucede en algunos países, la propiedad inmueble resulta una buena cobertura contra la inflación en moneda local; 4) dentro de las clases propietarias, hay una tendencia de comprar y mantener bienes raíces para obtener cierta rentabilidad por medio del alquiler; 5) los 'ladrillos' son vistos como activos libres de riesgo en comparación con otras inversiones y son sencillos de encontrar y transar; 6) los rendimientos en alquiler pueden ser más atractivos que otras inversiones comparables; 7) el sector inmobiliario está menos vinculado al mercado de capital, debido a la falta de la deuda, por lo que, a su vez, es menos riesgoso porque está menos apalancado.

⁶ Para el caso de México: David (2013) Deal y Rosso (2001). Para Brasil: De Magalahaes (1996) and Sanfelici (2013).

⁷ Conservamos aquí el término nativo de "brókers", ya que los actores se autodesignan como tales, tratándose de hecho de un conjunto heterogéneo de actores ligados a diversas posiciones dentro del sector inmobiliario. La intención aquí es reconstruir una fracción de la historia de esos actores y vocablos dentro de la actividad inmobiliaria en Buenos Aires.

En lo relativo a los inversores y a grandes rasgos, como destacan los entrevistados y se observa en los documentos (JLL, 2001, 2008 y 2010), la región continúa siendo vista como un mercado absolutamente dominado por los fondos con origen en fortunas familiares y fondos oportunistas⁸, en contraposición con mercados donde fondos con menores expectativas de rentabilidad participan en la inversión inmobiliaria. Aclaramos que hablamos de emprendimientos de grandes magnitudes que requieren mayores volúmenes de capitalización previa o acceso a crédito para su desarrollo y no pueden ser simplemente financiados con la preventa.

En resumidas cuentas, el sector inmobiliario comercial de renta en Buenos Aires, si bien ha crecido mucho en las últimas tres décadas, continúa siendo relativamente pequeño en comparación con el de México, Brasil o Chile. La preventa, en el caso de inmuebles industriales o aún en oficinas constituye todavía una forma privilegiada de financiamiento del desarrollo inmobiliario. Por su parte, el sector financiero y el mercado de capitales se encuentran más conectados con el sector inmobiliario como es la tendencia a nivel mundial, pero el proceso es aún limitado y está marcado por las propias complejidades del sistema financiero argentino y su pequeño mercado de capitales, especialmente después de la crisis de 2001. Describiremos entonces algunas de las transformaciones producidas en Argentina y en Buenos Aires en los años 90s en el segmento comercial del mercado inmobiliario, que –podría decirse- constituyen un momento de excepción para el sector inmobiliario comercial.

Transformaciones en los 90s: capitales internacionales, regulaciones y construcción.

Sin duda, la internacionalización y el rol de los consultores inmobiliarios están vinculados al ingreso de fondos internacionales que requieren de “asesoramiento” especializado y con “estándares internacionales” respecto a la calidad del servicio prestado (análisis de mercado, asesoramiento legal y técnico, conocimiento de la dinámica local de los diferentes segmentos, expectativas de evolución de los precios y rentabilidad, etc) (Thrift, 1987).Y como mencionábamos, el flujo de capitales internacionales, las condiciones macroeconómicas, pero también los ciclos del sector a nivel internacional y local afectan la participación y la rentabilidad de las empresas consultoras. En este apartado, sostenemos que los siguientes cuatro procesos explican la emergencia dentro de la actividad inmobiliaria de un segmento de oficinas de alto estándar para renta en Argentina y, consecuentemente, el desarrollo de los consultores en Buenos Aires entre 1989 y 2001: 1) el

⁸ Para una explicación, véase Socoloff (2015b)

ingreso de fondos internacionales, 2) la dinámica urbana local que favoreció la densificación del centro, 3) la transformación en el sector de la construcción y 4) la emergencia del desarrollo inmobiliario como una actividad económica rentable.

En primer lugar, en lo relativo a los flujos internacionales, mientras que la primera mitad de la década de los 90s muestra un crecimiento de las Inversión Extranjera Directa, la crisis de los mercados emergentes de finales de la década revela una caída importante en las mismas. Por su parte, la crisis argentina de 2001 y el default, marcaron un límite al endeudamiento. Luego de 2003 se observó nuevamente un crecimiento de las inversiones extranjeras, pero éstas se orientaron menos que en el pasado al sector del real estate. A su vez, la crisis internacional del 2008 marcó un retiro de fondos internacionales del sector inmobiliario en los mercados emergentes, proceso que afectó también a Argentina. En resumen, mientras que en los años 90s se observa un flujo de fondos internacionales para el sector de oficinas, los años 2000s muestran un proceso inverso, aun cuando la inversión extranjera directa creció en el país y en la región.

En este sentido, una serie de indicadores muestran una parcial desfinanciarización de la economía argentina luego de 2001, que habría impactado en la inversión internacional en oficinas. Por ejemplo, se observa el desendeudamiento público y privado con una importantísima caída del porcentaje de hipotecas sobre el PBI (McKinsey Report on Debt, 2015), pero también el control cambiario y la restricción del giro de divisas al exterior han transformado las relaciones con el sector financiero. También otros indicadores como por ejemplo el *IMF's Financial Reform Index* muestra el gran crecimiento de los años 90s, seguido de una caída del índice posterior (FMI, 2015). Esta parcial desfinanciarización explica que luego de 2001 los consultores locales hayan reducido su actividad (Entrevistado 19) o hayan reducido la participación de inversores internacionales dentro de sus clientes (Entrevistado 7).

En segundo lugar, y en cuanto a los ciclos locales en el sector, también la primera mitad de la década de los 90s muestra un crecimiento en la edificación y un aumento de precios (Socoloff, 2013). Diversas medidas fueron adoptadas a nivel nacional y local que actuaron como condición de posibilidad de la transformación del sector inmobiliario en la década de los 90s. Junto con las privatizaciones de las empresas públicas que pusieron a disposición del mercado inmobiliario una enorme cantidad de tierra; a nivel local, el período que va desde 1989 a 1996 puede ser calificado como un urbanismo fuertemente preocupado por la

generación de negocios inmobiliarios, en un contexto de privatización de la ciudad y sus servicios en general.⁹

Asimismo, y al igual que con las medidas macroeconómicas, los cambios producidos en la planificación urbana durante la década del 90 fueron acelerados. Todos ellos contribuyeron a la creación y (re)regulación urbanística de espacios aptos para el desarrollo de oficinas de alto estándar. En muy resumidas cuentas, los mismos estuvieron caracterizados por cuatro medidas claves: a) el urbanismo *por excepción*, otorgando permisos especiales por pedido de los desarrolladores (Clichevsky, 1996) ; b) un gran proyecto urbano (Puerto Madero) en el área central; c) un plan para el centro de conservación patrimonial, a fin de combatir la degradación del área central (Garay, 2004) y d) un plan de ampliación de autopistas que valorizó la periferia (Blanco, 2006), permitiendo el desplazamiento desde nuevas tipologías residenciales (barrios cerrados y country clubs) hasta el centro. Los efectos de las mismas -a los fines de este trabajo- tuvieron que ver con: a) una densificación y ampliación del centro, hacia el área de Puerto Madero (Ciccollella y Lucioni, 2005), b) el privilegio a los propietarios de parcelas de más de 2500m² desde las reformas de 1977 y, c) una disminución en la capacidad de regulación del sector público sobre lo construido justificada bajo el manto de la “libertad de diseño” (Clichevsky, 1996: 69). Uno de los objetivos principales fue la reorientación de la inversión en construcción al centro de Buenos Aires donde se destacan dos intervenciones: un programa de rescate del patrimonio (Programa de Revitalización de la Avenida de Mayo-PRAM) (Solsona y Hunter, 1990; Garay, 2001) y el desarrollo de Puerto Madero.

