



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ARQUITECTURA

CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS DE POSGRADO

**ESPECIALIZACION EN VALUACION
INMOBILIARIA**

ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR

TESINA QUE PARA OBTENER EL DIPLOMA DE ESPECIALIZACION EN:

VALUACION INMOBILIARIA

PRESENTA:

ARQ. PIERRE GHABRIEL MIÑON MUFFELMANN



SEPTIEMBRE DE 2006





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DIRECTOR DE TESINA:

ARQ. DANIEL SILVA TROOP

SINODALES:

ING. JUAN ANTONIO GOMEZ VELAZQUEZ

ARQ. MAURICIO GUTIERREZ ARMENTA

"ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR"

ÍNDICE

Capítulo 1:	Introducción	4
Capítulo 2:	Marco Teórico-Práctico y Metodología: Urbanismo y Valores	8
Capítulo 3:	Planteamiento de la Tesis	16
Capítulo 4:	Justificación y Fundamento de la Tesis	18
Capítulo 5:	Clasificación de Elementos Urbanos y Algunas Repercusiones en Valores	20
Capítulo 6:	Modificadores de Valor	50
Capítulo 7:	Conclusiones	71
Bibliografía:		75

"ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR"

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

Las ciudades día con día se convierten más en el centro de la actividad económica de los países. El sector servicios va desplazando paulatinamente al sector industrial y primario (agrícola y de extracción de materias primas), principalmente en los países "desarrollados" y en los países emergentes. Una mayor renta en el sector servicios ha originado el desplazamiento de las personas a donde se realizan las actividades de ese tipo pues les resulta económicamente más atractivo que permanecer en sus comunidades de origen.

Así desde mediados del siglo XX la migración a las grandes y medianas ciudades ha sido una constante que aún hoy prevalece. No solo eso, si no que estas ciudades compiten entre sí consciente e inconscientemente para atraer a dichas poblaciones y lo hacen incluso de manera internacional, principalmente en los últimos 20 años. De esta manera poblaciones como la Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Tijuana, Los Angeles, Nueva York, Sao Paulo, Londres, Madrid, París, Berlín, Bombay entre muchas otras, han incrementado notablemente el tamaño de su población en unas pocas décadas. Dicho desarrollo urbano en ocasiones ha sido planeado previo a la migración, pero en la mayor parte de los casos no ha habido dicha planeación o esta ha sido rebasada por la impresionante cantidad de seres que las saturan.

Cada persona económicamente activa no solo es un número más en la ciudad, trae consigo a su familia y este pequeño grupo de 4 o 5 personas tiene cualquier cantidad de necesidades básicas y complementarias que debe satisfacer (educación, transporte, salud, comida, habitación, comercio, etc.). Para ello, otras personas buscan atenderlos y ganarse así su sustento. El efecto multiplicador de dichos 5 individuos es tipo exponencial originándose un sin fin de redes urbanas que atienden toda clase de servicios e intercambio de productos que crece potencialmente.

Como se observa todo este modelo de organización humana se tiene que dar en un espacio físico y ahora en día inclusive por los avances tecnológicos hasta en espacios virtuales como son las redes de cómputo (internet, e-mail, conferencias en línea, etc), los sistemas de comunicación y medios (televisión, radio, telefonía inalámbrica, etc.).

Por lo ante expuesto, la cantidad de elementos urbanos que dan soporte a las actividades de la ciudad en términos de espacio físico ha ido en franco aumento y la diversidad de dichos elementos es aún mayor, generando por ende un amplio espectro de elementos urbanos que inter-actúan entre si en formas en ocasiones sencillas pero en la mayoría de los casos muy complejas que deben ser analizadas y revisadas frecuentemente por la velocidad de los cambios de toda índole que han sucedido en nuestro planeta en los últimos 20 años.

En un sistema de mercado abierto capitalista como el que se vive hoy en casi todos los países, el intercambio de mercancías es un común denominador. El acuerdo de voluntades de 2 o más personas genera entre otros, un libre cambio de productos de lo más diverso: desde una hoja de papel hasta viajes al espacio de unas cuantas horas. Todo depende de dicho acuerdo de voluntades que fijan un precio de mutuo consentimiento.

Poco a poco se va generando mercados para cada producto hasta establecer rangos o categorías de productos con comportamientos similares. Un mercado donde confluyen un gran número de demandantes y un gran número de oferentes tiende a ser equilibrado, abierto, transparente y en consecuencia relativamente homogéneo. De esta manera los mercados empiezan a fijar valores o montos lógicos para tal o cual producto de acuerdo a sus características intrínsecas y no tanto a las características que los 2 primeros actores del intercambio le dieron. Es decir el valor se fija a partir de las condiciones del bien en si y no tanto de aspectos subjetivos. En este sentido se fija un monto objetivo y en términos generales común para cualquier oferente y demandante. Solo cierto apetito atípico del demandante o capricho específico del oferente pueden alterar dicho valor objetivo convirtiéndolo en un precio subjetivo. Como colofón, los inmuebles son un producto más con dichas características y por ende tienen un valor inmobiliario en mercados que pretenden ser abiertos, pero que en ocasiones son monopólicos, oligopólicos, monopsódicos y oligopsódicos alterando así los valores en principio objetivos o únicos.

El fin de este trabajo terminal pretende entender justamente como los valores de mercado inmobiliario son afectados - para bien, para mal o incluso sin afectación - por diversos elementos urbanos que a su vez pertenecen y son originados por las complejas redes interrelacionadas en las ciudades modernas. En este análisis se busca por ende elaborar un catálogo de referencia de algunos de los elementos urbanos más sobresalientes, clasificarlos, jerarquizarlos, subdividirlos pero sobre todo confrontarlos unos con otros para ver como interactúan y repercuten en los valores inmobiliarios. Asimismo, ejemplificarlos cuando se necesario para entender su impacto en casos prácticos. Por supuesto los ejemplos y las subdivisiones podrían irse casi al infinito pues día con día surgen nuevas condiciones y estas serán distintas en Veracruz que en Moscú, sin embargo un marco general de referencia siempre es útil y aportará mucho a la práctica de la actividad de valuación inmobiliaria. Particularmente el trabajo tenderá a acotarse al aquí y al ahora, es decir a la República Mexicana y a este desafiante inicio del siglo XXI, aunque podrá eventualmente citarse ejemplos en otras urbes del planeta y otras épocas en caso de clarificar los conceptos expuestos.

"ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR"

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO - PRÁCTICO Y METODOLOGÍA: URBANISMO Y VALORES

Existen gran cantidad de enfoques o teorías en el campo del urbanismo soportados por una gran cantidad de escuelas e incluso en función a sistemas económicos (capitalismo, socialismo, comunismo, etc.). En términos de capitalismo la escuela funcionalista de Chicago se apega mucho al sistema de mercado abierto donde se busca la eficiencia máxima de los sistemas de desarrollo urbano a fin de que se logre una optimización de recursos físicos y materiales con objeto de obtener las mayores ganancias. Es decir que funcione bien la ciudad para que funcione bien el mercado, sean ambos eficientes y complementarios.

Así y como ejemplo en Estados Unidos se instrumenta desde hace ya varias décadas toda una red de carreteras que ordenadamente y funcionalmente interconecten una ciudad con otra. Dichas vialidades permean al interior de las ciudades (freeways) y permiten un flujo continuo de transportes, mercancías y personas. Las capitales de los estados se ubican en el centro geográfico de las entidades por lo que los servicios gubernamentales sean igualmente accesibles a todas las personas físicas o morales. La ciudad crece y se desarrolla planeadamente pudiendo por ende vislumbrar los puntos de mayor funcionalidad y por ende de mayor valor inmobiliario.

En países en desarrollo como es Latinoamérica y en especial México dicha planeación no siempre es tan eficiente generando trabas a la funcionalidad de la ciudad y alteraciones por ende en los fenómenos inmobiliarios. Ello significa que los lugares de mayor rentabilidad no siempre son predecibles por una planeación previa institucional y gubernamental, si no se que se dejan al libre juego de los actores económicos, a las modas inmobiliarias y sobre todo a la especulación de diferentes actores terratenientes de distintos estratos sociales. A su vez, el equipamiento y la infraestructura urbana se van dotando de forma espontanea, sobre la marcha, sin un plan regulador a largo plazo que permita medir los impactos y prever correcciones oportunas a estos.

La teoría del valor en términos urbanos no tiene muchas vertientes e incluso existen puntos de coincidencia entre analistas de tipo capitalista y socialistas al identificar a los inmuebles como un producto sui-géneris por su condición de irrepetibilidad, inmovilidad, ubicación exclusiva, permanencia en largos plazos hechos que de alguna manera se deben considerar.

Aún así el bien inmueble, sea este un terreno o una finca edificada, es un producto y está también sujeto a la ley de la oferta y a la demanda para casos de sistemas económicos capitalistas como se vive en México, al menos hasta el presente 2006.

Teorías de Plusvalía y Renta de Topalov: El Fenómeno de la Plusvalía

Desde que las culturas fueron sedentarias, la tierra y su posesión han sido de gran significado. En principio la explotación de la tierra para uso agrícola era en beneficio de toda la comunidad. Con el paso del tiempo, el líder se apropiaba de las mejores tierras para beneficio propio y repartía las siguientes de mejor uso entre sus familiares y los nobles. El resto de la comunidad se quedaba con las menos beneficiadas. El mejor terreno, el del líder, era el más rentable pues producía las mayores y mejores cosechas. A esto Marx le denominará la Renta Agrícola, la cual es estudiada más a detalle por investigadores como el francés Christian Topalov en sus libros "Ganancias y Rentas Urbanas" (1984) y "La Urbanización Capitalista" (1979).

Cuando las ciudades son comerciales, como los puertos romanos o los burgos feudales, el sistema de apropiación y repartición de la tierra se repite y con el surgimiento del capitalismo renacentista se acelera. Los terrenos edificables mejor localizados, según la estrategia comercial, son los que van a producirle mayor riqueza al mercader en cuestión; es decir, son muy rentables. De esta forma nace la **Renta Urbana**, una renta mucho más atractiva en términos económicos que la renta agrícola en donde la mínima urbana (renta absoluta) es normalmente 10 veces la máxima agrícola.

Conforme van creciendo las ciudades, los terrenos óptimos pueden alcanzar precios elevados por su localización estratégica y así,

además de la ganancia normal que se tiene por vender, en ese lugar los propietarios van a tener otra ganancia adicional que se refleja en el alza del precio de la finca por la gran demanda que tiene. A este hecho se designa Plus-ganancia Localizada y Topalov la llama Renta Urbana. Un claro ejemplo actual de esto es el llamado "guante" que se da en los Centros Comerciales exitosos que consiste precisamente en un pago adicional o traspaso derivado exclusivamente de la localización en el complejo mercantil; esto es se paga por estar ahí independientemente de lo rentable o no del negocio a instalar o de las cuotas de arrendamiento o precio de compraventa que se tenga.

La lucha por los mejores terrenos y por la extensión de área urbana busca obtener la mayor plus-ganancia posible a través de la especulación de la renta urbana. Puesto en otros términos busca el mayor y máximo uso para obtener las máximas ganancias lo cual es consistente con un sistema capitalista abierto. Estos fenómenos dan origen a un nuevo tipo de capitalista: el promotor inmobiliario.

La labor típica de los promotores inmobiliarios es obtener la máxima plusganancia localizada de los predios y construcciones existentes y - cuando la ciudad se satura - buscar el cambio de uso de suelo agrícola a urbano. Para obtener la plusganancia, el sector inmobiliario crea mecanismos muy complejos que limitan el acceso al sector generalmente a los grandes capitales. El promotor tiene algunas opciones para buscar maximizar dicha ganancia mediante diversos mecanismos modificadores de valor como: uso de suelo, intensificación, densificación, localización, fusión, subdivisión, renta,

copropiedad, condominio, financiamiento, especulación, corrupción y expropiación).

Por otra parte, existe una sustentada teoría apoyada por economistas y teóricos como Von Thunen, Richardson, Alonso, Carlos Goya, entre otros, que estudiaron el fenómeno de la distancia al Centro de Negocios de una urbe como una variable directamente relacionada al valor de un inmueble. Esto significa que a mas cercanía al centro de negocios más valor y a menor cercanía, menor valor. Una tienda en el corazón de la ciudad convencional tendrá un mayor valor pues ahí se genera el máximo comercio y las mayores ganancias o rentas. Por el contrario si se ubica en un terreno semi-rural en las afueras de la ciudad el valor será mínimo. Se ha demostrado esta teoría mediante múltiples ejercicios en el campo académico en diferentes países.

Eventualmente en urbes muy complejas como México, Tokio, Londres o París el centro de negocios no coincide con el centro histórico pues el centro de negocios se ha desplazado por diversos factores ya sean de moda, de especulación, de mejor funcionalidad, etc. En este sentido, también se van desarrollando otros polos de desarrollo en la ciudad en donde hay valores altos que van formando pequeños núcleos de plus-ganancias localizadas. Así metrópolis como la Ciudad de México reúnen no solo 1 o 2 centros de alto valor sino tal vez hasta 100 sub-centros o nodos localizados con alta renta de acuerdo a estudios en proceso de publicación del Dr. Fernando Greene Castillo, investigador reconocido de la UNAM.

También conviene destacar el papel de los promotores inmobiliarios en sus diferentes segmentos, quienes van marcando un papel significativo en el comportamiento urbano y marcando tendencias en el crecimiento de la ciudad, en ocasiones por factores buena infraestructura y equipamiento, también por visión de negocio marcando una pauta a seguir, pero en otras por lugares que se consolidan como zonas de moda, específicamente sitios como la Col. Condesa o Santa Fe, donde hay un componente de status en la demanda principalmente de jóvenes profesionistas solteros o con parejas estables de cualquier índole ("yuppies" y "dinks").

Cabe citar también que existe gran cantidad de teorías y métodos para encontrar el valor de la tierra urbana y que este trabajo no pretende por razones de alcance cubrir y analizar todas. Por mencionar algunas de estas teorías y enfoques se pueden citar: Centricidad y Punto de Máximo Valor, Niveles Socioeconómicos, Uso y explotación del suelo (intensidad constructiva, área de desplante, número de niveles, superficies mínimas de unidades, restricciones de separaciones o estacionamiento, etc.), Características Intrínsecas del terreno (Topografía, metraje, frente, fondo, relación de profundidad, configuración, vistas, frentes a calle inferior o superior, frente a parques, número de frentes a vía pública, resistencia del suelo y composición de este, etc.), Componentes atípicos del mercado (Especulación a largo plazo vs. Venta por necesidad de emergencia a corto plazo), oferta y demanda atípicas y desde luego la influencia de infraestructura y equipamiento así como una correcta mezcla de usos de suelo. Adicionalmente hay teóricos como Sabatini, Crystall, De

Soto, Martim Smolka, Jaramillo, etc. que también aportan conocimientos explicativos del valor de la tierra y del fenómeno de la especulación, impuestos prediales y otros temas correlacionados.

En resumen podemos decir que la Ley de Mercado de la Oferta y Demanda se aplica al sector inmobiliario y es una base de referencia para todo el presente trabajo, principalmente considerando que el mundo ya casi la totalidad de los países viven bajo un sistema de capitalismo con diferentes matices, inclusive en naciones como China o Cuba donde se permiten explotaciones inmobiliarias en giros turísticos o industriales.

Hablar de mercado inmobiliario es sobre todo hablar de Ubicación, Ubicación, Ubicación. Por ende, es muy útil y necesario identificar que elementos urbanos existen en esa ubicación particular y en que medida influyen en el valor ya sea a la baja o a la alza.

