



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**VALORES COMERCIALES DEL SUELO CON
USO HABITACIONAL POR DELEGACION
POLITICA ENTRE 1988-2006**

M. EN ARQ. RAFAEL GUIZAR VILLANUEVA

**PROGRAMA DE MAESTRÍA
Y DOCTORADO EN URBANISMO**

MEXICO, D. F., 2009



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

**VALORES COMERCIALES DEL SUELO CON USO
HABITACIONAL POR DELEGACION POLÍTICA
ENTRE 1998 - 2006**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN URBANISMO
PRESENTA:**

M. EN ARQ. RAFAEL GUIZAR VILLANUEVA

**PROGRAMA DE MAESTRÍA
Y DOCTORADO EN URBANISMO**

MEXICO, D. F., 2009

A MIS PADRES:

J. Jesús Guízar Espinoza +

M^a. del Refugio Villanueva Vda. De G.

A MIS HERMANOS:

Dr. Gonzalo

Rvda. M. María +

M. I. Sr. Canónigo Jesús

Dr. Francisco Hugo +

Dra. Elvia Alicia

Mtra. Juanita

Psic. Graciela

A Carmen.

EVALUACIÓN DEL BANDO DOS, EMITIDO POR EL GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL

INDICE

PARTE 1

1 INTRODUCCIÓN

- 1.1 El Bando 2
- 1.2 Causas
- 1.3 Efectos

2 PROPÓSITO DEL ESTUDIO

3 METODOLOGÍA

- 3.1 Criterios de selección de muestras.
- 3.2 Fuentes de información.
- 3.3 Procesamiento de datos.
- 3.4 Segmentación de muestras.
- 3.5 Valor del dinero en el tiempo.
- 3.6 Homologación de valores.
- 3.7 Gráficas de tendencia por Delegación Política.
- 3.8 Conclusiones.

4 LA OFERTA DE TERRENOS EN EL MERCADO INMOBILIARIO

- 4.1 La tierra en el medio rural.
- 4.2 Nuevas ciudades y ampliación de las existentes.
- 4.3 Mercados generales de terrenos urbanos.
- 4.4 Síntesis.
- 4.5 Concepto de valor comercial.
- 4.6 Comercialización en medios públicos
- 4.7 El mercado cerrado.

5 LA DEMANDA DE TERRENOS EN EL MERCADO INMOBILIARIO

- 5.1 Contexto general de la demanda de suelo urbano.
- 5.2 La demanda de tierra urbana y su evolución en el Distrito Federal.
- 5.3 El mercado de compradores y usuarios.
- 5.4 El comportamiento histórico de la demanda de suelo.
- 5.5 La segmentación del mercado de compradores de tierra urbana.
- 5.6 Los productos inmobiliarios con fines habitacionales.
- 5.7 El comportamiento de la demanda como resultado de la aplicación del Bando 2.

6 LOS MÉTODOS DE VALUACIÓN

- 6.1 Principios económicos aplicables a la valuación.
- 6.2 Enfoque comparativo de mercado.
- 6.3 Enfoque de costos.
- 6.4 Enfoque de ingresos.
- 6.5 Método de valor residual.
- 6.6 Factores de premio o castigo por parte de las Tesorerías.

7 ANÁLISIS DE LOS VALORES DE LA OFERTA

- 7.1 Consideraciones previas al análisis.
- 7.2 Análisis general del comportamiento de valor de terrenos en el Distrito Federal en el período de 1998 a 2006 y el efecto del Bando 2.

8. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE VALORES DE TERRENOS EN LAS DELEGACIONES

- 8.1 Valores nominales de terrenos.
- 8.2 Valores actualizados de terrenos.
- 8.3 Valores residuales de terrenos.

9 CONCLUSIONES GENERALES

- 9.1 Respecto a la oferta de terrenos.
- 9.2 Respecto a la demanda de terrenos.
- 9.3 Respecto al valor de los terrenos.

10 RECOMENDACIONES

PARTE 2

EVALUACIÓN DEL BANDO DOS

VALORES COMERCIALES DEL SUELO CON USO HABITACIONAL DE LA DELEGACIÓN CUAUHTÉMOC, AZCAPOTZALCO, GUSTAVO A. MADERO Y TLAHUAC, ENTRE 1998 Y 2006.

11. INTRODUCCION

- 11.1 Fundamento Económico del Suelo
- 11.2 Instrumentos para el Reordenamiento Territorial..
- 11.3 En que consiste el Bando 2.
- 11.4 Antecedentes.

12. INVESTIGACION DE OFERTAS DE TERRENOS EN LAS DELEGACIONES

- 12.1 Porqué utilizar una Delegación de la Ciudad Central y tres fuera
- 12.2 del Bando 2.
- 12.3 Metodología.

13. ANTECEDENTES DE LAS DELEGACIONES

- 13.1 Delegación Cuauhtémoc.
 - 13.1.1 Situación geográfica.
 - 13.1.2 Antecedentes históricos.
 - 13.1.3 Conservación Patrimonial.
- 13.2 Delegación Gustavo A. Madero.
 - 13.2.1 Antecedentes históricos.
 - 13.2.2 Situación geográfica.
- 13.3 Delegación Azcapotzalco.
- 13.4 Delegación Tláhuac.
- 13.5 La redensificación y las zonas de desarrollo controlado.

14. IMPLICACIONES DEL BANDO 2 EN LAS OFERTAS DE LA TIERRA

- 14.1 Factores normativos que influyen en el valor de los terrenos.
 - 14.1.1 Usos del suelo.
- 14.2 Uso de la Norma 10.
- 14.3 Uso de la Norma 26.
- 14.4 Terrenos con construcción antigua.
- 14.5 Transferencia de potencialidad.
- 14.6 Las ZEDEC'S o zonas de desarrollo controlado.

15. VALORES DE REFERENCIA PARA TERRENOS PUBLICADO POR LA TESORERÍA DEL DISTRITO FEDERAL.

- 15.1 Tabla de valores de referencia por delegación, periodo 2001 y 2005 \$/m²
 - 15.1.1 Cuadro comparativo con ejemplos en la aplicación de los valores de referencia emitidos por la Secretaría de Finanzas en el 2001 y 2005.
 - 15.1.2 Tabla comparativa de los valores de referencia y los valores que se publican anualmente en el Código Financiero del D.F. en este caso del 2006.

16. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE VALORES DE TIERRA EN LAS DELEGACIONES SELECCIONADAS DE 1998 A 2006

17. TABLA DE VALORES PROMEDIO POR METRO CUADRADO DE OFERTAS DE TERRENOS ACTUALIZADOS A 2006 CON EL ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

18. TABLA DE INVENTARIO DE PROYECTOS ACTIVOS PARA LAS CUATRO DELEGACIONES, DE ACUERDO CON INFORMACIÓN DE SOFTEC

19. CONCLUSIONES

20. RECOMENDACIONES

21. BIBLIOGRAFIA

22. ANEXOS:

Cédulas de ofertas de terrenos en venta en el Distrito Federal 1998-2006

Valores residuales por delegación a partir del producto inmobiliario de vivienda y gráficas de resultados

PARTE 1

1 INTRODUCCION.

1.1 El Bando 2.

Con fecha 7 de diciembre de 2000, el Gobierno del Distrito Federal expidió el Bando 2, que a la letra dice:

**“BANDO NÚMERO 2, DEL JUEVES, 7 DE DICIEMBRE DE 2000
DECRETADO POR EL C. ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR,
JEFE DEL GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL”.**

En mi carácter de Jefe de Gobierno del Distrito Federal, con fundamento en las facultades que me confiere la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el Estatuto de Gobierno, las Leyes de Desarrollo Urbano, del Medio Ambiente y del Transporte Público, a los HABITANTES DEL DISTRITO FEDERAL HAGO SABER:

Que la conducción de la planeación del desarrollo urbano es responsabilidad del Gobierno.

Que debe revertirse el crecimiento desordenado de la Ciudad.

Que es vital preservar el suelo de conservación del Distrito Federal impidiendo que la mancha urbana siga creciendo hacia las zonas de recarga de mantos acuíferos y donde se produce la mayor parte del oxígeno para la ciudad.

Que en los últimos treinta años las cuatro Delegaciones del Centro, Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, han disminuido su población en un millón doscientos mil habitantes, en tanto que en las Delegaciones del Sur y del Oriente la población ha crecido en forma desproporcionada.

Que en la ciudad de México, existe escasa disponibilidad de agua y de redes de tuberías para satisfacer las demandas del desarrollo inmobiliario.

Por tales motivos, ha decidido la aplicación de las siguientes políticas y lineamientos:

- I. Con fundamento en las leyes, se restringirá el crecimiento de la mancha urbana hacia las Delegaciones Álvaro Obregón, Coyoacán, Cuajimalpa de Morelos, Iztapalapa, Magdalena Contreras, Milpa Alta, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco.

- II. En estas Delegaciones se restringirá la construcción de unidades habitacionales y desarrollos comerciales que demanden un gran consumo de agua e infraestructura urbana, en perjuicio de los habitantes de la zona y de los intereses generales de la ciudad.
- III. Se promoverá el crecimiento poblacional hacia las Delegaciones Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza para aprovechar la infraestructura y servicios que actualmente se encuentran sub-utilizados.
- IV. Se impulsará en estas Delegaciones el programa de construcción de vivienda para la gente humilde de la ciudad.
- V. A partir del próximo 2 de enero, empezará a funcionar la Ventanilla Única para el ingreso de solicitudes de uso del suelo específico y de factibilidad de servicios, en obras de impacto urbano y ambiental, en el marco de las atribuciones que por ley le competen a cada una de las Secretarías del Gobierno Central.
- VI. La Ventanilla Única se instalará en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda; específicamente en el Registro de los Planes y Programas, dependiente de la Dirección General de Desarrollo Urbano.
- VII. Esta Ventanilla expedirá, sin tanto trámite y en un término no mayor de treinta días hábiles, un Certificado Único que definirá, para conjuntos habitacionales menores de 200 viviendas, la factibilidad **de dotación de agua, servicios de drenaje y de desagüe pluvial, de vialidad, de impacto urbano, de impacto ambiental y de uso del suelo.**

Pido la confianza, colaboración y respaldo de los ciudadanos, en el entendido que por encima de los intereses personales o de grupos, está la preservación del medio ambiente y la viabilidad de la ciudad.”

1.2. Causas.

- Debía revertirse el crecimiento desordenado de la ciudad.
- Era vital preservar el suelo de conservación del Distrito Federal impidiendo que la mancha urbana siguiera creciendo hacia las zonas de recarga de mantos acuíferos y en las que se producía la mayor parte del oxígeno para la ciudad.
- En los últimos treinta años las cuatro Delegaciones del Centro, Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, habían disminuido su población en un millón doscientos

mil habitantes, en tanto que en las Delegaciones del Sur y del Oriente la población había crecido en forma desproporcionada.

- En la ciudad de México, existe escasa disponibilidad de agua y de redes de tuberías para satisfacer las demandas del desarrollo inmobiliario.

1.3. Efectos.

- Se restringió el crecimiento de la mancha urbana en las Delegaciones Álvaro Obregón, Coyoacán, Cuajimalpa de Morelos, Iztapalapa, Magdalena Contreras, Milpa Alta, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco. Las Delegaciones Azcapotzalco, Gustavo A. Madero e Iztacalco, sin haber sido mencionadas en el Bando, fueron excluidas de su aplicación mediante normativa complementaria.
- Se restringió la construcción de unidades habitacionales y desarrollos comerciales que demandaban un gran consumo de agua e infraestructura urbana, en perjuicio de los habitantes de la zona y de los intereses generales de la ciudad.
- Se promovió el crecimiento poblacional hacia las Delegaciones Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza para aprovechar la infraestructura y servicios que se encontraban sub-utilizados.

Se impulsó en estas Delegaciones el programa de construcción de vivienda para la gente humilde de la ciudad

2 PROPÓSITO DEL ESTUDIO

El estudio tiene como propósito realizar un análisis histórico y estadístico de los valores de mercado de terrenos de uso habitacional, registrados antes, durante y posteriormente a la vigencia del Bando No. 2 para intentar identificar el impacto ejercido por tal norma en el valor comercial de la tierra.

3 METODOLOGÍA

Para lograr el propósito mencionado, se siguió la siguiente metodología:

3.1. Criterios de selección de las muestras.

✓ **Ámbito.**

El ámbito de aplicación del Bando No. 2 estuvo circunscrito a las Delegaciones Políticas siguientes: Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza.

No obstante, el análisis del impacto de dicha norma hicieron necesario, por contraste, el análisis de los valores registrados en el resto de las delegaciones políticas que integran el Distrito Federal.

✓ **Período de estudio.**

Para el propósito de este estudio se consideraron los años 2001 a 2005, en los que rigió el Bando N° 2. El período de estudio se amplió a los años 1998 a 2006 con el fin de identificar las condiciones anteriores y posteriores a su aplicación.

Se precisa que la muestra no se extendió a años anteriores para evitar el registro de efectos derivados de fenómenos también de alto impacto inmobiliario pero ajenos al que nos ocupa, como fueron:

La publicación, a partir de 1991, del Manual de Procedimientos y Lineamientos Técnicos de Valuación Inmobiliaria así como sobre la Autorización de Personas para Practicar Avalúos y del Registro de Peritos Valuadores y las Tablas de Valores de Referencia del Gobierno del Distrito Federal, la crisis económica enfrentada a partir de diciembre de 1994 y la publicación de los Programas Parciales de Desarrollo Urbano de las Delegaciones Políticas del Distrito Federal, en 1997.

✓ **Segmento.**

El análisis de mercado se realizó sobre terrenos de uso habitacional tanto unifamiliar como plurifamiliar, así como de terrenos que por sus dimensiones, ubicación y vocación pudieran ser susceptibles de destinarse a la venta de vivienda de todo tipo de estrato. Se identificó el uso del suelo de las muestras para facilitar su identificación.

Asimismo, y con el objeto de lograr homogeneidad en las muestras respecto de posibles fluctuaciones en valor derivadas de la época anual de análisis, se partió de la base de examinar aquellas muestras en el mercado inmobiliario ofertadas entre mayo y julio de cada año, período anual que se consideró el de mayor estabilidad desde el punto de vista del mercado inmobiliario, toda vez que no resulta afectado por contracciones derivadas de períodos vacacionales, además del más representativo por tratarse del término medio anual.

3.2. Fuentes de información.

Las muestras se recabaron en orden de importancia, a partir de:

- ✓ Operaciones de compraventa.
- ✓ Registros de avalúos de prestadores del servicio de valuación tanto oficial como privado.
- ✓ Ofertas de mercado en:
 - Publicaciones inmobiliarias.
 - Páginas inmobiliarias en Internet
 - Periódicos.

3.3 Procesamiento de datos.

Se diseñó una tabla de captura de datos en formato de Excel, de manera que la información recabada resultara homogénea y permitiera realizar filtros y agrupaciones por año, delegación política, colonia, uso del suelo, superficie y precio unitario del terreno.

Se capturaron alrededor de 1500 datos de mercado para el período de estudio.

3.4 Segmentación de muestras.

Los datos se pudieron segmentar por grupos para permitir correlacionar rangos de superficie de terreno, ubicación y uso del suelo por Delegación Política.

3.5 Valor del dinero en el tiempo.

El registro de información se realizó a pesos corrientes, de manera acorde con las fuentes de información y, posteriormente, se analizaron mediante la aplicación del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

3.6 Homologación de valores.

En primer término, se obtuvo un indicador de valor a partir del valor nominal de las ofertas, en función de la superficie de las mismas.

Adicionalmente, se realizó un estudio, desde la perspectiva del desarrollador, -que es como en la práctica se establece el valor de compra de los terrenos-, por medio de un análisis residual en función del precio promedio de vivienda por año y por delegación, descontando los costos directos e indirectos de la edificación, así como la utilidad del desarrollador.

3.7 Gráficas de tendencia por delegación política.

Finalmente, se realizó una tabla concentrada de valores anuales que permitan conocer la tendencia de comportamiento general de los valores unitarios comerciales, así como su comparación con la tendencia de la inflación.

3.8 Conclusiones.

De la interpretación de las gráficas de tendencia, se derivaron las conclusiones por delegación política, de acuerdo con la distribución que los profesores asesores sugirieron al alumno para su presentación y réplica individual.

4 LA OFERTA DE TERRENOS EN EL MERCADO INMOBILIARIO

La tierra urbana con servicios es un bien limitado, restringido y finito; no se puede producir.

4.1. La tierra en el medio rural.

Para los clásicos de la economía, los terrenos carecen de valor en tanto permanecen vírgenes –es decir, sin alteraciones a su estado natural-, puesto que existen sin intervención del trabajo del hombre y, según la teoría clásica, las cosas valen de acuerdo con la cantidad de trabajo socialmente requerido para producirlas. Bajo esa lógica, en la medida en que se incorporan mejoras a los terrenos –desmontes, nivelaciones, construcciones, etc.-, es decir, en la medida en que se aporta trabajo del hombre, los terrenos van adquiriendo valor.

Siguiendo a Ricardo, el precio de compra o de arrendamiento de los terrenos rurales es diferente a su valor –independientemente de si se encuentran vírgenes o ya presentan mejoras hechas por el hombre-, porque la explosión demográfica los hizo un bien escaso; es decir, para la época de los clásicos y en Europa, el crecimiento de la población había provocado el crecimiento de la demanda de productos agrícolas y, en consecuencia, los terrenos rurales eran apetecidos, estando dispuestos los compradores a pagar determinados precios por ellos, sin sujetarse al valor teórico.

Las consideraciones expuestas en el párrafo anterior, ayudan a comprender las características de los terrenos rurales y de sus mercados en la época actual:

- Los terrenos rurales vírgenes no se fabrican, simplemente existen, pero su incorporación a la producción sí depende de una serie de actos humanos que varían considerablemente de región en región y de país a país.
 - ✓ En un extremo, los terrenos rurales vírgenes –generalmente alejados de poblaciones importantes- son ocupados libremente, sin pago alguno, por grupos humanos en busca de medios de sobrevivencia primitiva.
 - ✓ En el otro extremo, los terrenos rurales vírgenes son incorporados al cultivo y al mercado, mediante programas bien formulados y administrados, que incluyen la solución a la propiedad de la tierra, inversiones considerables en infraestructura, créditos para las obras necesarias al interior de los terrenos, previsiones para los asentamientos humanos, así como un marco jurídico e institucional para encauzar el orden social.
 - ✓ En el primero de los extremos, se puede afirmar que no existe mercado porque la oferta tiende al infinito en relación a la demanda o, lo que es lo mismo, la demanda tiende a cero ante una oferta que tiende al infinito,

porque: ¿A quién le puede interesar comprar un terreno si puede adquirir otro igual gratuitamente en propiedad, con solo ocuparlo, ya que no hay quién se oponga a ello?

- ✓ En el otro extremo se llega a generar un mercado de primera vez, controlado o francamente monopolístico, puesto que generalmente los programas de incorporación de terrenos rurales vírgenes al cultivo y al mercado son administrados y financiados por los gobiernos.
- ✓ Para algunos terrenos abiertos al cultivo o a la explotación ganadera, minera o forestal, su explotación se caracteriza en diferentes combinaciones, por la presencia de influencias culturales conforme a las cuales, la propiedad de la tierra tiene un sentido social y no empresarial y llega a tener un matiz casi religioso.
- ✓ El marco jurídico e institucional tiende a configurarse en cada región y país en función de proteger las ideas culturales sobre la tierra, marco que, en casos extremos, llega a anular parcialmente el mercado al prohibir la venta y el arrendamiento de terrenos propiedad de grupos sociales, generalmente integrados por campesinos pobres o por etnias antiguas.
- ✓ Los terrenos incorporados a la producción que están libres de restricciones jurídicas para su venta o arrendamiento configuran otro mercado con tendencias a la competencia perfecta, salvo crisis coyunturales de precios o de desastres climáticos.
- ✓ El comportamiento de los precios y el número de operaciones en este mercado tiende a obedecer a criterios marginalistas de rentabilidad –a mayor productividad mejor precio del terreno-, pero fuertemente influidos por un sinnúmero de factores exógenos que estimulan o inhiben la productividad natural del terreno –infraestructura hidráulica, de transporte y de almacenaje existente, entorno político y social, disponibilidad de créditos, política económica, internacionalización del mercado, etc.-, cuyo peso en las decisiones de comprar, vender y arrendar –y, por ende, en la formación de precios de los terrenos rurales- depende de combinaciones de factores y circunstancias sumamente variables en el tiempo y el espacio, pero también de la amplia o escasa formación empresarial de los individuos que participan en las operaciones.

4.2 Nuevas ciudades y ampliación de las existentes

El acelerado proceso de urbanización que se ha dado en todo el mundo ha venido configurando un conflicto campo-ciudad, caracterizado por el avance de las manchas urbanas con los estímulos de la presión demográfica y de la menor rentabilidad de un terreno en su explotación agrícola, ganadera, minera o forestal, en comparación con la que propician los fenómenos sociales al hacer posible –e incluso necesario- su aprovechamiento urbano.

El avance urbano debe superar los obstáculos que resultan de los factores culturales y del marco jurídico e institucional creado para proteger la condición

original rural de los terrenos en que los que surge, generalmente en propiedad de grupos sociales de bajo poder económico; factores y marco que, en algunos casos, desaparecen paulatinamente y en otros violentamente con el proceso de urbanización.

Siendo la tierra la materia prima para la creación de los espacios en los que se realizarán las actividades que caracterizan la vida de las ciudades y de los centros de población de todos tamaños, el crecimiento demográfico urbano determina la formación de diversos mercados asociados a procesos de incorporación de terrenos rurales al desarrollo urbano, siendo los más destacados los siguientes:

- La creación de nuevos centros de población implica el aprovechamiento de terrenos, o bien vírgenes cuando no ha sido afectado su estado natural, o bien transformando su uso rural de origen, –agrícola, ganadero, minero o forestal-.
- La enorme mayoría de los nuevos centros de población se crean espontáneamente por pequeños grupos humanos, asociados a la incorporación de terrenos rurales a la producción y, al igual que aquellos, sin crear propiamente un mercado, al existir terrenos disponibles gratuitamente para la construcción de vivienda, aunque en condiciones de precariedad jurídica.
- Existen casos escasos y notables de creación de ciudades por acción gubernamental –Brasilia, Cancún, Huatulco y Altamira son buenos ejemplos en Brasil y México-, en los que la formación del mercado implica complejas acciones jurídicas, de adquisición de terrenos rurales, casi siempre propiedad de grupos sociales protegidos; de ingeniería, de financiamiento, de creación de infraestructura, de integración social, de organización, etc.
- Las acciones descritas se estructuran en estrategias orientadas a mercados primarios de terrenos muy grandes para urbanizadores, mercados secundarios para desarrolladores inmobiliarios y mercado de terrenos –vivienda, comercio, industria, turismo, o simplemente para mantenerlo como inversión en espera de aprovechar las plusvalías que se generen-.
- En los mercados que surgen de ciudades nuevas, la formación de precios se apoya en una mezcla de factores en los que predominan las disposiciones para el ordenamiento urbano y ecológico, los costos piramidados correspondientes a las acciones para colocar a los terrenos originalmente rurales en los tres mercados citados, los tiempos y el comportamiento de la demanda de los productos inmobiliarios finales – que a su vez, depende del nivel de empleos y salarios, de la disponibilidad y condiciones del crédito y del costo del dinero-.

- Por tanto, los mercados de terrenos en ciudades nuevas tienen características monopólicas para los grandes terrenos que se venden a urbanizadores –en la medida en que los gobiernos son los únicos que pueden detonar este tipo de proyectos y, por ende, los únicos productores de ese tipo de terrenos-; oligopólicas las de los mercados secundarios de terrenos urbanizados que se venden a desarrolladores inmobiliarios –ya que son pocos los productores de este tipo de terrenos y son proclives a ponerse de acuerdo entre ellos- y los mercados van adquiriendo características afines a la competencia perfecta, conforme se va reduciendo el tamaño de los terrenos y aumenta el número de agentes que se incorporan a la oferta.
- Cuando la presión demográfica urbana alcanza niveles elevados en términos de habitantes por unidad de superficie, se generan asentamientos humanos jurídicamente irregulares, producto de invasiones por parte de grupos sociales o de venta ilegal de lotes en terrenos rurales sin servicios y de grandes dimensiones, colindantes con las manchas urbanas.
- En los asentamientos irregulares, se genera un mercado real que tiene por objeto el comercio del derecho precario a ocupar un terreno –otorgado sin sustento jurídico por los vendedores- para viviendas generalmente de autoconstrucción, e incluso industrias; derecho sujeto al pago de un precio de supuesta venta del terreno y a la satisfacción de una serie de condiciones impuestas por los líderes de la invasión o por los vendedores ilegales, que encarecen y agregan inseguridad física –además de la jurídica- al derecho de ocupación.
- A la inseguridad física en los asentamientos humanos irregulares, se suman con frecuencia los riesgos de inundaciones, deslizamientos de tierra o rocas y vecindad con instalaciones tóxicas o explosivas en los terrenos del asentamiento irregular, y en ocasiones la imposibilidad de llevarle los servicios urbanos.
- Los precios de los terrenos en los asentamientos humanos irregulares, los fijan los líderes de la invasión o de la venta ilegal, atendiendo al nivel económico de las familias –generalmente de bajos ingresos, sin empleo formal, y, por ende, no sujetas de crédito- que serán los compradores potenciales –nivel que depende de las características de los terrenos y de su contexto físico y socioeconómico-, así como a las condiciones de pago, generalmente a plazos no mayores de tres años.
- En las condiciones descritas, la competencia en el mercado de venta de lotes irregulares es entre asentamientos, en el marco de la llamada economía informal, ya que cada uno de ellos está administrado por una empresa ilegal que actúa como productora de los terrenos; las características de este mercado se acercan a la competencia perfecta.

- En la medida en que el asentamiento humano, jurídicamente irregular, se va consolidando –con la introducción de servicios urbanos y la construcción de casas de mejor calidad-, los grupos sociales integrados por los adquirientes del derecho precario de ocupación van adquiriendo fuerza, se va estableciendo un orden social y se va generando un mercado secundario de derechos de ocupación y de arrendamiento de terrenos, de casas y otros tipos de edificios, mercado jurídicamente precario, pero más confiable en tanto que se va liberando de arbitrariedades o francos atracos, que en un principio son comunes.
- Es así, que los precios de los terrenos en los asentamientos humanos irregulares, conforme se van consolidando, evolucionan al alza atendiendo a una mayor seguridad física en la ocupación, a un mejor entorno urbano y social y a los ahorros en tiempo y esfuerzo que representan para las familias de ingresos bajos y de poco tiempo disponible, el encontrar terrenos aptos para la construcción o edificaciones disponibles para una ocupación inmediata, pero sin alcanzar los precios de un mercado formal por la precariedad jurídica, que se refleja en la imposibilidad de comprometer esos inmuebles para la obtención de créditos bancarios.
- El, por así llamarlo, mercado secundario de terrenos irregulares, adquiere características cercanas a la competencia perfecta, pese a su precariedad jurídica conforme se va consolidando, y va perdiendo presencia y fuerza la empresa ilegal, productora original de esos terrenos.
- La regularización jurídica de los asentamientos humanos irregulares, altera radicalmente el mercado de terrenos desocupados o con construcciones deleznable ubicados en ellos, pues el solo hecho de contar con un documento que proporcione seguridad jurídica a la propiedad del terreno, produce una elevación considerable de precio, aún cuando, en lo inmediato, se mantenga el entorno urbano y social.
- En el mediano plazo, la seguridad jurídica, en lo que era un asentamiento humano irregular, propicia un cambio en el entorno urbano y social, y por ende una nueva elevación de precios, pero en un mercado ya incorporado al resto del mercado de terrenos de la ciudad.
- Es necesario señalar que la regularización jurídica de lo que era un asentamiento humano irregular, no resuelve por sí misma, en los casos que los tengan, los riesgos de inundaciones, de deslizamientos de tierras o rocas y de vecindad con instalaciones tóxicas o explosivas, ni necesariamente propician que se hagan llegar los servicios urbanos en condiciones económicas, eficientes y suficientes, riesgos y condiciones que inciden en la formación de los precios.
- En un primer intento, los gobiernos, y ahora los inversionistas privados ante la disminución de los recursos públicos, adquieren terrenos rurales de gran dimensión –del orden de 50 a 400 has.- y cercanos a las

manchas urbanas, para incorporarlos al desarrollo urbano con seguridad jurídica.

- El proceso de incorporación de los terrenos rurales y la formación de los mercados, son similares a los descritos para la creación de ciudades por la acción gubernamental, con las necesarias adecuaciones por las dimensiones y condiciones de infraestructura.
- Es en estos terrenos donde surgen los fraccionamientos habitacionales, comerciales, turísticos e industriales que permiten aliviar las presiones que resultan del crecimiento demográfico urbano, y reducir las oportunidades a la formación de asentamientos humanos jurídicamente irregulares.

4.3 Mercados generales de terrenos urbanos

Al interior de las ciudades, existen otros mercados de terrenos jurídicamente seguros, distintos a los hasta aquí descritos, que cuentan, en mayor o menor medida, con servicios urbanos, cuyo uso y restricciones para su aprovechamiento están debidamente normados por la autoridad; por lo que pueden caracterizarse como productos terminados con especificaciones definidas, y que son objeto de operaciones sucesivas de compraventa o arrendamiento, en tanto permanecen como terrenos desocupados.

Los mercados generales de terrenos urbanos tienden a configurarse al igual que los bienes de producción y consumo masivo de origen agropecuario, minero o industrial, pero con algunas diferencias notables:

- Todos los terrenos son físicamente diferentes, bien sea por sus dimensiones, su forma, su altimetría, su orientación o por su posición relativa con respecto a un punto de referencia dado.
- Las disposiciones de ordenamiento urbano y ecológico que limitan sus respectivos potenciales de aprovechamiento, son variables entre ellos.
- Las condiciones de los servicios urbanos son variables, lo que obliga al potencial comprador o arrendador a evaluar su decisión de compra o renta de un determinado terreno urbano considerando, dado el caso, las restricciones que le imponen esas condiciones o las inversiones que deba realizar para superarlas.
- Los entornos económicos y sociales de cada terreno son distintos, ya que es difícil encontrar grupos de terrenos que compartan los entornos a plenitud y, por ende, son distintos los atractivos que ofrecen a los potenciales compradores o arrendadores, cualquiera que sea el propósito de la operación.
- Se ofrecen en estos mercados –en venta o en arrendamiento– terrenos diferentes en tiempos distintos, en circunstancias diversas en cuanto a condiciones económicas y financieras y, eventualmente, en cuanto a

modas en el mercado inmobiliario, -que también las tiene-, lo que refuerza la individualidad de las operaciones y de los agentes que participan en estos mercados.

- Es decir, en estos mercados, los terrenos se ofrecen y demandan en forma individual, y si bien se ha ampliado la presencia de empresas que funcionan como enlaces entre compradores y vendedores y entre arrendadores y arrendatarios con elaborados recursos publicitarios y técnicas de comercialización –con la aspiración de conducir estos mercados con marcadas tendencias monopólicas o, al menos oligopólicas-, permanece la necesidad de los agentes económicos de manifestar individualmente su intención de participar en estos mercados, en trato directo entre ellos, o ante las empresas que funcionan como enlaces.
- Es poco significativo el número de terrenos con características al menos parecidas, que se encuentran en estos mercados en un momento dado y para una zona dada, y todavía menor el número de operaciones que se concretan con ellos en un lapso relativamente corto como para configurar una corriente clara, definida y permanente de precios.
- Salvo fenómenos sociales o naturales extraordinarios –como obras públicas, accidentes urbanos, cambios drásticos en el entorno económico y social o en las disposiciones de ordenamiento urbano y ecológico-, los terrenos de este tipo de mercados no pierden atractivos, e incluso en algunos casos los incrementan, pero sí son muy sensibles a modas y a perturbaciones económicas y financieras, que a su vez provocan conductas distorsionadas, principalmente entre los propietarios que ofrecen en venta o en renta sus terrenos.
- En estos mercados es diversa la formación y la intención de los agentes económicos que participan en ellos: algunos, con propósitos claramente de negocio, generalmente bien informados y con recursos de análisis, y otros que quizá participen en su vida en una o dos operaciones y que actúan más por impulsos o por recomendaciones de supuestos expertos, que por análisis de los mercados y del potencial de los terrenos.
- Así, se observan en un extremo, terrenos urbanos que duran largo tiempo en oferta por una mala orientación o porque el propietario simplemente no tiene urgencia de vender y está a la caza de una oportunidad de oro, así como operaciones que se cierran en precios absurdos al alza o a la baja; y en el otro extremo, operaciones pactadas en negociaciones muy profesionales, a precios que tienden a equilibrar los intereses de las partes, incluyendo los casos de propietarios experimentados que venden en condiciones de apremio financiero, porque aún en ellos se da la lucha por el equilibrio de intereses entre el comprador y el vendedor.
- Es decir, en los mercados generales de terrenos urbanos, configurados con los puntos anteriormente expuestos, es difícil que un individuo o una

empresa logren asumir posiciones, como comprador o como vendedor, que les permitan imponer precios.

- En estos mercados se presentan condiciones cercanas a la competencia perfecta, pero los productos –los terrenos- se distinguen entre sí por sus características intrínsecas y por las restricciones que les imponen el ordenamiento urbano y ecológico y su entorno socioeconómico, lo que conduce a la formación de muchos mercados, tantos como se puedan formar conjuntos de terrenos con características aproximadamente iguales.
- Eventualmente, si en una determinada zona de la ciudad existen muy pocos terrenos desocupados de una determinada característica – dimensión, forma, accesos viales, etc.-, o uno sólo, por ese hecho, en esa zona de esa ciudad y para ese tipo de terrenos, puede presentarse un mercado con características oligopólicas o francamente monopolólicas.
- En estos mercados, influyen también las condiciones generales de la economía de la ciudad en que se ubican, estimulando o restringiendo la demanda, y por tanto, presionando a la alza o a la baja los precios, en los que el costo de producción, en este caso, se confunde con el precio en que adquirió el terreno el mismo propietario que ahora pretende venderlo; es decir, el costo de producción en estos mercados viene a ser, en realidad, el costo de adquisición.
- El costo de adquisición es el que, al menos, el vendedor de terrenos en estos mercados generales, aspira a recuperar en condiciones de crisis económica o financiera y que, por ello, se constituye en un piso para vendedores que no tienen urgencia de vender.
- La dificultad estriba en que el costo de adquisición se pretende generalmente determinar indexando la moneda corriente, en la fecha de adquisición, con otras variables económicas –como índice de precios al consumidor o paridad de la moneda- que no necesariamente reflejan lo que los compradores están dispuestos a pagar.
- Por el lado de los compradores o arrendatarios, además de los factores objetivos derivados principalmente de las condiciones generales de la economía y de las finanzas y de las características específicas de un determinado terreno y de su entorno, en la determinación de los precios, influyen factores subjetivos relacionados con el propósito para el cual se desea adquirir o arrendar ese terreno.

4.4. Síntesis

En los procesos de formación de los mercados y de los precios de los terrenos rurales y urbanos intervienen los factores que se señalan para el resto de los bienes en las teorías del valor; sin embargo, conviene destacar algunos factores

que adquieren mayor significación o que son particulares para los terrenos urbanos y rurales:

- Los terrenos tienden a satisfacer diferentes tipos de necesidades: las primarias para la subsistencia y la vivienda –predominantemente resueltas en mercados jurídicamente irregulares- y el establecimiento de fuentes de ingresos con visión empresarial –agricultura, ganadería, minería, silvicultura, desarrollos inmobiliarios para venta o arrendamiento, comercio, turismo, servicios e industria, por citar las más conocidas y frecuentes-.
- Los terrenos existen en estado virgen, de suerte que los procesos productivos se requieren, no para producirlos, sino para dotarlos de la infraestructura adecuada que les permita ser aptos para satisfacer las necesidades citadas en el párrafo anterior, y así incorporarlos a los mercados correspondientes.
- Los terrenos son bienes cuya diferenciación entre ellos es generada, en una primera instancia, por los procesos productivos, según las características de la infraestructura con que se les dote, conforme a las necesidades que se pretenda satisfacer: primarias, o para el establecimiento de determinadas fuentes de ingreso.
- Las características de los terrenos evolucionan en el tiempo con velocidades distintas según la transformación que sufra su infraestructura y su entorno económico y social, llegando a dejar de ser aptos o económicamente aprovechables para satisfacer una determinada necesidad, para resultar aptos o económicamente aprovechables para otra.
- Es decir, en un mercado de primera vez, relativamente definido en cuanto a la configuración de la demanda, se pasa a mercados sucesivos, en los que la demanda puede variar y volverse cada vez más compleja, porque un terreno puede alcanzar la aptitud de satisfacer varias necesidades por sí mismo o por lo que se produzca o se desarrolle en él, y con ello, adquirir mayores atractivos para posibles compradores o arrendatarios.
- Lo anterior, explica la importancia de las reglamentaciones gubernamentales dirigidas al ordenamiento urbano y ecológico, que eventualmente limitan el potencial de aprovechamiento –digamos natural- de un terreno para satisfacer una determinada necesidad, sacrificándolo en aras del beneficio colectivo.
- La creación de mercados sucesivos de terrenos, presenta diferencias radicales con los mercados de bienes de consumo y relativas con los mercados de bienes de capital y de consumo duradero –vehículos de carga, maquinaria, automóviles, línea blanca, etc.-.
- Existen diferencias con los mercados de bienes de consumo, porque para ellos existen cadenas de intermediación –desde los centros de producción hasta las ventas al detalle- que funcionan vinculadas con su distribución; en cambio, en los mercados sucesivos de terrenos, éstos pueden ser revendidos una o varias veces, con o sin intermediarios, e incluso con arrendamientos intermedios, antes de ser ocupados por construcciones.
- También existen diferencias con los mercados de bienes de capital o de consumo duradero, porque en sus mercados secundarios se manifiestan los

rezagos tecnológicos y el deterioro que sufren por su uso, en tanto que los terrenos, en general, no sólo no presentan rezagos tecnológicos ni sufren deterioro sino que, por el contrario, pueden mejorar en las sucesivas ventas y arrendamientos de que pueden ser objeto antes de que se construya en ellos.

- En la generación de la oferta y de la demanda, intervienen factores semejantes al resto de los bienes, –principalmente el empleo, los ingresos familiares, la disponibilidad del crédito y el costo del dinero, que a su vez, son consecuencia de las políticas económicas y financieras y del entorno social-.
- Es importante destacar que las condiciones con que se otorgan los créditos para el aprovechamiento de los terrenos, tanto para el lado de la producción como para el de la demanda, imponen condiciones al mercado de terrenos, ya que en muchos tipos de crédito la autorización se condiciona, entre otras cosas, a determinados límites en la participación del valor o precio del terreno en la estructura de la inversión.
- El fenómeno de los ciclos económicos es especialmente importante en el caso de los mercados de terrenos jurídicamente seguros que surgen de la creación o ampliación de ciudades, por ser lenta la generación de proyectos que permiten producirlos, –dotarlos de las condiciones que exige la demanda-, en tanto que la demanda varía sensible y violentamente ante fenómenos intempestivos de corto plazo, derivados de variaciones en las políticas económicas y financieras o en las condiciones sociales.
- También la demanda tiene motivaciones extremas para una misma necesidad: para ciertos tipos de terrenos la generación de la demanda surge del crecimiento demográfico que provoca, principalmente en las familias de bajos ingresos, la urgencia de comprar para satisfacer la necesidad primaria de vivienda, –por ello muchas familias compran terrenos en asentamientos irregulares, aún conscientes de la inseguridad jurídica-; en el otro extremo, la demanda se genera por la acción estimulante del productor de terrenos, con apoyo en la publicidad y técnicas de venta, dando lugar a que, por ejemplo, las familias con altos ingresos compren un terreno para hacer una nueva casa en el fraccionamiento de moda, aunque su anterior casa satisfaga a plenitud sus necesidades; o bien, compren un terreno para hacer una segunda casa para los fines de semana.
- Los extremos bajos en los precios de los terrenos, tienden a ser determinados por los vendedores a partir de los costos de producción o costos de adquisición, según sea el caso; lo que significa que el productor de terrenos puede no, estar dispuesto a vender por debajo de ese costo, –aún cuando la demanda no esté dispuesta a pagárselo-, con la esperanza de que en un plazo más o menos corto se recupere la demanda, siempre y cuando su posición financiera se lo permita; toda vez que los terrenos no se echan a perder como los pescados que usaron los marginalistas para ilustrar su teoría.
- Los extremos altos en los precios, en muchos casos resultan de las condiciones del crédito o de la rentabilidad del proyecto o de la fuente de ingresos que se pretende constituir en ellos; pero en otros, resultan de los estímulos publicitarios de la oferta o de circunstancias muy particulares, –por ejemplo: quien compra el terreno de al lado para poder ampliar su casa o su fábrica o su plantación agrícola-.

- Las teorías económicas prácticamente no mencionan los riesgos del consumidor, porque suponen que el poder del consumidor elimina, en el libre mercado, a los productos de calidad deficiente, aún cuando la realidad demuestra que no es así; de ahí, la existencia de asociaciones de consumidores y de instituciones gubernamentales de protección al consumo en muchos países; sin embargo, el consumidor de bienes de producción agropecuaria o industrial en general, pronto aprende y se vuelve experto comprador y sólo se deja sorprender por un breve plazo en el caso de nuevos bienes y servicios, y con esa experiencia influye en esos mercados.
- En los terrenos, los riesgos son mayores para los compradores; primero, porque el dinero comprometido es generalmente también mayor; en segundo, a veces no hay posibilidad de deshacer la operación, o, si se puede, es a un costo elevado; y tercero, porque los riesgos son muchos y complejos, de suerte que ni los compradores experimentados escapan de caer en ellos, mucho menos la mayoría de los compradores que incursionan en esos mercados una o dos veces en su vida, carecen, por tanto, de experiencia y de información en su primera incursión y difícilmente se les presenta una segunda oportunidad para usar la experiencia adquirida; estos hechos tienden a disminuir el poder purificador de la competencia en los mercados de terrenos.
- En los mercados de terrenos los avances tecnológicos son poco significativos en la formación de los precios, en contraste con la mayoría del resto de los bienes y servicios, en los que son determinantes bien sea porque afecta el costo de producción del lado de la oferta o bien por los beneficios esperados del lado de la demanda.
- Los mercados de terrenos de primera vez, tienden a ser mercados controlados con precios impuestos en algunos casos por la oferta, –monopolios u oligopolios-, y, en otros, por la demanda, –monopsonios u oligopsonios-; en tanto que los mercados secundarios de terrenos, oscilan entre casos de precio controlado, –terrenos únicos o muy escasos en una determinada zona-, a casos con tendencia a la competencia perfecta, cuando existen las condiciones favorables en la economía y en las finanzas y los suficientes compradores y vendedores como para impedir que alguno de ellos imponga condiciones de precio.
- En los mercados de primera vez, existe la tendencia de poner a la venta terrenos iguales o similares, lo que hace posible la formación de precios relativamente uniformes para terrenos con características similares; especialmente si existen condiciones formales o informales de control. En los mercados sucesivos, es difícil encontrar terrenos al menos remotamente parecidos, y como en esos mercados las decisiones, tanto del lado de la oferta como de la demanda, están frecuentemente influidas por circunstancias muy particulares, solamente es posible identificar en ellos rangos en los precios.

4.5 Concepto de valor comercial

El concepto de valor comercial, y su aplicación para la práctica de avalúos, ha sido recientemente analizado en los términos que se transcriben en el presente apartado, a partir de la revisión de las normas establecidas por gremios de valuadores e instituciones relacionadas con ellos.

Del Instituto Mexicano de Valuación: “Valor comercial es la cantidad más probable, expresada en dinero, que se espera produzca la venta de un bien inmueble en un mercado competitivo y abierto, bajo todas las condiciones para una venta justa, en la que tanto el comprador como el vendedor actúan prudentemente, con conocimiento, y asumiendo que el precio no está afectado por un estímulo indebido”(1).

De la Comisión Nacional Bancaria y de Valores: “Valor comercial es el precio límite que un comprador bien informado paga por un bien, después de comparar con el precio de compra de otro bien similar”(2).

De la entonces Comisión de Avalúos de Bienes Nacionales (CABIN), hoy Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales (INDAABIN) (valor justo de mercado): “Valor comercial es el Precio más probable estimado, por el cual una propiedad se intercambiaría en la fecha del avalúo entre un comprador y un vendedor actuando por voluntad propia, en una transacción sin intermediarios, con un plazo razonable de exposición, donde ambas partes actúan con conocimiento de los hechos pertinentes, con prudencia y sin compulsión”.

Del International Valuation Standards Committee: “Valor comercial es la cantidad estimada a la que se debe intercambiar una propiedad en la fecha del avalúo, entre un comprador y un vendedor dispuestos en una transacción prudente después de una comercialización adecuada, en donde las partes actúan en forma prudente, con conocimiento y sin compulsión”(3).

Del Comité Técnico de Normalización Nacional en Materia de Información en Prestación de Servicios de la Secretaría de Economía: Lo denomina valor de mercado y lo define como “La cantidad estimada por la cual se debe intercambiar, a la fecha de la valuación, entre un comprador y un vendedor dispuestos en una transacción de libre competencia, después de una comercialización adecuada en donde ambas partes actuaron con conocimiento, de manera prudente y sin compulsión”(4).

Para enriquecer este análisis, se incluye la definición que establece la Ley 388 de 1997 de la República de Colombia: “El valor comercial de un bien raíz es el precio más probable por el cual éste se transaría en un mercado donde el comprador y el vendedor actuarían libremente, con el conocimiento de las condiciones físicas y jurídicas que afectan al bien”.

Las corrientes de las ciencias económicas modernas, conceden a los sistemas de precios una gran importancia en la conducta de los agentes económicos. Para Milton Friedman(5), es engañosamente sencilla la idea clave de Adam Smith, según la cual, si una compraventa entre dos partes es voluntaria –libre de presiones-, no se llevará a cabo a menos que ambas

¹ INSTITUTO MEXICANO DE VALUACIÓN. Normas para la Valuación de Bienes Raíces. 1980.

² COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS. Circular 1462. Disposiciones de Carácter General para la Prestación del Servicio de Avalúos. 2000.

³ INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE. Normas internacionales de valuación 2000. Londres.2000.

⁴ COMITÉ TÉCNICO DE NORMALIZACIÓN NACIONAL EN MATERIA DE INFORMACIÓN EN PRESTACIÓN DE SERVICIOS. Proyecto de normas mexicanas de valuación. México. 2001.

⁵ FRIEDMAN Milton y Rose. Libertad de elegir. Editorial Planeta Mexicana, S. A. de C. V.

partes crean que saldrán beneficiadas; por ello propone el sistema de (información sobre) precios, que conduce al concepto de mercados eficientes, a los que otros economistas definen como aquellos en que los precios de las operaciones que se realizan, reflejan fiel y cabalmente, la información disponible⁽⁶⁾, concepto originalmente desarrollado para mercados financieros, para los que consideran tres niveles de eficiencia:

- Mercado débil, cuando la información usada para las decisiones es la de los precios usados en operaciones pasadas.
- Mercado intermedio, cuando se usa información pública para establecer los precios entre compradores y vendedores.
- Mercado fuerte, cuando la información que se usa es pública y privada, y entonces las operaciones **deben pactarse** en los precios consignados en el sistema de precios.

Pero, agrega George Gau, es necesario reconocer **que los mercados inmobiliarios son** imperfectos, y para sustentar su afirmación, apunta tres de las características de esos mercados, que no responden a la definición de mercados eficientes:

- En los mercados inmobiliarios no existe el número suficiente de compradores y vendedores que permita evitar que alguno o algunos de ellos impongan precios.
- En general, en los mercados inmobiliarios los agentes económicos –compradores y vendedores- no tienen expectativas homogéneas sobre los beneficios de los inmuebles derivados del uso o explotación de los mismos, ni tienen opiniones uniformes sobre sus precios.
- En los mercados inmobiliarios existen barreras para que puedan participar todos los agentes económicos –compradores- que lo necesitan: o no tienen suficiente dinero o crédito –el precio de los inmuebles representa importes significativos para la economía de las familias y de las empresas-, o carecen de información que les brinde confianza en su participación en esos mercados.

En resumen, para Gau, al ser los mercados inmobiliarios imperfectos, no pueden ser eficientes; principalmente, porque los agentes económicos que pueden o necesitan participar en ellos, no tienen iguales facilidades de acceso a la información, ni tienen las mismas expectativas sobre los beneficios derivados del uso o explotación de los inmuebles, y, por tanto, no tienen la misma percepción sobre el precio de los mismos. Lo anterior conduce a que la definición de valor comercial debe reconocer y considerar que:

- Las características del mercado en que se ubica el inmueble analizado, difícilmente serán de competencia perfecta y que, más bien, presentará diversas condiciones –activo, poco activo, monopólico (de un solo vendedor), oligopólico (de muchos vendedores), monopsónico (un solo comprador), oligopsónico (muchos compradores), opaco (con poca información de mercado conocida) o transparente (con información de mercado disponible)-.

- Todos los mercados, -y los inmobiliarios no son la excepción-, están sujetos a presiones de su entorno socioeconómico.
- Los mercados inmobiliarios en México, están acotados por leyes y reglamentos particulares; en especial, los relativos a las limitaciones que se imponen a los diferentes regímenes de propiedad, –dominio público y privado de la Federación, propiedad particular, propiedad ejidal y comunal, etc.-, a los diferentes tipos de operaciones, –expropiaciones, concesiones, compraventa, arrendamiento, hipotecas, etc.-, y a la normatividad urbana y ecológica.
- Las decisiones que toman los agentes económicos, están fuertemente influidas por sus circunstancias, en ocasiones muy particulares y difíciles de identificar, y en otras, generalizadas por fenómenos socioeconómicos.
- El conjunto de conductas de los agentes económicos que participan en los mercados inmobiliarios es el que determina la formación de los precios en esos mercados, con mayor fuerza en la medida en que sean más activos los mercados por tipo de inmueble y para cada país, región, ciudad y zona.
- En las conductas de los agentes económicos tienen una significativa participación el conocimiento o el desconocimiento de los riesgos del inmueble objeto de la operación, así como la percepción de su posición futura en el mercado.
- Y las imperfecciones de los mercados inmobiliarios y las deficiencias en los registros públicos, La única fuente de información para determinar el valor comercial de un inmueble son las ofertas que se localicen por medio de investigaciones de campo, reconociendo, de antemano, que esas ofertas reflejarán las expectativas de los vendedores, con las que entrarán al proceso de negociación con los compradores; proceso del cual resultará el precio, que dependerá de la urgencia de vender por parte del vendedor y de comprar de parte del comprador, pero con las circunstancias de que el comprador puede encontrar opciones en el mercado que fortalecen su posición en la negociación.

4.6 Comercialización en medios públicos.

La oferta de terrenos por Internet, impresos y lonas, entre otros, es un medio de comunicación importante que permite llegar a un mercado amplio que abarca todos los sectores económicos, -altos, medios y bajos-; sin embargo, se trata de una relación de mercado impersonal.

Los ofertantes utilizan estos medios para ahorrar recursos económicos en el pago de oficinas, personal técnico y administrativo, prestaciones e impuestos. Al ahorrarse estos recursos se piensa que se obtiene ahorro; sin embargo, por seguridad de los propietarios, ese tipo de comercialización tiene la desventaja de ofrecer información incompleta, siendo finalmente necesario, contactar al ofertante para solicitar la información complementaria que permita tomar la decisión de compra.

En el caso de terrenos, es más factible obtener información contactando a los propietarios en forma directa, siendo difícil obtener información de terrenos en venta de años anteriores.

4.7 El mercado cerrado.

Se trata de un medio de comunicación con el propietario a través de intermediarios:

- **Corredores inmobiliarios.**

Los corredores inmobiliarios también promueven sus terrenos vía Internet, impresos y lonas, que les da ventaja en la comercialización de terrenos respecto de las ventas directas vendedor-comprador, ya que venden un servicio de asesoría y seguridad jurídica, contando con la información básica para la venta de terrenos.