Un tercer elemento que explica el desarrollo del segmento de oficinas para la renta a comienzos de los 90s fue la conversión radical del sector de la construcción en Argentina. La misma, ocurrió con el fin de la década de los 80s y la desinversión del Estado en infraestructura pública (Coremberg, 2000). Con ella, las grandes constructoras acostumbradas a realizar sus negocios sólo con el sector público (Schvarzer y Itzcovitz, 1989), se orientaron al sector privado. Lo cual, junto con las innovaciones tecnológicas en la construcción, permitió el desarrollo de edificios de oficinas a gran altura (Lucioni, 2003; Panaia, 2004). A grandes rasgos, podemos decir que en Argentina existían a comienzos de los años 90s tres niveles dentro de este sector de la construcción: un subsector altamente concentrado e internacionalizado (que conforma grandes grupos económicos), seguido por un sector de empresas medianas y un tercer nivel caracterizado por pequeñas empresas

⁹ Para un detalle de las políticas, véase Socoloff (2013). Al respecto, vale aclarar asimismo que esta ola de cambios se asentaba a su vez sobre medidas tomadas por la dictadura militar como la liberación de los precios de alquileres en 1976 y la reforma de la norma de edificación urbana de 1977 (Socoloff, 2014).

familiares con alto grado de informalidad (Panaia, 2004). Si los grandes grupos económicos protagonizaron las construcciones de torres a comienzos de los años 90s, también un sector de las empresas medianas se puso al servicio del crecimiento del sector sometándose así a nuevas exigencias en términos de estándares, calidad y tiempos de entrega¹⁰.

Finalmente, el último elemento clave que consideraremos aquí fue la reaparición del “desarrollo inmobiliario” como negocio rentable. Al respecto, resulta importante mencionar que durante la primera mitad de la década los 80s, los precios de activos inmobiliarios en dólares tuvieron una evolución extremadamente irregular, para luego estabilizarse en la segunda mitad (Propiedades, 1990). Mientras que en el año 1980 los bienes inmobiliarios alcanzaron records históricos debido a la coyuntura económica, 4 años más tarde esos precios habían caído al 25% de su valor. Así, un departamento usado tenía un costo de 1300usd por metro cuadrado en 1980 y de 350usd por metro cuadrado en 1984 (Propiedades, 1990). Por su parte, las oficinas usadas tuvieron un precio promedio en la década de 430 usd por metro cuadrado, mientras en 1981 *The New York Times* se sorprendía por que los precios de renta en Buenos Aires habían superado a los de Londres:

“Empresas buscando nuevo espacio de oficinas en Buenos Aires se van a encontrar con una sorpresa de acuerdo a la reciente investigación realizada por Richard Ellis, una agencia inmobiliaria británica. La capital de Argentina su el espacio de oficinas más caro del mundo en 1980, con 65 dólares por pie cuadrado. (...) Con una inflación de triple dígito, que ha enviado los precios al espacio, fue la principal razón por la que la capital argentina reemplazó a Londres, líder en 1979, en la cima de la encuesta. El año pasado, el reporte afirma que las oficinas estaban disponibles por 57 dólares por pie cuadrado, segundo más caro del mundo.” (The New York Times, 15 feb 1981)

A su vez, en términos relativos, durante los años 80s los precios de los bienes inmuebles fueron quizás menores que su costo de reposición, al menos según la percepción de los empresarios quienes sostenían que la inflación acelerada en moneda local erosionaba sus ganancias (Propiedades, 1986). A modo de ejemplo de la percepción generalizada de la escasa rentabilidad de la inversión inmobiliaria, un entrevistado comentaba que en 1984 costaba lo mismo un automóvil nuevo que un departamento usado de 50m² en un barrio de clase media alta (Entrevistado_17). Por ello, y de acuerdo con datos de la Municipalidad, la década del 80 mantuvo niveles muy bajos de edificación en la Ciudad de Buenos Aires (DGEYC, 2010); mientras que los años 90 se iniciaron con optimismo para los

¹⁰ Dicha transformación técnica, junto con el vínculo con los desarrolladores, contribuyó a disciplinar a estas empresas constructoras, sometidas a una enorme presión. La misma, de hecho, condujo a la quiebra a varias de estas empresas que trabajaban con grandes desarrolladores. Sin embargo, aquellos que subsistieron a las exigencias, evolucionaron de medianas a grandes constructoras o aún a desarrolladores/constructores (por ejemplo, Obras Civiles SA, Oscand SA, Gerlach Campbell y Caputo SA)

desarrolladores por la afluencia de crédito e inversiones (Socoloff, 2013). Como destacaba un entrevistado:

“La revolución que generó la inversión de infraestructura y la entrada a la globalización en la Argentina, aparecer como un foco de inversión generó durante los primeros 6/7 años del gobierno de Menem, un flujo de inversiones enorme y la aparición del negocio inmobiliario como tal. El negocio inmobiliario, no era un negocio, era algunas personas que hacían negocio, con el negocio inmobiliario. Y el negocio inmobiliario creció como tal en todos sus aspectos. Hasta la titularización de hipotecas, digamos. En todo el ciclo apareció. Fue muy corto el periodo pero apareció completo ahí.” (Entrevistado 17)

La recuperación de los precios en dólares de los departamentos (usados pasaron de 420usd en 1989 a 1050usd en 1993) y las oficinas (AA+ de 932usd en 1989 a 2242 en 1993) volvió a convertir al negocio de la construcción en “atractivo” para los empresarios. El resultado fue que entre 1991 y 2001, se construyeron y reciclaron 2.050.971 de metros cuadrados en la Ciudad de Buenos Aires, a los cuales se deben sumar otros 300 mil metros cuadrados en el eje norte del área metropolitana (Lucioni, 2003). Cabe destacar que casi las dos terceras partes de esas oficinas se localizaron en el tradicional centro administrativo de la ciudad, reforzando la concentración en el área (Lucioni, 2003). Asimismo, la percibida estabilidad macroeconómica impulsó a los desarrolladores diseñar proyectos de varios años, que habían sido prácticamente dejados a un lado en los años 80s por la tasa de inflación (Entrevistado 5 y Entrevistado 14). La nueva década, fijó entonces el tipo de cambio, lo cual orientó a los desarrolladores a tareas novedosas como la gestión de fondos, la innovación de productos, de publicidad y de marketing (Entrevistado 5) en un contexto de postcrisis (Propiedades, 1990).

Traducción: saber experto y vínculos internacionales

Las condiciones económicas de los años 90s en el desarrollo inmobiliario requirieron e impulsaron la transformación de inmobiliarias locales dando lugar a la emergencia de un conjunto de empresas especializadas en consultoría inmobiliaria comercial. Esta emergencia se explica no sólo por el ingreso de capitales al sector, sino por las alianzas de los consultores internacionales con las inmobiliarias locales tradicionales, que proveían la red local y conocimiento de las condiciones del mercado.

Este proceso ha sido descrito por otras investigaciones como un proceso de “profesionalización” e “internacionalización” de los brókers y consultores, o de “maduración” del mercado inmobiliario¹¹. Se vincula, sobre todo, con la expansión

¹¹ Sobre la llamada “internacionalización” de los servicios inmobiliarios, ver: Thrift (1987), LaPier (1998), De Magalhaes (2001 y 2002), Bitterer y Heeg (2012) y D’Arcy (2009). Los trabajos que tienden a ver el proceso en término de “maduración”, son Keogh and D’Arcy (1996) y Keogh, 1996, entre otros.

corporativa de firmas de consultoría en su mayoría de origen británico y americano, con trayectorias que datan desde el Siglo XVIII-XIX (Ver Tabla 1). Las mismas han funcionado como agencias inmobiliarias, pero también se dedican a actividades de administración de propiedades [*property management*], desarrollo y consultoría, investigación de mercado, valuación de activos, gerencia de activos [*asset management*], servicios corporativos o administración de fondos (LaPier, 1998).

