



Dar paso al uso mixto

EN EDICIONES ANTERIORES, más de una vez lamenté nuestra afinidad cultural con las soluciones simples a los problemas complejos y les recordé a los lectores que no existe un camino fácil para resolver la crisis de accesibilidad a la vivienda. Pero, para aprovechar el espíritu de las resoluciones de Año Nuevo, y a sabiendas de que es fácil poner en ridículo soluciones que son una tendencia pasajera y más difícil proponer alternativas viables, haré el intento de describir un enfoque a la vivienda que creo que *puede* ser eficaz.

Los problemas complejos deben abordarse desde varios frentes. Para afrontar la crisis de vivienda asequible, tenemos que hacer tres cosas, como mínimo. Primero, debemos defender y preservar nuestra reserva actual de viviendas asequibles. Segundo, debemos identificar y resolver problemas sistémicos que nos impiden producir viviendas nuevas. Tercero, necesitamos identificar y cultivar oportunidades, incentivos y enfoques nuevos que expandan nuestro potencial productivo y faciliten la producción.

Debemos crear una cartera de soluciones con numerosas políticas en cada una de estas categorías. En este número de *Land Lines* se documentan algunas maneras en que los gestores de políticas están haciendo eso. A su vez, se incluye un artículo destacado de Anthony Flint sobre el interés cada vez mayor en reformas de zonificación a nivel estatal, y la resistencia local a esas iniciativas. Loren Berlin aporta una historia sobre un proyecto descomunal a cargo del Port of Cincinnati, destinado a que el parque de viviendas unifamiliares de la ciudad siga estando disponible para la compra por parte de las familias locales y fuera del alcance de inversionistas externos. Jon Gorey examina iniciativas para preservar y expandir las viviendas prefabricadas, un componente crítico que suele subestimarse de la oferta

de viviendas asequibles del país. Por mi parte, ofreceré una contribución a la tercera categoría, un abordaje centrado en el suelo con un gran potencial para expandir la producción: la reutilización adaptativa de edificios comerciales.

Según la asociación de la industria del comercio, el Consejo Internacional de Centros Comerciales (ICSC, por su sigla en inglés), en los Estados Unidos existen 115.857 centros comerciales. Esto incluye 1.220 centros comerciales grandes (con un promedio de alrededor de 83.500 metros cuadrados destinados a locales comerciales minoristas y 28 hectáreas de tierra) 68.936 franjas comerciales de locales (en promedio, 4.000 metros destinados a locales minoristas y cerca de una hectárea de suelo); y miles de otras tiendas de descuento, tiendas de fábricas y centros comerciales barriales (que suman más de 370.000 millones de metros cuadrados destinados al comercio minorista y 160.000 hectáreas de suelo). Incluso antes de la pandemia, una parte significativa de estos centros se vieron amenazados por el comercio en línea. Hace ya tiempo que los conocedores del mercado inmobiliario predijeron que un cuarto de los centros comerciales más grandes de los Estados Unidos corrían riesgo de cerrar. La pandemia solo intensificó este declive. A pesar de que los centros comerciales vacantes pasaron a ser lugares convenientes para el testeo y la vacunación masivos de la COVID, los expertos empezaron a predecir que más de un tercio de los grandes centros comerciales quedarían vacantes o abandonados en los próximos años.

Las crisis y las oportunidades suelen ser buenas aliadas. La crisis de los comercios minoristas nos ofrece lo que podría ser nuestra mejor oportunidad para resolver la crisis de las viviendas. Por ejemplo, en el Área de la Bahía de

San Francisco, uno de los mercados de viviendas más complicados del país, Peter Calthorpe estima que podríamos construir 250.000 unidades de vivienda nuevas mediante la reconversión de espacios minoristas infrautilizados a lo largo de una sola ruta, El Camino Real, que se extiende unos 65 kilómetros desde San José hasta San Francisco y atraviesa 16 municipios. Esto podría aliviar la grave escasez de viviendas en la región, y generaría suficiente densidad residencial para apoyar el transporte público, lo que contribuiría con los esfuerzos del estado y la nación para mitigar la crisis climática. Además, el crecimiento demográfico podría generar suficiente tráfico a pie para apoyar múltiples actividades comerciales. Con esta triada, la gran pregunta es: ¿por qué aún no comenzó el redesarrollo de El Camino Real? Principalmente, debido a diversos factores causados por las personas que complican la situación.

Como ya observé en otras oportunidades, el redesarrollo es más difícil que la urbanización de lugares sin desarrollo previo. Implica deshacer lo que ya se hizo en el lugar, mientras se intenta que múltiples partes involucradas con diferentes intereses converjan en una visión compartida. Y lo que es mucho peor, surgen complejos obstáculos generados por las personas. Primero, los estímulos fiscales adversos interfieren con la disposición de las jurisdicciones a considerar el cambio del uso del suelo. Las propiedades comerciales generan una gran parte de la renta local, no solo por medio de los impuestos a la

propiedad, sino también a través del porcentaje local de los impuestos sobre las ventas y otras comisiones y cargos. El redesarrollo residencial podría reemplazar solo una pequeña parte de la renta perdida. Segundo, los proyectos de redesarrollo son difíciles de financiar. Proyectos nuevos y visionarios podrían entusiasmar a los emprendedores inmobiliarios; son señales de incertidumbre y riesgo para las entidades crediticias y las aseguradoras. Tercero, el redesarrollo de un corredor comercial para convertirlo en un espacio residencial o de uso mixto implica cambios de zonificación, un tema que genera mucha tensión. En el caso de El Camino Real, haría falta que 16 consejos de zonificación aprobaran la re zonificación para que el proyecto avance. Si bien, probablemente, no sería necesaria una participación unánime de las 16 ciudades y pueblos, se requeriría una masa importante para que el redesarrollo manifestara su potencial.