- **Buscadores de terrenos.**

Los buscadores de terrenos acuden con los propietarios de éstos a zonas específicas donde se espera se concentre la demanda de productos inmobiliarios, considerado al propietario como un potencial vendedor, ya que, en primera instancia, éste pudiera no estar interesado en vender; razón por la que en ocasiones no ha hecho pública oferta alguna, en espera de una oferta asociada a algún proyecto inmobiliario. El buscador de terrenos obtiene la información básica: superficie de terreno, uso del suelo, servicios, restricciones, etc., llegando a conformar una cartera de terrenos potenciales para la venta.

La información de valores de terrenos se puede obtener con corredores inmobiliarios, pero en el caso de los buscadores de terrenos no es fácil. En estos casos, la información generalmente es comprada por los desarrolladores y no es pública. Tampoco es fácil obtener información de terrenos en venta de años anteriores.

- **Propietarios aportando**

La aportación de terrenos a proyectos inmobiliarios se realiza en forma directa entre el propietario y los inversionistas. Para el propietario, se trata de una decisión que debe tomar con la ayuda de un asesor para evaluar la ganancia económica que le redituará la aportación de su terreno con base en el potencial de aprovechamiento del uso del suelo y de la zona de ubicación.

La información del valor de aportación del terreno es difícil de conocer en estos casos y es prácticamente imposible obtener información de terrenos en venta de años anteriores.

5 LA DEMANDA DE TERRENOS EN EL MERCADO INMOBILIARIO.

5.1 Contexto general de la demanda de suelo urbano.

Desde la última década del siglo XX la cultura de la diversidad se ha popularizado e incluso la filosofía y la política se han orientado a fortalecerla, elevando la diversidad a un derecho intrínseco en los individuos de una sociedad.

Los años noventa también generaron diversidad en el tipo de oferentes de bienes y servicios. La oferta de mayoreo y menudeo continúan existiendo, pero adicionalmente han surgido giros radicales de la mercadotécnica de masas a la mercadotécnica de nichos y a la mercadotécnica directa, pasando de los aparadores a los catálogos de ventas y de la venta directa a la venta por correo y televisión. Algunos vendedores ofrecen artículos de valor al menor precio posible, mientras que otros se dedican a crear un mercado recurrente y cautivo.

Por razones obvias, el producto denominado suelo urbano, es limitado y cada vez más escaso en función del crecimiento de la población y si bien, en principio, el mercado potencial es local, los fenómenos migratorios derivados de la inequidad económica y de la economía global, tienden a ampliar la potencialidad de la demanda a radios cada vez más amplios y más diversos.

También se ha apreciado diversidad en los medios de publicidad, pasando de los medios impresos y la radio y televisión al internet.

Con tal variedad de oferentes, demandantes y medios, resulta lógico que, finalmente, la diversidad se manifieste en la profusión de bienes y servicios en todos los ámbitos.

Como es sabido, existen productos para satisfacer necesidades biológicas y psicológicas conocidas como primarias. También es conocido que existen necesidades que son modeladas por el ambiente y la cultura en la que se desenvuelve el individuo. Tanto en materia de necesidades biológicas como en necesidades adquiridas, existen algunos denominadores de similitud; entre ellas, el hecho de que somos consumidores de bienes, servicios e ideas. El comportamiento del consumidor es radical para la estabilidad y planeación de una economía sustentable.

Ante las necesidades de refugio, pertenencia, arraigo y estabilidad, existe el suelo como ingrediente principal del producto satisfactor llamado vivienda.

5.2 La demanda de tierra urbana y su evolución en el Distrito Federal.

Como consecuencia de la paulatina inmigración y crecimiento propio de la población del Distrito Federal desde la década de los años cuarentas del siglo XX y de manera desmedida e incontrolable a partir de los años sesentas, la demanda de terreno se incrementó de manera crítica. Las zonas céntricas de la ciudad, particularmente la Delegación Política de Cuauhtémoc, centro político y económico no solo de la ciudad, sino del país, estaba desde entonces saturada de edificios y comercios, generalmente antiguos e incluso vetustos, en muchos casos, con la agravante de estar restringida su demolición por su valor histórico o artístico.

Las Delegaciones Políticas de Venustiano Carranza, Gustavo A. Madero, Azcapotzalco e Iztacalco, menos densas poblacionalmente, con un uso mezclado de vivienda popular e industria, disponían de terrenos cuya calidad de infraestructura era menor, constituyendo por muchos años, una posibilidad para las clases económicas media y media baja.

Las Delegaciones Políticas ubicadas en un radio más extenso, como son la Benito Juárez, Miguel Hidalgo, Coyoacán, Álvaro Obregón y Tlalpan, que otrora albergaron zonas residenciales y casas de veraneo entonces alejadas de la ciudad, comenzaron a deteriorarse a través de la mezcla de usos, especialmente el de comercio y servicios, encareciendo el valor de la tierra urbana y desincentivando con ello el crecimiento del uso habitacional, no obstante que tales zonas constituyeron una buena opción para antiguos propietarios de inmuebles en el centro de la ciudad que vendían a buen precio sus inmuebles habitacionales en el centro de la ciudad para usos comerciales y de servicios.

Finalmente, las Delegaciones periféricas de Iztapalapa, Tláhuac, Milpa Alta, Xochimilco, Magdalena Contreras y Cuajimalpa, con infraestructura de menor calidad que podía clasificarse como suburbana y que albergaba población de origen rural, estaban poco densificadas poblacionalmente y contaban con grandes extensiones de terreno sin servicios y, por el contrario, con potencial agrícola y abundantes recursos naturales, especialmente acuíferos y arborícolas, terrenos conocidos como “en breña” y que constituyeron la única posibilidad de asentamiento habitacional, y generalmente ilegal, para habitantes expulsados de otras áreas centrales y muy especialmente para albergar a los inmigrantes procedentes del interior del país. Tales asentamientos rebasaron los límites oriente, norte y sureste del Distrito Federal, generándose a la postre, grandes conglomerados entre los que destacan los denominados Ciudad Nezahualcóyotl, Ecatepec y Valle de Chalco, entre otros.

5.3 El mercado de compradores y usuarios.

Muchas de las primeras teorías del comportamiento del consumidor están fundamentadas en la teoría económica, bajo la premisa de que los individuos actúan racionalmente para maximizar sus beneficios; es decir, su satisfacción, en la compra de bienes y servicios.

El enfoque positivista de la economía plantea la necesidad de prever el comportamiento del consumidor para influir sobre él. En contraparte, el enfoque interpretativo o postmodernista se apoya en la necesidad de comprender el comportamiento del consumo y los significados que subyacen ante la conducta del consumidor, incluyendo aspectos subjetivos de su comportamiento, tales como estados de ánimo, emociones, fantasías, rituales y placeres sensoriales, entre otros. Dado que este enfoque se basa en la experiencia de consumo, el enfoque interpretativo también se conoce como experiencialista. Actualmente, ambos enfoques se consideran complementarios.

5.4 El comportamiento histórico de la demanda de suelo urbano.

El comportamiento del consumidor va más allá de la forma en que éste toma decisiones para gastar sus recursos en suelo urbano o en vivienda, pues incluye el uso al que destina el producto y, adicionalmente, su posible reciclaje.

Durante el siglo XX y hasta el inicio de los años setentas, el mercado de oferta y demanda de suelo urbano para vivienda era generado por la interacción directa entre compradores y vendedores particulares. A partir del último tercio del siglo se acrecentó la participación de los corredores inmobiliarios en calidad de intermediarios entre ambos, sin que los particulares perdieran importancia como generadores de mercado, toda vez que los corredores operan hasta la fecha “en consignación”; es decir, recibiendo una comisión por su intermediación una vez lograda la compraventa entre los particulares.

Paulatinamente la demanda sufrió cambios, pues ya no se trataba de satisfacer la necesidad de reubicación de los propios habitantes de la ciudad como parte de la revolvencia evolutiva urbana, sino del surgimiento de un nuevo actor de la demanda, constituido por las familias procedentes del interior del país en busca de mejor calidad de vida y que contaban con escasos o nulos recursos para destinarlos a la renta de una vivienda y mucho menos a la compra.

Durante los años cincuentas y sesentas, surgieron los primeros intentos gubernamentales de aminorar la escasez de vivienda, creándose desarrollos habitacionales multifamiliares, entre los que destacan especialmente el Multifamiliar Miguel Alemán, Multifamiliar Benito Juárez, la Unidad Habitacional Adolfo López Mateos, mejor conocida como Unidad Habitacional Nonoalco-Tlatelolco, la Unidad Habitacional San Juan de Aragón, la Unidad Habitacional John F. Kennedy, la Unidad Santa Fe, la Villa Olímpica, la Unidad Independencia y Villa Coapa. Estos desarrollos detonaron la compra por parte de organismos gubernamentales, de terrenos de grandes dimensiones, ya escasos en la zona central de la ciudad en aquel entonces.

En la década de los años setentas el crecimiento poblacional, la inmigración y la pobreza llegaron a un nivel tal, que las políticas gubernamentales decidieron ocuparse formalmente de atender tal problemática y durante el último cuarto del siglo XX se crearon instituciones destinadas a la construcción y/o adquisición de suelo urbano y vivienda para adjudicarlos a particulares a través de una mezcla de fondo de ahorro y crédito hipotecario, como es el caso del INFONAVIT, FOVISSSTE, y otros organismos desaparecidos como el INDECO.

A partir de esa época, la demanda de terrenos de grandes dimensiones se acrecentó a grado tal, que su paulatina escasez en zonas céntricas y su alto valor, obligó a orientar los proyectos urbanos hacia la periferia de la ciudad, en donde se disponía de terrenos de grandes dimensiones y menor precio, lo que favorecía la factibilidad y viabilidad económica de su construcción, surgiendo el término de vivienda de “interés social” y emprendiéndose la edificación de grandes conjuntos habitacionales en dicha periferia, entre los que destacaron la Unidad Habitacional Vicente Guerrero, Ejército de Oriente, El Rosario, Margarita Maza de Juárez, Cabeza de Juárez y La Valenciana.

Las crisis económicas internas registradas en el país, entre 1982 y 1995, obligaron a replantear los esquemas gubernamentales de financiamiento a la vivienda, disminuyendo el financiamiento gubernamental mediante la creación de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado y el mecanismo de “crédito puente” otorgado directamente a empresas desarrolladoras y constructoras, con los que los organismos gubernamentales han dejado paulatinamente de ser actores principales en el mercado de vivienda, para convertirse en administradores de recursos y, tender, finalmente, a ser organismos facilitadores a través de funciones de rectoría y supervisión para lograr transparencia y simplificación de trámites, actitud proactiva que, indudablemente, ha reactivado la dotación de vivienda nueva y el reciclaje de vivienda usada de una manera nunca antes observada en la historia del país.

5.5 La segmentación del mercado de compradores de tierra urbana.

La segmentación del mercado debe ser siempre acorde con su diversidad y la variedad de un producto ofrecido debe estar siempre dirigido a satisfacer los intereses del individuo o de un grupo de acuerdo con su capacidad de gasto y siempre con la meta de elevar su calidad de vida.

Como hemos visto, en el caso de la demanda de terrenos urbanizados, no siempre la persona que compra es la usuaria final y en los últimos años, identificándose actualmente, tres grandes grupos de demandantes:

- **Demandantes para consumo propio.**

Aquellos compradores de terrenos o terrenos edificados que buscan adquirir inmuebles para satisfacer sus propias necesidades de vivienda o mejorar su calidad de vida como parte de sus necesidades aspiracionales, abandonando el mercado de rentas para poseer una inmueble propio que les brinde una seguridad y estabilidad económica futura, además de una permanencia fija. Se trata de la mayor inversión de un individuo o familia y la de mayor trascendencia, ya que generalmente en nuestro país, se realiza por una sola vez a lo largo de la vida.

- **Demandantes con propósitos de giros comerciales y de servicios.**

Se trata de compradores individuales o asociados que adquieren inmuebles para crear instalaciones que alojen actividades tendientes a la satisfacción de necesidades de consumo o de servicios complementarios a la vivienda, tales como locales comerciales y oficinas. En este caso, se trata de una inversión como negocio en giros diversos, y por lo mismo, tendiente al crecimiento y expansión de la inversión mediante la adquisición paulatina de otros terrenos individuales.

- **Demandantes para producir vivienda.**

Generalmente se trata de grupos de individuos constituidos en empresas conocidas como desarrolladoras, adquirientes de terrenos para realizar un negocio inmobiliario mediante el principio de la “economía de escala”, que se dedican a la detección de necesidades de vivienda y servicios a través de estudios de mercadotecnia, planeación del negocio, localización de terrenos generalmente de dimensiones mayores, proyecto, edificación y

comercialización, incluyendo cierta intermediación en la tramitación de créditos como parte de las facilidades al comprador final que puede ser cualquiera de los demandantes citados anteriormente.

En este rubro conviene comentar el surgimiento del “buscador de terrenos”, como una persona o empresa que brinda un servicio de apoyo a este grupo de demandantes, con el propósito de localizar propietarios de terrenos que pudieran convertirse en potenciales vendedores mediante una oferta económica lo suficientemente atractiva como para convencerlos de vender un bien que originalmente no deseaban enajenar.

Es muy importante señalar, que en las condiciones económicas actuales, prácticamente el 100% de las operaciones de adquisición, se realizan con el apoyo de créditos bancarios, y en el caso de vivienda, especialmente de aquellas denominadas Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) ya mencionadas en párrafos anteriores.

5.6 Los productos inmobiliarios con fines habitacionales.

A lo largo de la historia urbanística de la Ciudad de México, el mercado inmobiliario satisfactor de la demanda con fines habitacionales, ha consistido en los siguientes productos:

- **Casas habitación o departamentos usados en renta con posibilidades de ser adquiridos por los inquilinos.**

Se trataba de inmuebles arrendados por el propietario por períodos muy largos de tiempo, en los que la normatividad en arrendamientos no le permitía incrementar las rentas de manera suficiente para realizar las erogaciones necesarias para el adecuado mantenimiento del inmueble, con el consiguiente deterioro por edad y uso, convirtiéndose en inmuebles viejos y obsoletos, sin que significaban al propietario una utilidad como inversión y sin posibilidades de desalojo de los inquilinos, protegidos bajo el esquema conocido como “Renta Congelada”.

Como consecuencia de los sismos de 1985, el Gobierno Federal emprendió un programa a través del Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO), otorgando créditos a los inquilinos, agrupados en asociaciones civiles, para comprar al propietario las viviendas, permitiendo a este último, la posibilidad de recuperar parcial o totalmente, una inversión poco sana.

Tal programa tuvo auge durante la segunda mitad de la década de los años ochenta y primera mitad de los noventa, hasta que se derogó el sistema de “Rentas Congeladas”, liberándose los incrementos en las rentas a la renovación del contrato de arrendamiento.

Es importante recordar que los arrendatarios de inmuebles adquieren derechos preferenciales en caso de que se interesen por la compra de la vivienda que ocupan, si es que el propietario desea enajenarla; preferencia conocida como “derecho de tanteo”, consistente en que el propietario debe ofrecer por escrito la venta del inmueble en primer lugar al ocupante de la vivienda y no podrá ofrecerla a otros posibles

interesados en adquirirla, en tanto el ocupante haya manifestado también por escrito su desinterés en comprarla.

- **Casas habitación o departamentos en condominio, usados. (Conocido como mercado secundario)**

El régimen de propiedad en condominio, popularizado en México a partir de los primeros años de la década de los cincuentas.

Un inmueble en condominio consiste básicamente en un conjunto habitacional plurifamiliar en el que cada familia es propietaria de un área privativa exclusiva, así como de un porcentaje o parte alícuota de las áreas comunes, instalaciones generales y espacios abiertos del propio conjunto.

El fenómeno que favoreció su popularidad fue la necesidad de responder, en la medida de lo posible, al desmedido aumento poblacional de la Ciudad de México y su consecuente necesidad de alojamiento, lo que obligaba a una utilización más ordenada de la tierra urbana cada vez más escasa y a la optimización en su uso, con el propósito de albergar a mayor número de personas en el menor espacio posible.

Para resolver tal reto, se recurrió a la construcción de edificios de varios niveles, conteniendo unidades departamentales tipo o modulares. lo que permitió además, costos de edificación más económicos a partir de la implementación de la economía de escala en la edificación.

Los primeros y más notables condominios se generaron en grandes terrenos aun inmersos en las zonas céntricas de la ciudad, siendo uno de los primeros ejemplos los conjuntos habitacionales Miguel Alemán y el Benito Juárez.

Las ventajas económicas ya señaladas, abrieron nuevas posibilidades ya no solo a las clases económicas altas, sino medias e incluso bajas a la adquisición de vivienda, pero también a serios problemas de convivencia, hacinamiento y deterioro de las instalaciones y áreas comunes de los conjuntos habitacionales por falta de mantenimiento.

Hasta la fecha, la vivienda usada en condominio es el producto más activo en el mercado, ya que las dimensiones de las viviendas son más accesibles a la demanda predominante, que generalmente tiene menor capacidad de ahorro y endeudamiento crediticio y que aprovecha la disminución del valor de la vivienda como consecuencia de la vida útil consumida, su estado de conservación y obsolescencia funcional.

En este caso, la operación de compraventa se realiza directamente entre el propietario y el comprador y, en ocasiones, con la intermediación de un corredor inmobiliario.

- **Casas habitación y departamentos nuevos en condominio.**

La relativa estabilidad económica alcanzada a partir de los últimos años del siglo XX permitieron al sistema financiero mexicano una reestructura y una apertura de la Banca a diversos programas crediticios, destacando

particularmente la creación de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL), destinadas exclusivamente a financiar la adquisición de vivienda bajo el esquema conocido como “crédito puente” otorgado a las empresas desarrolladoras/promotoras para la edificación de viviendas, quienes posteriormente trasladaban el crédito a los propietarios finales de las viviendas.

Este producto ha sido el más impulsado con la apertura crediticia y el reciclamiento urbano que fue uno de los propósitos del Bando 2, incrementándose paulatinamente la demanda de este producto, aunque aun sin desplazar al mercado secundario. Tal auge se deriva, adicionalmente, del fortalecimiento de programas gubernamentales de financiamiento al comprador, a través de los programas gubernamentales de vivienda como INFONAVIT, FOVISSSTE, e IMSS, como parte de una prestación laboral al comprador de vivienda y el esquema de “cofinanciamiento” a través de las SOFOLES.

- **Terrenos baldíos**

Por su cantidad limitada y el crecimiento poblacional, los terrenos baldíos son el producto más escaso en el mercado y por ello, el precio unitario de la tierra urbanizada lo hace prácticamente inaccesible al consumidor común, ya que su adquisición únicamente será costeable asociada a una edificación que favorezca la satisfacción de una necesidad de abrigo o como un negocio, mediante la rápida amortización de la inversión efectuada en su adquisición y en la obtención de una rentabilidad.

Como inversión, un terreno será más rentable mientras un mayor y mejor uso se le asigne y, concretamente en materia de vivienda, mientras mayor número de unidades vendibles se puedan edificar sobre él.

Es por ello que, en el caso de este producto, el uso del suelo permitido en los planes de desarrollo, resulta de una relevancia primordial, concluyéndose que un terreno destinado a vivienda unifamiliar en las zonas céntricas y de mayor precio del suelo urbano será siempre económicamente incosteable.

Por lo comentado, y adicionando los incentivos otorgados por el Bando 2, los posibles compradores de tierra para edificación unifamiliar se han desplazado de las zonas de mayor valor a zonas aledañas con servicios de menor calidad y, por ende, con valores de tierra más bajos, en privilegio de compradores de mayor capacidad económica, cuyos propósitos son la inversión en terrenos urbanos como negocio, ya sea con uso habitacional o de servicios; es decir constructores y promotores de vivienda. Tal necesidad, generó especulación por parte de los propietarios y gran competencia en la demanda, resultando en el encarecimiento de la tierra urbana.

Adicionalmente, es importante comentar que la emisión del Bando 2 propició el aprovechamiento de infraestructura hasta entonces subutilizada lo que obligadamente también dio lugar al máximo aprovechamiento del uso, densidad e intensidad permitida en los terrenos, generando el reciclamiento de edificaciones obsoletas, incluso

habitacionales para el mayor aprovechamiento de los terrenos con los mismos fines.

El reciclamiento obligó a la compra de inmuebles originalmente de usos diversos para la demolición de las edificaciones y reciclamiento a vivienda, generándose negociaciones en las que por razón lógica, las construcciones no fueron tomadas en cuenta, adquiriéndose como si se tratara de terrenos baldíos e incluso en valores inferiores tomando en consideración los costos de demolición de las edificaciones no aprovechables.

Tal tipo de negociación puso en desventaja a los propietarios de los inmuebles, quienes no participaban de la plusvalía que el terreno adquiriría y muchos de ellos, bien asesorados, se convirtieron en parte del negocio inmobiliario, aportando sus terrenos en calidad de inversionistas para recibir en pago monetario o en especie, el valor de su terreno junto con la plusvalía del negocio.

Otro fenómeno observado fue que las proporciones y superficie de los lotes de las zonas céntricas de la ciudad no eran aptas para la edificación de vivienda multifamiliar, por lo que las negociaciones de adquisición dieron un giro pasando de un solo vendedor a grupos de propietarios vecinos con el propósito de fusionar lotes aledaños que generaran beneficios de mayor uso para la construcción de conjuntos de mayor tamaño, ya sea en condominio horizontal o vertical.

5.7 El comportamiento de la demanda como resultado de la aplicación del Bando 2.

Al restringirse mediante el Bando 2 la posibilidad de desarrollo de vivienda de dieciséis a cuatro delegaciones políticas del D.F., la reducción de la superficie de tierra disponible para ese uso generó, por razón lógica, el incremento de la demanda, registrándose los siguientes eventos principales:

- **Entre los demandantes para consumo propio.**
 - ✓ Disminución de las posibilidades de los demandantes de adquirir inmuebles usados a menor precio.
 - ✓ Adquisición de vivienda nueva, a mayor precio, como única posibilidad de adquirir vivienda en la zona céntrica de la ciudad.
 - ✓ Única posibilidad de adquirir vivienda usada en delegaciones alejadas al centro de la ciudad.

- **Entre los demandantes con propósitos de giros comerciales y de servicios.**
 - ✓ A la par del Bando 2, se incrementaron las restricciones de uso del suelo, desapareciendo prácticamente el uso mixto en regiones clasificadas como habitacionales, permitiéndose únicamente en los corredores de servicios sobre las vialidades importantes o en inmuebles con uso mixto autorizado con anterioridad.

- ✓ Competencia desleal en operaciones directas con los propietarios, ya que éstos prefirieron vender sus inmuebles a desarrolladores de vivienda, con liquidez, antes que a particulares.
- ✓ Encarecimiento de los productos inmobiliarios como consecuencia de la liquidez de los desarrolladores de vivienda, disminuyendo las posibilidades para la los particulares con fines comerciales, en favor de las grandes empresas que operan como cadenas comerciales.
- **Para los demandantes productores de vivienda.**
 - ✓ La cancelación de proyectos ya en proceso, destinados a desarrollos en delegaciones políticas aledañas.
 - ✓ Mayor influencia en el mercado inmobiliario, derivada de su liquidez.
 - ✓ Disminución de los actores de la demanda, tendiendo a un mercado monopsónico.
 - ✓ Mayores facilidades por parte de las autoridades en trámites administrativos para la edificación, en comparación con los particulares.
 - ✓ Mayores facilidades de financiamiento a través de créditos, favoreciendo el dinamismo en la construcción y venta de vivienda.
 - ✓ El incremento del número de empresas desarrolladoras.
 - ✓ Mayor competencia entre desarrolladores para ofrecer proyectos eficientes e innovadores.
 - ✓ Desaparición de proyectos de uso mixto habitacional-comercial, derivado de las políticas de financiamiento.

En resumen, en materia de demanda, el Bando 2 favoreció a las grandes empresas desarrolladoras, en detrimento del mercado de compraventa individual de vivienda usada, conocida como mercado secundario.

6 LOS METODOS DE VALUACION

6.1. Principios económicos aplicables a la valuación

Conforme a la práctica valuatoria a nivel nacional e internacional, se enuncian los siguientes principios económicos reconocidos por los profesionales de la valuación, los cuales resultan fundamentales para analizar el valor de los bienes en cualquier mercado:

- **Principio de Anticipación.-** El valor es estimado en atención a los beneficios futuros o ingresos futuros derivados de una propiedad, entendiendo que una entidad o persona física están dispuestos a pagar por un bien un monto anticipado equivalente a los beneficios futuros que recibirá por el uso y disfrute de dicho bien; esto es, el valuador deberá conocer qué ha ocurrido en el pasado y estimará qué ocurrirá en el futuro y cuáles son los beneficios posibles de obtener. Debe tomar en cuenta, por ejemplo, los ingresos pasados, el estatus o decadencia de la ciudad y del vecindario, y los precios a los cuales están siendo vendidas o rentadas propiedades similares, para estimar sus posibles beneficios futuros. Para una enajenación, este principio se toma en cuenta estimando el valor de un bien generador de ingresos, el cual se basa en el rendimiento monetario que tendrá en el futuro.
- **Principio de Sustitución.-** Es un planteamiento económico que dice que un comprador prudente no pagaría más por el bien, que el costo de adquirir un sustituto igual o semejante. El más probable costo de adquisición de la mejor alternativa, sea de un sustituto o una réplica, tiende a establecer el valor de mercado. Para una enajenación, este principio se toma en cuenta cuando existe la tendencia de estimar el valor de una propiedad de acuerdo con el precio de venta de una propiedad sustituta igualmente deseable.
- **Principio de Homogeneidad o Conformidad.-** Establece que el valor de mercado se crea y se sostiene en los lugares en que se logra un grado razonable de apogeo económico y social, como por ejemplo, en zonas urbanas cuyos usuarios tienen un tipo homogéneo de actividades, nivel de ingresos, educación y actitudes de consumo. Para una enajenación este principio se toma en cuenta cuando efectivamente el bien en estudio, se ubica dentro de un mercado de precios homogéneos por características sociales similares, que permita estimar el valor adecuado de enajenación.
- **Principio de Mayor y Mejor Uso.-** El mayor y mejor uso para un bien es aquel que siendo físicamente posible, legalmente permitido y económicamente viable, resulta en el mayor valor del bien que se está valuando. Para una enajenación este principio se toma en cuenta, analizando las condiciones intrínsecas del bien, las normas legales que lo afectan y los cambios económicos que impacten en dicho bien para estimar su valor.
- **Principio de la Oferta y la Demanda.-** Consiste en la interacción de las fuerzas de la oferta y la demanda, y está determinado por fenómenos como los siguientes: aumento o disminución de la población con poder

adquisitivo, incremento o disminución en el costo del dinero, disponibilidad de los bienes, deseabilidad, escasez o utilidad de los mismos. Establece que en un mercado libre, la cantidad de bienes ofrecidos por los vendedores y la cantidad de bienes demandados por los consumidores dependen del precio de mercado del bien. La ley de la oferta indica que la oferta es directamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio del producto, más unidades se ofrecerán a la venta. Por el contrario, la ley de la demanda indica que la demanda es inversamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio, menos demandarán los consumidores. Por tanto, la oferta y la demanda hacen variar el precio del bien. Según el principio de la oferta y la demanda, el precio de un bien se sitúa en la intersección de las curvas de oferta y demanda. Si el precio de un bien está demasiado bajo y los consumidores demandan más de lo que los productores pueden poner en el mercado, se produce una situación de escasez, y por tanto los consumidores estarán dispuestos a pagar más. Los productores subirán los precios hasta que se alcance el nivel al cual los consumidores no estén dispuestos a comprar más si sigue subiendo el precio. En la situación inversa, si el precio de un bien es demasiado alto y los consumidores no están dispuestos a pagarlo, la tendencia será a que baje el precio, hasta que se llegue al nivel al cual los consumidores acepten el precio y se pueda vender todo lo que se produce. Para una enajenación este principio se toma en cuenta por que la interacción de vendedores y compradores constituye un mercado de un bien o propiedad.

- **Principio de Cambio.-** Según este principio el valor de mercado nunca es constante. Está sujeto tanto al efecto de las fuerzas externas a la propiedad como a las fuerzas internas. Las primeras son las fuerzas económicas, sociales y políticas, entre otras, mientras que las fuerzas internas se refieren a la depreciación, conservación, mejoras, uso de suelo, tamaño, forma, entre otras. Por lo mismo, se establece que el valor de mercado estimado es válido únicamente para el día en que se lleva a efecto la valuación. Para una enajenación este principio se toma en cuenta para estimar el valor de un bien en relación directa con las características extrínsecas e intrínsecas inherentes al mismo y que dependen de los cambios del mercado.
- **Principio de Progresión y Regresión.-** La progresión es el fenómeno por el que el valor de un bien se incrementa por la presencia de bienes del mismo tipo, pero mejores. En el caso específico de inmuebles podemos ejemplificar este principio con un edificio que tiene un costo menor al de los edificios entre los que se encuentra y que tienen un valor mayor. La progresión consiste en la manera en que se beneficia el valor del primer edificio al estar asociado con los de mayor valor. La regresión, en cambio, se presenta cuando hay un edificio de mayor costo al de los edificios entre los que se encuentra y que tienen un valor menor; así la regresión consiste en la manera en que se perjudica el valor del primer edificio al estar asociado con los de menor valor. El principio de progresión y de regresión está interrelacionado con el principio de homogeneidad o conformidad. Para una enajenación este principio se toma en cuenta mediante la comparación de operaciones de venta o renta realizadas en la zona de ubicación del bien en estudio.

- **Principio de Crecimiento, Equilibrio y Declinación.-** Son los efectos del deterioro físico ordinario y de la demanda de mercado; dictan que toda propiedad pasa por tres etapas: Crecimiento: Cuando se están construyendo mejoras en los predios del vecindario y la demanda aumenta. Equilibrio: Cuando el vecindario está prácticamente saturado y las propiedades parecen sufrir pocos cambios. Declinación: Cuando las propiedades requieren cada vez mayor mantenimiento, en tanto que la demanda por ellas disminuye. A la declinación generalmente sigue un renacimiento. Para una enajenación este principio se toma en cuenta de distinta forma en cada una de las tres etapas, pues dependiendo en cual de ellas se encuentre el bien cuando es valuado, su precio se verá afectado en distinta forma por los factores de depreciación.
- **Principio de Equilibrio.-** Este principio rige en relaciones entre diversos componentes de la propiedad, así como en la relación entre los costos de producción y la productividad de la propiedad. La tierra, mano de obra, capital y participación o coordinación empresarial son los agentes de la producción, pero en la mayor parte de los bienes raíces, la combinación crítica consiste en la tierra y sus mejoras (construcciones). El equilibrio económico se logra cuando la combinación de tierra y mejoras es óptima; es decir, cuando no se logra ningún beneficio marginal o utilidad si se agrega otra unidad de capital. Un ejemplo sencillo lo tenemos en la fertilización de terrenos agrícolas. La aplicación de fertilizante en una parcela de tierra eleva la cosecha sólo hasta un punto determinado, después de lo cual la aplicación de fertilizante adicional no logrará aumentar la producción marginal del terreno. Se logra la cantidad óptima de fertilizante cuando el valor del rendimiento máximo producido por la última unidad de fertilizante, resulta igual al costo que representó el fertilizante adicional. Este es el punto de equilibrio. Otro ejemplo sencillo lo tenemos considerando el caso de un urbanizador que esta tratando de determinar cuantas recámaras incluir en una casa unifamiliar que esta construyendo para su venta en el mercado residencial. La típica casa unifamiliar en este mercado residencial tiene tres recámaras. Podría resultar antieconómico incluir una cuarta recámara, si el costo de construirla excede el valor que agrega a la propiedad. Para una enajenación este principio se toma en cuenta siempre que el equilibrio económico se logre con la combinación de tierra y mejoras, es decir, cuando no se logra ningún beneficio marginal o utilidad si se agrega otra unidad de capital.
- **Principio de Contribución.-** Plantea que el valor de un agente de producción, que suele ser un componente de la misma propiedad (mano de obra, coordinación, capital y tierra), depende de la medida en que contribuya al valor total. El principio de contribución se interrelaciona con los principios de equilibrio y de productividad excedente. Para una enajenación este principio se toma en cuenta siempre que la relación entre los diversos componentes de una propiedad o de un bien, mantengan una contribución óptima en sus características intrínsecas, que permitan estimar el valor del propio bien.
- **Principio de Competencia.-** De este principio se deriva que donde hay ganancias sustanciales se crea la competencia, pero las ganancias

excesivas dan lugar a una competencia dañina afectando a las utilidades. Para una enajenación este principio se toma en cuenta analizando cada bien o propiedad en la manera en que compiten con bienes similares en un segmento de mercado determinado, en donde la oferta y la demanda generalmente fijan el precio de los mismos.

- **Principio de Productividad Excedente.-** La productividad excedente es el ingreso neto que queda después de haber deducido los costos de los agentes de producción como son la mano de obra, la administración y el capital. El ingreso que se obtiene por la productividad excedente correspondiente a la tierra en el caso de bienes inmuebles. Para una enajenación este principio se toma en cuenta al analizar los ingresos que pueden producir un bien o una propiedad, de acuerdo a sus características intrínsecas y extrínsecas.
- **Principio de Uso Consistente.-** Es un concepto económico que sostiene que un bien inmueble en transición a otro uso o analizándolo bajo el concepto de mayor y mejor uso, no deberá valuarse considerando un uso para la tierra y otro distinto para las mejoras o construcciones, sino con un mismo uso para ambos. Para una enajenación este principio se toma en cuenta en base al uso actual del bien, que sea permitido legalmente, que sea viable físicamente y económicamente.

6.2 Enfoque Comparativo de Mercado

Este enfoque involucra la recopilación de información pertinente del mercado de bienes comparables al bien por valorar, tratando de conocer los valores de operaciones cerradas y analizando la oferta y la demanda, para poder llegar a un indicador que permita establecer el precio más probable de compra-venta para dicho bien.

Se utiliza en los avalúos de bienes que pueden ser analizados con bienes comparables existentes en el mercado abierto; se basa en la investigación de la demanda de dichos bienes, operaciones de compraventa recientes, operaciones de renta o alquiler y que, mediante una homologación de los datos obtenidos, permiten al valuador estimar un valor de mercado. El supuesto que justifica el empleo de este método se basa en que un inversionista no pagará más por una propiedad que lo que estaría dispuesto a pagar por una propiedad similar de utilidad comparable disponible en el mercado.

Se basa igualmente en los principios de:

Sustitución, de la Oferta y la Demanda, de Homogeneidad o Conformidad, de Cambio, de Progresión y Regresión, de Crecimiento, Equilibrio y Declinación, de Competencia y de Mayor y Mejor Uso.

6.3 Enfoque de Costos

Se basa primeramente en la estimación del costo de reproducción o de reposición de un bien igual o de características semejantes al bien analizado a la fecha del avalúo; al resultado de esta estimación se le denomina Valor de

Reposición Nuevo (VRN). Si el bien no es nuevo, su valor se afectará por los diversos factores de depreciación y obsolescencia aplicables, según sea el caso, y así se obtiene el Valor Físico también llamado Valor Neto de Reposición. (VNR).

Se fundamenta en los Principios de Sustitución, de Homogeneidad o Conformidad, de Cambio, de Progresión y Regresión, de Crecimiento, Equilibrio y Declinación, de Competencia y de Mayor y Mejor Uso.

Establece que el valor de un bien inmueble o mueble es comparable al costo de reposición o reproducción de uno igualmente deseable y con utilidad o funcionalidad semejante a aquél que se valúa, considerando todas aquellas condiciones que pueden influir en el valor de cada uno de los bienes.

6.4 Enfoque de Ingresos

Este enfoque, basado en los Principios de Anticipación, de Competencia, de Mejor y Mayor uso, de la oferta y de la demanda, de Equilibrio, de Contribución y de Productividad Excedente, se aplica a los bienes susceptibles de una explotación económica, cuyas expectativas de ingresos, que previsiblemente proporcionará en el futuro, sustentan el valor del bien.

Este enfoque considera el valor presente de los beneficios futuros, derivados del bien por valuar y es medido a través de la capitalización de los ingresos. A este valor presente se le conoce como valor de capitalización.

Valor de capitalización.- Es el indicador de valor de un bien, estimado en función de la capacidad productiva financiera del bien y se obtiene dividiendo los ingresos netos anuales de operación, que produce el bien, entre la tasa de capitalización pertinente.

6.5 Método de Valor Residual

Es el procedimiento usado para estimar el valor residual el que resulta del análisis de la diferencia entre los beneficios y los costos de un inversionista que adquiere un bien inmueble, ya sea un terreno con construcciones o bien un terreno en breña urbano, o con vocación urbana, para desarrollar en él un proyecto específico, considerando el mayor y mejor uso para el aprovechamiento del mismo, de acuerdo con las características físicas del terreno, del uso del suelo permitido y de la viabilidad técnica, jurídica, social, económica y financiera del proyecto, así como el tiempo que razonablemente se puede esperar para que el mercado absorba el proyecto.

Se puede estimar el valor residual de terrenos urbanos baldíos o de inmuebles, en los casos en que la investigación de mercado no proporciona información para determinar su valor comercial, bien sea porque no haya mercado al faltar la oferta de terrenos similares al analizado, o porque la información no esté disponible.

Un terreno o un inmueble, pueden tener tantos valores residuales como proyectos posibles existan, de ahí que, además de identificar los proyectos posibles, se hace necesario realizar una labor de depuración para seleccionar a los proyectos que proporcionen la información buscada, según el uso y propósito del avalúo.

La aplicación de métodos valuatorios en el ámbito inmobiliario hace presente que el precio que se ofrece en la oferta y la demanda, suele ser distinto al que se aplica en un avalúo, ya que se pacta a un precio y el avalúo se ve afectado por una variedad de factores y situaciones tales como.

6.6 Factores de premio o castigo por parte de las Tesorerías.

Destacan los siguientes:

- Usos de suelo
- Ubicación
- Infraestructura

Tablas de homologación, que muchas veces se ajustan a conveniencia para subir o bajar un precio, provocando opacidad de la operación inmobiliaria.

Hoy día, el valuador investiga valores ofertados en los diferentes medios: Internet, periódicos, revistas especializadas, visitas de campo, donde obtiene valores y precios que el propietario o corredor promueven sin que esto sea el valor final, de ahí que se parte de los supuestos factores de comercialización que van del 5 al 10 % o más según sea el tipo de inmueble y así podremos enumerar variables y aplicaciones; sin embargo, sería prudente que para determinar el valor de un bien se conozca ampliamente contra qué otro bien se compara para que determine el justo valor.

Por otro lado, si se quisiera obtener datos reales de cierre de operaciones, deberían de haber más acercamientos al menos de instituciones de investigación que les proporcionaran valores de escrituración para partir de valores reales no distorsionados por la oferta y la demanda.

Los Notarios como fedatarios, solicitan el apego a los lineamientos técnicos de los manuales de Tesorería del D.F. o Catastros estatales, a fin de no tener observaciones o reclamos por la autoridad, lo que conlleva los valores mínimos que también de alguna forma regulan el valor del suelo y de las construcciones.

7. ANÁLISIS DE LOS VALORES DE OFERTA

7.1 Consideraciones previas al análisis

- **Base de datos disponible.**

Para estudiar el comportamiento de los valores de terrenos en el Distrito Federal y analizar el efecto del Bando 2, se realizó una investigación de terrenos ofertados en el periodo de 1998 al 2006, para contar con información anterior, durante y posterior a la vigencia del Bando 2.

- **Fuentes de información.**

Las fuentes de información fueron: Internet, publicaciones periódicas como diarios, Segunda Mano, archivos de avalúos de INDAABIN, bancos y archivos personales de valuadores, entre otros.

- **Información disponible**

Es importante mencionar que los datos obtenidos correspondieron en su totalidad a ofertas de salida o lo que se denomina "Asking Price"; es decir, son valores establecidos desde la apreciación y perspectivas, tanto objetivas como subjetivas del vendedor y ofrecidos en venta, generalmente como base de negociación. En tal virtud, es de suponer que los cierres de las operaciones debieron ser por debajo de dicho valor; sin embargo, en el presente trabajo se registraron sin afectarlos por coeficiente alguno.

Cabe destacar que en la muestra registrada, cerca de 1,400 ofertas durante un período de 9 años, existen delegaciones donde las ofertas anunciadas o publicadas son escasas, y, en muchos casos no se dispuso de dato alguno; principalmente en aquellas de ubicación periférica, que hasta hace pocos años aun conservaban características rurales y un uso de suelo con vocación agrícola y/o con suelo de reserva o protección ecológica, como lo son las delegaciones de Tláhuac, Milpa Alta, Xochimilco, y Magdalena Contreras y parte de Iztapalapa.

La información se clasificó por delegaciones y se investigó su uso del suelo cuando su identificación y ubicación lo hizo posible.

Los valores registrados fueron a precios constantes para el año en que se registraron.

La información disponible fue muy variable y de alta dispersión y no en todos los años, ni en todas las delegaciones, se pudo recabar información de colonias específicas.

Algunos terrenos que conformaron la muestra contenían construcciones, pero fueron ofrecidos como terrenos, por lo que se depreció el dato relativo a la superficie edificada, por ser construcciones generalmente en estado de conservación ruinoso, de poca superficie en comparación con la del terreno o edificadas en terrenos con potencial de otro uso y que se encontraban subutilizados, razones todas influyeron para su venta como terreno.

- **Procesamiento de la información.**

Valores nominales.

El primer paso, consistió en analizar los precios unitarios directamente de la información recabada.

Valores actualizados.

Dado que las ofertas se registraron con valores a precios corrientes, se realizó una homologación a precios constantes, mediante la aplicación del Índice General de Precios al Consumidor para analizar tendencias reales, descontando inflación.

Valor del comprador.

Toda vez que la muestra directa era representativa del punto de vista de los vendedores, se hizo necesario un análisis que tomara el punto de vista de los compradores; en este caso, de los desarrolladores, que basaban su oferta y cierre de las compras de terrenos, con base en estudios residuales a partir de la venta de viviendas, para estimar un valor unitario máximo que el comprador pudo haber ofrecido por un terreno. Para tal propósito, se realizaron análisis de valor residual.

Proyectos habitacionales activos.

La oferta de terrenos no necesariamente implicó su venta y mucho menos con los fines específicos que el Bando 2 fomentaba o desalentaba de acuerdo con cada delegación, por lo que, paralelamente, se hizo necesario realizar un análisis de los proyectos de vivienda activos por período anual y por delegación.

Desarrollos habitacionales realizados.

Como complementar el análisis precedente, también se realizó un análisis del número de desarrollos realizados por año y por delegación, para verificar, el posible efecto del Bando 2.

7.2 Análisis general del comportamiento del valor de terrenos en el Distrito Federal en el período 1998 a 2006 y el efecto del Bando 2.

- **Las cuatro delegaciones centrales para fomento habitacional.**

Las delegaciones que en teoría, contaban con infraestructura solvente y que se pueden aprovechar para impulsar la vivienda, de acuerdo con el Bando 2 son: Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza.

Del total de las investigaciones, se puede apreciar que en tales delegaciones, excepto en Venustiano Carranza, se registró el mayor número de terrenos ofertados, y que a partir del año 2000, existió un ligero incremento en las ofertas. El comportamiento general de las cuatro delegaciones impulsadas por el Bando 2 es el siguiente:

✓ **Delegación Benito Juárez.**

Dentro de esta delegación se observó una tendencia en el incremento por metro cuadrado, con un pequeño repunte en el año 2002, regresando a la baja al año siguiente y continuando a la tendencia hacia la alza hasta 2006.

✓ **Delegación Cuauhtémoc.**

Es la delegación donde se registró mayor número de ofertas de terrenos, con un 24% aproximadamente del total de las 16 delegaciones, donde se puede apreciar que existe una tendencia en el incremento de valor por metro cuadrado de terreno.

✓ **Delegación Miguel Hidalgo.**

De las cuatro delegaciones centrales ésta, en particular, presenta un comportamiento de variaciones, con alzas y bajas año con año, sin embargo, se observa que es de las delegaciones que presenta un número significativo de ofertas con un 11% del total de las 16 delegaciones.

✓ **Delegación Venustiano Carranza.**

Es la delegación donde existe menos información de ofertas, ya que únicamente representaron el 3% del total. El comportamiento del incremento de sus valores fue muy discreto, exceptuando un repunte en el año 2002, registrándose los valores más bajos de las cuatro delegaciones, incluso menor al registrado en delegaciones no fomentadas por el Bando 2.

• **Las catorce delegaciones restantes en las que se desalentaron los conjuntos habitacionales.**

Para el caso de las 8 delegaciones que se encuentran fuera de las promulgadas para el impulso de vivienda por el Bando 2, se menciona la restricción de los desarrollos habitacionales, es de mencionar que la delegación Álvaro Obregón es la que registra mayor número de ofertas de terrenos en venta, con un 10% del total del registro.

En lo que se refiere a valores unitarios de terreno, las delegaciones que registran valores más altos son: Álvaro Obregón, Coyoacán y Cuajimalpa, con tendencias que a la alza, durante el período estudiado.

Los análisis particulares, se realizaron en grupos de cuatro delegaciones, conformados por: una fomentada por el Bando 2 y tres restringidas, para su análisis particular y su comparación entre ellas.

8 RESULTADOS

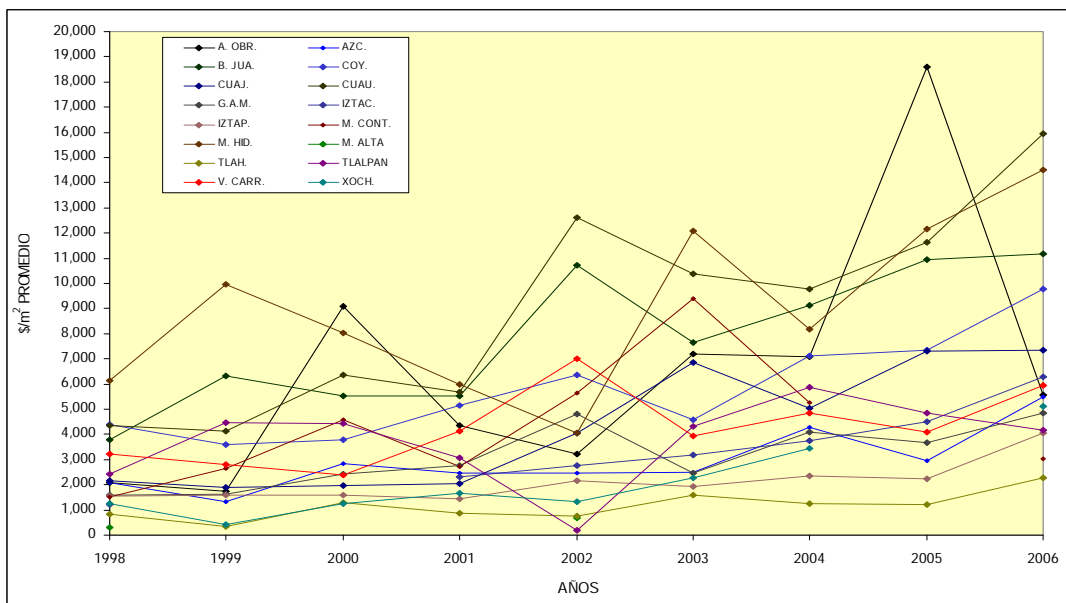
8.1 Valores nominales de terrenos.

De la investigación realizada por el equipo de trabajo encargado del tema, se obtuvieron los resultados siguientes para cada una de las delegaciones:

De esta muestra obtuvimos los valores promedio que se muestran en la siguiente tabla:

Valores de ofertas de terrenos **promedio nominales** en las delegaciones.

	A.Obregon	Azcapotzalco	Benito Juárez	Coyoacan	Cuajimalpa	Cuauhtémoc	Gustavo A. Madero	Iztacalco	Iztapalapa	Magdalena Contreras	Miguel Hidalgo	Milpa Alta	Tlahuac	Tlalpan	Venustiano Carranza	Xochimilco
1998	2,100.64	2,084.90	3,790.49	4,390.06	2,149.26	4,356.03	1,574.17	1,229.63	1,538.22	1,500.00	6,143.49	311.11	850.00	2,436.51	3,233.33	1,254.92
1999	1,760.55	1,333.52	6,336.29	3,615.10	1,894.76	4,136.43	1,639.94		1,591.07	2,660.70	9,948.08		324.86	4,455.56	2,818.59	400.00
2000	9,091.05	2,850.00	5,519.16	3,789.01	1,979.36	6,374.94	2,435.59		1,609.74	4,586.15	8,029.35		1,300.00	4,420.56	2,389.84	1,259.13
2001	4,348.55	2,444.71	5,531.45	5,135.32	2,054.66	5,678.25	2,769.91	2,291.74	1,457.97	2,722.50	5,996.09		861.66	3,049.84	4,115.64	1,672.39
2002	3,220.49	2,452.81	10,721.33	6,355.94	4,061.04	12,614.65	4,812.84	2,749.71	2,156.64	5,653.73	4,045.82	679.97	759.38	196.00	6,994.28	1,307.25
2003	7,210.40	2,491.50	7,667.66	4,575.22	6,852.40	10,391.82	2,470.34	3,178.79	1,948.84	9,375.76	12,077.09		1,588.60	4,321.44	3,950.52	2,270.83
2004	7,078.07	4,292.02	9,119.27	7,110.83	5,048.67	9,754.39	4,094.15	3,747.07	2,362.00	5,256.05	8,164.05		1,262.86	5,871.70	4,830.02	3,450.00
2005	18,608.67	2,949.98	10,955.55	7,342.60	7,322.26	11,636.44	3,686.63	4,488.81	2,229.74		12,141.85		1,200.00	4,849.72	4,082.13	
2006	5,582.94	5,475.37	11,160.67	9,786.08	7,357.82	15,947.28	4,858.47	6,286.88	4,052.18	3,024.61	14,509.50		2,288.79	4,174.68	5,938.36	5,105.11
DIFERENCIA	3,482.30	3,390.46	7,370.17	5,396.01	5,208.56	11,591.26	3,284.30	5,057.25	2,513.96	1,524.61	8,366.01	368.86	1,438.79	1,738.17	2,705.03	3,850.19



De acuerdo a la tabla y gráfica de valores nominales promedio de ofertas de terrenos para la delegación A. Obregón el valor nominal promedio de oferta de terrenos en el año 1998 fue de \$ 2,100.64/m² a \$ 5,582.94/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 165.77%, y el incremento promedio anual del periodo es del **20.72%**.

Para la delegación Azcapotzalco el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 2,084.90/m² a \$ 5,475.37/m² en el año 2004, lo que representa un incremento del 162.61%, y el incremento promedio anual del periodo es del 20.32%.

Para la delegación Benito Juárez el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 3,790.49/m² a \$ 11,160.67/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 194.43%, y el incremento promedio anual del periodo es del 24.30%.

En el caso de la delegación Coyoacán, el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 4,390.06/m² a \$ 9,786.08/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 122.91%, y el incremento promedio anual del periodo es del 15.36%.

Para la delegación Cuajimalpa el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 2,149.26/m² a \$ 7,357.82/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 242.34%, y el incremento promedio anual del periodo es del 30.29%.

Para la delegación Cuauhtémoc el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 4,356.03/m² a \$ 15,947.28/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 266.09%, y el incremento promedio anual del periodo es del 33.26%.

Para la delegación Gustavo A. Madero el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 1,574.17/m² a \$ 4,858.47/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 208.63%, y el incremento promedio anual del periodo es del 26.07%.

Para la delegación Iztacalco el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 1,229.63/m² a \$ 6,286.88/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 411.28%, y el incremento promedio anual del periodo es del 51.41%.

Para la delegación Iztapalapa el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 1,538.22/m² a \$ 4,052.18/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 163.43%, y el incremento promedio anual del periodo es del 20.42%.

Para la delegación Magdalena Contreras el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 1,500/m² a \$ 3,024.61/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 101.64%, y el incremento promedio anual del periodo es del 12.70%.

Para la delegación Miguel Hidalgo el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 6,143.49/m² a \$ 14,509.50/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 136.17%, y el incremento promedio anual del periodo es del 17.02%.

Para la delegación Milpa Alta el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 311.11/m² a \$ 679.97/m² en el año 2002, lo que representa un incremento del 118.56%, y el incremento promedio anual del periodo es del 14.82%. Cabe destacar que esta delegación sólo cuenta con dos ofertas de terreno durante el periodo 1998 - 2006

Para la delegación Tláhuac el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 850.00/m² a \$ 2,288.79/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 169.26%, y el incremento promedio anual del periodo es del 21.15%.