Al hablar de una ubicación particular habrá que observar que todas son distintas pues todas ellas tienen una mezcla muy dispersa de dichos elementos urbanos. Es como hablar de una fórmula química en donde hay más partes de Carbono, menos de Oxígeno y algunas de Hidrógeno que al final producen una sustancia particular con un comportamiento y funciones también particulares. Traduciendo esto al fenómeno de las ciudades cada colonia, centro de negocios o zona industrial es como dicha sustancia que reúne no elementos químicos si no elementos urbanos que se mezclan interactúan y forman zonas

con comportamientos y funciones particulares las cuales se reflejan consecuentemente en sus valores.

Son muchos los elementos que pueden mezclarse para producir fenómenos muy dispersos, tantos como ciudades y barrios existen en el mundo; tantos como mezclas químicas se pueden dar en la naturaleza. En este sentido, el presente trabajo no pretende encontrar todas y cada una de esas posibles mezclas, pero si las más representativas y comunes en la mayoría de las ciudades modernas, principalmente en la República Mexicana y en específico en la Ciudad de México, laboratorio permanente del desarrollo urbano y comportamiento inmobiliario.

"ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR"

CAPÍTULO 3: PLANTEAMIENTO DE LA TESIS

La tesis está planteada a partir de una serie de preguntas particulares que resultan muy interesantes en términos de urbanismo y valuación ya ahí es donde se traslapan ambos campos de conocimiento. Dichos cuestionamientos se enlistan a continuación y sirven de base para el desarrollo de la presente tesis.

¿Qué elementos urbanos existen, como se ordenan y cuales son los que más peso tienen a la hora de modificar un valor inmobiliario?

¿Qué elementos urbanos son sustanciales para poder clasificar una zona o colonia y enmarcarla en una categoría?

¿Cómo esos elementos repercuten en el valor de los inmuebles, como contribuyen a la formación de valores en la ciudad? ¿Lo hacen para elevar el valor o lo hacen disminuyendo el valor? ¿En qué casos si en que casos no? ¿Por qué se genera la plusvalía directamente en un edificio como Torre Mayor pero no necesariamente en su entorno inmediato (uso de suelo e intensidad constructiva, saturación de infraestructura vial, de agua, luz, y otros servicios)? Así habría que verificar que un terreno vale por lo que se pueda hacer en el y también por la ley oferta/demanda.

Como se forman los núcleos de alto valor (conos de alta renta) y su relación con la infraestructura, equipamiento, etc. Es decir: **¿ A mayor cantidad y calidad de servicios = Mayor Valor Inmobiliario?**

¿Cuándo si y cuando no o no existen excepciones? Parecería evidente que si pero no necesariamente sucede así, existen entonces casos atípicos o son todos parte de este complejo juego de interacciones de las redes urbanas?

Se puede ver que las posibilidades de respuesta son muy vastas, particularmente considerando que cada ubicación es irrepetible y que cada población tiene características muy particulares que la diferencian respecto de otras. Por ende, las respuestas a encontrar pretender dar el marco general de referencia y no respuestas puntuales a casos específicos ya que sería prácticamente imposible lograrlo por la enorme variedad de estos eventos.

Otra pregunta a formular sería: ¿Cómo los distintos usos de suelo y grupos socioeconómicos se relacionan entre sí y repercuten en los valores de uno y otro? Puesto de otra forma: ¿Los usos mixtos mejoran aumentan los valores o lo disminuyen? ¿Es mejor acaso mejor hacer zonificaciones separadas cada una por nivel socioeconómico y con que equipamiento e infraestructura son compatibles para mejorar sus valores, siguiendo la lógica de la renta urbana y la plusvalía?

"ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR"

CAPÍTULO 4: JUSTIFICACIÓN Y FUNDAMENTO DE LA TESIS

Dado que el área de actuación de la valuación inmobiliaria se da principalmente en las ciudades y sus áreas conurbadas es muy importante conocer cuales son precisamente los elementos urbanos que existen y en que medida repercuten en el valor de las propiedades.

Este trabajo se justifica por que aporta una noción general y marco de referencia para los peritos en lo que se refiere a temas urbanos generando un catálogo de esta manera respecto a los elementos más notorios, jerarquizarlos, ordenarlos, enmarcarlos en categorías y en la medida posible ejemplificarlos.

Cada ciudad es distinta y por ende deberán adaptarse y adecuarse algunos de los conceptos manejados en el presente trabajo a cada entidad particular. Aún así existen comunes denominadores de todos ellos en temas de infraestructura, equipamiento, etc.

El alcance del presente estudio es justamente el entorno urbano. Es decir no busca profundizar excesivamente en conceptos como la economía, la sociología, la política, por citar algunos. Sin embargo,

estos elementos si inciden y repercuten tanto en el valor como en el propio urbanismo por lo que deben ser tomados en cuenta, aunque no detallados a grado máximo, es decir tampoco pueden desligarse del todo.

Tampoco pretende este trabajo abarcar áreas de uso agrícola pues se trata justamente de elementos urbanos. Eventualmente podrán tomarse en cuenta las áreas de expansión natural de las ciudades y que hoy son predios agrícolas, rústicos, de agostadero o reservas territoriales sin uso particular y que esperan “especulativamente” a integrarse a la dinámica inmobiliaria de las ciudades.

En el presente trabajo busca alcanzar un consenso general, con un abierto espectro, con cierto grado de detalle y determinando cuales son los elementos urbanos más importantes que afectan al valor de una propiedad; hacer por ende una guía de referencia de los mismos para una consulta sencilla, metodológicamente soportada, ordenada y clara para cualquier persona que tenga que ver con actividades valuatorias y de urbanismo. De tal suerte, se busca hallar un traslape entre ambas actividades encontrando los puntos comunes. Es decir experimentar con diferentes combinaciones de elementos urbanos como infraestructura, equipamiento y usos de suelo comunes como habitacionales de diferente nivel socioeconómico, de oficinas, de comercio y de industria.

"ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR"

CAPÍTULO 5: CLASIFICACION DE ELEMENTOS URBANOS Y ALGUNAS REPERCUSIONES EN VALORES

Este capítulo busca clasificar los elementos urbanos principalmente aquellos de carácter físico que van a ser estudiados y comparados entre sí. Destaca que no solo esta mezcla de elementos físicos repercute en el valor inmobiliario, existen otros factores que no son materia de esta tesina y que repercuten también en los montos de intercambio comercial. En general, se puede decir que los elementos en su conjunto se catalogan en: económicos, sociales, psicológicos, políticos y físicos, siendo estos últimos los que analizaremos con más profundidad. Como referencia general se enumeran a continuación algunos ejemplos de estos grandes grupos:

1) Elementos Económicos y Legales o de origen Político: Uso Suelo, fusión, subdivisión, densificación, condominios, planeación urbana y políticas públicas, zonas de venta vs. zonas de renta, disposición de crédito hipotecario, incertidumbre política, subsidios por ejemplo a la vivienda o a créditos blandos para ciertos sectores de la población, crecimiento de área urbana, grupos de presión (vgr. vecinos, invasores, organizaciones no gubernamentales o políticas), etc.

2) Elementos Físico-Urbanos: Infraestructura (Vialidades, Agua, Luz, Alumbrado, Plazas, Parques, Arbolado, Escultura Públicas, Imagen y

Diseño Urbano, etc.); Equipamiento Público y Privado (Hospitales, Escuelas, Estadios, etc.); Inmuebles Públicos (Oficinas gubernamentales de los 3 niveles y de los 3 poderes, reservas, etc.); Inmuebles Privados (Habitacionales, Oficinas, Comercio, Turismo, Industria, etc.); Casos Particulares (zonas fronterizas, playas, etc.); Imagen Urbana.

3) Elementos Psicológicos-Sociales: Calidad de Vida (Contaminación, tránsito, distancias de transporte); Tamaño de ciudad; Riesgo (seguridad física o delincuencia, seguridad patrimonial, invasiones o paracaidismo, zonas peligrosas en términos de fenómenos naturales): Imagen y Percepción Psicológica (Modas, zonas rojas, zonas saturadas o en decadencia); Usos mixtos vs. Usos diferenciados y excluyentes (población flotante o permanente); Estratificación o “gentrificación” (Separación por niveles socioeconómicos, Cono de alta renta); Geografía de Oportunidades, distancias, transporte y en general todo aquello que repercute directamente en la calidad de vida de los habitantes de una urbe.

Todos estos elementos en su conjunto son condiciones generales y mecanismos propios de las urbes que modifican los valores inmobiliarios por el acomodo constante que sufren y que altera el mercado de bienes raíces.

En general se trata de mecanismos y elementos urbanos que buscan la maximizar las ganancias mediante adecuaciones al espacio físico y

urbano mediante acciones legales o normativas, de planeación, de vinculación entre grupos sociales, decisiones y negociaciones políticas, percepciones de la comunidad y todo en un marco de flujo libre de capitales para lograr la mayor plus-ganancia o renta urbana.

Destaca como elemento común la localización o ubicación: Dependiendo del lugar de un predio este va a aumentar o disminuir su precio. Así la localización de un comercio es vital para su operación y la demanda sobre terrenos estratégicos es grande y con esto se incrementa su valor. Según sea la localización de un bien raíz será su inversión en él, se trata de reglas básicas propias del mercado inmobiliario.

La combinación de estos 3 grandes grupos marca condiciones específicas que se reflejan en los valores inmobiliarios, es decir los elementos se convierten en variables que combinadas logran resultados particulares. Algunas de estas variables pueden ser totalmente independientes o convertirse en dependientes de otra existiendo una alta correlación entre todas ellas. En mi opinión al final la única variable 100% dependiente es el valor inmobiliario. **Las variables pueden aumentar, mantener o disminuir valores, es decir son neutras y para unos casos se vuelven positivas y para otros son variables negativas.** Hay variables que normalmente tenderían a ser positivas como una mejor imagen urbana y otras que habitualmente serían negativas como una planta de energía nuclear o un basurero. Aún así existen mecanismos de transformación que las

pueden neutralizar como es el caso de la zona de mayor crecimiento y prestigio en la Ciudad de México que es Santa Fe, la cual fue desarrollada a partir de un basurero importante y minas, mismas que fueron regeneradas y que hoy - a 10 o 15 años de distancia - no significan mas que un vago recuerdo de lo que era la zona.

ELEMENTOS FÍSICOS - URBANOS MODIFICADORES DE VALOR

En cuanto a los Elementos Físicos modificadores de valor estos pueden clasificarse en 3 grandes divisiones: 1) Infraestructura; 2) Equipamiento (sea público o privado) y 3) Inmuebles convencionales, destacando que en esta última categoría se incluyen inmuebles habitacionales, comerciales, de oficinas e industriales y que conforman el mercado inmobiliario más consolidado, típico y abierto al ser productos "convencionales" o con una demanda amplia e identificable y una oferta permanente. En sentido contrario, la infraestructura normalmente es o pasa a ser propiedad pública y por ende no es comercializable. En cuanto al equipamiento, si es público habitualmente tampoco suele pasar a dominio pleno y venderse en el mercado abierto, mientras que si es privado si llega a comercializarse es en un mercado cerrado y el número de operaciones que se dan son muy pocas existiendo escasa demanda y también escasa oferta por lo que no son inmuebles "convencionales" en términos de mercado inmobiliario.

Estos distintos giros están regidos por planes de desarrollo urbano (metropolitanos, parciales y locales o "zedecs") creados por autoridades, planificadores y comunidad en general que regulan los usos de suelo tanto de la ciudad, de municipios y delegaciones, de colonias, de calles y corredores urbanos y hasta de lotes individuales.

Dependiendo del uso de suelo que se le de al suelo va a aumentar o disminuir su valor. Vale menos un predio para uso habitacional unifamiliar que uno para uso comercial o de oficinas. Ello se debe a que la habitación no produce normalmente ganancias superiores a las del comercio, en buena medida por que es para auto-consumo. Así, cuando una zona habitacional es presionada por una comercial (vgr. Polanco) la labor del promotor es realizar el cambio de uso de suelo, abiertamente o no. Los desarrolladores inmobiliarios suelen marcar también tendencias de desarrollo lanzando productos nuevos en zonas que antes no los tenían (sucedió en Cuajimalpa en los 90's y hoy ocurre en la Col. Anáhuac) realizando una labor de empuje por parte de la oferta (push en términos de mercadotecnia) lo cual se empata con una demanda por parte de mercados potenciales que "jalonean" el mercado hacia zonas de moda en lo que la mercadotecnia llamaría "market pull" (Col. Condesa por ejemplo). Este juego de oferentes y demandantes puede modificar valores de una zona específica y debería estar de la mano con la planificación urbana a fin de incrementar los valores generales para la ciudad y sus actores en busca de plus-ganancias.

A continuación se listarán y definirán cada uno de estos elementos urbanos y en el siguiente capítulo se correlacionarán entre sí para ver sus efectos en cuanto al valor inmobiliario.

I - INFRAESTRUCTURA:

Es todo aquello que se dota como soporte básico para el correcto funcionamiento de una calle, colonia, ciudad o nación. Generalmente se ubican en áreas públicas, son de propiedad o dominio público o al menos están en propiedad de comunidades colectivas (fraccionamientos por ejemplo). Podemos dividir la infraestructura en: A) Básica y B) Complementaria o adicional.

A) Infraestructura Básica :

- 1) Redes de agua potable: Generalmente si existe es un detonador del crecimiento inmobiliario y de la urbanización. Con la escasez actual del líquido las colonias que cuentan con agua potable permanente tenderán a mayores valores que aquellas que no cuentan con dotación regular (vgr. Lomas de Chapultepec vs. Iztapalapa)

- 2) Drenaje y alcantarillado: Habitualmente los mejores fraccionamientos suelen contar con buenos sistemas de drenaje. No obstante existen excepciones donde por las propias condiciones geológicas o topográficas del terreno es difícil implementar este drenaje que es sustituido por fosas sépticas y pozos de absorción

como pueden ser lugares como la colonia Jardines del Pedregal de muy buen nivel pero que por la lava petrificada del subsuelo es más rentable instalar una fosa séptica. También algunos fraccionamientos con campo de golf en las periferias de las ciudades suelen instalar fosas sépticas en lugar de drenaje público.