Tabla 1: Principales Consultores Internacionales en Real Estate Comercial

Empresa: nombres anteriores y fusiones	Origen	Año	Headquarters
Cushman and Wakefield		1917	Chicago
* Healey & Baker	Inglaterra (Londres)	1820	
* Cushman and Wakefield	Estados Unidos (New York)	1917	
DTZ		1993	Chicago
* Chesshire Gibson	Inglaterra (Birmingham)	1784	
* Debenham and Tewson	Inglaterra (Londres)	1853	
* Debenham, Tewson & Chinnocks	Inglaterra (Londres)	1913	
* Bernard Thorpe and Partners	Inglaterra (?)	1922?	
* Jean Thouard	Francia (Paris)	1922	
* Zadelhoff Group	Holanda (Ámsterdam)	1968	
* CY Leung & Co and Edmund Tie & Co	Singapur	-	
CBRE		1998	Los Ángeles
* Richard Ellis	Inglaterra (Londres)	1773	
* Coldwell Banker	Estados Unidos (San Francisco)	1896	
* Hillier Parker	Inglaterra (Londres)	1896	
* CB Commercial	Estados Unidos (Los Ángeles)	1907	
* Trammell Crow Company	Estados Unidos (Texas)	1948	
Binswanger		1931	Filadelfia
* Binswanger	Estados Unidos (Filadelfia)	1931	
JLL (Jones Lang LaSalle)		1999	Chicago
* Winstanley	Inglaterra (Londres)	1783	
* Jones Lang Wootton	Inglaterra (Londres)	1939	
* LaSalle Partners (antes IDC Real Estate)	Estados Unidos (Texas)	1968	
Colliers International		1984	Toronto y Seattle
* Macaulay Nicolls	Canadá (Vancouver)	1898	
* Colliers International	Australia	1976	
* Colliers Macaulay Nicolls	Canadá	1984	
NGKF:		2012	New York
* Knight Frank & Rutley	Inglaterra (Londres)	1896	
* Newmark	Estados Unidos (New York)	1929	
* Grubb & Ellis	Estados Unidos (California)	1958	
Savills		1981	Londres
* Savill and Son	Inglaterra (Essex)	1855	
* First Pacific Davies	Hong Kong	1981	
* Weatherall Green & Smith	Inglaterra (Londres)	1860	
* Otros: Korean Asset Advisors y BHP Korea (Corea) Hamilton Osborne King (Irlanda), IPAM GmbH (Alemania) Gresham Down, London Planning Practice y Thomas Davidson (Inglaterra)	Corea, Alemania, Inglaterra		
BNP Paribas Real Estate		2001/2009	Paris
* Atisreal	Francia (Paris)	2000	
* Auguste-Thouard	Francia (Paris)	1922	
* Müller	Alemania	1958	
* Weatherall Green & Smith	Inglaterra (Londres)	1860	
Bilfinger Real Estate		2014	Londres
* Bilfinger [Construcción]	Alemania (Lorraine)	1880	
* Bilfinger GVA	Alemania	2014	
* Grimley & Son	Inglaterra (Birmingham)	1820	
* GVA Worldwide Ltd	Inglaterra (Londres)	1998	

Fuente: Elaboración propia en base a LaPier, 1998; De Magalhaes, 2001 y sitios web de las compañías

La llamada “internacionalización” de los servicios inmobiliarios a la que refieren las investigaciones, remitiría al:

“desarrollo de características, mecanismos y prácticas en los mercados de propiedades similares a las prevalentes en los mercados ‘maduros’ de Estados Unidos y Reino Unido. Estos incluyen: un sector de renta más diversificado, un mercado de inversiones en propiedades complejo, la apertura a jugadores no locales, más transparencia en el funcionamiento del mercado y el uso de procedimientos sofisticados de valuación y de recolección de información, etc. Los mercados de propiedades comerciales han experimentado cambios que apuntan a una racionalidad común, aún con significativas diferencias en intensidad y velocidad y, más importante, con consecuencias diferentes.” (De Magalhaes, 2002: 225)

Como se observa en la cita, la internacionalización es entendida por diversos autores como un proceso más o menos evolutivo con una racionalidad subyacente común, tendiente más a la convergencia que a la divergencia. Por el contrario, en este trabajo, más que pensar rumbos hacia la “madurez” de los mercados (véase Keogh and D’Arcy, 1996; Keogh, 1996), preferimos pensar estas alianzas entre firmas locales e internacionales como una serie de *traducciones* de sentidos, dispositivos y técnicas de medición que acarrearán nuevas complejidades para pensar la ciudad. Pero antes de explicar estos procesos, comencemos por describir brevemente estos lazos.

Una de las primeros elementos a destacar es que, a diferencia de otros casos documentados en Europa donde el proceso estuvo ligado a la integración regional (De Magalhaes, 2002) o en el este europeo donde no existía un mercado de propiedades (Bitterer y Heeg, 2012; Heeg y Bitterer, 2015), en Argentina se trata más bien de capitales internacionales que arriban al territorio y se asientan en alianza con organizaciones locales de amplia trayectoria. Esto fue posible porque existía una red de profesionales formados en el país pero conectados con los circuitos internacionales ya en las décadas de los 70s y 80s. Asimismo, el país contaba –al igual que sucedía en Brasil (De Magalhaes, 1996)- con saberes ligados al mercado inmobiliario (indicadores e investigaciones del sector) desde los años 70s; es decir, un conjunto de datos colectados por el sector privado que anteceden a la llegada de inversiones internacionales al sector inmobiliario y que daban forma [*shape*] (Callon, 1998) al mercado inmobiliario de entonces.

A modo de ejemplo, podemos mencionar la publicación mensual *Propiedades*, que se imprimió desde abril de 1977 a noviembre de 1990. Su editor, Fernando Gimenez Zapiola, tenía un MBA en Stanford y había sido director financiero de la compañía Honeywell Bull (USA-Francia) para Argentina y México. En 1972 decidió dedicarse al negocio de la familia, un bróker inmobiliario fundado en 1908 por su abuelo, y en 1994 se asoció a la consultora internacional Binswanger (USA) formando Binswanger Gimenez Zapiola (BGZ). Esta empresa constituye un buen ejemplo de una inmobiliaria tradicional con una trayectoria internacionalizada, con experiencia en la consultoría, pero cuyas alianzas con consultores internacionales sirvieron para convertirla en bróker-consultor durante los años 90s. La

inmobiliaria Gimenez Zapiola elaboró los únicos indicadores privados locales que se conocen del mercado inmobiliario argentino en esos años, estimando y difundiendo precios de venta y alquiler, así como cantidad de operaciones y cantidad de publicidad gráfica del sector, que era en ese momento la principal estrategia de difusión de las operaciones. Además, en la publicación *Propiedades* el lector encontraba un ranking de las principales inmobiliarias por segmento, indicadores macroeconómicos, así como intervenciones de actores del mundo inmobiliario sobre temas de coyuntura del sector. Sus datos provenían de encuestas a otros actores del sector que brindaban su información para la elaboración de los indicadores. La importancia de *Propiedades* se puede ver en el hecho de que a comienzos de los 90s actuó como socio local de la elaboración de un informe internacional sobre precios realizado por Colliers, empresa que terminó asociándose a otra inmobiliaria local (Ver Tabla 2).