Para la delegación Tlalpan el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 2,436.51/m² a \$ 4,174.68/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **71.33%**, y el incremento promedio anual del periodo es del **8.91%**.

Para la delegación Venustiano Carranza el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 3,233.33/m² a \$ 5,938.36/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 83.66%, y el incremento promedio anual del periodo es del 10.45%.

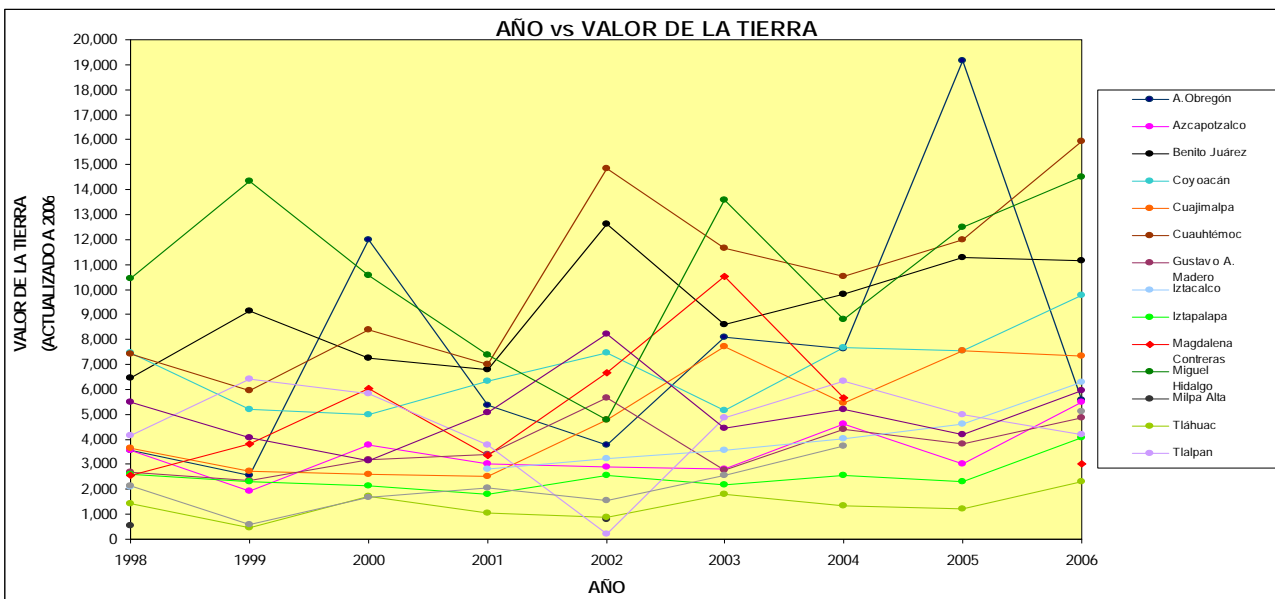
Para la delegación Xochimilco el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 1,254.92/m² a \$ 5,105.11/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 306.80%, y el incremento promedio anual del periodo es del 38.35%.

Como se puede observar sin tomar en cuenta el rango de valor, el mayor incremento nominal lo refleja la Delegación Iztacalco, le sigue la Delegación Xochimilco, Cuauhtémoc y Cuajimalpa, cabe destacar que los menores valores nominales corresponden a la Delegación Milpa Alta, mientras que los valores mayores corresponden a la Delegación Miguel Hidalgo, sin embargo, la delegación Cuauhtémoc se encuentra muy cerca de ella.

En el lapso de 1998 a 2006 la Delegación con mayor crecimiento en valor nominal promedio por metro cuadrado fue la Delegación Cuauhtémoc con \$11,591.26, le sigue la Delegación Miguel Hidalgo con \$8,366.01 por metro cuadrado, Benito Juárez con \$7,370.17, éstas delegaciones se encuentran dentro del Bando Dos, le sigue la Delegación Coyoacán con \$5,396.01, y se destaca con un crecimiento de \$2,705.03 la Delegación Venustiano Carranza que también se encuentra dentro del Bando Dos y que refleja las características propias de esta última.

8.2 Valores de ofertas de terrenos actualizados a 2006 con el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

AÑO	A.Oregon	Azcapotzalco	Benito Juárez	Coyoacán	Cuajimalpa	Cuauhtémoc	Gustavo A. Madero	Iztacalco	Iztapalapa	Magdalena Contreras	Miguel Hidalgo	Milpa Alta	Tlahuac	Tlalpan	Venustiano Carranza	Xochimilco
1998	3,573.90	3,547.13	6,448.92	7,469.00	3,656.63	7,411.09	2,678.20	2,092.02	2,617.04	2,552.01	10,452.17	529.31	1,446.14	4,145.33	5,501.00	2,135.05
1999	2,538.27	1,922.60	9,135.32	5,212.06	2,731.77	5,963.68	2,364.38		2,293.92	3,836.05	14,342.62		468.37	6,423.78	4,063.70	576.70
2000	11,971.67	3,753.06	7,267.98	4,989.61	2,606.54	8,394.92	3,207.34		2,119.81	6,039.33	10,573.55		1,711.92	5,821.27	3,147.10	1,658.10
2001	5,354.24	3,010.09	6,810.70	6,322.96	2,529.84	6,991.44	3,410.50	2,821.74	1,795.15	3,352.13	7,382.80		1,060.94	3,755.17	5,067.45	2,059.16
2002	3,788.12	2,885.14	12,611.04	7,476.22	4,776.82	14,838.07	5,661.13	3,234.36	2,536.77	6,650.24	4,758.93	799.83	893.22	230.55	8,227.07	1,537.67
2003	8,100.84	2,799.19	8,614.57	5,140.24	7,698.63	11,675.15	2,775.42	3,571.36	2,189.51	10,533.61	13,568.54		1,784.78	4,855.11	4,438.39	2,551.27
2004	7,625.41	4,623.91	9,824.45	7,660.70	5,439.08	10,508.68	4,410.75	4,036.83	2,544.65	5,662.49	8,795.36		1,360.51	6,325.75	5,203.51	3,716.78
2005	19,166.16	3,038.36	11,283.77	7,562.57	7,541.63	11,985.06	3,797.08	4,623.29	2,296.54		12,505.61		1,235.95	4,995.01	4,204.43	
2006	5,582.94	5,475.37	11,160.67	9,786.08	7,357.82	15,947.28	4,858.47	6,286.88	4,052.18	3,024.61	14,509.50		2,288.79	4,174.68	5,938.36	5,105.11
DIFERENCIA	2,009.04	1,928.24	4,711.74	2,317.08	3,701.19	8,536.20	2,180.27	4,194.86	1,435.14	472.60	4,057.32	270.52	842.66	29.35	437.36	2,970.06



Los valores de ofertas de terrenos **actualizados** con el Índice Nacional de Precios al Consumidor son de gran importancia, para conocer el comportamiento a través del tiempo por el efecto de la inflación. De acuerdo a la tabla y gráfica de valores actualizados con el Índice Nacional de Precios al Consumidor, para la delegación A. Obregón el valor actualizado de la tierra en el año 1998 fue de \$ 3,573.90/m² a \$ 5,582.94/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **56.21%**, y el incremento anual del periodo es del **7.02%**.

Para la delegación Azcapotzalco el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 3,547.13/m² a \$ 5,475.37/m² en el año 2004, lo que representa un incremento del 54.36%, y el incremento anual del periodo es del 6.79%.

Para la delegación Benito Juárez el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 6,448.92/m² a \$ 11,160.67/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 73.06%, y el incremento anual del periodo es del 9.13%.

Para la delegación Coyoacán el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 7,469.00/m² a \$ 9,786.08/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 31.02%, y el incremento anual del periodo es del 3.87%.

Para la delegación Cuajimalpa el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 3,656.63/m² a \$ 7357.82/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 101.21%, y el incremento anual del periodo es del 12.65%.

Para la delegación Cuauhtémoc el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 7,411.09/m² a \$ 15,947.28/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 115.18%, y el incremento anual del periodo es del 14.39%.

Para la delegación Gustavo A. Madero el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 2,678.20/m² a \$ 4,858.47/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 81.40%, y el incremento anual del periodo es del 10.17%.

Para la delegación Iztacalco el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 2,092.02/m² a \$ 6,286.88/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 200.51%, y el incremento anual del periodo es del 25.06%.

Para la delegación Iztapalapa el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 2,617.04/m² a \$ 4,052.18/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 54.83%, y el incremento anual del periodo es del 6.85%.

Para la delegación Magdalena Contreras el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 2,552.01/m² a \$ 3,024.61/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 18.51%, y el incremento anual del periodo es del 2.31%.

Para la delegación Miguel Hidalgo el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 10,452.17/m² a \$ 14,509.50/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 38.81%, y el incremento anual del periodo es del 4.85%.

Para la delegación Milpa Alta el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 529.31/m² a \$ 799.83/m² en el año 2002, lo que representa un incremento del 51.10%, y el incremento anual del periodo es del 6.38%.

Para la delegación Tláhuac el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 1,446.14/m² a \$ 2,288.79/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 58.26%, y el incremento anual del periodo es del 7.28%.

Para la delegación Tlalpan el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 4,145.33/m² a \$ 4,174.68/m² en el año 2006, lo que representa un incremento marginal, atendiendo a que hay valores intermedios más bajos que corresponden a zonas más alejadas.

Para la delegación Venustiano Carranza el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 5,501.00/m² a \$ 5,938.36/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 7.95%, y el incremento anual del periodo es del 0.99%.

Para la delegación Xochimilco, el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 2,135.05/m² a \$ 5,105.11/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del 139.10%, y el incremento promedio anual del periodo es del 17.38%.

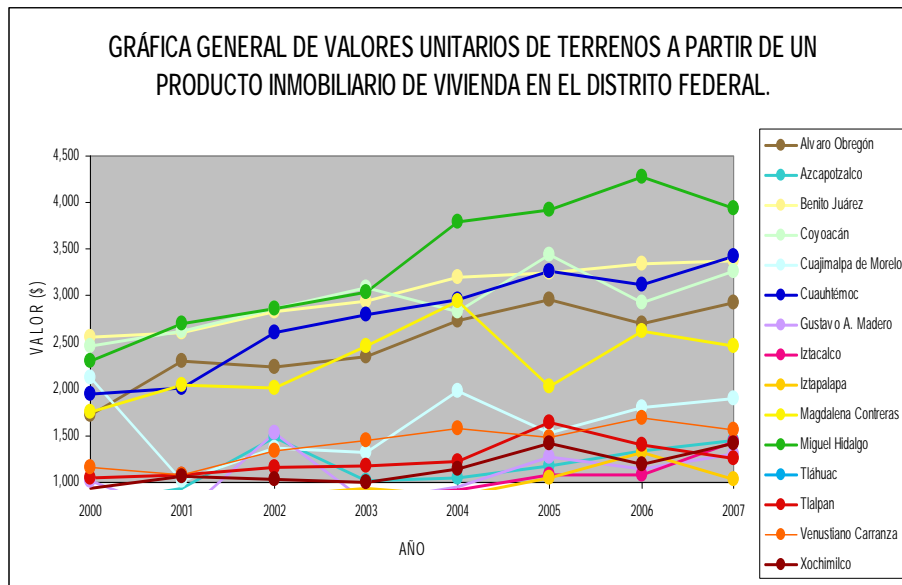
Como se puede observar sin tomar en cuenta el rango de valor el mayor incremento actualizado lo refleja la Delegación Iztacalco, le sigue la delegación Xochimilco, Cuauhtémoc y Cuajimalpa, cabe destacar que los menores valores actualizados corresponden a la Delegación Milpa Alta, mientras que los valores mayores actualizados corresponden a la delegación Miguel Hidalgo.

En el lapso de 1998 a 2006 la Delegación con mayor crecimiento en valor actualizado a 2006 promedio por metro cuadrado fue la Delegación Cuauhtémoc con \$8,536.20, le sigue la Delegación Benito Juárez con \$4,711.64 por metro cuadrado, Miguel Hidalgo con \$4,057.32, éstas delegaciones se encuentran dentro del Bando Dos, le sigue la Delegación Coyoacán con \$2,317.86, y se destaca con un crecimiento de \$437.36 la Delegación Venustiano Carranza que se encuentra dentro del Bando Dos y que refleja las características propias de dicha Delegación.

8.3 Valores residuales a partir del producto inmobiliario.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	INCREMENTO
Alvaro Obregón	1,716	2,298	2,242	2,349	2,737	2,958	2,695	2,933	1,217
Azcapotzalco	773	935	1,474	1,018	1,053	1,175	1,334	1,448	674
Benito Juárez	2,563	2,613	2,835	2,950	3,197	3,241	3,339	3,332	819
Coyoacán	2,461	2,616	2,859	3,086	2,825	3,447	2,931	3,260	799
Cuajimalpa de Morelos	2,116	1,016	1,366	1,324	1,980	1,531	1,809	1,903	213
Cuauhtémoc	1,954	2,014	2,598	2,795	2,951	3,267	3,126	3,421	1,467
Gustavo A. Madero	1,015	640	1,522	799	956	1,272	1,148	1,303	288
Iztacalco	364	829	705	846	923	1,077	1,073	1,431	1,057
Iztapalapa	716	749	859	930	862	1,045	1,323	1,031	315
Magdalena Contreras	1,747	2,036	2,013	2,460	2,947	2,024	2,628	2,467	720
Miguel Hidalgo	2,301	2,702	2,855	3,043	3,793	3,921	4,272	3,931	1,630
Tláhuac	770	609	734	906	894*	882*	869*	857	87
Tlalpan	1,050	1,083	1,166	1,185	1,223	1,638	1,409	1,262	212
Venustiano Carranza	1,164	1,072	1,341	1,444	1,577	1,486	1,693	1,559	395
Xochimilco	936	1,065	1,024	1,004	1,146	1,412	1,197	1,415	479

* Los valores corresponden a valores interpolados linealmente dentro de la serie para darle continuidad.

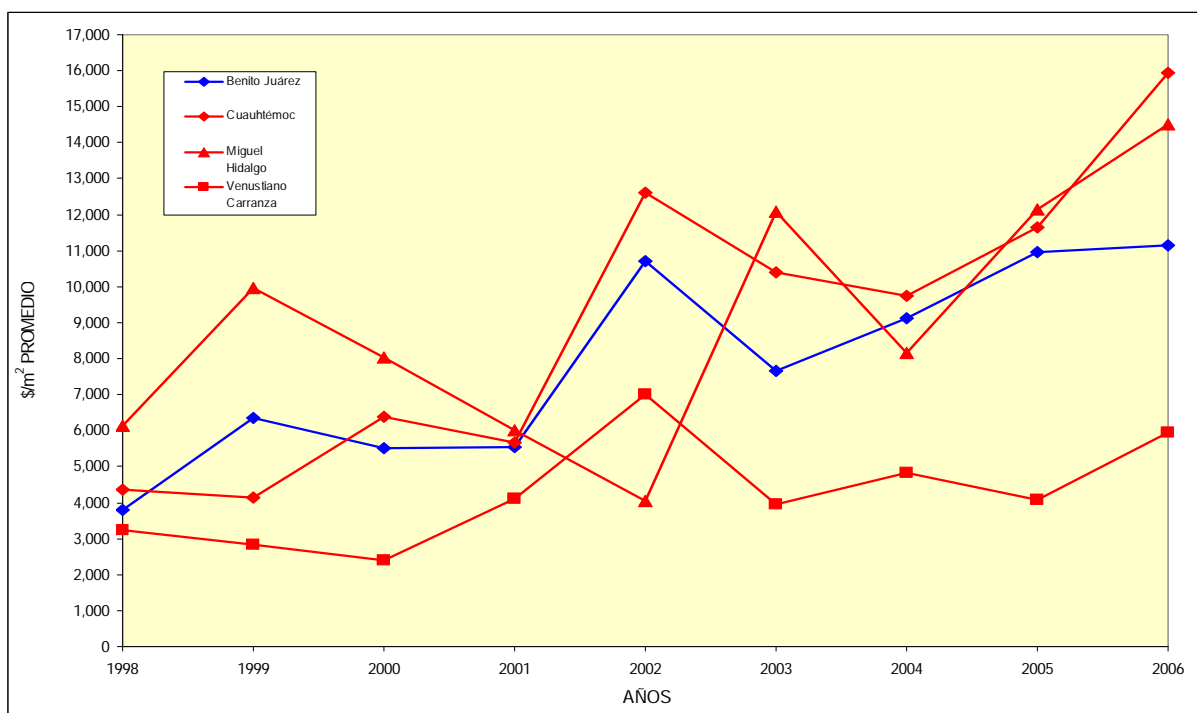


En el lapso de 1998 a 2006 la Delegación con mayor crecimiento en valores residuales promedio por metro cuadrado fue la Delegación Miguel Hidalgo con 1,630 por metro cuadrado, le sigue Cuauhtémoc con 1,467, Álvaro Obregón con 1,217, y la Delegación Iztacalco con 1,067 de las anteriores sólo la Delegación Miguel Hidalgo y la Delegación Cuauhtémoc se encuentran dentro del Bando Dos; el resto de las delegaciones dentro del Bando 2 fueron la Delegación, Benito Juárez con 819 pesos el metro cuadrado y Venustiano Carranza con 395.

8.4 Resultados de las cuatro delegaciones que conforman el Bando dos.

Valores nominales de terrenos.

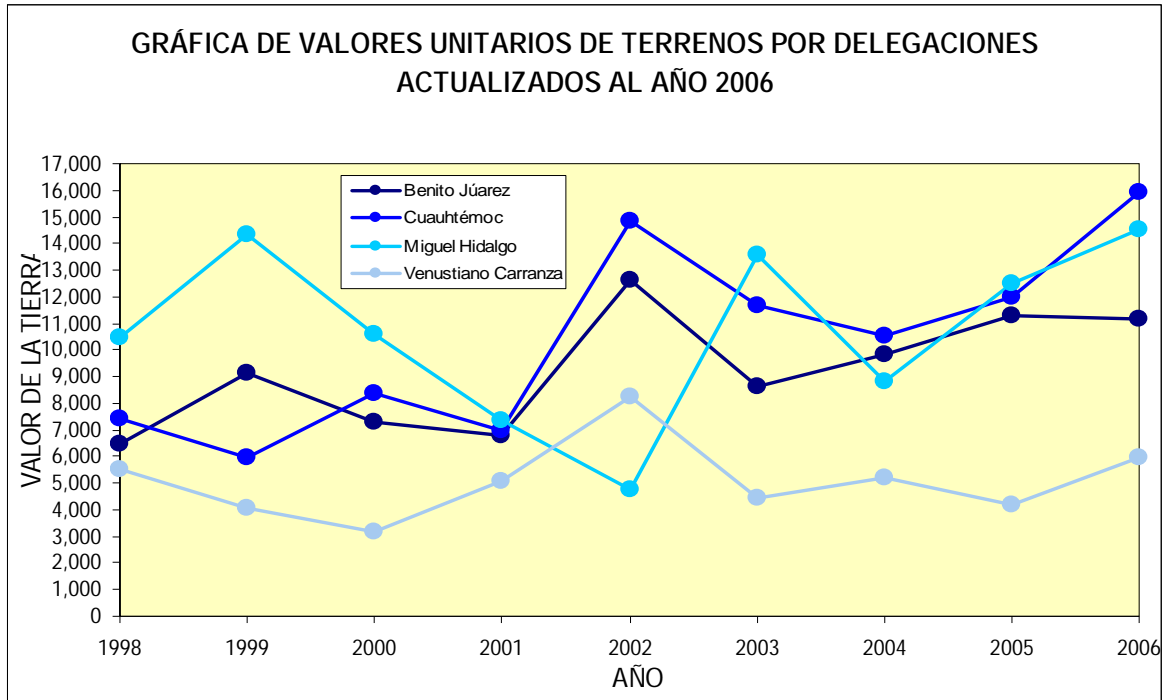
	Benito Juárez	Cuauhtémoc	Miguel Hidalgo	Venustiano Carranza
1998	3,790.49	4,356.03	6,143.49	3,233.33
1999	6,336.29	4,136.43	9,948.08	2,818.59
2000	5,519.16	6,374.94	8,029.35	2,389.84
2001	5,531.45	5,678.25	5,996.09	4,115.64
2002	10,721.33	12,614.65	4,045.82	6,994.28
2003	7,667.66	10,391.82	12,077.09	3,950.52
2004	9,119.27	9,754.39	8,164.05	4,830.02
2005	10,955.55	11,636.44	12,141.85	4,082.13
2006	11,160.67	15,947.28	14,509.50	5,938.36
DIFERENCIA	7,370.18	11,591.25	8,366.01	2,705.03



En los valores de ofertas de terrenos promedio nominales de las cuatro delegaciones contempladas por el Bando dos (Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza), sin tomar en cuenta el rango de valor, el mayor incremento nominal lo tiene la Delegación Cuauhtémoc (266.09%), seguida de las delegaciones Benito Juárez (194.43%), Miguel Hidalgo (136.17%) y Venustiano Carranza (83.66%), con incremento anual de 33.26%, 24.30%, 17.02% y 10.45% respectivamente. Cabe destacar que los mayores valores nominales le corresponden a la delegación Miguel Hidalgo (de 6,143.49 a 14,509.50).

Valores de ofertas de terrenos nominales actualizados con el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

AÑO	Benito Juárez	Cuauhtémoc	Miguel Hidalgo	Venustiano Carranza
1998	6,448.92	7,411.09	10,452.17	5,501.00
1999	9,135.32	5,963.68	14,342.62	4,063.70
2000	7,267.98	8,394.92	10,573.55	3,147.10
2001	6,810.70	6,991.44	7,382.80	5,067.45
2002	12,611.04	14,838.07	4,758.93	8,227.07
2003	8,614.57	11,675.15	13,568.54	4,438.39
2004	9,824.45	10,508.68	8,795.36	5,203.51
2005	11,283.77	11,985.06	12,505.61	4,204.43
2006	11,160.67	15,947.28	14,509.50	5,938.36
DIFERENCIA	4,711.75	8,536.19	4,057.33	437.36

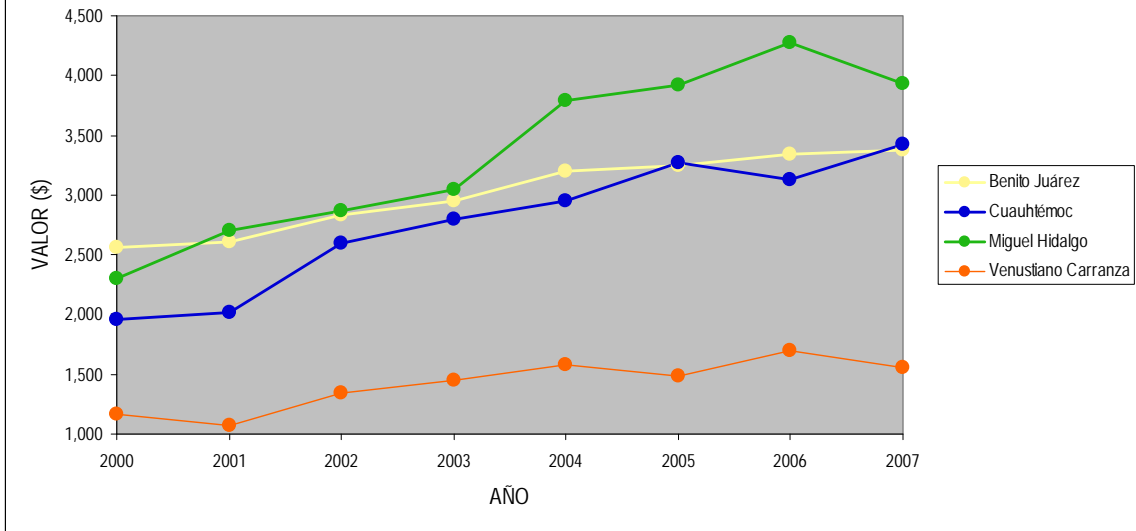


En los valores de ofertas de terrenos nominales actualizados con el Índice Nacional de Precios al Consumidor, sin tomar en cuenta el rango de valor, el mayor incremento actualizado lo refleja la Delegación Cuauhtémoc (115.18%), le siguen las delegaciones Benito Juárez (73.06%), Miguel Hidalgo (38.81%) y Venustiano Carranza (7.95%), con un incremento anual para cada delegación de 14.39%, 9.13%, 4.85% y 0.99% respectivamente. Cabe destacar que los menores valores actualizados corresponden a la delegación Venustiano Carranza (5,501.00 a 5,938.36), mientras que los mayores valores actualizados corresponden a la delegación Miguel Hidalgo (de 10,452.17 a 14,509.50).

Valores residuales a partir del producto inmobiliario.

DELEGACIONES	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	INCREMENTO
Benito Juárez	2,563	2,613	2,835	2,950	3,197	3,241	3,339	3,382	819
Cuauhtémoc	1,954	2,014	2,598	2,795	2,951	3,267	3,126	3,421	1,467
Miguel Hidalgo	2,301	2,702	2,865	3,043	3,793	3,921	4,272	3,931	1,630
Venustiano Carranza	1,164	1,072	1,341	1,444	1,577	1,486	1,693	1,559	395

GRÁFICA DE VALORES UNITARIOS DE TERRENOS A PARTIR DE UN PRODUCTO INMOBILIARIO DE VIVIENDA POR DELEGACIONES INCENTIVADAS POR EL BANDO 2.



En valores de terreno por metro cuadrado de departamento, la Delegación Miguel Hidalgo es la que cuenta con los mayores valores, con un incremento de \$1,630 por metro cuadrado; le siguen la Delegación Cuauhtémoc con \$1,467 por metro cuadrado; Benito Juárez con \$819 por metro cuadrado. Venustiano Carranza esta muy por debajo de otras delegaciones, con un incremento de \$395 por metro cuadrado.

9 CONCLUSIONES GENERALES

9.1 Respecto a la oferta de terrenos.

- Aunque la mancha urbana continúa en expansión, la presión demográfica ha comenzado a disminuir en el Distrito Federal, particularmente en las delegaciones centrales; sin embargo, el estudio realizado, demostró que la rentabilidad urbana continúa a la alza.
- Los gobiernos dejaron de acumular terreno para reserva habitacional, dejando esa actividad directamente a los desarrolladores de vivienda, que se vieron beneficiados con el Bando 2.
- Los terrenos de uso industrial están tendiendo a desaparecer, debido a que ya no son rentables y a las restricciones ambientales, ofreciendo terrenos con potencial de vivienda, y que por su escasez, se convierten en productos de alto valor y que por esa razón, únicamente pueden ser adquiridos por desarrolladores.
- Aun cuando todos los terrenos son físicamente diferentes, en términos generales, sus precios de oferta continúa relacionado directamente con su ubicación y la calidad de los servicios de la zona, incluso por encima de las restricciones normativas que les aplican, obedeciendo a modas en el mercado inmobiliario, lo que se constató ante los altos incrementos de valor en zonas restringidas por el Bando 2.
- En la mayoría de los casos, los terrenos se ofrecen y demandan en forma individual, incrementándose paulatinamente la presencia de empresas que funcionan como enlaces entre compradores y con elaborados recursos publicitarios y técnicas de comercialización, con la aspiración de conducir estos mercados hacia marcadas tendencias monopólicas o, al menos oligopólicas.
- Es poco significativo el número de terrenos con características al menos parecidas, que se encuentran en estos mercados en un momento dado y para una zona dada, y todavía menor el número de operaciones que se concretan con ellos en un lapso relativamente corto como para configurar una corriente clara, definida y permanente de precios.
- Adicionalmente a las modas, el mercado de terrenos es muy sensible a las perturbaciones económicas y financieras, que a su vez provocan conductas distorsionadas, principalmente entre los propietarios que ofrecen en venta o en renta sus terrenos y que intentan revalorar su patrimonio mediante índices de precios o paridad con monedas extranjeras, que no se justifican en el mercado inmobiliario. Cabe anotar, que el período analizado, fue el más estable económicamente desde 1970 a la fecha, aunque el mercado inmobiliario de México se ha profesionalizado tanto que difícilmente, alguno de sus protagonistas pueden imponer precios, al menos, mientras no se llegue a un monopolio total.

9.2 Respecto a la demanda de terrenos.

- En la generación de la oferta y de la demanda de terrenos, intervienen factores semejantes al mercado del resto de los bienes de consumo, – principalmente el empleo, los ingresos familiares, la disponibilidad del crédito y el costo del dinero, que a su vez, son consecuencia de las políticas urbanísticas, financieras y del entorno social-, y, muy particularmente, de los ciclos económicos bonanza-crisis.
- En virtud de lo anterior, únicamente los demandantes de vivienda que tienen capacidad económica o de financiamiento, participan activamente en el mercado inmobiliario. Es por ello que las políticas gubernamentales de financiamiento de vivienda están asociadas al mercado laboral, como es el caso del INFONAVIT y FOVISSSTE, que durante el período analizado tuvieron una participación preponderante en el mercado inmobiliario.
- Para los terrenos urbanos de uso habitacional, la demanda surge del crecimiento demográfico y de la necesidad de las familias, de satisfacer sus requerimientos de vivienda. La demanda se estimula con apoyo de la publicidad y técnicas de venta, dando lugar a una necesidad de mejora en la calidad de vida, lo que se conoce en mercadotécnica como “espíritu aspiracional”.
- En la mayoría de los casos, los terrenos se adquieren con créditos, y ello impone condiciones al mercado de terrenos, ya que en muchos tipos de crédito la autorización se condiciona, entre otras cosas, a determinados límites en la participación del valor o precio del terreno en la estructura de la inversión.
- Originalmente, la demanda de terrenos urbanos de uso habitacional estaba constituida por personas individuales en calidad de jefes de familia para satisfacer de inmediato sus necesidades de vivienda, pero han cedido paulatinamente su lugar a profesionales que compran terrenos “al mayoreo” y a valores unitarios más bajos y que finalmente, se convierten en intermediarios entre vendedores y compradores.
- En el mercado inmobiliario, la demanda asume mayor riesgo por la incertidumbre crediticia, asociada a la estabilidad económica y a la posible falta de liquidez.
- Los actores identificados en la demanda de terrenos fueron: los jefes de familia para consumo propio; particulares o empresas para proveer servicios de apoyo a la vivienda y particulares o empresas dedicadas a la construcción de vivienda para su venta.
 - **Entre los demandantes para consumo propio.**
 - ✓ Disminución de las posibilidades de los demandantes de adquirir inmuebles usados a menor precio.
 - ✓ Adquisición de vivienda nueva, a mayor precio, como única posibilidad de adquirir vivienda en la zona céntrica de la ciudad.
 - ✓ Única posibilidad de adquirir vivienda usada en delegaciones alejadas al centro de la ciudad.

- **Entre los demandantes con propósitos de giros comerciales y de servicios.**
 - ✓ A la par del Bando 2, se incrementaron las restricciones de uso del suelo, desapareciendo prácticamente el uso mixto en regiones clasificadas como habitacionales, permitiéndose únicamente en los corredores de servicios sobre las vialidades importantes o en inmuebles con uso mixto autorizado con anterioridad.
 - ✓ Competencia desleal en operaciones directas con los propietarios, ya que éstos prefirieron vender sus inmuebles a desarrolladores de vivienda, con liquidez, antes que a particulares.
 - ✓ Encarecimiento de los productos inmobiliarios como consecuencia de la liquidez de los desarrolladores de vivienda, disminuyendo las posibilidades para los particulares con fines comerciales, en favor de las grandes empresas que operan como cadenas comerciales.

- **Para los demandantes productores de vivienda.**
 - ✓ La cancelación de proyectos ya en proceso, destinados a desarrollos en delegaciones políticas aledañas.
 - ✓ Mayor influencia en el mercado inmobiliario, derivada de su liquidez.
 - ✓ Disminución de los actores de la demanda, tendiendo a un mercado monopsónico.
 - ✓ Mayores facilidades por parte de las autoridades en trámites administrativos para la edificación, en comparación con los particulares.
 - ✓ Mayores facilidades de financiamiento a través de créditos, favoreciendo el dinamismo en la construcción y venta de vivienda.
 - ✓ El incremento del número de empresas desarrolladoras.
 - ✓ Mayor competencia entre desarrolladores para ofrecer proyectos eficientes e innovadores.
 - ✓ Desaparición de proyectos de uso mixto habitacional-comercial, derivado de las políticas de financiamiento.

En términos generales, el comportamiento de la demanda de terrenos urbanos destinados a vivienda corresponde a la ubicación, uso de suelo, calidad de los servicios públicos y cercanía a las fuentes de trabajo, antes que a los valores unitarios de la tierra.

En suma, en materia de demanda, el Bando 2 favoreció a las grandes empresas desarrolladoras, en detrimento del mercado de compraventa individual de vivienda usada, conocida como mercado secundario.

9.3 Respecto al valor de los terrenos.

En el lapso de 1998 a 2006, la delegación con mayor crecimiento en valor nominal promedio por metro cuadrado de terreno, fue la Delegación

Cuauhtémoc con \$11,591.26; le sigue la Delegación Miguel Hidalgo con \$8,366.01 por metro cuadrado, Benito Juárez con \$7,370.17; éstas delegaciones se encuentran dentro del Bando Dos; le sigue en importancia la Delegación Coyoacán con \$5,396.01, delegación que se encuentra fuera del Bando 2; haciendo notar que la Delegación Venustiano Carranza, que también fue incentivada por el Bando 2, aumentó su valor en \$2,705.03 por metro cuadrado; sin embargo, en diez delegaciones se registraron mayores valores por metro cuadrado.

En lo que refiere a los valores actualizado con el Índice General de Precios al Consumidor en el lapso de 1998 a 2006, la Delegación con mayor crecimiento en valor actualizado a 2006 promedio por metro cuadrado fue la Delegación Cuauhtémoc con \$8,536.20; le sigue la Delegación Benito Juárez con \$4,711.64 por metro cuadrado y Miguel Hidalgo con \$4,057.32, delegaciones que se encuentran dentro del Bando Dos; le sigue la Delegación Coyoacán con \$2,317.86, y se destaca con un crecimiento de \$437.36 la Delegación Venustiano Carranza, que se encuentra dentro del Bando Dos y que refleja las características propias de dicha Delegación, muy por debajo de otras delegaciones fuera del incentivo del Bando 2.

En cuanto a valor residual de terrenos asociados a un proyecto habitacional, en el lapso de 1998 a 2006, la Delegación con mayor crecimiento en valores residuales promedio por metro cuadrado fue la Delegación Miguel Hidalgo con \$ 1,630 por metro cuadrado; le sigue la Delegación Cuauhtémoc, con \$1,467, Cuauhtémoc con 1,467, Benito Juárez con \$819 y Venustiano Carranza con \$395; esta última, por debajo de otras delegaciones no incentivadas por el Bando 2.

10 RECOMENDACIONES

- No es posible esperar que cualquier disposición de política urbanística frene el alza de los precios, mientras el crecimiento y concentración demográfica en la ciudad continúen incrementándose, por lo que, además de redensificar a la ciudad, es urgente crear nuevas ciudades con fuentes de trabajo y servicios que constituyan una opción de emigración de la población del Distrito Federal y lograr una distribución más homogénea de la población.
- Para poder desarrollar proyectos en beneficio de las clases humildes, se requiere de valores de terrenos muy bajos que ya no se encuentran en el Distrito Federal, dada la excesiva demanda de tierra urbana, lo que apoya lo comentado en el párrafo precedente.
- Por cuestiones económicas y ambientales, continúa siendo urgente, resguardar la condición rural de las zonas periféricas del Distrito Federal, evitando la aparición de mercados que pudieran incorporar regular e ilegalmente dichos terrenos al desarrollo urbano, toda vez que ocupan espacios destinados a preservación ecológica y para la recarga de mantos acuíferos, así como de alto riesgo geológico, lo que coincide con el espíritu del Bando 2 y que también apoya la idea de crear nuevas ciudades; única solución económica y viable.

PARTE 2

VALORES COMERCIALES DE SUELO CON USO HABITACIONAL POR DELEGACIÓN ENTRE 1998 Y 2006

11. Introducción

Este trabajo pretende dar a conocer el comportamiento del valor comercial del suelo urbano que se dio en el Distrito Federal durante el periodo conocido como “Bando 2” del 2001 al 2006, en una Delegación de la llamada “Ciudad Central” y en otras tres delegaciones fuera de ésta.

La importancia de este trabajo radica en el análisis del valor del suelo urbano motivo de la investigación histórica de mercado de las cuatro delegaciones políticas de las 16 delegaciones en que esta dividido el Distrito Federal, desde el año 1998, antes de que se iniciara el Bando Dos y en el período en que se desarrolló el Bando 2.

Para el inmobiliario el valor del suelo radica en la ubicación y en el uso del suelo, pues se llega a la frase de que “el terreno vale por lo que se puede hacer”.

El estudio comprende dos análisis, uno de grupo donde se analizan las 16 delegaciones con una muestra global ofertas de terrenos y posteriormente en forma privada se tocaran cuatro delegaciones, una de la “ciudad central”, dos que no fueron afectadas por el bando 2 y una contrastante dentro del Bando.

11.1 Fundamento Económico del Suelo

El suelo adquiere un valor que no deriva de su productividad sino de variables exógenas como son la localización, proceso de urbanización, actividades relacionadas, transporte, etc. De hecho, si el suelo fuese ilimitado en su oferta las personas pagarían poco o nada por su uso.

Lo anterior reafirma que aún cuando el suelo no adquiere su valor a partir de la inversión humana, éste igualmente posee su propio valor, el cual es definido en base a lo que la sociedad le asigna a éste. Desde esta perspectiva, el valor del suelo está determinado por dos componentes: El primero, el “costo de oportunidad” que significa el valor máximo alternativo que sacrifica una persona o empresa (oferente) al tomar la decisión de vender un sitio. De este modo se puede decir que el valor del suelo nace de una ventaja objetiva cuyo valor estaría dado por su demanda, es decir, por el mejor precio que la sociedad está dispuesta a pagar por un determinado sitio.

El segundo componente refiere a la importancia de la variable localización para la definición del valor del sitio. Dado que el suelo es un bien inamovible y escaso en su oferta, el lugar geográfico donde se ubique el sitio incidirá fuertemente en su valoración.

Dado que la oferta es limitada, su curva será perfectamente inelástica, pues ante aumentos de precio del suelo proveniente de un cambio en la curva de demanda no provocará un cambio en la curva de su oferta: no se puede “producir “más suelo en una misma localización. Por lo tanto, el suelo en un determinado sector o localización adquiere valor según lo que los demandantes

estarían dispuestos a pagar por él, otorgándoles privilegios monopolistas a sus oferentes.

Lo imprescindible e insustituible que es el suelo, le otorga una característica de permanencia que proporciona la oportunidad al capitalista de almacenar el bien sin tener que mantenerlo para conservar su potencial de uso. De esta manera, es un bien que se presta fácilmente para la especulación producto de la particularidad de su conservación y más aún su sobrevaloración con el paso del tiempo. Tal como Harvey (1977) señala:

“el suelo puede pasar mucho tiempo sin cambiar de manos, al ser algo permanente proporciona la oportunidad de almacenar riqueza....el suelo no requiere mantenimiento para conservar su potencial de uso”.

Cabe destacar a su vez que el hecho de que los precios suban notablemente en la ciudad puede traer no sólo implicaciones negativas económicas sino, que también sociales. Lo que ha sucedido en los últimos años en diversas ciudades del mundo y especialmente de Latinoamérica es que los valores del suelo llegan a un punto tal que las personas de más bajos recursos no puedan acceder a terrenos de zonas centrales y deban trasladarse a vivir a zonas que se sitúen fuera del área urbana, quedando excluidos del sistema social.

11.2 Instrumentos para el Reordenamiento Territorial.

El jueves 7 de diciembre del 2000, es decir, a dos días de haber asumido el cargo el Jefe de Gobierno del Distrito Federal publicó el Bando Informativo Número 2, denominado explícitamente “ Impulso del crecimiento habitacional del Centro de la Ciudad de México”, a través del cual dio a conocer las políticas y lineamientos para revertir el crecimiento desordenado de la ciudad: restringir la construcción de unidades habitacionales y desarrollos comerciales de impacto urbano en delegaciones periféricas que demanden un gran consumo de agua e infraestructura; promover el crecimiento poblacional hacia las delegaciones centrales para aprovechar la infraestructura y servicios subutilizados; impulsar la construcción de vivienda para la gente humilde de la ciudad; y emitir un Certificado Único para otorgar la factibilidad de dotación de agua, drenaje, vialidad, impacto urbano y usos de suelo para conjuntos habitacionales menores a 200 viviendas en zonas aptas.

Asimismo, en correspondencia con estos lineamientos, el 17 de enero de 2001 se expidió el Acuerdo sobre la Política Habitacional, donde se estableció de manera directa la ejecución de acciones por parte del mismo gobierno local para hacer frente al rezago y demanda de vivienda digna de la ciudad.

11.3 En que consiste el Bando 2

El decreto del Bando Dos, se realizó el día 7 de diciembre de 2000 por el entonces Jefe de Gobierno del Distrito Federal el C. Andrés Manuel López Obrador.

Decretó el crecimiento urbano parcial de la ciudad, diciendo que debe revertirse el crecimiento desordenado de la ciudad.

Argumentado que en los últimos treinta años las cuatro Delegaciones del Centro, Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, han disminuido su población en un millón doscientos mil habitantes, en tanto que las Delegaciones del Sur y del Oriente de la

población ha crecido en forma desproporcionada.

Que en la ciudad de México, existe escasa disponibilidad de agua y de redes de tuberías para satisfacer las demandas del desarrollo inmobiliario.

Aplicando políticas y lineamientos que se contraponen con lo que sucedió en la realidad, ya que la finalidad era beneficiar a la clase humilde y esto no se cumplió.

Se consideran los puntos que se tienen que ver con el suelo urbano:

I.-Con fundamento en las Leyes, se restringirá el crecimiento de la mancha urbana hacia las Delegaciones Álvaro Obregón, Coyoacán, Cuajimalpa de Morelos, Iztapalapa, Magdalena Contreras, Milpa alta , Tlahuac, Tlalpan y Xochimilco.

II.- En estas Delegaciones se restringirá la construcción de unidades habitacionales y desarrollos comerciales que demanden un gran consumo de agua e infraestructura urbana, en perjuicio de los habitantes de la zona y de los intereses generales de la ciudad.

III.- Se promoverá el crecimiento poblacional hacia las Delegaciones Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza para aprovechar la infraestructura y servicios que actualmente se encuentran sub-utilizados.

IV.- Se impulsará en estas Delegaciones el programa de construcción de vivienda para la gente humilde de la ciudad.

11.4 Antecedentes.

Como las delegaciones centrales tenían una buena infraestructura y una baja población, existiendo terrenos vacíos o construcciones muy viejas que no eran catalogadas y que en algunos casos eran inmuebles dañados por los sismos de 1985 que no alcanzaron a entrar en los programas de renovación habitacional y que ahora por situaciones políticas más que de funcionalidad el Gobierno del D.F. propuso conjuntar cuatro delegaciones centrales a las que denominó Ciudad Central la cual se pretendía ocupar al 100 % , dando prioridad a desarrollos para personas de escasos recursos tal como lo manifiesta el decreto del Bando 2 es incrementar la población en las cuatro delegaciones centrales y restringiendo la construcción de vivienda plurifamiliar en las doce delegaciones.

Esto ocasionó que compañías desarrolladoras de vivienda a adquirir terrenos en las delegaciones centrales (Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza), cuyas poblaciones habían disminuido, mientras que las delegaciones del sur y del oriente la población crece en forma desproporcionada.

Con esta idea se impulsó el repoblamiento de las delegaciones del Centro, que cuentan con una mayor infraestructura urbana de drenaje y red de agua, así como son servicios suficientes de escuelas, hospitales, transporte público, etc.

En los primeros tres años se construyeron alrededor de 65 mil viviendas que significaron en promedio que regresaran a las delegaciones centrales alrededor de de 250 mil habitantes. El gran problema del Bando Dos es la poca coordinación con el estado de México, pues para allá se trasladó el cinturón conurbado de obras de vivienda de interés social, y en las delegaciones centrales se dio el fenómeno de gentrificación (localización de proyectos residenciales para grupos medios y altos) ocasionando que la mayoría de la vivienda nueva no fuera para las

clases populares.

La densificación promovida por el Bando 2 se ha concentrado en la construcción de nueva vivienda y la autorización de mayores alturas a las edificaciones existentes, olvidando estrategias útiles para el propósito como reconversión existente, la eliminación de terrenos baldíos o la atribución de un nuevo valor de uso a edificios existentes. En términos de regeneración urbana la propuesta se ha concentrado en el Centro Histórico en lo que no podría interpretarse como un polígono de actuación, ni como un proceso de ordenamiento territorial.

¹El bando de gobierno dos, que restringe la construcción de viviendas en nueve delegaciones, provocó la desinversión de 3 millones de pesos (2002), acaparamiento de terrenos, incremento en el precio del suelo en cuatro demarcaciones, dificultad para el acceso a la vivienda a grupos de escasos recursos y anárquico redoblamiento de municipio conurbados.

Oscar Bátiz, presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), afirma que en esos momentos (2002) están frenados los proyectos de vivienda de interés social de ese sector, debido a que en cuatro delegaciones centrales, donde se fomentarían estas obras (Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo, Benito Juárez y Venustiano Carranza), el costo del suelo se incrementó drásticamente, y “así ya no es rentable”.

Y cita un ejemplo: “el metro cuadrado en el 2002, que hasta antes del bando dos estaba en dos mil quinientos pesos, ahora te lo venden en 4 mil quinientos; hay casos de incrementos de 60, 70 y hasta 80 por ciento. Con esto, cómo van a poder beneficiarse los grupos de menores recursos”.

En el caso de las nueve delegaciones donde está limitada la vivienda, los grandes terrenos tuvieron una reducción de 20 a 25 por ciento en sus precios, e incluso hay varias inmobiliarias que no pueden colocar sus predios. “Esa es la verdad”, añade el representante empresarial.

Otro contraste: en la colonia Condesa, de 300 o 400 dólares el metro cuadrado de terreno, para el 2002 cuesta alrededor de 2,500 y 3000 dólares, mientras que en delegaciones donde no está permitida la vivienda el precio se ha desplomado 30 y hasta 40 por ciento. Incluso hay predios que no se han podido comercializar, “porque no hay a quien le interese así”, destaca Fernando Schutte, presidente de la firma Schutte y Asociados.

La opción para los desarrolladores inmobiliarios –detalla Bátiz- ha sido responder a la convocatoria que están haciendo autoridades de municipios conurbados, las cuales están dando todas las facilidades posibles a los inversionistas, fundamentalmente en Ecatepec, Coacalco, Los Reyes La Paz, Chalco e Ixtapaluca. “Es ahí donde se están viendo crecer las grandes unidades habitacionales”.

Para Carlos Goselín, presidente de Promotora de Vivienda (Provivac), el bando dos provocó que en 2001 se dejarán de invertir en esta capital 3 mil 300 millones de pesos, con lo que se perdieron 85 mil empleos en la industria de la construcción; además, en el caso de los créditos del Infonavit, dejaron de solicitarse un total de 17 mil, pues al encarecerse el precio del suelo se disparó también el valor de las viviendas en las cuatro delegaciones centrales.

¹ Raúl Llanos Samaniego, Desplaza el Bando 2, hacia el Edomex la construcción de viviendas, México, Periódico La Jornada, México, 3 de abril de 2002.

Así las cosas, las empresas inmobiliarias no están dispuestas a invertir en la construcción de vivienda, pues se carece de certeza jurídica y prefieren quedarse con sus terrenos ociosos o bien cancelar los proyectos que ya se tenían previstos. De manera paralela, hay promotores inmobiliarios que frente a la caída de los precios del metro cuadrado de nueve delegaciones, se han dedicado a la compra de terrenos, acaparándolos para una futura especulación.

La zona más atractiva de la ciudad.

²“Las zonas más atractivas de la Ciudad de México son las que fueron habilitadas por el Bando 2, es decir las cuatro delegaciones centrales, donde se incentivará la reconversión de las áreas de vivienda, residencial venidas a menos y podrán ser habilitadas por un mercado potencial de gente joven”, detalló Miguel Castillo, directivo de Ambitus Desarrollos.

Representantes de Baita manifestaron que las zonas de Polanco, del Valle Roma y Condesa no tienen punto de comparación con otras zonas de la ciudad, por su ubicación, urbanismo, infraestructura y belleza. Agregaron que hace tiempo hubo una gran emigración de esas colonias porque allí no había oferta inmobiliaria, pero ese fenómeno ya se revirtió. Por ejemplo, Polanco es una de las zonas más verdes, mientras que la Roma cuenta con una buena infraestructura arquitectónica.

Los directivos entrevistados por Real Estate Market & Lifestyle coincidieron en señalar que en los últimos cuatro años el valor de los terrenos y bienes inmuebles ubicadas en las zonas mencionadas se ha incrementado un 15 por ciento anual, por lo que los primeros beneficiados directos de esa redistribución fueron las personas que tenían propiedades o terrenos.

“El Bando 2 solo permite el crecimiento en cuatro delegaciones y en general el tamaño de los lotes en ellas es pequeño, por lo que los terrenos han ganado plusvalía importante, iniciándose el fenómeno en la colonia Condesa, de donde emigró a Polanco, y ahora está en la Roma y en la Del Valle”, explicaron especialistas de Baita.

Los especialistas detallaron que el precio promedio por metro cuadrado ronda los 18 mil pesos en Polanco, 17 mil a 18 mil en Condesa, de 15 mil a 16 mil en la Roma, mientras que en la Del valle se ubica de 15 mil a 16 mil para casas y de 16 mil a 18 mil para departamentos.

La escasez de terrenos y el aumento de sus precios puede llegar a limitar la oferta de desarrollos, porque está elevando los precios a niveles que ya no es factible repercutir en 100 por ciento al comprador final, Además hay mucha oferta simultanea, lo que hace que la velocidad de venta de cada uno de los desarrolladores sea mucho menor que si solo existe hace uno, dos o tres años.

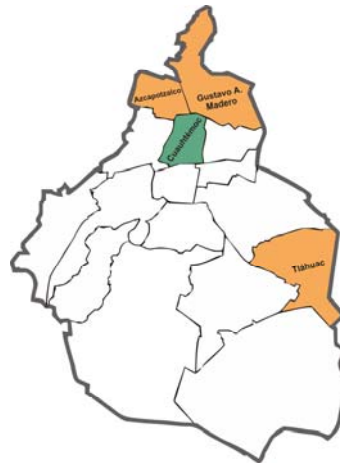
² Real Estate No. 24, año 2005, pp. 22, Ranking de propiedades de 100 a 300 mil dólares en Polanco, Condesa, del Valle y Cuauhtémoc.

12.- INVESTIGACION DE OFERTAS DE TERRENOS EN LAS DELEGACIONES

Esta investigación abarca un período de nueve años de 1998 a 2006.

Para ver el comportamiento del suelo se hizo una recopilación hemerográfica y de archivos personales de terrenos que en ese momento se ofertaban de las 16 delegaciones a fin de obtener un comportamiento general de la ciudad formando parte de esta investigación como documento anexo.

No obstante el presente estudio comprende el análisis de valor del suelo en el período de 1998 y durante el periodo del Bando 2 de la Delegación Cuauhtémoc, como parte de la Ciudad Central” una delegación fuera que es la Gustavo A. Madero que colinda al norte con la primera y se compara con otras dos delegaciones contrastantes en ubicación como lo es la Delegación Azcapotzalco y la Delegación Tláhuac.



12.1. PORQUÉ UTILIZAR UNA DELEGACIÓN DE LA CIUDAD CENTRAL Y TRES FUERA DEL BANDO 2.

Consideré que la Delegación Cuauhtémoc es un claro ejemplo de la incidencia del Bando 2 en el valor del suelo en el período de 2001 a 2006, ya que independientemente de que es la delegación más importante desde el punto de vista histórico y evolutivo de la ciudad de México, pues conserva los inmuebles que han sido testigos de la fundación de la ciudad, la sede e imagen de los poderes gubernamentales, los principales edificios religiosos, educativos, de salud y culturales, que han sido un icono para la ciudad y para el país.

La Delegación Cuauhtémoc, guarda el ejemplo evolutivo y de crecimiento de la ciudad, ya que tiene colonias de antaño y sitios históricos patrimoniales. Aunado a que tiene vialidades con los precios más altos de suelo sobre vialidades de carácter histórico que han sido beneficiadas por de suelo que son punto de comparación con otras zonas exclusivas de la ciudad.