- 3) Energía eléctrica: Igual que el agua potable, es un detonador del crecimiento urbano. Sin energía eléctrica hoy en día es imposible pensar en poblar un sitio urbano. Si la energía eléctrica está entubada en el subsuelo mayor será el valor de los inmuebles de una colonia. Por el contrario si es muy aparente como podrían ser los llamados "diablitos" o conexiones informales e ilegales en zonas de invasión o de "paracaidistas" el valor será menor.
- 4) Alumbrado público: Además de proporcionar visibilidad, el alumbrado público va relacionado con la seguridad de una zona. A mayor alumbrado, mayor seguridad y mayores valores. Por el contrario zonas oscuras suelen ser peligrosas y de menor valor. Así por ejemplo valdrá más un inmueble en plena y alumbrada zona rosa de la Ciudad de México que un inmueble en un andador oscuro del fraccionamiento "El Rosario" al Norte de la ciudad.
- 5) Vialidades y banquetas: En cuanto a vías de comunicación no habría que generalizar pues existen distintos tipos de vialidades con características particulares que pueden afectar a la alza o a la baja el valor de un bien raíz. También la cercanía a dichas vías públicas

es un factor a considerar. Para cierto tipo de giros conviene cierto tipo de vialidades, cuando no ocurre así los valores suelen ser afectados negativamente. Es conveniente una calle cerrada con control vehicular y tránsito local para un giro habitacional mientras que para un centro comercial esto sería impensable. Por el contrario para un centro comercial una vía rápida funciona muy bien mientras que para un giro habitacional es catastrófico. Existe una gran cantidad de vialidades como son: autopistas (México Toluca), carreteras (México-Texcoco), vías de acceso controlado o rápidas (Anillo Periférico, Viaducto), puentes y tréboles (Glorieta de la Raza), segundos pisos de vías rápidas (Distribuidor Vial San Antonio - San Jerónimo), vías primarias (Paseo de la Reforma, Insurgentes, Revolución), ejes viales (Xola, Eugenia, Calz. De la Viga), vías secundarias (Calz. De las Aguilas), calles comunes o moda (Miguel Laurent, Sierra Amatepec, Texas), calles cerradas (2ª. Cda Aguilas, Privada de Tamarindos), calles interiores de condominios o pequeños conjuntos (Paseo de las Primaveras), ciclovías (en C.U. y junto a Periférico), canales transitables en lancha (Xochimilco), vías férreas (Trenes suburbanos que parten de Buenavista, Ferrocarril de Cuernavaca en Polanco, espuelas de ferrocarril en zona industrial de Vallejo), andadores peatonales (Andador 12 en Villa Coapa), pasos peatonales en puentes o a desnivel por abajo del arroyo vehicular (en Calzada de Tlalpan o Periférico) semaforización, control de vías por computadora y cámaras de vigilancia de tránsito, topes, bados, etc.

Destaca en general para los 5 elementos básicos anteriores que mientras más infraestructura y de mejor calidad, los valores inmobiliarios tenderán a incrementarse.

B) Infraestructura Complementaria: Entre la infraestructura complementaria o adicional podríamos mencionar:

- 1) Espacios abiertos como parques (Parque de los Venados), plazas (Coyoacán), Jardines (Bosque de Chapultepec o Bosque del Pedregal), áreas de protección ecológica (Ajusco), cementerios (Panteón de Dolores) y explanadas (Zócalo). Normalmente este tipo de áreas si están bien cuidadas y cuentan con seguridad suelen ser elementos que aumentan los valores en su entorno. Por el contrario si se descuidan pueden volverse sitios inseguros que repercuten a la baja en el valor de un bien raíz (CTM - Culhuacán).

- 2) Sistemas de transporte colectivo como el metro, el tren ligero, el trolebús, el metrobús, el autobús y sus respectivos paraderos o estaciones. Generalmente repercuten negativamente en el entorno más inmediato a la estación y en sus valores pues generan tráfico, ruido, contaminación, falta de estacionamiento, ambulante, etc. Sin embargo a partir de cierta distancia suelen beneficiar al entorno pues este cuenta con mayor comunicación. Así habría que revisar caso por caso como ayuda o castiga. Igualmente para un fin comercial suelen ser benéficos pero no para uno habitacional residencial. Dependiendo del tipo de estación será el impacto. Una

terminal o una estación de transbordo del metro tiene un fuerte impacto alrededor afectando tal vez en un radio de hasta 1 Km. como podría ser la estación del metro Indios Verdes, Pino Suárez o Taxqueña. Por el contrario una simple parada de autobús en una ruta normal tendrá un impacto de apenas 50 mts. a la redonda ya que el volumen de personas en movimiento será mucho menor. Terminales mayores serían ya no solo una infraestructura básica en mi opinión si no que serían ya un equipamiento mayor que se analizará más adelante como un Aeropuerto o una Terminal Ferroviaria.

- 3) Mobiliario urbano, esculturas urbanas, monumentos, fuentes y jardinería en camellones: En general se trata de aditamentos que mejoran la imagen pública de un lugar y suelen por ende repercutir favorablemente en los valores inmobiliarios. Como es de suponer este tipo de accesorios tienen un costo que se traduce en un precio mayor de venta sobretodo en los fraccionamientos nuevos. Así el Paseo de la Reforma cuenta con múltiples de estos iconos y por ende beneficia a su imagen y valores. Igualmente en el desarrollo Bosque Real en Huixquilucan existen abundantes esculturas urbanas de autores renombrados como Sebastián que contribuyen a una mejora del negocio inmobiliario.
- 4) Señalizaciones de toda índole: Este rubro si bien no es determinante mayor en cambios de valor si contribuye a un mejor desempeño y funcionalidad del rumbo en el que se ubican los

señalamientos. Es más apetecible transitar por lugares plenamente identificados y señalizados de Polanco o la Colonia del Valle que un multifamiliar con miles de andadores como CTM Culhuacán, o canales sin nombre en Xochimilco o la confusión de denominaciones que existe en Ciudad Satélite. Igualmente existen señalamientos no adecuados para la imagen urbana como podrían ser los anuncios espectaculares que solo en ciertas vialidades tienen un impacto favorable en términos de valor inmobiliarios pues se suman a las rentas potenciales de una propiedad.

- 5) Gas natural entubado: A últimas fechas en varias ciudades como México o Puebla se han instalado redes de gas entubado para dotar del servicio principalmente a casas. Si bien es una comodidad también representa un riesgo de explosión en el mediano plazo si no existe un buen mantenimiento.

- 6) Antenas de telecomunicaciones, sistemas de televisión por cable, telefonía, redes de fibra óptica, sistema postal: En el mundo global que interactúa con gran dinamismo las ciudades requieren de cada vez más instalaciones de comunicación de toda índole. Así las zonas de corporativos de oficinas requieren indispensablemente de redes de fibra óptica para procesar y transmitir todo tipo de información tanto localmente como al resto del planeta. Normalmente a mayor y mejor calidad de estos servicios, mayor los valores inmobiliarios pues los mercados prospecto pueden pagarlos y los necesitan.

- 7) Presas, estaciones o subestaciones eléctricas, estaciones de bombeo o tratamiento de aguas, tanques o depósitos de agua, gasoductos, planta nucleares: La lógica nos marca que son indispensables para el buen funcionamiento de una ciudad pero por sus riesgos inherentes cada vez menos gente las prefiere tener cerca. Los riesgos se dan por inundación o desbordamiento, incendios, explosiones, contaminación visual, del aire y del agua (vía deshechos). Así las propiedades cercanas a este tipo de infraestructura tienden a disminuir en sus Ovalores ya que son menos demandadas por el mercado. La proximidad se vuelve un factor determinante para estos casos.
- 8) Estaciones de transferencia y tiraderos de basura, recolección de basura: Por sentido común todo mundo busca tener un servicio de recolección de basura pero casi nadie le gustaría vivir junto a un tiradero de basura con todos los problemas que ello implica. Sin embargo, en México el menos común de los sentidos es el sentido común y se construyen zonas residenciales y de corporativos de gran lujo pegados a un basurero. Me refiero por supuesto al complejo urbano que es Santa Fé, donde en últimas fechas se ha ido modificando y tratando el basurero para pasar a ser un relleno sanitario cubierto de vegetación sin los repulsivos olores de antaño; aún así existen riesgos no reconocidos por posibles explosiones en el subsuelo por la acumulación de metano y otros gases no dispersados adecuadamente. En contraste en el Bordo de Xochiaca

donde el tiradero es a cielo abierto y sin ningún plan de control los valores son muy bajos y corresponden a la zona norte de la popular Ciudad Nezahualcóyotl.

- 9) Canales o ríos encausados y mantos acuíferos: El Valle de México es una gran cuenca donde confluyen aguas del altiplano central y del nudo mixteco que originalmente se acumulaban en el gran lago de Texcoco que comprendía al Norte desde Zumpango hasta el extremo Sur en Xochimilco. Con el paso del tiempo y por el crecimiento de la mancha urbana el lago se ha desecado y hoy a penas quedan pequeños núcleos acuíferos a cielo abierto en la zona de Texcoco y Xochimilco. Igualmente los ríos han sido entubados en las barrancas de la Sierra de Guadalupe (Barranca del Muerto o Tecamachalco) y en las zonas planas (Viaducto Miguel Alemán antes Río Viaducto, Río Mixcoac, Río San Joaquín o Río Churubusco). En principio se pensó como medidas favorables para evitar el desbordamiento de las zonas urbanizadas; sin embargo, con el paso del tiempo el efecto se ha revertido con una falta de agua para dotar a la ciudad, el hundimiento de las zonas más céntricas y las más bajas, además de generar una masa gelatinosa en el subsuelo que pone en riesgo la estabilidad de los edificios en casos de los sismos frecuentemente registrados en la megalópolis. Por ende los inmuebles suelen tener un mayor costo de construcción para garantizar una adecuada cimentación y estabilidad estructural lo que a la larga se refleja en los valores del mercado (vgr. Torre Mayor o Torre Latinoamericana).

10) Sistemas de seguridad como circuito cerrado de T.V., bardas, electrificación, alarmas, casetas de vigilancia y control de acceso: En ciudades cada vez más inseguras como lo es la zona metropolitana del Valle de México este tipo de infraestructura cada día más es una necesidad y no un lujo para las élites y para los ciudadanos en general. Así los fraccionamientos de lujo tendrán mayor valor mientras más sistemas de control de acceso y seguridad tengan (vgr. Club de Golf Bosques). Igualmente en el Centro Histórico se han instalado postes con botones y teléfonos de pánico para emergencias en casos de delincuencia con el objetivo de atraer nuevamente a población flotante y fija que se sienta más segura. En lugares donde ni las patrullas entran los valores son muy bajos (El Hoyo o Santa Martha Acatitla en Iztapalapa) o por el contrario se vuelven centros de acopio de productos caros e ilícitos (vgr. Armas, drogas, pornografía, piratería, auto-partes) que por su monopolio invierten valores lógicos de mercado y los elevan por ser mercados cerrados para los delincuentes, siendo ejemplos claros Tepito o la Col. Buenos Aires.

Dependiendo la zona se requieren cada una de estas infraestructuras complementarias. En algunos casos se justifica ponerlas por lo que se va a cobrar por el terreno o por las edificaciones terminadas pero en otras no. Existen varias que suelen ser peligrosas o de mala imagen urbana como un tiradero de basura o una planta de energía nuclear o una zona de alta peligrosidad, por lo que se instalan en zonas

marginales o poco deseadas por el mercado, en lo que le llamaría yo "residuos urbanos".

Para efectos de combinar los elementos de infraestructura con los mercados formales se van a elegir aquellos que sean más comunes y representativos ya que la variedad de instalaciones es muy amplia, tanto como necesidades y ciudades existen.

II - EQUIPAMIENTO:

En este rubro se incluyen una gran variedad de inmuebles que dan servicios a la comunidad en general y que complementan los usos y giros formales, siendo polos de atracción en sus colonias y también a escala urbana. Normalmente este tipo de propiedades están en predios ya sean de propiedad particular o pública y no tanto en la vía pública como la infraestructura. La mayoría no circulan como mercancía en mercados inmobiliarios formales, si no que en caso de llevarse a cabo compra-ventas, rentas u operaciones similares se hacen en mercados cerrados con uno o pocos oferentes de activos semejantes y una muy reducida base de demandantes. En este sentido, los valores se fijan caso por caso y en función a costos netos de reposición, capitalización de rentas o métodos alternativos como proyecciones financieras o residuales al no existir un mercado formal para comparar y homologarlos. También destaca que eventualmente

podrían darse algunas situaciones de oligopolios, monopolios y de mercados oligopsódicos y monopsódicos que alteraran a la baja o a la alza los montos de intercambio.

Normalmente si bien los inmuebles de equipamiento tienen un mercado muy reducido con valores “sui generis”, si influyen notoriamente en los valores de los mercados formales ya que impactan en un entorno urbano en el que están los inmuebles convencionales y esto repercute ya sea a la baja o a la alza según la ubicación específica y el giro de equipamiento.

A continuación se enlistaran las categorías más frecuentes de equipamiento, de las cuales se van a elegir algunas más representativas para posteriormente cruzarlas y analizar su efecto en los mercados formales.

1) CENTROS DE SALUD Y ASISTENCIA – Incluye Hospitales de distinta magnitud, centros y consultorios médicos, clínicas, laboratorios, centros de terapia, clínicas veterinarias, centros antirábicos, hospitales veterinarios, manicómos, asilos de ancianos, servicios forenses, funerarias, centros de auxilio, estaciones de ambulancias, instalaciones de Alcohólicos Anónimos y otras instituciones de beneficencia pública. La mayoría son generadores de alto flujo vehicular y peatonal, principalmente los de mayor magnitud y de carácter gubernamental. Este tipo de usos beneficia en valores por ejemplo al comercio y a giros turísticos pues los familiares y enfermos

que acuden generan una derrama económica, necesitan donde comer y dormir. Por la carga de tránsito que generan pueden perjudicar a otros usos como los residenciales. Un ejemplo claro es la Clínica 8 del IMSS en el borde entre San Jerónimo, Pedregal y Tizapán San Angel que genera la existencia por una parte de restaurantes, comercios menores, etc. pero también atrae a ambulantes, terminales de microbuses y otros que causan caos en el entorno inmediato.

2) CENTROS DE EDUCACIÓN: En este capítulo se encuentran guarderías, kinder, primarias, secundarias, preparatorias, universidades, “conaleps”, institutos técnicos, normales para maestros, escuelas de idiomas o computación, academias de diversas artes, y centros de estudios de posgrado, todos los anteriores públicos o privados. Igualmente son generadores de flujos de personas y automóviles. Normalmente todo mundo busca un centro educativo cerca de casa pero no tan próximo. Nuevamente la distancia al sitio influye directamente en el valor del inmueble tradicional. Así una casa pegada a una escuela preparatoria podría ser muy castigada en su valor con el uso habitacional que tiene por todo el movimiento que se genera y la hace poco funcional; sin embargo, la casa buscaría transformarse a un uso más rentable y acorde a su ubicación como podría ser un pequeño comercio de barrio (vgr. papelería o fonda). Lo anterior ha sido ejemplificado en la colonia Condesa en lo que era el Colegio Alemán que se transformó en Universidad LaSalle y detonó una serie de comercios en su entorno inmediato en lo que antes eran casas.

3) CENTROS DE CULTURA: Entre este tipo de inmuebles están museos, bibliotecas, galerías de arte, centros de exposiciones, cinetecas, cines comerciales (podría involucrarse también en comercio) y cineclubes, teatros, salas de conciertos, centros culturales entre otros. Dependiendo su importancia atraen mas o menos personas pero en general suelen atender a públicos de mayor nivel socioeconómico por lo que suelen contribuir a mejorar valores en zonas habitacionales residenciales y en zonas turísticas. Aglunos ejemplos serían Polanco, San Angel, la Zona Rosa o la muy en boga Colonia Condesa.

4) INSTALACIONES RELIGIOSAS: Sean estos iglesias, templos, centros de reunión comunitarios, seminarios, conventos y otros lugares de culto. Suelen ser necesarias principalmente en las zonas habitacionales desde populares hasta residenciales. Su impacto urbano es en general bajo y muy local con algunas excepciones como Catedral o la Basílica de Guadalupe que atraen miles de peregrinos y con ello giros comerciales y hasta turísticos. En algunos casos pueden ser detonadores de crecimiento y/o mejora urbana como las colonias Roma, Polanco, Tecamachalco y más recientemente Cuajimalpa donde la comunidad judía no puede usar automóviles en los días religiosos por lo que necesitan trasladarse de manera peatonal concentrando fuertes inversiones económicas en las inmediaciones a sus templos y centros de convivencia.

