

	UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO
	FACULTAD DE ARQUITECTURA CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS DE POSGRADO
	ESPECIALIZACIÓN EN VALUACIÓN INMOBILIARIA
<u>EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO</u>	
TESINA QUE PARA OBTENER EL DIPLOMA DE:	
ESPECIALIZACIÓN EN VALUACIÓN INMOBILIARIA	
PRESENTA: C.P. ALBERTO REBOLLAR MERCADO	





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A D V E R T E N C I A

“Ni la Universidad ni el jurado de grado serán responsables de las ideas expuestas por el graduando”.

DIRECTOR DE TESIS A

E.V.I. ING. MANUEL GARCÍA CORDOBA

SINODALES PROPIETARIOS

LIC. EVARISTO A. ROMERO SALGADO

E.V.I. ARQ. ALFONSO PENELA QUINTANILLA

SINODALES SUPLENTE

MTRO. LORENZO BARRAGÁN ESTRADA

MTRO. EDUARDO RAMÍREZ FAVELA

**EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO**

C.P. ALBERTO REBOLLAR MERCADO

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

INDICE

I.- INTRODUCCIÓN.....	5
II.- EL MERCADO INMOBILIARIO.....	11
III.- LOS CONCEPTOS DE VALOR.....	16
IV.- INFLUENCIAS QUE AFECTAN EL VALOR.....	27
V.- ANTECEDENTES DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS.....	30
VI.- DESARROLLO DEL CASO EN ESTUDIO.....	52
VII.- CONCLUSIONES.....	117
VIII.- BIBLIOGRAFÍA.....	126
IX.- ANEXO (GLOSARIO DE TÉRMINOS).....	128

I.- INTRODUCCIÓN

El acercamiento a la elaboración de un trabajo de investigación, se presenta como una gran meta, en la cual, se debe elegir con claridad el tema, el enfoque y principalmente el mensaje que se quiere transmitir.

En el presente caso, el tema que se analiza, es básicamente del mercado inmobiliario que se desarrolla en la Ciudad de México. El enfoque que se plantea, se da desde el punto de vista del desarrollador inmobiliario y de los elementos que debe tomar en cuenta para aventurarse a desarrollar o como lo veremos en este caso de estudio, a continuar con el desarrollo de un producto inmobiliario. Asimismo se considera que cuando la información es clara y entendible, cumple la función no sólo de aclarar dudas y ampliar el conocimiento; sino que, también puede ser útil para terceras personas en el conocimiento de los objetivos y propósitos de una contraparte, cuando se encuentren en la necesidad de elegir sobre temas afines.

En este sentido la información actúa en dos vías, 1) en la que proporciona los elementos de decisión para el usuario demandante primario de dicha información; y 2) en virtud de que esclarece las ideas y perspectivas que su contraparte pudiese llegar a requerir con respecto del mismo aspecto que la información explica.

Para efectos de la tesina, al ponente le gustaría lograr que el mensaje que el trabajo conlleva deba ser útil para todo tipo de personas, como pueden ser, entre otras:

- El desarrollador de vivienda, que tiene por objetivo principal arriesgar parte o la totalidad de sus recursos económicos en un desarrollo inmobiliario, con la finalidad de hacer crecer dichos recursos, minimizando los riesgos y maximizando las posibles utilidades.

- El que las instituciones facilitadoras de crédito, sean éstas públicas o privadas, que tienen como objetivo, el continuar el ciclo económico de su principal mercancía, el dinero, puedan hacerlo sin contratiempos.
- Que los gobiernos federales, estatales y municipales, que tienen por objeto social, ser los que impulsen mejoras para la población, en todos los aspectos, sociales, culturales, económicas, de salud, de vivienda y en general el bienestar del núcleo social que es la familia, lo hagan efectivamente.
- Que el público en general, que en determinado momento, y por su afán natural de obtener mejores condiciones de vida para él y para su familia, se encuentre en la posibilidad de adquirir un bien raíz para disfrute de él y de su familia, que además de cubrir una necesidad real de vivir en un lugar propio, pueda dejarlo para el bienestar de sus descendientes.
- Para aquella persona que como el ponente, se ve en la necesidad de desarrollar un trabajo de investigación y que ha encontrado fuentes muy valiosas en las cátedras de los profesores que se han visto complementadas por la experiencia y por la valiosa aportación de los diferentes investigadores de esta magna casa de estudios.

La gran complejidad que opera en la toma de decisiones de personas deseosas y con capacidad financiera para llevar a cabo desarrollos inmobiliarios en la Ciudad de México, es tal que hasta una persona común y corriente se aventura a llevarlos a cabo.

Éste trabajo está enfocado a orientar a cualquier persona interesada en invertir sus recursos económicos en el desarrollo de productos inmobiliarios y a toda aquella persona que quiera adquirir un producto inmobiliario.

Por lo anterior se plantea la siguiente:

HIPOTESIS

PLANTEAMIENTO:

Inmersas en las relaciones humanas se encuentran las relaciones económicas, de hecho cada acto humano está íntimamente ligado a lo económico. Así, para que el ser humano logre tomar mejores decisiones respecto de algún producto inmobiliario, éste debe contar el análisis necesario que incluya los aspectos más importantes, ya que a partir de éste, se establecerán relaciones económicas duraderas, sanas y que coadyuven al desarrollo y bienestar de las personas, las comunidades y el País.

El ser humano, desde sus primeros ejercicios para integrarse en grupos ha establecido relaciones para hacer un mejor uso de los recursos escasos, para protección mutua y satisfacer sus necesidades y las de sus congéneres. A medida que los grupos de personas crece, sus necesidades lo hacen también y una de estas grandes necesidades es la de contar con un producto inmobiliario, tanto para su propio resguardo, como para obtener beneficios económicos.

De esta manera, cada miembro del grupo social realiza actividades que se entrelazan con las de los demás y en estricto sentido contar con un lugar físico en el cual guarecerse de la inclemencia de los elementos naturales es crucial para su desarrollo, resultando que algunos individuos del grupo social dediquen sus esfuerzos a producir estos espacios en los cuales habitar.

Al enfocarnos a saber cómo se relaciona la actividad valuatoria en este contexto, se debe tomar en cuenta, que ésta, es una actividad de suma importancia y, que al momento de establecer éstas actividades económicas

con productos inmobiliarios; se elabora un documento llamado avalúo, ya que éste, recaba, procesa y produce información, de una manera verás, cuantificable, verificable y en un momento determinado, que es utilizada para la mejor toma de decisiones de los individuos y grupos sociales.

Por lo que se convierte en un documento económico con una conformación de información técnica, científica, veraz, práctica y efectiva, para inducir a la adecuada decisión económica.

En función de éste planteamiento, el sustentante sujeto a análisis e investigación, como opinión hipotética la siguiente:

“El avalúo es un instrumento de aplicación económica, para la decisión de establecer un proyecto inmobiliario”

Opinión que es debatida a lo largo del estudio capitular que conforma el presente trabajo.

OBJETIVO GENERAL

Posicionar al dictamen valuatorio, elaborado por un profesional especializado y debidamente acreditado por los diferentes colegios y autoridades, como una de las herramientas principales en la toma de decisiones, de cualquier persona o grupo de personas que ostenten algún interés sobre los diversos productos inmobiliarios.

A la vez que se pretende lograr los siguientes:

OBJETIVOS PARTICULARES

- Hacer una semblanza sobre la evolución de los desarrollos y el mercado inmobiliario en la Ciudad de México.

- La debida comprensión de los factores que componen, influyen y regulan al mercado inmobiliario y en nuestro caso el que se aplica específicamente al segmento de vivienda nueva y terrenos susceptibles de desarrollo inmobiliario, también del segmento de vivienda nueva.
- Recabar, estructurar y procesar la información de que se dispone en el mercado inmobiliario para estar en posibilidad de emitir un dictamen valuatorio.
- Durante el desarrollo de caso en estudio, que el lector comprenda la importancia de la calidad y veracidad de la información, ya que son determinantes en la conclusión del dictamen valuatorio.
- Que la conclusión emitida, y el desarrollo del dictamen en sí mismo constituya una de las herramientas principales en la toma de decisiones de los que desean participar del mercado inmobiliario de la Ciudad de México, para que sea el desarrollo inmobiliario motor de la economía local y del país.

LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN Y DEL DESARROLLO DEL CASO

El presente trabajo se concentra a exponer, analizar y concluir sobre los aspectos Sociales, Económicos, Jurídicos, y Políticos imperantes en los diferentes momentos históricos y actuales en la Ciudad de México, ya que son estos factores los que tienen mayor peso sobre las decisiones y acciones económicas que en lo individual y lo colectivo, se emprenden como referentes al mercado inmobiliario, siendo estos además de unas de las principales influencias del valor.

Se pretende desarrollar el presente trabajo, bajo los lineamientos y enseñanzas expuestas en las diferentes cátedras impartidas durante el curso de especialización inmobiliaria en su ciclo 2011, con mayor énfasis, debido a las características del problema planteado, en las materias de Principios

Económicos, Análisis de Proyectos de Inversión y Matemáticas Financieras y otras materias.

Como corolario del trabajo, el ponente establece el análisis de un caso práctico real que se dio en el mercado inmobiliario de la Ciudad de Mexico, particularmente en la delegación Tlalpan. Por lo cual, las limitantes físicas del estudio, serán los aspectos físicos, sociales, económicos políticos de esa área que será el sitio de investigación.

II.- EL MERCADO INMOBILIARIO

El hombre en la búsqueda del desarrollo de su persona y de la sociedad a la que pertenece, ha construido diversas formas de organización de sus actividades, que al transcurrir de los siglos se ha convertido en esquemas institucionales, donde el transitar del hombre se convierte en una rutina obligatoria en su diario acontecer.

Estas grandes instituciones sociales y económicas, le permiten avanzar hacia el objetivo de la preservación, superación y desarrollo de su especie. El fenómeno de cambio con sus derivaciones, como: los bienes, las mercancías, servicios y otros recursos, tienen su organización e institucionalización en el concepto denominado MERCADO.

Desde su aparición, en el periodo del Neolítico Superior, hasta la fecha, en todas las épocas y sociedades, se ha convertido en una institución básica de la vida de los pueblos. Esta situación ha llevado al ser humano, a la personalización del funcionamiento del mercado en todos sus ámbitos, en los cuales la temática del valor, nutre y afina la existencia de ésta gran institución del ser y hacer de la sociedad humana.

Así, puede decirse que todo ser humano, en conjunto con todas sus actividades, desde las más insignificantes, sencillas o modestas, hasta las más complejas o desarrolladas; sean éstas: objetivas o materiales, subjetivas o inmateriales, son sujetas del mercado, más cuando se es integrante de un núcleo social más evolucionado, el que a su vez será más intrincado, requiriendo de procesos valuatorios cada vez más veraces y sofisticados.

Lo antes expuesto es un producto provocado por la evolución que han tenido las sociedades actuales, y se presenta, como una derivación de los efectos del avance de la ciencia y la tecnología, lo cual hace que el panorama de la sociedad actual observe cuantificaciones de valores de mercado sumamente abstractos e intrincados.

La presencia del mercado inmobiliario en el contexto general de mercado, no escapa a esta realidad, ya que día a día enfrenta situaciones complejas para definir los valores que éste abarca, en virtud de que enmarca diferentes conceptos de carácter objetivo de los inmuebles, que en su gran mayoría se encuentran bajo una fuerte influencia de los criterios de valuación subjetiva.

El mercado inmobiliario, al igual que cualquier otro, se divide en varios segmentos, de modo que se tiene un mercado de vivienda, la que a su vez está dividida por calidades; también se cuenta con un mercado de inmuebles industriales, el mercado de inmuebles destinados al uso turístico, tales como: hoteles, marinas, campos de golf; el mercado de inmuebles para el intercambio directo de bienes y servicios, como: tiendas, mercados municipales, locales, casas, centros comerciales, bodegas, aeropuertos, hospitales y un largo conglomerado de edificaciones. En esta enorme gama de productos inmobiliarios, se encuentra el valor como un punto crucial de la relación humana; el mismo no solo determina el patrimonio de una persona, de una empresa; sino también el de un estado o un país.

Dichos productos inmobiliarios están sujetos básicamente a las leyes económicas o principios del valor. Pero hay que recalcar que no constituyen un mercado inmobiliario perfecto, sino al contrario, forman un mercado más bien irregular e imperfecto, ya que hay otras grandes influencias que los circunscribe y define, aparte de las económicas como: las sociales (ideas y estándares sociales), las leyes y reglamentos de las distintas entidades gubernamentales y, las fuerzas físicas o naturales.

Introducidos de esta manera al mercado que integran los diferentes inmuebles en toda sociedad humana, puede derivarse el que cualquier decisión concerniente al valor de un inmueble, deberá de basarse en el documento llamado avalúo. Ya que se dice que un avalúo es un estudio que genera una opinión, la que podrá ser o no, certera. Así, la certeza de un avalúo dependerá de la experiencia, capacidad, inteligencia y destreza, con la que el profesional de la valuación, recabe, organice, procese e interprete los

datos observados, describiéndolos, deduciendo e induciendo los datos y hechos analizados, la cualificación y cuantificación más adecuada para el bien raíz objeto del avalúo.

No olvidando que el avalúo es el resultado del estudio a un bien raíz, realizado en una fecha determinada, la cual debe anotarse, apoyándose en la descripción del inmueble y en el análisis de los datos pertinentes que prevalecen en dicha fecha determinada.

Cuando se hace una inmersión en el mercado inmobiliario al que pertenece el inmueble en cuestión, siguiendo una metodología de estudio como el descrito en párrafos anteriores, se puede decir con toda certeza, la condición en la que se encuentra el bien y las condiciones que prevalecen en su mercado.

Se está claro que cualquier persona en algún momento de su vida, por algún motivo se le presenta la necesidad de solicitar un avalúo de un bien raíz, en virtud de que el interés sobre un bien raíz, no se limita exclusivamente a la riqueza, todos utilizamos los bienes raíces. Su uso, posesión o derechos, puede involucrar un tema de valor y por lo tanto de avalúo, éste siempre resultará la decisión más sana e inteligente que pueda tomarse sobre diversas transacciones de mercado.

En esta forma, resalta que la necesidad de valorizar es universal, y esta necesidad se señala económicamente, que se presenta en diversos niveles, los que en una síntesis son:

Primer área o nivel.- En esta se encuentran las personas que utilizan los bienes raíces, los que poseen bienes raíces y los que invierten en ellos, más allá de sus necesidades individuales, habitacionales o comerciales.

Los miembros de cada uno de estos grupos tienen en un momento dado la necesidad de tomar decisiones concernientes a precios de venta, ofertas de

venta, hipotecas, prestamos, programas de seguros, proyectos de urbanización, proyectos de remodelación, rehabilitación o modernización, estrategias fiscales, acciones todas que involucran grandes aplicaciones de dinero y tomar la mejor decisión posible y para ello es conveniente que se apoyen en el avalúo como guía en la determinación del acto económico.

Segunda área o nivel.- Este se encuentra conformado por personas que intervienen directamente en el ramo de los bienes raíces; como vendedores, corredores públicos, notarios, administradores de propiedades, determinadores de impuestos a la propiedad raíz, los que intervienen en procedimientos legales que afectan los bienes raíces.

Para ellos, en sus diferentes áreas de actuación, les es indispensable apoyarse del avalúo, solicitándolo a un especialista en valuación que cuente con las capacidades necesarias para dar mejor cumplimiento a sus necesidades.

Hay una tercera área o nivel.- El cual está constituido por los profesionales de la valuación, los cuales al estar reconocidos por los organismos gubernamentales y privados, y pueden dedicar su actuar a las tareas de valuación o pueden inferir en trabajos de diversa índole en los cuales se involucre cualquier aspecto del mercado inmobiliario, como: corretaje de inmuebles, construcción, asesorías especializadas a organismos de vivienda privados, gubernamentales, nacionales e internacionales.

Un avalúo en una sociedad como la de nuestro país, es un instrumento de apoyo indispensable para tomar decisiones que involucren un bien raíz, a fin de no entrar en problemas que dañen los intereses del intercambio económico, lesionando los derechos de cualquiera de los integrantes del mercado inmobiliario.

En los tres niveles mencionados con anterioridad, es frecuente que se enfrenten problemas de indecisión o mala decisión económica, todo por no

haber requerido un avalúo practicado por un profesional especializado; o bien, por el desconocimiento de que existen factores o fuerzas que impactan de manera positiva o negativamente cualquier aspecto objetivo o subjetivo del valor, dichos problemas son costosos y se pueden mencionar algunos como:

- a) Un comprador paga en exceso el valor de la propiedad adquirida
- b) Un vendedor acepta una cantidad monetaria menor por la propiedad vendida
- c) Una persona renta una propiedad sin conocer que sus intereses están siendo afectados
- d) Un inquilino acepta un contrato de arrendamiento que sus ingresos no podrán cubrir
- e) Individuos o grupos de personas físicas o morales que emprenden proyectos de construcción, rehabilitación o modernización de inmuebles sin la información necesaria para saber los posibles escenarios a los que se enfrentan.

II.- LOS COCEPTOS DE VALOR

TEORÍAS DEL VALOR

Teorías explicativas de los factores determinantes del valor de las cosas.

Detrás de toda teoría económica ha estado siempre una determinada teoría del valor. Los economistas clásicos diferenciaron entre los conceptos de **valor de uso** y **valor de cambio**. Pero como la característica fundamental de lo económico era para ellos el intercambio, centraron su atención en la segunda de estas acepciones del término valor. Adam Smith (1723-1790) propuso como medida del valor de un bien la cantidad de trabajo de que se puede disponer o adquirir a cambio de dicho bien (teoría del valor-trabajo adquirible). El trabajo era para Adam Smith el primer precio o el dinero primigenio que había que pagar por la adquisición de cualquier bien. En una economía primitiva en la que no existiera división del trabajo ni propiedad privada el valor de las cosas dependería únicamente de la dificultad o trabajo necesario para su obtención.

En una economía especializada de intercambio, en la que los medios de producción son de propiedad privada, el valor del trabajo representa sólo una fracción (mayor o menor, según los casos) del valor total de los bienes y servicios productivos.

David Ricardo (1772-1823) centró también su atención en el valor de cambio y en la teoría del valor trabajo, pero, a diferencia de Smith, Ricardo sostuvo que el valor de cambio de las cosas viene determinado por el valor del trabajo incorporado (teoría del valor-trabajo incorporado), y para evitar el problema de la variación del valor del trabajo al variar el nivel del salario de subsistencia, Ricardo propuso como unidad de medida una mercancía que contuviera una cantidad de trabajo constante. Dada la dificultad de encontrar una mercancía de estas características, David Ricardo propuso como nueva unidad de medida un bien que tuviera como relación capital/trabajo el valor medio de las relaciones capital/trabajo de todos los bienes de la economía.