Y para hacer evidente los contrastes de valor en una delegación que no se vio afectada por las prohibiciones del Bando dos en donde las limitantes existentes en ese momento de usos de suelo y la gran población existente no resultaban ser atractivos para el inversionista, situación que motivó a adoptar a la Delegación Gustavo A. Madero como comparable inmediata.

La delegación Azcapotzalco que también quedaba fuera de las delegaciones de influencia del bando dos, también presentó incrementos en el valor del suelo toda vez que no existía demanda de construcción de vivienda para esa zona, por lo que los precios se mantuvieron estables de acuerdo a la inflación .

También se observó la Delegación Tláhuac, que se menciona como una delegación afectada por el bando dos, pero también por su distancia de la Ciudad Central y por delimitado suelo urbano y por sus altos porcentajes de área de conservación, no es un comparativo idóneo con la Delegación Cuauhtémoc.

12.2 METODOLOGÍA

La metodología para llevar a cabo la investigación de las ofertas de terrenos, partió de considerar una delegación de la Ciudad Central y tres delegaciones fuera del Bando Dos. Como se mencionó anteriormente se realiza el análisis de la Delegación Cuauhtémoc como parte de la Ciudad Central y las delegaciones Gustavo A. Madero, Azcapotzalco y Tláhuac como las ubicadas fuera del Bando Dos.

El análisis de suelo se realiza a través del acervo de ofertas generadas por visita directa a los inmuebles en aquella época; se consulta hemerográficamente publicaciones como Segundamano, Sección Terrenos, Metrocúbicos, periódicos como Aviso Oportuno de Universal y Reforma, se consultó la publicación de la Bolsa Inmobiliaria de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), así como fuentes de bolsa inmobiliaria en Internet.

De estas publicaciones algunas son de uso público encontrándose en puestos de periódicos y revistas, los datos aquí referidos se ofrecen en las secciones de inmuebles y específicamente terrenos, en algunas publicaciones mencionan la delegación donde se ubica la oferta y en otros simplemente se publica por colonia, barrio, eje vial o zona, para lo cual se requiere conocer un poco la ciudad, para saber a que delegación corresponde el anuncio, y en algunos casos se tiene que allegar de una Guía Roji y buscar la ubicación para saber si el terreno está en la zona deseada.

La bolsa inmobiliaria de AMPI, es una publicación privada, de edición mensual que se ofrece a los suscriptores o miembros de ésta asociación para conocer los inmuebles que ofrecen los corredores inmobiliarios inscritos, hoy en día esta página aparece en Internet. Debido a la actividad profesional, he recopilado información directa de campo y en algunas ocasiones con fotos que corrobora la ubicación del terreno así como sus características físicas y que para el presente estudio se incluyeron a fin de que la muestra sea más confiable.

Se analizará mediante las cartas de los Planes Parciales de Desarrollo Urbano de las Delegaciones investigadas, los usos de suelo, buscando conjuntamente con los datos del mercado que éstos sean preferentemente terrenos con uso habitacional.

Se analizarán las ofertas obteniendo valores nominales.

Se actualizarán los valores mediante el Índice Nacional de Precios al Consumidor, así como se determinará mediante un análisis residual el comportamiento del precio de la vivienda en función de su intensidad de construcción y el precio del terreno como remanente en función proyecto óptimo.

Mediante gráficas se realizará el resultado proyectos activos.

13.- ANTECEDENTES DE LAS CUATRO DELEGACIONES

13.1 DELEGACION CUAUHTÉMOC

Esta Delegación toma su nombre del último señor de los mexicas, quien reorganizó al ejército y al pueblo contra el ataque de los conquistadores. Cuauhtémoc es un nombre nahuatl proveniente de las voces cuautli, “águila” y témoc, “que baja”, como modo de aludir al sol (el águila) en atardecer.

13.1.1 SITUACION GEOGRÁFICA Y MEDIO FISICO:

La Delegación Cuauhtémoc se localiza en el centro del área urbana del Distrito Federal, contiene al Centro Histórico perímetro “A”, parte del perímetro “B” y el Paseo de la Reforma. Se considera el corredor comercial y de servicios más importante de la ciudad.

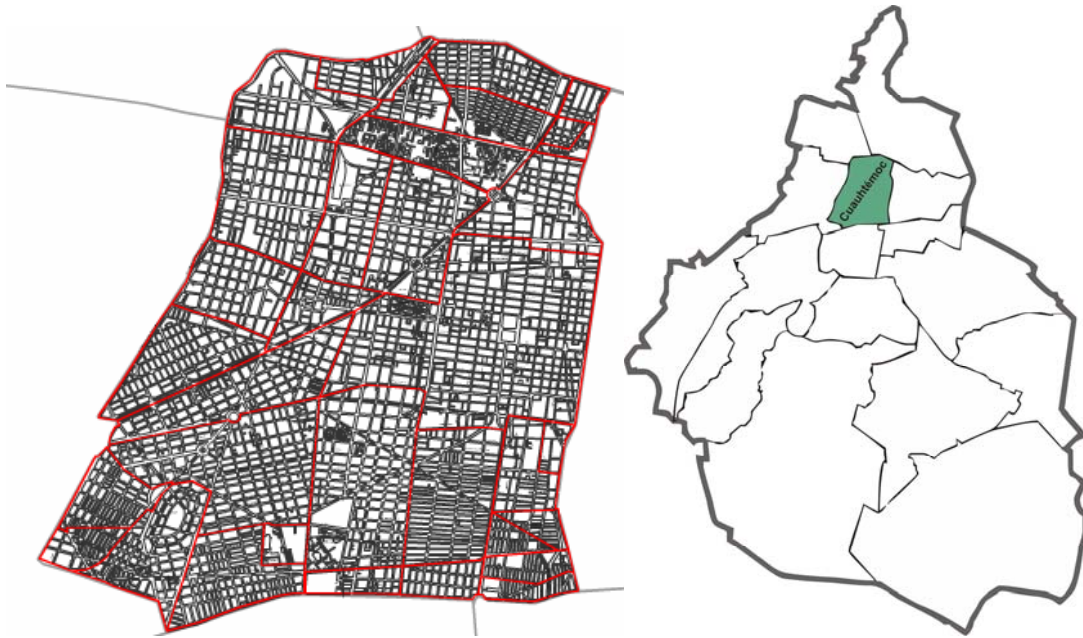
Sus coordenadas geográficas son:

Latitud norte: 19°28' y 19°23'

Longitud oeste: 99°07' y 99°12'

Los límites contenidos en el Diario Oficial del viernes 30 de diciembre de 1994, consideran los Decretos del 15 y 17 de diciembre de 1898, así como del 27 de julio de 1994, expedidos por el H. Congreso de la Unión, en los que se rectifican los convenios establecidos con los estados de Morelos y México respectivamente. A partir del cruce formado por los ejes de las Avenidas Río del Consulado y Ferrocarril Hidalgo, sobre el eje de esta última, se dirige al Suroeste, entronca con las calles de Boleo y por su eje se encamina al sur. Cruza la Avenida Canal del Norte y llega a la Avenida del Trabajo (Eje 1 Oriente), por cuyo eje va al suroeste hasta el eje de la Avenida Vidal Alcocer, por cuyo eje continúa al sur. Prosigue con el mismo rumbo sobre el eje de las Avenidas de Anillo de Circunvalación y de la Calzada de la Viga; de este punto prosigue hacia el sur, por el eje de ésta, hasta encontrar el eje del Viaducto Miguel Alemán, por el cual se dirige hacia el poniente en todas sus inflexiones hasta la confluencia que forman los ejes de las Avenidas Insurgentes Sur y Nuevo León. De dicho punto avanza por el eje de la Avenida Nuevo León con rumbo Noroeste, hasta llegar al cruce con la Avenida Benjamín Franklin, por cuyo eje prosigue hacia el noreste hasta el punto en que se une con la Avenida Jalisco, para continuar por el eje de esta última con rumbo noreste hasta entroncar con la Calzada José Vasconcelos. Se encamina por el eje de esta Calzada, hasta intersectar el eje Paseo de la Reforma por cuyo eje continúa en dirección noreste; llega al cruce de la Av. Ribera de San Cosme, Calzada México Tacaba y Av. Instituto Técnico Industrial y por el eje de esta última Avenida prosigue hacia el punto en que se une con los ejes de la calle Crisantemo y Avenida del Río del Consulado. Por el eje de esta última avenida se dirige hacia el Noreste en todas sus inflexiones hasta llegar a su confluencia con los ejes de la Avenida de los Insurgentes Norte y Calzada Vallejo, para tomar el eje de la Av. Río del Consulado con dirección oriente, hasta su cruce con la Avenida Ferrocarril Hidalgo, punto de partida.

La delegación tiene una superficie de 3244 Ha. Que representa el 2.2 % de la superficie del Distrito Federal y el 4.3 % del total del área urbanizada de la ciudad. La delegación comprende 2,627 manzanas, en las 34 colonias siguientes:



Plano de la Delegación Cuauhtémoc con la división por colonias.

LISTADO DE LAS COLONIAS EN LA DELEGACIÓN CUAUHTÉMOC.

1.- Algarín.	13.- ExHipódromo de Peralvillo.	25.- Roma Sur.
2.- Ampliación Asturias.	14.- Felipe Pescador.	26.- San Rafael.
3.- Asturias.	15.- Guerrero.	27.- Tránsito.
4.- Atrampa.	16.- Hipódromo.	28.- San Simón Tolnáhuac.
5.- Buenavista.	17.- Hipódromo de la Condesa.	29.- Santa María Insurgentes.
6.- Buenos Aires.	18.- Juárez.	30.- Santa María la Ribera.
7.- Centro.	19.- Maza.	31.- Tabacalera.
8.- Centro Urbano Benito Juárez.	20.- Morelos.	32.- Unidad Nonoalco Tlaltelolco.
9.- Condesa.	21.- Obrera.	33.- Valle Gómez

10.- Cuauhtémoc.	22.- Paulino Navarro.	34.- Vista Alegre.
11.- Doctores.	23.- Peralvillo.	
12.- Esperanza.	24.- Roma Norte.	

13.1.2 ANTECEDENTES HISTORICOS URBANOS

Evolución de la ciudad en el siglo pasado.

Durante el porfiriato en 1870, se introdujo el alumbrado a base de bombillas eléctricas incandescentes. En ésta misma década el agua empezó a llegar a los domicilios, por medio de tuberías de plomo. A mediados del siglo pasado se crearon las primeras colonias fuera del trazo de la ciudad colonial: Arquitectos (hoy San Rafael) y Santa María la Ribera, destinadas para la clase media y la colonia Guerrero de carácter popular, También ocurrió el auge para la creación d nuevas colonias de tipo residencial, destinadas para las familias acomodadas que comenzaban a salir del centro de la ciudad (Juárez, Roma, Condesa y alo largo del Paseo de la Reforma) y de tipo medio y popular destinadas para la creciente clase obrera que se inició con el surgimiento de las primeras industrias (Morelos, Obrera, Doctores, Tránsito, Esperanza). Paralelamente, el caso antiguo fue consolidado como una zona eminentemente comercial y de servicios.

Este proceso ha continuado a lo largo del presente siglo, Para la primera década se pusieron en servicio los tranvías, movidos por electricidad. Para 1912 se organizaron las primeras líneas de autobuses, se colocaron los primeros semáforos en 1923, y para 1927 se prohibió que transitaran por las vías públicas los vehículos de tracción animal. Para los años treinta, todo el territorio de la delegación se encontraba urbanizado y en vías de consolidación: primero como zonas habitacionales y después como zonas de comercio y servicios. A partir de entonces los cambios se han dado como consecuencia de la construcción y mejoramiento de obras de infraestructura, de vialidad y transporte, destacando la ampliación de avenidas. En las décadas de los cuarenta y cincuenta, principalmente dentro del primer cuadro, se abrió la avenida 20 de Noviembre, Pino Suárez y San Juan de Letrán; en la década de los sesenta, la prolongación del Paseo de la Reforma hacia el norte como parte del proyecto de regeneración de barrios de Nonoalco y Tlaltelolco y, a fines de esta misma década, se construyeron las tres primeras líneas del Sistema de Transporte Colectivo y los Ejes Viales. A principio de la década de los ochenta, se aceleró aún más la mezcla de usos de suelo a lo largo de estos corredores.

Aunado a lo anterior, el explosivo crecimiento poblacional de la Ciudad de México, provocó la transformación del uso de suelo de la Delegación Cuauhtémoc, al demandar cada vez más espacios para servicios y comercios en la Ciudad central, desplazando a la población hacia otras zonas periféricas del Distrito Federal y aún del Área Metropolitana, hasta llegar en la actualidad a predominar el uso de suelo mixto sobre el habitacional.

La Ciudad de México se componía de doce cuarteles, mismos que con el decreto del 27 de diciembre de 1970 dieron origen a las delegaciones Cuauhtémoc, Venustiano Carranza, Benito Juárez y Miguel Hidalgo.

El decremento de la población en la delegación se origina a partir de 1970, como resultado de:

- 1 Sustitución de los usos habitacionales por comercio y servicios.
- 2 Elevación de los valores del suelo, que impiden la edificación de nuevas viviendas a un

- costo accesible para la mayoría de la población.
- 3 Los sismos de 1985, cuya secuela de daños humanos y materiales acentuó el proceso de desdoblamiento y cuyas consecuencias aún pueden advertirse.

13.1.3 CONSERVACION PATRIMONIAL

Las zonas patrimoniales de esta delegación incluyen las “Declaradas Históricas” así como las Áreas de Conservación. Dentro de las primeras se encuentra el Centro Histórico de la Ciudad de México, que es uno de los más importantes de América, y es parte de nuestras raíces e identidad nacional.

En sus más de 1500 inmuebles catalogados ocurrieron algunos de los más notables acontecimientos de nuestra historia.

El 11 de abril de 1980, un área de 9.1 kilómetros cuadrados, fue declarado “Zona de monumentos Históricos” por el Poder Ejecutivo Federal y el 8 de diciembre de 1987, recibe el reconocimiento internacional por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) al ser declarado “Patrimonio Cultural de la Humanidad”.

El Centro Histórico de la Ciudad de México abarca 668 manzanas y contiene 1436 monumentos civiles, 67 religiosos, 19 claustros, 78 plazas o jardines, 26 fuentes o monumentos conmemorativos y 12 sitios de pintura mural.

El Centro Histórico está dividido en dos perímetros concéntricos: el perímetro “A” con un área de 3.2 kilómetros cuadrados, está delimitado al oriente por la Avenida Circunvalación, al sur por José María Izazaga; al poniente por el Eje Central Lázaro Cárdenas, incluyendo la zona de la Alameda, San Fernando y Santa Veracruz y al norte, por la calle de República de Perú hasta la zona de Santa Catarina. El perímetro “B” (5.9 kilómetros cuadrados) corresponde al crecimiento de la ciudad hasta fines del siglo XIX. Éste perímetro está limitado al norte con el Eje 1 Norte Rayón, al oriente por la Av. Ing. Eduardo Molina; al sur con la Av. San Antonio Abad y al poniente con las calles de Abraham González, Donato Guerra, Paseo de la Reforma y Zaragoza.

El Centro Histórico se ha venido deteriorando a lo largo de los últimos cincuenta años, debido a una combinación de circunstancias. En primer lugar, el crecimiento de nuevas zonas habitacionales y de servicios provocó que las familias de ingresos medios y altos, así como los negocios y oficinas de mayor calidad se fueran reubicando en busca de sus clientes, por comodidad, por moda y por gozar de mejor calidad de vida. Estos usos y esta vivienda fueron sustituidos en el tiempo, por comercio de peor calidad que basa su rentabilidad en la venta de nuevos productos baratos. La vivienda también se fue subdividiendo ante una demanda de familias de escasos recursos.

El proceso resultó altamente deteriorante para los edificios y para el espacio urbano. En el caso del comercio, lo rentable son las plantas bajas que se amplían quitando muros, cambiando las ventanas verticales por vidrieras horizontales que permitan ver los productos, al tiempo que los pisos superiores se convierten en bodegas. En una zona sísmica, esta es la mejor fórmula para el deterioro: plantas bajas debilitadas por el retiro de muros y la apertura de ventanas y plantas altas sobrecargadas de peso, lo cual se sumó al deterioro de los sismos de 1985.

Al irse subdividiendo la vivienda, convierte los antiguos palacios y casonas en vecindades deteriorando su imagen y su estructura.

Ante tanto abandono y ante el cierre de calles, para volverlas peatonales y un esquema de administración de tránsito equivocado, el centro fue también el receptáculo para recibir más de 10,000 ambulantes que la crisis económica produjo.

Se forma así un círculo vicioso, muy difícil de romper: deterioro, salida de quienes puedan mantener los edificios; mayor deterioro y mayor presión sobre los usos rentables y familias de ingresos medios y altos y así sucesivamente. De no romperse este círculo es imposible pensar en regenerar el centro.

Por otro lado, es difícil encontrar incentivos para restaurar edificios ya que no resultan redituables. Los edificios históricos no pueden demolerse y son caros de restaurar; en ocasiones es más caro restaurar que demoler y construir el mismo espacio útil. Finalmente los espacios comerciales resultantes son relativamente pequeños.

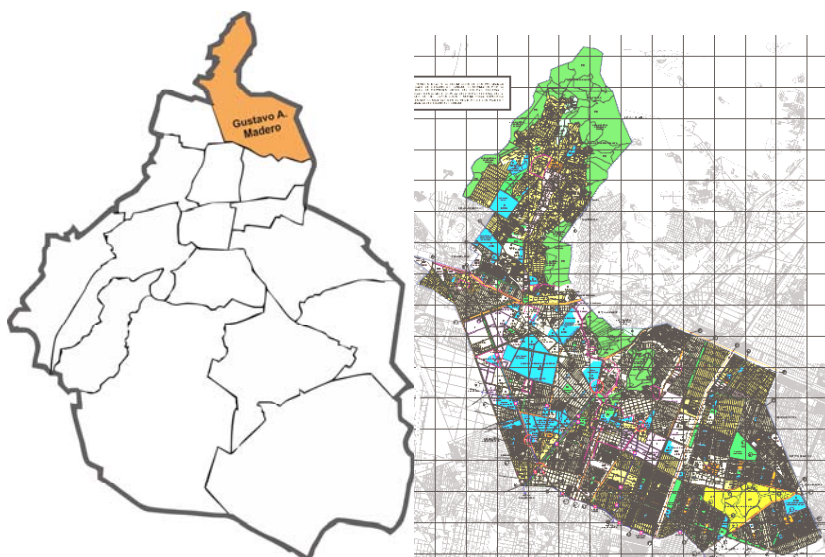
Dentro de esta clasificación hay edificios del siglo XVII, los menos; del XVIII un 85 % de las 1450 fincas declaradas y del siglo XIX un 12 %, que existen todavía y que con la voluntad y clara conciencia de la sociedad y Gobierno se han llevado acciones de revitalización en que se han salvado 688 edificios en el Perímetro "A" y 144 en el perímetro "B".

La estrategia ha consistido en regresar el desarrollo al centro que ya no parece atractivo. No es fácil, ya que las leyes del mercado y las preferencias sociales juegan en sentido opuesto, migrando hacia la periferia y en muchos casos hacia el poniente.

Se ha tratado de revertir gradualmente esta tendencia de despoblamiento y abandono en las zonas centrales, regresando el desarrollo inmobiliario de los sitios que se fueron abandonando con los años. La clave para que esta estrategia tenga éxito es que no solo se vuelva a intervenir en la construcción y regeneración de las oficinas, el comercio y los hoteles, sino en que se construya y rehabilite la vivienda.

Se han promovido inversiones en el Paseo de la Reforma, en la Alameda y en el Centro Histórico.

13.2 DELEGACION GUSTAVO A. MADERO.



La Delegación Gustavo A. Madero está en el extremo norte del Distrito Federal y toma su nombre en homenaje a uno de los iniciadores de la lucha política contra la dictadura de Porfirio Díaz.

13.2.1 Época posterior a la Revolución.

Cuando Plutarco Elías Calles fue presidente, se volvió a otorgar el título de Villa a la localidad junto con el nombre de Gustavo A. Madero.

A partir de los cuarenta empezaron a instalarse grandes fábricas en los terrenos de la delegación. El desarrollo industrial trajo aparejado el crecimiento de las colonias populares, entre ellas Bondojito, Defensores de la República, Gertrudis Sánchez, La Joya, Nueva Tenochtitlán, Mártires de Río Blanco, Lindavista, Industrial, Insurgentes Tepeyac, Martín Carrera y San Juan de Aragón.

Se ubica en el extremo noreste del Distrito Federal; ocupa una posición estratégica con respecto a varios municipios conurbados del Estado de México (Tlalnepantla, Tultitlán, Ecatepec y Nezahualcoyotl); ya que se encuentra atravesada y/o limitada por importantes arterias que conectan la zona central con la zona norte del área metropolitana, tales como son: Insurgentes Norte, que se prolonga hasta la carretera a Pachuca, el Eje 3 Oriente (avenida Eduardo Molina), el Eje 5 Norte (Calzada San Juan de Aragón); que conecta con la Avenida Hank González o Avenida Central; en la zona poniente de la delegación se ubican la Calzada Vallejo y el Eje Central (Avenida de los Cien Metros).

13.2.2 Situación Geográfica.

Sus coordenadas geográficas son:

Longitud oeste: 99°11' y 99°03'

Latitud norte: 19°36' y 19°26'

Límites: al norte con los municipios de Tlalnepantla, Tultitlán, Coacalco y Ecatepec, en varios tramos el río de los Remedios constituye un límite físico más evidente y en otras es el Periférico Norte; al Sur colinda con las delegaciones Cuauhtémoc y Venustiano Carranza.

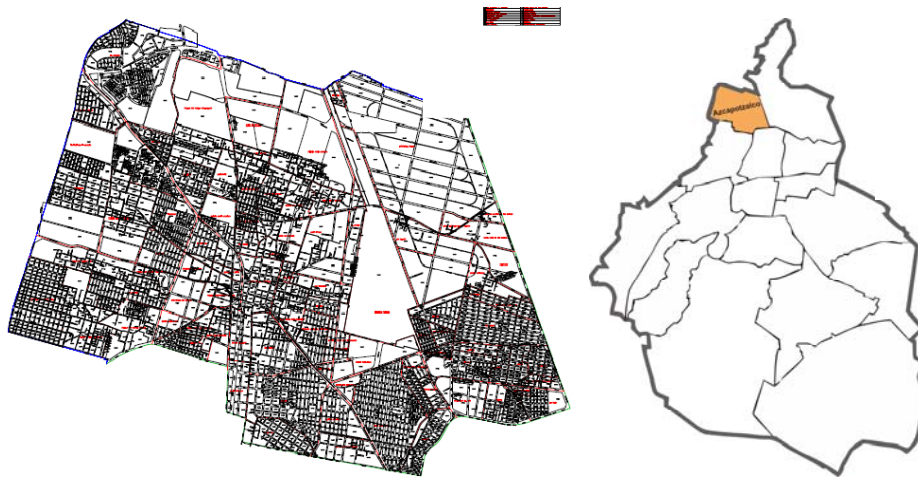
Superficie: La delegación tiene una superficie de 8,662 ha., que representa el 5.8 % del área total del Distrito Federal y el 13.4% del suelo de conservación del Distrito Federal. Aproximadamente 1,266.56 ha., son suelo de conservación, es decir 14.54 % del territorio delegacional. La zona urbanizada comprende 7,623 manzanas divididas en 19 subdelegaciones formadas por 194 colonias, de las cuales, 6 son asentamientos irregulares, 34 son Unidades Habitacionales que por su magnitud se consideran como colonias y 165 son Barrios y Fraccionamientos.

13.3 DELEGACION AZCAPOTZALCO

La Delegación Azcapotzalco tiene una superficie de 33.6 Km². Está situada al noroeste del Distrito Federal y colinda con los municipios de Naucalpan y Tlalnepantla y con las delegaciones Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc y Gustavo A. Madero. En náhuatl, este nombre significa “en los hormigueros” (azcatl, hormiga; potzoa, médano o montículo; co, en), entendiéndose por la traducción literal “en los montes de hormigas”.

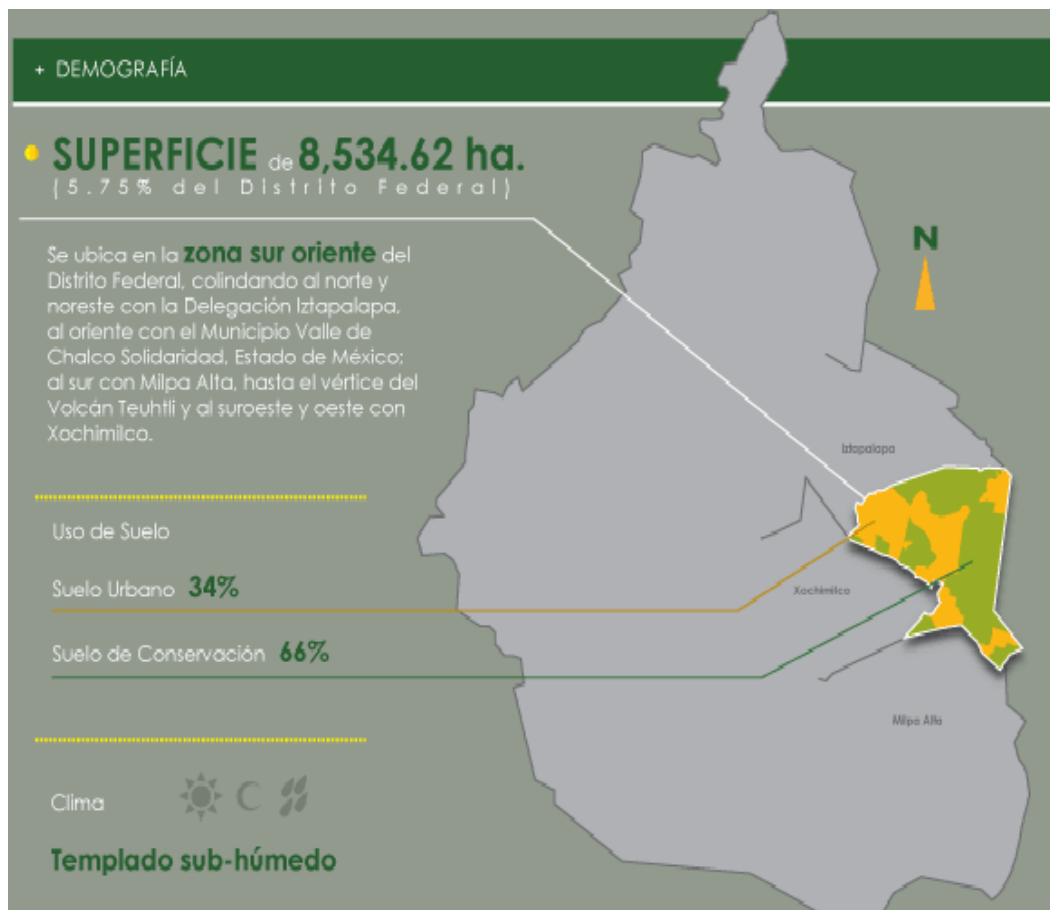
En la Ley Orgánica de 1928 se dividió el territorio del Distrito Federal en un Departamento Central y trece delegaciones, entre ellas las de Azcapotzalco. Las reformas de dicha ley,

publicadas en los años de 1941 y 1970, que suprimió y creó nuevas delegaciones, dejaron intacta a Azcapotzalco, pero el número de delegaciones ascendió a 16, siendo en 1970 que se asimiló el término “Distrito Federal” a Ciudad de México.



13.4 DELEGACION TLAHUAC

El 5 de febrero de 1924, gracias al apoyo de Severino Ceniceros, senador por Durango, el congreso decretó la segregación de Tláhuac de la municipalidad de Xochimilco y restableció el ayuntamiento. En 1928 se constituye como delegación.





13.1 LA REDENSIFICACIÓN Y LAS ZONAS ESPECIALES DE DESARROLLO CONTROLADO.

¹La estrategia de ordenamiento urbano de la administración capitalina se construye a partir del Bando Informativo No. 2 el cual fue dado a conocer de manera sorpresiva el 5 de diciembre del 2000. Su aplicación consiste en una política de restricciones a la construcción de unidades habitacionales y desarrollos comerciales en las doce delegaciones periféricas y promover el crecimiento poblacional hacia las cuatro delegaciones centrales. Este bando se utilizó como norma de otorgamiento de licencias de construcción a pesar de no formar parte del programa de desarrollo urbano y no tener carácter de ley.

Un análisis del contenido del Bando demuestra sus inconsistencias a partir de sus considerados:

En uno de sus primeros párrafos asegura "que es vital preservar el suelo de conservación del Distrito Federal impidiendo que la mancha urbana siga creciendo hacia zonas de recarga de mantos acuíferos y donde se produce la mayor parte de oxígeno para la ciudad" De acuerdo a los especialistas del tema, los mantos acuíferos se encuentran en el sur y sur oriente de la ciudad y no en las doce delegaciones cuyo crecimiento pretende restringir.

Que en los últimos 30 años las 4 delegaciones del centro, Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza han disminuido su población, sin embargo también ha disminuido la población de las delegaciones Azcapotzalco, Gustavo A. Madero e Iztacalco desde los años ochenta y Coyoacán desde 1995 y para estas Delegaciones no hay políticas de redensificación, sino que en una inconsistencia, se pretende restringir su crecimiento.

De 1980 al 2000 la ciudad central ha expulsado cerca de 903,644 habitantes. La delegación Cuauhtémoc es la que ha expulsado más población y Benito Juárez representa un menor porcentaje. Sin embargo demarcaciones como Azcapotzalco, Gustavo A. Madero e Iztacalco también han expulsado población desde la década de los ochenta. La delegación Gustavo A. Madero a expulsado 277,818 habitantes en el período de 1980 a 2000, lo cual representa una mayor pérdida de población que tres delegaciones centrales como Miguel Hidalgo (190,922),

¹ Margarita González Gamio, "Las Repercusiones del Bando Número Dos en el Desarrollo de las Ciudades"

la Benito Juárez (184,404) y Venustiano Carranza (230,090).

Entre las principales observaciones que se pueden hacer al proyecto del Programa General de Desarrollo Urbano 2001-2006 que contempla la redensificación son:

1. La ausencia de una propuesta integral de la capital como metrópoli de la región centro del país.
2. Que el Distrito Federal no se puede sustraer del fenómeno metropolitano del que forma parte integral con el estado de México por lo que se deben tomar en cuenta los ordenamientos vigentes en esa entidad, como el Programa de Ordenación de la Zona Metropolitana del Valle de México.
3. Que la conducción del desarrollo urbano de esta ciudad no puede darse por medio de prohibiciones como la que plantea el Bando Informativo No. 2.
4. Que si bien el programa reconoce la pérdida de población en las cuatro delegaciones que forman la ciudad central es necesario implementar políticas no sólo para estas cuatro delegaciones sino para otras delegaciones como Azcapotzalco, Coyoacán, Iztacalco y Gustavo A. Madero, que también son expulsoras de población.
5. Que el programa establece que la mayor limitante al desarrollo urbano es la posibilidad de dotación de agua en 12 delegaciones, cuando el verdadero problema es la distribución y racionalización en toda la ciudad.
6. Que justamente en donde se pretende una redensificación es donde las redes de distribución son más viejas y presentan más fugas.
7. Que introdujo la construcción en las delegaciones centrales sin prever el crecimiento en la demanda del agua, electricidad, vialidades y transporte.
8. Que las zonas más vulnerables en caso de sismos son el sur de la Delegación Cuauhtémoc y el norte de Benito Juárez.

El bando argumenta la subutilización de la infraestructura y el equipamiento para las delegaciones centrales, pero la considera válida en relación con la pérdida de población residente. Sin embargo si se analiza desde otra perspectiva la situación, la supuesta subutilización se transforma en una sobreutilización si se toma en cuenta el incremento de actividades no residenciales, la elevación de la densidad inmobiliaria, la mayor afluencia de población itinerante o flotante, y el aumento de los flujos vehiculares. Todo lo anterior relacionado también con el grado de deterioro u obsolescencia de las redes, derivado de su antigüedad y uso inadecuado.

Asimismo, los complejos procesos de cambio de uso de suelo, despoblamiento, deterioro físico e infraestructural, sobre todo del Centro Histórico, no se reflejan en una política integral para su recuperación, y el bando sólo ha generado mayor incertidumbre en el destino de los inmuebles localizados ahí. Adicionalmente los precios de los inmuebles se han duplicado y en ocasiones triplicado lo que implica la expulsión de sus antiguos habitantes hacia los municipios conurbados básicamente del Estado de México, o la creación de asentamientos clandestinos, ambos con resultados negativos.

14 Implicaciones del Bando Dos en las ofertas de tierra:

Toda vez que el mercado de tierra urbana es opaco y viscoso, esto equivale a que no se sabe el importe real en el que cierran las operaciones, partiendo de la oferta ofrecida por un propietario que conoce el mercado u otros que se basan en lo que les dice un avalúo o en lo que se comenta de valores de venta de inmuebles por la zona, lo cual acarrea un incremento de lo que realmente puede costar el terreno.

Otra forma de promocionar los inmuebles es por medio de las casas que ofrecen por medio del corretaje, consistente en incluir en una bolsa inmobiliaria los inmuebles que el propietario desea vender, estas empresas mediante anuncios colocados en los inmuebles, quedan a la espera del posible comprador, actuando como intermediarios entre el cliente y el Notario, a lo cual reciben una percepción económica por su participación que se ve reflejada en el valor del inmueble, ya que por lo regular la comisión la incluyen en el valor del bien.

En toda compra venta existe primordialmente la deseabilidad del comprador, donde un factor muy importante que hace que el bien se venda es la Ubicación, la topografía y un factor que incide en el valor, es el Uso de Suelo, ya que norma el crecimiento urbano, permitiendo o negando el mayor y mejor uso.

Otro factor que en esa época creó una inflación en el valor de suelo fueron los cambios de valores de referencia mínimo que emitió la Secretaría de Finanzas del Gobierno del Distrito Federal, con el nombre de Manual de Procedimientos y Lineamientos Técnicos de Valuación Inmobiliaria, donde se analizaba mediante rangos de valor por colonia o corredor de valor, cual es el valor de referencia mínimo que debería tener un predio, lo que dio pie a que para efectos de una compra-venta, el valuador no podía emitir valores que estuvieran por debajo de lo que decían estas tablas, ya que de lo contrario sería amonestado o sancionado pecuniariamente o inclusive perder su registro de valuador. Ante esta forma de presión, el valuador que al final de cuentas es colaborador con el Notario que es un fedatario en la transacción de un inmueble, tenía la consigna de no quedar debajo de estos lineamientos, por lo que para ese entonces estas publicaciones se cambiaban con cierta periodicidad lo que hacía que los valores de suelo no se estabilizaran, sino que estuvieran en un constante cambio y de preferencia a la alza.

Para ese entonces las tablas se cambiaban cada año o medio año, siendo la última publicación en el mes de mayo del 2005 que sigue vigente para el año 2009.

Tal como se indicó anteriormente, el bando dos trató de repoblar las cuatro delegaciones centrales, con fines de construcción de viviendas de interés social, pero como es bien sabido todos los terrenos que se encuentran más cercanos al centro de población o ciudad adquieren mayor valor y en el caso de la Delegación Cuauhtémoc el Centro Histórico se mantuvo un poco estático, sin movimiento ya que el valor de suelo es alto y no convenía tirar para hacer vivienda nueva con muchas restricciones aunado a que muchos inmuebles son antiguos y la ley no permite su demolición. Por lo que el crecimiento y el nuevo incremento de población surtió efecto en colonias que lo circundan al Centro Histórico, siendo las más beneficiadas en teoría eran los sitios idóneos para construir vivienda de interés social sin embargo por el costo que alcanzaban los terrenos no era factible acceder a este tipo de vivienda, por lo que en su mayoría los desarrolladores construyeron viviendas de interés medio y medio alto.

Esto favoreció a los propietarios de terrenos que ya tenían un buen tiempo sin que se vendieran y con el bando dos fue realmente la mejor opción para poder enajenar sus terrenos.

Cabe hacer mención que no todas las ofertas eran terrenos vacíos o con uso de estacionamiento sino inmuebles que se ofrecieron en venta como terrenos que tenían construcciones dando pie a la reutilización de inmuebles.

¹El suelo constituye el elemento central para la producción de la vivienda. A partir de la aplicación del Bando 2, el precio del suelo se vio incrementado de una manera significativa principalmente en los llamados corredores urbanos que son los ejes viales y avenidas y donde se permiten construcciones más altas.

Como se sabe, el aumento en los precios del suelo se relaciona con la fuerte reducción de la oferta de terrenos con factibilidad para desarrollar vivienda, a sólo la Ciudad Central, como lo planteó el Bando 2.

El negocio del suelo a nivel gobierno se resolvió de la siguiente manera: el INVI (Instituto de Vivienda) se hizo de suelo a través de dos mecanismos: la desincorporación y la expropiación, esto le permitió adquirir suelo mucho más barato y conformar una reserva de alrededor de 400 predios.

La forma de resolver el acceso al suelo para el caso de los desarrolladores privados fue diferente, ellos han tenido que conformar reservas a través del reciclamiento de terrenos, es decir comprando viejas casonas, que obtienen a precios bajos y que demuelen para levantar ahí los edificios.

Cabe mencionar que en la Delegación Cuauhtémoc la notificación de los terrenos va de 150 a 500 m² lo que hace que algunas colonias se segregaran por tener terrenos que por sus dimensiones no eran aptos para desarrollos inmobiliarios, sin embargo existen algunos terrenos de grandes dimensiones producto de fusiones, o de viviendas plurifamiliares venidas a menos, que fueron el blanco perfecto para los desarrolladores.

En la Delegación Gustavo A. Madero, que es una delegación fuera de las cuatro centrales, realmente el crecimiento no fue muy notorio ya que el nivel socioeconómico es primordialmente medio, y su notificación habitacional va de 100 a 350 m², aunado a que esta delegación tiene varias zonas industriales, y unidades habitacionales construidas antes del bando dos, aunado a la sobrepoblación existente principalmente en la zona norte colindando con el Estado de México, o en las faldas de los cerros, Unidad San Juan de Aragón y colonias con vivienda unifamiliar y la zona residencial como la colonia Lindavista, Torres Lindavista, sus usos no variaron de vivienda unifamiliar y de interés medio y mixta en los corredores urbanos. Realmente el crecimiento observado se genera en colonias con proximidad a las zonas centrales de la ciudad, ya que quedan restringidas a construir en función de lo que se publicó en el Programa Delegacional de Desarrollo Urbano de 1997 mediante la reutilización del suelo, encontrándose en algunos años pocas ofertas de venta en esa demarcación.

14.1 FACTORES NORMATIVOS QUE INFLUYEN EN EL VALOR DE LOS TERRENOS.

14.1.1 USOS DEL SUELO

Cuadro comparativo de los usos de suelo y corredores de viales de las cuatro delegaciones.

DELEGACIONES

CUAUHTÉMOC		G.A. MADERO		AZCAPOTZALCO		TLAHUAC	
HC 8/40/90	Tlaltelolco.	HM 4/25		H 2/20		H 2/40	
HM 6/35/90	Col. Juárez.	HC 4/25		H 3/25		H 2/50	
HM 5/40/90		HC 3/25		H 3/30		H 3/50	
HM 6/35		H 3/40/150	Col. Lindavista	H 3/35		HM 2/50	
HM 5/30		H 6/35		H 4/35		HM 3/50	
HM 5/30		H 5/30		H 5/30		HC 2/40	
HM 4/10	Centro Histórico.	H 4/20		H 5/35		HC 2/50	
HC 8/25		H 3/20		H 5/40		HRB	
HC 5/30		H 2/20		H 3/30/70		HRC	
HC 4/25				H 3/35/80		HR	

¹ Maria Teresa Esquivel Hernández, El Bando 2; Análisis e implicaciones sociales y urbanas. Octubre 2007

CUAUHTÉMOC		G.A. MADERO		AZCAPOTZALCO		TLAHUAC	
HC 3/20				H 3/45/100			
H 6/35/90	Col. Roma			HC 2/20			
H 4/25/90				HC 3/20			
H 3/25/90				HC 3/30			
H 4/25				HC 3/35			
H 3/25				HC 4/30			
Zedec. H 15 o 18 m. altura	Col. Cuauhtémoc			HC 4/35			
				HC 5/30			
				HM 3/30			
				HM 3/40			
				HM 5/30			
				CB 3/30			

CORREDORES VIALES							
CUAUHTÉMOC		G.A. MADERO		AZCAPOTZALCO		TLAHUAC	
HM 25/40	Paseo de la Reforma	HM 8/40		HM	Aplica la Norma 10	HC 2/50	
HM 15/40		HM 6/35		HO	Aplica la Norma 10	HC 3/50	
HM 12/40		HM 5/30		HC 3/30		HM 3/50	
HM 10/40		HM 4/25				HM 5/50	
HM 10/35		HM 3/30					
HM 8/40		HO 6/35					
HM 8/30		HO 5/35					
HM 7/35		HO 5/30					
HM 6/35		HO 4/25					
HM 3/20		HO 3/25					
HO 12/40		HO 2/20					
HO 10/40		HC 4/25					
HO 8/40		HC 3/25					
HO 7/35		HC 2/20					
HO 6/35							
HO 6/40/90							
HO 5/35							
HO 5/30							
HC 7/35/90							
HC 6/35/90							
HC 5/30/90							
HC 4/25							
HC 3/30/90							

Como se puede observar la Delegación Cuauhtémoc tiene más usos de suelo y más coeficientes de utilización del suelo que la Delegación Gustavo A. Madero, esto compara tanto la intensidad de construcción así como las alturas máximas permitidas en niveles, esto obedece a que la delegación Cuauhtémoc es mas comercial que habitacional y que la delegación Gustavo A. Madero, su intensidad de construcción no es comparable, así como su predominante uso habitacional salvo en los casos en que sea un corredor vial que aumenta la capacidad de usos de suelo.

14.2 Uso de la Norma 10.

Referente a las alturas máximas en vialidades en función de la superficie del predio y restricciones de construcción al fondo y laterales.

14.3 Uso de la Norma 26.

La Norma 26, su finalidad es impulsar y facilitar la construcción de vivienda de interés social y popular en suelo urbano.

Dice:

Para facilitar la construcción de Vivienda de Interés Social y Popular en el corto plazo, se aplicarán las medidas contenidas en esta norma en:

- Zonas dentro de los polígonos de las Áreas de Actuación con Potencial de Reciclamiento señaladas por los Programas delegacionales y que cuenten con zonificaciones: Habitacional (H), Habitacional con Oficinas (HO), Habitacional con Comercio (HC), Habitacional Mixto (HM).

Además, para la autorización de los proyectos y la construcción de las viviendas, se deberá observar lo siguiente:

1.- Los conjuntos habitacionales de interés social y popular tendrán como máximo 60 viviendas. Se podrán llevar a cabo tantos conjuntos (módulos de 60 viviendas como máximo), cuantos lo permita la extensión del terreno, sujetándose a la normatividad.

Primeramente la delegación Cuauhtémoc aprovecho esta norma en terrenos que fueron reciclados, ya que antes eran industrias o fábricas que posiblemente pagaban grandes cantidades de impuestos locales, algunos se vieron afectados por la emanación de contaminación a la atmosférica o emisión de humos, que los orillaron a cambiar a zonas o parques industriales que ofrecen mejores beneficios de establecimiento, dejando grandes terrenos donde se aplicó la norma 26, como ejemplo en la zona industrial de la colonia Atrampa, Sta. María Insurgentes y Valle Gómez.

14.4 Terrenos con construcción antigua.

Existen inmuebles de reciclamiento que se venden como terreno, pero tienen una construcción catalogada por el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) o por el Instituto de Bellas Artes (INBA), las cuales hay que conservar y restaurar por Ley, por lo que el valor de suelo puede ser menor o más atractivo, pero se tendrá que respetar cuando menos el primer eje de la construcción y en el mínimo de los casos la fachada, la cual tendrá que integrar al proyecto.

- Las invasiones de terrenos y de inmuebles y el no pago de rentas ha creado un ambiente de ilegalidad que ahuyenta la inversión en la ciudad central.

14.5 Transferencia de Potencialidad

Acciones gubernamentales a favor de inmuebles catalogados.

El Centro Histórico de la Ciudad de México, obtuvo la declaratoria emitida el 4 de mayo de 1988 para ser Patrimonio de la Humanidad, por consiguiente se promovió la conservación de inmuebles que se encuentren dentro de él, por tal motivo el gobierno en afán de promover la restauración, creó el programa ¡Échame una manita! En el que se proporciona ayuda técnica y promueven incentivos fiscales y créditos bancarios para realizar los trabajos correspondientes, también se crea el programa que incluye la Transferencia de Potencialidad.

14.5.1.- DECRETO DE TRANSFERENCIA DE POTENCIALIDAD DE DESARROLLO.

Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de abril de 1980.

En las consideraciones dice:

1.- Que la zona donde se localiza el mencionado Centro Histórico, cuenta con la infraestructura y servicios suficientes para considerarle una potencialidad funcional de desarrollo equivalente a una intensidad de construcción de seis veces el área del

terreno, con la salvedad de que no es posible la construcción de esa potencialidad en la zona a tratarse en un perímetro declarado de valor histórico con una intensidad de construcción de tres y media veces el área del terreno y hasta doce metros de altura, equivalente a cuatro niveles sobre el nivel de banqueta, para salvaguardar las características de su contexto ambiental. Lo cual, sin embargo, no lo excluye de ser motivo de la reposición de sus valores integrales y funcionales como parte de la ciudad, mediante la autorización de la Transferencia de la intensidad de construcción excedente en beneficio de los inmuebles localizados.

2.- El sistema de Transferencia de Potencialidad de Desarrollo consiste en reconocer la intensidad de construcción que resulte excedente de los inmuebles localizados en el perímetro "A" del Centro Histórico, contada a partir de su área ya construida hasta llegar a seis veces el área del terreno de que se trate, y autorizar la transferencia a otras zonas y predios en los cuales se podrá construir en forma adicional a la señalada por los Programas Parciales Delegacionales, con base a la Norma Técnica Complementaria No. 37 (plan parcial de 1992 y 1995, No. 12 del de 1997) de éstos con la finalidad de transformar el valor de la transferencia en recursos económicos que se destinarán para el rescate, restauración, salvaguarda o revitalización y mantenimiento, de los inmuebles generadores de dicha intensidad de construcción.

3.- Para efecto de lo dispuesto en los puntos anteriores, el Departamento del Distrito Federal, celebrará los convenios necesarios para transferir la intensidad de construcción excedente hacia otros inmuebles receptores de dicha potencialidad, en los cuales podrá construirse en forma adicional a la permitida en el Programa Parcial y sus Normas Técnicas Complementarias correspondientes. Siempre que el inmueble o inmuebles receptores se localicen en zonas secundarias clasificadas preferentemente como: Centro Urbano, Subcentro Urbano, Corredor Urbano "C" o "CS". Así como en el perímetro "B" del Centro Histórico o en otras zonas secundarias, donde el propio Departamento determine como conveniente para la ciudad, de acuerdo con la infraestructura instalada y otros beneficios que reporte su autorización, tanto para la zona donde se localice el inmueble generador, como para aquella en donde se localice el inmueble receptor.

4.- Las autorizaciones de transferencia de potencialidad de desarrollo únicamente podrán obtenerse mediante un convenio de concentración que al efecto celebre, para cada caso en particular, el titular del Departamento del Distrito Federal con las partes interesadas, tanto en transferir como en recibir la intensidad de construcción correspondiente. Dichos convenios deberán inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y del comercio.

5.- Con la suma de los metros cuadrados transferibles provenientes de las concentraciones a las que se refiere el artículo anterior, el Departamento Del Distrito Federal construirá la reserva de intensidades de construcción del Centro Histórico de la Ciudad de México, a partir del cual se autoriza la transferencia a favor de las personas físicas o morales, públicas o privadas que estén de acuerdo en constituirse como fideicomitentes en apoyo al programa de revitalización de dicho Centro, en los términos de éste Acuerdo y sus bases generales.

La Norma de Ordenación General 10, referente a alturas máximas permitidas en vialidades en función de las superficies del predio y restricciones de construcción al fondo y laterales.

La Norma de Ordenación General No. 12, establece que el potencial de desarrollo se extrae de las áreas Históricas, Arqueológicas y Patrimoniales, así como de las Áreas de Actuación en Suelo de Conservación. La Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal, señala en su Artículo 51, fracción I, que las áreas transmisoras de transferencia serán las que definan los

programas Delegacionales y Parciales de Desarrollo Urbano; las Áreas de Conservación Patrimonial serán exclusivamente áreas emisoras de potencialidades de desarrollo, con el propósito de rehabilitarlas, mejorarlas y conservarlas, salvo en aquellos casos donde los Programas Parciales contengan disposiciones particulares.

Que de acuerdo al Decreto por el que se aprueba el Programa Parcial de Desarrollo Urbano Centro Alameda del Programa Delegacional de Desarrollo Urbano de la Delegación Cuauhtémoc, en sus objetivos particulares están los siguientes:

- a) Garantizar que los proyectos inmobiliarios cumplan con las disposiciones vigentes en la materia y que se desprenden del Programa Parcial.
- b) Conformar una oferta suficiente de suelo e inmuebles a reciclar para los proyectos que explore nuevas oportunidades a mediano y largo plazo.

Que el Programa de Desarrollo Urbano Centro Alameda ofrece mayor posibilidad que el Programa Delegacional en uso del suelo y alturas permitidas, pero debido a las restricciones que impiden su pleno aprovechamiento (patrimonio histórico, tamaño de predios y grandes equipamientos), se adecuó el Sistema de Transferencia de Potencialidades de Desarrollo Urbano a las necesidades económicas y sociales de la zona, a fin de retener en ésta, los beneficios de la potencialidad generada por el Programa Parcial y contribuir con ello al financiamiento de la vivienda de interés social.

Que el Programa Parcial de Desarrollo Urbano Centro – Alameda, permite la aplicación del Sistema de Transferencia de Potencialidades de Desarrollo Urbano, para elevar el número de niveles pero además, invertirlo en calidad arquitectónica de los inmuebles a realizar, en la perspectiva a retomar la noción de patrimonio como un proceso continuo, que incluye el tiempo presente, incrementando valores patrimoniales de la zona con obras arquitectónicas contemporáneas de calidad.

En la Circular No. 1, del 88 en donde se indican las bases administrativas generales en la sección primera se procedió a realizar la fórmula siguiente:

$$PT = Ir - Iu$$

PT = Potencialidad de Desarrollo Transferible.

Ir = Equivalente a la intensidad de construcción reconocida, 6 veces el área del terreno.

Iu = Es la intensidad de construcción ya utilizada con las construcciones existentes En el inmueble patrimonial.

El Departamento del Distrito Federal otorga un subsidio equivalente al 100 % por concepto de:

- Impuesto Predial.
- Impuesto sobre adquisición de inmuebles.
- Contribución de mejoras.
- Derechos de expedición de licencias de construcción.
- Inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

Estos incentivos serán para inmuebles catalogados que obtengan el certificado de Restauración que será expedido por la Coordinación General de Reordenamiento Urbano y Protección Ecológica del Departamento del Distrito Federal.

14.6 LAS ZEDEC'S O ZONAS DE DESARROLLO CONTROLADO.

En los noventa las ZEDEC'S en el ámbito urbano se transformaron en instrumentos que contenían reglas que pretendían disminuir la discrecionalidad de la aplicación de las normas. Su característica más relevante era la de realizar planeación a mediano plazo, además de ordenar los usos del suelo y los desarrollos inmobiliarios de alto y mediano impacto.

Las ZEDEC fueron uno de los primeros ejercicios de planeación participativa que involucraba, por un lado a las juntas de vecinos, asociaciones de residentes, vecinos y promotores y por otro lado a las autoridades capitalinas, principalmente a las delegaciones, quienes fungían como intermediarias entre los vecinos y la Dirección General de Reordenación Urbana y Protección Ecológica (DGRUPE), organizando foros de discusión y mesas de trabajo.