5) CENTROS SOCIALES: Por citar algunos se incluyen centros de convenciones, salones de banquetes y de fiestas infantiles, centros de reunión de asociaciones civiles (Leones o Rotarios). La mayoría suelen ser servicios de tipo menor que no afectan mayormente los valores de las zonas, excepto si son discotecas o salones de baile, cantinas, etc. que más bien podrían considerarse inmuebles dentro de la categoría de comercios establecidos.

6) CENTROS DEPORTIVOS: Los hay de todo tipo como clubes convencionales, gimnasios o pequeñas instalaciones para actividades deportivas o relajantes, campos de golf, lienzos charros, clubes campestres, estadios, hipódromos, autódromos, plazas de toros, palenques, pistas de patinaje sobre hielo, billares y boliches. Algunos como los estadios suelen convocar gran número de personas y generan caos de todo tipo en un radio amplio por lo que no suelen ser favorables en los valores de viviendas en general, en cambio conviene que se les asocie con infraestructura importante como vías rápidas o transporte colectivo. Por otra parte un campo de golf o un club deportivo suelen ser muy favorables en zonas residenciales como Lomas Country Club, Club de Golf Bosques, Club de Golf México, Parques Mundet, Chapultepec y Centro Asturiano en Polanco, Bosque Real, Club de Golf Vallescondido entre otros. En este sentido se ve el fracaso rotundo de clubes de golf cuando se sitúan en medio de zonas industriales o populares como el Acozac en Ixtapaluca y el Copal en San Juan Ixhuatepec, sus valores lejos de tener plusvalías, vienen constantemente a la baja, aún cuando estén “amurallados”.

7) **TURISMO:** Principalmente este giro se refiere a Hoteles, Resorts, albergues, moteles, hoteles boutique o exclusivos, casas de huéspedes, atractivos turísticos (Xochimilco o Zona Rosa), zonas patrimoniales o arqueológicas. Suele ir muy correlacionado con centros de cultura y comerciales. Los hoteles son un caso especial de inmueble pues en cierta medida son instalaciones comerciales que generan negocios muy identificados y analizados pero por otra parte no suelen estar expuestos en el mercado inmobiliario abierto ya que las compra-ventas o traspasos se dan entre las empresas hoteleras o controladoras o a través de empresas muy especializadas como HVS International que se dedica al corretaje de este tipo de activos. Los hoteles – sobre todo los de 4 o más estrellas - suelen contribuir a aumentar valores en la zona de influencia, principalmente cuando esta es de oficinas o comercial. En zonas de vivienda no son tan bien vistos pues generan medianos flujos de personas y transportes.

8) **SERVICIOS DE EMERGENCIA Y PROTECCIÓN:** Independientemente de los hospitales y centros de salud antes citados, aquí podría incluirse estaciones de policías, bomberos, garitas, casetas de vigilancia, reclusorios, encierros de vehículos o “corralones”, campos militares, entre otros. Generalmente por ser de alto riesgo por el tipo de actividades que desempeñan, suelen ocupar lo antes designé como áreas residuales de la ciudad, zonas no reclamadas por ninguno de los sectores formales. Con excepción de las casetas de vigilancia y garitas de ingreso a fraccionamientos o

calles cerradas que suelen mejorar los valores, el resto de los usos citados suelen demeritar los valores inmobiliarios de una zona, máxime en un país como México y particularmente en una metrópoli como la capital donde delincuentes y policías suelen confundirse.

9) TERMINALES DE TRANSPORTE PRIMARIAS: Entre ellas encontramos aeropuertos, terminales ferroviarias, puertos, muelles y embarcaderos, terminales de autobuses (TAPO, del Sur, del Poniente, del Norte), helipuertos, centros de mantenimiento de este tipo de terminales. La mayoría tienen un notorio impacto metropolitano por lo que suelen beneficiar solo al comercio, a la industria y en menor medida a ciertas oficinas. Por el contrario suelen demeritar los valores de zonas habitacionales al ser nodos conflictivos y con contaminación, ambulante, falta de estacionamiento, etc.

10) CENTROS DE ENTRETENIMIENTO ESPECIALES: Entre ellos se encuentran ferias, circos, parques de diversiones (vgr. Six Flags), estaciones de radio y televisión, estudios cinematográficos, etc. Suelen tener baja repercusión en los valores excepto en su entorno inmediato. Por lo regular, suelen ser mejor instalarlos en vías primarias por su comunicación y visibilidad, siendo inmuebles atípicos y en ocasiones hasta de carácter provisional.

III - INMUEBLES CONVENCIONALES O DE MERCADO ABIERTO

Se consideran como inmuebles convencionales o típicos todos aquellos que tienen bases de mercado relativamente amplias e identificables, es decir son productos con certidumbre comercial. Son los segmentos más comunes del mercado inmobiliario y suelen haber transacciones frecuentes con este tipo de activos sentándose bases estadísticas y comparativas para poder valuarlos y monitorear su comportamiento pasado o presente. Los métodos para valuarlos son los convencionales también, es decir Físico, Capitalización de Rentas y Enfoque de Mercado. Para los terrenos con usos de suelo para estos giros normalmente se utilizaría además del comparativo de mercado el residual, sea dinámico o estático.

Las grandes categorías de este tipo de inmuebles son: Habitacionales, Oficinas, Comercios e Industria que a su vez se subdividen como más adelante se detallará. Conviene puntualizar que en este Capítulo 5 solo se enunciarán, definirán y describirán de manera general ya que en el siguiente capítulo se “cruzarán” o combinarán entre sí con algunos elementos típicos de infraestructura y equipamiento vía una tabla o matriz sintética.

Resalta que se consideran también elementos modificadores de valor, es decir variables independientes, pues contribuyen al éxito económico de una zona. Así por ejemplo Santa Fé tuvo una infraestructura y un equipamiento tal que pudo alojar muchos tipos de

usos pero que al llegar las empresas de prestigio en oficinas corporativas junto con fraccionamientos residenciales de lujo y consolidarse ahí contribuyeron en los valores de la zona que en su arranque oscilaban los 450 usd/m² y hoy a 5 o 10 años de distancia se han duplicado a 900 usd/m², aún con un sobre-ofertado mercado de oficinas. Es decir que si a Santa Fé en lugar de ir esta mezcla de usos de lujo hubieran llegado viviendas medias y despachos menores los valores tal vez solo hubieran llegado a 500 o 600 usd/m².

HABITACIONAL:

Este tipo incluye viviendas unifamiliares, condominios horizontales, condominios verticales o departamentos, copropiedades y vecindades. Podríamos hablar de 3 categorías principales con 2 sub-categorías cada una de acuerdo a niveles socioeconómicos: A) Popular y Media Popular; B) Media y Media-Residencial; C) Residencial y Residencial-Plus.

A) Popular y Media Popular: Este tipo de barrios, colonias y unidades habitacionales masivas van dirigidos a los segmentos de mercado de menores ingresos, gente con poca o nula preparación académica y ocupaciones de obreros, empleados menores, albañiles, comerciantes informales, burócratas de bajo nivel, trabajadores de talleres y oficios, así como todos aquellos coloquialmente denominados “mil usos”. Suelen carecer de infraestructura y sobre todo de equipamiento. También frecuentemente van mejorando con el paso del tiempo

conforme se incorporan a la mancha urbana. Pueden iniciar como zonas de invasión (“paracaidistas” – Chalco - P), como poblados viejos (Pueblo de Santa Fé, Santa Lucía, Texcoco, Azcapoztalco, Tepozotlán), o como zonas relativamente planeadas (Cd. Neza, Coacalco, Fuentes Brotantes - MP). El tipo de vivienda que predomina es normalmente de autoconstrucción, de materiales económicos con mejoras paulatinas o multifamiliares realizados por el Infonavit o empresas interrelacionadas estos esquemas de financiamiento (Geo, Demet, Ara, Sadasi o Homex).

B) Media y Media-Residencial: Van dirigidas a segmentos de mercado con ingresos intermedios, con cierta preparación sea profesional o técnica así como dueños de pequeños comercios. Estas Habitualmente ocupan áreas céntricas y comunicadas con abundante infraestructura y equipamiento aunque no de lujo. Pueden presentar algunos problemas de saturación como son la Colonia Del Valle (MR) o Portales (M). La vivienda típica suele ser convencional con una calidad intermedia a buena y usualmente se agrupan en condominios verticales, es decir en departamentos edificados por promotores especializados en estos segmentos (Sare, G-Homes, Baita y constructores menores).

C) Residencial y Residencial Plus: En estos fraccionamientos sus habitantes suelen ser de clase alta y muy alta con ingresos elevados, normalmente profesionistas exitosos y empresarios. La infraestructura que se presenta es de lujo y el equipamiento es elegido entre distintas

opciones para no saturar las zonas, procurando por ende ponerse en los bordes o al exterior de este tipo de colonias. El tipo constructivo suele ser de muy buena calidad a super-lujo, predominando “mansiones” unifamiliares hechas a la medida por arquitectos talentosos, así como condominios sean horizontales o verticales promovidos por empresas prestigiadas (Grupo Loma, Frisa, Parque Reforma). Si bien hay colonias abiertas o de libre circulación (San Angel, Pedregal, San Jerónimo), generalmente buscan aislarse por razones de seguridad y de “gentrificación” o exclusión social lo que suele incrementar su demanda, prestigio y en consecuencia valores inmobiliarios (Pedregal de San Francisco, Villa Verdún, Club de Golf Chapultepec, Club de Golf Bosques, Condado de Sayavedra, Bosques de Santa Fe, Hacienda de Santa Fe, Los Encinos, Bosque Real).

OFICINAS:

En esta categoría entrarían 2 tipos de agrupaciones: A) Zonas Corporativas o Corredores Urbanos de Oficinas y B) Despachos y oficinas dispersas.

A) Zonas Corporativas o Corredores: Las empresas grandes y prestigiadas, así como algunas que las apoyan y en menor medida oficinas de gobierno, suelen juntarse e instalarse en parques de oficinas o avenidas principales diseñados específicamente para actividades administrativas. En la Ciudad de México existen algunas destacadas zonas y corredores como: Santa Fe, Av. Insurgentes,

Paseo de la Reforma, Polanco, Bosques de las Lomas, Carretera Picacho-Ajusco, Periférico Sur. También existen algunos corredores de apoyo como podrían ser Ave. Revolución, Patriotismo, Circuito Interior, Xola, Av. Chapultepec, Benjamín Franklin, por citar algunas. Normalmente atraen un alto número de vehículos y comercios de apoyo por el tipo de empleados que contratan con ingresos de intermedios a elevados. Este tipo de construcciones suelen ser edificios vistosos, corporativos, de alta calidad funcional y tecnológica (incluidos los llamados "edificios inteligentes"), dependiendo de la antigüedad cuentan con más o menos lugares de estacionamiento, suelen ser cerrados hacia su interior y de preferencia de altura considerable como Torre Mayor, WTC, edificio de Mexicana, Torre de Pemex, Torre del Caballito del Senado, oficinas de la PGR en Reforma, embajadas como la Francesa en Polanco o la Americana cerca del Ángel de la Independencia. Generalmente son detonadores de valor por su prestigio y por el movimiento comercial que generan. No obstante suelen "chocar" con usos habitacionales pues saturan la infraestructura y equipamiento haciendo que estos giros de vivienda reduzcan su valor.

B) Despachos y Oficinas dispersas: En ciertas zonas normalmente céntricas algunos profesionistas y pequeñas empresas instalan sus consultorios, despachos, oficinas y negocios diversos. Habitualmente abarcan mucho menor área que las grandes empresas y se instalan en edificios más bien antiguos, casas adaptadas, edificios originalmente hechos para departamentos. Suelen carecer de estacionamiento

suficiente aunque tampoco es enorme el público al que atienden. Algunas típicas colonias que han acaparado este tipo de usos son la Roma, Del Valle, Portales, Condesa, Polanco, Lomas de Virreyes, San José Insurgentes, Nápoles, Escandón, Anzures, Juárez y Cuauhtémoc. No suelen ser grandes alteradoras de valor, tan solo lo saben en base a una demanda menor de profesionistas y Pymes que no tienen el poder adquisitivo de las grandes empresas para adquirir bienes raíces caros.

COMERCIO:

Para este tipo de inmuebles podrían darse también de manera muy general 3 sub-categorías: A) Centros Comerciales, B) Comercios Locales y C) Comercio Informal.

A) Centros Comerciales: El dinamismo de las grandes y medianas ciudades ha originado lugares de convivencia que sustituyen la tradicional plaza principal de las poblaciones menores. Por ende cumplen funciones semejantes, comercio, convivencia, comida, entretenimiento y esparcimiento en general. Por estas funciones convocan un gran número de asistentes y por ende de vehículos y servicios conexos (ambulantes, otros comercios establecidos, etc.). Hay diversos grados de centro comercial que van desde los llamados "outlets" en la periferia de la ciudad con ropa de saldo o fuera de temporada hasta los centros comerciales más prestigiados y de moda como Perisur, Centro Santa Fé, Loreto, Galerías Altavista, Galerías

Insurgentes y más recientemente Antara en Ejercito Nacional. Por el tipo de negocios que alojan con poder adquisitivo suelen incrementar los valores de una zona.

B) Comercios Locales: Van desde tienditas o miscelaneas, tiendas de conveniencia (Oxo, 7-11, etc.), centros comerciales de colonia con servicios de apoyo como bancos, cafés, video-clubes, farmacias, también se incluyen pequeños corredores locales en avenidas secundarias como Calzada de los Leones en las Aguilas, Barranca del Muerto, Av. Nuevo León, Av. San Jerónimo, zona comercial del Pedregal, Prol. Bosques de Reforma, etc. Generalmente compiten con usos habitacionales para instalarse.

C) Comercio Informal: Incluye mercados sobre ruedas permanentes, de días particulares o hasta de horas particulares como en la salida de las escuelas, ambulantes, tiánguis, etc. En la mayoría de los casos suelen repercutir negativamente en los valores de los inmuebles pues generan conflictos viales, falta de flujo vehicular y peatonal, contaminación visual y de basura, inseguridad, por citar algunos. Solo en zonas habitacionales populares o medias-populares son relativamente bien vistos pues son una fuente de trabajo para los pobladores de dichas zonas, además de que los habitantes están acostumbrados desde la época pre-hispánica a realizar así sus compras. En zonas de oficinas corporativas, comercio de lujo y habitacional residencial el comercio informal suele ser muy dañino en los valores inmobiliarios, principalmente cuando es permanente.

INDUSTRIA:

La industria puede dividirse en 2 tipos de agrupamientos: A) Parques Industriales y B) Industria Vecina o menor.

A) Parques Industriales: Se trata de fraccionamientos diseñados ex profeso para bodegas y naves industriales que van desde industria ligera hasta mediana y pesada. La funcionalidad es el elemento central en la planeación y de ella depende el éxito comercial e inmobiliario del desarrollo. Deben tener calles amplias, terrenos grandes con frentes largos para permitir el movimiento de transportes como camiones de carga y de doble largo. También un elemento que contribuye a un mayor éxito inmobiliario es que cuenten con espuelas para ferrocarril y o muelles en caso de ubicaciones costeras. La ubicación cerca de vías primarias y autopistas es conveniente por lo que generalmente suelen instalarse en la periferia de la ciudad donde son más comunes los terrenos amplios, las carreteras y los precios de terreno más económicos. También se deben instalar en terrenos de topografía plana por la propia funcionalidad de las líneas de producción, en caso de ubicarse en terrenos con pendientes marcadas los costos de instalación se elevarían y las máquinas de producción no podrían colocarse adecuadamente por lo que prácticamente se descartan o son poco atractivos en el mercado. Algunos parques industriales exitosos en la Ciudad de México son Vallejo y Cuautitlán Izcalli.