Las primeras críticas a la teoría del valor-trabajo de David Ricardo le vinieron de parte de J. B. Say (1767-1832) y John Stuart Mili (1806-1873), quienes sostuvieron, al igual que otros muchos economistas de la época, que si bien el valor de cambio de las cosas puede fluctuar accidentalmente en función de la demanda, su verdadero valor (a modo de valor natural o precio justo, alrededor del cual oscilará el precio de mercado) viene determinado por el valor del trabajo y demás inputs incorporados (teoría del coste de la producción).

Para Karl Marx (1818-1883) el trabajo es la única fuente de valor. Sostuvo que la fuerza de trabajo tenía un valor de uso (rendimiento obtenido por el capitalista) superior al valor de cambio (salario pagado por el capitalista); esa diferencia constituye la plusvalía. Para Marx el valor de un bien depende del trabajo socialmente necesario para producirlo.

La economía neoclásica y, en particular, la revolución marginalista supuso un cambio de rumbo considerable en la utilización del concepto de valor. Abandona el neoclasicismo la teoría del valor-trabajo y la sustituye por la **teoría subjetiva del valor**, que explica por medio de una combinación de escasez y utilidad.

William Stanley Jevons (1835-1882) se deshizo de la paradoja smithiana de discrepancia entre el valor de uso y el valor de cambio apelando al concepto de grado de utilidad final (utilidad marginal).

El valor de uso de los economistas clásicos se corresponde con el concepto de utilidad total del bien, mientras que el intercambio de un bien por otro se establece en términos de utilidad marginal, que disminuye al aumentar la cantidad del bien intercambiado. La teoría económica neoclásica es una teoría de la formación de los precios y del funcionamiento de los mercados.

La teoría de la distribución es para el neoclasicismo una prolongación de la teoría de los precios; en equilibrio el precio de cada factor productivo es igual al valor de su productividad marginal. Los economistas neoclásicos relegan el concepto de valor al campo de la psicología y centran su atención en la teoría de la formación de los precios.

Los precios que, bajo la óptica del equilibrio parcial, son el resultado del equilibrio entre la **oferta** (detrás de la cual está el coste o sacrificio que la producción del bien comporta) y la **demanda** (detrás de la cual está la utilidad o satisfacción que el consumo del bien reporta) son las expresiones monetarias de los valores de las cosas, de los bienes y servicios intercambiados en el mercado.

La ley de la oferta y la demanda además de ser la ley de la formación de los precios ha pasado a ser con los economistas neoclásicos la ley de la determinación del valor de las cosas. La teoría del valor-trabajo continúa siendo utilizada hoy día por los economistas neo-marxistas y posricardianos.

Detrás de la teoría de los juegos desarrollada por el matemático austríaco nacido en Budapest Janos (más tarde John) von Neumann y del economista de la misma nacionalidad Oskar Morgenstern, en su obra Teoría de los juegos y comportamiento económico (1944), se halla también una nueva y original teoría del valor, según la cual el valor resultante de una situación en la que hay conflicto de intereses (intereses encontrados o contrapuestos) es un valor de equilibrio que expresa la posición de fuerza relativa de las diferentes partes implicadas en el juego.

VALOR DE USO

El valor de uso de un bien que está determinado por sus condiciones naturales, es la aptitud que posee un objeto para satisfacer una necesidad.

En un sistema de producción capitalista o de producción de mercancías, debe diferenciarse del valor de cambio, ya que siendo este último una magnitud

determinada por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir la mercancía, el valor de uso es determinado por las características propias del objeto y por el uso específico y concreto que se da al mismo según esas características.

Es imposible comparar valores de uso entre sí de manera cuantitativa (por ejemplo según su importancia relativa) sin establecer un patrón de medida arbitrario y abstracto para calificar usos que son diversos y por tanto incomparables.

El valor de cambio, es decir la proporción en que se intercambian las mercancías entre sí, según la teoría del valor-trabajo, es una medida cuantitativa determinada por el tiempo de trabajo abstracto, es decir el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. Así, el patrón de medida por el cual se intercambian las mercancías es el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. Si una mercancía vale lo mismo que otra es porque ambas requieren el mismo tiempo trabajo para producirlas bajo las mismas condiciones sociales de trabajo. Este valor es independiente por tanto del uso específico que tengan esas mercancías, o sea independiente de su valor de uso.

Este valor está compuesto, en la producción capitalista, por el capital constante (medios de producción) consumido y el capital variable (valor de la fuerza de trabajo) en la producción de mercancías y la plusvalía o valor excedente producido por el obrero y apropiado gratuitamente por el capitalista.

En el capitalismo, el trabajo, en tanto actividad humana, es el valor de uso o sea el uso específico dado a la mercancía fuerza de trabajo personificada en un trabajador y este valor de uso, el trabajo, tiene una cualidad que lo diferencia de los demás valores de uso y es su capacidad para crear valor, es decir valores de cambio materializados en nuevas mercancías.

VALOR DE CAMBIO

A) Por parte de Adam Smith.

Smith usa tres definiciones de valor de cambio relacionadas con el trabajo incorporado, el trabajo comandado y las formas de ingreso. Veremos que no advierte la inconsistencia entre definirlo con base en el trabajo gastado en la producción de una mercancía y definirlo con base en el trabajo adquirido mediante la venta de la misma. No ve que no hay identidad ni entre los momentos de producción e intercambio ni entre las magnitudes concernientes al trabajo gastado y al adquirido respectivamente.

1. Valor de cambio, precio real (con base en la noción de trabajo incorporado) y precio nominal En este primer sentido, no encontramos una definición del valor de cambio sino la noción de trabajo como medida real del valor de cambio de un bien. “El precio real de cualquier cosa, lo que realmente le cuesta al hombre que quiere adquirirla son las penas y las fatigas que su adquisición supone.”¹ A estas alturas a Smith le parece evidente que el trabajo es la medida universal y exacta del valor, la única regla que permite comparar los valores de las mercancías en distintos tiempos y lugares. Más adelante sugeriré, como veremos, que las cosas no ocurren igual cuando sobreviene la acumulación de capital.

Por otra parte establece que aunque el trabajo es la medida real del valor de cambio, dicha medida no es la que generalmente se usa para estimar el valor. Es frecuente - continúa- estimar el valor de cambio de toda mercancía por la cantidad de dinero y no por la cantidad de trabajo u otra mercancía que se pueda adquirir con ella. “El mismo precio real representa siempre el mismo valor; pero el mismo precio

¹ A. Smith. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Cap. V, Fondo de Cultura Económica, México 1981, p. 31.

nominal puede tener valores distintos en atención a las variaciones en el valor del oro y la plata.”²

2. Con base en el trabajo comandado Smith sostiene que en épocas primitivas y atrasadas, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador y la cantidad de trabajo empleada en adquirir o producir una mercancía es la única circunstancia que puede regular la cantidad de trabajo que con ella se puede adquirir.

El valor de cualquier bien -dice- es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de que puede disponer por mediación suya.

Según la autor, habida cuenta de que con la acumulación de capital, el trabajador debe compartir el producto íntegro del trabajo con el propietario del capital, la cantidad de trabajo que se gasta en adquirir o producir una mercancía no es lo único que regula la cantidad de trabajo que se puede adquirir con ella.

3. Con base en las formas de ingreso. Como señalamos arriba dice el autor que cuando el capital se acumula se tiene que pagar una ganancia al empresario que compromete su capital. De este modo el valor que el trabajador agrega se descompone en salario y ganancias. La renta de la tierra, según Smith, es un tercer componente del precio de los artículos y el trabajo puede medir el valor real de los tres componentes. Para él, salarios, beneficios y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor en cambio.

² A. Smith. Op. Cit. p. 34.

Valor de cambio, precio natural y precio de mercado.

Las consideraciones de Smith sobre el precio natural y el precio de mercado se pueden enmarcar en una situación en la que se suponen: libre competencia entre capitales, fijación del precio por el mercado, libre movilidad de capitales, no existen problemas de realización y largo plazo. El largo plazo puede entenderse como ausencia de barreras técnicas a la libre movilidad de actividades.

Smith concibe una tasa natural como el nivel corriente o promedio que se regula por las circunstancias generales de: riqueza, pobreza, condición estacionaria, condiciones adelantada o decadente, peculiaridad de cada empleo, comunidad o fertilidad de la tierra de una sociedad. Establece que el precio natural es el precio de venta de una cosa que puede pagar renta, beneficios y salarios de acuerdo con sus precios corrientes.

El precio de mercado es el precio de venta efectivo, el cual puede ser igual, superior o inferior al precio natural. Dicho precio se regula por la proporción entre: la cantidad de mercancía que es llevada al mercado y la demanda efectiva, la de quienes están dispuestos a pagar el precio natural, esto es, el conformado por las tasas naturales de renta, beneficio y salario. Si llamamos P_m al precio de mercado de la mercancía i , P_n al precio natural de la mercancía i , Q_{dn} a la cantidad de la mercancía i demandada al precio natural y Q_{dm} a la cantidad de la mercancía i ofrecida en el mercado, podemos definir formalmente al precio de mercado como:

$$P_m = P_n \frac{Q_{dn}}{Q_{dm}}$$

Cuando dichas cantidades (Q) son iguales, el precio de mercado coincide o se aproxima al precio natural; cuando la primera excede a la segunda, el precio de mercado estará por debajo del natural y viceversa. Por esta razón -dice el autor- el precio natural es el centro de gravitación de los precios de todas

mercancías. El precio de mercado de una mercancía -afirma también- puede situarse por arriba del natural durante mucho tiempo mientras que por debajo puede hacerlo raras veces. Lo primero es factible por accidentes, causas naturales y órdenes gubernamentales y lo segundo sucede porque al pagarse por debajo de su precio natural algunos componentes del precio, los intereses de las personas afectadas empujarán a retirar inversión, capital, tierra o mano de obra. Smith no hace ningún planteamiento claro sobre la relación entre tasa general de ganancia, precio natural y precio de mercado.

Si bien podríamos decir que, habida cuenta de que para el autor la tasa natural de ganancia es el nivel corriente o promedio de ganancia que rige en la sociedad, esta tasa natural corresponde a la tasa general de ganancia que definirá Marx más tarde. Pero siendo rigurosos tal tasa natural de Smith está desprovista de contenido: sus relaciones con el precio de costo, con la composición orgánica de capital, con el precio de producción y con la competencia capitalista.

B) Por parte de David Ricardo

1. Valor de cambio con base en el trabajo incorporado.
Ricardo desarrolla el concepto de valor de cambio basado en el trabajo incorporado. Establece que en las etapas iniciales de la sociedad, el valor de cambio de los bienes, la regla que determina las cantidades de intercambio, depende casi exclusivamente de la cantidad de trabajo comparativa empleada en cada uno.

Agrega que en aquellas etapas, en condiciones en las que los utensilios de trabajo son de igual valor, el valor de los productos depende enteramente de la cantidad de trabajo gastado, independientemente de la cantidad producida, de los salarios y de las utilidades generales.

El “casi exclusivo” empleado por Ricardo parece referirse a que el tiempo empleado en la caza y la pesca, p. ej. es diferente del tiempo indispensable para proveerse de los medios de trabajo que él llama capital.

Por esta razón define al valor de cambio con base en una idea más precisa de trabajo incorporado. Dice:

“(…) el valor de cambio de los bienes producidos sería proporcional al trabajo empleado en su producción no sólo en su producción inmediata, sino en todos aquéllos implementos o máquinas requeridos para llevar a cabo el trabajo particular al que fueron aplicados.”

Ricardo señala que las utilidades serán altas o bajas según los salarios sean bajos o altos, pero la proporción de los primeros no puede afectar el valor relativo de los bienes ya que aquéllos serán del mismo nivel en las actividades que los producen. Rebate la idea smithiana según la cual un aumento del precio de la mano de obra sigue un aumento de precios de los bienes; dice que eso sólo vale para los bienes en cuya producción se empleó menos capital fijo que el empleado en el bien que sirve de patrón de precios.

Afirma que las variaciones en los precios relativos de los bienes, provenientes de las variaciones en los salarios, dependen de las proporciones de capital fijo a circulante y sólo representa un 6 o 7% en aquéllas variaciones. Las diferentes proporciones entre capital fijo y capital circulante empleados en la producción de las mercancías no me parece que impliquen para Ricardo nada claro, más allá de que las modificaciones de los precios relativos de las mercancías debidas a los cambios en los salarios dependen también de dichas proporciones. Si bien para Ricardo no implican más que eso y él no plantea que las diferencias en las proporciones de capital fijado están vinculadas al problema de las discrepancias entre valores, precios de producción y precios de mercado, ciertamente éste problema se vislumbra en su discurso. Es decir sugiere diferencias entre el valor con base en el

trabajo incorporado y los valores relativos o precios ocasionadas en parte por las diferentes proporciones entre capital fijo y capital variable -que Ricardo confunde con circulante-. Marx en sus teorías de la plusvalía muestra su propia detección de dicho problema, las deficiencias en el dicho de Ricardo y nos da su lectura del mismo.

El autor expresa su deseo de una medida invariable del valor pues dice que cuando los valores relativos de los bienes varían, sería deseable averiguar cuales valores reales aumentaron y cuales bajaron para lo cual deberían compararse con cierta medida estándar no sujeta a ninguna fluctuación como los otros bienes.

2. Valor de cambio, precio natural y precio de mercado

Ricardo distingue entre precio primario o natural y precio real o de mercado de los bienes. Dice que no obstante que se considere al trabajo como la base del valor de los bienes y a la cantidad comparativa del mismo como la regla que determina las cantidades de intercambio, se deben reconocer las variaciones accidentales o temporales que registra el segundo precio con respecto a primero. “Al hablar, pues, del valor en cambio de los bienes, o del poder adquisitivo que posee cada bien, se tratará siempre de aquel poder que poseería si no se viera perturbado por ninguna causa accidental o temporal, o sea que se tratará siempre de su precio natural”.

Para el autor, cuando los bienes se venden a su precio natural, las utilidades en las distintas actividades alcanzan la misma tasa. Las variaciones entre los precios naturales y de mercado permiten aportar el capital preciso en diferentes actividades de producción. Según él, la movilidad de capitales, de actividades menos o más rentables tiende a igualar las tasas de utilidades. Tal hecho impide que los precios de mercado permanezcan largo tiempo por encima o por debajo de los naturales. Se desprende de lo anterior que para él los precios de mercado convergen en los precios naturales.

Por otra parte, Ricardo plantea muy claramente que es el costo de producción el que regula los precios de las mercancías y que la proporción entre oferta y demanda tiene sólo un efecto temporal sobre ellos. Entiende al costo monetario de producción como el precio natural. Tal planteamiento constituye una decidida crítica al axioma de la Economía Política de su tiempo, según el cual el precio de las mercancías depende solamente de la proporción entre oferta y demanda.

Podemos definir formalmente al precio natural de una mercancía i , M , como:

$$M_i = (C_i + W_i) + (C_i + W_i)^g$$

donde C_i es el costo de producción correspondiente al capital no laboral, W_i , es el costo de producción correspondiente al pago de la mano de obra y g es la tasa general de ganancia.

VALOR DE MERCADO

El valor de mercado de un bien inmueble es el precio más probable que un comprador está dispuesto a pagar a un vendedor por una propiedad en una operación normal de mercado; una transacción libre, es una en la cual.

- No hay relación alguna entre el comprador y el vendedor
- El producto ha estado en el mercado durante un tiempo que resulta razonable para bienes de este tipo.
- Tanto el comprador como el vendedor no están actuando bajo presión de ninguna clase; y
- No hay ventajas de ningún tipo financieras de otra índole superiores a las que se acostumbra en el mercado.

Con frecuencia él habla del valor de mercado de una propiedad, como su justo valor de compraventa

IV.- INFLUENCIAS QUE AFECTAN EL VALOR

El valor o los valores de los bienes inmuebles aparte de estar sujetos a las leyes del mercado; mismas que en determinados momentos, pueden aumentar o demeritar su valor, están inmersos o a expensas de otras influencias que también afectan su valor.

Estas influencias, entre otras, crean el patrón de las variables para valores de los bienes inmuebles, debiendo que tener presente que, estas son en lo individual y en conjunto dinámicas en una realidad en estudio.

Estas grandes influencias creadoras o demeritorias del valor, denotan un multifacético y complejo carácter cada una de ellas, difícilmente comprendido. Por lo que el estudio de algunos de los factores localizados en las influencias, muestran aspectos multitudinarios que están en constante cambio (Principio económico del cambio). A este efecto de clarificar aún más adecuadamente este hecho se cita a continuación notas tomadas en clase de la materia “Principios Económicos” impartida en la especialidad de valuación inmobiliaria en el año 2011:

INFLUENCIAS SOCIALES

- 1.- El crecimiento o decrecimiento poblacional,
- 2.- Cambios en la densidad de población,
- 3.- Cambios en la composición numérica de las familias,
- 4.- La distribución geográfica del nivel social,
- 5.- Las actitudes hacia las actividades educacionales y sociales,
- 6.- Actitudes hacia los cambios arquitectónicos de diseño y utilidad, y

7.- Otros factores que se derivan de los deseos e instintos de la sociedad

INFLUENCIAS ECONÓMICAS

Las fuerzas económicas que incluyen los recursos y esfuerzos del hombre para lograr sus ideales sociales, están integrados de factores tales como:

- 1.- Los recursos naturales, su cantidad, calidad localización y su grado de uso,
- 2.-Tendencias comerciales e industriales,
- 3.- Tendencias de los empleos y niveles de salario,
- 4.- Disponibilidad de dinero y crédito,
- 5.- Niveles de precios, tasas de interés y cargas de impuestos, y
- 6.- Todos los factores que infieren directa o indirectamente sobre el poder de compra.

INFLUENCIAS GUBERNAMENTALES (JURÍDICAS Y POLÍTICAS)

Las Leyes del gobierno creadas por las influencias políticas incluyen:

- 1.- Leyes de zonificación y uso del suelo,
- 2.- Reglamentos de construcción,
- 3.- Reglamentos de policía y tránsito, departamento de bomberos y de protección civil,
- 4.- Control de rentas, posiciones de defensa nacional, prioridades, control y destino de los créditos,

5.- Préstamos hipotecarios de los gobiernos locales y federales, y

6.- Política fiscal y monetaria que afecte los usos o posesión de la propiedad raíz.

INFLUENCIAS FÍSICAS

Las influencias físicas pueden ser naturales o humanas, y pueden incluir entre otras:

1.- Clima y topografía,

2.- Fertilidad o productividad de la tierra,

3.- Recursos minerales,

4.- Factores comunitarios como el transporte, escuelas, templos, parques, áreas de recreo y esparcimiento, y

5.- Control de inundaciones y conservación del suelo.