La importancia de la ZEDEC radicó en la eliminación de los usos condicionales y en anular la posibilidad de realizar cambios al uso de suelo, a la intensidad, a las alturas y a las restricciones de construcciones durante 15 años. Además pretendió ayudar a consolidar la imagen urbana y preservar el 85 % de su territorio para uso habitacional.

14.7 Facilidades Administrativas y Política de Suelo Urbano

Para hacer realidad la rehabilitación de la ciudad construida y atenuar la desestructuración económica, desde el comienzo se han venido aplicando diversos esquemas financieros y facilidades administrativas que promueven la inversión y la recalificación de las delegaciones centrales.

Los artículos 292, 305 y 308 del Código Financiero, permiten reducciones de pago por derechos equivalentes al 100 y 80 %, para organismos descentralizados, fideicomisos públicos, promotores públicos, sociales y privados que desarrollen programas de vivienda de interés social y popular para acercar los asentamientos humanos a los servicios básicos, además de ampliar el acceso a la vivienda a las familias que menos tienen, con lo que se distribuyen equitativamente los beneficios de la ciudad a los sectores de menores ingresos.

Asimismo se otorgan reducciones del 100% y del 50 % en pagos por suministro de agua, manifestaciones de construcción o licencias y adquisición de inmuebles para quienes desarrollen proyectos de tipo comercial, turístico y de servicios en el Centro Histórico. Es importante señalar que el universo de reducciones fiscales otorgadas, el 75 % se refiere a la actualización de constancias de desarrollos habitacionales que se vienen construyendo desde el 2001, mientras que el 25 % restante se otorgaron nuevos proyectos.

De igual forma, se exime del pago de contribuciones hasta del 100% a los desarrolladores que invierten en la construcción y/o remodelación de inmuebles localizados en los corredores integrales de comercio y servicios de Paseo de la Reforma, Alameda-Centro Histórico y Catedral Metropolitana-Basílica de Guadalupe. El artículo 502 del Código Financiero contempla subsidios al impuesto predial, la manifestación de construcción y la adquisición de inmuebles y suelo urbano, entre otros.

15.- VALORES DE REFERENCIA PARA TERRENOS PUBLICADOS POR LA SECRETARÍA DE FINANZAS DEL D.F.

La Secretaría de Finanzas, Tesorería del D.F. emitió en enero de 2001 unas tablas donde incluye valores de referencia mínimos para efecto de revisión de avalúos, con la consigna de no establecer valores inferiores, pues es causa de revisión y si no existe una justificación adecuada con hechos, el perito valuador se hace acreedor a sanciones que van desde amonestaciones, cancelación de su registro por un período de tiempo, retiro de registro y pena pecuniaria, según sea la gravedad del caso o reincidencia.

Cuadro comparativo de valores de referencia para terrenos y corredores viales, emitidos por la Secretaría de Finanzas del D.F., de las cuatro delegaciones en el año 2001 y en el 2005, siendo éstas últimas tablas de uso actual donde se incluye terreno y construcción, así como unos factores de eficiencia del suelo con los cuales se premiaba o castigaba el suelo y la construcción misma que sirvió de guía y de límite inferior para emitir avalúos. Esto además favorece transacciones irregulares, fuera de control y documentación estadística.

¿Qué pasaba cuando un terreno se llegaba a vender por debajo de los valores de las tablas de referencia?

1. Si el Notario no se percataba de la operación bajo esas condiciones, el notario es amonestado y al perito se le cita hasta varios años después para que aclare la omisión.
2. Si el terreno se vendía por debajo del valor emitido en el avalúo, cosa muy frecuente, el notario al calcular los impuestos considera el precio de venta inferior a lo que arroja el valor comercial del avalúo, generando un 20 % de ganancia, que se incrementa al monto excedente, cabe mencionar que en una operación de compra-venta, el notario tiene la consigna para calcular impuestos, derechos, gastos y honorarios en base a lo que resulte más alto: el valor de avalúo, el valor catastral o el valor pactado entre el comprador y el vendedor.

A que se refieren con factores de eficiencia del terreno:

Son factores de premio y castigo tales como:

- Factor de zona (FZo): Es el factor que afecta el valor de un predio según su ubicación dentro de un área de valor específica.
- Factor de Ubicación (FUb): Es el factor que afecta el valor unitario medio correspondiente al área de valor o corredor de valor en su aplicación a un predio, en función de la posición del mismo en la manzana en que se ubica.
- Factor de Frente (FFr): Es el factor que afecta el valor unitario del área o corredor de valor al aplicarse a predios con menor frente, del que autorizan los reglamentos correspondientes.
- Factor de Forma (FFo): Es el factor que afecta el valor unitario del área o corredor de valor en su aplicación a un predio de forma irregular, es decir que no es de forma rectangular.
- Factor de Superficie (FSu): Es el factor que afecta el valor unitario del área o corredor al aplicarse a un predio mayor de dos veces la superficie del lote moda. El lote moda es el lote cuyo tamaño se repite más en el área o corredor de valor.
- Factor resultante (FRE): es el factor que se obtiene de multiplicar los cinco factores señalados.

Se hace mención a éste procedimiento ya que el valor del suelo se ve influenciado por el valor que arroja un avalúo ya sea simplemente por conocer el valor comercial en la zona donde se ubique o por su aplicación en un traslado de dominio mediante escrituración y que al fin de cuentas las ofertas de mercado sirven de retroalimentación para justificar el cierre de operaciones de compra venta.

Se hace referencia de todo esto, con el fin de tener un parámetro adicional de valores que emitía la Tesorería en su momento y que se hace una comparación de valor contra la investigación de mercado realizada.

Para poder entender estos valores de referencia hay que mencionar que la Tesorería identifica a los inmuebles mediante una cuenta catastral donde los tres primeros dígitos corresponden a una región; los tres siguientes dígitos corresponden a una manzana y los otros tres dígitos corresponden al número de lote dentro de la manzana.

La Tesorería, generaliza el valor por regiones dentro de las cuales les aplica un valor a "x" número de manzanas, por lo que se mencionarán variaciones en cada delegación y como cada delegación esta conformada por varias regiones sólo se mencionarán los valores generales, haciendo más hincapié en los corredores de valor los cuales adquieren un valor superior en comparación con una calle que con una avenida o corredor vial de más importancia, al igual que las tablas de uso del suelo de los Planes Parciales de Desarrollo Urbano que también se ven beneficiados los corredores de valor con un uso de suelo diferente.

En el capítulo IV de los Procedimientos y Lineamientos Técnicos para la Revisión de Avalúos, dice en su Artículo 23:

I.- Valores Unitarios de Suelo: Corresponde al valor expresado en pesos por metro cuadrado, organizados en una tabla por área y corredor de valor.

II.- Área de Valor.- Grupo de manzanas con características similares en infraestructura, equipamiento urbano, tipo de inmuebles y dinámica inmobiliaria.

III.- Corredor de Valor. Conjunto de inmuebles que por las características de uso al que se destinan, principalmente no habitacional (tales como: comercial, industrial, servicios, oficinas, entre otros, y/o mixtos – incluyendo el habitacional-), y cuyo frente o frentes colindan con una vialidad pública del Distrito Federal, independientemente de su acceso o entrada principal, se ha convertido en un corredor de valor con mayor actividad económica y mayor valor comercial del suelo respecto del predominante en la zona. Tal valor de referencia es aplicable como punto de partida para revisar los valores de los terrenos que poseen los inmuebles antes señalados.

IV.- Factores de eficiencia del suelo. Son los méritos y deméritos que se pueden aplicar a la revisión del valor de un terreno según sus características una vez determinado el valor unitario de referencia que le corresponde.

La Delegación Cuauhtémoc tiene 28 áreas de valor y 19 regiones catastrales, de las cuales algunas manzanas corresponden a colonias de mayor o menor valor por lo que estas 19 regiones aparecen en diferentes áreas de valor con valores de referencia del suelo diferentes.

15.1 TABLA DE VALORES DE REFERENCIA POR DELEGACIÓN, PERIODO 2001 y 2005 \$/M2

CUAUHTÉMOC		G. A. MADERO		AZCAPOTZALCO		TLAHUAC	
2001-01	2005	2001-01	2005	2001-01	2005	2001-01	2005
1,360.00	2,432.06	296.00	47.36	860.00	1,559.61	19.00	83.60
1,577.00	2,513.60	25.00	533.33	1,000.00	1,751.82	33.00	86.64
1,665.00	2,696.64	326.00	660.48	1,079.00	1,756.01	35.00	110.96
1,735.00	2,816.75	360.00	533.33	1,183.00	1,841.27	42.00	360.24
1,868.00	2,866.66	414.00	660.48	1,192.00	1,875.23	45.00	450.00
1,933.00	2,905.23	436.00	700.00	1,360.00	1,950.48	174.00	468.16
2,069.00	3,039.54	441.00	714.24	1,450.00	1,991.76	175.00	741.76
2,604.00	3,214.85	470.00	757.76	1,659.00	2,071.74	296.00	718.00
2,659.00	3,238.78	505.00	760.47	1,669.00	2,073.16	343.00	760.00

2,819.00	3,494.93	558.00	801.28		2,084.64	350.00	767.60
2,849.00	3,566.37	605.00	819.20		2,093.67	372.00	782.80
2,884.00	3,653.14	667.00	955.07		2,094.96	400.00	805.20
3,106.00	3,934.85	704.00	958.73		2,100.12	429.00	807.12
3,399.00	3,980.99	782.00	971.52		2,159.46	459.00	817.76
3,840.00	4,168.57	808.00	1,000.96		2,190.52	505.00	842.08
4,280.00	4,202.47	843.00	1,012.80		2,214.78	518.00	863.36
	4,274.79	860.00	1,036.10		2,238.15	524.00	892.24
	4,356.60	896.00	1,063.10		2,251.40		908.96
	4,496.43	900.00	1,077.43		2,272.98		936.40
	4,694.23	1,000.00	1,224.65		2,285.98		1,030.20
	4,732.44	1,079.00	1,238.90		2,329.74		1,106.56
	5,068.05	1,117.00	1,267.20		2,341.63		1,123.28
	6,574.34	1,168.00	1,288.96		2,484.97		1,141.52
	6,695.99	1,201.00	1,306.46		2,590.32		1,149.12
	7,609.42	1,357.00	1,309.44		2,675.46		1,182.56
	9,626.47	1,360.00	1,417.72		2,746.41		1,222.08
		1,450.00	1,431.04		3,011.70		1,249.44
		1,577.00	1,434.29		3,277.89		1,288.10
		1,665.00	1,533.56		3,333.36		1,298.08
		1,789.00	1,579.96				1,302.64
		2,366.00	1,584.61				1,355.84
			1,605.12				1,393.84
			1,619.40				1,444.00
			1,629.01				
			1,694.72				
			1,733.12				
			1,735.68				
			1,781.83				
			1,789.44				
			1,790.74				
			1,806.08				
			1,843.20				
			1,862.40				
			1,875.20				
			1,889.43				
			1,933.70				
			1,975.04				
			1,982.43				
			1,998.08				
			2,056.96				
			2,076.16				
			2,204.16				
			2,120.96				
			2,144.00				
			2,155.52				
			2,258.57				
			2,286.08				
			2,339.34				
			2,349.55				
			2,393.60				
			2,416.90				
			2,502.00				
			2,545.92				
			2,585.43				
			2,606.08				
			2,808.32				
			2,837.76				
			2,901.76				
			2,918.40				
			2,959.36				
			3,026.13				
			3,182.08				
			3,316.48				
			3,837.44				
			3,979.52				

			4,060.16				
			5,443.26				

CORREDORES DE VALOR							
CUAUHTÉMOC		G. A. MADERO		AZCAPOTZALCO		TLAHUAC	
1,768.00	3,505.63	1,561.00	2,421.12	1,403.00	3,315.43		
2,050.00	3,661.78	2,326.00	2,971.90	1,550.00	4,261.26		
2,165.00	4,179.31	3,120.00	4,136.70	2,157.00	4,333.37		
2,256.00	4,210.41		4,988.67		4,725.79		
2,428.00	4,439.37		5,173.38				
2,690.00	4,448.09		5,278.21				
2,744.00	4,543.41						
3,457.00	4,636.28						
3,665.00	4,749.08						
3,704.00	5,175.29						
3,749.00	5,419.14						
4,038.00	5,463.21						
4,419.00	5,557.23						
4,992.00	5,845.36						
5,564.00	5,845.36						
	6,102.50						
	6,152.17						
	6,588.47						
	8,546.64						
	8,704.79						
	9,892.25						
	12,514.41						

Mediante estos valores pretendo demostrar que parte del incremento en los valores del suelo fueron provocados por la autoridad y en parte por la especulación inmobiliaria.

Haré un ejemplo de un inmueble sobre el Paseo de la Reforma No. 27, Col. Tabacalera, un frente y sobre la Av. Fray Servando Teresa de Mier No. 260 esq. Callejón de san Miguel, Col. Centro con valores de referencia íntegros, a principios y al final del Bando Dos.

Aquí se puede apreciar que en un período de cinco años como se ha ido incrementando el valor de referencia del suelo, así como los incrementos de valor son el resultado de la incorporación de nuevas colonias o la influencia en los usos de suelo los cuales físicamente son cambiantes, cabe señalar que los usos de suelo son fijos y están publicados en los Planes Parciales de Desarrollo Urbano por Delegación, pero que pasa cuando una vialidad se vuelve comercial o altamente comercial, la autoridad toma cartas en el asunto y eso es motivo para que pague más, siendo motivo suficiente para aplicar un aumento de valor por mayor comercialización en la zona. Las delegaciones: Cuauhtémoc, Azcapotzalco y Tlahuac, es posible que no tengan incremento de colonias, sin embargo con nueva la comercialización de algunas colonias se ha provocado un incremento base en el valor de suelo.

15.1.1 Cuadro comparativo con ejemplos en la aplicación de los valores de referencia emitidos por la Secretaría de Finanzas en el 2001 y 2005. Calculando el porcentaje de incremento entre ambos períodos, así como con los valores de mercado obtenidos de las ofertas investigadas calculando también su porcentaje de incremento.

UBICACION	USO DE SUELO	V.R. 2001 Corredor \$/m2	V.R. 2005 Corredor \$/m2	Sup/m2	% DE INCREMENTO	VALOR DE MERCADO 2001 \$/m2	VALOR DE MERCADO 2006 \$/m2	% DE INCREMENTO
P. Reforma	HM	4,419.00	9,892.25	3,470.00	55.33	18,303.62	27,250.00	32.83

27	25/40							
F. S. T. Mier 260	HO 10/40	4,038.00	5,175.29	801.00	21.98	3,745.32	11,860.17	31.58
Guerrero esq. Sol	HO 5/30	3,457.00	5,419.14	640.00	36.21	5,468.75	5,654.00	3.28
Col. Industrial	H 3/20	1,789.00	3,182.08		43.78	2,916.67	5,000.00	41.67

Los comparativos anteriores corresponden a un inmueble del corredor más importante de la Delegación Cuauhtémoc, en donde el incremento porcentual en cinco años resulta más alto por restricción gubernamental que por incremento comercial. De igual manera sucede en un corredor de menor calidad como lo es la Av. Fray Servando Teresa de Mier, atrás del Metro Pino Suárez, y cerca de la Merced, donde un inmueble en esquina pero en zona de calidad inferior el incremento emitido por la Tesorería resulta menor que el que se genera por valor comercial.

Si observamos en la colonia Guerrero y en la colonia Industrial, sucede lo mismo es mayor el incremento por la Tesorería que el incremento comercial.

De esta muestra se aplicó con las ofertas que mostraban seguimiento a través del periodo y de otras sólo se consideró la colonia, obteniendo resultados acordes con la realidad.

Ahora analizare que pasa en los mismos inmuebles o colonias pero aplicando los valores que se publican en el Código Financiero del 2006 para el pago del Impuesto Predial, considerando exclusivamente los bienes como terrenos.

15.1.2 Tabla comparativa de los valores de referencia y los valores que se publican anualmente en el Código Financiero del D.F. en este caso del 2006.

UBICACION	Clave de Corredor	V.R. 2001 Corredor \$/m2	V.R. 2005 Corredor \$/m2	% DE INCREMENTO	Código Financiero 2006 \$/m2
P. Reforma 27	C-06-M	4,419.00	9,892.25	55.33	4,823.80
F. S. T. Mier 260	C-06-D	4,038.00	5,175.29	21.98	3,197.12
Guerrero esq. Sol	C-06-F'	3,457.00	5,419.14	36.21	2,721.90
Col. Industrial	A070793	1,789.00	3,182.08	43.78	1,742.51

Este análisis demuestra que en éste periodo de 2006, el valor catastral no influyó en el valor del suelo, solamente como se señaló anteriormente, las tablas de Valores de Referencia que emitió la Tesorería del D.F., si influyeron en el incremento de valor en un porcentaje mayor al que se generó comercialmente.

Cabe mencionar que estos Valores de Referencia son los que se emplean para efectos de avalúo principalmente para Traslado de Dominio; por lo que más adelante veremos el comportamiento del suelo comercial en dos delegaciones que serán el comparativo de una delegación de la Ciudad Central y tres delegaciones fuera decreto del Bando 2.

16.- RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE VALORES DE TIERRA EN LAS DELEGACIONES SELECCIONADAS DE 1998 A 2006

De la investigación de mercado realizada en grupo se hace el análisis de cuatro delegaciones, la Delegación Cuauhtémoc como parte del Bando, dos que no fueron afectadas ubicadas en el segundo contorno (Delegación Azcapotzalco y Delegación Gustavo a. Madero) y una afectada contrastante (Delegación Tláhuac) ubicada en el tercer contorno urbano y distante de la Ciudad Central y ver los efectos causados al valor del suelo durante el Bando 2.

Delegación seleccionada	Periodo años	No. de ofertas de Terrenos	%
Azcapotzalco	1998-2006	57	10.34
Cuauhtémoc	1998-2006	369	66.98
Gustavo A. Madero.	1998-2006	83	15.06
Tláhuac	1998-2006	42	07.62
Total de ofertas		551	100.00

De esta muestra obtuvimos los valores promedio que se muestran en la siguiente tabla:

16.1 El Aumento en el precio del suelo urbano.

El suelo constituye el elemento central para la producción de vivienda. A partir de la aplicación del bando 2, el precio del suelo se vio incrementado de una manera significativa principalmente en los llamados corredores urbanos que son los ejes viales y avenidas, y donde se permiten construcciones más altas.

La distribución de la vivienda según tipo, tiene que ver con la forma en que se adquirió y especuló con el suelo de la ciudad y se tradujo en la ubicación privilegiada de algunos sectores. Cuando se anunció el Bando 2, los promotores privados empezaron a comprar el suelo que era más atractivo desde el punto de vista comercial, mientras que el Gobierno de la Ciudad, a través del INVI, se quedó con el suelo que para los promotores no era rentable para edificar vivienda de interés social.

Esta competencia de obtener suelo en las Zonas Centrales del Distrito Federal tuvo como efecto directo su encarecimiento, de ahí la dificultad que enfrentaron los promotores privados para llevar a cabo proyectos de vivienda de interés social. Esto también explica el porqué en las mejores zonas de la Ciudad Central se terminó construyendo preferentemente vivienda media, mientras que la tipo social tuvo que replegarse a colonias que no contaban con todas las ventajas de la centralidad y el acceso al equipamiento y servicios (exceptuando obviamente las del INVI).

La forma de resolver el acceso al suelo para el caso de los desarrolladores privados fue diferente, ellos han tenido que conformar reservas a través del reciclamiento de terrenos, es decir comprando viejas casonas, que obtienen a precios bajos y que demuelen para levantar edificios, haciendo con ello un uso intensivo de ese suelo e impactando los antiguos barrios de la ciudad.

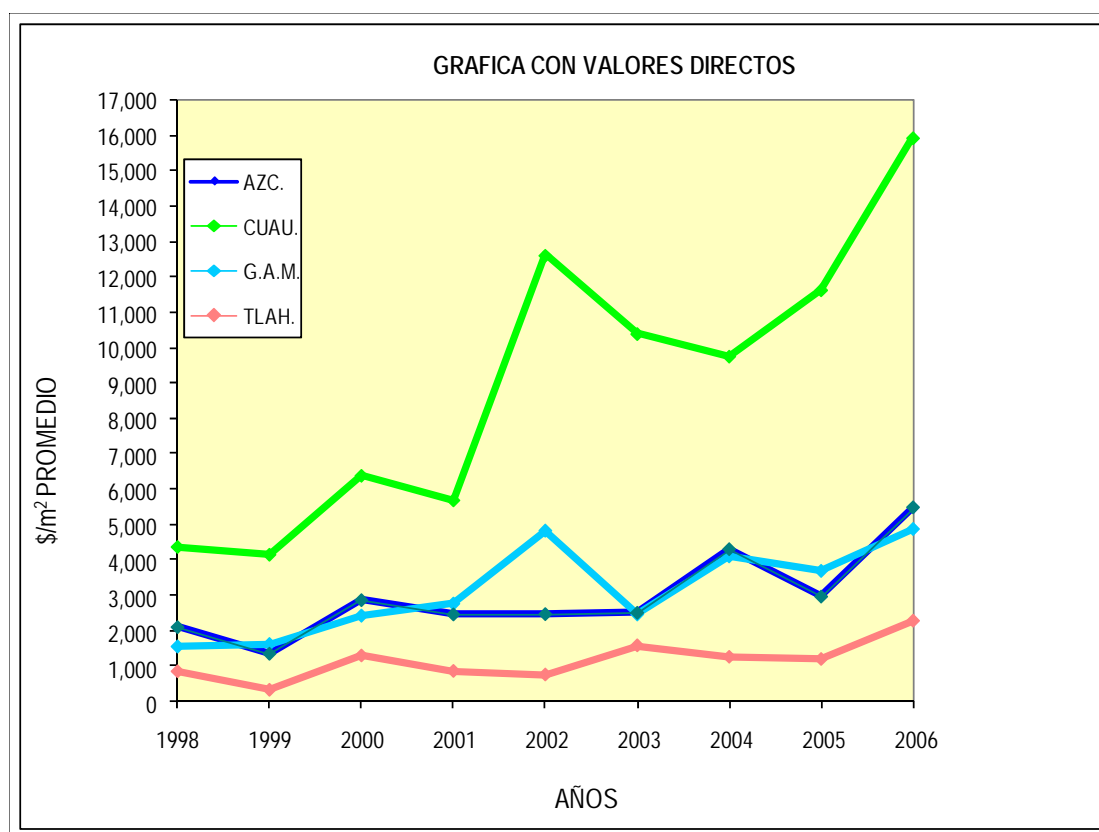
En efecto el negocio del suelo sobre la construcción de vivienda fue una mayor segregación social ya que las zonas mejor servidas de la ciudad pueden ser habitadas

por población que pertenece a sectores medios y altos que son los que tienen la capacidad de pagar el alto costo del suelo. Por su parte los grupos de menores recursos, que no han sido beneficiados por el INVI, continúan recurriendo a procesos de invasión de predios de reserva natural o de alto riesgo, o bien a vivir en algún municipio periférico en donde existe la oferta de vivienda barata, generando el crecimiento desmedido de la mancha urbana sobre el Estado de México.

16.2, Tabla de valores por metro cuadrado de ofertas de terrenos **promedio nominales** en las cuatro delegaciones analizadas.

AÑO	Azcapotzalco	Cuauhtémoc	G. A. Madero	Tlahuac
1998	2,084.90	4,356.03	1,574.17	850.00
1999	1,333.52	4,136.43	1,639.94	324.86
2000	2,850.00	6,374.94	2,435.59	1,300.00
2001	2,444.71	5,678.25	2,769.91	861.66
2002	2,452.81	12,614.65	4,812.84	759.38
2003	2,491.50	10,391.82	2,470.34	1,588.60
2004	4,292.02	9,754.39	4,094.15	1,262.86
2005	2,949.98	11,636.44	3,686.63	1,200.00
2006	5,475.37	15,947.28	4,858.47	2,288.79

Gráfica del comportamiento de los valores por metro cuadrado de ofertas de terrenos **promedio nominales** en las cuatro delegaciones analizadas.



- De acuerdo a la tabla y gráfica de valores nominales promedio de ofertas de terrenos para la Delegación Azcapotzalco el valor nominal promedio de oferta de terrenos en el año 1998 fue de \$ 2,084.90/m² a \$ 5,475.37/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **162.62%**, y el incremento promedio anual del periodo es del **18.07%**.
- Para la Delegación Cuauhtémoc el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 4,356.03/m² a \$ 15,947.28/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **266.10%**, y el incremento promedio anual del periodo es del **29.57%**.
- Para la Delegación Gustavo A. Madero el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 1,574.17/m² a \$ 4,858.47/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **208.64%**, y el incremento promedio anual del periodo es del **23.18%**.
- Para la Delegación Tlahuac, el valor nominal promedio en el año 1998 fue de \$ 850.00/m² a \$ 2,228.79/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **162.27%**, y el incremento promedio anual del periodo es del **18.02 %**.

17.- Tabla de valores promedio por metro cuadrado de ofertas de terrenos actualizados a 2006 con el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

VALORES ACTUALIZADOS CON EL INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

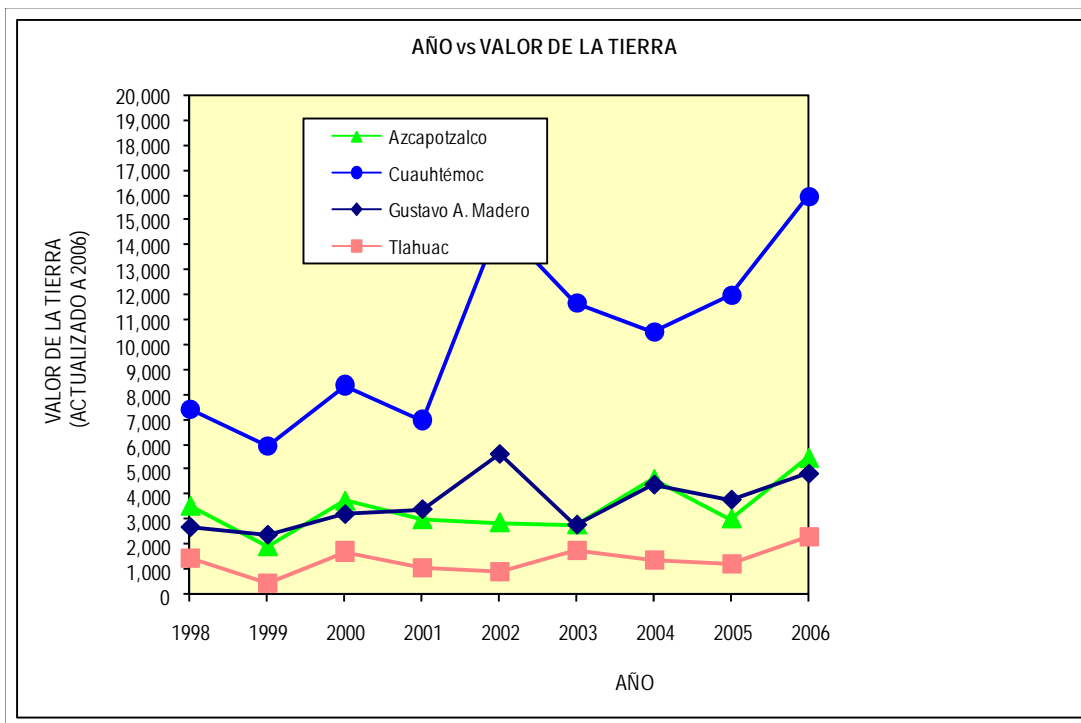
DELEGACIÓN	Azcapotzalco	Cuauhtémoc	G.A.Madero	Tlahuac
1998	2,084.90	4,356.03	1,574.17	850.00
FACTOR ACTUALIZACIÓN	1.70134	1.70134	1.70134	1.70134
1999	1,333.52	4,136.43	1,639.94	324.86
FACTOR ACTUALIZACIÓN	1.44175	1.44175	1.44175	1.44175
2000	2,850.00	6,374.94	2,435.59	1,300.00
FACTOR ACTUALIZACIÓN	1.31686	1.31686	1.31686	1.31686
2001	2,444.71	5,678.25	2,769.91	861.66
FACTOR ACTUALIZACIÓN	1.23127	1.23127	1.23127	1.23127
2002	2,452.81	12,614.65	4,812.84	759.38
FACTOR ACTUALIZACIÓN	1.17626	1.17626	1.17626	1.17626
2003	2,491.50	10,391.82	2,470.34	1,588.60
FACTOR ACTUALIZACIÓN	1.12349	1.12349	1.12349	1.12349
2004	4,292.02	9,754.39	4,094.15	1,262.86
FACTOR ACTUALIZACIÓN	1.07733	1.07733	1.07733	1.07733
2005	2,949.98	11,636.44	3,686.63	1,200.00
FACTOR ACTUALIZACIÓN	1.02996	1.02996	1.02996	1.02996
2006	5,475.37	15,947.28	4,858.47	2,288.79
FACTOR ACTUALIZACIÓN	1.00000	1.00000	1.00000	1.00000

El factor de actualización se calcula a partir del INPC del mes de mayo de cada año, de acuerdo a datos publicados en el portal de internet del Banco de México

DELEGACIÓN

ANO	Azcapotzalco	Cuauhtémoc	Gustavo A. Madero	Tlahuac
1998	3,547.13	7,411.09	2,678.20	1,446.14
1999	1,922.60	5,963.68	2,364.38	468.37
2000	3,753.06	8,394.92	3,207.34	1,711.92
2001	3,010.09	6,991.44	3,410.50	1,060.94
2002	2,885.14	14,838.07	5,661.13	893.22
2003	2,799.19	11,675.15	2,775.42	1,784.78
2004	4,623.91	10,508.68	4,410.75	1,360.51
2005	3,038.36	11,985.06	3,797.08	1,235.95
2006	5,475.37	15,947.28	4,858.47	2,288.79

Gráfica del comportamiento de los valores promedio por metro cuadrado de ofertas de terrenos **nominales actualizados** con el Índice Nacional de Precios al Consumidor al año de 2006



Los valores de ofertas de terrenos **actualizados** a 2006 con el Índice Nacional de Precios al Consumidor son de gran importancia, para conocer el comportamiento a través del tiempo por el efecto de la inflación. De acuerdo a la tabla y gráfica de valores actualizados con el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

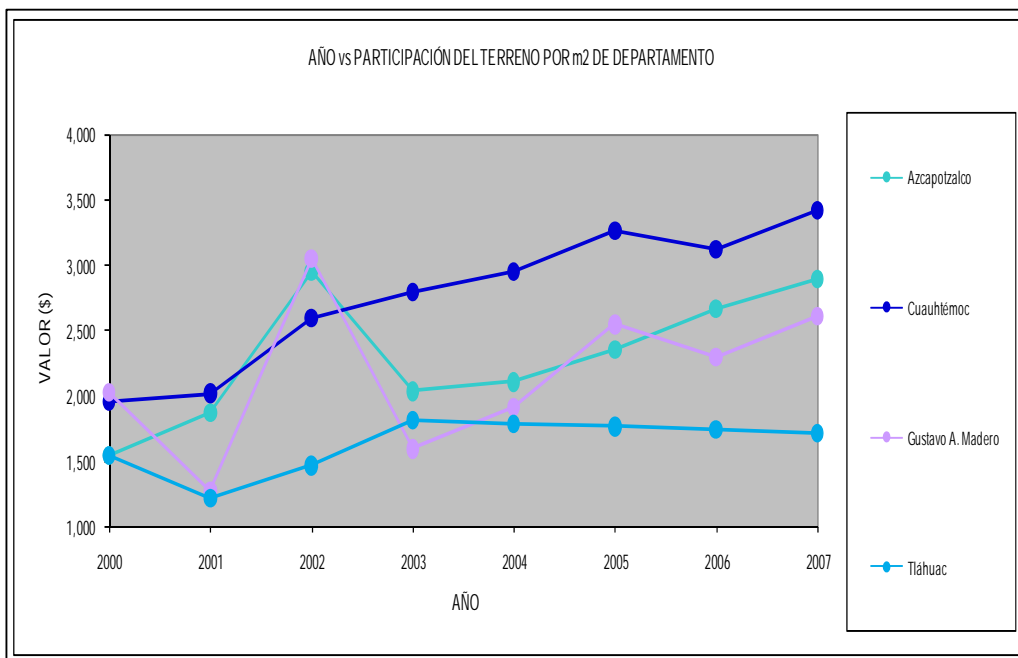
- para la Delegación Azcapotzalco el valor actualizado de la tierra en el año 1998 fue de \$ 3,547.13/m² a \$ 5,475.37/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **54.36%**, y el incremento anual del periodo es del **6.04%**.
- Para la Delegación Cuauhtémoc el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 7,411.09/m² a \$ 15,947.28/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **115.18%**, y el incremento anual del periodo es del **12.80%**.
- Para la Delegación Gustavo A. Madero el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 2,678.20/m² a \$ 4,174.68/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **55.88%**, y el incremento anual del periodo es del **6.21 %**.
- Para la delegación Tlahuac, el valor actualizado en el año 1998 fue de \$ 1,446.14/m² a \$ 2,228.79/m² en el año 2006, lo que representa un incremento del **54.12%**, y el incremento promedio anual del periodo es del **6.01%**.

Tabla de valores promedio de terrenos residuales a partir del producto inmobiliario para las cuatro delegaciones, por metro cuadrado de departamento para las cuatro delegaciones.

DELEGACIÓN	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Azcapotzalco	1,546	1,869	2,948	2,035	2,107	2,350	2,668	2,895
Cuauhtémoc	1,954	2,014	2,598	2,795	2,951	3,267	3,126	3,421
Gustavo A. Madero	2,030	1,280	3,045	1,598	1,911	2,544	2,296	2,606
Tlahuac	1,540	1,219	1,467	1,812	1,788*	1,763*	1,739*	1,714

* Los valores en rojo corresponden a valores interpolados linealmente dentro de la serie para darle continuidad

Gráfica del comportamiento de los valores promedio de terrenos residuales a partir del producto inmobiliario para las cuatro delegaciones, por metro cuadrado de departamento para las cuatro delegaciones.



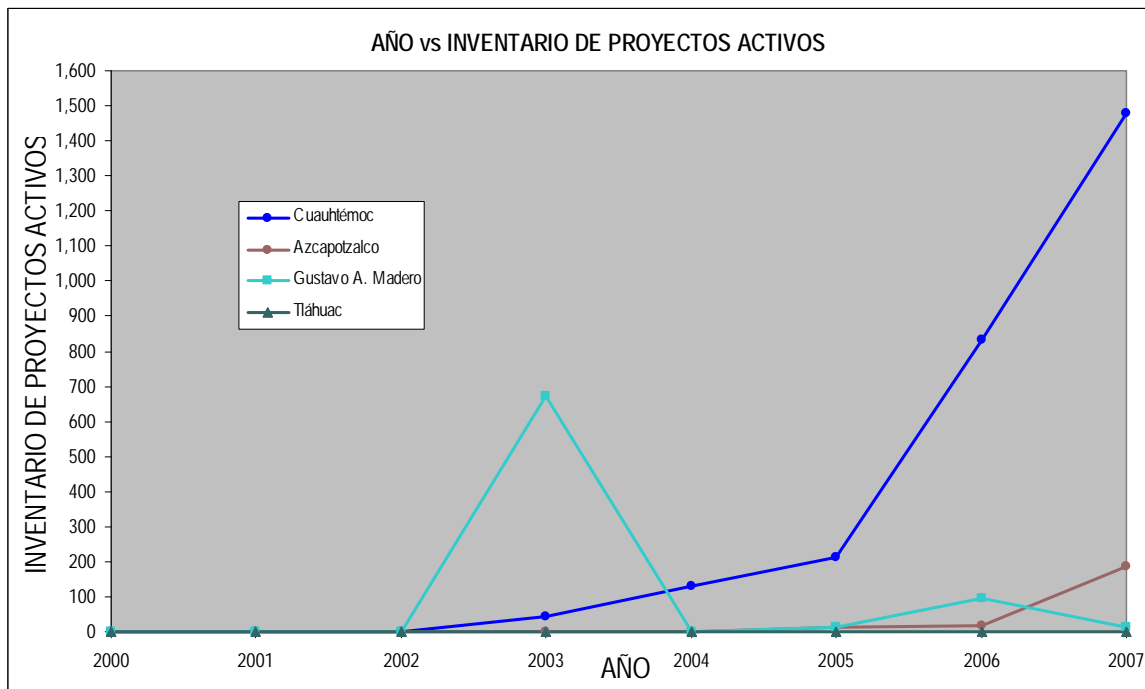
En valores de terreno por metro cuadrado resultado del residual la Delegación Cuauhtémoc es la que cuenta con los mayores valores con \$ 1,467.00/m², le siguen la Delegación Azcapotzalco con \$1,349.00/m², la Delegación Gustavo A. Madero con \$ 576.00/m² y la Delegación Tláhuac con \$174.00/m²

18.-Tabla de inventario de proyectos activos para las cuatro delegaciones, de acuerdo con información de Softec.

INVENTARIO DE PROYECTOS ACTIVOS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cuauhtémoc	0	0	1	44	132	214	834	1,480
Azcapotzalco	0	0	0	0	0	12	17	185
Gustavo A. Madero	0	0	0	670	1	11	95	13
Tláhuac	0	0	0	0	0	0	0	0

Totales:		%
Cuauhtémoc	2,705	72.93
Azcapotzalco	214	05.77
Gustavo A. Madero	790	21.30
Tláhuac	0	
TOTAL:	3.709	100.00



En lo que se refiere al inventario de proyectos activos durante el periodo 2000-2007, es importante tomarlo en cuenta porque se estima que por cada proyecto activo va involucrado un terreno urbano con uso habitacional, como se puede observar en la tabla y en la gráfica el comportamiento en las delegaciones fue el siguiente:

- En la Delegación Cuauhtémoc.

Se registra un inventario de 2,705 proyectos activos entre los años 2000-2007.

Para el lapso de 2002-2007 se registraron 2,705 proyectos activos, con una participación del **72.93%** del total de proyecto activos señalados.

- En la Delegación Azcapotzalco

Se registra un inventario de 214 proyectos activos entre los años 2000-2007.

Para el lapso de 2002-2007 se registraron 214 proyectos activos, con una participación del **5.77%**, del total de proyecto activos señalados..

- En la Delegación Gustavo A. Madero.

Se registra un inventario de 190 proyectos activos entre los años 2000-2007.

Para el lapso de 2002-2007 se registraron 790 proyectos activos, con una participación del **21.30%** del total de proyecto activos señalados.

- En la Delegación Tláhuac, no hay proyectos activos en el período de 2002 a 2007.

19.- CONCLUSIONES

Falta quizá más tiempo para medir en forma más directa el impacto que trajo consigo el Bando 2. No obstante, su instrumentación ha originado una diversidad de percepciones en los diferentes actores involucrados (desde el sector público, los desarrolladores y promotores privados, los corredores inmobiliarios, hasta la población residente tradicional de las delegaciones centrales, la población que llegó a ellas y la que tuvo que migrar hacia el Estado de México para acceder a una vivienda), por lo que, en consecuencia, los impactos también fueron diferentes:

Para las autoridades encargadas de la instrumentación del Bando, éste cumplió con los objetivos de frenar el desarrollo inmobiliario en delegaciones que estaban creciendo de manera desordenada, y que afectaban las zonas de protección; también facilitó el acceso a una vivienda del INCVI, a una parte de la población necesitada del Distrito Federal.

Para los residentes tradicionales de las colonias que formaron parte del Bando 2, el aumento en el precio del suelo los impactó de manera particular ya que al no contar con recursos para enfrentar la presión inmobiliaria sobre sus propiedades y el aumento del costo del predial se vieron orillados a vender sus inmuebles a los corredores de bienes raíces o a los desarrolladores privados, para liberar los terrenos y permitir la construcción de edificios de departamentos, a pesar de que uno de los objetivos del Bando 2 fue fomentar el arraigo de la población residente en las delegaciones centrales.

Los también residentes tradicionales que continúan en sus colonias, la llegada de nuevos pobladores generó problemas en la dotación de agua y energía eléctrica, se saturaron las vialidades ante la mayor presencia de automóviles, los lugares de estacionamiento escasearon y no sólo se modificó el paisaje, sino su funcionamiento cotidiano, ya que de ser zonas tranquilas se convirtieron en zonas conflictivas.

De todos los actores urbanos, los que sin duda resultaron más perjudicados con la aplicación del Bando 2 fue la población de menores recursos que quedó fuera de una opción habitacional. Es por ello que en los últimos años se ha dado un crecimiento expansivo de la periferia metropolitana y una mancha urbana altamente segregada.

En el análisis realizado de las cuatro delegaciones Azcapotzalco, Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero y Tláhuac, la muestra de mercado estuvo compuesta por 551 ofertas.

Se observó que la Delegación Cuauhtémoc es la que reporta mayor número de ofertas y el mayor incremento en el valor del suelo, debido a que se cuenta con un corredor comercial donde su uso de suelo y su intensidad de construcción permitida, facilita la realización de proyectos inmobiliarios de usos múltiples, También es una delegación que presenta terrenos de grandes dimensiones en sus corredores viales propios para centro comercial, oficinas, recreación y vivienda, aunado a su ubicación y a sus áreas de actuación con ubicación de oficinas de gobierno, bancos, hoteles, embajadas, sitios de popularidad histórica, creando deseabilidad para los grandes inversionistas y donde el propietario con visión futurista busca tener el mayor valor por su terreno, creando una plusvalía y especulación en el valor.

Si no se consideran los corredores en las ofertas de la muestra, las demás ofertas se mantienen con un incremento de valor moderado ya que para el presente estudio el corredor Reforma en el tramo de la Av. Rosales al Circuito Interior presenta un incremento del 43 % en un lapso de nueve años.

En el resto de la Delegación Cuauhtémoc, se observaron zonas en las que el Bando Dos si cumplió su objetivo de sobrepoblamiento, como en las colonias, Algarín, Tránsito, Obrera, Doctores, Buenos Aires, Morelos, Masa, Peralvillo, San Simón Tolnáhuac, Guerrero y Santa María la Ribera, entre otras de los límites de la delegación donde si se aprecia la saturación de vivienda, solo que dado el valor del suelo el estrato de servicio al que se enfocó fue a la

vivienda de interés medio y en colonias como Juárez, Cuauhtémoc, Condesa, Hipódromo Condesa y Roma, la vivienda fue residencial.

El Centro Histórico se ha mantenido estático, pocos terrenos se ofrecieron en venta en ese período, ya que en sus 9.1 Km² de superficie y en específico el perímetro "A", está ocupado por edificios administrativos, comerciales y habitacionales, siendo desplazada la vivienda por el comercio informal, baste señalar que la vivienda construida después de los sismos de 1985 por Renovación Habitacional o por sociedades altruistas, al día de hoy a algunas les han cambiado su uso de suelo, de habitacional a bodegas o locales (Morelos, Lagunilla, Tepito) ya que la zona es predominantemente comercial, desplazando a la periferia a la ciudad, que ofrece vivienda de interés social.

Cabe mencionar que el Centro Histórico al tener pocos terrenos disponibles en venta, la vivienda se desarrollo a partir de la renovación y reutilización de vivienda existente, utilizando en ese entonces dos programas en apoyo al embellecimiento urbano como lo fue el programa ¡Échame una Manita! o la venta de Transferencia de Potencialidad, que crea fondos para restaurar un inmueble y este a su vez recibe estos ingresos mediante un fideicomiso que administra el dinero recabado de la venta de la transferencia.

No obstante la Delegación Cuauhtémoc, fue una de las delegaciones más dañadas por los sismos de 1985, considerando que tiene zonas de riesgo, por el tipo de suelo que posee y aunado a la saturación de vivienda, puede ser un detonante de riesgo en posibles eventualidades sísmicas, sin embargo el beneficio del Bando Dos fue hacia los propietarios de terrenos ubicados fuera del perímetro A y B del Centro Histórico, ya que no existía antes del Bando Dos una marcada deseabilidad por adquirir un terreno, pero ante la negación de licencias fuera de estas delegaciones de la Ciudad Central, convirtiéndose ésta en una mina de oro. Con posibilidades de construir vivienda plurifamiliar, siendo los propietarios de terrenos los que resultaron beneficiados y desarrolladores, quienes compraron para construir y otros para especular esperando un mejor precio una vez que se agoten los terrenos.

En la Delegación Gustavo A. Madero y la Delegación Azcapotzalco, son dos delegaciones que quedaron fuera del Bando Dos, realmente no hubo cambios representativos, el incremento de valor resulta ser homogéneo ya que en el análisis de valores de referencia, el incremento en el valor comercial resultó casi paralelo al comercial, pues los usos de suelo suelen ser muy parecidos, no obstante que en ambos casos cuentan con zonas industriales, hospitalarias, habitacionales, comerciales y de servicios, presentándose pocas ofertas de mercado habitacional en algunos años.

En la Delegación Tlahuac el incremento en el valor del suelo fué mínimo porque si tomamos en consideración que solamente cuenta con el 33 % de su territorio de terreno urbano y un 67 % de suelo de conservación no apto para vivienda por ser zonas de sembradíos, inundables o de chinampas y que por su lejanía con la Ciudad Central el desarrollo fue mínimo así como el incremento del valor del suelo 30 % en un término de 6 años, casi a la par de la inflación anual, detectando en algunos años pocas ofertas de mercado, sin que esto delimitara la finalidad de éste trabajo (ver plano Delegación Tlahuac).

El valor del suelo también estuvo influenciado por la ubicación y sobre todo en las zonas de menor calidad o de nivel socioeconómico bajo. Ya sea como terrenos baldíos o por reciclamiento de inmuebles, donde influyó el factor seguridad que hoy en día tanto el consumidor como el desarrollador busca dar en sus edificaciones, debido a que las zonas populares o de barriada son menos atractivas que en una zona que en parte ofrece mayor seguridad.

La intensidad de construcción también fue detonante para que se vendieran primeramente terrenos en donde su CUS (Coeficiente de Utilización del Suelo) resultara más alto y de

menor valor, Siendo la delegación Cuauhtémoc la que presenta mejores opciones por sus corredores de valor y el Paseo de la Reforma que es la zona comercial con mayor intensidad de construcción, aunado a que puede tener incrementos por compra de transferencia de potencialidad y que da como resultado la vialidad con los valores más altos de la ciudad.

El las delegaciones Azcapotzalco y Gustavo A. Madero, la intensidad de construcción estará influenciado básicamente por el uso de suelo de zona o de corredor urbano donde se ubicará el terreno ya que por estar cercanas a zonas industriales se localizarían terrenos donde se pueda realizar el reciclamiento de grandes predios para la construcción de vivienda de interés social y en el mejor de los casos desarrollar centros comerciales.

En resumen la Ciudad Central cumplió su objetivo al saturar de edificios esta zona de la ciudad, siendo notorio el cambio de imagen realizado por las diferentes empresas constructoras embelleciendo la ciudad con nuevos edificios, aplicando diferentes materiales, sistemas constructivos y formas, implementando equipos de seguridad y vigilancia, pero no cumpliendo su objetivo de fortalecer la vivienda para gente humilde; que en parte fue mejor, ya que el nivel socioeconómico medio ayuda a mejorar la zona y no a revitalizar los problemas actuales que se observan después de algún tiempo con la vivienda construida de interés social promovida por el programa de Renovación Habitacional hecha después de 1985 donde las zonas afectadas han transformado su imagen sobre poblando los predios o cambiándolos de uso, siendo visible el deterioro físico del inmueble y social generado por sus habitantes.

20. Recomendaciones

El tiempo ha dado la pauta del suceso del Bando Dos, al demostrar la segmentación que hizo esta imposición y que provocó un incremento de precio tanto de terrenos como de departamentos en la ciudad central, que prevaleció el reciclamiento de predios y la adquisición de baldíos siendo éstos los menos, existiendo competitividad en el precio, casi no importando su valor, pues el producto cubre la expectativa económica, dejando para el desarrollador buena utilidad, tal como se apreció en la saturación de desarrollos en ese periodo en la Ciudad Central

Se hace una observación para que los gobernantes en turno que pretendan hacer o decretar un Bando como el que se vivió, que antes de diseminar problemas masivos, primero formen un grupo interdisciplinario que asesore y haga proyecciones futuras de áreas y zonas de interacción y puedan planear los cambios y zonas de crecimiento de la ciudad.

Que se promueva el uso de las fuentes públicas como el Registro Público de la Propiedad en donde se permita al investigador acceder a la información del valor conclusivo de propiedades a fin tratar de quitar esa opacidad que hay en el mercado de terrenos y, poder establecer a futuro muestras claras y contundentes sobre el comportamiento económico de suelo de la ciudad.

21. BIBLIOGRAFIA

Bolsa Inmobiliaria
AMPI, años de 1998 a 2002.

Banco de México, Paridades cambiarias.

Código Financiero del Distrito Federal 2006
Editorial ISEF, 2006.

COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS, Circular 1482. Disposiciones de Carácter General para la prestación del servicio de Avalúos. 2000.

COMITÉ TÉCNICO DE NORMALIZACION NACIONAL EN MATERIA DE INFORMACIÓN EN PRESTACIÓN DE SERVICIOS. Proyecto de normas mexicanas de valuación. México, 2001.

Delegaciones del Distrito Federal, Historia y Significado. www.scribd.com

FRIEDMAN MILTON Y ROSE. Libertas de elegir. Editorial Planeta Mexicana, S.A. de C.V.

Gaceta Oficial del Distrito Federal, México, 31 de marzo de 2006, pp.10

Gau George. Mercados Inmobiliarios eficientes ¿paradoja o paradigma? Aurea Journal, Vol. 15, No. 2, 1987.

Guízar Villanueva Rafael, 2000 "Valuación en el ámbito conceptual, inmuebles catalogados del centro histórico de la ciudad de México" Tesis de especialidad en valuación. UNAM.

Instituto Mexicano de Valuación, Normas para la Valuación de Bienes Raíces.
INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE. Normas internacionales de valuación 2000. Londres 2000.

Manual de Procedimientos y Lineamientos Técnicos de Valuación Inmobiliaria.
Tablas de Valores de Referencia
Secretaría de Finanzas .2001 y 2005

México, Gobierno del Distrito Federal, Bando Número Dos, 2000

Periódico "El Universal", México, Sección Aviso Oportuno, Inmuebles.
Años 1998-2006

Periódico "Reforma", México, Sección Clasificados, Inmuebles.
Años 1998 – 2006.

Programas delegacional de desarrollo urbano en: Azcapotzalco, Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero y Tláhuac.
www.seduvi.df.gob.mx

Programas Parciales de Desarrollo Urbano de las Delegaciones: Azcapotzalco, Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero y Tláhuac. Secretaría de Desarrollo Urbano, 1997

Publicación Metros Cúbicos, México. Sección inmuebles años 2000 - 2006

Publicación Segunda Mano, México. Sección Inmuebles.
Años 1998 a 2006.