B) Industria Vecina o menor: No toda la producción se lleva a cabo en grandes naves industriales, sino que existen pequeñas bodegas y talleres que producen menor volumen y artículos de menor tamaño. Así en ciertas zonas mixtas suelen haber algunos de estos giros como son Azcapotzalco, el Centro Histórico, la Guerrero, la Bondonjito, la Postal, Calzada de Tlalpan, Viaducto Piedad, Doctores, Obrera, Tacubaya, San Rafael, Irrigación, Anáhuac. Algunas más céntricas buscan su transformación a usos más rentables por su propia ubicación ya sea comerciales o habitacionales.

En el siguiente capítulo se mezclaran entre sí algunos de estos usos para inmuebles convencionales junto con elementos de infraestructura y equipamiento para ver como se alteran los valores y se llegará a una tabla con conclusiones. Se elegirán la infraestructura y el equipamiento que más afectan los valores jerarquizándolos.

A su vez se ejemplificarán algunos conceptos manejados en este capítulo en zonas específicas de la Ciudad de México para constatar el cambio de valores cuando hay infraestructura y equipamiento en buena cantidad y calidad, junto con una sana mezcla de usos de mercado abierto o inmuebles típicos.

"ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR"

CAPÍTULO 6: MODIFICADORES DE VALOR

INTRODUCCIÓN:

En el capítulo anterior se clasificaron en diferentes categorías los elementos urbanos modificadores de valor en 3 grandes grupos: Infraestructura, Equipamiento y Mercados Abiertos Convencionales. Asimismo, se ejemplificaron varios de ellos y como repercuten en los valores inmobiliarios de manera genérica. En este capítulo se pretende jerarquizar aquellos que mayor impacto tienen en los valores inmobiliarios y que deberían considerarse a la hora de realizar un avalúo. Esto significa que de las diversas categorías se elegirán algunos elementos representativos de mayor peso y se ordenarán en función a su repercusión. Destaca que como son variables neutras como ya se había mencionado, en algunos casos influirán positivamente en los valores y en otros casos de manera negativa. Ello es en función a en que sector de mercado convencional están inmersos, es decir no es lo mismo una estación de metro en una zona popular donde aumenta los valores que en una zona residencial de lujo donde lo perjudica.

En relación a lo anterior, se propone más adelante una tabla general donde se asientan la infraestructura, equipamiento y el mercado convencional y se ve como interactúan entre sí aumentando,

disminuyendo o siendo indiferentes en los valores de una zona de mercado abierto típica.

Finalmente se busca dar un sustento empírico a las aseveraciones hechas durante esta tesina, en base a que a mayor y mejor equipamiento e infraestructura mayores son los valores, además de que una buena mezcla de usos también influye positivamente en los valores de una región.

JERARQUIZACIÓN DE ELEMENTOS:

Como se mencionó anteriormente dentro de la enorme cantidad de elementos de infraestructura y equipamiento en sus diversas categorías y sub-categorías, existen algunos que son muy importantes a considerar pues repercuten mucho en los valores inmobiliarios, tanto por sus características propias como por su cercanía a los inmuebles a valorar. También habría que considerarlos en caso de valuaciones masivas de colonias o regiones para casos catastrales o de inventarios de carteras inmobiliarias, etc.

A continuación se exponen algunos de dichos elementos de manera jerarquizada para tomarlos como modificadores importantes de valor. El orden de esta clasificación obedece al mayor impacto que tienen en su entorno inmediato y zonal destacando que los primeros normalmente son los menos deseables en la mayoría de las ubicaciones y los últimos tienen comportamientos mixtos - suben o

bajan valores dependiendo donde estén - además de que son de impacto más bien local. Conviene apuntar que tal vez no es una lista exhaustiva pero si representativa para efecto de ejemplificación y análisis. También dependerá en buena medida el impacto en función a la buena planeación y regulación urbana que se haga y al diseño arquitectónico - funcional particular de cada elemento:

- 1) Basurero Mayor y Depósitos de Substancias Peligrosas
- 2) Reclusorios y servicios conexos (Ministerio Público, Juzgados)
- 3) Aeropuerto
- 4) Estación del Metro o Terminal de Camiones Principal
- 5) Estadio
- 6) Vialidad Mayor (vgr. 2° Piso del Periférico)
- 7) Escuelas (a mayor tamaño, mayor impacto)
- 8) Hospital de Emergencias o de Sangre (Cruz Roja y similares).
- 9) Hospital de Especialidades (a mayor tamaño, mayor impacto especialmente los de carácter público)
- 10) Funerarias
- 11) Panteón (particularmente para México)
- 12) Atractivos Turísticos (depende mucho de sus características; pueden llegar a renovar algunas zonas populares o deterioradas)
- 13) Controles de Vigilancia
- 14) Gasolinera
- 15) Iglesias o Templos
- 16) Museos y centros culturales
- 17) Parques y centros deportivos locales (clubes).

TABLA DE REPERCUSIÓN DE ELEMENTOS URBANOS EN VALORES:

Como se ha mencionado repetidamente los elementos urbanos son normalmente "neutros" y dependiendo donde se ubiquen levantan o castigan valores inmobiliarios. Por ello es necesario hacer una aproximación de cómo sucede estas modificaciones en grandes ciudades como la de México. Así se propone una tabla o matriz donde por una parte se tienen las zonas de mercado abierto convencional con sus sub-categorías (Habitacional, Oficinas, Comercio e Industria) y por otra los 15 elementos de equipamiento e infraestructura jerarquizados arriba. Adicionalmente, también la tabla incluye los propios inmuebles de uso convencional para cruzarlos entre sí y ver que pasa con las diferentes mezclas de usos de suelo, es decir como afectan en los valores inmobiliarios cuando son colonias de uso mixto.

La tabla pretende ser solo una primera propuesta perfectible que da un posible comportamiento actual en lugares como la Ciudad de México y otras ciudades del país. Muestra así una opinión personal de las tendencias que se dan y no una regla definitiva, siendo una referencia útil para el perito valuador. En cada caso habría que hacer las consideraciones particulares. No pretende llegar a cifras de calificación numérica (factores) pues para ello habría que realizar un examen exhaustivo de cada premisa y caso, lo que en una megalópolis como México resulta casi imposible tanto por su tamaño como por su gran dinamismo que transforma las variables permanentemente.

		ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR																										
		INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO														MERCADOS ABIERTOS CONVENCIONALES												
		BASURERO	RECLUSORIO	AEROPUERTO	ESTACION METRO O TERMINAL CAMIONES	ESTADIO	VIALIDAD MAYOR	ESCUELAS	HOSPITAL DE EMERGENCIAS	HOSPITAL DE ESPECIALIDADES	FUNERARIAS	PANTEON	ATRACTIVOS TURISTICOS	CONTROLES DE VIGILANCIA	GASOLINERA	IGLESIAS Y TEMPLOS	MUSEOS Y CENTROS CULTURA	PARQUES Y DEPORTIVOS	HABITACIONAL POPULAR	HABITACIONAL MEDIA	HABITACIONAL RESIDENCIAL	OFICINAS CORPORATIVAS	OFICINAS DESPACHOS	COMERCIO - CENTROS COM.	COMERCIO LOCAL	COMERCIO INFORMAL	INDUSTRIA - PARQUES IND.	INDUSTRIA VECINA
MERCADOS CONVENCIONALES AFECTABLES	HABITACIONAL POPULAR	↓	○	○	↑	↑	↑	○	↑	↓	↓	↑	○	○	↑	○	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	
	HABITACIONAL MEDIA	↓	↓	↓	○	↓	○	↓	○	↓	↓	○	↑	○	↑	↑	↑	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↓	↓	
	HABITACIONAL RESIDENCIAL	↓	↓	↓	↓	↓	○	↓	○	↓	↓	○	↑	○	↑	○	↑	↓	↓	○	↓	○	↓	↓	↓	↓	↓	
	OFICINAS CORPORATIVAS	↓	↓	○	○	○	↑	↑	↓	○	○	↓	○	↑	↑	○	↑	↑	↓	○	↑	↑	○	↑	↑	↓	↓	↓
	OFICINAS DESPACHOS	↓	↓	↓	○	○	↑	↑	↓	↑	○	↓	○	↑	↑	○	○	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↓	↓
	COMERCIO - CENTROS COM.	↓	↓	↑	○	○	↑	○	↓	↑	○	○	↑	↑	↑	↑	○	↑	○	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↓	↓	○
	COMERCIO LOCAL	↓	↓	○	↑	↑	↓	↑	○	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	○	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↑	↑	
	COMERCIO INFORMAL	↓	○	○	↑	↑	↓	↑	○	↑	○	↑	↓	○	↑	↑	↑	↑	↑	○	○	↑	○	↑	↑	↑	↑	↑
	INDUSTRIA - PARQUES IND.	↓	○	↑	↑	○	↑	○	○	↑	○	○	○	↑	↑	○	○	↑	↑	↑	○	○	↑	↑	↑	○	↑	○
	INDUSTRIA VECINA	↓	○	○	↑	○	↑	↑	○	↑	○	○	○	↑	↑	○	○	↑	↑	↑	○	○	↑	↑	↑	○	↑	↑

Notas: 1) Flecha Arriba = Se Incrementan los valores de la zona; Flecha Abajo = Se Deterioran valores de la zona; Círculo = Son indiferentes los valores, no se se afectan mayormente.
2) Los Mercados convencionales de la Primera Columna se modifican en función al equipamiento e infraestructura, es decir son afectados por los elementos urbanos modificadores de valor. Asimismo, si se agregan otros usos de mercado abierto también repercuten en los de la primera columna. Así, la primera columna es dependiente de las subsecuentes.

CASO DE ESTUDIO PRÁCTICO:

A fin de establecer algunas conclusiones en base a estudios prácticos de campo se van a comparar algunas zonas de la Ciudad de México en función a su cantidad y calidad de infraestructura y equipamiento y en cuanto a su mezcla de usos de suelo. Lo anterior con el objeto de tratar de identificar que cuando hay mayor y mejores servicios y mezclas bien logradas de suelo los valores en la zona se incrementan. En este sentido, se eligió analizar diferentes tramos del Paseo de la Reforma y colonias colindantes en rubros como Habitacional, Comercial y Oficinas para ver que resultados se obtenían. En particular, el Paseo resulta un buen ejemplo pues cruza la urbe en un amplio kilometraje abarcando así diferentes servicios y tipos de colonias. De esta forma se eligieron 5 tramos representativos:

- 1) Santa Fé: Zona de reciente consolidación y moda donde predominan Oficinas Corporativas y Vivienda Residencial de mediano tamaño y dirigida a ejecutivos generalmente jóvenes, así como Centro Comercial Santa Fé. Su infraestructura es buena aunque se ha visto ya saturada y rebasada por la buena demanda que ha tenido y por algunos “cuellos de botella” vehiculares que impiden buenos accesos. Una vez adentro funciona adecuadamente. Destaca como equipamientos la Universidad Iberoamericana y el Tecnológico de Monterrey, el Hospital ABC, el centro de convenciones Expo-Bancomer, todo bajo un programa de desarrollo urbano parcial Zedec.

2) Lomas de Chapultepec: Abarca Lomas Altas, Reforma Lomas, Palmas y la propia Lomas de Chapultepec. Esta zona por tradición es Habitacional Residencial Plus con un programa Zedec estricto que constriñe los usos no habitacionales, excepto en avenidas principales como Reforma, Palmas y Prado Norte-Sur. Su infraestructura es de lujo aunque el equipamiento es relativamente escaso.

3) Polanco: Este sector ha tenido un auge y prestigio desde hace más de 70 años y se ha ido transformando de Residencial Plus unifamiliar a Mixto de tipo intensivo con usos habitacionales departamentales de super-lujo (torres de Pelli o de la Fundación Miguel Aleman), comercio de primer nivel (Mazaryk, Campos Eliseos, Pabellón Polanco, Antara, Centro Moliere y zona central de Polanco) y finalmente oficinas corporativas reconocidas (Coca Cola, Scotia Bank, Edificio Omega, Parque Reforma, etc.). Cuenta probablemente con la mejor infraestructura y equipamiento aún cuando estén un tanto saturadas, no obstante el esfuerzo de los vecinos tradicionales que han tratado de regular los usos vía un Zedec Polanco. Entre los magníficos servicios de equipamiento e infraestructura con que cuenta destacan: vialidades arboladas y amplias como Horacio, Homero, Mazaryk, museos, centros culturales, galerías de arte, parque Lincoln, escuelas de primera, hospitales (Español), iglesias y templos, embajadas, teatros y auditorios, campo militar Marte, proximidad a Los Pinos y sobre todo el Bosque de Chapultepec con múltiples atractivos como el Castillo de Chapultepec, zoológicos, lagos y una vista irrepetible para los edificios colindantes en Ruben Darío y Andres Bello que funcionan

como laterales de apoyo del Paseo de la Reforma. Asimismo en la zona se cuenta con equipamiento turístico exclusivo como los hoteles Nikko, Marriot, Presidente, W, y el Hábita con restaurantes de apoyo y lujo. Todo este conjunto de servicios y mezclas de uso, en conjunto con una buena ubicación en la ciudad ha generado muy elevados valores de los inmuebles sean terrenos o construcciones, como se demostrará en gráficas e investigaciones de mercado posteriores.

4) Tradicional ó Juárez – Cuauhtémoc: El Paseo de la Reforma originalmente abarcaba de la entrada a Chapultepec (hoy Circuito Interior) hasta Ave. Hidalgo. Esta zona mantuvo su prestigio por mucho tiempo y pasó a través de varias décadas de usos unifamiliares residenciales a mixtos de oficinas, comercios y en menor medida vivienda departamental de nivel medio-alto. En los años 60's la Zona Rosa fue un centro cultural y comercial muy prestigioso hasta que en los 70's y sobre todo 80's la introducción del Metro Insurgentes generó un cambio de usuarios de la zona, se generó ambulante, prostitución y giros negros así como turismo de menor poder adquisitivo. Ello originó un movimiento de las actividades anteriores a Polanco. De hace unos 5 años a la fecha se han implementado programas de mejora de la zona, el remozamiento del Paseo de la Reforma, la introducción de nuevas oficinas corporativas y edificios prestigiosos: Torre Mayor, Banco HSBC, American Express, Reforma 222, etc. lo que ha ayudado a una recuperación de valores los que tratan de competir con Polanco.

5) Guerrero – Tlatelolco: Este tramo del Paseo de la Reforma inicia en el Metro Balderas y la Alameda (servicios Populares) y termina en Río Consulado, convirtiéndose posteriormente en 2 calzadas que dan a la Basílica de Guadalupe (Misterios y Guadalupe). El sector definitivamente cuenta con menor infraestructura y equipamiento siendo ambos de menor calidad. La zona tiene una negra historia y muy bajo prestigio por la presencia de comercio ambulante de la peor calidad y de productos piratas y prohibidos (Tepito y Lagunilla), inseguridad y violencia, vivienda multifamiliar popular deteriorada por movimientos sísmicos (Tlatelolco) así como una matanza el 2 de Octubre de 1968. Entre el equipamiento podríamos citar iglesias donde los delincuentes se encomiendan, estaciones de metro, plazas públicas donde se consume el alcohol (Garibaldi), escasos hospitales y estos son públicos, la delegación Cuauhtémoc y prácticamente nulas áreas verdes excepto por la Alameda (tratando de mejorar) y los oscuros e inseguros andadores de la Unidad Habitacional Tlatelolco. También existen viviendas populares en vecindad, industria vecina (talleres), comercio local y las pocas oficinas son públicas. Estos elementos urbanos originan sin dudas bajos valores inmobiliarios, excepto por el mercado negro de espacios monopolizados para el comercio informal de productos ilícitos, por ejemplo en Tepito.