Cada una de estas influencias; sociales, económicas, jurídicas, políticas, naturales o físicas, afectan el costo, precio y valor de los bienes raíces. Estas influencias elementales, adheridas a los factores que los integran, constituyen el material crudo y básico para elaborar un avalúo.

V.- ANTECEDENTES DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS

Existen diversos antecedentes en lo relativo a la planeación, implementación y administración de los programas, políticas y evaluación de vivienda en México. En este apartado se apuntan los relativos a la evolución sociodemográfica de nuestro país y al orden jurídico desarrollado en torno a la vivienda.

a) Aspectos sociodemográficos:

En el ámbito sociodemográfico dos son los factores que llevan a la vivienda a ser considerada como parte de la agenda nacional; el incremento de la población y el proceso de urbanización desatados en el país a partir de los años cuarenta y cincuenta.

Antes de este periodo ni la densidad poblacional ni el porcentaje de población urbana se puede considerar significativo para el análisis de la problemática de suelo y vivienda. Es fundamentalmente a mitad del siglo pasado que estas variables vuelven relevante el tema. La evolución de la problemática de vivienda a partir del análisis sociodemográfico se puede separar en tres periodos: el de la explosión demográfica y el inicio de la concentración urbana, el descenso de la tasa de crecimiento de la población pero no así la de vivienda y el efecto de la estructura por edad de la población en el mantenimiento de la demanda.

En el primer periodo, entre 1950 y 1970 como muestra el siguiente cuadro, la población del país prácticamente se duplicó lo que se tradujo en una presión sobre el suelo para la construcción de vivienda. En números absolutos ésta creció en aproximadamente tres millones de nuevas casas. Considerando que en este tiempo la población paso de ser mayoritariamente rural a urbana (de 35% en 1940 a 58.7% para 1970) son evidentes los problemas de densidad, infraestructura y hacinamiento que enfrentaron las incipientes ciudades del país. Este crecimiento demográfico se vincula

directamente con los movimientos migratorios campo-ciudad, sin soslayar las altas tasas de fecundidad. Hasta aquí las tasas de crecimiento de población son superiores a las de vivienda, fundamentalmente por la composición de los hogares y la estructura por edad de la población, caracterizada por su juventud.

México: Evolución de la población, vivienda y hogares (1950-2000)

Años	Población Censal	Vivienda Absolutos	Hogares Absolutos	% Población Urbana
1950	25791017	5259208	5768815	42.6
1960	34923129	6409096	6784093	50.7
1970	48225238	8286369	9816633	58.7
1980	66846833	12074609	13540699	66.3
1990	81249645	16197802	16202845	71.3
2000	97483412	21513235	22640391	74.6
Tasas de crecimiento de población y vivienda (1950-2000)				
Años	Población	Vivienda	Vivienda Rural	Vivienda Urbana
1950-1960	3.07	1.90	nd	nd
1960-1970	3.40	2.70	0.50	4.50
1970-1980	3.20	3.60	1.20	5.00
1980-1990	2.02	2.80	1.00	3.80
1990-2000	1.80	3.00	1.80	3.60

Fuente: INEGI, Censos Generales de Población y Vivienda (varios años).

Schteingart, Martha y Marlene Solís, *Vivienda y Familia en México: un enfoque socioespacial*, El Colegio de México, INEGI e IIS-UNAM, México, 1994.

En este contexto, empiezan a aparecer las primeras acciones del Estado Mexicano en materia de vivienda: programas de arrendamiento, incipiente crédito hipotecario y la formalización de los fraccionamientos populares, al dotarles de infraestructura y servicios.

Para el segundo periodo, durante las década de los setenta y ochenta, las tasas de crecimiento de la vivienda urbana se dispararon a magnitudes de 5 y casi 4 por ciento respectivamente mientras que las rurales se quedaron en un rango del 1 por ciento; lo anterior nos habla de la fuerza de la concentración

urbana que vivió el país en esa época. Esto se verá reflejado en la importancia que adquiere el problema habitacional y demográfico para el Estado mexicano. Por un lado, se empezaron a implementar políticas de control natal que coadyuvaron más tarde a reducir los niveles de hacinamiento en las viviendas. Por otro lado, se incrementó la generación de vivienda tanto formal como informal en un 10.17% anual, además de darse el proceso de institucionalización de la política habitacional dentro de las prioridades del gobierno federal.

A pesar de estos esfuerzos, la crisis económica que sufrió el país paralizó especialmente al sector vivienda; la generación habitacional se mantuvo en el mismo rango que en los años setenta y con mayores problemas por la escasez de suelo urbano, lo que provocó la desaparición de los organismos que subsidiaban a los trabajadores de menores recursos. La política del estado se transformó de proveedor a facilitador en la obtención de créditos.

Es importante señalar que, a partir de 1970, el ritmo de crecimiento de la vivienda ha sido mayor que el experimentado por la población debido en gran parte al cambio en la estructura por edad. La pirámide poblacional se ha ensanchado en las edades intermedias y se ha visto reducida en las edades iniciales, lo que ha generado un fuerte incremento en la formación de hogares que son los principales demandantes de vivienda.

Entre 1990 y 2000, el 61% de la población nacional se ubicó en zonas urbanas, esto es, en 364 ciudades que ocupan el .04% del territorio nacional. Ahora bien, si se incluyen en esta definición a las localidades mayores de 2500 habitantes, entonces la población urbana se incrementa a prácticamente 75%. Como es de suponer, los conflictos por el suelo y las deficiencias en cuanto a infraestructura y hacinamiento se incrementaron en ese periodo debido a que la tasa de crecimiento de la vivienda urbana se ha mantenido prácticamente estable desde 1980 a pesar de que la de población ha experimentado un descenso dramático.

En estos años se observa que, si bien ha disminuido el número de personas por hogar esto se debe más a la baja de la tasa de fecundidad que a la generación de nuevas viviendas. De hecho la función del estado en este periodo respondió a la nueva estrategia política de gobierno en donde éste se vuelve el facilitador y regulador de los mecanismos para la producción y financiamiento del sector.

En síntesis, se debe tener presente que a pesar del descenso de la tasa de crecimiento de la población por el control de la natalidad, la estructura por edad prevaleciente en el país lleva al incremento de la formación de nuevos hogares. Éstos son los principales solicitantes de vivienda, por lo que no se puede esperar una reducción de los niveles de demanda al menos en treinta años.

De hecho, la última década del siglo pasado se caracterizó por un fuerte incremento en el número de viviendas particulares y por la intensificación del proceso de formación de hogares. En términos absolutos las viviendas pasaron de 16 millones a 21 millones y medio en el país, es decir, un incremento de aproximadamente 5 millones de casas habitación. Por su parte, los hogares crecieron en poco más de 6 millones, lo que significa una tasa de crecimiento superior a la de vivienda.

La comparación entre el total de viviendas y de hogares reportados en el Censo de 2000 muestra que existían 756 mil hogares que no cuentan con una vivienda propia y por tanto se encontraban hacinados o compartiendo habitación con otra familia. A este déficit se deben agregar, según cálculos de la CONAFOVI, un millón 55 mil casas que necesitan ser sustituidas; dos millones 42 mil que requieren rehabilitación y/o ampliación y 438 mil que se deben reparar. Con todos estos indicadores se compuso un índice que señala el nivel de rezago habitacional del país, el cual para el año 2000 alcanzaba la cifra de 4 millones, 291 mil acciones para subsanar el atraso en este sector.

b) Orden jurídico-legislativo

El inicio legislativo de tema:

La primera contribución, como ya se indicó, proviene de la discusión que el Constituyente de 1917 formuló en relación con las demandas originadas a favor de una legislación de vivienda obrera en la fracción 12 del Art. 123 constitucional. En ese artículo quedó plasmada la primera y más sistemática aproximación inicial a la exigencia política de vivienda: “En toda negociación agrícola, industrial, minera o cualquiera otra clase de trabajo, los patrones estarán obligados a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas, por las que podrán cobrar rentas que no excederán del medio por ciento mensual del valor catastral de las fincas. Igualmente deberán establecer escuelas, enfermerías y demás servicios necesarios a la comunidad”.

Las primeras modificaciones al artículo 123 incluyeron todo un conjunto de ordenamientos que ampliaban la cobertura de la reflexión anterior como sigue:

a) En 1929 se otorgó al Congreso la facultad exclusiva para legislar en materia de trabajo y áreas conexas, como las de vivienda (Artículo73);

b) La Ley del Trabajo, de 1931, en su artículo 111, fracción III, reiteró la obligación a los patrones de proporcionar habitación a los trabajadores;

c) Asimismo, se obligó a los patrones del campo no sólo a proporcionar habitaciones salubres, gratuitamente, sino además espacio para la cría de animales de corral (Artículo197, fracción. I);

d) Se incorporó que, como pago al servicio doméstico, se incluyera una habitación que sería considerada como parte del salario devengado (Artículo 131).

Creación de las primeras instituciones de crédito para vivienda:

Diversas acciones se desarrollaron a partir del impulso modernizador que inició el Estado, entre 1940 y 1970, con la creación de organismos, políticas y programas en el campo de la vivienda con fondos públicos y contribuciones por parte de los trabajadores urbanos y rurales.

Así, en 1943 se creó el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que realizó programas habitacionales para sus derechohabientes en el nivel nacional. De igual forma, a partir de 1947, el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas desarrolló diversos programas habitacionales entre la población de bajos ingresos. Hacia 1954, la acción pública creó el Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad y de la Vivienda (INDECO).

Con la creación de la Dirección de Pensiones Militares, en 1955, se establecieron prestaciones para la construcción de conjuntos habitacionales entre los miembros de las Fuerzas Armadas de México. Petróleos Mexicanos arrancó, durante 1958, con programas semejantes entre sus trabajadores.

Ante la magnitud de la demanda por vivienda y ante los distintos programas originados hacia distintos espacios institucionales y sociales, se creó el FOVI (Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda) y el FOGA (Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda), ambos durante 1963. Frente a esto, se organizó el “Programa Financiero de Vivienda del Gobierno federal”, con presencia de varias de estas instituciones oficiales, en 1965.

Política habitacional como tema de la agenda nacional:

En la década de los setenta, el Estado decidió enfrentar la expansión del crecimiento económico, poblacional y de masivos procesos migratorios, que impulsaban mayores requerimientos de vivienda urbana y rural, sistematizando una política habitacional a partir de un conjunto de instituciones que se especializarían, por sectores, para atender las exigencias de vivienda en México. Surgió así el INFONAVIT (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores), el FOVISSSTE (Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado) y el FOVIMI (Fondo de la Vivienda Militar del Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas) como parte de una política de provisión implementada por el gobierno federal.

A partir de la creación del Fondo Nacional de la Vivienda (FOVI), en febrero de 1972, se introdujo en la reforma del 123 en su apartado “A” que existía la obligación de las empresas de realizar aportaciones a un “Fondo Nacional de la Vivienda, a fin de constituir depósitos a favor de sus trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permitiera otorgar a éstos crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad tales habitaciones”. Paralelamente, en el mismo año, se legisló un conjunto de disposiciones, a partir de la Ley del Trabajo, en la siguiente vertiente: a) se indicó el monto del aporte de los trabajadores a ese Fondo (Art.136) y se definió la contribución patronal (Art.141); b) se facultó al Ejecutivo Federal a fin de estructurar las modalidades organizativas y jurídicas para facilitar el pago de las empresas hacia el programa de vivienda (Art. 148); c) se diseñó la estructuración tripartita del Fondo Nacional de la Vivienda; d) se ordenó que el organismo actuara equitativamente en la asignación de los recursos entre las regiones, localidades, grupos de trabajadores y empresas en el nivel nacional (Art.149).

La creación del INFONAVIT y el FOVISSSTE ocurrió bajo la premisa de reconocer en el artículo 123 el derecho a la vivienda de la clase trabajadora. Paralelamente, se impulsó la constitución en 1981 de un organismo orientado a la creación de un fondo crediticio, el Fideicomiso Fondo Nacional

de Habitaciones Populares (FONHAPO), dirigido hacia un segmento más vasto de la población para resolver los requerimientos de familias de bajos ingresos.

La elaboración de la Política Nacional de Vivienda sería responsabilidad de la recién creada Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), en 1982. Esto originó una nueva reforma legal, en 1983, elevando a rango constitucional el derecho de la familia a una vivienda digna y decorosa, lo que quedó inscrito en la Ley Federal de Vivienda de ese año en el artículo 4° constitucional.

A resultas de este conjunto de redefiniciones institucionales, legales y políticas, para 1987 se constituyó el Fondo Nacional para la Vivienda Rural (FONAVIR), ampliando el rango de la acción oficial en el sector agrario. Esta acción ya existía en la reglamentación derivada de la “Ley Federal de Reforma Agraria”, de enero de 1984, como soporte reglamentario del Art. 27 Constitucional, que al efecto señalaba que: “La fundación, mejoramiento, conservación y crecimiento de los centros de población cuya ordenación y regulación se prevea en los planes de desarrollo urbano y vivienda, tanto nacionales como estatales y municipales” (Art. 112, fr. VI), complementarían la acción del Estado en materia habitacional. En el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 se implementó una articulación, a partir del 4° y 123 Constitucional, con las legislaciones específicas de la Ley General de Asentamientos Humanos (1976), la Ley General de Bienes Nacionales (1969) y la Ley de Reforma Agraria (1971), lo que se apreció en las modificaciones simultáneas de este conjunto legislativo en 1984.

Cambio de enfoque en la política de Estado en materia de vivienda

Hacia los años noventa, se produjo una redefinición en la acción del Estado en materia de vivienda, como resultado de un nuevo marco de reestructuración nacional y global en la economía mundial. Desde entonces, la participación estatal en los programas de vivienda se ha restringido a la

promoción y financiamiento habitacional, estimulando con ello la participación social y privada a fin de que construyan y financien la construcción de viviendas.

En la Cámara de Diputados se discutió y propuso una “Ley General de Vivienda”, durante la LVIII Legislatura, para enfrentar el problema como una cuestión general y nacional, y no sólo circunscrita a las decisiones acotadas que concedía su definición en el ámbito de una actuación especificada en los programas y planes federales.

Así, la propuesta del “Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006”, enmarcado en el Plan Nacional de Desarrollo, se orienta dentro de una iniciativa que busca sujetar las actividades estatales y sectoriales a lo previsto y estipulado por el Plan a escala nacional. La SEDESOL es la responsable de aplicar la estrategia asociada al Programa Sectorial a través de la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI).

De acuerdo con el marco normativo las instituciones públicas responsables de la acción en vivienda son:

- Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)
- Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI)
- Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT)
- Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE)
- Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO)
- Sociedad Hipotecaria Federal, S. N. C. (SHF)
- Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)
- Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLLES)
- Organismos Estatales de Vivienda (OREVIS)

- Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVIS)

El marco jurídico que le da sustento a la política gubernamental en materia de vivienda en México hace referencia a dos niveles:

a. Marco constitucional:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

b. Leyes relativas a vivienda:

- Ley Federal de Vivienda.
- Ley General de Desarrollo Social.
- Ley General de Asentamientos Humanos.
- Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado.
- Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.
- Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.
- Ley Orgánica de Sociedad Hipotecaria Federal.

En palabras de Azucena Arango Miranda, ponente en el Congreso Nacional de Vivienda 2013, coordinado por la UNAM, la ciudad de México es un laboratorio urbano interminable, los últimos 50 años han visto el crecimiento explosivo que la caracteriza. En ella se aglutina población, producción

industrial, servicios y finanzas, esto y su papel histórico la han impregnado de un centralismo crónico. Esto ha sido la causa de su atracción que en la segunda mitad del siglo XX y lo que va del actual siglo, por lo que pasó de ser una pequeña ciudad capital a ser una megalópolis, a pasos agigantados. Su florecimiento se debió al auge industrial de la década de los cincuentas que consolidó el mercado interno y permitió un desarrollo urbano sin precedentes no sólo en México, sino en toda América Latina a través del modelo de sustitución de importaciones. Como efecto se dio un éxodo rural hacia la ciudad capital que muy pronto se hizo notar el crecimiento explosivo y que derivó en demandas concretas: empleo, vivienda, servicios e infraestructura para millones de nuevos habitantes en muy poco tiempo y con un presupuesto reducido.

El modelo de sustitución de importaciones data de la época de posguerra, su objetivo fue el crecimiento interno teniendo como base la industria nacional. Para ello era necesario anular la dependencia del exterior, se impusieron barreras a la importación y se promovió la inversión para proteger y desarrollar la industria local. A la par se generalizó una política social de apoyo a los trabajadores y una clara exigencia al capital privado para invertir en infraestructura y promover el desarrollo nacional. El periodo que cubre el modelo de sustitución de importaciones coincide con un crecimiento poblacional desmesurado, con altas tasas de crecimiento natural. Por un lado, el florecimiento económico de las capitales y, por otro, la pobreza del campo, condicionaron el éxodo rural.

La dinámica demográfica de la población rural allegada a las urbes dieron la nota explosiva a su crecimiento, no sólo fue un arribo masivo, trajeron consigo las altas tasas de reproducción rural y se mantuvieron hasta que los gobiernos actuaron en contra y se discutió como problema. En este periodo los incrementos de población de una década a otra son impresionantes; en 1950 la Ciudad de México tenía casi tres millones de habitantes, para 1970 eran ya nueve y en 1990 llegó a los quince millones. (ONU, 2007). Este

impulso industrial entre 1940 y 1980 permitió la consolidación urbana de la ciudad de México, concentrada en el Distrito Federal.

En esta etapa se invirtió en infraestructura y equipamiento. Se construyeron ejes viales, el sistema de transporte colectivo Metro y se aplicaron programas de vivienda en áreas centrales dotadas de servicios. Esta mejora de la ciudad de México tuvo como consecuencia posterior una reestructuración del valor del suelo. Los precios en la zona central se dispararon debido a su consolidación urbana. La accesibilidad de ciertas áreas de la urbe cercanas a vialidades y a transporte colectivo impulsó una transición del uso del suelo dirigidos al comercio y los servicios.

En pocos años, los espacios para la vivienda se reemplazaron y el Distrito Federal comenzó a perder habitantes, aunque la ciudad de México en su conjunto mantuvo su crecimiento demográfico y captó la migración que escapaba del campo en busca de mejores condiciones de vida. El veloz aumento poblacional no permitió aportar soluciones al mismo ritmo. Este crecimiento formó la periferia expandida actual y se volvió foco de atención mundial. Entre 1970 y 1980 la tasa de crecimiento natural fue de 3.4, para 1980 – 1990 de 2.1 que se mantuvo hasta el año 2000, (1990-2000, 1.7). (CONAPO:2004).