Redesarrollar propiedades comerciales para proyectos de uso mixto con mayor densidad es difícil, pero no imposible. Cada uno de los obstáculos mencionados puede superarse, y de hecho, todos han sido sorteados en otros lugares. Por ejemplo, uno de los proyectos de desarrollo más grandes del país, el Tyson Partnership en Tyson, Virginia, está redesarrollando un distrito comercial de más de 1.100 hectáreas para convertirlo en un desarrollo de uso mixto con buen acceso para el transporte público. El proyecto ha estado en marcha por más de una década y ya incluye



La celebración inaugural de Crosstown Concourse, un proyecto de uso mixto donde antes funcionaba un centro de distribución de Sears en Memphis. Crédito: Crosstown Concourse.

11 edificios residenciales multifamiliares. En Partnership pretenden cuadruplicar la población residencial de la “ciudad periférica” que supo ser un prototipo y que proporcionó viviendas para 25.000 personas, pero dio empleo a alrededor de 125.000. Están evaluando cuatro paradas nuevas en la Silver Line del metro de Washington para que esta se convierta en el centro urbano del condado de Fairfax, con la esperanza de que llegue a ser el emblema del “nuevo nuevo urbanismo”.

En Memphis, un centro de distribución de Sears que estuvo abandonado por casi tres décadas se redesarrolló y reconvirtió en una “zona urbana vertical” llamada Crosstown Concourse. El edificio de 10 pisos sobre 6.500 hectáreas de suelo ahora aloja una escuela autónoma, un centro de artes escénicas, más de 55.000 metros cuadrados de espacio comercial y 270 departamentos. Ya está impulsando desarrollos nuevos en los barrios circundantes.

Fuera de Seattle, desarrolladores están construyendo una tienda ancla nueva para el centro comercial suburbano Alderwood Mall, que cuenta con 300 departamentos y estacionamiento subterráneo. Esto compensará la pérdida de la tienda ancla anterior, Sears; hará frente a la alta demanda de viviendas en un mercado de viviendas extremadamente agobiado, y proporcionará una base de consumidores que compren en el resto de las tiendas del centro comercial, al que le está resultando difícil sobrevivir.

Si bien, probablemente, no sean tan extensos como El Camino Real, existen cientos y cientos de corredores comerciales desaprovechados a lo largo del país. Si lográramos reconvertirlos en desarrollos de uso mixto y densidad media, podríamos reducir en gran medida el déficit nacional actual de vivienda. A su vez, no escasean los edificios comerciales abandonados o infrauti- lizados como Sears Crosstown, los distritos comerciales ocupados a medias como Tyson, y los megacentros comerciales abandonados o en decadencia como Alderwood, que ofrecen excelentes oportunidades similares para el redesarrollo.

Según mis cálculos muy prudentes, si redesarrollamos el 20 por ciento de estos espacios comerciales para que alcancen estándares de uso mixto con una densidad de baja a media

(25 viviendas por hectárea), podríamos sumar 1,1 millones de unidades de vivienda nuevas y preservar decenas de miles de metros cuadrados de espacio comercial con mayores probabilidades de prosperar. Si redesarrollamos el 25 por ciento de los lugares con 37 viviendas por hectárea, podríamos sumar 2,1 millones de unidades de vivienda. Y si pudiéramos redesarrollar el 30 por ciento de los lugares con 50 viviendas por hectárea, podríamos sumar 3,4 millones de unidades de vivienda nuevas.

Este no es un desafío técnico. Ya hace décadas que desciframos el código sobre la reutilización adaptativa. Debemos simplificar el proceso para facilitar el redesarrollo escalonado y establecer nuevas sociedades público-privadas más eficaces para poder lograrlo. El sector público debe redoblar la apuesta para eliminar el riesgo de los proyectos a través de la aceleración de los permisos, el cofinanciamiento e incentivos financieros inteligentes. El sector privado debe dejar de intentar construir en suelos vírgenes y buscar formas más creativas de redesarrollar los sitios obsoletos. Para visualizar los tipos de desarrollos posibles, basta con observar la obra maestra de Juie Campoli *Made for Walking (Hecho para caminar)*, publicada por el Instituto Lincoln en 2012. Con miles de lugares para escoger, podemos definir cómo queremos producir y reproducir los tipos de barrios que se describen en el libro, y reducir los riesgos percibidos del desarrollo con cada proyecto exitoso.

El asediado sector comercial ofrece la mayoría de los elementos necesarios para hacer frente a la crisis actual de vivienda. Tiene suelo provisto de la infraestructura básica (agua, cloacas, electricidad) y que, por lo general, es de fácil acceso para el transporte público o, de no serlo, se encuentra rodeado de estacionamientos. En general, las ubicaciones son privilegiadas. Al mezclar los usos, ofrecemos dos beneficios enormes para el sector comercial: trabajadores y clientes. Pero los beneficios para la sociedad son aún más profundos. Así que adoptemos esta estrategia, junto con la reforma de zonificación unifamiliar y la preservación de la vivienda asequible, y veamos si podemos resolver la crisis nacional de vivienda de una vez por todas. □