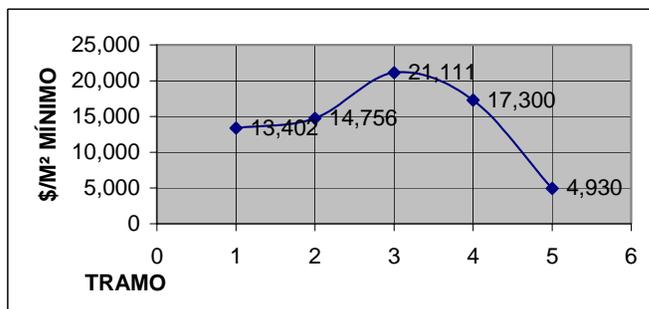
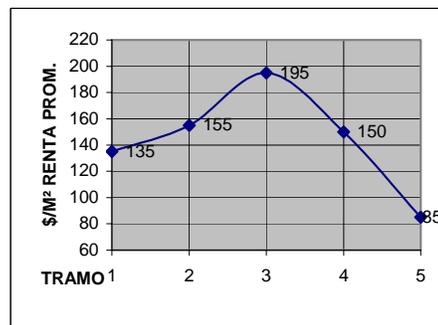
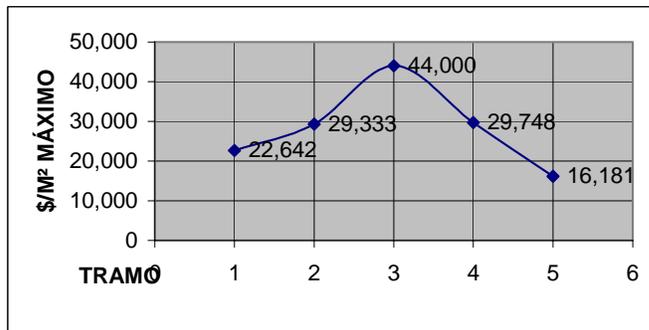
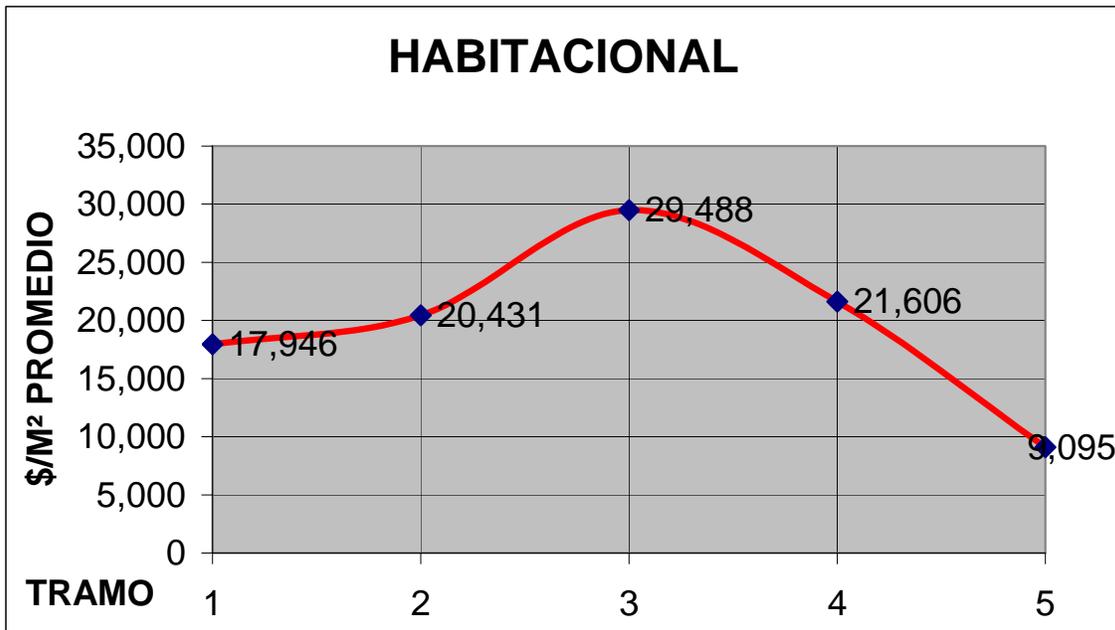
Los resultados de las investigaciones de mercado en los 5 tramos se ven en las siguientes hojas y en ellos se ven que efectivamente donde hay mejor infraestructura, equipamiento y mezcla adecuada de usos de suelo, los valores inmobiliarios tienden a subir. Evidentemente esto

tiene una alta correlación con conceptos de centricidad y de mercado prospecto. Opino que lo que sucede es que se forman círculos virtuosos y círculos degenerativos que incrementan o reducen valores. Esto significa que donde hay buenos servicios urbanos los valores arrancan altos, pero son elevados por la ocupación de los mercados formales e inversionistas que van subiendo los valores y reinvertiendo en la zona, formándose espirales de valor a la alza. Cuando se deteriora una zona los capitales huyen bajando valores inmobiliarios.

Para las investigaciones de mercado se decidió utilizar valores unitarios de oferta para inmuebles preferentemente nuevos a fin de mitigar en alguna medida el efecto de “Uso de Suelo” (destino, c.o.s. y c.u.s.), niveles permitidos y edad. Es decir ver la actual demanda que tiene una ubicación o zona, lo que tiene que ver en cierta medida con su infraestructura y equipamiento además de otros factores como se ha explicado anteriormente de manera amplia (modas, políticas públicas, características intrínsecas al producto, centricidad, etc.). Lógicamente que donde hay mejor infraestructura y equipamiento los desarrolladores tenderán a pedir a los planificadores urbanos mayor densidad e intensidad de uso a fin de dar el servicio o capacidad instalada urbana a un mayor número de posibles demandantes. Así al otorgarse este uso mayor, los valores se incrementarán también y al final estos serán absorbidos entre todos los compradores a un costo mayor pues se adquieren menos metros de terreno proindiviso pero a un valor más alto por “menudeo”. Donde hay los mayores valores de tierra suele haber también los mayores niveles o alturas de edificios.

PASEO DE LA REFORMA

	HABITACIONAL	\$ TOTAL PROMEDIO	M² CONSTRUIDO PROMEDIO	\$/M² PROMEDIO	\$/m² MAXIMO	\$/m² MINIMO
H1	TRAMO SANTA FE	4,471,471	247	17,946	22,642	13,402
H2	TRAMO LOMAS CHAPULTEPEC	7,607,813	358	20,431	29,333	14,756
H3	TRAMO POLANCO	12,324,000	404	29,488	44,000	21,111
H4	TRAMO JUÁREZ-CUAUHTÉMOC	1,890,000	87	21,606	29,748	17,300
H5	TRAMO GUERRERO-TLATELOLCO	671,444	78	9,095	16,181	4,930



* Fuente: Internet Página Metros Cúbicos
 -www.metroscubicos.com.mx
 Departamentos preferentemente nuevos
 o de corta edad.

H1 TRAMO SANTA FE

Ubicación	Colonia	Edad	\$	m ² Constr.	\$/m ²
Vasco Quiroga	Lomas StaFe	2	1,300,000	97	13402
Residencial Terre	Lomas StaFe	0	2,375,000	155	15323
Av. Bernardo Quintana	Lomas StaFe	4	3,960,000	216	18333
Av. Bernardo Quintana	Lomas StaFe	8	4,500,000	255	17647
Vasco Quiroga	Lomas StaFe	5	6,600,000	360	18333
Av. Bernardo Quintana	Lomas StaFe	6	7,700,000	364	21154
Santa Fe	Santa Fé	0	2,860,000	162	17654
Santa Fe	Sta. Fe (Cto.Com.)	0	2,785,000	123	22642
Santa Fe (Antigua)	Sta. Fe (Cto.Com.)	10	2,860,000	150	19067
Vasco Quiroga	Santa Fé	8	2,970,000	220	13500
Santa Fe	Santa Fé	0	3,080,000	162	19012
Av. Bernardo Quintana	Lomas StaFe	7	4,675,000	270	17315
Av. Bernardo Quintana	Lomas StaFe	8	4,840,000	233	20773
Av. Bernardo Quintana	Lomas StaFe	1	4,950,000	260	19038
Alta Vista	Santa Fé	0	5,060,000	305	16590
Av. Bernardo Quintana	Lomas StaFe	2	5,600,000	330	16970
Vasco Quiroga	Sta. Fe (Cto.Com.)	3	9,900,000	540	18333
		4	4,471,471	PROMEDIO:	17,946

H2 TRAMO LOMAS CHAPULTEPEC

Ubicación	Colonia	Edad	\$	m ² Constr.	\$/m ²
P. Reforma	Lomas Chap.	8	2,970,000	180	16500
Prol. P. Reforma	Lomas Altas	7	2,750,000	180	15278
Prol. P. Reforma	Lomas Altas	7	4,300,000	245	17551
P. Reforma	Lomas Chap.	0	8,470,000	460	18413
P. Reforma	Lomas Chap.	12	7,700,000	414	18599
Palmas	Lomas Chap.	18	9,350,000	320	29219
P. Reforma N°2233	Lomas Chap.	20	11,000,000	400	27500
P. Reforma	Lomas Chap.	13	11,000,000	470	23404
Prol. P. Reforma	Lomas Altas	0	7,480,000	438	17078
Prol. P. Reforma	Lomas Refor.	5	2,420,000	164	14756
Prol. P. Reforma	Lomas Refor.	1	3,850,000	260	14808
Prol. P. Reforma	Lomas Refor.	10	5,170,000	240	21542
P. Reforma	Lomas Refor.	1	8,415,000	437	19256
P. Reforma	Lomas Refor.	1	8,800,000	500	17600
P. Reforma	Lomas Refor.	0	13,200,000	450	29333
P. Reforma	Lomas Refor.	11	14,850,000	570	26053
		7	7,607,813	PROMEDIO:	20,431

H3 TRAMO POLANCO

Ubicación	Colonia	Edad	\$	m ² Constr.	\$/m ²
Ruben Darío 61-PH	Polanco	2	15,400,000	608	25329
Ruben Darío	Polanco	0	19,800,000	580	34138
Rincon del Bosque 6	Polanco	0	1,960,000	75	26133
Campos Eliseos	Polanco	0	3,366,000	120	28050
Entre C. Eliseos y Maz	Polanco	0	6,050,000	215	28140
Campos Eliseos	Polanco	0	6,820,000	200	34100
Campos Eliseos	Polanco	5	7,600,000	360	21111
Ruben Darío	Polanco	20	8,800,000	380	23158
Campos Eliseos	Polanco	6	9,350,000	355	26338
Ruben Darío	Polanco	20	9,790,000	353	27734
Ruben Darío	Polanco	3	17,600,000	610	28852
Ruben Darío	Polanco	0	15,400,000	606	25413
Ruben Darío N°2	Polanco	7	24,200,000	600	40333
Ruben Darío	Polanco	10	26,400,000	600	44000
		5	12,324,000	PROMEDIO:	29,488

H4 TRAMO JUÁREZ-CAUHTÉMOC

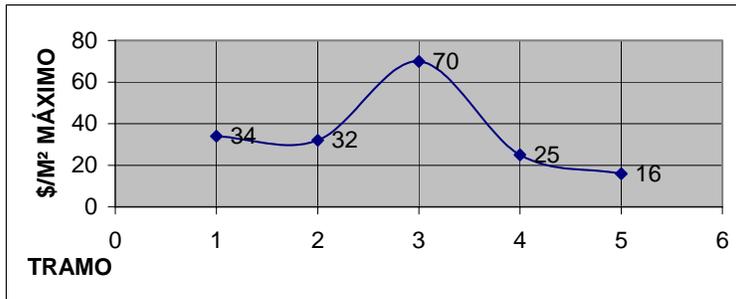
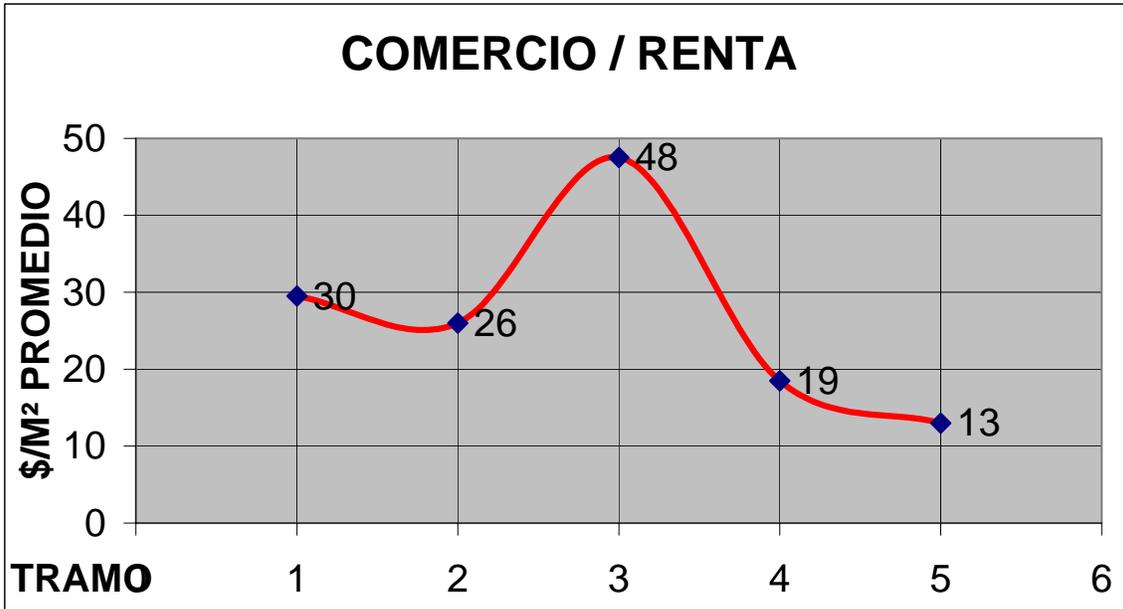
Ubicación	Colonia	Edad	\$	m ² Constr.	\$/m ²
P. Reforma N°77	Tabacalera	0	1,740,000	65	26769
P. Reforma N°77	Tabacalera	0	3,540,000	119	29748
P. Reforma s/n	Cauhtémoc	0	1,700,000	67	25373
Río Tiber	Cauhtémoc	0	1,080,000	62	17419
Río Nazas	Cauhtémoc	0	1,350,000	71	19014
Río Hudson	Cauhtémoc	0	1,730,000	100	17300
Río de la Plata	Cauhtémoc	0	1,780,000	95	18737
Río Rhin	Cauhtémoc	0	2,200,000	119	18487
				Pr. Reforma	27297
		0	1,890,000	PROMEDIO:	21,606