Por su parte, otros brokers-consultores como Luis J. Ramos o Badino presentan trayectorias similares a la de Gimenez-Zapiola (Ver Tabla 2). Comparten, en primer lugar, el haber sido en los años 80s inmobiliarias de renombre en el ámbito local que se asociaron en la década siguiente con consultores internacionales como Colliers, Richard Ellis, Binswanger y Jons Lang LaSalle¹². Dichas firmas internacionales adoptaron una estrategia similar en su expansión por la región, pero también en el mundo (LaPier, 1998). Quizás, la única excepción es la de Cushman y Wakefield, que entró a Argentina por medio de una alianza estratégica con las firmas Semco y MacKenzie Hill que operaban desde Sao Paulo en Buenos Aires, aunque también con agentes locales. En otras palabras, Buenos Aires sirvió a comienzos de los años 90s de puerta de entrada para el país y la región hispanohablante a un grupo de consultores internacionales.

En segundo lugar, y al igual que en otros casos estudiados, existieron dos olas de penetración que siguieron el ritmo de los incrementos de las inversiones extranjeras en los países emergentes. La primera tuvo lugar durante la primera mitad de los años 90s, mientras que la segunda se produjo en la última mitad de la década del 2000 (Bitterer y Heeg, 2012). Para el caso argentino, es dable pensar que las inmobiliarias de la primera de ellas tuvieron cierto poder en las negociaciones con la casa matriz, dado que esos vínculos estaban en proceso de desarrollo. Lo cual se muestra, por ejemplo, en el hecho de que muchas inmobiliarias locales mantuvieron el nombre de la empresa local al menos como sufijo o prefijo del representante internacional (Ver Tabla 2).

Tabla 2: Consultores internacionales y socios locales en Buenos Aires 1991-2014

¹² Para una historia de las estrategias de estos consultores, véase LaPier (1998) y De Magalhaes (2001).

Año	Socio Local	Consultor Internacional	Denominación actual	Vínculo local
1991	Inverlad SA (1988 operada por Luis Andres Donaldson)	Richard Ellis	CBRE Argentina (CB Richard Ellis)	Luis Andres Donaldson
1995	Luis J. Ramos (1989 operada por Luis J Ramos)	CB	CBRE Argentina (CB Richard Ellis) L.J. Ramos (rompió la sociedad en 1995)	Luis J. Ramos
1992-2002	Badino S.A. (1945 operada por Alejandro Badino)	Colliers	Badino SA (1992-2002) Colliers Argentina (2002)	Alejandro Badino
1994-2000	MacKenzie Hill (instalada en Sao Paulo desde 1973, operaba en Buenos Aires desde 1994) SEMCO (en Sao Paulo desde 1953)	Joint initiative: MacKenzie Hill (Sao Paulo) Cushman & Wakefield SEMCO	Cushman & Wakefield SEMCO (1994-2000) Cushman & Wakefield Argentina (2000)	Domingo Speranza (con experiencia en el Sector de Real Estate del Banco Hipotecario)
1994	Gimenez Zapiola (1908 operada por Fernando Gimenez Zapiola)	Binswanger	Binswanger Gimenez Zapiola (BGZ)	Fernando Gimenez Zapiola
1999	Shannon Robertson (Estadounidense que se desplazó a Buenos Aires en 1997 para trabajar en la División de Real Estate del Citibank) Rodrigo E. Millán (trabajaba en MacKenzie Hill que era el socio local de Cushman&Wakefield en Buenos Aires)	Jones Lang LaSalle	JLL Argentina	Shannon Robertson / Rodrigo E. Millán
2005	Diversos operadores	RE/MAX	RE/MAX Argentina	Sebastián Sosa
2007	Argentina Properties (gestionado Adriana Massa)	Sothebys International Realty / Sotheby's International Realty Affiliates LLC	Argentina Properties/Sothebys International Realty	Adriana Massa
2007	ReMind Group (2002 run by Luis Bonsegnor)	Christie's Great Estates	ReMind	Luis Bonsegnor
2014	Buenos Aires Corporate Real Estate (2012, but with experience in Cushman & Wakefield and BGZ)	Newmark Grubb / Knight Frank	Newmark Grubb BACRE	Domingo Speranza
Aliado ocasional	Gate Away to South America (2006)	Savills	Gate Away to South America (2006)	Geoffrey W W McRae

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas, prensa, bibliografía secundaria y sitios internet.

La entrada de estas firmas siguió el curso en el cual éstas terminaron absorbiendo prácticamente a las empresas locales (Entrevistados 7 y 8), cuando no se trató de franquicias como es el caso de RE/MAX. Sin embargo, la penetración de estas empresas trasnacionales no fue sencilla, pues entre los socios existían relaciones por momentos conflictivas. Los miembros de una inmobiliaria local comentaban:

“Los primeros pasos de esa transición fueron difíciles (los consultores internacionales) no entendían nuestra idiosincrasia”. La segunda generación, en cambio, tuvo una realidad diferente: “Cuando ingresé,[la consultora] ya era una realidad en el país y para mí adaptar la compañía a la cultura de la corporación no me resultó difícil y no sentí un cambio significativo” (Entrevista a consultores en la prensa).

Una de las razones citadas en estos conflictos es que las empresas internacionales procuraron imponer su nombre y su marca desde el comienzo. Lo cual, en cambio, debió

ser progresivamente adoptado porque, como un bróker explicaba, era necesario conservar el nombre de la firma local para hacer negocios en Buenos Aires, pues “nadie conocía” el nombre de las firmas internacionales (Entrevistado 7).

Asimismo, otro eje de tensiones fue que las empresas internacionales cobraban una suma importante por la representación local, sin relación con los niveles de ingresos que tenían esas compañías a comienzo de la década. También, imponían una serie de exigencias tecnológicas inviables en la época, como por ejemplo, computadoras, fax, teléfonos, etc.

Los estándares de trabajo también eran diferentes pues, hasta esa década, el bróker local estaba acostumbrado a un volumen de negocio muy pequeño y a actuar como mero mediador, sin prestar un servicio de consultoría corporativa (Entrevistado 7). La empresa inmobiliaria publicaba la oferta disponible en la prensa escrita y actuaba como receptor de pedidos de quien buscaba cambiar de residencia o de oficina. A su vez, sus empresarios no se percibían a sí mismos como “generadores de nuevos negocios”, sino más bien como agentes pasivos en el proceso de venta (Entrevistado 11). La crisis de comienzos de los 90s y las nuevas condiciones globales, aparecían entonces como los desafíos que llevarían a un cambio de “cultura” empresarial.

Traducción: de la representación a la valuación

Dentro de las tareas de estos consultores, una de las primeras fue la elaboración de informes tendientes a clasificar los inmuebles de oficinas acordes con las exigencias internacionales. Y si bien cada consultora tiene su propia clasificación, los informes procuraron medir el stock de “edificios inteligentes” (llamados AA+, AAA, Premium, etc) y sus respectivos precios¹³. Otra cuestión importante fue que, a pesar de que en Argentina las propiedades comerciales se ofrecían mayormente para la compraventa ya que el mercado de oficina de renta no estaba desarrollado, las empresas comenzaron a realizar series estadísticas siguiendo los cánones internacionales. Por lo que, por ejemplo, se analizaron los precios de alquiler por metro cuadrado y la “tasa de vacancia” en Buenos Aires. Asimismo, los informes se comenzaron a realizar con una periodicidad trimestral (*quarters*), establecida de manera uniforme en todos los países siguiendo los estándares del sector financiero. Y al igual que los informes para el mercado de capitales, los reportes de los consultores comienzan siempre con una descripción de las condiciones internacionales y macroeconómicas, para luego presentar las principales operaciones del sector.