VALORES COMERCIALES DEL SUELO CON USO HABITACIONAL POR DELEGACIÓN POLÍTICA ENTRE
1998 - 2006

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 1998

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m ²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m ²	Prom.\$/m ²			
TV 18	1998	Cuauhtémoc	Juárez		HM 6/35/90	105.00		315,000.00	3,000.00	El Universal, martes 7 de julio de 1998, Aviso Oportuno, pag. 18
TV 19	1998	Cuauhtémoc	Centro	Fray Servando Teresa de Mier 260	HO 10/40	801.00		3,000,000.00	3,745.32	Sr. Francisco Alba 559-29-99
TV 20	1998	Cuauhtémoc	Centro	Fray Servando Teresa de Mier 211 y 213	HO 10/40	1600.00		6,400,000.00	4,000.00	Arq. Alejandro Juárez 8 22 -06-92
TV 21	1998	Cuauhtémoc	Tránsito	San Antonio Abad esq. Lucas Alamán	HM 4/10	1218.00		6,800,000.00	5,582.92	Sra. Bertha Salaur 1 71-09-83
TV 22	1998	Cuauhtémoc	Centro	5 de Febrero 110	HM 4/10	1300.00		7,150,000.00	5,500.00	Samuel Farji 7 09-06-69
TV 23	1998	Cuauhtémoc	Centro	República de Costa Rica 169	HC 5/30	235.00		400,000.00	1,702.13	Sr. Roberto Murieda 8-40-87-26
TV 24	1998	Cuauhtémoc	Hipódromo Condesa	Amsterdam	H 4/25/90	490.00		1,890,000.00	3,857.14	El Universal, miércoles 8 de julio de 1998, Aviso Oportuno, pag. 19
TV 25	1998	Cuauhtémoc	Juárez	Hamburgo 20	HM 5/40/90	1,000.00		5,500,000.00	5,500.00	Colliers Lomelin 626 50 40
TV 26	1998	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Márquez	HC 4/25	216.00		250,000.00	1,157.41	Century 21 Wallstein 553-53-00
TV 27	1998	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Norma 21	HC 4/025	852.00		1,000,000.00	1,173.71	Grupo Paban 264-06-04
TV 28	1998	Cuauhtémoc	Obrera	Juan Lucas de Lassaga 83	HC 3/20	247.00		550,000.00	2,226.72	Ausencio Lomelin 6 26 50 50
TV 29	1998	Cuauhtémoc	Juárez	Venecia 9	HM 5/40/90	125.00		560,000.00	4,480.00	Inmobiliaria Dangil 660-07-72
TV 30	1998	Cuauhtémoc	Juárez	Hamburgo 44	HM 5/40/90	1,169.00		7,485,000.00	6,402.91	Quality Inmobiliaria Habitat 251-15-21
TV 31	1998	Cuauhtémoc	Juárez	Londres 187	HM 6/35/90	743.00		4,011,150.00	5,398.59	Century 21 Incorp 580.50-00
TV 32	1998	Cuauhtémoc	Hipódromo Condesa	Amsterdam 370	H 4/25/90	386.90		1,450,000.00	3,747.74	Quality Inmobiliaria Robina 559-59-65
TV 33	1998	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera	Santa María la Ribera 20	H 4/25	328.00		640,000.00	1,951.22	Ausencio Lomelin 6 26 50 50
TV 34	1998	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera	Alzate No. 110	H 3/20	1,210.00		3,085,000.00	2,549.59	Srita. Catalina 525 0099

VALORES COMERCIALES DEL SUELO CON USO HABITACIONAL POR DELEGACIÓN POLÍTICA ENTRE
1998 - 2006

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 1998

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m ²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m ²	Prom.\$/m ²			
TV 35	1998	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera	Enrico González Martínez 22	H 4/25	982.00		2,160,000.00	2,199.59	Gloria Arroyuelo 619-23-07
TV 36	1998	Cuauhtémoc	San Rafael	Francisco Pimentel 31 y 33	H 3/20	650.00		1,250,000.00	1,923.08	Hildelisa Preciado Tenorio 355-38-95
TV 37	1998	Cuauhtémoc	Roma	Linares 71	H 4/25/90	270.00		675,000.00	2,500.00	Ausencio Lomelín 6 26 50 50
TV 38	1998	Cuauhtémoc	Vista Alegre	San Antonio Abad 210	HC 3/20	180.00		700,000.00	3,888.89	Lic. Carlos Rivera Montiel 543 24 78
TV 39	1998	Cuauhtémoc	Tabacalera	Av. Puente de Alvarado 35	HM 6/35/90	1,657.00		6,630,760.00	4,001.67	Ausencio Lomelín 6 26 50 50
TV 40	1998	Cuauhtémoc	Tabacalera	Av. Paseo de la Reforma 27	HM 25/40	3,470.00		82,239,000.00	23,700.00	Ing. Seergio Boy Rodríguez 682-82-61
						19234.90	7,493.72	144,140,910.00	4,356.03	
TV 1	1998	Gustavo A. Madero	Guadalupe Victoria	Planas 34	HC 4/25	800.00		1,200,000.00	1,500.00	María Teresa Águila 781-03-36
TV 2	1998	Gustavo A. Madero	Nueva Vallejo	Calz. Vallejo esq. Poniente 124	HM 6/35	303.00		900,000.00	2,970.30	Sr. Ángel Mendoza 752 0714
TV 3	1998	Gustavo A. Madero	Tepeyac Insurgentes	Av. Montevideo 83 Esq. Santiago	HO 5/30	1,289.00		1,323,000.00	1,026.38	Qualuty Inmobiliaria 251-15-21
TV 4	1998	Gustavo A. Madero	Cuchilla del Tesoro	Oriente 14 s/n	H 3/20	300.00		240,000.00	800.00	El Universal, sabado 11 de julio de 1998, Aviso Oportuno, pag. 18
						2692.00	1,360.70	3,663,000.00	1,146.00	
TV 1	1998	Tlahuac	Zapotitla	Camino Real 859	H 2/40	22,000.00		18,700,000.00	850.00	Martell Bienes Raices 598- 78 33
						26281.00	910.39	23,926,000.00	850.00	

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 1999

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/ m²			
TV 1	1999	Azcapotzalco	Azcapotzalco		HC 3/20	270.00		350,000.00	1,296.30	El Universal, domingo 13 de junio de 1999, Aviso Oportuno, pag. 55
TV 2	1999	Azcapotzalco	Azcapotzalco	Hidalgo	HC 3/20	752.00		752,000.00	1,000.00	Lomelín 56-26-50-60
TV 3	1999	Azcapotzalco	La Preciosa	Aquiles Serdan 248	HO 4/30	7,600.00		13,300,000.00	1,750.00	Sra. Aranda 397-60-37
TV 4	1999	Azcapotzalco	Azcapotzalco	Santiago Ahuizotla 84	HC 2/20	760.00		1,020,000.00	1,342.11	Century 21 Incorp 250-50-80
TV 5	1999	Azcapotzalco	San Marcos	Prolongación San Simón	HC 3/30	570.00		740,000.00	1,298.25	Ana González 343 97 97
TV 6	1999	Azcapotzalco	San Pedro Xalpa	Calzada San Isidro 530	HC 3/30	760.00		911,436.00	1,199.26	María Eugenia Garfias 662-43-43
TV 7	1999	Azcapotzalco	San Pedro Xalpa	Calzada San Isidro 492	HC 3/30	4,426.00		5,311,680.00	1,200.11	María Eugenia Garfias 662-43-43
TV 8	1999	Azcapotzalco	Santiago Ahuizotla	Nextengo 532	H 3/30	751.00		990,000.00	1,318.24	Century 21 Esmeralda 393 91 80
TV 9	1999	Azcapotzalco	Vallejo	Saint Saenz No. 10	HC 4/25	313.00		500,000.00	1,597.44	Rocio Anaya 343-15-55
						16202.00	1,473.59	23,875,116.00		

TV 1	1999	Cuauhtémoc	Maza		H 4/25	345.00		345,000.00	1,000.00	El Reforma, domingo 11 de julio de 1999, Sección F, pag. 17
TV 2	1999	Cuauhtémoc	Obrera		HC 4/25	200.00		500,000.00	2,500.00	El Universal, viernes 11 de junio de 1999, Aviso Oportuno, pag. 17
TV 3	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Liverpool entre Florencia y Av. Chapultepec	HM 6/25/90	160.00		1,920,000.00	12,000.00	Sr. Mario Soto 56-43-28-12
TV 4	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Sevilla entre Lóndres y Liverpool	HO 10/40/9	370.00		3,330,000.00	9,000.00	Sr. Alberto Limón 56-87--51-11
TV 5	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Sevilla y Hamburgo	HO 10/40/9	1,792.00		12,000,000.00	6,696.43	Lic. Victor Domínguez 5326-7080
TV 6	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Hamburgo 20 esq. Dinamarca	HM 5/40/90	1,000.00		6,250,000.00	6,250.00	Hada Crespo Century 21 Invercasa 55-50-79-00
TV 7	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Versalles esq. Gral Prim	HM 5/40/90	665.00		5,320,000.00	8,000.00	Carmen Méndez 53-56-06-64
TV 8	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Bucareli esq. Lucerna	HM 6/35/90	728.00		10,000,000.00	13,736.26	Sr. Salvador Hernández 55-93-37-71
TV 9	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Sevilla 34 entre Hamburgo y Londres	HO 10/40/9	1,000.00		7,500,000.00	7,500.00	Adriana Estrada 52-45-07/84
TV 10	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Versalles 66	HM 5/40/90	1,025.00		4,617,000.00	4,504.39	Sr. Jaime Pérez 57-54-27-29
TV 11	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Sor Juana Inés de la Cruz 27 esq. Glz. Mtz.	H 3/20	555.00		1,276,500.00	2,300.00	Eduardo Arriaga 546-83-71
TV 12	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Sta. María la Ribera 139	H 3/20	1,080.00		2,700,000.00	2,500.00	Sr. Cesae Reyes
TV 13	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Sta. María la Ribera 143	H 3/20	510.00		1,275,000.00	2,500.00	Sr. Javier Robles 568-19-38
TV 14	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Enrico González Martínez 251	H 4/25	254.00		450,000.00	1,771.65	Dr. Granados 396-39-77

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 1999

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m ²	Fuente de información y observaciones
					suelo	Terreno m ²	Prom. \$/ m ²			
TV 15	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Nogal 32	H 3/20	340.00		680,000.00	2,000.00	Marilú Zamora 280-57-38
TV 16	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Insurgentes 142	HC 8/40	365.00		1,400,000.00	3,835.62	German Villar 562-06-72
TV 17	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Av. Guerrero junto al 160	HC 4/25	280.00		700,000.00	2,500.00	Santiago Ruiz 563-79-25
TV 18	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Av. Guerrero esq. Sol	HO 5/30	640.00		2,048,000.00	3,200.00	Sr. José Heulex 521-20-03
TV 19	1999	Cuauhtémoc	Centro	Topacio s/n junto al 39	HM 6/35	890.00		5,000,000.00	5,617.98	Sra. Sobrado 52-07-04-55
TV 20	1999	Cuauhtémoc	Centro	José Joaquín Herrera 42	HC 5/30	431.00		2,700,000.00	6,264.50	Mario Sánchez 56-16-53-97
TV 21	1999	Cuauhtémoc	Centro	Fray Servando Teresa de Mier 293	HO 10/40	293.00		1,100,000.00	3,754.27	Lic. Julian Viedman 53-09-12-56
TV 22	1999	Cuauhtémoc	Centro	Arcos de Belen entre López y Dr. Barragan	HM 6/35	650.00		5,200,000.00	8,000.00	Lic. Guillermo Rodríguez 55-45-11-15
TV 23	1999	Cuauhtémoc	Centro	Juan de la Granja esq. Corregidora	HC 5/30	225.00		500,000.00	2,222.22	C.21 Promosur 56-84-34-83
TV 24	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Sta. María la Redonda 202	HO 8/40	400.00		1,200,000.00	3,000.00	Ing. Ruben Díaz 55-77-64-53
TV 25	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Sta. María la Redonda 268	HO 8/40	500.00		1,500,000.00	3,000.00	Yolanda Romero 55-29-86-83
TV 26	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Luna 46	HC 4/25	116.84		270,000.00	2,310.85	Ing. Osvaldo Cerrilla 53-98-24-82
TV 27	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Degollado 127	HC 4/25	197.00		390,000.00	1,979.70	Lic. Figueroa55-23-60-47
TV 28	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Mosqueta s/n esq. Reforma	HO 5/30	800.00		2,400,000.00	3,000.00	Sra. Beatriz Muñoz 55-92-27-90
TV 29	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Mosqueta 42	HO 5/30	835.00		1,670,000.00	2,000.00	Sra. Laura Harlow 52-03-99-68
TV 30	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Guerrero esq. Camelia	HO 5/30	286.00		720,000.00	2,517.48	Sr. Santiago Ruiz 56-93-79-25
TV 31	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Camelia 76	HO 5/30	230.00		600,000.00	2,608.70	Sr. Ricardo Mondragón 55-29-84-08
TV 32	1999	Cuauhtémoc	Maza	Canal del Norte 122	HC 4/25	683.00		1,600,000.00	2,342.61	C.P. Ramiro Rodríguez 57-89-88-72
TV 33	1999	Cuauhtémoc	Maza	Hierro esq. Atotonilco	HC 4/25	388.00		1,200,000.00	3,092.78	Sr. Jorge Duck 55-26-00-40
TV 34	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Guerrero 34	HC 3/20	187.00		750,000.00	4,010.70	Noe Fritman 520-83-83
TV 35	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Puente de Alvarado s/n entre Zaragoza y Aldanma	HM 6/25	2,794.00		12,000,000.00	4,294.92	Sra. Maribel Guerrero 543-40-80
TV 36	1999	Cuauhtémoc	Guerrero	Puente de Alvarado 35	HM 6/25	1,657.00		7,000,000.00	4,224.50	Lomelín 56-26-50-50
TV 37	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Sta. María la Ribera 20	H 4/25	328.00		640,000.00	1,951.22	Sr. Raúl Guízar 56-11-30-61
TV 38	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Dr. Atl 129	H 4/25	400.00		950,000.00	2,375.00	María Antonieta Costal 55-56-26-80

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 1999

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/ m²			
TV 39	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Rosas Moreno 31	H 3/20	945.00		1,675,000.00	1,772.49	Marisa del Blanco 276-02-00
TV 40	1999	Cuauhtémoc	Roma Norte		H 4/25/90	360.00		1,700,000.00	4,722.22	El Reforma, sábado 1 de mayo de 1999, Sección F, pag. 15
TV 41	1999	Cuauhtémoc	Centro	Eje Lázaro Cárdenas No. 75	HO 8/40	340.00		2,300,000.00	6,764.71	Century 21 Princess 672-58-51
TV 42	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Liverpool entre Florencia y Av. Chapultepec	HM 6/25/90	750.00		9,000,000.00	12,000.00	Sr. Mario Soto 56-43-28-12
TV 43	1999	Cuauhtémoc	Juárez	Lucerna 47	HM 5/40/90	600.00		1,700,000.00	2,833.33	Century 21 Wallstein 276-02-00
TV 44	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Dr. Atl s/n	H 4/25	400.00		900,000.00	2,250.00	Ricardo Fernandez 282-84-50
TV 45	1999	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Cedro 315	H 4/25	300.00		750,000.00	2,500.00	Lic. Ricardo Navarro 370- 14-04
TV 46	1999	Cuauhtémoc	San Rafael	Francisco Pimentel 31 y 33	H 3/20	650.00		1,500,000.00	2,307.69	Hildelisa Preciado Tenorio 355-38-95
TV 47	1999	Cuauhtémoc	San Rafael	Rosas Moreno 31	H 3/20	845.00		1,675,000.00	1,982.25	Century 21 Wallstein 276-02-00
TV 48	1999	Cuauhtémoc	Valle Gómez	Mellado 22	HC 4/25	702.00		740,000.00	1,054.13	Lomelín 6-26-50-50
						29491.84	4,463.66	131,641,500.00		
TV 1	1999	Gustavo A. Madero	Nueva Vallejo	Calz. Vallejo esq. Poniente 124	HM 6/35	303.00		900,000.00	2,970.30	Sr. Ángel Mendoza 762-07-14
TV 2	1999	Gustavo A. Madero	San Pedro Zacatenco	Av. Acueducto 768	H 3/20	626.00		657,000.00	1,049.52	Promo -Net 682-82-39
TV 3	1999	Gustavo A. Madero	Cuchilla del Tesoro		H 3/20	300.00		270,000.00	900.00	El Universal, viernes 11 de junio de 1999, Aviso Oportuno, pag. 17
						1229.00	1,486.57	1,827,000.00		
TV 1	1999	Tlahuac	Tlaltenco		H 2/40	2,000.00		500,000.00	250.00	El Universal, viernes 11 de junio de 1999, Aviso Oportuno, pag. 17
TV 2	1999	Tlahuac	Selene	Francisco Tlaltenco	H2/50	21,640.00		8,650,000.00	399.72	Aida Rodríguez 628-12-00
						23640.00	387.06	9,150,000.00		

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2000

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom.\$/m²			
TV 1	2000	Azcapotzalco	Azcapotzalco	Morelos 291	HC 3/25	397.00		595,500.00	1,500.00	Sra. Josefina Girón 5359-0959
TV 2	2000	Azcapotzalco	Electricistas	Av. De las Granjas y Nte. 79 B	H 3/30	1,250.00		5,250,000.00	4,200.00	5353-4070
						1647.00	3,549.18	5,845,500.00		
TV 1	2000	Cuauhtémoc	Centro	Arcos de Belén 27	HO 10/40/90	1,420.00		6,250,000.00	4,401.41	Alejandro Cámara 5669 25 27
TV 2	2000	Cuauhtémoc	Centro	Fray Servando Teresa de Mier 260	HM 6/35/90	801.00		3,000,000.00	3,745.32	Lic. Francisco Alba 55-59-29-99
TV 3	2000	Cuauhtémoc	Centro	Fray Servando Teresa de Mier S/n	HM 6/35/90	210.00		1,300,000.00	6,190.48	Lic. Juan Manuel Crespo 57-09-44-39
TV 4	2000	Cuauhtémoc	Centro	Humboldt 55, esq. Art. 123	HC 8/25	1,050.00		7,000,000.00	6,666.67	Jose María Zertuche 52-51-49-95
TV 5	2000	Cuauhtémoc	Centro	José María Izazaga 11	HM 6/35/90	5,660.00		53,770,000.00	9,500.00	Sra Esther Sherem 52-80-19-20
TV 6	2000	Cuauhtémoc	Centro	Luis Moya 99	HC 8/25	1,502.00		12,016,000.00	8,000.00	Ing. Daniel López Capistrano 56-72-09-95
TV 7	2000	Cuauhtémoc	Centro	Luis Moya esq. Ernesto Pugibet	HC 8/25	1,665.61		825,000.00	4,705.48	Ausencio Lomelín 56 26 50 60
TV 8	2000	Cuauhtémoc	Centro	Santo Tomás 53	CB 4/15	551.00		75,000.00	1,293.10	Ausencio Lomelín 56 26 50 60
TV 9	2000	Cuauhtémoc	Centro	Topacio 43	CB 4/15	800.00		6,000,000.00	7,500.00	Claudia Oliver 52-07-04-55
TV 10	2000	Cuauhtémoc	Centro Alameda	Humboldt esq. Art. 123 s/n	HC 8/25	1,050.00		7,350,000.00	7,000.00	Sra. Ana Gloria Treviño. Tel. 52514995
TV 11	2000	Cuauhtémoc	Cuauhtemoc	Río Rhin 8	Zedec HM	210.00		1,650,000.00	7,857.14	Rosa Solis
TV 12	2000	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc	Río Guadalquivir 47	Zedec HM	350.00		4,000,000.00	11,428.57	Sra. Lourdes 5611-8914
TV 13	2000	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc	Río Sena 29	Zedec HM	343.00		2,000,000.00	5,830.90	Sra. Elena Sordo 5256 1675
TV 14	2001	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc	Río Sena junto al 65	Zedec HM	620.00		4,650,000.00	7,500.00	Sr. Roberto Zamacona 5257 0952
TV 15	2000	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc	Villalongín 82	Zedec HM	855.00		4,061,250.00	4,750.00	Ing. Carlos Morales 57-81-55-60
TV 16	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Av. Morones Prieto esq. Dr. Jiménez	HO 6/35	188.00		1,200,000.00	6,382.98	Sr. Ricardo Lozano Tel. 5645 5962
TV 17	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Av. Niños Heróes No. 178	HO 5/30	765.00		3,825,000.00	5,000.00	Sr. José Rosillo Tel. 5557 4965
TV 18	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Arce No. 54	HC 4/25	649.00		3,950,000.00	6,086.29	Sra. Ma Teresa de Olvera Tel. 5379 1110

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2000

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
					suelo	Terreno m²	Prom.\$/m²			
TV 19	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Carmona y Valle esq. Dr. Liceaga	HC 5/30	3,395.00		10,525,000.00	3,100.15	Jose María Zertuche 52-51-49-95
TV 20	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Durán No. 37	HC 4/25	878.00		2,980,000.00	3,394.08	Sra. Ma Teresa de Olvera Tel. 5379 1110
TV 21	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Erazo No. 156	HC 4/25	400.00		1,100,000.00	2,750.00	Sr. Francisco Hernández Tel. 5689 8529
TV 22	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Erazo No. 58	HC 4/25	355.00		1,030,000.00	2,901.41	Sr. Leonel Ortega Tel. 5514 9085
TV 23	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Jiménez 262	HC 4/25	130.00		325,000.00	2,500.00	Sra. Martagón 5341-5176
TV 24	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Jiménez No. 262, entre Dr. Marquez y Dr. Durán.	HC 4/25	266.00		665,000.00	2,500.00	Sr. Javier López 5538 0235
TV 25	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Manuel Villada No. 66	HC 5/30	163.00		560,000.00	3,435.58	Sr. Loredó Inf. En el lugar
TV 26	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Martínez Del Río 152	HC 4/25	152.00		420,000.00	2,763.16	Sr. Francisco Hernández Tel. 5761 8087
TV 27	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Martínez Del Río s/n	HC 4/25	150.00		320,000.00	2,133.33	Mª. Cristina Amalia Rodríguez
TV 28	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Niños Héroes 178	HC 4/25	765.00		3,825,000.00	5,000.00	Sra. Avayú 5373-6240
TV 29	2000	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. José Ma. Vértiz No. 389	HC 4/25	816.00		7,500,000.00	9,191.18	Sr. Manuel Gúzman Tel. 5585 0118 - 5585 0092
TV 30	Ago-00	Cuauhtémoc	Guerrero	Camelia 76	HO 5/30	230.00		600,000.00	2,608.70	Sr. Ricardo Mondragón 55-29-84-08
TV 31	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Degollado 127	HC 4/25	197.00		390,000.00	1,979.70	Lic. Figueroa 55-23-60-47
TV 32	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Eje Central Lázaro Cárdenas 241	HO 8/40	900.00		2,700,000.00	3,000.00	Sra. Laura Fonseca 53-93-53-14
TV 33	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Guerrero esq. Camelia	HO 5/30	266.00		720,000.00	2,706.77	Sr. Santiago Ruíz 56-93-79-25
TV 34	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Guerrero N° 34	HO 5/30	187.00		680,000.00	3,636.36	Sr. Fredman 55-40-23-09
TV 35	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Luna 46	HC 4/25	118.64		270,000.00	2,275.79	Ing. Osvaldo Cerrilla 53-98-24-82
TV 36	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Mosqueta 42	HO 5/30	835.00		1,670,000.00	2,000.00	Sra. Laura Harlow 52-03-99-68
TV 37	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Mosqueta esq. Reforma	HO 5/30	800.00		2,400,000.00	3,000.00	Sra. Beatriz Muñoz 55-92-27-90
TV 38	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Pedro Moreno	HO 12/40	424.00		1,800,000.00	4,245.28	Sr. Victor Bautista 56-85-35-54
TV 39	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Allende	HM 12/40	1,364.00		5,800,000.00	4,252.20	C.P. Fernando Vazquez 5545-7746

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2000

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
					suelo	Terreno m²	Prom.\$/m²			
TV 40	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Eje Central Lázaro Cárdenas	HM 12/40	479.00		1,676,000.00	3,498.96	Gertrudis Parra 5281-3988
TV 41	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Jaime Nunó	HM 12/40	1,267.00		4,434,500.00	3,500.00	Gertrudis Parra 5281-3988
TV 42	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Mina	HO 5/30	504.00		3,528,000.00	7,000.00	Sra. Márquez 53-44-23-33
TV 43	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Pedro Moreno	HM 12/40	424.00		1,850,000.00	4,363.21	Victor Bautista 5685-3554
TV 44	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Puente de Alvarado esq. Zaragoza	HM 6/35	2,800.00		12,040,000.00	4,300.00	Lic. Ángeles Peña 52-83-57-51
TV 45	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Santa María la redonda 202 esq. Sol.	HO 8/40	400.00		1,200,000.00	3,000.00	Ing. Ruben Díaz 55-77-64-53
TV 46	2000	Cuauhtémoc	Guerrero	Sta. María la Redonda 268	HO 8/40	500.00		1,500,000.00	3,000.00	Yolanda Romero 55-29-86-83
TV 47	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Bucareli esq. Lucerna	HM 6/35/90	728.02		10,000,000.00	13,735.89	Sr. Salvador Hernández 55-93-37-71
TV 48	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Hamburgo 20 esq. Dinamarca	HM 5/40/90	1,000.00		6,250,000.00	6,250.00	Hada Crespo 55-50-79-00
TV 49	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Londres entre Varsovia y Florencia	HM 6/25/90	750.00		9,000,000.00	12,000.00	Sr. Mario Soto 56-43-28-12
TV 50	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Nápoles s/n casi esq. Hamburgo.	HM 5/40/90	220.00		3,800,000.00	17,272.73	Sr. Leonardo Sanabria 52-11-22-80
TV 51	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Paseo de la Reforma 374	HM 25/40	735.00		22,748,250.00	30,950.00	Sra. Herrero 54-88-00-00
TV 52	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Paseo de la Reforma 26	HM 25/40	1,039.00		36,295,000.00	34,932.63	Dolores Dominguez 5208-8910
TV 53	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Roma 40	HM 5/40/90	353.00		3,200,000.00	9,065.16	Fernando Silva 52-50-51-51
TV 54	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Sevilla 20	HO 10/40/90	1,793.00		12,000,000.00	6,692.69	Horacio Madariaga 52-76-02-00
TV 55	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Sevilla 34 entre Hamburgo y Londres	HO 10/40/90	1,000.00		7,500,000.00	7,500.00	Adriana Estrada 52-45-07-64
TV 56	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Sevilla y Hamburgo	HO10/40/90	1,792.00		12,000,000.00	6,696.43	Lic. Victor Domínguez 53-26-70-80
TV 57	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Versalles 66	HM 5/40/90	1,026.00		4,617,000.00	4,500.00	Jaime Pérez 57-54-27-29
TV 58	2000	Cuauhtémoc	Juárez	Versalles esq. Gral. Prim	HM 5/40/90	665.00		5,320,000.00	8,000.00	Carmen Mendez 53-56-06-64
TV 59	2000	Cuauhtémoc	Roma Norte	Tonalá 46	H 4/25/90	140.00		350,000.00	2,500.00	Ramón Salcido 55-59-59-80
TV 60	2000	Cuauhtémoc	Roma Norte	Zacatecas 236	HM	500.00		7,125,000.00	14,250.00	Zenix Isaac Holoschult

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2000

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom.\$/m²			
TV 61	2000	Cuauhtémoc	Roma Norte	Zacatecas s/n	H 4/25/90	1,998.00		28,471,500.00	14,250.00	Julieta Meta 52-51-33-63
TV 62	2000	Cuauhtémoc	Roma Norte	Zacatecas s/n	H 4/25/90	500.00		7,125,000.00	14,250.00	Julieta Meta 52-51-33-63
TV 63	2000	Cuauhtémoc	San Simón Tolnahuac	Zarco 12	HC 425	244.00		512,400.00	2,100.00	Ausencio Lomelín 56 26 50 60
TV 64	2000	Cuauhtémoc	Santa María Insurgentes	Linaloe s/n junto al 37	HM 5/30	297.00		650,000.00	2,188.55	Victor Pelaez 5661-2225
TV 65	2000	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera	Dr. Atl 270	H 4/25	327.00		720,000.00	2,201.83	Oscar Covarrubias 5523 2099
TV 66	2000	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera	Enrico González Martínez s/n	H 4/25	510.00		1,900,000.00	3,725.49	Patricia López 5687-9094
TV 67	2000	Cuauhtémoc	Tabacalera	Ezequiel Montes 107	HC	798.00		2,953,000.00	3,700.50	Luis Carlos Robina
TV 68	2000	Cuauhtémoc	Tabacalera	Insurgentes Norte 41	HM 12/40	8,400.00		13,532,400.00	1,611.00	Sra. Paola Martínez 53-68-32-17
TV 69	2000	Cuauhtémoc	Tabacalera	Paseo de la Reforma 27	HO 25/30	3,434.68		91,362,488.00	26,600.00	Lourdes Arruti. Inmob. La Campana 56-44-44-70
TV 70	2000	Cuauhtémoc	Tránsito	Fray Servando Teresa de Mier 211	HM 6/35/90	1,674.00		3,420,000.00	2,043.01	Lorena Dinaje 55-95-40-45
TV 71	2000	Cuauhtémoc	Tránsito	Manuel J. Othon 180HC 3/20	Hc 5/30	370.00		3,000,000.00	8,108.11	Isidro Pérez Ramos 57-40-64-53
TV 72	2000	Cuauhtémoc	Valle Gómez	Mellado 22	HC 4/25	702.00		900,000.00	1,282.05	Ausencio Lomelín 56 26 50 60
TV 73	2000	Cuauhtémoc	Valle Gómez	Pozos 43	HC 4/25	500.00		650,000.00	1,300.00	Sofía Martínez 5604 1026
TV 74	2000	Cuauhtémoc	Valle Gómez	Proaño 65 B	HC 4/25	508.00		1,100,000.00	2,165.35	Ausencio Lomelín 56 26 50 60
						69858.95	7,041.80	491,932,788.00		

TV 1	2000	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	5 de Febrero s/n, entre Francisco Eche	H 3/20	179.00		475,000.00	2,653.63	Sr. Mario Pérez Tel. 5577 1025
TV 2	2000	Gustavo A. Madero	Santa Isabel Tola	Cacama 210	H 3/20	331.00		350,000.00	1,057.40	Ausencio Lomelín 5626 5000
TV 3	2000	Gustavo A. Madero	Atzacualco	Centenario s/n	H 3/20	2,890.00		4,335,000.00	1,500.00	Julieta Meta 52-51-33-63
TV 4	Jun-05	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Francisco J. Echeverría, entre López R	H 3/20	393.36		1,290,000.00	3,279.44	Sr. Francisco Altamirano Tel. 5558 6490
TV 5	2000	Gustavo A. Madero	Gustavo A. Madero	Francisco Moreno 195	HC 4/25	473.00		700,000.00	1,479.92	Rodrigo Madariaga 5245 1213
TV 6	2000	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Francisco Moreno 197	H 3/25	473.00		567,600.00	1,200.00	Lic. Ernesto Pérez Cervantes Tel. 5245 1213

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2000

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom.\$/m²			
TV 7	2000	Gustavo A. Madero	Aragón	Insurgentes Norte No. 1450, entre Risca	HM 6/35	287.00		1,150,000.00	4,006.97	Sra. Graciela Castas Tel. 5752 9168
TV 8	2000	Gustavo A. Madero	Cuauhtepec Barrio Bajo	Leopoldo Kiel 96	H 3/20	1,121.00		1,480,000.00	1,320.25	Ausencio Lomelín 56 26 50 60
TV 9	2000	Gustavo A. Madero	Aragón	Netzahualcoyotl No. 1130	H 3/25	275.00		1,150,000.00	4,181.82	Ing. Eduardo Ensiso Tel. 5694 7705 - 5352 9906
TV 10	2000	Gustavo A. Madero	Salvador Díaz Miron	Norte 70 No. 7917 entre Oriente 157 y	H 3/25	136.00		500,000.00	3,676.47	Sra. Irais García Tel. 5753 8447
						3,158.36	2,164.92	6,837,600.00		
TV 1	2000	Tlahuac	Nopalera		H2/40	2,000.00		3,000,000.00	1,500.00	2ª Mano Dic. 00 5846 0765
TV 2	2000	Tlahuac	Centro		H2/40	1,400.00		1,680,000.00	1,200.00	2ª Mano Dic-00 5881 1436
TV 3	2000	Tlahuac	Sta. Catarina Yecahuitzotl		HRB	400.00		480,000.00	1,200.00	2ª Mano Dic 00 5860 1151
						6558.36	1,829.36	11,997,600.00		

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2001

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom.\$/m²			
TV 1	Jun-01	Azcapotzalco	Francisco Villa	Av. San Pablo	HC 3/20	26,856.00		51,026,400.00	1,900.00	Promociones Nieto 5582 5766
TV 2	Abr-01	Azcapotzalco	Pasteros	Fresnos s/n	HC 4/30	2,224.00		7,855,000.00	3,531.92	Sr. Carlos Sánchez Tel. 52801920
TV 3	2001	Azcapotzalco	Reynosa Tamaulipas	Campo Tortuguero s/n	HC 3/20	762.00		3,000,000.00	3,937.01	Sra. Sánchez Tel. 5356-2253 5291-6771
TV 4	Jun-01	Azcapotzalco	San Álvaro	Juárez s/n	H 3/35	702.00		2,100,000.00	2,991.45	Century 21 covarrubias 55-23-20-99
TV 5	Abr-01	Azcapotzalco	San Pedro Xalpa	Av. Morelos 267	HC 3/30	2,550.00		5,350,000.00	2,098.04	Sr. Rentería Tel. 5589-4371
TV 6	2001	Azcapotzalco	San Pedro Xalpa	Av. Morelos 291	HC 3/30	397.00		674,900.00	1,700.00	Sra. Josefina Girón Tel. 5359-0957
TV 7	2001	Azcapotzalco	Santiago Ahuizotla	Morelos s/n	HC 2/20	2,881.00		2,750,000.00	954.53	Gustavo Lomelín 5281-0322
						36372.00	2,000.34	72,756,300.00		
TV 1	2001	Cuauhtémoc	Buenos Aires	Lázaro Cárdenas	HO 8/40	1,185.00		7,000,000.00	5,907.17	Guillermo Pérez, Grupo Milenio 5687 2650
TV 2	2001	Cuauhtémoc	Centro	Luis Moya s/n	HC 6/25	1,650.00		825,000.00	500.00	Ausencio Lomelin 5281 0335
TV 3	2001	Cuauhtémoc	Centro Pte	Izazaga 15, con frentes a Nezahualcoyotl e Igualdad	HC 12/20	5,700.00		68,400,000.00	12,000.00	Particular: Sra. Esther Sherem. Tel. 5280 1920
TV 4	1998	Cuauhtémoc	Centro	Fray Servando Teresa de Mier 260	HO 10/40	801.00		3,000,000.00	3,745.32	Sr. Francisco Alba 559-29-99
TV 5	2001	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc	Río Nilo	Zedec H	460.00		2,745,000.00	5,967.39	Coldwell Banker United de México 5147 6730
TV 6	2001	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc	Río Po	Zedec H	222.00		1,500,000.00	6,756.76	Wlaklor, S.C.
TV 7	2001	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc	Río Volga	Zedec H	508.00		3,800,000.00	7,480.31	Martha Silvia Baranda
TV 8	2001	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Erazo	HC 4/25	650.00		2,925,000.00	4,500.00	Grupo Milenio 5687-2650
TV 9	2001	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Garcíadiago 208	HC 4/25	220.00		850,000.00	3,863.64	Sr. Alejandro Galvez 5740-6439
TV 10	2001	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Norma esq. Dr. Barragán	HC 4/25	300.00		900,000.00	3,000.00	Sr. Barrera 5666-0525
TV 11	2001	Cuauhtémoc	Doctores	DR. Vertiz	HM 6/35	1,228.00		13,500,000.00	10,993.49	Grupo Milenio 5687-2650
TV 12	2001	Cuauhtémoc	Doctores	Niños Héroes 178	HC 4/25	765.00		3,825,000.00	5,000.00	Grupo Milenio 5687-2650
TV 13	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Av. Guerrero esq. Sol	HO 5/30	640.00		3,500,000.00	5,468.75	Arq. Hulek 55-21-20-03
TV 14	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Eje Central Lázaro Cárdenas 190	HO 5/30	1,428.57		3,883,000.00	2,718.10	Benjamín Alvarez 56-87-30-69
TV 15	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Eje Central Lázaro Cárdenas 192	HO 5/30	1,428.57		3,883,000.00	2,718.10	Benjamín Alvarez 56-87-30-69
TV 16	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Enrico González Martínez 196	HO 5/35	740.00		1,900,000.00	2,567.57	Virginia Méndez 55-41-20-40

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2001

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom.\$/m²			
TV 17	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Mina 85 esq. Soto 89	HC 4/25	510.00		5,000,000.00	9,803.92	Sara Hermsillo 56-62-97-00
TV 18	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Allende	HM 12/40	1,364.00		5,800,000.00	4,252.20	C.P. Fernando Vazquez 55-45-77-46
TV 19	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Eje Central	HM 12/40	479.00		1,676,500.00	3,500.00	Gertrudis Parra 52-81-39-88
TV 20	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Jaime Nunó	HM 12/40	1,267.00		4,434,500.00	3,500.00	Gertrudis Parra 52-81-39-88
TV 21	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma esq. Pedro Moreno	HC 4/25	424.00		1,850,000.00	4,363.21	Victor Bautista 56-85-35-54
TV 22	2001	Cuauhtémoc	Guerrero	Puente de Alvarado 45	HM 6/35	2,300.00		10,000,000.00	4,347.83	Sra. Haro 5682-6166
TV 23	2001	Cuauhtémoc	Juárez	Av. Morelos esq. Iturbide	HC 8/25	250.00		1,250,000.00	5,000.00	Bienes Raíces del Valle Gama
TV 24	2001	Cuauhtémoc	Juárez	Bucareli	HM 7/35	460.00		5,500,000.00	11,956.52	Javier Gándara 5543-3113
TV 25	2001	Cuauhtémoc	Juárez	Dinamarca 19	HM 5/40/90	344.00		3,000,000.00	8,720.93	Sra. Margarita de Díaz 5396-3932
TV 26	2001	Cuauhtémoc	Juárez	Londres	HM 5/40/90	742.00		7,654,080.00	10,315.47	Fdo. González, Remax 5281-3881
TV 27	2001	Cuauhtémoc	Juárez	Londres 184	HM 5/40/90	742.00		816,000.00	1,099.73	Fernando González, Remax
TV 28	2001	Cuauhtémoc	Juárez	Roma 40	HM 5/40/90	383.00		3,000,000.00	7,832.90	Fernando Silva
TV 29	2001	Cuauhtémoc	Obrera	Manuel Caballero	HC 5/30	218.00		690,000.00	3,165.14	Grupo Milenio 5687-2650
TV 30	2001	Cuauhtémoc	Peralvillo	Manuel González esq. Constantino	HO 5/35	2,400.00		12,500,000.00	5,208.33	Lic. Georgina Lima 56-63-53-77
TV 31	2001	Cuauhtémoc	Peralvillo	Ricardo Bell	H 4/25/90	1,010.00		2,100,000.00	2,079.21	Shutte Grupo Inmobiliario 5616-1212
TV 32	2001	Cuauhtémoc	Roma Norte	Zacatecas	H 4/25/90	500.00		7,035,000.00	14,070.00	Zenix serv. Inmob. 5255-4545
TV 33	2001	Cuauhtémoc	Roma Sur	Campeche 255	HO	260.00		1,500,000.00	5,769.23	José María Zertuche
TV 34	2001	Cuauhtémoc	San Rafael	Insurgentes Centro 95 (Lobombo)	HM 10/40	1,437.00		8,500,000.00	5,915.10	Srita. Hernández 5546-7531
TV 35	2001	Cuauhtémoc	San Rafael	Insurgentes Centro casi esq. Edison	HM 10/40	1,611.00		13,532,400.00	8,400.00	Estela López 5368-3985
TV 36	2001	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera	Dr. Atl 270	H 4/25	327.00		720,000.00	2,201.83	Oscar Covarrubias
TV 37	2001	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera	Enrique González Martínez s/n	H 4/25	510.00		1,900,000.00	3,725.49	Patricia Elizabeth López
TV 38	2001	Cuauhtémoc	Tabacalera	Ezequiel Montes 107	HM 6/35/90	798.00		2,953,000.00	3,700.50	Luis Carlos Robina
TV 39	2001	Cuauhtémoc	Tabacalera	Paseo de la Reforma 27	HM 25/40	3,434.00		62,854,644.00	18,303.62	Jorge Raúl Peraza 5644 4470
TV 40	2001	Cuauhtémoc	Tabacalera	Paseo de la Reforma s/n	HM 25/40	3,210.00		3,500,000.00	1,090.34	Mayra Elizabeth Correa

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2001

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom.\$/m²			
TV 41	2001	Cuauhtémoc	Valle Gómez	Pozos 43	HC 4/25	500.00		650,000.00	1,300.00	Sofía Martínez
						43406.14	6,700.71	290,852,124.00		
TV 1	2001	Gustavo A. Madero	San Felipe de Jesús	Apatzingan	HC 3/20	200.00		600,000.00	3,000.00	Reality World Roybal Asesores
TV 2	2001	Gustavo A. Madero	Acueducto de Guadalupe	Av. De la Ventisca	H 3/20	255.00		312,000.00	1,223.53	Anzures Bienes Raíces 5663 0833
TV 3	2001	Gustavo A. Madero	Capultitlan	Av. Fortuna	HO 5/30	28,534.00		118,950,000.00	4,168.71	Martha Rayo 5573 9074
TV 4	2001	Gustavo A. Madero	Sta. María Insurgentes	Ceiba 33 esq. Circuito Interior	HM 5/35	1,100.00		\$3,800,000.00	\$3,454.55	Sra. Laura Loyola 53-70-19-39
TV 5	2001	Gustavo A. Madero	Industrial	Fortaleza 17 entre Euzcaro y Fortuna	H 3/20	240.00		700,000.00	2,916.67	SR. Agustín Zabaleta 5751-5565
TV 6	2001	Gustavo A. Madero	Gustavo A. Madero	Francisco Moreno	HC 3/20	473.00		700,000.00	1,479.92	Ernesto Pérez Cervantes 5202 3170
TV 7	2001	Gustavo A. Madero	Capultitlan	Poniente 116 a 60 M. de Ins. Norte	HC 4/25	1,887.00		5,500,000.00	2,914.68	Jesús Gil 5356 1503
TV 8	2001	Gustavo A. Madero	San Juan de Aragón 1ª Sec	San Juan de Aragón	HO 3/20	1,568.00		4,705,920.00	3,001.22	Teresa Hernández 5202 0773
						34257.00	3,948.62	135,267,920.00		
TV 1	2001	Tláhuac	Concepción	Autopista México Puebla	H 2/40	520,000.00		260,000,000.00	500.00	Promociones Nieto 5582 5766
TV 2	2001	Tláhuac	Guadalupe	Eje 10 Sur	HRC	70,000.00		56,000,000.00	800.00	Promociones Nieto 5582 5766
TV 3	2001	Tláhuac	Guadalupe	Eje 10 Sur s/n	H 2/40	100,000.00		80,000,000.00	800.00	Promociones Nieto 5582 5766
TV 4	2001	Tláhuac	San Francisco Tlaltenco	Tlaltenco	H 2/40	19,865.00		9,942,500.00	500.50	Promociones Nieto 5582 5766
TV 5	2001	Tláhuac	Santiago	Manuel M. Flores	H 2/40	5,000.00		5,000,000.00	1,000.00	Fernando González, Remax. 5281-3881
TV 6	2001	Tláhuac	Tlahuac Centro	Av. Tlahuac	HM 5/50	4,849.00		5,000,000.00	1,031.14	Luis Carlos Robina 5559 5965
TV 7	2001	Tláhuac	Tlahuac Centro	Av. Tlahuac	HM 5/50	8,902.00		12,462,800.00	1,400.00	Promociones Nieto 5582 5766
						728616.00	587.97	428,405,300.00		

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2002.

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/ m²			
TV 1	Mar-02	Álvaro Obregón	Alfalfar	Gioto s/n.	H 3/30	720.00		3,500,000.00	4,861.11	Sra. Dolores García, Lic. Miguel Escalante Tel.56-77-57-49, 53-33-11-14
TV 2	Mar-02	Álvaro Obregón	Ampliacion Estado de Hidalgo	de Artificios s/n	HC 3/30	362.00		700,000.00	1,933.70	Sra. Luisa Bautista Tel. 5515-6321 5277-9521
TV 3	Mar-02	Álvaro Obregón	Ampliación las Águilas	Av. Jacarandas Mz.2, lte.2.	HC 3/30	546.00		2,200,000.00	4,029.30	Srita Elena Arvide Tel.55-46-75-31, 044-55-19-02-80-27
TV 4	Jun-02	Azcapotzalco	San Pedro Xalpa	Av. Morelos 269	HO 4/30	125.00		300,000.00	2,400.00	Sr. Rolando Mejía Tel. 5352-0759
TV 5	Jun-02	Azcapotzalco	Santiago Ahuizotla	Rosas Moreno 28	HC 3/30	500.00		800,000.00	1,600.00	Lic. Bautista Tel. 5538-4060
TV 6	Jun-02	Azcapotzalco	San Martín Xochináhuac	Centlápatl 17	HC 4/30	430.00		1,290,000.00	3,000.00	Sr. Fernando López Martínez Tel. 5382-4891
TV 7	Abr-02	Azcapotzalco	La Preciosa	Axolagua 40	HC 3/25	498.00		1,400,000.00	2,811.24	Sra. Josefina Garcés Tel. 5394-3005
						1553.00	2,440.44	3,790,000.00		
TV 1	Feb-02	Cuauhtémoc	Centro	Dos de Abril	E4/10	2,518.00		15,108,000.00	6,000.00	Sr. Guillermo Osio, tel. 5254-5783
TV 2	Abr-02	Cuauhtémoc	Centro	San Jerónimo 21	HC 4/20	415.00		3,000,000.00	7,228.92	Sr. Enrique Rico Tel. 01-33-3628-9355
TV 3	May-02	Cuauhtémoc	Centro Alameda	Luis Moya 99	HC 6/25	1,502.00		14,269,000.00	9,500.00	Particular: Sr. Bartey. Tel. 5672 0995
TV 4	Jun-02	Cuauhtémoc	Centro Norte	Comonfort 244	HM 5/20	180.00		2,800,000.00	15,555.56	Sra. Guadalupe Pérez Soto Tel. 5519 0890
TV 5	Jun-02	Cuauhtémoc	Centro Norte	Eje Central Lázaro Cárdenas s/n	HC 8/20	165.00		950,000.00	5,757.58	Particular: Sr. Carlos Huidobro. Tel. 5202 0032
TV 6	Jun-02	Cuauhtémoc	Centro Norte	Eje Central Lázaro Cárdenas s/n	HC 8/20	165.00		950,000.00	5,757.58	Particular: Sr. Carlos Huidobro. Tel. 5202 0032
TV 7	Jun-02	Cuauhtémoc	Centro Norte	Leandro Valle 15	H 5/25	200.00		1,800,000.00	9,000.00	Sr. Ignacio Mendoza Tel. 5537-7583
TV 8	Jun-02	Cuauhtémoc	Col. Cuauhtémoc.	Manuel Villalongín No. 86.	HOC 6/25	856.00		5,500,000.00	6,425.23	Sra. Rocío Briseño Tel.: 56-31-32-75, 56-45-17-79
TV 9	Jun-02	Cuauhtémoc	Col. Juárez.	Dinamarca No. 22.	HM 5/40/90	118.00		3,500,000.00	29,661.02	Sra. Bobadilla Tel.: 53-97-61-80, 53-98-22-23
TV 10	Jun-02	Cuauhtémoc	Col. Juárez.	Dinamarca No. 33.	HM 5/40/90	1,146.00		9,300,000.00	8,115.18	Sra. Graciela Mondragón Tel.: 56-60-77-46
TV 11	Jun-02	Cuauhtémoc	Col. Juárez.	Lucerna No. 49.	HM 5/40/90	420.00		2,924,500.00	6,963.10	Sra. Graciela Mondragón Tel.: 55-74-44-74
TV 12	Jun-02	Cuauhtémoc	Col. Juárez.	Paseo de la Reforma No. 26.	HM 25/40	1,037.00		34,480,250.00	33,250.00	Sra. Yolanda Mijango Tel.: 52-08-89-10

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2002.

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/ m²			
TV 13	Jun-02	Cuauhtémoc	Col. San Rafael.	Insurgentes No. 87.	HM 12/40	1,401.00		8,500,000.00	6,067.09	Sr. Eduardo Ramírez Tel.: 52-39-16-47
TV 14	Dic-02	Cuauhtémoc	Col. Tabacalera.	Ferrocarriles Nacionales S/N.	HM 6/35/90	228.00		7,581,000.00	33,250.00	Sra. Yolanda Mijango Tel.: 52-08-89-10
TV 15	Feb-02	Cuauhtémoc	Col. Tabacalera.	Madrid No. 54.	HM 6/35/90	747.00		24,837,750.00	33,250.00	Sra. Yolanda Mijango Tel.: 52-08-89-10
TV 16	May-02	Cuauhtémoc	Col. Tabacalera.	Paseo de la Reforma No. 137.	HM 25/40	400.00		13,300,000.00	33,250.00	Sra. Yolanda Mijango Tel.: 52-08-89-10
TV 17	May-02	Cuauhtémoc	Col. Tabacalera.	Paseo de la Reforma No. 139.	HM 25/40	519.00		17,256,750.00	33,250.00	Sra. Yolanda Mijango Tel.: 52-08-89-10
TV 18	May-02	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Bolaños Cacho 16	HC-4/25	2,400.00		9,000,000.00	3,750.00	Sra. Margarita Núñez, tels. 5687 2650, 5687 5406
TV 19	Feb-02	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Bolaños Cacho 50	HC-4/25	1,210.00		5,000,000.00	4,132.23	Sra. Margarita Núñez, tels. 5687 2650, 5687 5406
TV 20	Abr-02	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Erazo 104	HC-4/25	730.00		3,285,000.00	4,500.00	Sr. Efrén Dávila Ponce, tel. 5740- 6439
TV 21	Abr-02	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Salvador García Diego 108	HC-4/25	440.00		2,000,000.00	4,545.45	Sr. Efrén Dávila Ponce, tel. 5740- 6439
TV 22	Jun-02	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Vértiz	HC-4/25	160.00		1,000,000.00	6,250.00	Sr. Jorge Rivas, tel. 5675 6674
TV 23	Jun-02	Cuauhtémoc	Doctores	Eje Central Lázaro Cárdenas s/n	HC-4/25	1,160.00		7,000,000.00	6,034.48	Sra. Margarita Núñez, tels. 5687 2650, 5687 5406
TV 24	Jun-02	Cuauhtémoc	Doctores	Niños Héroes 178	HC-4/25	765.00		3,825,000.00	5,000.00	Sr. José Rosillo, tels. 5574 2233, 5557 1965
TV 25	Jun-02	Cuauhtémoc	Guerrero	Eje Central	HO 8/40	1,612.00		15,000,000.00	9,305.21	Sra. Irma Sánchez, tel. 5518-3841
TV 26	Jun-02	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma	HM 12/20	1,095.00		7,922,325.00	7,235.00	Sr. Sanchez Tel. 55591459
TV 27	Jun-02	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma 15	HM 12/40	1,267.00		7,602,000.00	6,000.00	.Sr. Rolando Mejía Tel. 5281 3988
TV 28	Jun-02	Cuauhtémoc	Tabacalera	Reforma No. 27.	HM 25/40	3,443.00		8,607,500.00	24,400.00	Sra. Josefina Ramírez Tel. 5644-4470
TV 29	Dic-02	Cuauhtémoc	Zona Centro	Juan de la Granja 119	HO 5/30	230.00		550,000.00	2,391.30	Sr. Miguel Vázquez Tel. 5393- 2690
						26529.00	8,927.93	236,849,075.00		
TV 1	Jun-02	Gustavo A. Madero	Acueducto de Guadalupe	De la Ventisca Mz. 32 L.908	H 3/20	255.00		603,750.00	2,367.65	FIDELIQ Tel. 5722 8257
TV 2	Jun-02	Gustavo A. Madero	Col. Lindavista.	Arequipa No. 612.	H 3/40/150	400.00		2,250,000.00	5,625.00	Sr. Enrique Morales Tel.: 52-50-50-80

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2002.