H5 TRAMO GUERRERO-TLATELOLCO

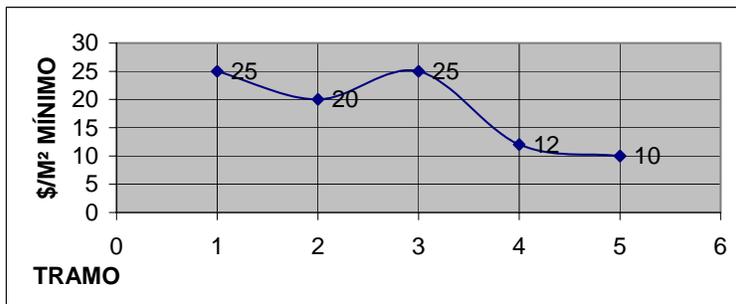
Ubicación	Colonia	Edad	\$	m ² Constr.	\$/m ²
Nicolas San Juan	Valle Gómez	0	1,343,000	83	16181
Tetrazzini	Peralvillo	20	700,000	77	9091
Felipe Villanueva	Peralvillo	20	700,000	87	8046
P. Reforma	Tlatelolco	40	350,000	71	4930
Guerrero	Tlatelolco	40	580,000	105	5524
Manuel Gzls.	Tlatelolco	40	650,000	94	6915
Luna	Guerrero	0	486,000	55	8836
Felix. U. Gómez	Guerrero	0	584,000	54	10815
Plaza Angeles	Guerrero	10	650,000	75	8667
				Pr. Nuevos:	11944
		19	671,444	PROMEDIO:	9,095

PASEO DE LA REFORMA

	COMERCIO	Promedio VENTA (Traspaso Cto. Comercial)	Máximo Venta	Mínimo Venta	\$/M ² Promedio Renta	\$/m ² MAXIMO RENTA	\$/m ² MINIMO RENTA
C1	TRAMO SANTA FE	3,375	4,050	2,700	30	34	25
C2	TRAMO LOMAS CHAPULTEPEC				26	32	20
C3	TRAMO POLANCO	3,713	4,050	3,375	48	70	25
C4	TRAMO JUÁREZ-CUAUHTÉMOC				19	25	12
C5	TRAMO GUERRERO-TLATELOLCO				13	16	10



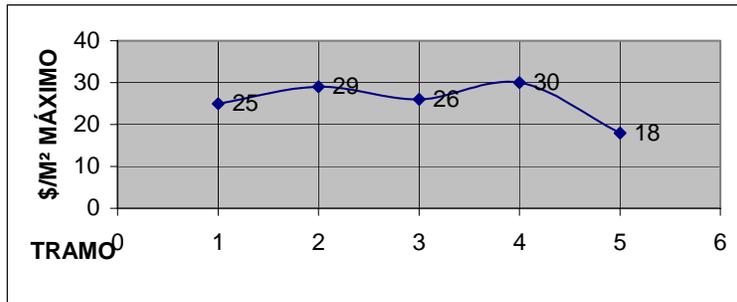
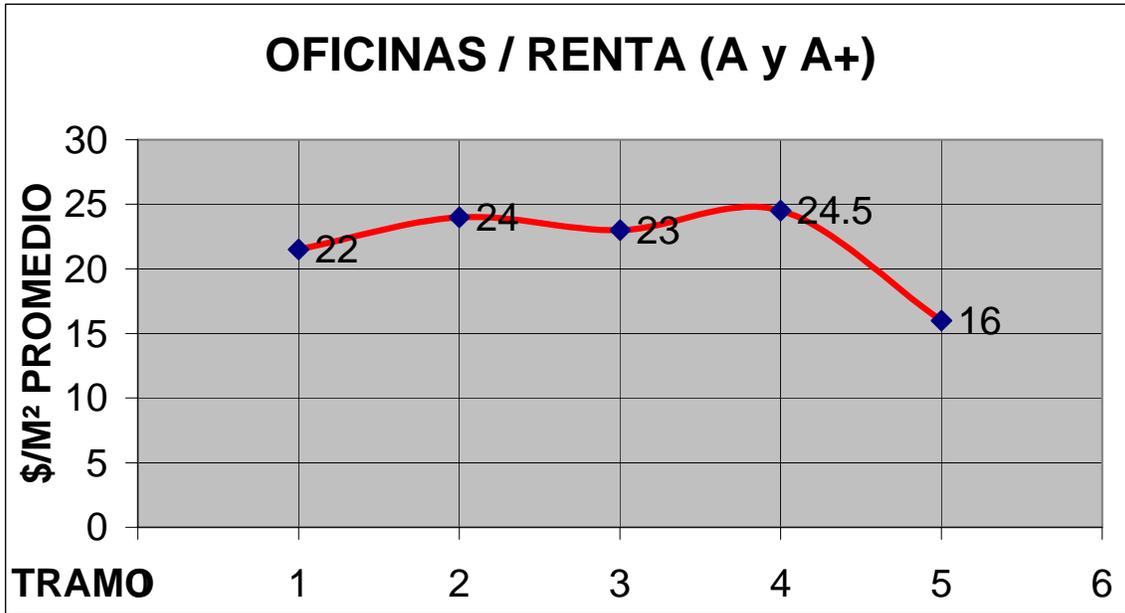
OTROS CORREDORES COMERCIALES:
 Renta Prom. :
 CENTRO 31.0
 CONDESA 23.5
 INSURGENTES SUR 26.0
 PERIFÉRICO SUR 25.5



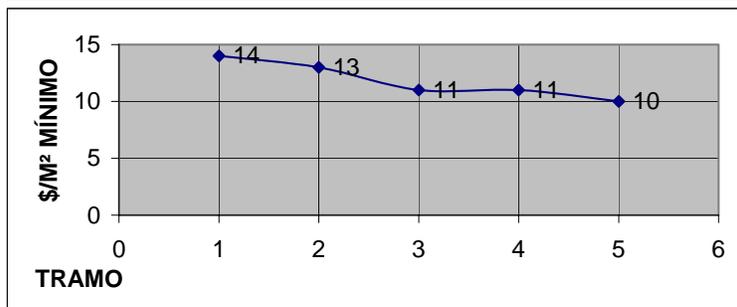
* Fuente: Reporte Colliers Intl. En
 -www.colliersmn.com/prod/
 Reporte de Mercado Inmobiliario
 Capítulo Comercio - 2005 Y M3.

PASEO DE LA REFORMA

	OFICINAS	Promedio A y A+	Máximo A y A+	Mínimo A y A+	\$/M² Promedio Renta Todos los Segmentos	\$/m² MAXIMO RENTA (A+)	\$/m² MINIMO RENTA (B o C)
O1	TRAMO SANTA FE	22	24	19	20	25	14
O2	TRAMO LOMAS CHAPULTEPEC	24	26	22	21	29	13
O3	TRAMO POLANCO	23	26	20	19	26	11
O4	TRAMO JUÁREZ-CUAUHTÉMOC	24.5	29	20	21	30	11
O5	TRAMO GUERRERO-TLATELOLCO	16	18	14	14	18	10



OTROS CORREDORES DE OFICINAS:
 Renta Prom. A y A+ :
 INTERLOMAS 18.5
 INSURGENTES 21.0
 PERIFERICO SUR 23.0



* Fuente: Reporte Colliers Intl. En
 -www.colliersmn.com/prod/
 Reporte de Mercado Inmobiliario
 Capítulo Oficinas - 2005 y M3.

CONSIDERACIONES FINALES DE LA INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO EN LA CIUDAD DE MÉXICO Y VALORES INMOBILIARIOS.

De acuerdo a lo analizado hasta ahora, la infraestructura y el equipamiento urbano si contribuyen en alguna medida real al incremento de valores en una ciudad. Adicionalmente una buena mezcla de usos de suelo, es decir de los mercados abiertos convencionales, logran éxitos inmobiliarios y aumentos generalizados de valor en una determinada colonia. Como se mencionó anteriormente existe una alta correlación de factores que contribuyen a determinar los valores inmobiliarios, principalmente de suelo entre los que destacan: centricidad y distancia al punto de máximo valor de la ciudad (teoría de Von Thunnen), nivel socioeconómico, características propias del predio (vistas, frentes, topografía, subsuelo), uso de suelo, flujo de clientes potenciales y desde luego lo analizado en este trabajo como infraestructura y equipamiento. Así generalmente en las zonas más céntricas (y también en el Poniente de la ciudad) suele haber mayor equipamiento e infraestructura y en los sectores de mayor nivel socioeconómico no solo hay mayor cantidad sino que su calidad es mejor formando zonas muy apetecidas por el mercado, es decir que hay gran demanda. El caso de Polanco es representativo de esta combinación de factores: alto nivel socioeconómico, mezclas de usos de suelo adecuadas, centricidad y sobre todo de los mejores servicios urbanos. Todos este conjunto de condiciones originan muy elevados

valores en la zona como se observó en las investigaciones de mercado anteriores.

Esta correlación tiene su origen en lo que yo denominaría círculos virtuosos de desarrollo, donde se alternan una buena infraestructura y equipamientos originales, seguida de una ocupación de mercados de alto nivel socioeconómico, que a su vez reinvierten en equipamiento de buena calidad, que luego le genera plusvalía a la zona por lo que los siguientes pobladores tienen que ser nuevamente de segmentos altos, formándose así éxitos inmobiliarios y elevados valores. Es decir una cosa empuja a la otra cíclicamente a la alza.

También el Bando 2 emitido hace unos 5 años por el Jefe de Gobierno del DF que fomenta la vivienda en la zona central de la capital (Benito Juárez, Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc y Venustiano Carranza) contribuyó a formar estos precios que podrían llegar a tener componentes especulativos. Pero precisamente el Bando 2 con todas críticas que ha recibido – muchas de ellas bien fundadas por la alteración artificial del mercado y la falta de consideración a las otras 12 delegaciones - obedece al menos en el papel a que en las 4 delegaciones centrales se concentran la mayor infraestructura y equipamiento, es decir es un ingrediente adicional en el mecanismo de alza de precios analizado en el párrafo anterior.

Por el contrario, existen círculos degenerativos que llevan a una caída en los montos de transacción pretendidos. Una zona visiblemente mal

servida de infraestructura y equipamiento - como carente de vialidades, agua, energía eléctrica, sin centros culturales, educativos o de salud, sin vías rápidas de comunicación o transportes públicos eficientes, atrae solo a mercados de ingresos muy escasos, que por ello difícilmente van a reinvertir en sus zonas, atrayendo solo a los descendientes de los pobladores originales, creándose una trampa de marginación y falta de oportunidades, la cual solo puede romperse con intervención de las autoridades gubernamentales como programas de renovación urbana - social. Esto se acentúa mucho en las grandes ciudades como la capital, donde se detectan grandes manchas de pobreza como Chimalhuacán, Chalco, Ciudad Azteca, Ecatepec, Iztapalapa, Ixtapaluca, Agrícola Oriental, etc. que generalmente carecen de servicios básicos y cuyo equipamiento (escuelas, hospitales, deportivos, cultura) son más bien de carácter público o gubernamental, escasos, dispersos, distantes y de muy mala calidad. Todo ello origina que los valores inmobiliarios también sean bajos por la poca apetencia del mercado al carecer de las instalaciones más elementales. Como apunte, en los bordes de estas colonias suelen encontrarse lo que he llamado anteriormente “zonas residuales” que alojan los equipamientos menos deseables según el listado jerarquizado al comienzo de este capítulo. Como apunte basta decir que en el Bordo de Xochiaca (lindero de Ciudad Neza) y en el límite de Ciudad Azteca se hallan el Canal de Desague, el Reclusorio Poniente, el depósito de evaporación solar el Caracol, varios tiraderos de basura, el aeropuerto de la Ciudad de México, el Estadio Neza 86, por citar algunos. Ahí ni siquiera el Metro llega el cual beneficia a zonas

populares aunque está en las proximidades. La dotación de agua es reducida aún cuando están sobre los vestigios del lago de Texcoco. En conjunto se crean núcleos urbanos inseguros, insalubres y de diversos riesgos (inundación, sismos, erupciones volcánicas, etc.) que castigan permanentemente los valores inmobiliarios, sean de tierra o de productos terminados o construidos.

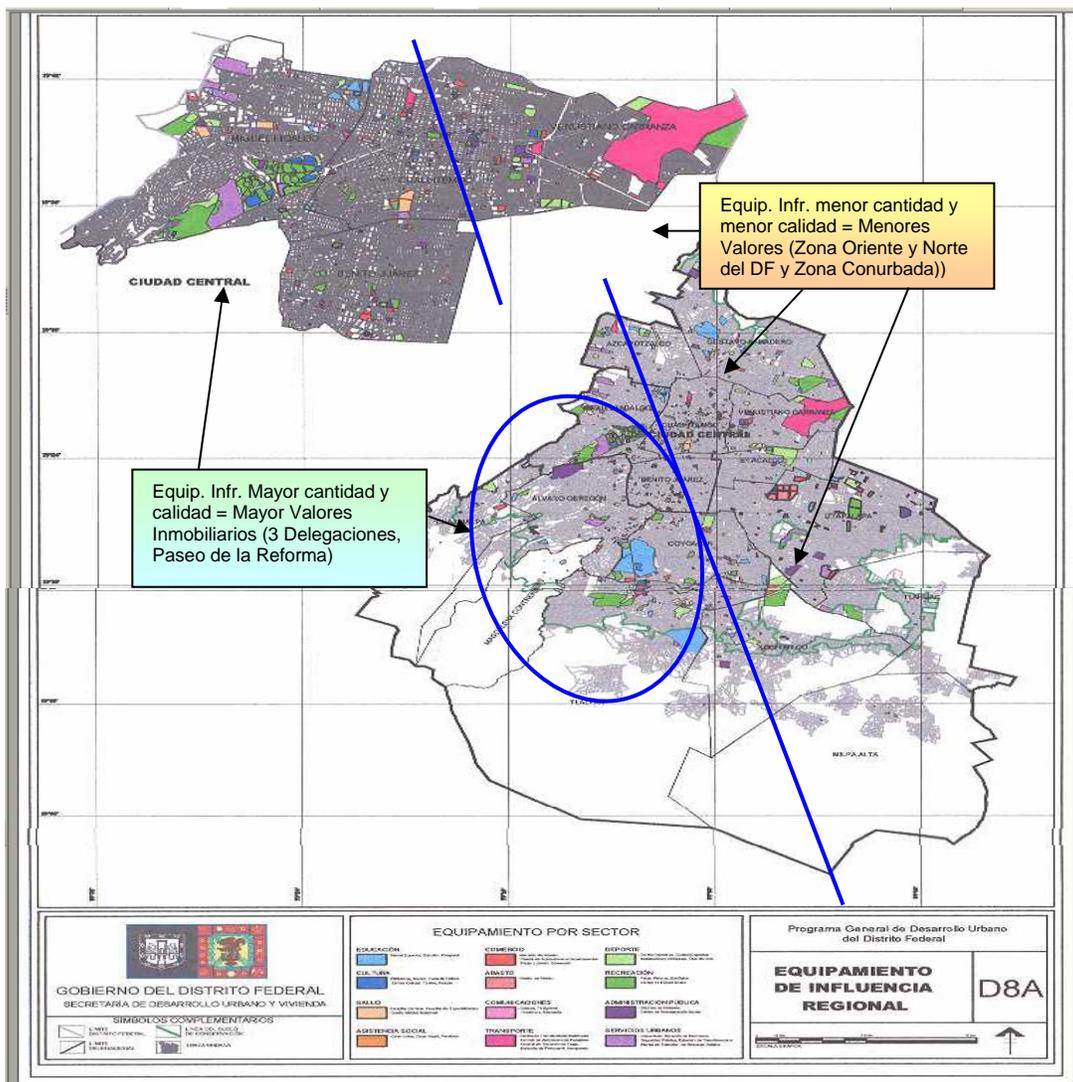
MAPAS DE EQUIPAMIENTO E INFRAESTRUCTURA DE LA CIUDAD DE MEXICO Y VALORES

En las siguientes páginas se muestran algunos mapas extraídos de las páginas públicas de Internet del Gobierno del DF, Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda (SEDUVI), donde se ve la infraestructura principal de la ciudad, las zonas de drenaje y residuos sólidos, así como las universidades más reconocidas situadas en zonas valiosas.