¹³ Para una discusión de los criterios de clasificación, ver Lucioni (2003).

A su vez, los bróker consultores locales participaron en la construcción de indicadores internacionales sobre el real estate, tendientes a la búsqueda de comparabilidad entre los diferentes mercados para la localización de inversiones. Uno de los cuales lo constituye el *Global Real Estate Transparency Index* elaborado por la firma Jones Lang LaSalle (hoy simplemente JLL) que, al igual que otros indicadores, sirve como poderoso instrumento de lobby para los consultores y los inversores internacionales. Por ejemplo, el indicador toma en cuenta las leyes de alquileres, frente a las cuales los inversores reclaman “transparencia”, que en este caso constituye una demanda de “autorregulación del mercado” por medio de contratos sin interferencia de normas generales¹⁴. En ese sentido, todos los consultores entrevistados, así como desarrolladores y diversos documentos de consultores coinciden en que la Ley de Alquileres es vista por los inversores como protectora de los inquilinos, además del principal impedimento para la conversión a instrumentos financieros de los flujos futuros de alquileres comerciales [*securitization*]. Como consecuencia, diversos actores han hecho lobby sin éxito para abolir esta normativa, que aparece como uno de los principales impedimentos y riesgos de la plaza local para lograr mayor “transparencia”¹⁵. Junto con la confección de diversos índices de comparabilidad financiera [*benchmarking*] destinados a ofrecer a los inversores internacionales criterios en la localización de los capitales en diferentes geografías, los consultores elaboraron mapas y otras formas de representación de las “zonas” de la ciudad en las que se fragmenta el mercado. Estos mapas constituyen un elemento clave en la jerarquización del espacio de la ciudad, que produce un efecto económico sobre la localización de nuevas inversiones. Los límites tradicionales e institucionales de los “barrios” y “comunas” quedan desdibujados entonces frente a la zonificación propuesta por los brokers-consultores, quienes, de este modo participan activamente en el “marketing” urbano. Sus categorías son, por ejemplo, apropiadas por los

¹⁴ Como se sabe, en América Latina las leyes de alquiler gobiernan las relaciones entre inquilinos o propietarios, a diferencia de lo que ocurre en países como Estados Unidos donde se regula por contrato y los plazos suelen ser más largos que los 3 a 5 años habituales en la región. En particular, a partir de sus analistas los consultores internacionales resultan fuertemente críticos a estas legislaciones locales y han procurado reformar la Ley de Alquileres argentina, que es vista como protectora de los inquilinos y –por lo tanto- poco “transparente”. Al respecto, un documento informaba: “One area where Argentina trails other high-profile Latin American markets is enforceability of contract. Specifically in real estate, the legal system does not always offer equal protection to both contracted parties as it is generally seen as providing preferential treatment to tenants over landlords.”(JLL, 2010)

¹⁵ Estos indicadores, sin duda, deben ser analizados críticamente en tanto analizan cuánto se alejan o se acercan las ciudades a los estándares e ideales diseñados e impuestos por estas mismas consultoras. Estándares que, por otra parte, muchas veces no se aplican de la misma manera a todos los mercados. En el sentido que los países considerados “más riesgosos” lo son porque no los aplican y por lo tanto se les exige condiciones más rígidas. Por ejemplo, según el “Real Estate Transparency Index” elaborado por JLL, Buenos Aires constituye un mercado “semi transparente” aunque ha realizado “progresos” en transparencia a lo largo de los últimos quince años (JLL 2001, 2004, 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014).

desarrolladores inmobiliarios que introducen en sus propios informes financieros los informes de mercado realizados por los consultores¹⁶.

Asimismo, y a modo de ejemplo, vemos que mientras que durante los años 90s las zonas “Plaza Roma”, “Plaza San Martín” y “Catalinas Norte” constituían los lugares privilegiados para el asentamiento de oficinas de mayor status, hacia el final de la década, la centralidad se había extendido, incluyendo a Puerto Madero y el eje norte de la ciudad (Ciccolella y Lucioni, 2005; Lucioni, 2003), abriendo nuevas zonas al mercado “premium”. En la actualidad, la “zona Dot” de oficinas, que rodea el desarrollo del centro comercial realizado por IRSA en el barrio de Saavedra, se ha incorporado al mapa de la ciudad, ampliando el área-objetivo de desarrolladores e inversores. Entonces, como decíamos, estos modos de (re)presentación de la ciudad a los inversores, recuperan y resignifican términos, convirtiéndose en técnicas por medio de las cuales los “expertos” contribuyen en la construcción de un “mercado local” y en la orientación de las inversiones. Sus clasificaciones participan en la disputa por la nominación y producción de la ciudad (“zonas buenas/malas”, los “edificios premium”), reforzando el desarrollo desigual.

Otro elemento que permite entender la tarea de estos consultores inmobiliarios tiene que ver con el vínculo de estas empresas con la casa matriz. Tanto en el pasado como en la actualidad, desde la representación central se derivan las consultas de las empresas interesadas en instalarse en el país o los inversores en busca de oportunidades esperando recibir asesoramiento. Este fenómeno de representación local fue la fuente principal de negocios de estos consultores especialmente durante la década de los 90s. Los brókers locales debían pagar un canon por los servicios de la franquicia, cuando no se trataba de sucursales locales. En todos los casos, como dijimos, quienes participaron del negocio de consultoría eran actores con experiencia en el mercado local que transformaron sus compañías acorde a los nuevos estándares internacionales.

“hoy [la empresa] vive más de sus *referrals*, de sus referidos que de sus clientes locales. Pero lo que ocurre es lo siguiente: sos un referente teniendo la marca internacional en algunos casos, y es un gancho para atraer clientes locales también. Pero el grueso de las operaciones son locales, no son internacionales. Hoy en particular [año 2015], porque además no hay una gran demanda de espacio” (Entrevistado 17)

En la actualidad, a nivel internacional pero también en el país el sector está fuertemente concentrado, y los pocos agentes que participan de las operaciones de gran volumen son las mismas empresas que mencionábamos. Entre las tareas realizadas en Argentina, de acuerdo

¹⁶ Un ejemplo del uso de estos informes es el de los Estados Contables de IRSA que, mientras que hacia 1989-1990 realizaba sus propios “análisis de mercado”, a partir de 1991 comenzará a citar los trabajos de Richard Ellis (hoy CBRE) con quien, a su vez, mantenía relaciones comerciales en la venta/comercialización de oficinas en la zona del Centro.

a la información recolectada en entrevistas y la información institucional, estos consultores se dedican principalmente a la administración de propiedades¹⁷, captan inversiones para los desarrolladores¹⁸, atienden las necesidades de relocalización de empresas inquilinas [*tenant representation*]¹⁹, y realizan trabajos de gestión de proyectos inmobiliarios [*project management*]²⁰, en casos de renovaciones, desplazamientos, nuevas construcciones, etc. Como se observa, todas estas tareas poco tienen que ver, por un lado, con la sofisticación financiera internacional donde algunas de estas empresas son grandes gestores de fondos inmobiliarios. Por el otro lado, tampoco estas tareas nos remiten a la simple intermediación entre vendedor y comprador, o inclusive entre dueño e inquilino que existía antes del ingreso de estas corporaciones. Y como anunciaba la revista *Propiedades* en 1990 bajo el título “La nueva empresa inmobiliaria”:

“Oferta y demanda ya no conforman el espacio de negocios disponibles para la empresa. Lo eran (y lo son para quienes se comportan con criterios pasados) en una concepción “pasiva” de la gestión, donde se daba por supuesto que el cliente “vendría” a buscar los servicios prestados, dada su necesidad manifiesta o disposición primaria a adquirir un bien, alquilarlo o canjearlo por otro (...) El cliente potencial debe ser buscado, atraído y ganado” (Propiedades, 1990)

Al respecto entonces, el crecimiento en tamaño, personal y complejidad es relevante (entre 10 y 50 empleados), si se las compara con las empresas de las décadas de los 80s (menos de 10 empleados). Su grado de sofisticación en la actualidad hace que en cada una de ellas, los *analistas financieros*, principales protagonistas de estas empresas, tengan un papel preponderante. Su rol más destacado es sin duda el de ofrecer “valuaciones” que se ajusten a la “verdad” del mercado, sus flujos, sus tendencias, etc. Deben evaluar los costos, administrar los riesgos y analizar las estrategias de inversión, en relación al valor de los inmuebles, calculados también por ellos mismos.