Desde 1970 la ciudad de México sobrepasó los límites del Distrito Federal y se derramó sobre ocho municipios del Estado de México. Actualmente son 60 los municipios conurbados (GDF: 2007). La ocupación de la ciudad sobre una entidad diferente que responde a estructuras internas propias causó dificultades de gestión urbana. Las áreas conurbadas no fueron integradas a la economía metropolitana y el rezago de infraestructura y servicios condicionó la existencia de una periferia que sirvió tan sólo como “depósito” de población urbana. El fenómeno ocurrido en su periferia es una de las características más notables de la ciudad, este espacio circundante se caracteriza por las malas condiciones de vida y porque en ella se dan los cambios territoriales y procesos más dinámicos de la ciudad (Aguilar 2002).

El uso de suelo habitacional es predominante en la periferia de la ciudad de México; en ella, como el resto de los países de América Latina, el aumento de población urbana sigue siendo una de las principales presiones. La dotación de vivienda sigue sin poder resolverse a ritmos adecuados. Los programas de vivienda social del Distrito Federal se frenaron y nunca llegaron a desarrollarse en los municipios conurbados, lo que fomentó que determinados grupos buscaran acceder a viviendas mediante formas no oficiales. Ante la crisis económica de los 80s y el fuerte crecimiento demográfico, el Estado optó por abandonar la dotación de vivienda social, y otorgó su manejo al capital privado, como se ha mencionado, es el preámbulo de origen de los grandes promotores de conjuntos habitacionales.

Mercado de la vivienda y conjuntos habitacionales

Actualmente acceder a una vivienda de precio accesible sólo es posible en la periferia, pero no siempre fue así. Durante la década de los cuarenta, bajo la protección de un gobierno modernizador, y los frutos del desarrollo industrial, se desarrolló un estado benefactor que lanzó programas de mejora para la calidad de vida, particularmente en la ciudad. En este periodo surgen los primeros programas de dotación habitacional a través de créditos tanto para la construcción de la vivienda propia, como para la adquisición de departamentos a crédito en conjuntos habitacionales. Durante los siguientes años se crearon fondos solidarios para la vivienda y organismos que atendieron la demanda de distintos sectores de la población antes mencionados.

Entre 1950 y 1960 en el mercado de la vivienda de la ciudad de México el Estado produjo tan sólo 5.4% del total habitacional, el sector popular 65.8%, y el privado 28.8%; para 1960-1970 las cifras fueron de 9.3% sector público, 63.9% sector popular y 26.8% el privado (Esquivel: 2005). El crecimiento urbano en los setenta no permitió consolidar el mercado de trabajo para atender la demanda de la población, bajo este contexto surge la economía

informal y con ella un numeroso grupo de “trabajadores” no sujetos a crédito. Este grupo marginal tuvo que recurrir a alternativas propias no formales para acceder a una vivienda. Basados en una organización comunal se formaron numerosas colonias populares de autoconstrucción en la periferia de ciudad, que dan alojamiento a la mitad de la población metropolitana, que se aproxima a los 9 millones (Ribbeck: 2002). Las “colonias” populares más grandes son Ciudad Nezahualcóyotl, Chimalhuacán y Valle de Chalco, que se distribuyen como un manto urbano pobre en la periferia oriental de la ciudad.

A partir de 1990 el mercado de la vivienda se ha dirigido hacia a la periferia metropolitana, desde entonces y hasta la actualidad, el retiro del Estado abrió completamente el mercado al sector privado. Las inmobiliarias han descubierto la posibilidad de reducir al máximo los costos y obtener mayor ganancia. El nuevo modelo de “vivienda social” construye en los municipios más lejanos, lo que abarata costos de suelo, las miles de casas minúsculas hechas de materiales de reducida calidad hace posible acceder a la población más pobre, el grupo de mayor demanda. Bajo esta fórmula, se pueden construir miles de casas en poco tiempo (1-2 años), se entregan rápido y se venden a más clientes. Los sistemas de crédito se han flexibilizado, existe incluso crédito para captores de remesas (DAZ: 2008). Políticamente se presumía que la demanda de vivienda se había solucionado con estos megaproyectos habitacionales dirigidos por inmobiliarias que, prácticamente, han privatizado la expansión de la ciudad.

Los únicos beneficiarios del recientemente desaparecido “programa de dotación de vivienda” fueron estas inmobiliarias que invierten poco y reciben a cambio una de las mayores ganancias de la bolsa mexicana de valores de los últimos años. Las economías de escala aplicadas por estas empresas implican costos mínimos y máxima ganancia, compran suelo barato a ejidatarios, venden viviendas de mala calidad a precios exorbitantes a lo largo del tiempo (créditos a 30 años), pagan poco a los trabajadores que construyen; además empeoran las condiciones locales por el exceso de

población y la ausencia de equipamiento, servicios e infraestructura y la falta de empleo.

Los gobiernos locales juegan un papel importante en este proceso. Hasta hace poco estos territorios periféricos eran de carácter rural, con poca población, sin los actuales problemas que generan los nuevos asentamientos urbanos. Por otra parte, la corrupción que filtra su estructura política ha sido una condición ideal para las inmobiliarias, que buscan pocas limitantes y excesivas concesiones, situaciones inmejorables en los municipios al oriente del Estado de México. Por otra parte, las empresas constructoras cuentan con autorización federal para realizar sus proyectos por encima de las instancias locales. Los gobiernos municipales no tienen opción y se ven ante la llegada repentina de miles de habitantes nuevos que generan problemas a solucionar, sin asesoría adecuada, sin posibilidad de reaccionar y peor aún, sin presupuesto. El gobierno federal y las empresas se deslindan del problema una vez entregadas las viviendas.

Para las familias, la necesidad de una vivienda es latente, construir es muy caro y requiere de mucho tiempo de espera, por otra parte pagar renta se considera “dinero tirado a la basura”. Comprar una casa en la ciudad es inaccesible por su precio, obtener un crédito de construcción es casi imposible. La mejor opción son entonces los conjuntos habitacionales en municipios conurbados, la periferia más lejana. El secreto del gran éxito de estas viviendas era el fácil acceso a un crédito, el “enganche” es muy bajo y la vivienda se puede habitar en menos de un año. La posibilidad de recibir el inmueble casi de inmediato parece un sueño, era hasta hace poco inimaginable, de ahí el gran éxito de estos proyectos.

En la ciudad de México la construcción de megaproyectos de vivienda ha sido una de las políticas más impactantes para el desarrollo urbano metropolitano. A partir del año 2000 los corredores de salida hacia el norte y el oriente han sido los principales escenarios de este fenómeno debido a que presentan un relieve relativamente plano, ambas regiones se emplazan en

antiguas zonas lacustres y son la mejor opción para la ocupación expansiva. Particularmente en la periferia oriente se han construido más de 50 conjuntos habitacionales en los municipios de Los Reyes la Paz, Ixtapaluca, Chimalhuacán y Chalco, y continúan surgiendo proyectos para más conjuntos en otros municipios de la región (Salinas: 2004).

El espacio metropolitano, según Martha Schteingart, no se estructura a partir de las preferencias de los consumidores urbanos, sino que es el producto de una serie de acciones individuales algunas veces concentradas, generalmente contradictorias, resultantes de las estrategias de acumulación desarrolladas por el capital, de las políticas del estado y las respuestas de los sectores dominados que desempeñan también un rol relativamente importante, dependiendo de las diferentes coyunturas políticas por las que atraviesa una formación social.

Cambio de timón

En la revisión del plan nacional de vivienda, finalmente se percataron que la fórmula para abatir el rezago de vivienda, estaba creando ciudades dormitorio, en las cuales el habitante destina gran parte de su presupuesto al transporte y finalmente la causante de que muchas viviendas estén actualmente abandonadas y al estar abandonadas el acreditado no paga las mensualidades del crédito mediante el cual adquirió la vivienda, provocando a su vez un grave problema de cartera vencida a las instituciones facilitadoras del crédito y al sistema financiero nacional.

Resultante de dicha revisión la nueva política de estado se concentra en que se desarrollen espacios que promuevan la interacción social, estén cercanos a las fuentes de trabajo y que incluyan en su desarrollo aspectos sustentables con el medio ambiente, y los denomina DUIS

Los DUIS, por sus siglas, se refieren a Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables y se definen como; Áreas de desarrollo integralmente planeadas

que contribuyen al ordenamiento territorial de los estados y municipios y promueven un desarrollo urbano más ordenado, denso, justo y sustentable. Que sea motor del desarrollo regional, donde la vivienda, infraestructura, servicios, equipamiento, comercio, educación, salud, industria, esparcimiento y otros insumos, constituyen el soporte para el desarrollo de proyectos económicos estratégicos. Desarrollos habitacionales mixtos en los que participan los gobiernos federal, estatal y municipal, desarrolladores y propietarios de tierra, que se integran a los centros urbanos existentes.



Por sus características, se han definido dos tipos de DUIS®:

1. Proyectos Intraurbanos, que aprovechen el suelo disponible en las ciudades existentes mediante la Re densificación inteligente de las ciudades existentes en donde pueden participar Autoridades Municipales y estatales, así como desarrolladores de vivienda, preferentemente locales.

2. Proyectos Periurbanos, de generación de Suelo Servido con infraestructura para el desarrollo de MACROLOTES con usos de suelo Mixto (vivienda, equipamiento, servicios, industria, etc.), ubicados preferentemente en las inmediaciones de la ciudad existente (ensanches), en donde se puedan desarrollar nuevas comunidades con la participación de Autoridades Municipales y Estatales, Desarrolladores Urbanos (fraccionadores) y desarrolladores de viviendas, así como otros desarrolladores inmobiliarios (industriales, comerciales, etc.).

Actualmente, son DIEZ* los DUIS que obtuvieron, al menos, una calificación de 70 puntos en el proceso de evaluación, con base en los requerimientos y criterios de elegibilidad establecidos por el GPEDUIS

Desarrollos aprobados

PROYECTO	ESTADO	MUNICIPIO	SUPERFICIE (HA)	VIVIENDAS	POBLACIÓN
Valle de San Pedro	Baja California	Tijuana	5,859	160,000	640,000
Puerta de Anza	Sonora	Nogales	1,032	22,337	89,348
El Rehilete	Guanajuato	Villagrán	157	10,000	40,000
El Cielo	Tabasco	Centro	340	30,000	120,000
Terralta	Jalisco	Tlaquepaque	62	5,580	21,762
Centro Urbano Morelos	Morelos	Temixco	780	38,000	152,000
Lander Obregón	Sonora	Cajeme	102	5,113	20,452
Regeneración Urbana Puebla	Puebla	Puebla	910	41,654	166,616
San Marcos	Yucatán	Mérida	259	25,894	103,576
Nuevo Mayab	Quintana Roo	Benito Juárez	807	50,350	201,400
SUMAS			10,308	388,928	1,555,154

Requisitos que debe cumplir una entidad (intermediario financiero, desarrollador de vivienda, ONAVI, OREVI, u otro) para desarrollar un DUIS:

- Proponer un desarrollo urbano que forme parte del Plan de Desarrollo Urbano local, y el cual no solo considere el desarrollo de vivienda.
- Contar con el apoyo de la Autoridad Local (Estatal y Municipal).
- Estar ubicado preferentemente dentro de la ciudad (Intraurbano) o en las inmediaciones de la ciudad (periurbano).

Beneficios que tiene una entidad que desarrolla duis en vez del modelo tradicional de vivienda:

- Las viviendas ubicadas en los DUIS ofrecen mejores condiciones de ubicación, equipamiento y servicios, principales satisfactores de la población, provocando el pago oportuno de los créditos, contribuyendo a la reducción de las carteras vencidas.
- Las empresas con proyectos certificados pueden acceder a una amplia gama de incentivos.

Incentivos

Una vez evaluado y, en su caso, aprobado un proyecto, tendrá acceso a una Canasta de Incentivos para apoyarlo, que incluye, entre otros:

- Apoyo o fortalecimiento a las autoridades locales para la consecución del proyecto.
- Asistencia técnica en planes de desarrollo urbano.
- Apoyo en la gestión y autorización de licencias y factibilidades.
- Financiamiento del gobierno federal para construcción de infraestructura, equipamiento, edificación y adquisición de vivienda.
- Fuentes de financiamiento a través de fondos, banca de inversión y banca comercial para adquisición de tierra, infraestructura, equipamiento, edificación y adquisición de vivienda.
- Garantías de pago oportuno.
- Apoyos adicionales en subsidios de acuerdo con la sustentabilidad del proyecto.
- Asistencia técnica en materia de transporte, manejo de residuos sólidos y otros.

Organismos participantes y el tipo de apoyo que proporcionan a los desarrolladores de DUIS

SEDESOL.- Asistencia técnica en materia de transporte, residuos sólidos, regulación de Desarrollo Urbano a nivel Nacional. (Densidades, usos mixtos, lineamientos y normas urbanas).

SEMARNAT.- Definición de criterios de sustentabilidad ambiental.

SENER.- Suministro y uso eficiente de energía eléctrica.

CONAVI.- Subsidios, lineamientos y guías de sustentabilidad para desarrollos habitacionales.

BANOBRAS.- Financiamiento y/o garantías para infraestructura y servicios públicos.

INFONAVIT.- Hipotecas para adquisición de vivienda.

FOVISSSTE.- Hipotecas para adquisición de vivienda.

SHF.- Esquemas financiamiento a la producción de vivienda y para hipotecas para la adquisición de vivienda.

FONADIN.- Inversión en infraestructura.

Como podemos observar, todos estos desarrollos podrán llevarse a cabo con éxito en las ciudades que aun cuenten con reserva territorial, en el caso de la Ciudad de México, se antoja complicado llevar a cabo un desarrollo con estas características, por lo que el mercado inmobiliario está muy segmentado, pudiendo encontrar desde el Doctor que con sus ahorros emprende el desarrollo de 3 o 4 departamentos, hasta las grandes constructoras que promueven desarrollos de más de 100 unidades, pero debido a la escases del terreno en la ciudad difícilmente veremos un desarrollo de estas características, en la ciudad se debe estar apostando por la verticalidad, obteniendo mayores alturas, para el mejor aprovechamiento del suelo.

En el portal digital de noticias CNN, aparece el siguiente reportaje:

Está planeada la construcción de tres Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS) para el Distrito Federal. Con esto, la capital del país tendrá en conjunto 16,000 viviendas restauradas y nuevas, con un precio aproximado de 400,000 pesos.

Uno de los proyectos estará en la zona Centro, y consiste en rehabilitar 6,000 viviendas en vecindades de alto riesgo y en agregar ecotecnologías cuando lo permita la estructura de los edificios. Los de Iztapalapa y Tlalpan serán nuevas construcciones verticales y estarán dentro de un mismo terreno, informó el presidente del Consejo Nacional de Organismos Estatales de Vivienda (Conorevi), José Antonio Revah.

Dijo que el DUIS del Centro es el más adelantado de los tres, a pesar de que todavía está en proceso de registro y que para que pueda realizarse deberán modificarse las normas de los DUIS, que establecen que el desarrollo debe estar en un mismo predio.

"Planteamos más que fraccionamientos, integraciones urbanas sustentables", detalló Revah durante la presentación de los resultados de la XVII Reunión Nacional del Conorevi, celebrada en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Buscando más información sobre estos proyectos encontramos que las empresas Geo y Urbi estarían involucradas en su desarrollo, pero a la fecha estas, empresas como todas las empresas desarrolladoras de vivienda enfrentan problemas financieros, tantos que sus acciones han sido retiradas de la Bolsa Mexicana de Valores.

Así podremos detectar que si se quiere plantear el desarrollo de proyectos certificados DUIS en la Ciudad de México, se deberán hacer cambios en la norma y facilitar la aplicación de la misma, adaptándola a la realidad de la ciudad.

Si se tiene el deseo de comprender la evolución de la Ciudad de México, en su proceso de crecimiento desde la época prehispánica y hasta nuestros días, se deben referir al documento publicado por el Doctor y catedrático de la Universidad Autónoma de México Enrique Cervantes Sánchez, en donde explica claramente la época, las circunstancias, los actores y las formas de apropiación del suelo de la Ciudad de México y su Zona Conurbada, es un documento valioso y esclarecedor para todo aquel participante del mercado inmobiliario.

VI.- DESARROLLO DEL CASO EN ESTUDIO

Debido a la falta de información con la que cuentan las personas físicas o morales, en lo individual o de manera conjunta, al emprender un proyecto de desarrollo de vivienda; o peor aun conociendo y sabiendo las fortalezas y debilidades a las que está sometido un proyecto de esta naturaleza, no realizan las acciones necesarias para que éste se concrete según lo pronosticado, caen en situaciones, que les impide, por diversos motivos llevar a buen término el proyecto emprendido.

En una situación como la descrita anteriormente, los proyectos de vivienda se quedan trunco y se deben sacar del mercado hasta encontrar soluciones a los diversos problemas que puedan estar enfrentados.

La premisa del presente trabajo, se basa en encontrar el mejor procedimiento para que dichos proyectos puedan ser reinsertados en el mercado tomando como base el instrumento denominado avalúo.

Para lo cual se propone la siguiente metodología:

- A. Iniciar de lo general a lo particular, es decir;
 - a. Descripción de la superficie y de datos relevantes de su economía y su forma de gobierno.
 - b. Descripción de la población, usos y costumbres.
 - c. Riesgos inherentes a la propiedad raíz.

- B. Acercarnos al entorno estatal donde se ubica el sujeto a valorar, tomando en cuenta:
 - a. Descripción de la ubicación del estado en que se ubica el sujeto, superficie que ocupa y población.
 - b. Educación de la población promedio del estado
 - c. Infraestructura en educación, telecomunicaciones, servicios estatales, salud y esparcimiento

- d. Economía
 - e. Ocupación y empleo
 - f. Enfoque especial en el segmento en el que se circunscribe el sujeto
- C. Ya en el municipio o delegación donde está el sujeto a valorar;
- a. Descripción de la ubicación del municipio en que se ubica el sujeto, superficie que ocupa y población.
 - b. Educación de la población promedio del municipio
 - c. Infraestructura en educación, telecomunicaciones, servicios municipales, salud y esparcimiento
 - d. Economía
 - e. Ocupación y empleo
 - f. Enfoque especial en el segmento en el que se circunscribe el sujeto
- D. análisis del sitio, sujeto
- a. Descripción física de la propiedad
 - b. Ubicación, calles principales
 - c. Áreas
 - d. Forma, frentes y fondo
 - e. Topografía
 - f. Condición del suelo (pasivos ecológicos)
 - g. Servidumbres, invasiones y restricciones al uso
 - h. Servicios
 - i. Riesgos de inundaciones, sismicidad, ambientales
 - j. Propiedades colindantes, describiendo su uso actual
- E. Determinación de la premisa (enfoques) de valuación más adecuada a los objetivos del avalúo
- F. Desarrollo del avalúo

G. Supuestos y condiciones restrictivas

H. Conclusión del avalúo

I. Análisis de la vigencia y procedencia de los permisos y licencias

J. Análisis de obligaciones contraídas, como;

- a. Obligaciones contraídas con proveedores, posible renegociación, costo y tiempo para el cumplimiento de las mismas
- b. Obligaciones contraídas con clientes, posible renegociación, costo y tiempo para el cumplimiento de las mismas
- c. Obligaciones obrero patronales, posible renegociación, costo y tiempo para el cumplimiento de las mismas

K. Elaboración del análisis económico considerando las variables del punto J y del punto K (flujo de caja, estado de resultados proforma, análisis del costo de capital, tasa de retorno, comparación con otras posibilidades de inversión)

L. Decisión, sobre el proyecto

Supuestos del trabajo a desarrollar

Una empresa que se ha dedicado los últimos 40 años a desarrollar vivienda en la Ciudad de México, enfrentó problemas en diferentes áreas de su operación, entre otros:

Al confiar en que las condiciones macroeconómicas del país serían estables y esta estabilidad sería duradera adquirieron terrenos con potencial de desarrollo acumulando una gran reserva territorial.