De los planos podemos inferir y observar que donde está la mayor cantidad y/o calidad de equipamiento e infraestructura, es decir zonas bien dotadas como Polanco o la zona tradicional del Paseo de la Reforma o incluso zonas habitacionales como la Col. Del Valle, los valores inmobiliarios son más altos, lo cual es verificable en el mercado inmobiliario real y tiene correlación con las demás variables del círculo virtuoso. Por el contrario, en las zonas periféricas del Norte y Oriente se ubican los servicios menos deseables (cárceles, aeropuerto, basureros) y ahí los valores son los más bajos.

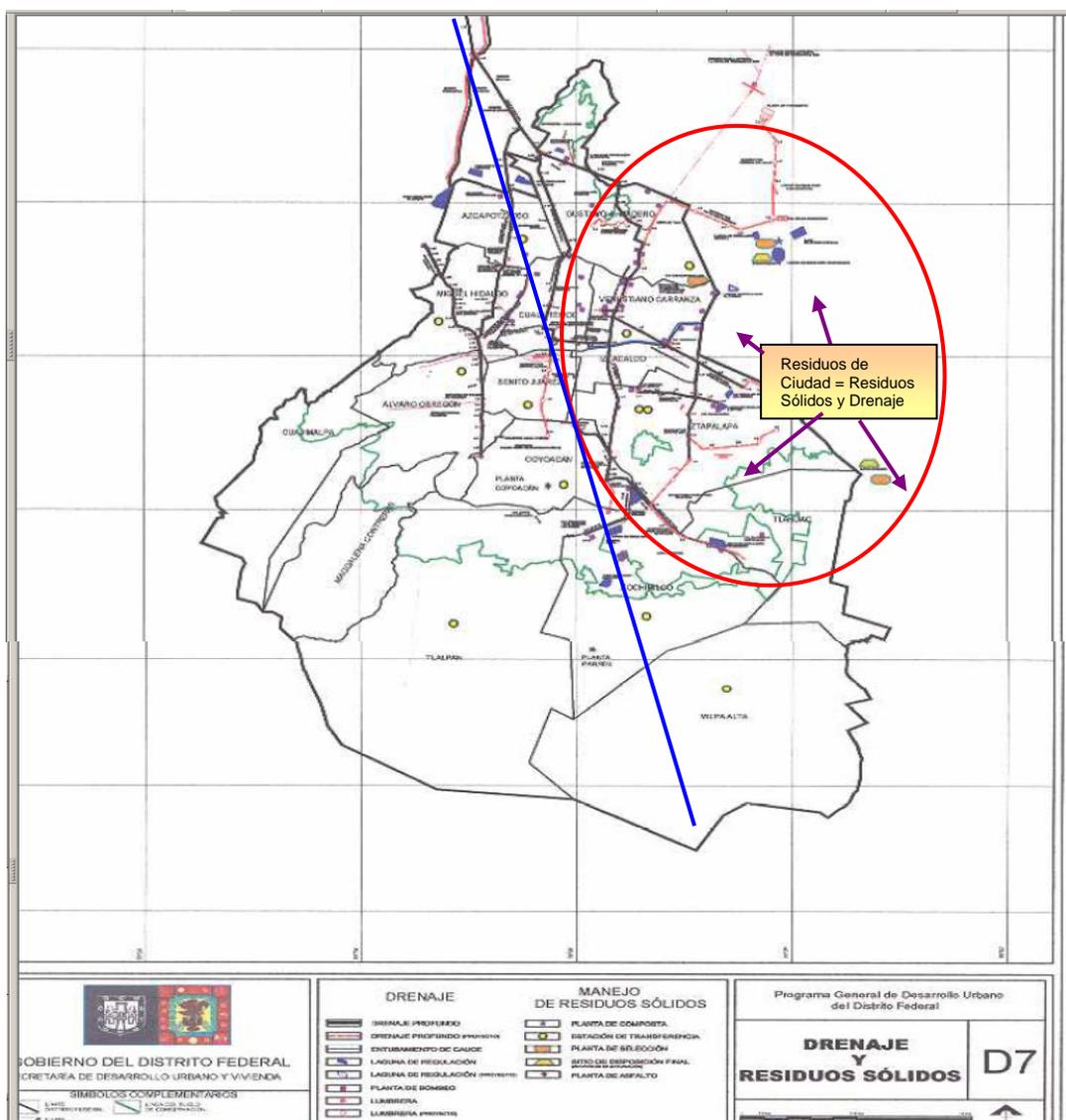
Equipamiento de Influencia Regional

En el mapa de Seduvi (Gobierno DF) se observa la concentración de equipamiento al Poniente de la Ciudad de todo tipo: Educación, Cultura, Salud, Asistencia Social, Comercio, Abasto, Comunicaciones, Transporte, Deporte, Recreación, Servicios Urbanos. Inclusive es tal la cantidad de estos servicios que se hace una ampliación de las 4 delegaciones de la ciudad central en donde en 3 de ellas se registran los mayores valores inmobiliarios (Miguel Hidalgo, Benito Juárez y Cuauhtémoc). Círculo Virtuoso de Desarrollo Inmobiliario.



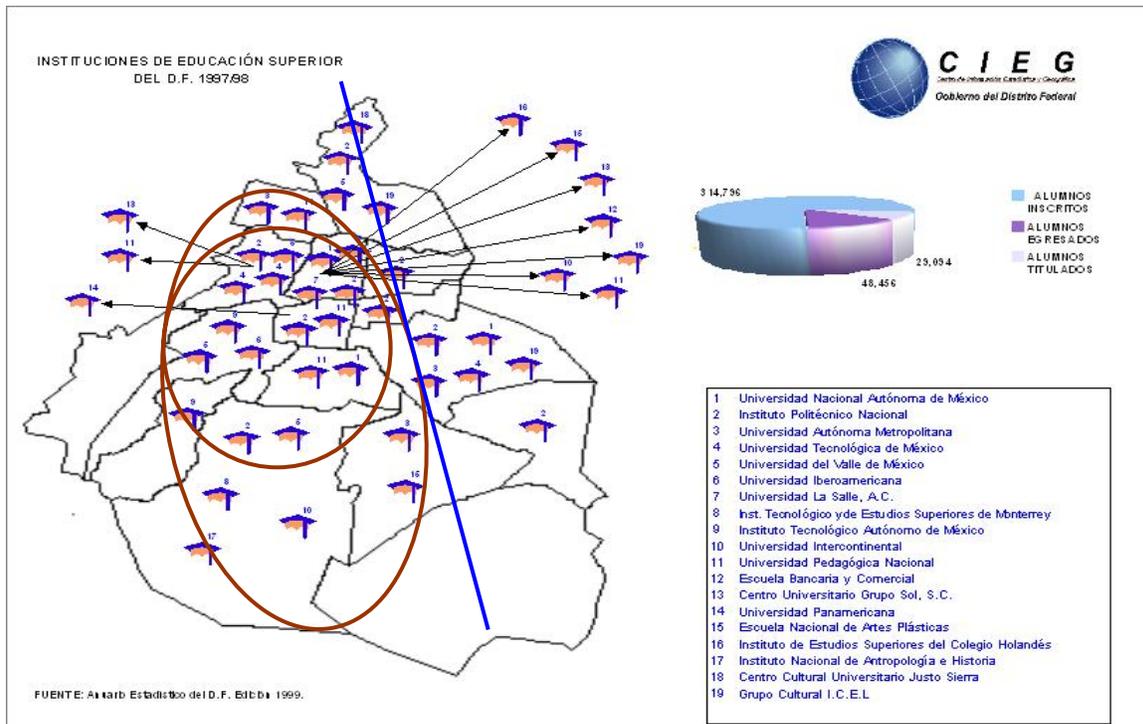
Drenaje y Residuos Sólidos

En este plano de Seduvi se ve como en la Zona Oriente se concentran los servicios menos deseables y de mayor impacto como son sistemas de drenajes y residuos sólidos (basureros). Cercanos a ellos también están cárceles y el Aeropuerto. Es en estos puntos en el borde de la mancha urbana se hallan los que he denominado “Residuos de Ciudad”. Ahí están los valores inmobiliarios más bajos y las zonas de vivienda de interés popular (Círculo Degenerativos de Pobreza).



Educación Superior

En el mapa elaborado por el Gobierno del DF se ve como en las zonas de mayor valor inmobiliario también están la mayor cantidad de Universidades, especialmente las de más prestigio. Esto significa una reinversión en infraestructura y equipamiento fomentando círculos virtuosos de desarrollo inmobiliario. Las delegaciones con más concentración de Universidades, especialmente de reconocimiento son la Cuauhtémoc (9), la Miguel Hidalgo (6), la Benito Juárez (5), Tlalpan (5) y la Álvaro Obregón (3) además de la Coyoacán con 2 (incluida la UNAM). En otras delegaciones también aparecen varios centros de estudios superiores pero que son pequeños institutos “satélites” de la UNAM, IPN, UIA y UAM. De esta forma las Universidades de prestigio son un equipamiento más que contribuye a la formación de zonas de alto valor inmobiliario: UNAM e ITAM (San Ángel - Coyoacán), Ibero (Santa Fé), LaSalle (Condesa), U. Panamericana (Insurgentes Sur), El Colegio de México (Pedregal), Anáhuac (San Jerónimo e Interlomas), Tecnológico de Monterrey (Tlalpan, Satélite y Santa Fé), Politécnico (Lindavista), UIC (Tlalpan), CIDE (Santa Fé), por citar algunas.



"ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR"

CAPÍTULO 7: CONCLUSIONES

A lo largo del presente trabajo se buscó entender como se correlacionan diversos elementos urbanos con los valores del mercado inmobiliario. Para ello se estableció un marco teórico y una serie de preguntas o cuestionamientos a resolver mediante análisis y propuestas que se desmenuzaron mediante el ordenamiento de los elementos, su jerarquía, ejemplificación, comparación y diversas investigaciones del mercado para llegar a las conclusiones siguientes.

Los elementos urbanos se pueden clasificar en Infraestructura, Equipamiento (Público y Privado) y Mercados Abiertos Convencionales o inmuebles típicos (Habitacionales, comerciales, de oficinas e industriales).

Los elementos urbanos son en sí neutros, en algunos casos aumentan valores, en otros los disminuyen y en el resto no los afectan. La proximidad a estos elementos es crítica, a mayor cercanía mayor impacto. En sentido opuesto, a mayor distancia, menor repercusión.

Asimismo, dentro de la clasificación de los mismos, se obtuvieron géneros pero sobretodo jerarquías de impacto. Esto es que existen elementos muy impactantes en su entorno como son un basurero, una cárcel, un aeropuerto o una estación del metro.

También el diseño propio de los elementos urbanos se vuelve trascendente. Así un hospital o un aeropuerto bien planeado y con suficientes espacios de estacionamiento, conexión a transporte público, imagen, tiendas de apoyo, etc. va a repercutir menos en su entorno e incluso puede beneficiarlo. También sus dimensiones son importantes en función a la masa de personas que atraen.

Cada caso a valuar es singular principalmente por su ubicación irrepetible y por ende el perito debe tener habilidades desarrolladas para ponderar los elementos urbanos que modifican el valor del inmueble en análisis. Así las observaciones y conclusiones aquí asentadas deben siempre ser verificadas con las reservas del caso.

Asimismo, se observó en la tesis que una buena mezcla de usos de suelo tiende a incrementar los valores de una zona. De tal suerte que usos compatibles generan valores altos y por el contrario usos incompatibles o contrapuestos bajan los valores.

Otra conclusión es el hecho que la combinación de diversos elementos urbanos genera reacciones de toda índole. Esta combinación es generada por los planificadores urbanos, gobierno, oferentes (promotores) y demandantes (compradores con diferente segmentación y nivel socioeconómico). Si la mezcla es acertada se generarán círculos virtuosos de desarrollo inmobiliario en donde se invierte primero en buenos servicios, se atraen mercados pudientes

que a su vez reinvierten en la zona generando así plusvalía. Por el contrario cuando se carece de la infraestructura y equipamiento básico, los mercados atraídos son de menores ingresos y por ende no reinvierten generando estancamiento en la zona y en algunos casos marginación urbana en círculos degenerativos de desarrollo inmobiliario; en los bordes de estas zonas - generalmente periféricas - se sitúan los servicios urbanos menos deseables, en lo que se denominarían áreas residuales de alto riesgo y criminalidad. Lo anterior fomenta la polarización social de la urbe y debe mitigarse mediante acciones concertadas del gobierno y de los habitantes para la renovación y el fomento a la igualdad de oportunidades.

Cabe también señalar que el trabajo pretende ser solo una aportación más a la teoría de la generación de valores en la ciudad y no una solución definitiva o única. Hay que reconocer diversas teorías adicionales que explican el fenómeno económico urbano en función a un sin número de variables directas e indirectas: centricidad, criterio multivalor, modas de zonas, políticas públicas, usos de suelo, legalidad y marginalidad, características intrínsecas del terreno y la construcción, variables económicas, sociales, psicológicas, físicas y urbanas de toda índole.

El común denominador es la interacción que tiene el hombre de la urbe con su entorno en una ubicación específica y en un tiempo determinado. Así un valuator debe usar sus mejores capacidades no para fijar un precio que no es ese su papel, si no para detectar el

comportamiento de la ciudad y de su mercado inmobiliario, determinando los valores más probables aceptados por la demanda y la oferta, así como dar asesoría para el mejor aprovechamiento de los recursos de su cliente. Pero sobre todo el mejor uso de los recursos de la ciudad, como profesional responsable y comprometido con un equilibrio de su entorno económico, ecológico y social.

Ciudad Universitaria, México D.F. a 19 de Agosto de 2006.

"ELEMENTOS URBANOS MODIFICADORES DE VALOR"

BIBLIOGRAFIA

- Apuntes “Estructura Urbana y Usos de Suelo”; Schechinger Morales, Carlos; Especialidad Valuación Inmobiliaria; UNAM, 2006.
 - Apuntes de “Valuación I”; Silva Troop, Daniel; Especialidad en Valuación Inmobiliaria; UNAM, 2005.
 - Apuntes de “Catastro”; Greene Catillo, Fernando; Especialidad en Valuación Inmobiliaria; UNAM, 2005.
 - “Inversión en Bienes Raíces”; Achour, Dominique; Editorial Limusa, México, 1996.
 - “México en Cifras”; Cremoux, Raúl y Domínguez Aragonés, Edmundo; Editorial Pórtico de la Ciudad de México, México, 1992.
 - “Planes Parciales Delegacionales” y “Zedecs”; Gobierno del D.F.; México; 1997.
 - Sitio Oficial en Internet de: Colliers Internacional (Colliers Lomelín); Reporte del Mercado Inmobiliario y Panorama de Mercado – México; www.colliers.com/Corporate/MarketReports; 2005.
 - Sitio Oficial en Internet de: INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática); www.inegi.gob.mx; México; 2006.
 - Sitio Oficial en Internet de: M3; www.metrocubicos.com; Página de Inmuebles en Mercado Inmobiliario; México; 2006
 - Sitio Oficial en Internet de: SEDUVI (Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda); www.seduvi.df.gob.mx; México; 2006.
-