“lo que te sirve también esto es que formás parte de una plataforma internacional. Entonces, tenés cierto tipo de información de mercado sofisticada, tenés un estándar de presentación, un estándar de trabajo y demás un poco más elevado que el promedio. Ese tipo de cosas. O sea, todos los chicos que trabajan en la oficina hablan más de un idioma, todos los chicos saben usar Excel y hacer análisis financiero. No somos brokers que muestran oficinas sino que en general tenés un perfil mucho más sofisticado.” (Entrevistado_14)

¹⁷ Ejecutan trabajos de gestión de inmuebles por encargo de propietarios-inversores, lo que se conoce como administración de propiedades [*property managment*] e incluye cobranzas y mantenimiento del edificio, contacto con los usuarios, etc.

¹⁸ En el sentido que –al igual que podría hacerlo una empresa inmobiliaria barrial– los consultores acercan a grandes inversores a los desarrolladores. De esta manera actúan como mediadores de los inversores extranjeros respecto a las oportunidades y posibilidades del mercado local [*investment services*].

¹⁹ Esto implica que los brókers realizan un trabajo de cálculo de costos del desplazamiento, negocian los contratos de alquiler, analizan la accesibilidad de la nueva localización, etc.

²⁰ En estos casos, los consultores arman equipos que monitorean los proyectos para las corporaciones, que incluyen desde la obtención de permisos, la ingeniería y la gestión misma de la construcción.

Finalmente, una de las tareas importantes de los agentes en consultoría es la de emitir informes accesibles a la prensa local. De hecho, fueron los grandes diarios y las revistas especializadas las que difundieron -y difunden- la actividad de estos “expertos” de la ciudad. En esta tarea, el diario La Nación fue pionero en la publicación de su sección de “Inmuebles comerciales”, que se suma a otros canales de difusión del segmento. Estos periódicos se han comportado como verdaderos actores del mercado inmobiliario, en tanto son promotores de los grandes emprendimientos.²¹

Y junto con la prensa local, otro espacio de difusión que cuenta con la presencia regular de los consultores son los congresos del sector de “real estate”. Con poca antigüedad pero asidua concurrencia como hemos comprobado en observaciones de campo, los consultores se han posicionado como panelistas frecuentes en estos eventos, donde a las evaluaciones de la dinámica del mercado, se le suman sin solución de continuidad las valoraciones sobre políticas públicas de los diferentes gobiernos. Allí, se escuchan frecuentemente reclamos por “transparencia” en el sector, como mencionábamos, junto con acciones tendientes a la modificación de los planes urbanos, el acceso al crédito y las regulaciones económicas.

Conclusiones

El objetivo de este breve trabajo fue contribuir a la comprensión de los procesos de producción de la ciudad de Buenos Aires, mediante el análisis de la fijación de flujos de capitales en el territorio en el segmento inmobiliario comercial. Para ello, hemos avanzado una reconstrucción histórica del rol de algunos de los mediadores en los procesos de traducción de lógicas internacionales a la esfera local: los consultores internacionales en real estate, encargados principalmente de proveer servicios de consultoría en el segmento comercial.

El interés entonces fue el de visibilizar su participación en la producción de saber sobre la ciudad y, por lo tanto, en la producción de la ciudad. Producción que, como hemos explicado, no puede comprenderse sin los flujos internacionales de capitales y el desarrollo del mercado de oficinas en la década de los 90s.

Como hemos mencionado también, estos actores constituyen cada vez más una voz infaltable dentro de los representantes del “sector” del “real estate”: participan en congresos, en la prensa, elaboran informes, evaluaciones, asesoran y opinan sobre legislación. Con escasísima participación en el país hasta los años 90s, constituyeron bisagras en el proceso

²¹ Para algunos ejemplos específicos, ver Socoloff (2013).

de internacionalización del mercado de propiedades, “abriendo” Buenos Aires al mercado internacional.

Al clasificar las zonas de la ciudad y representarla gráficamente, actuaron –y actúan- como operadores en los procesos de selectividad espacial de los fondos a ser invertidos y, por lo tanto, en el desarrollo desigual de la ciudad. Con actores de trayectoria local, sirvieron para conectar y traducir “la idiosincrasia” local al lenguaje de la consultoría internacional y viceversa. Por eso, términos como “vacancia”, “property management”, “oficinas AAA” o inclusive el término mismo de “real estate” constituyen conceptos que designan una realidad nueva.

Sus saberes, criterios, metodologías y estéticas se articulan con otros espacios de producción de conocimiento sobre el sector inmobiliario local. Entre ellos, se da forma al llamado sector de “real estate”, y que lo conecta a la industria financiera. Esto incluye una serie de intercambios regulares (seminarios, congresos, exposiciones, conferencias, desayunos, etc) donde la convergencia física de estos actores (re)produce los vocabularios y miradas sobre la industria local. Fijar, traducir, producir son entonces tres tareas llevadas a cabo por estos expertos urbanos en un proceso de internacionalización del mercado de propiedades y consolidación del segmento de oficinas para renta.

Bibliografía

- AALBERS, Manuel (2012) Subprime Cities and the Twin Crises. En: Manuel Aalbers (ed) Subprime Cities: The Political Economy of Mortgage Markets, John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, UK.
- AALBERS, Manuel (2015) Corporate Financialisation. Corporate financialization. In: Castree, N. et al. (eds) *The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology*. Oxford: Wiley.
- ABIAD, Abdul d ; Enrica DETRAGIACHE y Thierry TRESSEL (2008) “A New Database of Financial Reforms”, IMF. Working Paper No. 08/266
- BAER, Luis. 2010. Transformaciones urbanas y de la estructura social de un barrio de la ciudad de Buenos Aires. En: *Economía, Sociedad y Territorio*, X (33) mayo-agosto, 283-325.
- BITTERER, Nadine y Susanne HEEG, “Implementing transparency in an Eastern European office market: preparing Warsaw for global investments”, Artículo - Journal of Urban Research [Online], 9 | 2012, Online since 23 September 2012, connection on 12 April 2015. URL : <http://articulo.revues.org/2139> ; DOI : 10.4000/articulo.2139
- BLANCO, Jorge (2006) “De la noción de impacto a lade procesos asociados. Reflexiones a partir de la relación autopistas-urbanización en la Región Metropolitana de Buenos Aires.” *Mundo Urbano* N°28. <http://www.mundourbano.unq.edu.ar>
- BOISNIER, Cyril. 2011. Les sociétés immobilières d'investissement cotées (SIIC) ou french REITs : Foncière des Régions et Unibail-Rodamco. En : *Flux*, 3-4 (85-86) 89-104.
- CALLON, Michel (2007) “What Does It Mean to Say That Economics Is Performative?” en MacKenzie, Donald Fabian Muniesa & Lucia Siu (Eds) 2007. *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*, Princeton, Princeton University Press.
- CEPAL, 2001: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36805/S1420131_es.pdf?sequence=1
- CEPAL: 2013: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1122/S024314_es.pdf?sequence=1
- CICCOLELLA, Pablo y Nora LUCIONI (2005) La Ciudad Corporativa. Nueva arquitectura empresarial, redefinición de la centralidad y surgimiento de una red de distritos de comando en la Región Metropolitana de Buenos Aires. En: DE MATTOS, Carlos (eds.). *Gobernanza, Competitividad y redes. La gestión de ciudades en el siglo XX*. Santiago de Chile, Instituto de Estudios Rrbanos y Territoriales, PUCCh. 2005. 533 p. 185-209. ISBN: 9561408597 9789561408593