Lo anterior les obligó a destinar recursos económicos que eran necesarios para la conclusión de los proyectos que estaban en proceso de construcción, obligándolos a contraer obligaciones crediticias muy altas.

Al desencadenarse la conocida crisis inmobiliaria en otras partes del mundo, también se afectó la confianza y solidez del mercado inmobiliario nacional y, como consecuencia el ritmo de ventas o absorción de unidades se vio disminuida.

El cambio en las políticas de estado respecto de los apoyos a la vivienda.

Estas condiciones presionaron demasiado la tesorería de la empresa, la cual empezó a incumplir compromisos con proveedores, clientes, acreedores y empleados.

Durante la toma de decisiones se acuerda no continuar con la construcción y promoción de algunos desarrollos, aquellos que presentan menos avance de obra y menos compromisos con clientes.

Tomaremos uno de estos desarrollos como objeto de nuestro análisis y veremos como el avalúo se convierte en la herramienta perfecta para que este desarrollo sea reinsertado en el mercado inmobiliario.

Adicionalmente a los problemas mencionados podemos citar otros que también influyen fuertemente en los valores de este tipo de desarrollos truncos.

- Mala imagen que genera desconfianza en los compradores
- Disponibilidad de recursos económicos mediante créditos al desarrollador
- Disponibilidad y accesibilidad de créditos a los compradores
- Incertidumbre en la conclusión del desarrollo

DATOS RELEVANTES

Nombre de la Propiedad	Tres Parques	
Ubicación	Av. Calz. Del Hueso No. 859, Col. Ex Hacienda Coapa, C.P. 14300, Delegación Tlalpan, Distrito Federal.	
Cliente No.	n/a	
Cuenta catastral	073 567 65 000 4	
Mayor y Mejor Uso		
Como vacante	Desarrollo Habitacional con Comercios	
Derechos sobre la Propiedad	Dominio pleno	
Fecha de Visita	Diciembre 3, 2012	
Superficie del Terreno	44,530.12 m ²	
Tiempo Estimado de Exposición	15 meses	
VALUACIÓN		
	Total	Por m ²
Enfoque de Mercado	\$268,889,000.00	\$6,038.36
Enfoque de Costos	\$323,536,000.00	\$7,265.55
Enfoque de Valor Residual	\$311,711,000.00	\$7,000.00

CONCLUSIÓN DE VALOR DE MERCADO

Premisa de Valuación	Interés Valuado	Fecha del Avalúo	Valor
Como está	Dominio Pleno	Diciembre 5, 2012	\$ 323'536,000

FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENZAS

Las fortalezas y debilidades son interiores o inherentes a la propiedad; las oportunidades y las amenazas son externas a la propiedad.

Fortalezas

- Ubicación en esquina (dos frentes), en una zona con alta demanda inmobiliaria
- Cuenta con instalación para gas natural
- Topografía plana y configuración regular

Debilidades

- No se detectó ninguna

Oportunidades

- Zona dentro del Bando número 2 que fomenta el desarrollo inmobiliario
- Zona muy bien consolidada que cuenta con todo tipo de servicios cercanos

Amenazas

- No se detectó ninguna

SUPUESTOS EXTRAORDINARIOS Y CONDICIONES HIPOTÉTICAS

Los supuestos extraordinarios son definidos como, un supuesto directamente relacionado a un asunto específico que, si se encontrara que es falso, podría alterar las opiniones o conclusiones del valuador. Los supuestos extraordinarios, por otra parte, asumen como verdadera la información incierta sobre las características físicas, legales o económicas de la propiedad; o sobre las condiciones externas a la propiedad, como condiciones o tendencias del mercado; o sobre la integridad de los datos usados en un análisis.

La valuación está basada en el supuesto de que toda la información proporcionada por el interesado y la recabada de otras fuentes es correcta y fiable.

Las condiciones hipotéticas son definidas como, que son contrarias a lo que existe pero se suponen para el propósito del análisis. Las condiciones hipotéticas asumen las condiciones contrarias a los hechos conocidos sobre las características físicas, legales, o económicas de la propiedad; o sobre la integridad de los datos usados en el análisis.

En el presente trabajo no existen condiciones hipotéticas.

IDENTIFICACIÓN DE LA PROPIEDAD

La propiedad se conforma por una fracción de terreno, con superficie de 44,530.12 m², donde se inició el desarrollo habitacional denominado “Tres Parques”, ubicado en la Calz. Del Hueso No. 859, Col. Ex Hacienda Coapa, C.P. 14300, Delegación Tlalpan, México, Distrito Federal.

HISTORIAL DE PROPIEDAD Y POSESIÓN

De acuerdo a la escritura pública número 86,800 de fecha 31 de octubre de 2010, otorgada ante la fe del Lic. José Carlos Pérez Pérez, Notario Público No. 555, del Distrito Federal, hace constar la transmisión de la propiedad en ejecución de fideicomiso y extinción total del mismo, que otorga CIE Banco, S.A. Institución de Banca Múltiple, Cie Grupo Financiero , División Fiduciaria, como Fiduciario, a favor de Inmobiliaria Patito de hule, S.A. de C.V. y Bienes Raíces San José, S.A. de C.V., en su carácter de Fideicomisarios en Segundo Lugar, y en lo sucesivo conjuntamente como la parte adquiriente, con la conformidad de Troncales de México, S.A. de C.V., en su calidad de Fideicomitente y Fideicomisario en Primer Lugar, del inmueble ubicado en Calzada del Hueso 859, con superficie de 44,530.12 metros cuadrados con los siguientes linderos y colindancias:

Al norte en 114.89 metros, con calle Calzada del Hueso

Al sur en 120.57 metros, con propiedades privadas

Al oeste en 379.66 metros con propiedades privadas

Al este en 375.50 metros con calle Cebadales

PROPOSITO DE LA VALUACIÓN

El propósito de ésta valuación es estimar el valor en el mercado de la propiedad en cuestión. La definición económica actual del valor de mercado de acuerdo los lineamientos generalmente aceptados por las asociaciones y colegios de valuación, es la siguiente:

El precio más probable que una propiedad debe tener en un mercado abierto y competitivo bajo todas las condiciones requeridas para una venta justa, el comprador y el vendedor, cada uno actuando de manera prudente y sabia y asumiendo que el precio no se ve afectado por estímulos indebidos. En esta definición está implícita la consumación de una venta a partir de la fecha especificada y el paso del título del vendedor al comprador bajo las condiciones a través del cual:

1. El comprador y el vendedor están típicamente motivados;
2. Ambas partes están bien informadas o asesoradas, y actuando en lo que ellos consideran sus mejores intereses;
3. Se permite un tiempo razonable para su exposición en el mercado abierto;
4. El pago se realiza en efectivo o mediante un convenio financiero comparable a esto; y
5. El precio representa la consideración normal para la venta de la propiedad, no afectado por financiamientos especiales o concesiones de ventas otorgadas a cualquier persona asociada a la venta.

TERMINOS Y DEFINICIONES

Se desarrolla un Glosario de Términos que puede ser de utilidad para la mejor comprensión del presente trabajo.

USUARIO Y USO PREVISTO DEL INFORME

El que solicita el presente trabajo de valuación lo utilizará para la toma de decisiones sobre la propiedad a valuar.

ALCANCE DEL TRABAJO

El alcance del trabajo se relaciona en la medida y forma en que se realiza la investigación, se reúnen los datos y se aplica el análisis, todo basado en los factores de identificación de problemas específicos a lo largo de este trabajo:

- Cliente
- Uso previsto
- Usuario previsto
- Tipo de opinión
- Fecha de vigencia de opinión
- Características previstas acerca de la propiedad
- Condiciones de la tarea

Ésta valuación de la propiedad se presenta en forma de un Informe de Valuación Integrado, el cual se prevé debe cumplir con los requerimientos de informe generalmente aceptados por las asociaciones y colegios de valuación. Es decir, este informe incorpora, en la medida de lo posible, una explicación práctica de la información, razonamiento y análisis que se utilizaron para desarrollar la opinión de valor. Además, este informe incluye descripciones minuciosas de la propiedad y del mercado para el tipo de propiedad. Se siguió la siguiente cronología para la elaboración del informe:

Identificación de la propiedad

Se recabó información pertinente acerca de la propiedad solicitándola a los propietarios, tomándola de copias de las escrituras de la propiedad y realizando una inspección a la misma. La propiedad ha sido legalmente identificada por medio de su dirección postal, registros del catastro, descripción legal e informe del título de propiedad. Se identificaron características económicas de la propiedad.

Inspección de la propiedad

Se llevó a cabo la inspección, tanto del exterior, como del interior de la propiedad, así como de sus alrededores.

Tipo y alcance de la información que se investigó

Se revisaron los entornos micro y macro del mercado con respecto a los factores físicos y económicos previstos para el proceso de valuación. Este proceso incluye entrevistas con participantes del mercado regional y local, datos publicados disponibles y otras fuentes diversas. Además, se realizaron investigaciones con respecto a datos de requerimientos de planificaciones urbanas, estado de inundaciones en la zona e información de ventas.

Tipo y alcance del análisis aplicado

Se analizaron los datos reunidos por medio del uso de metodología de valuación apropiada y aceptada para llegar a la indicación del valor probable por medio de cada enfoque aplicable para valorar. Los enfoques para valorar utilizados incluyen investigación de ofertas de venta de terrenos y costos unitarios de construcción, en la sección sobre la metodología se explica más a fondo cada uno de los enfoques. Posteriormente se relaciona y concilian los resultados en una conclusión de valor razonable y defendible, como se define aquí. También se ha concluido la exposición de tiempo y el tiempo de mercadeo razonable, asociado con el valor estimado que se presenta.

INSTRUCCIONES ESPECIALES DE VALUACIÓN

No se consideraron instrucciones especiales de valuación para este trabajo.

TIEMPO DE EXPOSICIÓN / MERCADEO

Las pautas de la valuación actual requieren de un periodo de tiempo razonable estimado en el cual, pueda introducirse al mercado y venderse la propiedad. Este marco de tiempo razonable puede analizarse, ya sea histórica o retroactivamente. Esto se conoce como tiempo de exposición en un análisis histórico. El tiempo de exposición siempre precede a la fecha de valuación, con la premisa de valuación, de tal manera que se podría vender a

su valor tasado a partir de la fecha de valuación. En una base eventual, el término del tiempo de mercadeo se utiliza con más frecuencia. El tiempo de exposición/mercadeo es una función de precio y uso, no una estimación aislada solo de tiempo. Tomando en cuenta estos factores, hemos analizado lo siguiente:

- Periodos de exposición para ventas comparables utilizados en esta valuación;
- Información del tiempo de mercadeo, en base a los registros históricos; y
- Las opiniones de los participantes en el mercado

INFORMACIÓN DEL TIEMPO DE EXPOSICIÓN

Terrenos comparables	Tiempo de exposición (meses)	
	Rango	Promedio
Profesionales participantes del mercado	12 - 18	15
Estimado por nosotros	15 meses	

En general, el aumento de las ventas indica tiempos de exposición en la porción del rango de menor a media, indicados por la opinión de los participantes del mercado, también hemos revisado los supuestos y conclusiones a los que se llegó, particularmente las estimaciones de ingresos y rangos de emisión y su impacto potencial en el tiempo de exposición. Con base en estos análisis hemos concluido que un tiempo de exposición de 15 meses o menor se considera razonable para este tipo de propiedad.

Este tiempo de exposición refleja las condiciones económicas actuales, condiciones actuales de la inversión de bienes raíces inmuebles en el mercado, los términos y la disponibilidad de financiamiento para la adquisición de bienes inmuebles y factores específicos de la propiedad y mercado. Se supone que la propiedad estará comercializada activa y

profesionalmente. El tiempo de exposición podría aplicar a todas las premisas de valuación que se incluyen en este informe.

DE LO GENERAL A LO PARTICULAR



DEL ESTADO

DISTRITO FEDERAL

- 01. Álvaro Obregón - Superficie (km²): 96.17
- 02. Azcapotzalco - Superficie (km²): 33.86
- 03. Benito Juárez - Superficie (km²): 26.63
- 04. Coyoacán - Superficie (km²): 54.40
- 05. Cuajimalpa de Morelos - Superficie (km²): 74.56
- 06. Cuauhtémoc - Superficie (km²): 32.40
- 07. Gustavo A. Madero - Superficie (km²): 94.07
- 08. Iztacalco - Superficie (km²): 23.30
- 09. Iztapalapa - Superficie (km²): 117.00
- 10. Magdalena Contreras - Superficie (km²): 74.56
- 11. Miguel Hidalgo - Superficie (km²): 46.99
- 12. Miquel Alta - Superficie (km²): 226.41
- 13. Tláhuac - Superficie (km²): 85.34
- 14. Tlalpan - Superficie (km²): 540.07
- 15. Venustiano Carranza - Superficie (km²): 33.40
- 16. Xochimilco - Superficie (km²): 118.00



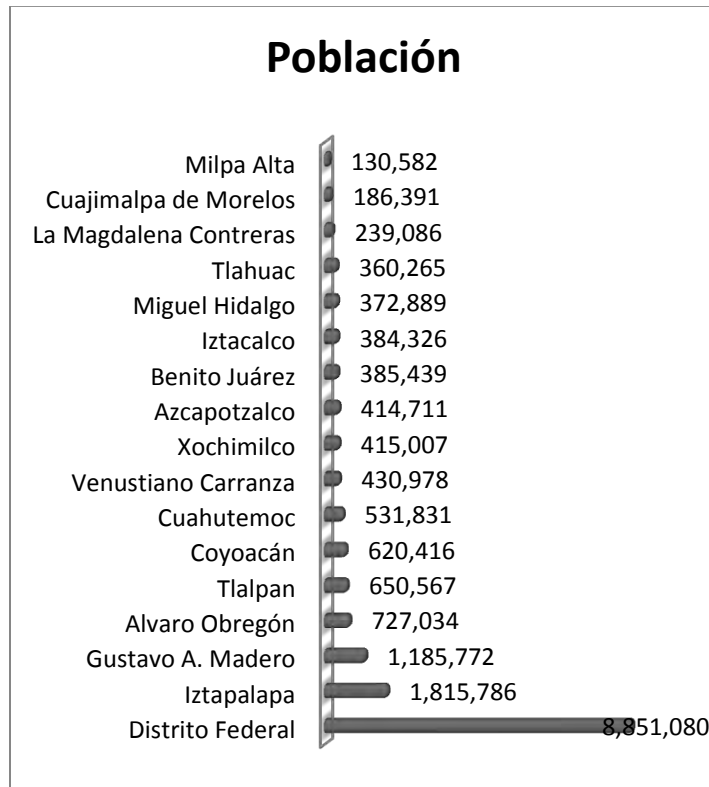
Distrito Federal

El Distrito Federal tiene una superficie de 1,479 km² que representa el 0.1% de la superficie del país. Colinda al norte, este y poniente con el Estado de México y al Sur con el Estado de Morelos.

Población

El Distrito Federal está integrado por 16 delegaciones. Cuenta con una población total de 8'851,050 habitantes al año 2010 (Censo de población y vivienda 2010, INEGI); presenta una tasa de crecimiento poblacional del 0.27% para el periodo 2000-2010.

En 2010, de los 8'851,080 residentes en el Distrito Federal, 4'233,783 son hombres y 4'617,297 son mujeres, lo que significa que hay 92 hombres por cada 100 mujeres. El comportamiento en este indicador es muy similar al de 1990 y ligeramente mayor al obtenido en 2000.



Tasa de crecimiento

En el Distrito Federal la estructura por edad de la población se ha transformado y hace evidente los cambios demográficos a través del tiempo. La pirámide de la población del censo 2010 se ensancha en el centro y se reduce en la base, esto es, la proporción de personas de 0 a 14 años ha disminuido y se ha incrementado la proporción de personas en edad laboral (15 a 64 años), de igual manera se incrementaron las personas de 65 años y más.

Educación

Uno de los indicadores básicos del desarrollo social del país y su potencialidad para avanzar hacia mejores condiciones, es el nivel de escolaridad de su población. El grado promedio de escolaridad, se refiere al promedio de años aprobados de las personas de 15 años y más dentro del sistema educativo nacional. En el Distrito Federal, el grado promedio de escolaridad de las personas de 15 años y más, paso de 8.8 años en 1990 a 10.5 en 2010, es decir, en la entidad actualmente se tiene cursado en promedio el segundo grado de educación media superior. El promedio de años de escolaridad aprobados, en el periodo señalado, es mayor para los hombres, en relación con las mujeres; sin embargo, esta diferencia a través del tiempo tiende a disminuir.

En la Ciudad de México se encuentran los más populares e importantes centros de estudios de nivel superior entre los cuales podemos mencionar: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto Politécnico Nacional, Escuela Libre de Derecho, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad Anáhuac, Universidad del Valle de México, Universidad Autónoma Metropolitana, Universidad Autónoma de la Ciudad de México, Escuela Normal Superior de México, Universidad Iberoamericana, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Benemérita Escuela Nacional de Maestros, Universidad La Salle.

Salud

De acuerdo con datos del censo 2010, la población del Distrito Federal derechohabiente a servicios de salud, clasificada por tipo de institución, ubica como prestador del servicio en primer lugar al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), con una cobertura de 53.8%, seguido del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) cuya cifra reporta 19.2%, el Seguro Popular o para una Nueva Generación en conjunto cubren 16.6%, mientras que 6.9% de la población recibe servicios en instituciones privadas, Pemex, Defensa y Marina con cerca del 2% y otras instituciones con 3.6%.

Economía

El Distrito Federal, capital de los Estados Unidos Mexicanos y sede de los poderes federales de la República Mexicana, es el centro político y económico del país.

El Distrito Federal aporta una quinta parte del PIB Nacional de México, ocupa una décima parte del Valle de México en el centro-sur del país, es la ciudad más rica y poblada del país.