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/ m²			
TV 3	Dic-02	Gustavo A. Madero	Col. Lindavista.	Av. Insurgentes Norte No. 1974.	HM 6/35	510.00		2,755,000.00	5,401.96	Sr. Marco Samudio Tel.: 55-97-02-55
TV 4	Jun-02	Gustavo A. Madero	Col. Lindavista.	Av. Lindavista No. 134.	H 3/40/150	1,050.00		8,500,000.00	8,095.24	Srita. Fransuelli Tel.: 55-86-93-21, 55-67-89-64
TV 5	Jun-02	Gustavo A. Madero	Col. Lindavista.	Calz. Ticomán S/N.	H 3/40/150	1,000.00		5,000,000.00	5,000.00	Sr. Antonio Mejía Tel.: 26-46-15-20, 26-46-22-83
TV 6	Jun-02	Gustavo A. Madero	Col. Lindavista.	Fortuna No. 8.	E 4/25	30,000.00		81,000,000.00	2,700.00	Sra. Elisa Bellido Tel.: 5752-6092
TV 7	Ago-02	Gustavo A. Madero	Industrial Vallejo	Eje Central Lázaro Cárdenas s/n	C-07-J	6,000.00		27,000,000.00	4,500.00	Sra. María Teresa Manzano Alba Tel. 5293 0246
						39215.00	3,241.33	127,108,750.00		
TV 1	May-02	Tláhuac	Ampliación lo Olivos	Av. Tláhuac	HC 2/50	20,000.00		20,000,000.00	1,000.00	Sra. Carolina Pérez Pérez Tel.5835-2016
TV 2	May-02	Tláhuac	Tres de Mayo	Cda. Tolteca	H 2/40	28,000.00		16,800,000.00	600.00	Sra. Esther Valdez Tel.5611-7765
TV 3	May-02	Tláhuac	Zapotitlán	San Francisco	H 2/40	20,000.00		20,000,000.00	1,000.00	Sr. Ezequiel Tel.5662-6281
TV 4	May-02	Tláhuac	San Francisco Tlaltenco	San Francisco Tlaltenco	H 2/40	16,000.00		7,000,000.00	437.50	Sr. Felipe Nieto Tel.5575-4678
						84000.00	759.52	63,800,000.00		

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN EL DISTRITO FEDERAL 2003

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom.\$/m²			
TV 1	May-03	Azcapotzalco	El Porvenir.		HC-4/35	200.00		530,000.00	2,650.00	Sr. José Mayoral 5546-7531
TV 2	Jun-03	Azcapotzalco	Pro-hogar.		HC 3/30	200.00		530,000.00	2,650.00	Sra. Gabriela Serrato 5390-7003
TV 3	Jul-03	Azcapotzalco	Ángel Zimbrón.	Aquiles Serdán.	H5/30	231.00		771,309.00	3,339.00	Eduardo Rojas León, tel. 55-62-15-61
TV 4	Jun-03	Azcapotzalco	San Antonio Petrolera.	Campo guiro.	H 3/30	179.80		359,600.00	2,000.00	5557-2126
TV 5	May-03	Azcapotzalco	San Francisco Xocotitla.	Cerrada Ángel Zimbrón.	HC4/35	253.63		451,461.40	1,780.00	Inmobiliaria Inmobilis, tel. 56-80-00-56
TV 6	Jun-03	Azcapotzalco	San Pedro Xalpa.	Javier Mina.	H4/20	935.25		2,366,182.50	2,530.00	Mercado Inmobiliario Nieto, tel. 5697-1516
						1999.68	2,504.68	5,008,552.90		
TV 1	Jun-03	Cuauhtémoc	Algarín.	Marcelino Dávalos.	HC/6/20	330.00		1,554,300.00	4,710.00	Miguel A.M. 57-68-12-75
TV 2	Dic-03	Cuauhtémoc	Centro	Bucarell No. 121.	HM7/35	728.00		7,200,000.00	9,890.11	Sra. Ruth Mendoza Tel. 55 30 55 44
TV 3	Dic-03	Cuauhtémoc	Centro	Delicias No. 66.	HC/6/25	1,071.00		8,300,000.00	7,749.77	Sr. Héctor Durán Tel. 55 46 75 31
TV 4	Dic-03	Cuauhtémoc	Centro	José María Izazaga No. 15.	HM/6/35	1,700.00		20,400,000.00	12,000.00	Sr. Héctor Durán Tel. 55 46 75 31
TV 5	Dic-03	Cuauhtémoc	Centro	Luis Moya No. 99.	HC/6/25	1,502.00		1,291,720.00dls	9,030.00	Sr. Héctor Durán Tel. 55 46 75 31
TV 6	Nov-03	Cuauhtémoc	Centro.	Reforma s/n., Esq. Pedro Moreno y Obispo.	HM/12/40	424.00		1,819,000.00	4,290.09	Sr. Víctor Bautista Tel. 5685-3554 5685-3421
TV 7	Ene-03	Cuauhtémoc	Guerrero	Paseo de la Reforma No. 8 esq. Zarco	HM/12/40	1,855.00		19,477,500.00	10,500.00	Sr. Fernando Alatorre 5207-7851
TV 8	Ene-03	Cuauhtémoc	Juárez.	Paseo de la Reforma 26	HM 25/40	1,027.00		38,173,590.00	37,170.00	Sra. Yolanda Mijangos Tel. 5208-8910
TV 9	Ene-03	Cuauhtémoc	Tabacalera.	Paseo de la Reforma 27	HM 25/40	3,434.00		72,938,160.00	21,240.00	Josefina Ramírez, Inmob. La Campana 5644 44 70
TV 10	Ene-03	Cuauhtémoc	Tabacalera.	Paseo de la Reforma 137	HM 25/40	1,900.00		70,623,000.00	37,170.00	
TV 11	Dic-03	Cuauhtémoc	Condesa	Vicente Suárez	H3/20/90	1,200.00		15,000,000.00	12,500.00	Marilú Bano, tel. 044-55-52-17-25-32
TV 12	Jun-03	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc.	Melchor Ocampo.	HM 15/40	286.33		3,120,997.00	10,900.00	Roberto Silva 53-60-34-55
TV 13	Jun-03	Cuauhtémoc	Doctores.	Doctor Jiménez.	H4/25	1,307.00		4,156,260.00	3,180.00	Mercado Inmobiliario Nieto 5697-1516
TV 14	Ago-03	Cuauhtémoc	Guerrero.	Héroes.	HC 4/25	801.99		2,686,666.50	3,350.00	Mercado Inmobiliario Nieto, tel. 5697-1516
TV 15	May-03	Cuauhtémoc	Obrera.	Alfredo Chavero.	H4/25	499.66		1,583,922.20	3,170.00	Alejandro Ángel Jacome 56-51-66-77
TV 16	Jun-03	Cuauhtémoc	Roma Sur.	Av. Baja California.	H 3/25/90	260.35		1,562,100.00	6,000.00	Publicación, trato directo, bienes raíces 04455-261-135
TV 17	May-03	Cuauhtémoc	Roma Sur.	Tlaxcala.	H3/25/90	220.00		1,518,000.00	6,900.00	Grupo Milenio del Valle 552-36598
TV 18	Jun-03	Cuauhtémoc	Roma.	Av. Cuauhtémoc.	HO-6/35	363.49		3,111,474.40	8,560.00	Sr. Amezcua, tel. 5563-1548
TV 19	Abr-03	Cuauhtémoc	Roma.	Chiapas.	HM8/40/90	349.00		2,593,070.00	7,430.00	Sr. José Antonio Bandín 5290-0640
TV 20	Jul-03	Cuauhtémoc	San Rafael.	Guillermo Prieto.	HC 5/30	120.25		685,425.00	5,700.00	Martha Rayo, tel. 5573 8732
TV 21	May-03	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera.	Dr. Atl.	H3/40	920.20		2,558,156.00	2,780.00	Segunda mano 8533*2935
TV 22	May-03	Cuauhtémoc	Tabacalera.	Ezequiel Montes.	HM6/35/90	209.00		919,600.00	4,400.00	Sra. Patricia Ocampo 5757-0331
						20508.27	13,715.10	281,272,941.10		
TV 1	2003	Gustavo A. Madero.	Acueducto de Guadalupe		H 3/20	344.00		1,200,000.00	3,488.37	5517-7502
TV 2	Jul-03	Gustavo A. Madero.	Ampliación Fernando Casas Alemán.	Puerto Manzanillo.	H4/20	136.00		204,000.00	1,500.00	Inmobiliaria Inmobilis, tel. 56-80-00-56
TV 3	Jun-03	Gustavo A. Madero.	Campestre Aragón.	Camino de la Amistad "A"	HC3/20	141.65		254,970.00	1,800.00	FIDELIQ, tel. 5722-8257
TV 4	May-03	Gustavo A. Madero.	Industrial	Miraflores.	H3/20	166.50		567,765.00	3,410.00	Sra. Andrea A. 53.63.40.48
TV 5	Jul-03	Gustavo A. Madero.	Industrial.	Necaxa.	H/3/20	160.00		598,400.00	3,740.00	Faro Bienes Raíces, tel. 5520-3030
TV 6	2003	Gustavo A. Madero.	Martín Carrera		H 3/20	289.05		750,000.00	2,594.71	5783-5354
TV 7	Jul-03	Gustavo A. Madero.	Nueva Atzacolaco.		H 2/20	200.00		400,000.00	2,000.00	Segunda mano 5783-5354
TV 8	Jun-03	Gustavo A. Madero.	Valle del Tepeyac.	Corumba.	H-3/20	181.40		417,220.00	2,300.00	Sr. Quintero 53918770
TV 9	Jun-03	Gustavo A. Madero.	Vasco de Quiroga.	Fray Pedro de Cordero.	H-3/20	160.00		224,000.00	1,400.00	Sr. Quintero 5391-8770
						1,778.60	1,007.10	1,791,220.00		
TV 1	Ene-03	Tlahuac	Tlalenco		H2/50	4,000.00		5,800,000.00	1,450.00	2ª Mano 24-01-03 tel. 2146 0906
TV 2	Ene-03	Tlahuac	Miguel Hidalgo	3 frentes	H2/50	6,500.00		13,000,000.00	2,000.00	2ª Mano 24-01-03 tel. 5661 7514
TV 3	Ene-03	Tlahuac	Centro		H-3/20	1,900.00		2,500,000.00	1,315.79	2ª Mano 24-01-03 tel. 5643 6623
						12,400.00	1,717.74	21,300,000.00		

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2004

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/ m²			
TV 1	May-04	Azcapotzalco	Obrero Popular	Calz. Camarones s/n	H 3/30	350.00		2,450,000.00	7,000.00	Javier Urbina 53-96-83-68
TV 2	May-04	Azcapotzalco	Providencia	Venustiano Carranza s/n	H 3/30	760.00		3,040,000.00	4,000.00	Disfruta Bienes Raíces 5560-8855
TV 3	May-04	Azcapotzalco	Pantaco	Cda. De las Granjas s/n	HM	1,706.00		4,500,000.00	2,637.75	56-61-60-30
TV 4	Sep-04	Azcapotzalco	Col. Industrial Vallejo	Calz. Cotoyongo s/n	H 3/30	9,596.00		27,828,400.00	2,900.00	Grupo Hir Impulsores Inmobiliarios 55-25-01-20
TV 5	May-04	Azcapotzalco	Clavería	José Sánchez trujillo s/n	H 3/45/100	842.00		4,800,000.00	5,700.71	Incorp 2000 Real Estate 52-50-50-80
TV 6	May-04	Azcapotzalco	Villas Azcapotzalco	3ª Cda. De Sto. Tomás 325	H5/35	2,817.59		9,900,000.00	3,513.64	Sr. Humberto de la Torre 55-38-27-33
						350.00	7,000.00	2,450,000.00		

TV 1	Mar-04	Cuauhtémoc	Col. Centro	Calle Delicias No. 66	HC 6/25	1,071.00		8,300,000.00	7,749.77	Sr. Héctor Durán Tel.: 55 46 75 31
TV 2	Mar-04	Cuauhtémoc	Col. Centro	Calle Luis Moya No. 99	HC 6/25	1,502.00		13,928,046.00	9,273.00	Ing. Daniel López Tel.: 55 32 81 99
TV 3	Mar-04	Cuauhtémoc	Col. Centro	José María Izazaga No. 11	HM 6/35	5,639.00		76,126,500.00	13,500.00	Sr. Scherem 52-80-19-20
TV 4	Feb-04	Cuauhtémoc	Col. Centro	Topacio 43	CB 4/15	890.00		7,000,000.00	7,865.17	Irene Alvarado 55-54-84-64
TV 5	Feb-04	Cuauhtémoc	Col. Centro	Topacio 41	CB 4/15	2,218.00		17,300,400.00	7,800.00	Rosy Díaz 5682-3050
TV 6	Jun-04	Cuauhtémoc	Col. Doctores	Calle Dr. Barragán No. 292	HC 4/25	210.00		1,200,000.00	5,714.29	Sr. Agustín Leal Dorantes Tel.: 56 55 69 09
TV 7	Jun-04	Cuauhtémoc	Col. Doctores	Calle Jesús Jiménez S/N, junto al No. 376	HO 6/35	450.00		4,100,000.00	9,111.11	Sr. José Luis Valenzuela Tel.: 55 38 08 83
TV 8	Jun-04	Cuauhtémoc	Col. Doctores	Calle San Martín No. 4	HC 4/25	223.84		550,000.00	2,457.11	Lic. Carlos Noriega Carrillo Tel.: 56 33 32 39, 56 98 76 26
TV 9	Mar-04	Cuauhtémoc	Col. Doctores	Dr. Márquez S/N	HC 5/30	216.00		1,500,000.00	6,944.44	Sr. Héctor Durán Tel.: 55 46 75 31 VENIDIDO.
TV 10	Mar-04	Cuauhtémoc	Col. Guerrero	Mina No. 19 y Calle 2 de Abril	HM 4/10	2,518.00		20,144,000.00	8,000.00	Sr. Guillermo Cosío Tel.: 52 54 57 83
TV 11	Jun-04	Cuauhtémoc	Col. Guerrero	Paseo de la Reforma No. 8	HM 12/40	1,865.00		1,865,000.00 dils	10,500.00dils	Sr. Fernando Alatorre Tel.: 56 09 18 88
TV 12	Mar-04	Cuauhtémoc	Col. Juárez	Dinamarca No. 22	HM 5/40/90	118.00		2,500,000.00	21,186.44	Sra. Bobadilla Tel.: 53 97 61 80, 53 98 22 23
TV 13	Mar-04	Cuauhtémoc	Col. Juárez	Londres S/N	HM 5/40/90	1,449.00		16,000,000.00	11,042.10	Sr. Héctor Durán Tel.: 55 46 75 31
TV 14	Ago-04	Cuauhtémoc	Col. Santa Ma. La Rivera	Dr. Enrique González Martínez No. 251	H 4/25	250.00		1,400,000.00	5,600.00	Sr. Ignacio Esparza 044 55 22 05 39 71, 55 46 02 86
TV 15	Ago-04	Cuauhtémoc	Col. Santa Ma. La Rivera	Dr. Enrique González Martínez No. 265	H 4/25	110.50		500,000.00	4,524.89	Sra. Senaida Martínez Reyes. Tel.: 55 41 54 80.
TV 16	Mar-04	Cuauhtémoc	Col. Tabacalera	Reforma No. 27	HM 25/40	3,443.00		8,607,500.00 dils	26,250.00	Sra. Josefina Ramírez Tel.: 56 44 44 70, plano, bardado, baldío
TV 17	Jun-04	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. J. Jiménez	HO/6/35	450.00		4,100,000.00	9,111.11	Sr. José Luis Valenzuela Tel. 55 38 08 83
TV 18	Abr-04	Cuauhtémoc	Guerrero	Mina	H3/20	1,468.65		7,725,099.00	5,260.00	Grupo HIR Impulsores Inmobiliarios 55-25-34-11
TV 19	Jul-04	Cuauhtémoc	Hípódromo	Insurgentes No. 297.	HC/6/40/90	583.50		9,919,500.00	17,000.00	Srita. Lizbeth Méndez Tel. 5525-8782 Cel. 04455 5409-5864
TV 20	Jul-04	Cuauhtémoc	Hípódromo	Insurgentes s/n.	HC/6/40/90	828.00		15,000,000.00	18,115.94	Sr. Armando Gil Tel. 04455 5064-0673
TV 21	May-04	Cuauhtémoc	Hípódromo Condesa	Culiacán esq. Aguascalientes.	H4/25/90	23.00		228,160.00	9,920.00	Amalia González 52-81-38-81
TV 22	Jul-04	Cuauhtémoc	Juárez	Londres s/n.	HM/6/35/90	394.00		3,349,000.00	8,500.00	Sr. Cristian Patiño Tel. 5669-1746
TV 23	Jul-04	Cuauhtémoc	Juárez	Sevilla s/n.	HO/10/40/90	650.00		5,525,000.00	8,500.00	Sr. Cristian Patiño Tel. 5669-1746
TV 24	Dic-04	Cuauhtémoc	Morelos	Gorostiza	HC/4/25	102.00		800,000.00	7,843.14	Sra. Guadalupe Bejarano Montes Tel. 5089-6166.
TV 25	Jul-04	Cuauhtémoc	Roma Norte	Colima No. 332.	H/4/25/90	300.00		3,000,000.00	10,000.00	Srita. Mónica Torres Tel. 5233-8295
TV 26	Jul-04	Cuauhtémoc	Roma Norte	San Luis Potosí	H/3/25/90	505.00		3,030,000.00	6,000.00	Sr. Ismael Vargas Santori Tel. 5574-3053
TV 27	Oct-04	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera.	Enrique González Martínez No. 251, entre Eligio Ancona y Ricardo Flores Mañón	H/4/25	250.00		1,400,000.00	5,600.00	Sr. Ignacio Esparza Tel. 55 46 02 86
						27727.49	8,478.89	235,098,205.00		

TV 1	Abr-04	Gustavo A. Madero	Narciso Bassols, San Juan de Aragón	604	H 2/20	191,600.00		241,147,760.00	1,258.60	CONFI, S.A DE C.V. 55987002
TV 2	Jun-04	Gustavo A. Madero	U. habitacional S. Juan de Aragón, n°	Calle 1547.	H 2/20	117.00		372,060.00	3,180.00	Información directa 5281-8356
TV 3	Ago-04	Gustavo A. Madero	Ampliación Panamericana	Poniente 112 No. 47.	H/4/25	559.00		2,200,000.00	3,935.60	Sra. Durán Tel. 5754-0028, 044-55-2182-6645
TV 4	Ago-04	Gustavo A. Madero	Col. 7 de Noviembre	Calz. Misterios No. 282	HM 3/30	1,032.00		6,000,000.00	5,813.95	Sra. María Eugenia Cruz Anaya. Tel.: 54 91 00 52, 57 52 12 87

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2004

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/m²			
TV 5	Abr-04	Gustavo A. Madero	Col. Ampliación Villa Hermosa	Centenario No. 115	HO 6/35	750.00		4,000,000.00	5,333.33	Sra. Lilia Cortés Tel. : 57 15 43 70, 57 69 44 80
TV 6	Abr-04	Gustavo A. Madero	Col. Atzacualco	Centenario S/N	HO 6/35	6,000.00		8,000,000.00	1,333.33	Sr. Delfino Téllez 57 67 53 32, 044 55 11 75 25 76
TV 7	Ago-04	Gustavo A. Madero	Col. Martín Carrera	Calle Artes No. 170	H 3/20	300.00		900,000.00	3,000.00	Sr. Quintana Tel. : 51 21 38 62, 51 21 38 63
TV 8	Jun-04	Gustavo A. Madero	Col. Martín Carrera	Gral. Martín Carrera No. 217	H 3/20	1,050.00		4,000,000.00	3,809.52	Sr. Delfino Téllez 57 67 53 32, 044 55 11 75 25 76
TV 9	Ago-04	Gustavo A. Madero	Col. Martín Carrera	Gral. Pedro Ma. Anaya No. 230	H 3/20	531.00		1,200,000.00	2,259.89	Sr. Rafael de Anze Tel. : 53 90 61 44
TV 10	Ago-04	Gustavo A. Madero	Col. Martín Carrera	Gral. Pedro Ma. Anaya S/N	H 3/20	213.00		750,000.00	3,521.13	Sra. Emma Gómez Tel. : 53 36 88 04, 53 97 45 54
TV 11	Ago-04	Gustavo A. Madero	Col. Martín Carrera	Pedro Negrete No. 111	H 3/20	180.00		800,000.00	4,444.44	Sr. Luna 52 53 05 48, 044 55 10 60 79 73
TV 12	Oct-04	Gustavo A. Madero	Estrella	Calzada de los Misterios No. 282.	HM/3/30	1,031.00		6,000,000.00	5,819.59	Sra. María Eugenia Cruz Tel. 5491-0052
TV 13	Abr-04	Gustavo A. Madero	Gabriel Hernández	Cda. Emiliano Zapata No. 29.	H/3/20	402.50		980,000.00	2,434.78	Lic. Alfonso Miranda Tel. 5533-2510
TV 14	May-04	Gustavo A. Madero	Lindavista	Av. Ticoman s/n.	H/3/40	1,000.00		7,000,000.00	7,000.00	Sr. Jesús Bueno Tel. 5777-0370, 2646-1520
TV 15	Abr-04	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Artes No. 170.	H/3/20	300.00		990,000.00	3,300.00	Srita Sandra Alemán Tel. 5121-3862, 5121-3863
TV 16	Abr-04	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Gral Pedro Negrete No. 111.	H/3/20	180.00		800,000.00	4,444.44	Sr. Lula Tel. 5253-0548
TV 17	May-04	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Gral. Anastacio Bustamante No. 73.	H/3/20	300.00		700,000.00	2,333.33	Sr. Rafael Deance Tel. 5390-6144
TV 18	Ago-04	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Gral. Pedro María Anaya /n.	H/3/20	213.00		750,000.00	3,521.13	Sra. Villegas Tel. 5536-8804
TV 19	Oct-04	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Valentino Canalizo s/n.	H/3/20	172.00		850,000.00	4,941.86	Sr. Díaz Tel. 5794-8169
TV 20	Ago-04	Gustavo A. Madero	Nueva Atzacualco	Calle 310 No. 95.	H/3/20	220.00		1,250,000.00	5,681.82	Sra. Mirna Guadalupe Torres Tel. 04455-5940-8750
TV 21	Ago-04	Gustavo A. Madero	Nueva Atzacualco	Calle 315 No. 345.	H/3/20	200.00		550,000.00	2,750.00	Sr. Felipe Fernández R. Tel. 5753-7354
TV 22	Ago-04	Gustavo A. Madero	Nueva Tenochtitlan	Oriente 85	HC3/30	150.00		457,125.00	3,047.50	Segunda Mano 044.55.11.70.05.97
TV 23	Jun-04	Gustavo A. Madero	San Bartolo Atepehuacán	Av. Wilfredo Massieu No. 775.	H/3/20	225.00		2,650,000.00	11,777.78	Sra. Durán Tel. 5754-0028, 044-55-2182-6645
TV 24	Abr-04	Gustavo A. Madero	Unidad obrero habitacional CTM Atzacualco	Andador Huelga de Cananea	H2/20	72.00		176,400.00	2,450.00	Eduardo González 044-55-5412-2336
TV 25	Abr-04	Gustavo A. Madero	Vallejo	Clave s/n.	H/5/30	262.00		1,300,000.00	4,961.83	Sr. Ramón Barragán Tel. 5545-0528
						207059.50	1,419.03	293,823,345.00		
TV 1	May-04	Tlahuac	Miguel Hidalgo	Adriana.	H-2/40	141.30		210,537.00	1,490.00	Sr. Méndez 56886905
TV 2	Ene-04	Tlahuac	San Francisco Tlalisco	Benito Juárez s/n.	H/2/40	421.00		631,500.00	1,500.00	Araceli Avendaño Tel. 198-87-904
TV 3	Ene-04	Tlahuac	Los olivos	Buena Suerte No. 74-18.	HM/3/50	5,000.00		6,000,000.00	1,200.00	Camargo y Asociados Tel. 5440-4132
TV 4	Ene-04	Tlahuac	Tlahuac	Camino Real s/n.	HC/2/40	20,000.00		20,000,000.00	1,000.00	Sra. María Isabel Tel. 5668-5659
TV 5	Ene-04	Tlahuac	Los olivos	El porvenir s/n.	HM/3/50	5,000.00		6,000,000.00	1,200.00	Trus Confianza inmobiliaria Tel. 018-0087878
TV 6	Ene-04	Tlahuac	Santiago Zapotitlán	Miguel Negrete No. 97.	H/2/40	10,000.00		12,000,000.00	1,200.00	RE/MAX Tel. 5626-0006
TV 7	Ene-04	Tlahuac	Santa Ana Zapotitla	Tomas Carrasquilla No. 128.	H/2/40	2,800.00		3,500,000.00	1,250.00	Inv. Directa
						43362.30	1,114.84	48,342,037.00		

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2005

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/m²			
TV 1	Feb-05	Azcapotzalco	Col. Industrial Vallejo	Calz. Coltongo s/n	H 3/30	9,596.00		28,308,008.08	2,949.98	Grupo Hir Impulsores Inmobiliarios 55-25-01-20
						9596.00	2,949.98	28,308,008.08		
TV 1	Ene-05	Cuauhtémoc	Juárez	Abraham González s/n.	HM/25/40	1,149.00		11,000,000.00	9,573.54	Srita. Verónica Rodríguez Tel. 55 46 75 31
TV 2	Ene-05	Cuauhtémoc	Hipódromo	Amsterdam	H/4/25/90	441.00		12,000,000.00	27,210.88	Srita. Laura Boys Tel. 5568 4381
TV 3	Ene-05	Cuauhtémoc	Hipódromo	Amsterdam s/n.	H/4/25/90	200.00		8,000,000.00	40,000.00	Sra. Silvia Aguilar Tel. 5632-6454, 5544-1887
TV 4	Ene-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Sur	Av Baja California S/N.	H 3/25/90	303.00		5,000,000.00	16,501.65	Sra. Teresa Rocha. Tel. : 55 74 87 84 52 77 18 88
TV 5	Feb-05	Cuauhtémoc	Col. Hipódromo	Av. Insurgentes Sur s/n	HM 12/22.5	580.00		10,440,000.00	18,000.00	Sr. Armando Gil Tel. : 044 55 50 64 06 73
TV 6	Feb-05	Cuauhtémoc	Juárez	Av. Paseo de la Reforma No. 100.	HM/25/40	908.00		23,980,000.00	26,409.69	Sr. Rafael Soriano Tel. 55 10 26 01
TV 7	Feb-05	Cuauhtémoc	Juárez	Av. Paseo de la Reforma No. 146.	HM/25/40	550.00		23,980,000.00	43,600.00	Sr. Solorio Tel. 55 45 59 80
TV 8	Feb-05	Cuauhtémoc	Tabacalera	Av. Paseo de la Reforma No. 27.	HM/25/40	3,443.00		93,821,750.00	27,250.00	Sra. Josefina Ramírez Tel. 56 44 44 70
TV 9	Mar-05	Cuauhtémoc	Tabacalera	Av. Paseo de la Reforma No. 95.	HM/25/40	1,741.00		5,223,000.00	32,700.00	Sra. Silvia Marenko Tel. 53 93 33 00
TV 10	Mar-05	Cuauhtémoc	Hipódromo Peralvillo.	Berlioz No. 79.	HM/3/30	300.00		1,750,000.00	5,833.33	Ing. Gustavo Medina Tel. 5554-5831
TV 11	Mar-05	Cuauhtémoc	Col. Obrera	Bolívar No. 165 y 171	E 5/30	4,718.00		47,180,000.00	10,000.00	Sra. Gara Garza. 54 66 97 36
TV 12	Abr-05	Cuauhtémoc	Algarín	Bolívar S/N, Esq. Hernández y Dávalos.	HC 5/30	600.00		3,900,000.00	6,500.00	Sr. Abraham Barrios Tel. 5419-6095
TV 13	Abr-05	Cuauhtémoc	Centro.	Bolívar s/n.	H/3/20	1,620.00		6,000,000.00	3,703.70	Srita. Angélica Hahn Tel. 5546-7531
TV 14	May-05	Cuauhtémoc	Col. Algarín	Bolívar S/N.	HC 5/30	600.00		3,900,000.00	6,500.00	Sr. Abraham Barrios Tel. : 54 19 60 95.
TV 15	May-05	Cuauhtémoc	Juárez	Bucareli No. 121.	HM 7/35	648.00		6,000,000.00	9,259.26	Sra. Ruth Mendoza Tel. 55 30 55 44
TV 16	May-05	Cuauhtémoc	Hipódromo	Cacahuamilpa	H/4/25/90	600.00		12,600,000.00	21,000.00	Lic. Fritman Tel. 5259 4399
TV 17	May-05	Cuauhtémoc	Col. Guerrero	Callejón de Obraje No. 22	HC 4/25	270.00		1,600,000	5,925.93	Sr. Salvador Cabrera. Tel. : 26 31 05 42
TV 18	May-05	Cuauhtémoc	Col. Peralvillo	Calzada de los Misterios No. 119	HM 3/20	893.00		6,000,000	6,718.92	Sra. Guillén. Cel. : 04455 12 38 34 43
TV 19	May-05	Cuauhtémoc	Col. Hipódromo	Campeche No. 19	H 4/25/90	1,351.00		16,500,000.00	12,213.18	Sr. Gustavo Carreón Tel. : 56 09 08 62
TV 20	May-05	Cuauhtémoc	Col. San Rafael	Cedro No. 11.	H 4/25	365.00		3,000,000	8,219.18	Sr. Gilberto Ferro. Tel. : 58 70 19 17 Tel. : 10 89 07 60
TV 21	May-05	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc	Chapultepec	HM/6/35/90	290.00		3,500,000.00	12,068.97	María Teresa Rocha Tel. 5277 1888, 0445551071550
TV 22	May-05	Cuauhtémoc	Centro	Chipalpopoca S/N, entre Isabel la Católica y 5 de Febrero.	HC 8/35	2,250.00		18,000,000.00	8,000.00	Sr. Jacobo Cohen Tel. 5709-7048 y 46
TV 23	Jun-05	Cuauhtémoc	Col. Peralvillo	Chopin No. 208.	HC 4/25	250.00		1,890,000	7,560.00	Sr. Luis Ballesteros. Tel. : 56 39 10 21 Tel. : 56 39 30 77
TV 24	Jun-05	Cuauhtémoc	Col. Transito	Clavijero No. 17	HC 3/20	2,560.00		17,920,000.00	7,000.00	Sr. Félix Campos Tel. : 59 02 18 50
TV 25	Jun-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Norte	Colima S/N	HM 4/25/90	600.00		6,000,000.00	10,000.00	Sr. Gustavo Carreón Tel. : 56 09 08 62
TV 26	Jun-05	Cuauhtémoc	Centro.	Delicias No. 66.	H/6/25	1,170.00		8,190,000.00	7,000.00	Srita. Alma Guerrero Tel. 5590-9616
TV 27	Jun-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Dr. Atl No. 223.	H 4/25	690.00		4,600,000	6,666.67	C. P. Martínez Meza. Tel. : 56 64 40 71 Tel. : 55 93 51 34
TV 28	Jul-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Dr. Atl No. 238.	H 4/25	1,000.00		5,650,000	5,650.00	Lic. Maldonado González. Tel. : 55 89 26 32 Tel. : 52 08 11 63.
TV 29	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Dr. Atl No. 270.	H 3/20	333.00		3,000,000	9,009.01	Sra. Ildelisa Preciado. Tel. : 53 55 38 95 Tel. : 53 55 85 01.
TV 30	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Dr. Atl No. 272.	H 4/25	333.00		3,500,000	10,510.51	Sra. Ildelisa Preciado. Tel. : 53 55 38 95 Tel. : 53 55 85 01.
TV 31	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Doctores	Dr. Balmis S/N.	HC 6/35/90	503.00		5,700,000.00	11,332.01	Sr. Alejandro Domínguez Tel. : 53 61 46 11
TV 32	Ago-05	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera	Enrique González Martínez No. 265	H 3/20	110.50		500,000.00	4,524.89	Sra. Senaida Martínez Reyes Tel.5541 5480
TV 33	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Mariano Azuela No. 250.	H 3/20	650.00		4,700,000	7,230.77	Srita. Maribel Herrera. Tel. : 55 23 20 99 Tel. : 04455 25 53 50 70.

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2005

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/m²			
TV 34	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Mariano Azuela No. 35.	H 3/20	303.00		2,000,000	6,600.66	Sra. Rosa Linda Arroyo. Tel. : 53 93 93 33 Tel. : 04455 29 43 45 29
TV 35	Ago-05	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Márquez s/n.	HC 4/25	216.00		1,500,000.00	6,944.44	Sr. Héctor Durán Tel. 5546-7531
TV 36	Ago-05	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Norma s/n, Esq. Dr. Vélez.	HC 5/30	145.00		1,000,000.00	6,896.55	Sra. Martha Guerrero Tel. 5680-4733
TV 37	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Doctores	Dr. Norma S/N.	HC 4/25	145.00		1,000,000.00	6,896.55	Sra. Martha Guerrero. Tel. : 56 80 47 33
TV 38	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Doctores	Dr. Rafael Lucio No. 172.	HC 4/25	148.00		823,000.00	5,560.81	Sr. Ricardo miranda Tel. : 55 32 48 42 55 32 14 18
TV 39	Oct-05	Cuauhtémoc	Col. Centro	Fray Servando Teresa de Mier No. 260.	HO 10/40	801.00		8,000,000.00	9,987.52	Lic. Vicente Reyes Tel. : 55 64 54 49
TV 40	2005	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Fresno No. 148.	H 3/20	311.00		275,000	884.24	Srita. Nayelli Vegas. Tel. : 53 93 08 60.
TV 41	Ene-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Fresno No. 153.	H 3/20	200.00		860,000	4,300.00	Sr. Luis Ballesteros. Tel. : 56 39 10 21 Tel. : 56 39 30 77 VENDIDO
TV 42	Ene-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Fresno No. 161.	H 3/20	271.00		1,304,000	4,811.81	Srita. Jenni Reyes. Tel. : 52 27 11 71 Tel. : 52 27 11 37 VENDIDO
TV 43	Ene-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Norte	Frontera No. 85	H 4/25/90	176.00		3,000,000.00	17,045.45	Sr. Roberto Faz Tel. : 53 91 70 84 044 55 54 18 67 65
TV 44	Ene-05	Cuauhtémoc	Col. San Rafael	Gabino Barreda No. 25.	H 3/20	188.00		1,800,000	9,574.47	Sra. Jiménez. Tel. : 55 35 51 96
TV 45	Ene-05	Cuauhtémoc	Juárez	General Prim s/n, Esq. Versalles.	HM 5/40/90	665.00		6,700,000.00	10,075.19	Srita. Claudia Ramírez Tel. 5356-02664
TV 46	Feb-05	Cuauhtémoc	Hipódromo Condesa	Gómez Palacio No. 139.	H/3/20/90	236.00		4,000,000.00	16,949.15	Sra. Galán Tel. 5365-6073
TV 47	Feb-05	Cuauhtémoc	Col. San Rafael	Guillermo Prieto No. 36-B.	H 3/21	300.00		5,800,001	19,333.34	Sra. Mari Cruz del Valle. Tel. : 56 68 56 59 Tel. : 56 68 47 53
TV 48	Feb-05	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Hortensia s/n	H 4/25	593.00		4,200,000.00	7,082.63	Real State Agency 5290-9616
TV 49	Feb-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Sur	Huatusco No. 28.	HM 8/40/90	652.00		11,950,000.00	18,328.22	Sra. Teresa Rocha. Tel. : 55 74 87 84 52 77 18 88 Sin foto
TV 50	Feb-05	Cuauhtémoc	Col. Hipódromo	Insurgentes S/N	HM 12/22.5	580.00		10,440,000.00	18,000.00	Sr. Armando Gil Tel. : 044 55 50 64 06 73
TV 51	Feb-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Norte	Insurgentes S/N	HM 12/40	445.00		16,500,000.00	37,078.65	Sra. Alicia López Tel. : 01222 247 3464 01222 212 25 58
TV 52	Feb-05	Cuauhtémoc	Hipódromo	Insurgentes s/n.	HM/12/22.5	580.00		10,440,000.00	18,000.00	Sr. Armando Gil Cel. Cel. 04455 5064-0673
TV 53	Mar-05	Cuauhtémoc	Centro.	Izazaga s/n.	H/4/25	5,640.00		67,680,000.00	12,000.00	Srita. Angélica Hahn Tel. 5546-7532
TV 54	Mar-05	Cuauhtémoc	Condesa	Juan de la Barrera.	H/3/20/90	203.00		4,100,000.00	20,197.04	María Teresa Rocha Tel. 5277 1888, 0445551071550
TV 55	Abr-05	Cuauhtémoc	Roma Sur	Linares No. 17.	H/3/25/90	207.00		2,000,000.00	9,661.84	Srita. Claudia Suárez Tel. 5668-1877
TV 56	Abr-05	Cuauhtémoc	Juárez	Londres s/n.	HM/6/35	394.00		3,349,000.00	8,500.00	Sr. Cristian Patiño Tel. 5669-1746
TV 57	Abr-05	Cuauhtémoc	Col. Juárez	Lucerna No. 36	HM 5/40/90	374.00		2,400,000.00	6,417.11	Srita. Verónica Rodríguez Tel. : 52 02 45 18
TV 58	May-05	Cuauhtémoc	Juárez	Lucerna No. 46.	HM 5/40/90	182.00		1,550,000.00	8,516.48	Sr. Juan Carlos Padilla Tel. 56 11 30 81
TV 59	May-05	Cuauhtémoc	Col. San Rafael	Maestro Antonio Caso S/N.	HC 6/35/90	865.00		15,052,730	17,402.00	Sra. Georgina Tejeda. Tel. : 52 77 83 66 Cel. : 04455 12 77 13 36
TV 60	May-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Norte	Mérida No. 148.	H 4/25/90	356.00		2,600,000.00	7,303.37	Sr. Bernardo Diedrich Tel. : 55 74 13 94
TV 61	May-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Norte	Mérida No. 71	H 4/25/90	200.00		2,200,000.00	11,000.00	Sr. Gerardo Galindo Tel. : 52 64 64 08
TV 62	May-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Norte	Monterrey No. 129.	HO 6/40/90	320.00		4,200,000.00	13,125.00	Sra. María Estela Gómez. Tel. : 56 55 21 84 55 73 48 10
TV 63	May-05	Cuauhtémoc	Roma Sur	Nautla s/n.	H/3/25/90	216.00		2,400,000.00	11,111.11	Sra. Yolanda de Garnica Tel. 5639-7686, Cel. 04455 2128-3914
TV 64	May-05	Cuauhtémoc	Col. San Rafael	Nogal No. 72.	H 3/20	184.20		1,400,000	7,600.43	Sra. María Eugenia Vera. Tel. : 55 57 46 16 Cel. : 04455 19 26 76 74
TV 65	May-05	Cuauhtémoc	Roma Sur	Nogales No. 12.	HM/8/40/90	200.00		2,500,000.00	12,500.00	Sr. Rafael Rosales Cel. Cel. 04455-2198-3949
TV 66	May-05	Cuauhtémoc	Centro.	Peña y Peña s/n.	H/3/20	400.00		2,500,000.00	6,250.00	Sra. Garduño Tel. 5343-3351
TV 67	Jun-05	Cuauhtémoc	Valle Gómez.	Proaño No. 20.	HC/3/20	1,500.00		6,750,000.00	4,500.00	Srita. Alma Guerrero Tel. 5590-9616
TV 68	Jun-05	Cuauhtémoc	Sta. María la Ribera	Ricardo Flores Magón 506	HM 8/40	775.00		4,500,000.00	5,806.45	Grupo GB 5363-4048

CEDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2005

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/m²			
TV 69	Jun-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Sabino No. 132.	H 3/20	838.00		5,800,000	6,921.24	Sra. Mari Cruz del Valle. Tel. : 56 68 56 59 Tel. : 56 68 47 53
TV 70	Jun-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Salvador Diaz Mirón No. 167.	H 3/20	200.00		2,640,000	13,200.00	Srita. Maribel Herrera. Tel. : 52 12 55 91 Tel. : 04455 25 53 50 70
TV 71	Jun-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Santa María la Ribera No. 100.	HC 4/25	485.00		3,280,000	6,762.89	Sr. Salvador Cabrera. Tel. : 26 31 05 42.
TV 72	Jul-05	Cuauhtémoc	Santa María la Ribera	Santa María la Ribera No. 138	HC/4/25	535.00		2,500,000.00	4,672.90	Sr. Salvador Cabrera Tel.5547 3996, 5547 1448
TV 73	Ago-05	Cuauhtémoc	Guerrero	Soto 96	H 4/25	475.00		2,250,000.00	4,736.84	Ernestina Amero 5662-3414
TV 74	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Guerrero	Soto No. 133	HC 4/25	220.00		950,000	4,318.18	Sra. Teresa Lesbró Cruz. Tel. : 55 23 65 14
TV 75	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Guerrero	Soto No. 96	HC 4/25	475.00		2,250,000	4,736.84	Sr. Luis Zarco. Tel. : 56 59 77 77
TV 76	Ago-05	Cuauhtémoc	Roma Norte	Tabasco	HM/8/40/90	200.00		4,800,000.00	24,000.00	Sra. Rocio Escutia Tel. 5728 4869
TV 77	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Norte	Tabasco No. 68.	H 4/25/90	550.00		9,000,000.00	16,363.64	Srita. Patricia Navarro Tel. : 55 33 52 81 55 33 52 82
TV 78	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Norte	Tabasco S/N.	HM 8/40/90	413.00		6,500,000.00	15,738.50	Sra. Isabel Córdoba Tel. : 56 59 58 31 56 59 26 43. Sin foto
TV 79	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Trebol No. 26.	H 3/22	594.00		3,800,000	6,397.31	Ing. Roberto Mora. Tel. : 55 21 14 20 Tel. : 55 21 00 19
TV 80	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Santa María la Ribera	Trebol No. 6.	HC 4/25	522.00		3,500,000	6,704.98	Sr. Salvador Cabrera. Tel. : 26 31 05 42.
TV 81	Ago-05	Cuauhtémoc	Guerrero	Vesta s/n	H 3/020	290.00		1,740,000.00	6,000.00	Real State Agency 5290-9616
TV 82	Ago-05	Cuauhtémoc	Hipódromo	Yucatán	H/4/25/90	300.00		3,600,000.00	12,000.00	Sra. Esperanza Chávez Tel. 5290 7294, 5551 7083
TV 83	Ago-05	Cuauhtémoc	Col. Roma Norte	Yucatán No. 95.	H 3/25/90	190.00		2,150,000.00	11,315.79	Sra. Isías. Tel. : 57 52 91 88 044 55 12 00 19 55
TV 84	Oct-05	Cuauhtémoc	Col. Guerrero	Zarco No. 104	HO 5/30	481.00		4,000,000	8,316.01	Sra. María Teresa Higuera. Tel. : 56 59 79 69
TV 85	Mar-05	Cuauhtémoc	Col. Guerrero	Zarco No. 159	HO 5/30	228.00		1,596,000	7,000.00	Sr. Luis Manuel Alvarez. Cel. : 04455 30 45 22 17
						77178.70	9,313.07	718,770,497.16		
TV 1	Mar-05	Gustavo A. Madero	Industrial	Euzcaro 63	H 3/20	241.00		708,058.00	2,938.00	Srita. Alma Guerrero Tel. 5590-9616
TV 2	Mar-05	Gustavo A. Madero	Acueducto de Guadalupe	Arrecifes 9	H 4/25	160.00		658,880.00	4,118.00	Srita. Alma Guerrero Tel. 5590-9616
TV 3	Jul-05	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Miguel Miramón 142	H 3/20	541.00		2,164,000.00	4,000.00	Ana Luna 5584-5396
TV 4	Jul-05	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Artes 170	H 3/20	300.00		950,000.00	3,166.67	Cesar Quijano 5121 3862
TV 5	Jul-05	Gustavo A. Madero	Martín Carrera	Francisco Coss S/n	H 3/20	220.00		800,000.00	3,636.36	David Jimenez 58 73 77 53
TV 6	Jul-05	Gustavo A. Madero	Industrial	Escuela Industrial 189	H 3/20	350.00		1,750,000.00	5,000.00	Pronim, S.C.5520 2301
TV 7	Mar-05	Gustavo A. Madero	Industrial	General Popo s/n	H 3/20	150.00		417,600.00	2,784.00	Srita. Alma Guerrero Tel. 5590-9616
TV 8	Mar-05	Gustavo A. Madero	Magdalena de las Salinas	Norte 15 A No. 5010	H 3/20	144.00		554,400.00	3,850.00	Srita. Alma Guerrero Tel. 5590-9616
						2,106.00	3,800.07	8,002,938.00		
TV 1	Ene-05	Tlhuac	Los olivos	El porvenir s/n.	HM/3/50	5,000.00		6,000,000.00	1,200.00	Trus Confianza inmobiliaria Tel. 018-0087878
TV 2	Ene-05	Tlhuac	Santiago Zapotitlán	Miguel Negrete No. 97.	H/2/40	10,000.00		12,000,000.00	1,200.00	RE/MAX Tel. 5626-0006
						2,106.00	3,800.07	8,002,938.00		

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2006

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m²	Prom. \$/m²			
TV 1	Dic-06	Azcapotzalco	La Preciosa	Centeotl s/n	HC 3/25	275.00		1,300,000.00	4,727.27	Inmobiliaria Lar 56-80 07-43
TV 2	Dic-06	Azcapotzalco	La Preciosa	Centeotl s/n	HC 3/25	335.00		1,590,000.00	4,746.27	Inmobiliaria Proyecsa O Lar 56-80-07-43
TV 3	Dic-06	Azcapotzalco	San Álvaro	José Sánchez Trujillo	H 3/35	304.00		2,000,000.00	6,578.95	Century 21 Apolo 55-62-51-11
TV 4	Dic-06	Azcapotzalco	El Recreo	Av. Del Recreo 104	H 3/30	704.00		2,575,000.00	3,657.67	Inmobiliaria Alameda B.R. 55-14-01-06
TV 5	Dic-06	Azcapotzalco	Industrial Vallejo	Robles Dominguez s/n	H 3/35	600.00		4,600,000.00	7,666.67	Ivette Flores 55-68-68-14
						2,218.00	5,439.59	12,065,000.00		
TV 1	Oct-06	Cuauhtémoc	Centro	Nezahualcóyotl No. 65	HM/6/35	1,620.00		11,634,000.00	7,181.48	Srita. Angélica Guerrero Tel. 55 90 96 16, Cel. 55 09 49 51
TV 2	Oct-06	Cuauhtémoc	Centro.	Bolívar No. 165 y 171	HC/8/35	4,718.00		47,180,000.00	10,000.00	Sra. Gargaraza Cel. 54 66 97 36
TV 3	Oct-06	Cuauhtémoc	Centro.	Delicias No. 66	HC/6/25	1,170.00		8,190,000.00	7,000.00	Srita. Liliana Guerrero Tel. 56 15 22 31, Cel. 55 01 06 36
TV 4	Oct-06	Cuauhtémoc	Centro.	Fray Servando Teresa de Mier	HO/10/40	801.00		9,500,000.00	11,860.17	Srita. Liliana Guerrero Tel. 56 15 22 31, Cel. 55 01 06 36
TV 5	Nov-06	Cuauhtémoc	Centro.	Márquez Estérling No. 28	HC/8/25	1,127.00		9,500,000.00	8,429.46	Sr. Delfino Guzmán Tel. 55 98 70 02
TV 6	May-06	Cuauhtémoc	Centro.	Mina No. 19	HC/4/25	2,518.00		20,144,000.00	8,000.00	Sr. Patiño Tel. 52 54 57 83
TV 7	Nov-06	Cuauhtémoc	Cuauhtemoc	Melchor Ocampo	HM 6/20	302.00		3,999,990.00	13,245.00	Sr. Patiño Tel. 52 54 57 83
TV 8	May-06	Cuauhtémoc	Doctores	Dr. Río de la Loza	HM 5/30	885.00		10,177,500.00	11,500.00	Sr. Patiño Tel. 52 54 57 83
TV 9	Nov-06	Cuauhtémoc	Guerrero	Av. Paseo de la Reforma No. 8	HM 12/40	1,856.00		2,227,200.00	13,080.00	Sr. Fernando Alatorre Tel. 56 09 18 88, 04455 54963120
TV 10	May-06	Cuauhtémoc	Hipódromo	Insurgentes	HM/12/22.5	580.00		10,440,000.00	18,000.00	Sr. Armando Gil Tel. 04455 50 64 06 73
TV 11	Oct-06	Cuauhtémoc	Juárez	Av. Paseo de la Reforma No. 146	HM/25/40	550.00		23,980,000.00	43,600.00	Sr. Solorio Tel. 55 45 59 80
TV 12	Oct-06	Cuauhtémoc	Juárez	Hamburgo No. 252-A	H/9/30	210.00		4,000,000.00	19,047.62	Sra. Amalia Díaz Tel. 55 15 11 96, 52 72 87 13
TV 13	Nov-06	Cuauhtémoc	Roma	Baja California	HO 8/40	303.00		4,199,883.00	13,861.00	Segunda Mano
TV 14	Oct-06	Cuauhtémoc	Roma	Coahuila	HC 5/30	343.00		3,532,900.00	10,300.00	Segunda Mano
TV 15	May-06	Cuauhtémoc	Roma	Monterrey	HO 6/40	240.00		2,880,000.00	12,000.00	Segunda Mano
TV 16	Nov-06	Cuauhtémoc	Roma	Monterrey	HO 6/40	688.00		9,748,960.00	14,170.00	Segunda Mano
TV 17	May-06	Cuauhtémoc	Tabacalera	Av. Paseo de la Reforma No. 27	HM/25/40	3,443.00		93,821,750.00	27,250.00	Sra. Josefina Ramírez Tel. 56 44 44 70
TV 18	Nov-06	Cuauhtémoc	Tabacalera	Av. Paseo de la Reforma No. 95	HM/25/40	1,741.00		56,930,700.00	32,700.00	Sra. Silvia Marenko Tel. 53 93 33 00
TV 19	Nov-06	Cuauhtémoc	Tabacalera	Insurgentes Norte	HM 8/40	361.00		4,199,874.00	11,634.00	Sra. Silvia Marenko Tel. 53 93 33 00
TV 20	May-06	Cuauhtémoc	Tabacalera	Madrid No. 7	H/9/30	230.00		6,000,000.00	26,086.96	Sr. Enrique Guizar Tel. 56 45 31 98, 15 57 59 66
						28122.00	13,029.54	366,416,757.00		

TV 1	Abr. 06	Gustavo A. Madero	7 maravillas	Miguel Bernard 100	E 3/20	32,398.56		127,597,000.00	3,938.35	Sr. Fructuoso Hdz.
TV 2	Abr-06	Gustavo A. Madero	Bondojito	Congreso de la Unión No. 5631	HO/6/35	1,134.00		8,500,000.00	7,495.59	Sra. Angélica Méndez Tel. 52 81 38 81
TV 3	Abr. 06	Gustavo A. Madero	Constitución de la República	Ferrocarril Hidalgo	HO/6/35	2,856.00		12,850,000.00	4,499.30	Sr. Eric Méndez Tel. 044 55 55 04 36 36
TV 4	Abr. 06	Gustavo A. Madero	Magdalena de las Salinas	Eje 4 Norte Fortuna 7	HO 5/30	27,700.00		152,300,000.00	5,498.19	Susana Serdán 5662-2175
TV 5	Abr. 06	Gustavo A. Madero	Nueva Ind. Vallejo	Av. De los 100 m. 1045	HO 6/25	3,000.00		12,200,000.00	4,066.67	Dieboqui Bienes Raíces 5544-2290
TV 6	Abr. 06	Gustavo A. Madero	Tres Estrellas	Victoria	HC/4/25	200.00		899,000.00	4,495.00	Srita. Margarita Hernández Tel. 53 93 34 39
TV 7	Abr. 06	Gustavo A. Madero	Vallejo	Constantino No. 378	H/5/30	869.00		4,200,000.00	4,833.14	Sr. Antonio Razo Tel. 25 81 03 60
TV 8	Abr. 06	Gustavo A. Madero	Vallejo la Patera	Margarita Maza de Juárez esq. Av. de los 100 metros.	H/6/35	6,000.00		25,200,000.00	4,200.00	Srita. Verónica Rodríguez Tel. 55 44 22 90
TV 9	Abr. 06	Gustavo A. Madero	Vallejo Poniente	Clave No. 433	HC/4/25	1,275.00		5,992,500.00	4,700.00	Sr. Roberto Martínez, Nextel 10 88 75 48 51 19 32 49
						75432.56	4,636.44	349,738,500.00		

TV 1	Oct-06	Tláhuac	Barrio Santa Ana Zapotitlán	Amado Nervo No. 443	HM/3/50	2,417.00		6,042,500.00	2,500.00	Sr. Nazario Jiménez Tel. 56 34 04 01
------	--------	---------	-----------------------------	---------------------	---------	----------	--	--------------	----------	---

CÉDULA DE OFERTAS DE TERRENOS EN VENTA EN EL DISTRITO FEDERAL 2006

No. Inv.	Mes/año	Delegación	Colonia	Calle	Uso de suelo	Superficie		Importe total \$	Unitario \$/m ²	Fuente de información y observaciones
						Terreno m ²	Prom. \$/m ²			
TV 2	Oct-06	Tláhuac	Barrio Santa Ana Zapotitlán	Calle Gitana Norte No 82	HM/3/50	5,000.00		9,000,000.00	1,800.00	Sr. Eleuterio Jaimes Tel. 19882411
TV 3	Oct-06	Tláhuac	Barrio Santa Ana Zapotitlán	Calle Gitana Norte No. 31	HM/3/50	2,500.00		5,000,000.00	2,000.00	Sr. Eleuterio Jaimes Tel. 19882411
TV 4	Oct-06	Tláhuac	Las Arboledas	Calle Buena Suerte	HM/3/50	200.00		600,000.00	3,000.00	Sr. Armando Martínez Tel. 58 41 96 02
TV 5	Oct-06	Tláhuac	Las Arboledas	Calle Buena Suerte	HM/3/50	5,000.00		12,500,000.00	2,500.00	Srita. Gabriela Manjarrez Tel. 58 41 47 82, 58 66 42 63
TV 6	Oct-06	Tláhuac	Las Arboledas	Calle Porvenir No. 197	HM/3/50	5,000.00		7,000,000.00	1,400.00	Sra. Leticia González Tel. 58 45 02 11, 58 45 02 78
TV 7	Oct-06	Tláhuac	Las Arboledas	Calle Porvenir No. 254 actual 30	HM/3/50	10,000.00		18,000,000.00	1,800.00	Sr. Francisco Varón Suárez Tel. 58502413, 014422242795
TV 8	Oct-06	Tláhuac	Las Arboledas	Gitana Norte	HM/3/50	200.00		400,000.00	2,000.00	Sr. Martín Cruz Tel. 58 66 44 93
TV 9	Oct-06	Tláhuac	Los Olivos	Venado	HM/3/50	210.00		750,000.00	3,571.43	Sra. Ana María Alvarez Tel. 58 59 96 05
TV 10	Oct-06	Tláhuac	Zapotitla	Calle Miguel Negrete	APE	2,300.00		4,600,000.00	2,000.00	Sra. María del Carmen Gallardo Tel. 58417897
TV 11	Oct-06	Tláhuac	Zapotitla	Calle Miguel Negrete	CB	1,170.00		2,320,000.00	1,982.91	Sr. Héctor Soriano Tel. 04455 12337812
TV 12	Oct-06	Tláhuac	Zapotitlan	Miguel Negrete	HM/3/50	200.00		520,000.00	2,600.00	Sr. Angel Galicia Tel. 56 90 34 00
TV 13	Oct-06	Tláhuac	Zapotitlán	Miguel Negrete	HM/3/50	600.00		1,560,000.00	2,600.00	Sr. Angel Galicia Tel. 56 90 34 00
						34797.00	1,962.60	68,292,500.00		

AZCAPOTZALCO

CONCEPTO	AÑO							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (DE ACUERDO AL INPC) ^[2]	1.36885	1.27987	1.22269	1.16784	1.11986	1.07062	1.03948	1.00000
Precio Promedio (Precio de venta del producto terminado) ^[1]	\$341,702	\$666,556	\$948,500	\$520,886	\$722,800	\$714,857	\$1,016,677	\$1,204,667
Precio Promedio (Actualizado con el INPC a Mayo de 2007)	\$467,738	\$853,107	\$1,159,722	\$608,314	\$809,432	\$765,338	\$1,056,811	\$1,204,667
Área Habitable Promedio (tamaño del departamento en m ²) ^[1]	60.50	91.27	78.67	59.78	76.85	65.14	79.23	83.22
Valor de venta promedio por m ²	\$7,731.20	\$9,347.41	\$14,742.23	\$10,176.25	\$10,533.18	\$11,748.61	\$13,338.39	\$14,475.30
Participación del terreno (por m ²) 20% del valor de venta ^[3]	\$1,546	\$1,869	\$2,948	\$2,035	\$2,107	\$2,350	\$2,668	\$2,895
OJO: EL VALOR NETO DEL TERRENO DEPENDERÍA DE LA DENSIDAD DE CONSTRUCCIÓN PERMITIDA (ver comentario abajo) ^[4]								
Inventarios Proyectos Activos ^[1]	0	0	0	0	0	12	17	185
Unidades Iniciadas ^[1]	1,255	654	494	1,052	181	451	420	356

[1] Datos de origen

[2] Estos factores se toman de acuerdo al INPC del mes de Mayo de cada año.