- COREMBERG, A. A. (2000) “La reconversión productiva en el sector de la construcción en Argentina durante la década del ‘90”, en: A.A.d.E. Política (ed.), *XXXV Reunión Anual de la AAEP*, Córdoba, 24p.
- CORPATAUX, José ; Olivier CREVOISIER y Thierry THEURILLATT (2009) The expansion of the finance industry and its impact on the economy: a territorial approach based on Swiss pension funds, En: *Economic Geography* (85), 313–334. 2009.
- D’ARCY, Éamonn (2009) The evolution of institutional arrangements to support the internationalisation of real estate involvements: some evidence from Europe. *Journal of European Real Estate Research* Vol 2.3. pp 280-293.
- DAVID, Louise (2013) La production urbaine de Mexico : entre financiarisation et construction territoriale. Une analyse de l’insertion du réseau financier transnational dans les marchés d’immobilier d’entreprise. Date de soutenance publique : Le 31 Mai 2013. Thèse préparée au sein du Laboratoire Techniques, Territoires et Sociétés, LATTIS (UMR 8134 - CNRS, ENPC, UPEMLV).
- DAVID, Louise; HALBERT, Ludovic (2010) Chapitre 2: Logiques financières globales et fabrique de la ville. En: JACQUET, P. et al. (eds.). *Regards sur la Terre 2010*. Paris, Presses de Sciences Po. 2010. ISBN: 9782724611403 2724611403
- DEAL, Morgan y ROSSO, Carlos (2001) *Foreign Investment in Latin American Real Estate: A Comparison of Argentina, Brazil and Mexico*. Thesis (S.M.)--Massachusetts Institute of Technology, Dept. of Urban Studies and Planning; and, (S.M.)--Massachusetts Institute of Technology, Dept. of Architecture, 2001.
- DE MAGALHAES, Claudio Soares de (1996). *Spatial Change and the Development Process: Markets and Agents in Office Development in Sao Paulo in the Late 1980s*. University College, London, Development Planning Unit, 1996.
- DE MAGALHAES, Claudio Soares (2001). International property consultants and the transformation of local markets. *Journal of Property Research*, 18, 2, 99-121.
- DE MAGALHAES, Claudio Soares (2002) “Global players and the re-shaping of local property markets: global pressures and local reactions” in Simon Guy & John Henneberry Ed. (2002) *Development and Developers: perspectives on property*, Blackwell Science Ltd, pp 224-246.
- DE MATTOS, Carlos. Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano. En CORDOVA MONTÚFAR, Marco (ed.) *Lo urbano en su complejidad : una lectura desde América Latina*. Flaco Ecuador : Ministerio de Cultura, Quito. 2008. ISBN: 9789978671665 9978671668
- DEAL, Morgan, and Carlos ROSSO (2001) *Foreign Investment in Latin American Real Estate: A Comparison of Argentina, Brazil and Mexico*. Thesis (S.M.)--Massachusetts Institute of Technology, Dept. of Urban Studies and Planning; and, (S.M.)--Massachusetts Institute of Technology, Dept. of Architecture, 2001, 2001.
- DGEYC - Dirección General de Estadística y Censos Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (2010) *Dinámica de una ciudad. Buenos Aires, 1810-2010*. CD - Anexo Estadístico. Cuadro 2.07 “Total de Permisos para construcciones 1935-2009”.
- FAINSTEIN, Susan S. (2001). *The city builders: property development in New York and London, 1980-2000*. Lawrence: University Press of Kansas.
- FIELDS, Desiree y UFFER, Sabina (2014) The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin, *Urban Studies* (special issue: Global Finance Capital and the Production of Urban Space). DOI: 10.1177/0042098014543704
- FORREST, Ray y HIRAYAMA, Yosuke (2014) “The financialisation of the social project: Embedded liberalism, neoliberalism and home ownership” *Urban Studies* Volume: 52 issue: 2, page(s): 233-244 DOI: <https://doi.org/10.1177/0042098014528394>
- FRIEDMANN, John (1986), “The World City Hypothesis”. *Development and Change*, 17: 69–83. doi:10.1111/j.1467-7660.1986.tb00231.x
- GARAY, Alfredo (2001) Algunas observaciones respecto a cómo el capital está reorganizando nuestro territorio. En: CARRIÓN, F. (ed.), *La ciudad construida, urbanismo en América Latina*. FLACSO Ecuador y Junta de Andalucía, Quito. 2001. ISBN: 9978670572 9789978670576
- GARAY, Alfredo (2004) “La rehabilitación de las áreas céntricas: El caso de Buenos Aires”, en: Martínez Delgado, M. E. (ed.), *El centro histórico: objeto de estudio e intervención*, Editorial Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Globalization and World Cities Research Network (GaWC) “Classification of cities 2008” <http://www.lboro.ac.uk/gawc/world2008t.html>
- HACKWORTH, Jason R. 2007. *The neoliberal city: governance, ideology, and development in American urbanism*. Ithaca: Cornell University Press.
- HAGERMAN, Lisa A., CLARK, Gordon L. y HEBB, Tessa (2007). Investment intermediaries in economic development: Linking public pension funds to urban revitalization. En: *Community Development Investment Review*, 45-65.
- HALBERT, Ludovic y ROUANET, Hortense (2014). Filtering risk away : global finance capital, transcalar territorial networks and the (un)making of city-regions. An analysis of commercial property development in Bangalore, India. *Regional Studies* 48 (3) 471-484.