El Distrito Federal es la entidad federativa que posee el índice de desarrollo humano (IDH) más elevado en México. Su coeficiente es de 0,8830, por encima del 0,8221 promediado por república en su conjunto. El IDH se obtiene mediante el análisis de la disponibilidad de servicios de salud, niveles educativos e ingreso de una población. En el caso del Distrito Federal, el mejor indicador correspondió al ingreso, en el que obtuvo un 0,9018. En Educación, el puntaje fue de 0,8997, mientras que en salud, el más reducido, fue de 0,8476. En el Distrito Federal se localizan cinco de las diez subdivisiones territoriales con mayor IDH en la República Mexicana. Estos fueron en 2004, las delegaciones Benito Juárez, Miguel Hidalgo, Tlalpan, Coyoacán y Cuajimalpa.

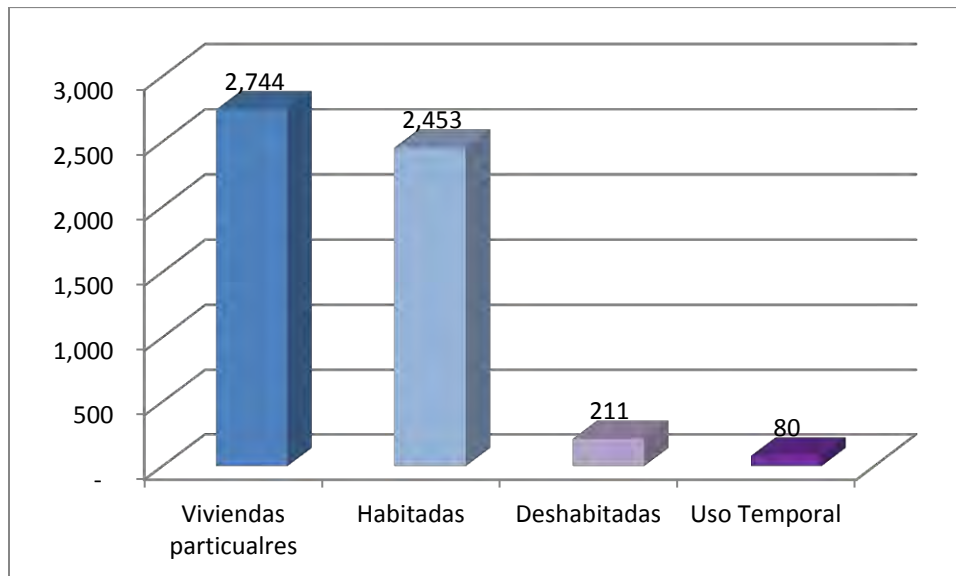
Ocupación y empleo

La población ocupada, comprende a las personas de 12 años y más que realizó alguna actividad económica al menos una hora en la semana de referencia, a cambio de un sueldo, salario, jornal u otro tipo de pago en dinero o especie. En el Distrito Federal, la población ocupada en el sector comercio y servicios (Sector Terciario) se incrementó 5.2 puntos porcentuales entre 2000 y 2010, al pasar de 75.5% a 80.7% respectivamente.

La población ocupada en el sector industrial y de la construcción (Sector Secundario) se redujo 4.9% en el mismo periodo, mientras que la población ubicada en el sector agropecuario (Sector Primario) no representa cambios significativos.

Vivienda

El Censo de Población y Vivienda 2010, permite contar con información de todas las viviendas existentes en el país. En el Distrito Federal el total de viviendas particulares fue de 2'744,441, de las cuales 2'453,031 estaban habitadas, equivalentes al 89.4%, se encontraron 211,245 viviendas deshabitadas el 7.7%, el resto, 80,165 viviendas (2.9%) se obtuvo información de que su uso era temporal.



Cifras en miles de pesos

Medios

Prensa.- Es sede de los grandes periódicos de circulación nacional y varios periódicos locales. Además circulan muchas publicaciones de enfoque específico, ya sea éste deportivo, policiaco, de historieta, cultural y prensa gratuita, así como están disponibles publicaciones internaciones.

Radio.- Hay 60 emisoras de radio en Amplitud y Frecuencia Moduladas y de Onda Corta. En la actualidad ofrecen una amplia variedad de selecciones y de servicios.

Telefonía Celular.- 9 compañías de telefonía celular operan cerca de 12,800 repetidoras de onda a lo largo de la ciudad.

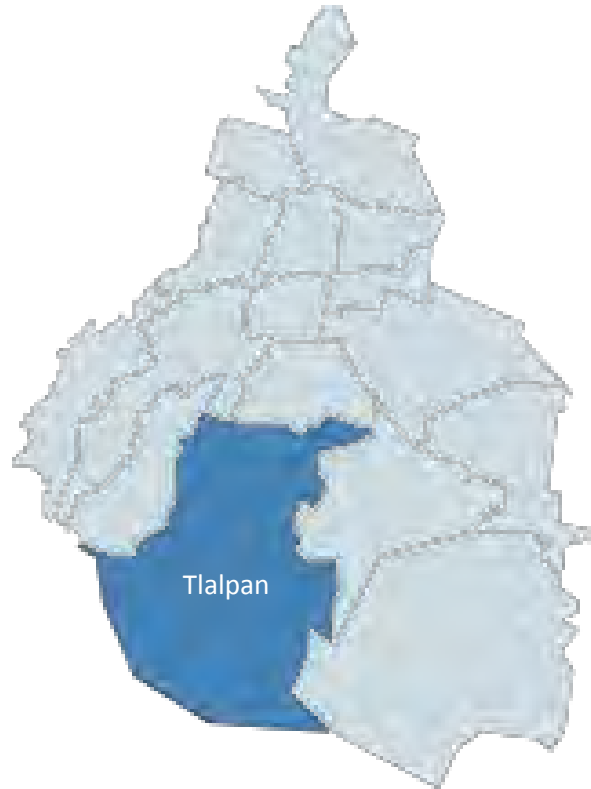
Televisión.- Las emisoras televisivas nacionales mexicanas tienen su sede en esta ciudad, cuanta con once canales de televisión abierta y un mercado muy competido de servicios de televisión por cable y vía satélite.

Internet.- Se cuenta con varias empresas que prestan el servicio de Internet mediante red telefónica, cable y satélite.

A razón de conclusión la Ciudad de México es una de las ciudades más grandes del mundo y concentra la mayor parte de la vida económica, política y cultural del país. Si bien cuenta con los servicios de Educación, Salud, Abasto y vías de comunicación y transporte por carretera, ferrocarril y aérea, en una ciudad de las dimensiones y población fija y flotante nunca será suficiente.

DEL MUNICIPIO O DELEGACIÓN

Delegación Tlalpan



Ubicación

Tlalpan es una de las 16 delegaciones del Distrito Federal. Es la delegación con mayor extensión territorial aunque más del 80% del mismo es de uso rural. En la delegación están, entre otras, las colonias Tlalpan, Toriello Guerra, Miguel Hidalgo, Fuentes Brotantes, La joya, Pedregal del Lago, Pedregal de San Nicolás, Fuetes del Pedregal, Jardines en la Montaña, Jardines del Ajusco, Héroe de Padierna, San Pedro Mártir, San Andrés Totoltepec, Lomas de Padierna, San Miguel Ajusco, Isidro Fabela, San Miguel Topilejo y Villa Coapa.

Coordenadas extremas

Al Norte 19° 19' al sur 19° 05' de latitud Norte

Al Este 99° 06', al oeste 99° 19' de latitud Oeste

Superficie

La delegación Tlalpan tiene una superficie de 30,941.5 has. Lo que representa el 20.6% del territorio del Distrito Federal.

Puntos destacados

La Delegación Tlalpan forma parte del Sector Metropolitano Sur, junto con las delegaciones Coyoacán, La Magdalena Contreras, Xochimilco y Milpa Alta. Se ha caracterizado por ser una delegación con tendencia al equilibrio en cuanto a su dinámica de crecimiento y además forma parte de las delegaciones que cuentan con Suelo de Conservación, importante por el desarrollo ecológico y la autorregulación de sus ecosistemas locales.

Tlalpan desde los años sesenta fue una zona para el crecimiento poblacional, aunque en terreno son aptos al Desarrollo Urbano y de poca accesibilidad. Esta delegación juega un papel trascendental en el desarrollo urbano del sector suroriente del Distrito Federal, ya que se presenta como una alternativa inmobiliaria por el porcentaje de reserva territorial en suelo urbano.

Población

De acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2010 realizado por el INEGI, la Delegación Tlalpan cuenta con 650,567 habitantes, lo que representa el 7.4% de la población total del Distrito Federal. De ésta, el 52.0% son mujeres y el 48.0% son hombres.

Vivienda y ocupación

La Delegación Tlalpan tiene 175,983 viviendas particulares habitadas y la ocupación promedio es de 3.7 personas por vivienda.

Transporte

El parque vehicular de la delegación está conformado por 218,703 automotores, de los cuales el 96.8% son de servicio particular y solamente el 3.2% es transporte público.

La participación de Tlalpan en el total del Distrito Federal es escasamente del 6.0%, porcentaje que se incrementa al 6.1% con relación a los automóviles y se reduce con referencia a las motocicletas (4.3%) y con el número de camiones de carga (4.1%) y los camiones de pasajeros (2.1%)

Educación

La Delegación Tlalpan tiene un porcentaje de 20.3% con nivel profesional y un 2.6% con posgrado. El grado promedio de escolaridad de la población en la delegación es de 10.7 años.

EDUCACIÓN	TLALPAN	DISTRITO FEDERAL
Población de 6 y más años	577,362	7'904,578
Población de 5 y más años con primaria	146,134	2'014,896
Población de 18 años y más con nivel profesional	131,745	1'698,490
Población de 18 años y más con posgrado	17,230	171,270
Grado promedio de escolaridad de la población de 15 y más años	10.7	10.5

Por lo que respecta a la infraestructura educativa, la Delegación Tlalpan cuenta con el 7.4% de las escuelas de nivel preescolar que hay en la ciudad; el 6.8% de las primarias; 7.0% de las secundarias; 4.9% de las de nivel profesional técnico y 7.1% de las escuelas de bachillerato.

Salud

La población trabajadora que es derechohabiente a servicios de salud asciende a 367,618 personas en la delegación.

SALUD	TLALPAN	DISTRITO FEDERAL
Población derechohabiente a servicios de salud	367,618	5'644,901
Población derechohabiente a servicios de salud del IMSS	189,243	3'036,963

Población derechohabiente a servicios de salud del ISSSTE	88,273	1'095,313
Población sin derechohabiencia a servicios de salud	263,754	2'971,074

Empleo

Población Económicamente Activa (PEA), del total de la población de 12 años o más de la Delegación Tlalpan, el 55.5% corresponde a la población económicamente activa, cantidad que representa el 6.8% de la PEA total del Distrito Federal, mientras que la inactiva significan el 44.2% y 6.6% respectivamente.

Estructura empresarial y valor agregado

En Tlalpan más de la mitad de los establecimientos corresponden al sector comercio (53.2%), a los servicios le corresponde el 38.1% y a la industria manufacturera solo el 7.6%. Tlalpan participa con el 4.6% del total de establecimientos del Distrito Federal; el sector comercio de la delegación con el 4.6%, los servicios con el 4.7% y la industria manufacturera con el 4.4%. De acuerdo con el número de establecimientos que tiene esta demarcación, con respecto al resto de las delegaciones del Distrito Federal, Tlalpan se ubica en el noveno lugar.

Suelo:

De acuerdo a la copia simple del oficio No. 006688, de fecha 4 de Julio de 2011, emitido por la Dirección General de Gestión Integral de Materiales y Actividades Riesgosas, en el que se expresa que ha quedado concluido el Programa de Remediación de un volumen de suelo contaminado por hidrocarburos de petróleo de 7,390 m³, por lo que se asume que no existe contaminación en el terreno.

Servidumbres e invasiones sobre la propiedad:

Basado en la inspección de la propiedad y su entorno, parece no estar afectada de manera negativa por alguna servidumbre o invasión.

Se recomienda que, antes de tomar una decisión se obtenga de las autoridades el certificado de Alineamiento y Número Oficial, en el cual podrán reflejarse las servidumbres, limitaciones e invasiones de la propiedad en caso de existir.

Servicios:

La zona está dentro de la jurisdicción de la Delegación Tlalpan, la cual proporciona los servicios municipales como son: vigilancia, bomberos y recolección de basura. Los servicios públicos están disponibles para la zona en calidad y cantidades adecuadas para el mayor y mejor uso de la propiedad. El desarrollo cuenta con factibilidad de servicios como energía eléctrica, agua y drenaje, mismos que son proporcionados por las dependencias correspondientes.

Riesgos sísmicos (Terremotos):

Todos los inmuebles en la Ciudad de México están sujetas a algún grado de riesgo sísmico. El Reglamento de Construcción para el Distrito Federal indica los estudios geológicos y estructurales que deben realizarse antes de otorgar la licencia de construcción, al no ser especialistas en la materia asumimos que fueron elaborados y presentados ante la Delegación al obtener la Licencia de Construcción.

Propiedades colindantes:

Colinda al norte con la Calzada del Hueso y al frente se pueden ver edificios de departamentos y casas habitación con comercios en planta baja.

Colinda al Sur con edificios de departamentos y estacionamiento.

Colinda al Este con la calle Cebadales y al frente se pueden apreciar Comercios como agencia automotriz, edificios de departamentos y el Colegio Instituto Ingles Mexicano.

Colinda al Oeste con el colegio Liceo Albert Einstein, edificios de departamentos, instalaciones de Telmex, edificios de departamentos y el Colegio Woldman de México.

Opinión del sitio:

La zona se considera adecuada para el mayor y mejor uso de la propiedad, ya que se encuentra cercana a zonas de desarrollos habitacionales y colegios

ANÁLISIS DE MERCADO

De conformidad con el Reporte de Dinámica de Mercado Inmobiliario (DIME) publicado por Softec, S.C de septiembre de 2011, el mercado inmobiliario de la zona sur de la Ciudad de México (estimación de cobertura de la muestra 70%) presenta las siguientes características:

Inventario por segmento y tipo (unidades)

	Social	Económica	Media	Residencial	Res. Plus
Inventario Total	0	2471	944	1246	330
Conjunto Horizontal	0	0	26	65	107
Conjunto Vertical	0	129	863	1124	129
Casa Sola	0	2342	55	31	94
Tow House	0	0	0	22	0
Loft	0	0	0	4	0

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL
MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

Proyectos Activos por segmento y tipo

	Social	Económica	Media	Residencial	Res. Plus	% de en el mercado
	0.00%	2.96%	20.20%	42.86%	33.99%	
Proyectos Activos	0	6	41	87	69	
Conjunto Horizontal	0	0	1	12	30	21.18%
Conjunto Vertical	0	3	37	66	18	61.08%
Casa Sola	0	3	3	6	21	16.26%
Tow House	0	0	0	2	0	0.99%
Loft	0	0	0	1	0	0.49%

Actualmente el número de proyectos activos en la zona sur del Distrito Federal es de 203 promociones, concentradas en el segmento residencial. En cuanto al tipo de vivienda que se ofrece el conjunto vertical es el líder con un 61.08% del mercado.

Inventario disponible por tamaño de proyecto

	Social	Económica	Media	Residencial	Res. Plus
	0.00%	49.51%	18.91%	24.96%	6.61%
0-20 Unidades	0	1	33	206	198
21-50 Unidades	0	0	320	370	54
51-100 Unidades	0	8	188	148	18
101-200 Unidades	0	120	155	173	60
201-500 Unidades	0	0	248	349	0
Mas de 500 Unidades	0	2342	0	0	0
Inventario Estimado	0	2471	944	1246	330

Absorción mensual promedio por tamaño de proyecto

	Social	Económica	Media	Residencial	Res. Plus
	0.00%	0.34%	0.30%	0.39%	0.15%
0-20 Unidades	0	0.7	0.6	0.8	0.3
21-50 Unidades	0	0	1.3	1.6	0.8
51-100 Unidades	0	1.7	3.7	2.7	4.2
101-200 Unidades	0	3.9	5.5	1.5	1.9
201-500 Unidades	0	0	4.3	3.4	0
Mas de 500 Unidades	0	9.4	0	0	0

No existen proyectos de tipo Residencial en el área del desarrollo que nos ocupa, los proyectos en la zona sur del Distrito Federal, similares en superficie y/o precio presentan las siguientes características:

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL
MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

Tipo	Desarrollo	Precio	Área	Terr	\$/m ²	# Unid	Abs	Rec	Bañ	Est	Niv	Elev	Dirección	Colonia
CH	Spazio Huipulco	\$2,300,000.00	120	70	19,167	13	0.4	3	2.5	2	3	0	San Juan de Dios No. 37	San Lopenzo Huipulco
CV	Condominio Florida	\$2,329,500.00	97	0	24,015	62	1	3	2.5	2	10	2	Av. Universidad No. 507	Florida
CV	Glaciar	\$2,350,000.00	120	0	19,583	5	0.1	3	2	2	6	1	Av. De Las Torres No. 121	Olivar de los Padres
CH	Spazio Santa Ursula	\$2,350,000.00	170	73	13,824	23	1	3	3.5	3	3	0	Santa Ursula Xitla No. 189	Pueblo de Santa Ursula Xitla
CV	Río San Ángel Residencial	\$2,378,000.00	103	0	23,087	28	0.3	2	2	2	6	1	Camino Real de Minas No. 11	Tetelpan
CH	Sur 101-A	\$2,400,000.00	128	90	18,750	6	0	3	2.5	1	3	0	Sur 101-A No. 236	Heroes de Churubusco
CV	Hogart Residencial	\$2,425,000.00	110	0	22,045	12	0.7	3	3.5	2	3	1	Av. Toluca No. 413	Olivar de los Padres
CV	Miravento Luxuty	\$2,450,000.00	77	0	31,818	360	8	2	2	2	14	1	Circuito Fuentes del Pedregal No. 4411	Fuentes del Pedregal
CV	Barranca del Muerto	\$2,450,000.00	130	0	18,846	6	0.4	2	2.5	1	6	1	Barranca del Muerto No. 235	San José Insurgentes
CV	Residencial del Ángel	\$2,494,000.00	78	0	31,974	15	1.4	3	2	2	6	1	Del Ángel No. 7	San José Insurgentes
CV	Punta Suiza	\$2,502,227.00	109	0	22,956	18	1.4	2	2	1	10	1	Cerrada Suiza No. 9	San Jerónimo Aculco
CV	Haus Guadalupe Inn	\$2,600,000.00	76	0	34,211	65	1.1	2	2	1	16	2	Insurgentes Sur No. 1793	Guadalupe Inn
CH	Miguel Ángel 43	\$2,600,000.00	165	58	15,758	5	0.6	3	2.5	2	3	0	Miguel Ángel No. 43	Mixcoac
CH	Cantera 120	\$2,650,000.00	270	80	9,815	5	0	3	2.5	2	2	0	Cantera No. 110	Cantera
CH	Arcadas	\$2,675,000.00	160	72	16,719	20	0.5	3	3.5	2	3	0	Calz. Arcadas No. 59	Colinas del Sur
CH	Residencial Tekal	\$2,690,000.00	142	125	18,944	4	0.1	3	2.5	2	2	0	Tekal No. 34	Jardines del Ajusco
CV	Altezza San Ángel	\$2,694,000.00	97	0	27,773	57	9.8	2	2	2	17	1	Blvd. Adolfo López Mateops No. 441	Atlampa
CH	Antigua Ajusco	\$2,750,000.00	170	250	16,176	38	0.6	3	3.5	2	2	0	Acanto No. 45	2da Sección del Pedregal
TH	Aralia Tow Houses	\$2,763,000.00	173	80	15,971	8	0	3	3.5	2	3	0	Aralia No. 30	Ejidos de San Pedro Martir
CV	Portal Insurgentes	\$2,800,000.00	109	0	25,688	48	1.9	2	2	2	8	1	Actipan 29	Insurgentes Mixcoac
CV	Wind San Ángel	\$2,800,000.00	111	0	25,225	34	2.4	2	2	2	3	2	Privada Ofelia No. 36	Tizapan San Ángel
CH	Parque Tlalpan	\$2,800,000.00	157	100	17,834	40	0.8	3	3.5	2	3	0	Corregidora No. 398	Miguel Hidalgo
CH	El Mirador	\$2,800,000.00	210	114	13,333	8	0.2	3	2.5	3	3	0	Alfredo de la Huerta No. 136	Miguel Hidalgo

En el cuadro anterior podemos observar que los desarrollos en el rango de superficies y precios del desarrollo que nos ocupa, tienen superficies de 76 a 103 m² y los precios de venta van de \$ 2'330,000 a \$ 2'700,000, dependiendo de sus características.