[3] La experiencia en el mercado inmobiliario indica que el máximo valor que se puede pagar por la tierra expresado como porcentaje del precio de venta de un inmueble va del 10% para el caso de vivienda de interes social al 20% para el caso de vivienda residencial. Para el caso del presente trabajo como se tienen valores promedio sin hacer una discriminación por el tipo de vivienda, se empleará una participación del 10% que es el valor promedio.

[4] El valor del terreno depende de la densidad de construcción permitida, consideremos el siguiente ejemplo:

En un predio de 150 m² se permiten 10 departamentos de 100 m², lo que implica que:

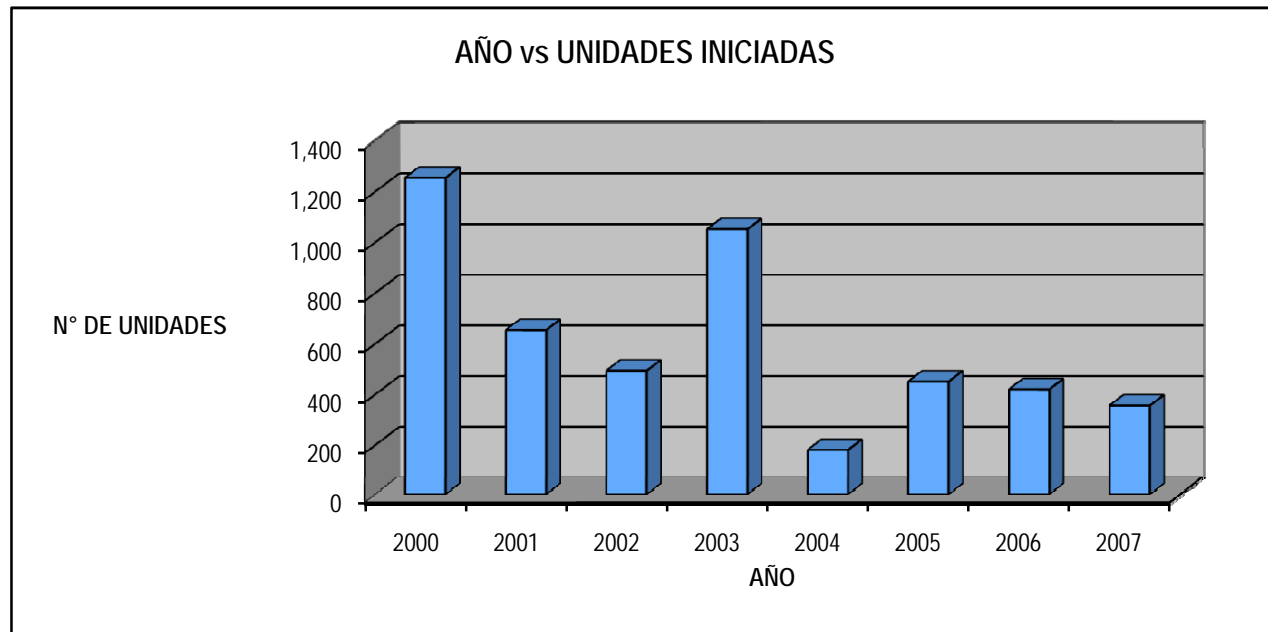
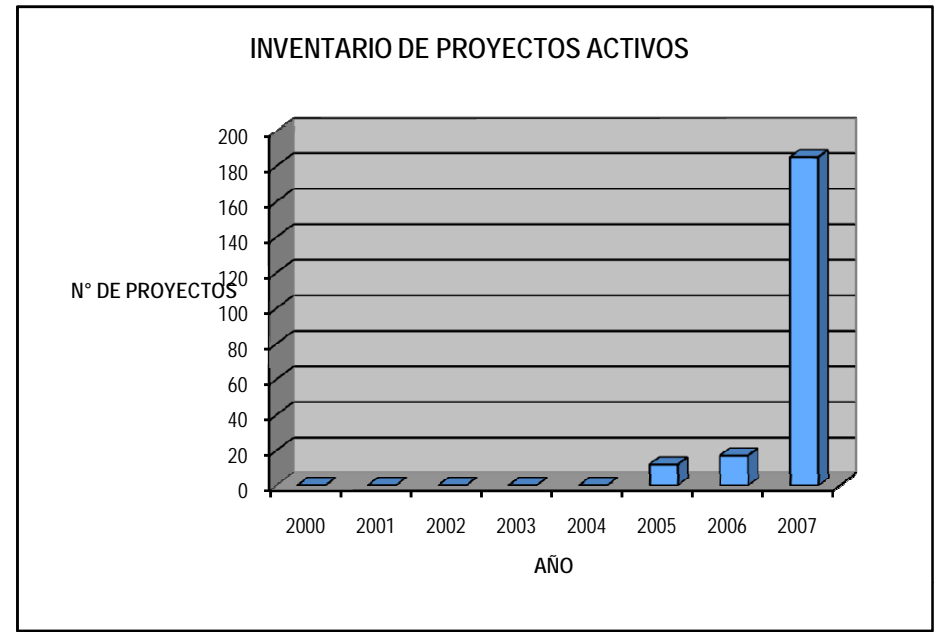
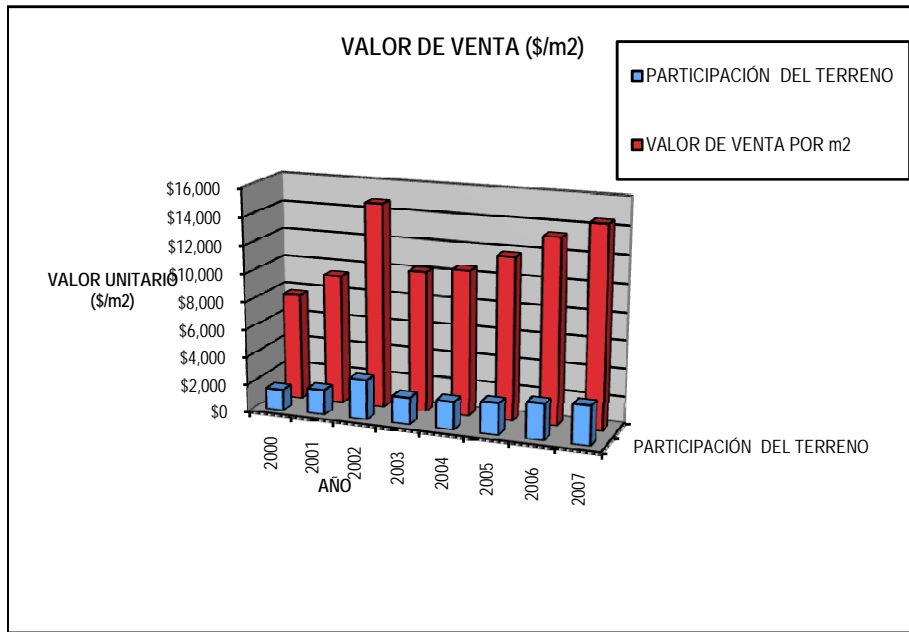
10 departamentos

Cada departamento de 100 m²
 el precio de venta por m² es de \$14,475.30 (valores para el 2007)
 el valor de venta por departamento es de \$1,447,530.04
 el valor de venta total es de \$14,475,300.40
 si consideramos que el 10% podría atribuirse al valor del terreno tenemos que
 El valor total del terreno sería de **\$1,447,530.04**

Ahora bien, consideremos que a raíz del bando dos se permite una mayor densidad, es decir, se permiten 50 departamentos de 100 m², lo que implica que:

50 departamentos

Cada departamento de 100 m²
 el precio de venta por m² es de \$14,475.30 (valores para el 2007)
 el valor de venta por departamento es de \$1,447,530.04 (el mismo que en el caso anterior)
 el valor de venta total es de \$72,376,502.00
 si consideramos que el 10% podría atribuirse al valor del terreno tenemos que
 El valor total del terreno sería de **\$7,237,650.20**



CUAUHTÉMOC

CONCEPTO	AÑO							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (DE ACUERDO AL INPC) ^[2]	1.36885	1.27987	1.22269	1.16784	1.11986	1.07062	1.03948	1.00000
Precio Promedio (Precio de venta del producto terminado) ^[1]	\$497,873	\$553,237	\$964,500	\$1,039,603	\$1,120,862	\$1,305,241	\$1,198,682	\$1,429,237
Precio Promedio (Actualizado con el INPC a Mayo de 2007)	\$681,511	\$708,073	\$1,179,285	\$1,214,096	\$1,255,205	\$1,397,414	\$1,246,001	\$1,429,237
Área Habitable Promedio (tamaño del departamento en m ²) ^[1]	69.75	70.30	90.78	86.88	85.07	85.54	79.71	83.55
Valor de venta promedio por m ²	\$9,770.77	\$10,071.83	\$12,991.03	\$13,974.96	\$14,754.17	\$16,335.52	\$15,630.77	\$17,106.35
Participación del terreno (por m ²) 20% del valor de venta ^[3]	\$1,954	\$2,014	\$2,598	\$2,795	\$2,951	\$3,267	\$3,126	\$3,421
OJO: EL VALOR NETO DEL TERRENO DEPENDERÍA DE LA DENSIDAD DE CONSTRUCCIÓN PERMITIDA (ver comentario abajo)^[4]								
Inventarios Proyectos Activos ^[1]	0	0	1	44	132	214	834	1,480
Unidades Iniciadas ^[1]	869	2,945	3,305	2,598	5,179	3,532	3,770	3,398

[1] Datos de origen

[2] Estos factores se toman de acuerdo al INPC del mes de Mayo de cada año.

[3] La experiencia en el mercado inmobiliario indica que el máximo valor que se puede pagar por la tierra expresado como porcentaje del precio de venta de un inmueble va del 10% para el caso de vivienda de interes social al 20% para el caso de vivienda residencial. Para el caso del presente trabajo como se tienen valores promedio sin hacer una discriminación por el tipo de vivienda, se empleará una participación del 20% que es el valor promedio.

[4] El valor del terreno depende de la densidad de construcción permitida, consideremos el siguiente ejemplo:

En un predio de 150 m² se permiten 10 departamentos de 100 m², lo que implica que:

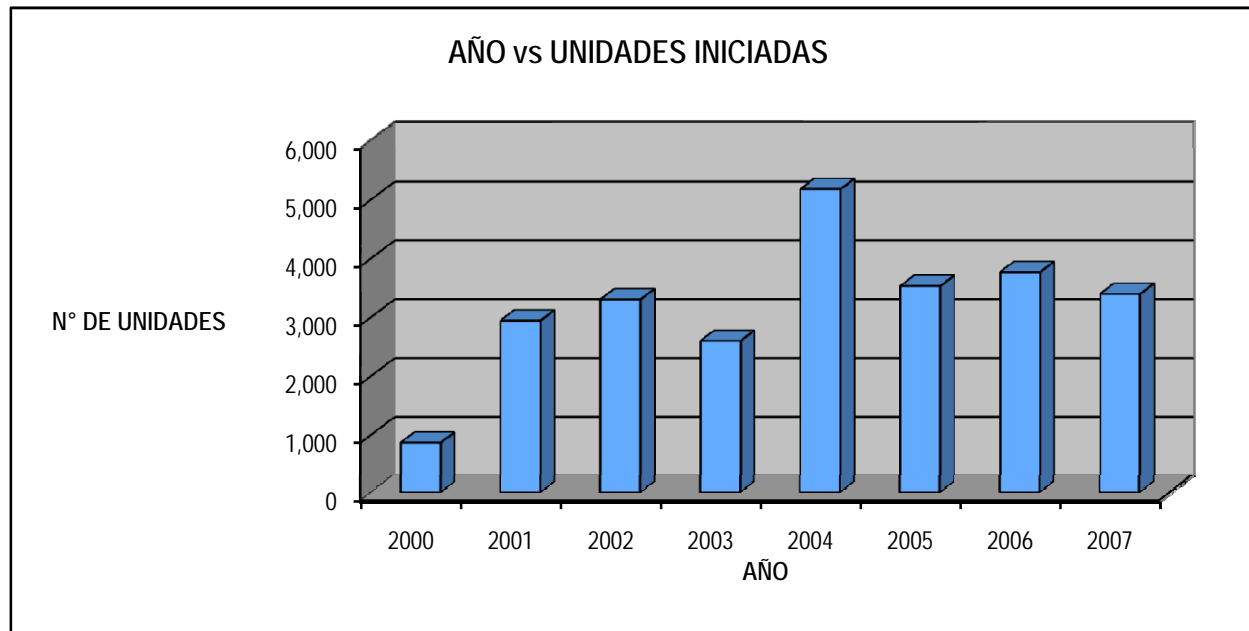
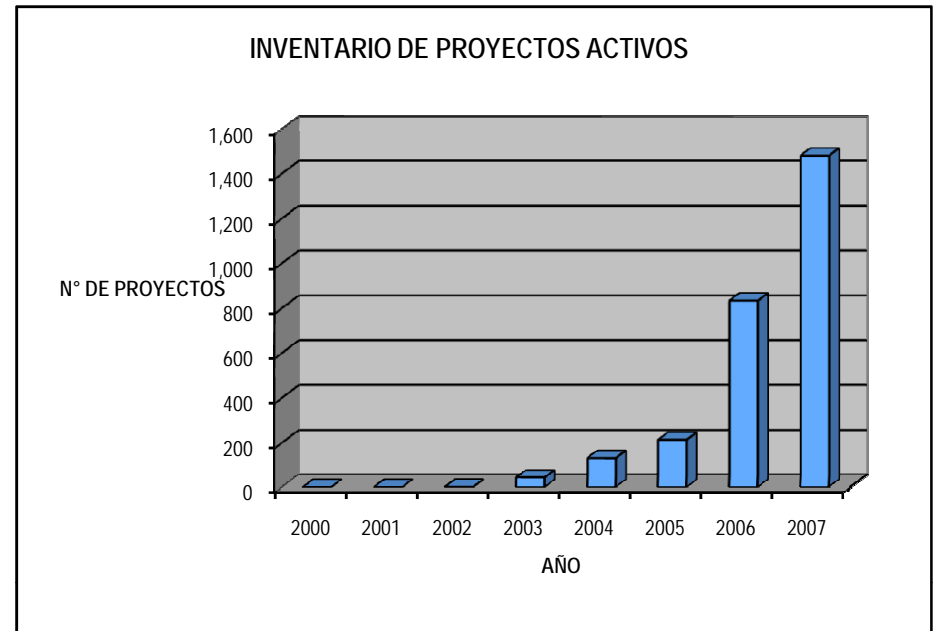
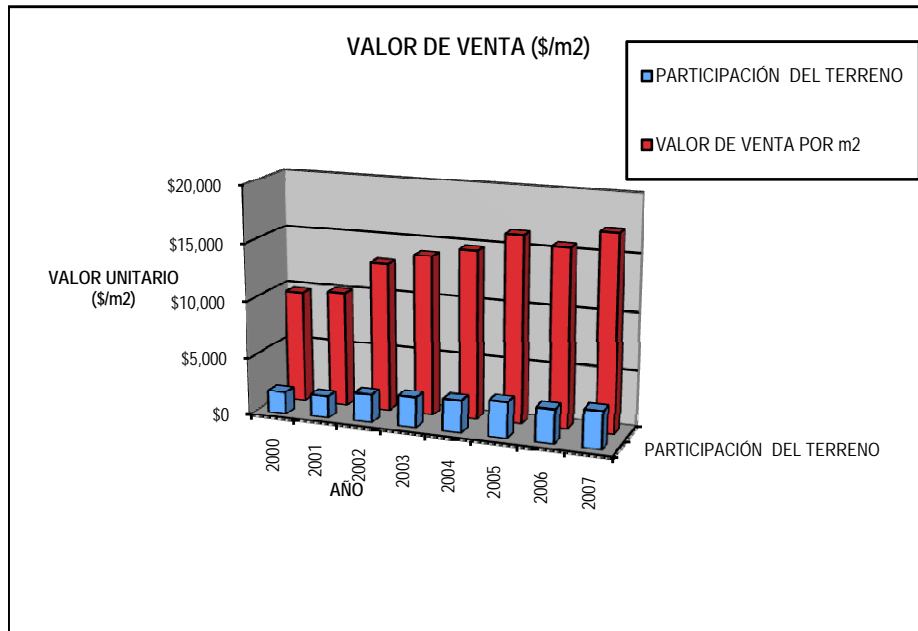
10 departamentos

Cada departamento de 100 m²
 el precio de venta por m² es de \$17,106.35 (valores para el 2007)
 el valor de venta por departamento es de \$1,710,635.26
 el valor de venta total es de \$17,106,352.62
 si consideramos que el 20% podría atribuirse al valor del terreno tenemos que
 El valor total del terreno sería de **\$3,421,270.52**

Ahora bien, consideremos que a raíz del bando dos se permite una mayor densidad, es decir, se permiten 50 departamentos de 100 m², lo que implica que:

50 departamentos

Cada departamento de 100 m²
 el precio de venta por m² es de \$17,106.35 (valores para el 2007)
 el valor de venta por departamento es de \$1,710,635.26 (el mismo que en el caso anterior)
 el valor de venta total es de \$85,531,763.09
 si consideramos que el 20% podría atribuirse al valor del terreno tenemos que
 El valor total del terreno sería de **\$17,106,352.62**



GUSTAVO A MADERO

CONCEPTO	AÑO							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (DE ACUERDO AL INPC) ^[2]	1.36885	1.27987	1.22269	1.16784	1.11986	1.07062	1.03948	1.00000
Precio Promedio (Precio de venta del producto terminado) ^[1]	\$699,333	\$266,000	\$1,200,714	\$718,500	\$670,000	\$1,152,333	\$1,104,200	\$1,541,667
Precio Promedio (Actualizado con el INPC a Mayo de 2007)	\$957,280	\$340,446	\$1,468,102	\$839,097	\$750,304	\$1,233,708	\$1,147,789	\$1,541,667
Área Habitable Promedio (tamaño del departamento en m ²) ^[1]	94.33	53.20	96.43	105.00	78.52	97.00	99.98	118.33
Valor de venta promedio por m ²	\$10,147.85	\$6,399.37	\$15,224.76	\$7,991.40	\$9,556.03	\$12,718.64	\$11,480.19	\$13,028.17
Participación del terreno (por m ²) 20% del valor de venta ^[3]	\$2,030	\$1,280	\$3,045	\$1,598	\$1,911	\$2,544	\$2,296	\$2,606
OJO: EL VALOR NETO DEL TERRENO DEPENDERÍA DE LA DENSIDAD DE CONSTRUCCIÓN PERMITIDA (ver comentario abajo) ^[4]								
Inventarios Proyectos Activos ^[1]	0	0	0	670	1	11	95	13
Unidades Iniciadas ^[1]	513	262	122	4,751	886	274	4,216	41

[1] Datos de origen

[2] Estos factores se toman de acuerdo al INPC del mes de Mayo de cada año.

[3] La experiencia en el mercado inmobiliario indica que el máximo valor que se puede pagar por la tierra expresado como porcentaje del precio de venta de un inmueble va del 10% para el caso de vivienda de interes social al 20% para el caso de vivienda residencial. Para el caso del presente trabajo como se tienen valores promedio sin hacer una discriminación por el tipo de vivienda, se empleará una participación del 10% que es el valor promedio.

[4] El valor del terreno depende de la densidad de construcción permitida, consideremos el siguiente ejemplo:

En un predio de 150 m² se permiten 10 departamentos de 100 m², lo que implica que:

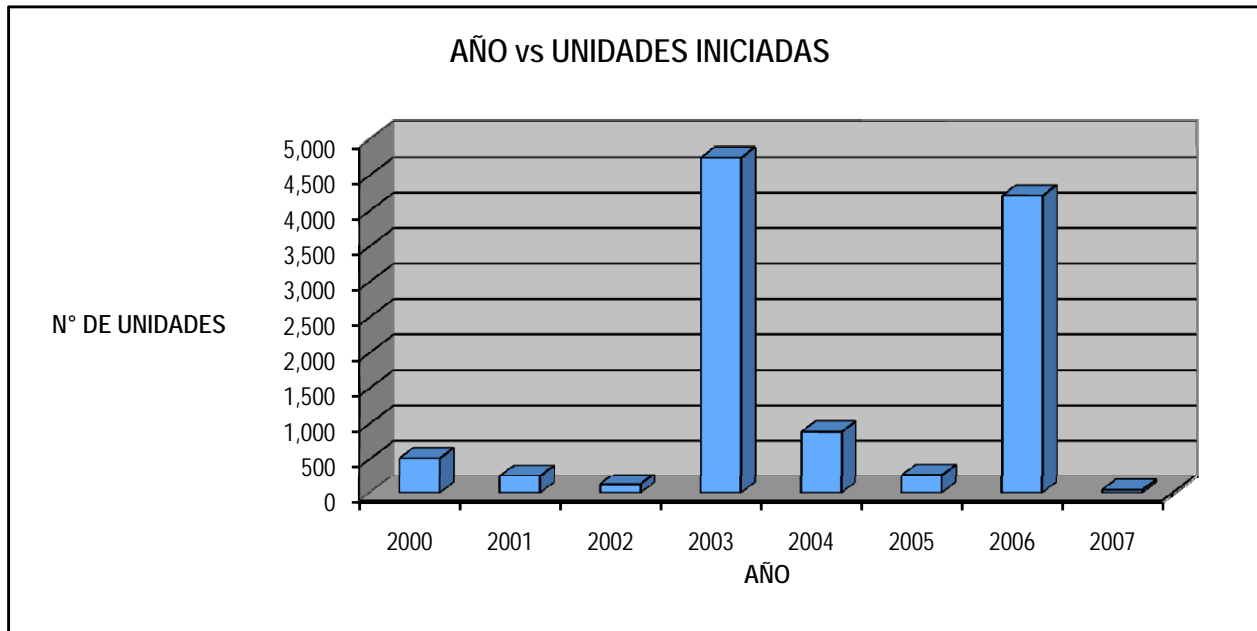
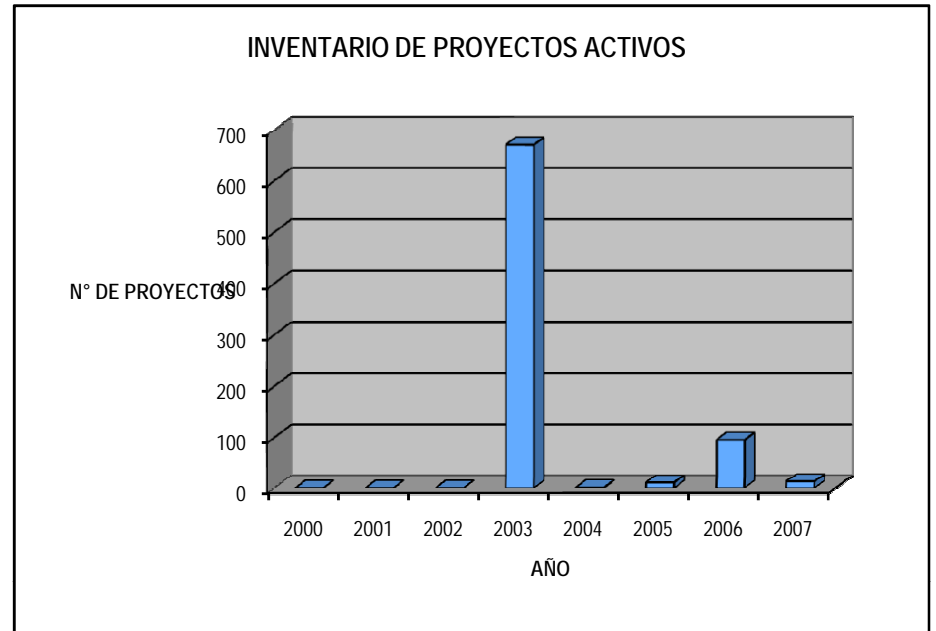
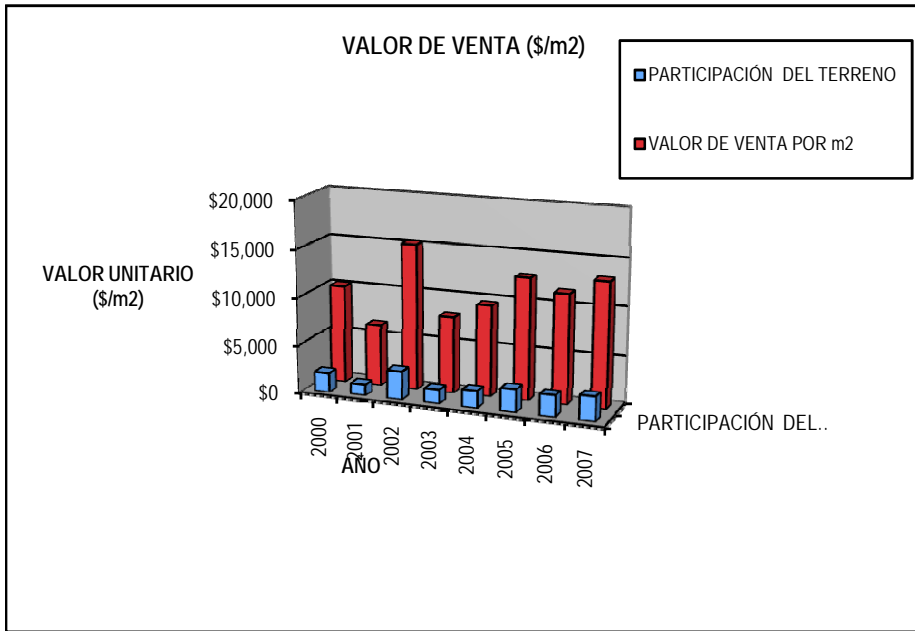
10 departamentos

Cada departamento de 100 m²
 el precio de venta por m² es de \$13,028.17 (valores para el 2007)
 el valor de venta por departamento es de \$1,302,816.90
 el valor de venta total es de \$13,028,169.01
 si consideramos que el 10% podría atribuirse al valor del terreno tenemos que
 El valor total del terreno sería de **\$1,302,816.90**

Ahora bien, consideremos que a raíz del bando dos se permite una mayor densidad, es decir, se permiten 50 departamentos de 100 m², lo que implica que:

50 departamentos

Cada departamento de 100 m²
 el precio de venta por m² es de \$13,028.17 (valores para el 2007)
 el valor de venta por departamento es de \$1,302,816.90 (el mismo que en el caso anterior)
 el valor de venta total es de \$65,140,845.07
 si consideramos que el 10% podría atribuirse al valor del terreno tenemos que
 El valor total del terreno sería de **\$6,514,084.51**



TLÁHUAC

CONCEPTO	AÑO							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (DE ACUERDO AL INPC) ^[2]	1.36885	1.27987	1.22269	1.16784	1.11986	1.07062	1.03948	1.00000
Precio Promedio (Precio de venta del producto terminado) ^[1]	\$450,000	\$500,000	\$384,000	\$450,000				\$600,000
Precio Promedio (Actualizado con el INPC a Mayo de 2007)	\$615,981	\$639,937	\$469,513	\$525,530	\$0	\$0	\$0	\$600,000
Área Habitable Promedio (tamaño del departamento en m ²) ^[1]	80.00	105.00	64.00	58.00				70.00
Valor de venta promedio por m ²	\$7,699.76	\$6,094.64	\$7,336.14	\$9,060.87				\$8,571.43
Participación del terreno (por m ²) 20% del valor de venta ^[3]	\$1,540	\$1,219	\$1,467	\$1,812				\$1,714
OJO: EL VALOR NETO DEL TERRENO DEPENDERÍA DE LA DENSIDAD DE CONSTRUCCIÓN PERMITIDA (ver comentario abajo) ^[4]								
Inventarios Proyectos Activos ^[1]	0	0	0	0				0
Unidades Iniciadas ^[1]	62	64	8	120				4

[1] Datos de origen

[2] Estos factores se toman de acuerdo al INPC del mes de Mayo de cada año.

[3] La experiencia en el mercado inmobiliario indica que el máximo valor que se puede pagar por la tierra expresado como porcentaje del precio de venta de un inmueble va del 10% para el caso de vivienda de interes social al 20% para el caso de vivienda residencial. Para el caso del presente trabajo como se tienen valores promedio sin hacer una discriminación por el tipo de vivienda, se empleará una participación del 10% que es el valor promedio.

[4] El valor del terreno depende de la densidad de construcción permitida, consideremos el siguiente ejemplo:

En un predio de 150 m² se permiten 10 departamentos de 100 m², lo que implica que:

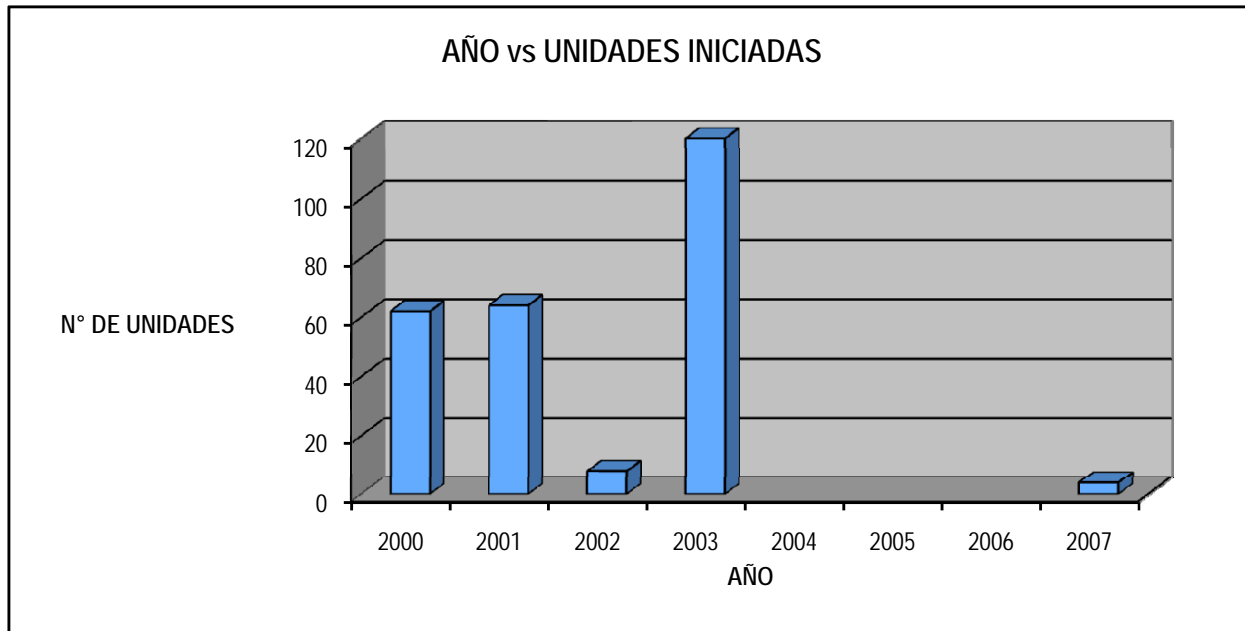
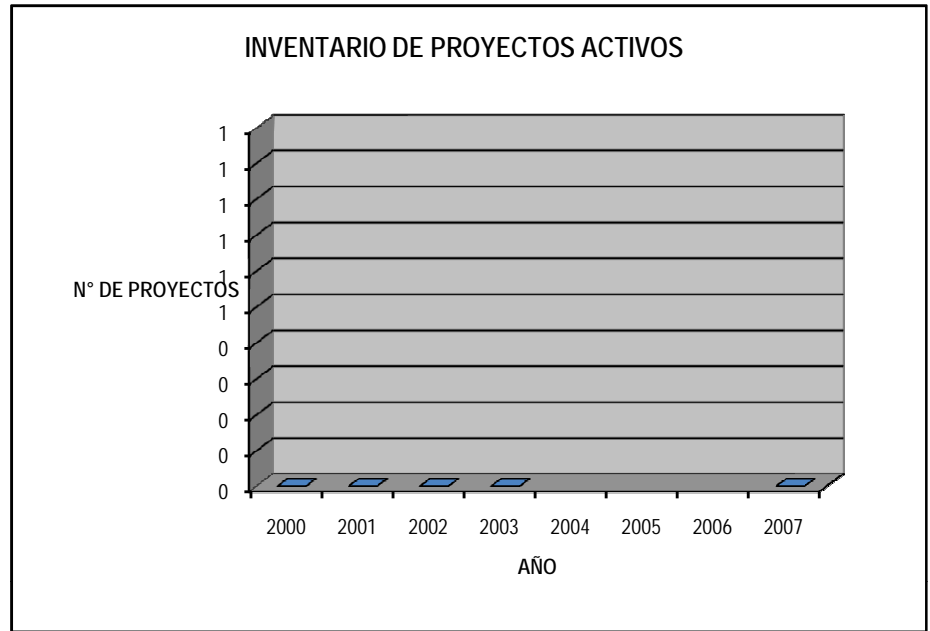
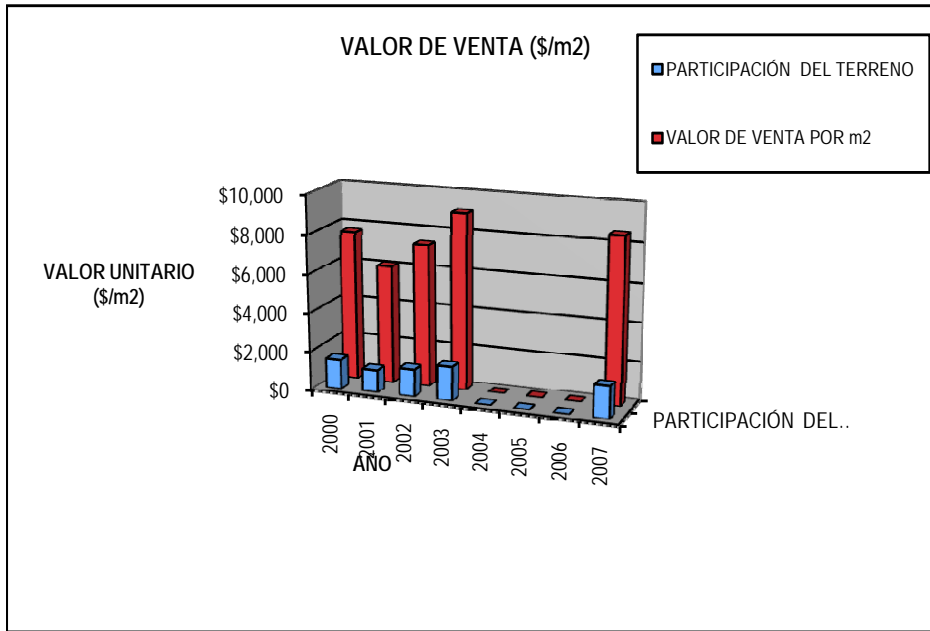
10 departamentos

Cada departamento de 100 m²
 el precio de venta por m² es de \$8,571.43 (valores para el 2007)
 el valor de venta por departamento es de \$857,142.86
 el valor de venta total es de \$8,571,428.57
 si consideramos que el 10% podría atribuirse al valor del terreno tenemos que
 El valor total del terreno sería de **\$857,142.86**

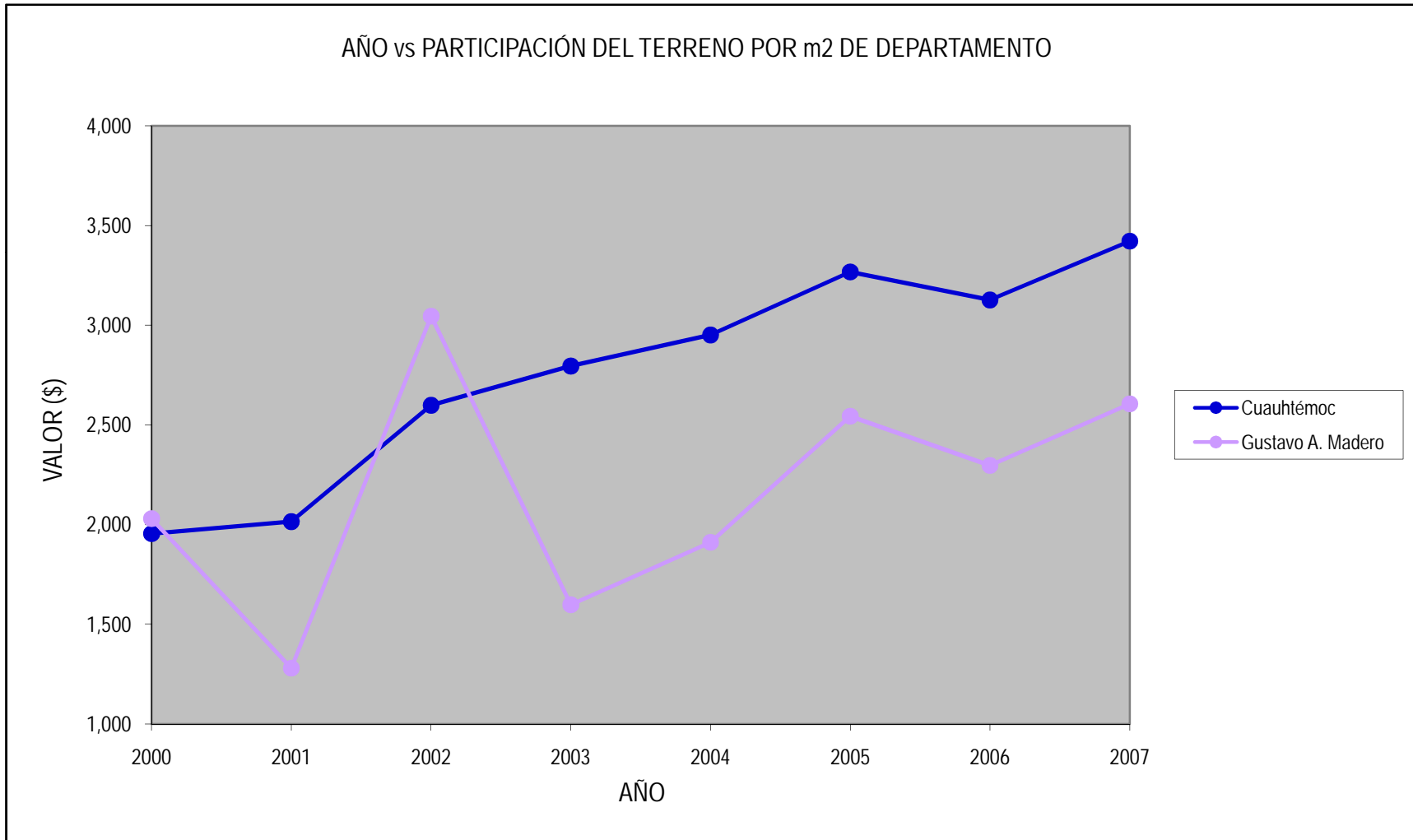
Ahora bien, consideremos que a raíz del bando dos se permite una mayor densidad, es decir, se permiten 50 departamentos de 100 m², lo que implica que:

50 departamentos

Cada departamento de 100 m²
 el precio de venta por m² es de \$8,571.43 (valores para el 2007)
 el valor de venta por departamento es de \$857,142.86 (el mismo que en el caso anterior)
 el valor de venta total es de \$42,857,142.86
 si consideramos que el 10% podría atribuirse al valor del terreno tenemos que
 El valor total del terreno sería de **\$4,285,714.29**

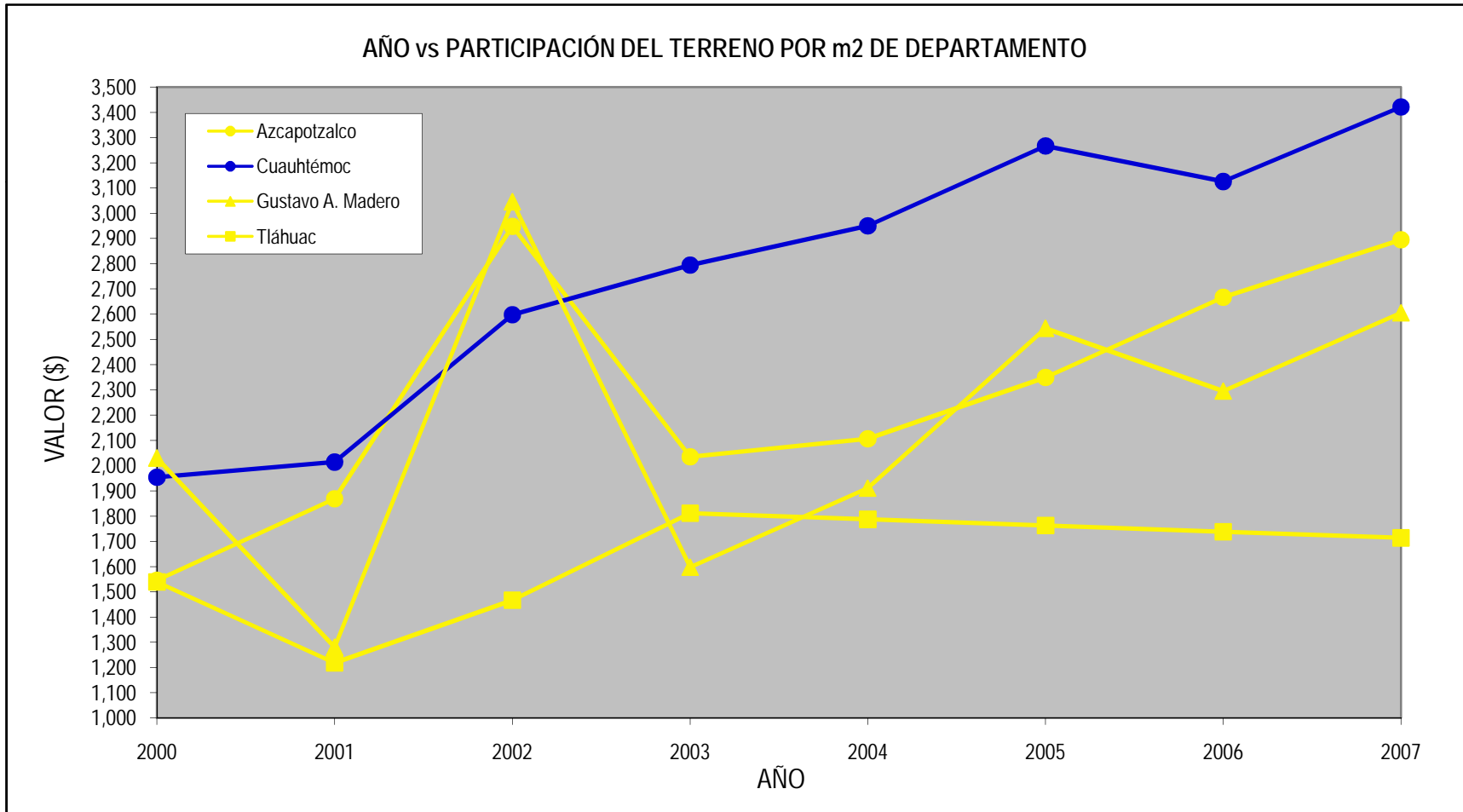


	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
6 Cuauhtémoc	1,954	2,014	2,598	2,795	2,951	3,267	3,126	3,421
7 Gustavo A. Madero	2,030	1,280	3,045	1,598	1,911	2,544	2,296	2,606



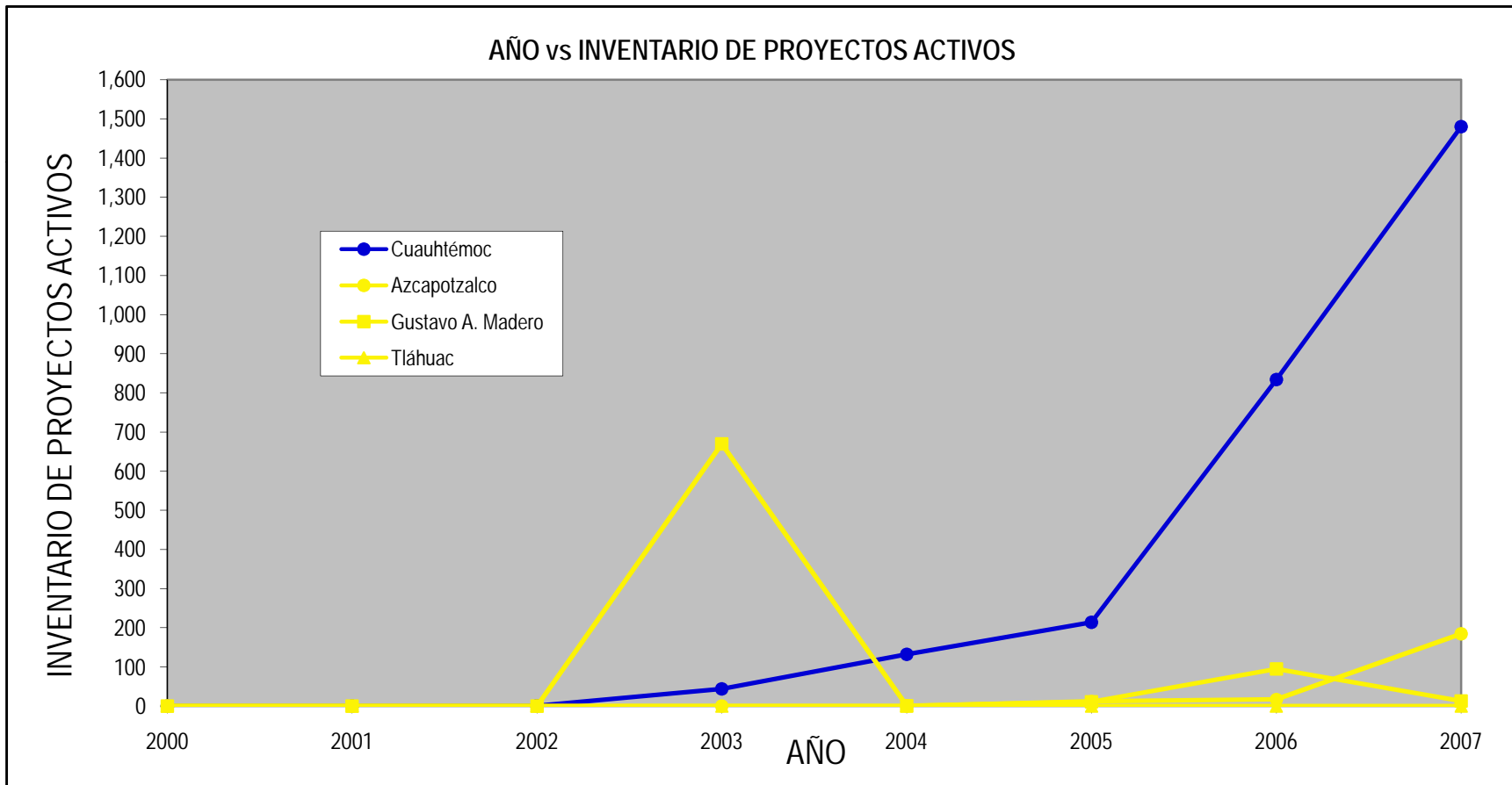
PARTICIPACIÓN DEL TERRENO

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cuauhtémoc	1,954	2,014	2,598	2,795	2,951	3,267	3,126	3,421
Azacapotzalco	1,546	1,869	2,948	2,035	2,107	2,350	2,668	2,895
Gustavo A. Madero	2,030	1,280	3,045	1,598	1,911	2,544	2,296	2,606
Tláhuac	1,540	1,219	1,467	1,812	1,788	1,763	1,739	1,714



INVENTARIO DE PROYECTOS ACTIVOS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cuauhtémoc	0	0	1	44	132	214	834	1,480
Azcapotzalco	0	0	0	0	0	12	17	185
Gustavo A. Madero	0	0	0	670	1	11	95	13
Tláhuac	0	0	0	0	0	0	0	0



UNIDADES INICIADAS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cuauhtémoc	869	2,945	3,305	2,598	5,179	3,532	3,770	3,398
Azcapotzalco	1,255	654	494	1,052	181	451	420	356
Gustavo A. Madero	513	262	122	4,751	886	274	4,216	41
Tláhuac	62	64	8	120	0	0	0	4