- HALBERT, Ludovic, John Henneberry, and Fotis Mouzakis (2014a) "Finance, Business Property and Urban and Regional Development". *Regional Studies*. 48, no. 3: 421-424.
- HALBERT, Ludovic, John Henneberry, and Fotis Mouzakis (2014b). "The Financialization of Business Property and What It Means for Cities and Regions". *Regional Studies*. 48, no. 3: 547-550.
- HALBERT Ludovic, RUTHERFORD Jonathan (2010) Flow-place: Reflections on cities, commutation and urban production processes. *GAWC Research Bulletin* 352
- HALBERT, Ludovic (2013) Are financial market investors making cities ? Towards a research agenda. [En línea] *EspacesTemps.net Revue interdisciplinaire de sciences sociales*. 2013 [Fecha de consulta: 5 de enero de 2015] Disponible online: <http://www.espacestemp.net/en/articles/les-acteurs-des-marches-financiers-font-ils-la-ville-vers-un-agenda-de-recherche/> ISSN: 1777-5477
- HARVEY, David (1982) *The Limits to Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- HARVEY, David (1989) From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism. *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*. 71: 3-17, 1989. ISSN: 1468-0467
- HARVEY, David (2010) *The Enigma of Capital: And the Crises of Capitalism*. Oxford [England]: Oxford University Press. ISBN: 9780199758715.
- HARVEY, David (2012) *The urban roots of financial crises: reclaiming the city for anti-capitalist struggle*. En: *Rebel cities: From the right to the city to the urban revolution*. London ; New York : Verso, 2013.
- HEBB, Tessa, and Rajiv SHARMA (2014) "New Finance for America's Cities". *Regional Studies*. 48, no. 3: 485-500.
- HEEG, Susanne y BITTERER, Nadine (2015) "Communities of practice and transnational standards: changing building practices in Warsaw's commercial property sector" *Global Networks*. Special Issue: Transnational building practices: actors, trajectories and modes of knowledge mobility Volume 15, Issue 3, pages 343–359, July 2015
- HENNEBERRY, John, and Fotis Mouzakis. 2014. "Familiarity and the Determination of Yields for Regional Office Property Investments in the UK". *Regional Studies*. 48, no. 3: 530-546.
- IRSA, Memoria y Balance de los años 1989 a 2014.
- IRSA, Sitio Web. Perfil Corporativo. 2015. [En línea] www.irsa.com.ar [Fecha de consulta: 5 de enero de 2015]
- J.L. RAMOS BROKERS INMOBILIARIOS. Desde los shoppings a las "saladitas". Las distintas modalidades de consumo. *Informe del Mercado Inmobiliario*. 4-12, mayo, 2011.
- JAJAMOVICH, Guillermo. 2012. *La ciudad en cuestión. Pugnas y reconfiguraciones de redes de técnicos y profesionales que intervienen sobre la ciudad de Buenos Aires (1983 -1992)*, Tesis doctoral, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- JONES LANG LASALLE "Global Real Estate Transparency Index" 2001, 2004, 2006, 2008, 2010, 2012 & 2014.
- KAIKA, Maria, y Luca RUGGIERO. (2013). Land Financialization as a "Lived" Process: The Transformation of Milan's Bicocca by Pirelli. *European Urban and Regional Studies* 1–20.
- KEOGH, Geoffrey y D'ARCY, Éamonn (1994) Market maturity and property market behaviour: A European comparison of mature and emergent markets, *Journal of Property Research*, Vol. 11, Iss. 3, 1994.
- LAPIER, Terrence (1998) *Competition, Growth Strategies and the Globalization of Services*. London and New York, Routledge.
- LATOUR, Bruno (1987) 'The Powers of Association', in J. Law, (ed.), *Power, Action, Belief*, Sociological, Reviewer Monograph citado en Rose y Miller (1991).
- LIZIERI, Colin, and Kathy PAIN (2014). "International Office Investment in Global Cities: The Production of Financial Space and Systemic Risk". *Regional Studies*. 48, no. 3: 439-455.
- LUCIONI, Nora (2003) "Modernización del espacio de gestión empresarial en la Región Metropolitana de Buenos Aires en los años noventa" Tesis de Licenciatura. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Filosofía y Letras. Carrera de Geografía. Director: Pablo Ciccolella
- MCKINSEY (2015) Report on Debt: "Debt not much deleveraging". Available on line: http://www.mckinsey.com/insights/economic_studies/debt_and_not_much_deleveraging
- NAPPI-CHOLET, Ingrid (2009) *Les mutations de l'immobilier de la finance au développement durable*. Paris: Autrement. 2009. ISBN: 9782746713420
- PANAIA, Marta (2004) *El sector de la Construcción: un proceso de industrialización inconcluso*. Nobuko, Buenos Aires
- POLLARD, Julie (2007) Les grands promoteurs immobiliers français, *FLUX Cahiers scientifiques internationaux Réseaux et territoires*, 69 (03) 94-108.
- PROPIEDADES, Informe Mensual del Mercado Inmobiliario, Ed. Gimenez Zapiola SRL. Varios números, 1977-1990.
- Rose, N. y Miller, P. (1992) "Political Power beyond the State: Problematics of Government", en: *British Journal of Sociology*, Vol. 43, N° 2.
- ROUANET, Hortense y Ludovic Halbert (2015) Leveraging finance capital : urban change and self-empowerment of real estate developers in India. *Urban Studies*. [En prensa]

- SANFELICI, Daniel (2013) Financeirização e a produção do espaço urbano no Brasil: uma contribuição ao debate. [En línea] *EURE (Santiago)* 39 (118) 27-46. ISSN 0717-6236 [Fecha de consulta: 5 de enero de 2015] Disponible en: <http://www.eure.cl/numero/financeirizacao-e-a-producao-do-espaco-urbano-no-brasil-uma-contribuicao-ao-debate/>
- SANFELICI, Daniel y Ludovic HALBERT (2015) "Financial markets, developers and the geographies of housing in Brazil: A supply-side account" *Urban Studies* Volume: 53 issue: 7, page(s): 1465-1485 DOI: <https://doi.org/10.1177/0042098015590981>
- SAVINI, F. and AALBERS, Manuel (2015) Land and Investment in Milan: Urban Redevelopment in Times of Financialization"
- SCHVARZER, Jorge y V. ITZCOVITZ (1989) *Organizaciones corporativas del empresariado argentino. La Cámara Argentina de la Construcción (1960–1985)*. CISEA, Buenos Aires.
- SIDAWAY, J. D., and J. R. BRYSON (2002) "Constructing Knowledges of 'Emerging Markets': UK-Based Investment Managers and Their Overseas Connections". *Environment & Planning A*. 34: 401-416.
- SOCOLOFF, Ivana (2013) *Reflexiones en torno a las relaciones entre empresa, estado y ciudad: Un estudio a partir del caso IRSA en Buenos Aires (1991-2012)*. Tesis de doctorado no publicada, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- SOCOLOFF, Ivana (2014) "La crisis como oportunidad: código y gobierno del suelo en Buenos Aires (1977-2003)." En Murillo (coord.) *Neoliberalismo y gobiernos de la vida. Diagrama global y despliegues en Argentina y América Latina*. Ed. Biblos, Buenos Aires.
- SOCOLOFF, Ivana (2015a) "Capital inmobiliario-financiero y articulaciones público-privadas: consideraciones a partir del centro comercial Abasto de Buenos Aires" en *Revista Ciudades Análisis de la coyuntura, teoría e historia urbana*. N° 106. Abr-Jun 2015 ISSN: 0187-8611
- SOCOLOFF, Ivana (2015b) "Financiamiento global y centros comerciales en Buenos Aires: un estudio del caso IRSA" *Revista INVI* N°84, Agosto de 2015. ISSN: 0718-1299.
- SOLSONA, J. y C. HUNTER, (1990) *La Avenida de Mayo: un proyecto inconcluso*. Librería Técnica-Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- THE NEW YORK TIMES, 15 FEB 1981
- THEURILLAT, Thierry y Olivier CREVOISIER (2013) The Sustainability of a Financialized Urban Megaproject: The Case of Sihlcity in Zurich. *International Journal of Urban and Regional Research* 37(6):2052–73.
- THEURILLAT, Thierry (2011) La ville négociée : entre financiarisation et durabilité. En : *Géographie, Économie et Société*, 13(3), pp. 225–254. 2011.
- THRIFT, Nigel (1987) "The Fixers: the Urban Geography of International Commercial Capital" in Henderson and Castells (ed) *Global Restructuring and Territorial Development*, Sage, London.
- TOPALOV, Christian (1974) *Les promoteurs immobiliers: contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. Mouton, Paris.
- WEBER, Rachel (2010) Selling City Futures : The Financialization of Urban Redevelopment Policy. *Economic Geography* 86(3):251–74.
- WEBER, Rachel and Sara O'NEILL-KOHL (2013) The Historical Roots of Tax Increment Financing, or How Real Estate Consultants Kept Urban Renewal Alive. *Economic Development Quarterly*, 27(4), 2013.