El inventario en el mismo rango de superficie, a la fecha del reporte en la zona sur del Distrito Federal, era de 587 unidades que a una absorción promedio mensual de 3.6 unidades nos indica que se desplazarán en 163 meses. Sin embargo observamos también que hay dos desarrollos con superficies de 77 y 97 m² con absorciones de 8 y 9.8 unidades mensuales, por lo que el objetivo sería desarrollar un producto con características y precio similar a éstos, buscando también que el producto a desarrollar tenga ciertos elementos que lo hagan diferente y más atractivo, un aspecto muy importante para esperar mayor absorción mensual es que en la zona que nos ocupa no hay oferta disponible.

USO DE SUELO

De acuerdo al Certificado Único de Zonificación de Uso de Suelo Específico y Factibilidades de fecha 17 de diciembre de 2009, Folio 77835 – 183 ZEGO09, emitido por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda, Dirección General de Administración Urbana, el uso de suelo clasificado es HO/4/50 (Habitacional con Oficinas, 4 niveles permitidos, 50% mínimo de área libre. Por norma sobre vialidad sobre Calzada del Hueso que abarca el Tramo E-F, es HC4/40/B, aplica un 20% de incremento a la demanda reglamentaria de estacionamiento para visitantes, y una restricción de remetimiento de construcción en una franja de 6.00 metros de ancho al frente del predio a partir del alineamiento, en la cual el uso de suelo es para la construcción de hasta 782 viviendas en una superficie máxima de construcción de 89,060.24 m², sujeta a restricciones.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LA NORMA POR VIALIDAD

En las siguientes imágenes podemos observar como representa la Autoridad la aplicación de las Normas de Ordenación Sobre Vialidad en los planes de desarrollo delegacional de Tlalpan del año 2010.

VIALIDAD	TRAMO	USO
CALZADA DEL HUESO (PARAMENTO SUR)	R - S CALZADA TENORIOS A AV. CANAL NACIONAL	HC4/40/B Y UN 25% DE INCREMENTO A LA DEMANDA REGLAMENTARIA DE ESTACIONAMIENTO Y UNA RESTRICCIÓN DE REMETIMIENTO DE CONSTRUCCIÓN EN UNA FRANJA DE 6 METROS DE ANCHO AL FRENTE DEL PREDIO A PARTIR DEL ALINEAMIENTO



CUADRO RESUMEN DE LAS FACTIBILIDADES RESPECTO DE LA ORDENACIÓN URBANA

Uso de Suelo Autorizado	HO/4/50
Uso de Suelo en Programa Delegacional de Desarrollo Urbano	H3/40/MB
Norma de Ordenación por Vialidad	HC4/40/B
Legalmente viable	Si
Usos Permitidos	Referirse a la Tabla de Usos Permitidos
Posibles cambios en la Planificación Urbana	Poco probable
Tamaño mínimo del lote	No especifica
Ancho mínimo del lote	No especifica
Altura máxima	4 Niveles a partir del nivel de calle
COS (Coeficiente de Ocupación del Suelo)	No se especifica
Densidad máxima (Proporción de suelo y área)	Densidad B, Baja 1/100 (1 vivienda por cada 100 m ² de terreno)
Requerimiento de estacionamiento	25% más a los requerimientos reglamentarios

En caso de requerir mayor información sobre las especificaciones de las normas, su explicación y aplicación favor de referirse al Plan de Desarrollo Delegacional de Tlalpan vigente y a la oficina de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda.

DATOS DE LA CUENTA CATASTRAL

En la boleta predial emitida por la Secretaría de Finanzas del Distrito Federal, que hace las veces de sugerencia por parte de la Autoridad, sobre el impuesto predial a pagar por el terreno y construcciones adheridas a él se presenta como cuenta catastral No. 073-567-65-000-4.

En el presente análisis no se realiza una investigación sobre el correcto pago de dichas contribuciones o si la propiedad está al corriente con el pago de las mismas.

El presente trabajo no deberá tomarse como base para el pago de dichos impuestos ya que para tal efecto se requiere un dictamen valuatorio con carácter de Avalúo Catastral, emitido por perito debidamente acreditado ante las autoridades correspondientes

ESTUDIO DE MAYOR Y MEJOR USO

En la práctica de la valuación, el concepto de Mayor y Mejor Uso, representa la premisa sobre la cual se basa el valor, siguiendo cuatro criterios fundamentales, como son:

- Factibilidad Legal;
- Viabilidad física;
- Viabilidad financiera y
- Rentabilidad máxima

El análisis de Mayor y Mejor Uso, implica la evaluación de la propiedad, tanto como vacante, como mejorada con las premisas analizadas y su capacidad para generar flujos de efectivo.

COMO VACANTE

Factibilidad Legal

Los aspectos de factibilidad legal, están ampliamente explicados en la sección de Uso de Suelo.

Viabilidad Física

La zona en la que se ubica la propiedad, cuenta con los servicios públicos, tiene la forma y tamaño adecuados, los accesos son suficientes, etc., para ser una zona en la que se puede desarrollar de manera separada. La propiedad podría aceptar de manera razonable un diseño de área para cualquiera de los usos legalmente posibles. La existencia de desarrollos habitacionales y comerciales en la zona es evidencia adicional para la posibilidad física de su desarrollo.

Viabilidad Financiera

La determinación de viabilidad financiera depende, en primer lugar, de la relación de oferta y demanda por los usos legalmente permitidos del terreno contra el costo para crear dichos usos. Con respecto a los usos legales de la zona donde se ubica la propiedad, el mercado inmobiliario local, por lo general es estable. El desarrollo de nuevas propiedades ha ocurrido en el pasado reciente y continúa hasta hoy. Estos factores indican que sería viable financieramente hablando el completar un nuevo proyecto si el costo de adquisición del terreno en la zona es lo suficientemente adecuado para generar las ganancias esperadas para el promotor inmobiliario.

Rentabilidad Máxima

El examen final del análisis de Mayor y Mejor Uso de la zona como vacante es que el uso de la zona sea muy productivo, dando el más alto rendimiento al terreno. En caso de ésta propiedad como vacante, en análisis indicó que un proyecto habitacional mezclado con comercio es apropiado para la propiedad.

CONCLUSIÓN

Tomando como base la información antes analizada, incluyendo el análisis de los entornos macro y micro, se concluye que el Mayor y Mejor Uso de la propiedad, como vacante, se proyecta como un desarrollo habitacional combinado con un área comercial.

METODOLOGÍAS DE LA VALUACIÓN

En la práctica de la valuación, se incluye u omite en enfoque al valor con base en su aplicabilidad al tipo de propiedad que se valúa y, a la cantidad y la calidad de información disponible. Los métodos que podrán utilizarse, para determinar el valor en el mercado del dominio pleno del terreno.

- Enfoque de mercado
- Enfoque de costos (de reproducción)
- Procedimiento de capitalización de rentas (ingresos)

Los siguientes párrafos resumen y describen cada uno de estos métodos.

Enfoque de Mercado.- este es un proceso que nos ayuda a analizar ventas de inmuebles similares vendidos recientemente, para derivar una indicación de los precios de venta más probables (o valor) de la propiedad que se valúa. La fiabilidad de este enfoque depende de

1. La disponibilidad de los datos de ventas comparables
2. La verificación de los datos de ventas con respecto al tamaño, precio, condiciones de venta, etc.
3. El grado de comparación o medida de ajuste necesario para las diferencias entre la propiedad a valorar y las propiedades comparables (Homologación)
4. La ausencia de condiciones atípicas que afectan el precio de venta. Este es el primer y más confiable método que se utiliza para valorar propiedades (siempre que exista información adecuada y suficiente).

Enfoque de Costos.- Este método está basado en la premisa, de que un comprador debidamente informado pagaría por la propiedad únicamente el costo necesario para producir una propiedad sustituta con una utilidad equivalente. Este acercamiento es particularmente aplicable cuando la propiedad a valorarse involucra relativamente nuevas mejoras que representan el mayor y mejor uso de la propiedad, o cuando la propiedad es relativamente única o especializada, se localizan las mejoras en el sitio y ahí no existen ventas o arrendamientos de propiedades comparables.

Enfoque de Capitalización de Rentas (ingresos).- Este enfoque refleja la capacidad de la propiedad para producir rentas (ingresos). Se basa en el supuesto de que el valor se crea por la expectativa de obtener beneficios futuros para el poseedor o para el posible adquiriente. Específicamente el valor resultante es la cantidad que un inversionista debidamente informado, estaría dispuesto o deseoso de pagar para recibir un ingreso constante durante un periodo de tiempo, más el valor de convertir en líquido (vender) la propiedad.

Los procedimientos de capitalización de rentas (ingresos) incluyen tres métodos o técnicas:

Técnica de Valor Residual.- Esta técnica puede y/o debe utilizarse para estimar el valor de la tierra cuando no contamos con datos sobre venta de terrenos vacantes similares. Esta técnica está basada en el principio de equilibrio y el concepto relacionado de contribución que se preocupa por el equilibrio entre los agentes de producción, por ejemplo, trabajo, capital, coordinación, y tierra. La técnica de valor residual puede y debe usarse para estimar el valor de la tierra cuando:

1. El valor de construcción es conocido o puede estimarse con precisión,
2. El ingreso, una vez correctamente determinado y estabilizado el ingreso neto de operación anual de la propiedad (después de costos, gastos y pago de impuestos), éste ingreso puede ser conocido o estimable.
3. El mercado ofrece para nuestra disponibilidad y uso, tasas de capitalización para la tierra y es conocido o estimable el valor de la construcción. El valor de la construcción puede ser estimado para construcciones nuevas o propuestas en los supuestos, pues representan el mayor y mejor uso de la propiedad y todavía no han incurrido en deterioro físico u obsolescencia funcional.

Capitalización de Rentas de la Propiedad (ingresos).- El presente procedimiento es aplicable en el supuesto que las rentas de la tierra pueden capitalizarse a una tasa apropiada para indicar el valor del mercado de un sitio. La renta de la tierra se paga por el derecho de usar y ocupar la tierra, según sus condiciones del arriendo de tierra; esto corresponde al valor del interés del propietario en la tierra. Las tasas de capitalización derivadas del mercado se utilizan para convertir la renta de la tierra en un valor de mercado. Este procedimiento es utilizado cuando un análisis de comparación de rentas de tierra indica un rango de rentas y un soporte razonable de tasas de capitalización puede ser obtenido.

Análisis de Desarrollo de Subdivisión.- Este método se utiliza para valorar la tierra cuando la subdivisión y desarrollo representan el mayor y mejor uso del terreno. En este método, un valuador determina el número y tamaño de los lotes que pueden crearse de la tierra valuada, física, legal y económicamente. El valor subyacente de la tierra, se estima entonces a través de un análisis de flujo descontado de dinero en efectivo, con ingresos basados en el precio de venta lograble del producto terminado, y gastos basados en todos los costos requeridos para completar y vender el producto terminado.

Métodos a utilizar para el presente análisis

Para los propósitos de éste análisis hemos decidido utilizar los siguientes métodos o enfoques:

- 1) Comparación de mercado.- Con éste método podremos determinar el valor de mercado de la tierra.
- 2) Enfoque de costos.- Con este procedimiento determinaremos el valor actual de la tierra y sus mejoras considerando las inversiones a la fecha en proyectos, permisos y licencias, edificación, etc., y
- 3) Desarrollo de subdivisión.- Con esto determinaremos el valor de la tierra considerando el proyecto.

I) VALOR DEL TERRENO POR COMPARACIÓN DE MERCADO

En el siguiente mapa y tabla se presenta a manera de resumen la información de las ventas y ofertas de terrenos en venta utilizados para la valuación de la propiedad, representan la información más confiable que tenemos disponible para comparar la propiedad y se seleccionaron en un radio de 3.5 kilómetros de la propiedad. Estas ventas se seleccionaron con base en la ubicación, uso de suelo y superficie.



Resumen de terrenos comparables

No.	Ubicación	Transacción		Uso	Densidad	Precio Solicitado	Precio Cierre	Área	\$ por m ²
		Tipo	Fecha						
1	Calz. De Tlalpan 2962, Del. Coyoacán	Cierre	2010	I / 4 / 30	n/d	\$ 141,798,136	\$141,798,136	27,858	\$ 5,090
2	Calz. De Tlalpan 2971, Del. Coyoacán	Cierre	2009	H / 2 / 30 / MB	Muy Baja	\$ 49,745,520	\$ 49,745,520	12,436	\$ 4,000
3	Bordo, Santa Ursula Coapa, Del Coyoacán	Oferta	2011	HC / 5 / 50 / M	Media	\$ 117,864,000	\$117,864,000	19,644	\$ 6,000
Sujeto									
	Av. Calz. Del Hueso No. 859, ExHacienda Coapa, Del. Tlalpan	-	-	HC / 4 / 40 / B	Baja	-	-	44,530	-

DISCUSIÓN / ANÁLISIS DE LA OFERTA / VENTA DE TIERRAS

Oferta de Venta, Comparable uno

Éste comparable representa una superficie de 27,858 m², ubicada al noroeste de la propiedad, sobre la Calzada de Tlalpan, esquina con Benito Juárez y a media cuadra de Prolongación División del Norte, con un uso de suelo I/4/30, que fue vendida en el año 2010.

Oferta de Venta, Comparable dos

El comparable dos tiene una superficie de 12,436 m² y se ubica sobre la Calzada de Tlalpan esquina con Fresno, al suroeste de la propiedad con uso de suelo H/2/30/MB, y densidad muy baja, fue vendido en el año 2009.

Oferta de Venta, Comparable tres

El comparable tres, ubicado también al noroeste de la propiedad tiene 19,644 m² de superficie, con uso de suelo de densidad media, se ubica a una calle de Calzada de Tlalpan y a la misma distancia de Calzada del Hueso, se ofrece en el mercado como terreno.

RESUMEN DE AJUSTES

No se detectaron terrenos en venta de superficies similares a la propiedad que se valúa, ni del mismo uso de suelo de la propiedad, por lo que se tuvieron que hacer algunos ajustes para homologarlos al terreno que nos ocupa. Con base en nuestro análisis comparativo, en la siguiente tabla se resumen los ajustes aplicables a cada comparable.

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL
MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

HOMOLOGACIÓN A COMPARABLES

No.	1	2	3	Sujeto
Tipo de Transacción	Cierre	Cierre	Oferta	-
Fecha	2010	2009	2011	-
Uso	I / 4 / 30	H / 2 / 30 / MB	HC / 5 / 50 / M	HC / 4 / 40 / B
Densidad	n/d	Muy Baja	Media	Baja
Precio solicitado	\$141,798,136	\$ 49,745,520	\$117,864,000	-
Precio Cierre	\$141,798,136	\$ 49,745,520	\$117,864,000	-
Área	27,858	12,436	19,644	44,530
Precio m ²	5,090	4,000	6,000	-
Precio	5,090	4,000	6,000	-
Derechos de propiedad	0%	0%	0%	
Terminos financieros	0%	0%	0%	
Condiciones de Venta	0%	0%	-10%	
Condición de mercado (tiempo)	5%	10%	0%	
Subtotal	\$ 5,344	\$ 4,400	\$ 5,400	
Área	10%	15%	10%	
Forma	0%	0%	0%	
Esquina	0%	0%	0%	
Frente	0%	0%	0%	
Totopografía	0%	0%	0%	
Ubicación	0%	0%	0%	
Planeación Urbana / Densidad	25%	0%	-10%	
Servicios públicos	0%	0%	0%	
Mayor y Mejor Uso	0%	10%	0%	
Total Otros Ajustes	35%	25%	0%	
Valor Indicado para el sujeto	\$ 7,215	\$ 5,500	\$ 5,400	\$ 6,038

CONCLUSIÓN

Con base en el análisis anterior, se consideró que el precio promedio por m² de los comparables es el más adecuado para la propiedad

CONCLUSIÓN DEL VALOR DEL TERRENO

\$ por m ²	Sujeto m ²	\$ Total
\$ 6,038	44,530	268,888,821.04
	Redondeo	268,889,000.00

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

II) ENFOQUE DE COSTOS

Área Homogenea Valor Unitario Valor Unitario por mercado \$ 6,038

A) CÁLCULO DEL VALOR DEL TERRENO

Fzo.	Fub.	FFr.	Ffo.	Fsu.	Otro	FRe.			
1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00			
Uso					Superficie	Valor Unitario	Fre.	VUNR	Parcial
Comercial					44,530	\$ 6,038	1.00	\$ 6,038	\$ 268,889,000
Valor del terreno (A)									\$ 268,889,000

B) VALOR DE LAS CONSTRUCCIONES

Tipo	VUT	Edad	VUR	Niveles	FNp	Fae	Fut	Fed	Fco	Otro	Fre
1	60	20	40	1	1	1	1	0.7	1	1	0.7
Tipo	Uso			Superficie	VURN	Factor	VUNR	Parcial			
1	Show Room			1,875.00	\$ 8,000	0.7	\$ 5,600	\$ 10,500,000			
Subtotal				1,875.00				Subtotal	\$ 10,500,000		
Valor de las Construcciones (B)									\$ 10,500,000		

C) VALOR DE LAS INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS

Propias de la construcción

Clave	Concepto	Unidad	Cantidad	VURN	Factor	VUNR	Parcial
1	Jardines	m ²	3,355	\$ 200	1	\$ 200	\$ 671,000
2	Estacionam. y Vialidades	m ²	2,264	\$ 550	0.8	\$ 440	\$ 996,160
Subtotal							\$ 1,667,160
Valor de las instalaciones especiales(C)							\$ 1,667,160

D) VALOR DE LAS INVERSIONES (a la fecha)

Clave	Concepto	Cantidad	Factor	VUNR	Parcial
1	Gastos de Adquisición del terreno	\$ 5,000,000	1	\$ 5,000,000.00	\$ 5,000,000.00
2	Proyectos y Planos	\$ 15,000,000	1	\$ 15,000,000.00	\$ 15,000,000.00
3	Tramites, Permisos, Autorizaciones y Licencias	\$ 11,322,000	1	\$ 11,322,000.00	\$ 11,322,000.00
4	Gastos de Venta y Administración	\$ 11,158,000	1	\$ 11,158,000.00	\$ 11,158,000.00
Subtotal					\$ 42,480,000.00
Valor de las Inversiones (D):					\$ 42,480,000.00
VALOR POR ENFOQUE DE COSTOS, (A+B+C+D)					\$ 323,536,160.00

CONCLUSIÓN DEL VALOR DEL TERRENO, SUS MEJORAS Y PROYECTO

CONCEPTO	IMPORTE	\$ Total
Valor del terreno (A)	\$ 268,889,000	
Valor de las Construcciones (B)	\$ 10,500,000	
Valor de las instalaciones especiales(C)	\$ 1,667,160	
Valor de las Inversiones (D):	\$ 42,480,000	
Total	\$ 323,536,160	323,536,160
	Redondeo	323,536,000

III) ENFOQUE DE VALOR RESIDUAL (Desarrollo de subdivisión)

Para completar el acercamiento de valor residual, primero se estiman los beneficios gruesos de la venta al por menor del producto de diferentes tipos de productos a través de una comparación directa con la actuación histórica, como si fuese una comparación de desarrollos competitivos existentes.

De este valor se deducen los costos para construir, las mejoras requeridas e infraestructura. Los costos de las mejoras y la infraestructura, se soportan con información proporcionada por un desarrollador experimentado en este tipo de productos.

Estas figuras, se han relacionado basadas en una revisión de costos históricos de desarrollos similares en el área. La construcción y los costos de la infraestructura tienen un impacto significativo en la conclusión de valor. Un punto importante es que los costos de desarrollo reales, pueden variar de desarrollador en desarrollador, puesto que pueden contar con estructuras empresariales con eficiencias diferentes.

Los factores precedentes, se han incorporado en una hoja de cálculo de Excel, para realizar un análisis de flujo de efectivo descontado, por el periodo de absorción estimado. Dentro de éste análisis, se han deducido también los gastos de Publicidad, Ventas, Impuestos Inmobiliarios y Gastos Generales de Administración. Se presentan los pasos exigidos para complementar éste análisis en las páginas siguientes.

La siguiente tabla, ilustra el desarrollo global de precios y las absorciones utilizadas en el análisis de flujo de efectivo.

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL
MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO				Total de m ² vendibles de vivienda	68,000	
				Total de m ² vendibles de Locales	474	
Ventas/Productos	Corrientes	%	Numero de Unidades	Superficie promedio m ²	Promedio por vivienda	Promedio por m
Subconjunto A Jacarandas	\$ 543,013,000	26.15%	170	94	\$ 3,194,194	\$ 33,981
Subconjunto B Cerezos	\$ 574,867,001	27.69%	218	85	\$ 2,637,005	\$ 31,024
Subconjunto C Alamillos	\$ 943,589,000	45.45%	394	85	\$ 2,394,896	\$ 28,175
Subtotal Vivienda	\$ 2,061,469,001	99.28%	782	88	\$ 8,226,095	\$ 93,180
Cajones de Estacionamiento	\$ -	0.00%	782		\$ -	\$ -
Locales Comerciales	\$ 14,847,799	0.72%	1	474	\$ 14,847,799	\$ 31,324
Bodegas	\$ -	0.00%	0		\$ -	\$ -
Otros	\$ -	0.00%	0		\$ -	\$ -
Subtotal Accesorios	\$ 14,847,799	0.72%	783	474	\$ 14,847,799	\$ 31,324
Servicios y Otros Ingresos	0	0.00%				
Total de Ingresos	\$ 2,076,316,800	100.00%				

COSTOS DEL DESARROLLO Y LA CONSTRUCCIÓN

Se basa la previsión de desarrollo, en esta proyección de tasas de absorción, etapas y periodos de tiempo de construcción. Para los propósitos del presente análisis, el flujo de efectivo descontado, se ha completado con cada periodo que representa un mes. El costo del desarrollo asociado con cada tipo del producto se ilustra como sigue:

COSTOS DEL PROYECTO				
Concepto	Corrientes	%	Promedio por Vivienda	Promedio por m²
Terreno	\$ 250,000,000	15.45%	\$ 319,693	\$ 5,614
PROYECTO				
Proyecto Arquitectónico	\$ 15,000,000	0.93%	\$ 19,182	\$ 219
Cálculo Estructural	\$ 3,128,000	0.19%	\$ 4,000	\$ 46
Mecánica de Suelos / Estudios	\$ 2,120,000	0.13%	\$ 2,711	\$ 31
D.R.O. / Perito responsable	\$ 9,752,000	0.60%	\$ 12,471	\$ 142
TRAMITES, LICENCIAS Y DERECHOS				
DF - Licencias:	\$ 39,817,631	2.46%	\$ 50,918	\$ 582
D.F. - Licencia de Construcción	\$ 7,141,369	0.44%	\$ 9,132	\$ 104
D.F. - D.G.C.O.H.	\$ 27,344,000	1.69%	\$ 34,967	\$ 399
Estudio de impacto Urbano	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -
Foráneo - Licencias:	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -
Equipamiento urbano	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -
Licencias y permisos	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -
Infraestructura	\$ 12,623,000	0.78%	\$ 16,142	\$ 184
Solicitud Presupuesto Luz y Fuerza	\$ 6,992,000	0.43%	\$ 8,941	\$ 102
Régimen de Propiedad en Condominio	\$ 93,918,000	5.80%	\$ 120,100	\$ 1,372
CONSTRUCCION				
Edificación	\$ 1,075,770,000	66.48%	\$ 1,375,665	\$ 15,711
Urbanización	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -
Locales Comerciales	\$ 6,399,000	0.40%	\$ 8,183	\$ 93
Paquete de acabados	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -
Supervisión	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -
VENTAS				
Comisiones de venta				
A la firma de contrato	\$ 15,987,639	0.99%	\$ 20,445	\$ 233
A la firma de escrituras	\$ 15,987,639	0.99%	\$ 20,445	\$ 233
Mantenimiento de escenario	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -
Publicidad	\$ 36,127,912	2.23%	\$ 46,199	\$ 528
TOTAL DE COSTO DE VENTAS	\$ 1,618,108,191	100.00%		

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL
MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

INTEGRADO EN UN ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA SUPUESTO TESIS					
VALOR PRESENTE			ELABORADO: 01-ene-13		
Número de viviendas		782			
Superficie construída por vivienda:		87.56 m2		68,474 m2	
		Por Vivienda		Total	% / Ingresos % / Costo
INGRESOS					
Vivienda		2,636,150		2,061,469,001	99.28%
Paquete de acabados		-		-	0.00%
Locales Comerciales		18,987		14,847,799	0.72%
Cajones de estacionamiento		-		-	0.00%
		2,655,137		2,076,316,800	100.00%
COSTO DE VENTAS					
Terreno		319,693		250,000,000	12.04%
Revaluación del terreno		-		-	0.00%
Escrituras/Avalúo por adquisición de terreno		-		-	0.00%
Proyectos y Estudios		38,363		30,000,000	14.4%
Trámites, Licencias y Derechos		120,100		93,918,000	4.52%
Construcción					
Edificación		1,375,665		1,075,770,000	51.8%
Urbanización		-		-	0.00%
Locales Comerciales		8,183		6,399,000	0.3%
Paquete de Acabados		-		-	0.00%
Supervisión de obra		-		-	0.00%
Mantenimiento de Escenario		-		-	0.00%
Obtención de derechos hipotecarios:					
FOVI		-		-	0.00%
INFONAVIT		-		-	0.00%
		1,862,004		1,456,087,000	70.13%
UTILIDAD BRUTA		793,133		620,229,800	29.87%
GASTOS DE VENTAS					
Comisiones de venta (contrato)		20,445		15,987,639	0.77%
Comisiones de venta (titulación)		20,445		15,987,639	0.77%
Publicidad		46,199		36,127,912	1.74%
		87,088		68,103,191	3.28%
GASTOS DE OPERACIÓN Y ADMINISTRACION					
Control y operación del Negocio		26,551		20,763,168	100%
Gastos Operación y Administración		132,757		103,815,840	5.00%
		159,308		124,579,008	6.00%
UTILIDAD ANTES DE FINANCIEROS		546,736		427,547,601	20.59%
GASTOS FINANCIEROS					
Apertura, fianzas, notariales y administración		-		-	0.00%
Intereses		-		-	0.00%
		-		-	0.00%
Crédito puente solicitado :				-	0.00%
Vida del proyecto (N° de meses) :				51	
Monto de Inversión pico :		457,477,911	100.00%	457,477,911	
Inversión promedio del grupo :				320,361,644	
N° de meses de la inversión :				39	
Rendimiento de la inversión a tasa CETES				82,301,821	7.90%
Factor de rendimiento:	(veces CETES respecto Utilidad antes de Impuestos)			3.97	3140%
Tasa Interna de Retorno:	(antes de Impuestos)		2.05%	24.63%	

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

NOMBRE DEL PROYECTO: SUPUESTO TESIS

FLUJO DE CAJA PROFORMA

	2012	Mes 1 ene-13	Mes 2 feb-13	Mes 3 mar-13	Mes 4 abr-13	Mes 5 may-13	Mes 6 jun-13	Mes 7 jul-13
INGRESOS								
Venta de vivienda								
Enganche	1,030,734,501	0	10,324,919	10,983,957	14,279,144	17,574,331	20,869,518	24,164,705
Titulación	1,030,734,501	0	0	0	0	0	0	0
Accesorios								
Enganche	7,423,899	0	74,366	79,112	102,846	126,580	150,313	174,047
Titulación	7,423,899	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	2,076,316,800	0	10,399,285	11,063,069	14,381,990	17,700,910	21,019,831	24,338,752

	2012	Mes 1 ene-13	Mes 2 feb-13	Mes 3 mar-13	Mes 4 abr-13	Mes 5 may-13	Mes 6 jun-13	Mes 7 jul-13
EGRESOS								
Terreno								
Compra del terreno	250,000,000	250,000,000	0	0	0	0	0	0
Revaluación del terreno	0	0	0	0	0	0	0	0
Escrituras / Avaluo	0	0	0	0	0	0	0	0
12.04%	250,000,000							
Proyecto y Estudios								
Proyecto Arquitectónico	15,000,000	0	15,000,000	0	0	0	0	0
Cálculo Estructural	3,128,000	0	3,128,000	0	0	0	0	0
Mecánica de Suelos	2,120,000	0	2,120,000	0	0	0	0	0
D.R.O.	9,752,000	0	9,752,000	0	0	0	0	0
1.44%	30,000,000							
Trámites, Licencias y Derechos								
Licencias, derechos y permisos	74,303,000	0	74,303,000	0	0	0	0	0
Luz y fuerza	12,623,000	0	12,623,000	0	0	0	0	0
Régimen de Condominio	6,992,000	0	6,992,000	0	0	0	0	0
4.52%	93,918,000							
Construcción								
Edificación	1,075,770,000	0	11,693,152	11,693,152	23,386,304	35,079,457	23,386,304	35,079,457
Obras Exteriores	0	0	0	0	0	0	0	0
Paquete de Acabados	6,399,000	0	69,554	69,554	139,109	208,663	139,109	139,109
Locales Comerciales	0	0	0	0	0	0	0	0
Supervisión	0	0	0	0	0	0	0	0
52.12%	1,082,169,000							
Ventas								
Comisiones de venta (contrato)	15,987,639	0	960,894	61,334	306,668	306,668	306,668	306,668
Comisiones de venta (titulación)	15,987,639	0	0	0	0	0	0	0
Mantenimiento de escenario	0	0	0	0	0	0	0	0
Publicidad	36,127,912	0	802,842	802,842	802,842	802,842	802,842	802,842
3.28%	68,103,191							
Obtención de derechos hipotecarios								
FOVI - Estudio de factibilidad	0	0	0	0	0	0	0	0
FOVI - Pujá FOVI / inscripción	0	0	0	0	0	0	0	0
FOVI - Fondo de Garantía / cobranza	0	0	0	0	0	0	0	0
INFONAVIT - Inscripción	0	0	0	0	0	0	0	0
INFONAVIT - Supervisión de obra	0	0	0	0	0	0	0	0
INFONAVIT - Fondo de Garantía	0	0	0	0	0	0	0	0
INFONAVIT - Gastos escrituración	0	0	0	0	0	0	0	0
INFONAVIT - Pena FOVI	0	0	0	0	0	0	0	0
INFONAVIT - Fondo de Garantía (rec)	0	0	0	0	0	0	0	0
0.00%	0							
Gastos Financieros Crédito Puente								
Apertura de Crédito	0	0	0	0	0	0	0	0
0.00%	0							
Socios y Gastos de Administración								
Gastos de Operación	103,815,840	0	2,307,019	2,307,019	2,307,019	2,307,019	2,307,019	2,307,019
Control y administración del negocio	20,763,168	0	461,404	461,404	461,404	461,404	461,404	461,404
Participación socios en utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0
6.00%	124,579,008							
TOTAL EGRESOS	79.41%	1,648,769,199	250,000,000	140,212,865	15,395,305	27,403,346	39,166,053	27,403,346
Crédito Puente								
Disposición del crédito	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones al Crédito	0	0	0	0	0	0	0	0

FLUJO MENSUAL	-250,000,000	-129,813,580	-4,332,236	-13,021,356	-21,465,142	-6,383,515	-14,827,301	-10,144,958
FLUJO ACUMULADO	-250,000,000	-379,813,580	-384,145,816	-397,167,173	-418,632,315	-425,015,830	-439,843,131	-449,988,089

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL
MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16
19	19	19	19	19	19	19	19	19	11	11	15	19	19	19	19	8
19	19	19	19	19	19	19	19	19	11	11	15	19	19	19	19	8

may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16
							50	50	50	50	50	50	50	20	16	8
0	0	0	0	0	0	0	50	50	50	50	50	50	50	20	16	8

TASA DE DESCUENTO

Para la estimación de la tasa de descuento apropiada, para aplicarse durante el periodo de absorción, se propone sea determinada, analizando la tasa de retorno requerida por desarrolladores o inversionista para inmuebles de similar tipo y calidad. La tasa de rendimiento es la sola tasa de descuento de todos los flujos de efectivo futuros para una opinión de valor. No existen estudios de indicadores de tasas de descuento para inmuebles en México. Por lo anterior, la tasa de descuento aplicada está basada en la experiencia del ponente, sobre las expectativas y percepción del riesgo de los inversionistas de desarrollos residenciales similares en la Ciudad de México.

La información antes citada, se vierte en un nuevo estudio financiero para llegar al valor del terreno.

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL
MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

EL NUEVO ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA CON TERRENO RECALCULADO					
SUPUESTO TESIS					
VALOR PRESENTE			ELABORADO: 01-ene-13		
Número de viviendas		782			
Superficie construída por vivienda:		87.56 m2	68,474	m2	
		Por Vivienda	Total	% / Ingresos	% / Costo
INGRESOS					
Vivienda		2,636,150	2,061,469,001	99.28%	
Paquete de acabados		-	-	0.00%	
Locales Comerciales		18,987	14,847,799	0.72%	
Cajones de estacionamiento		-	-	0.00%	
		2,655,137	2,076,316,800	100.00%	
COSTO DE VENTAS					
Terreno		398,607	311,710,840	15.01%	8.22%
Revaluación del terreno		-	-	0.00%	0.00%
Escrituras/Avalúo por adquisición de terreno		-	-	0.00%	0.00%
Proyectos y Estudios		38,363	30,000,000	1.44%	17.5%
Trámites, Licencias y Derechos		120,100	93,918,000	4.52%	5.49%
Construcción					
Edificación		1,375,665	1,075,770,000	51.81%	62.89%
Urbanización		-	-	0.00%	0.00%
Locales Comerciales		8,183	6,399,000	0.31%	0.37%
Paquete de Acabados		-	-	0.00%	0.00%
Supervisión de obra		-	-	0.00%	0.00%
Mantenimiento de Escenario		-	-	0.00%	0.00%
Obtención de derechos hipotecarios:					
FOVI		-	-	0.00%	0.00%
INFONAVIT		-	-	0.00%	0.00%
		1,940,918	1,517,797,840	73.10%	88.74%
UTILIDAD BRUTA		714,219	558,518,960	26.90%	
GASTOS DE VENTAS					
Comisiones de venta (contrato)		20,445	15,987,639	0.77%	0.93%
Comisiones de venta (titulación)		20,445	15,987,639	0.77%	0.93%
Publicidad		46,199	36,127,912	1.74%	2.1%
		87,088	68,103,191	3.28%	3.98%
GASTOS DE OPERACIÓN Y ADMINISTRACION					
Control y operación del Negocio		26,551	20,763,168	100%	12%
Gastos Operación y Administración		132,757	103,815,840	5.00%	6.07%
		159,308	124,579,008	6.00%	7.28%
UTILIDAD ANTES DE FINANCIEROS		467,822	365,836,761	17.62%	
GASTOS FINANCIEROS					
Apertura, fianzas, notariales y administración		-	-	0.00%	0.00%
Intereses		-	-	0.00%	0.00%
		-	-	0.00%	0.00%
Crédito puente solicitado :			-	0.00%	
Vida del proyecto (N° de meses) :			51		
Monto de Inversión pico :	519,188,751	100.00%	519,188,751		
Inversión promedio del grupo :			373,591,961		
N° de meses de la inversión :			40		
Rendimiento de la inversión a tasa CETES			98,671,197	7.92%	
Factor de rendimiento:	(veces CETES respecto Utilidad antes de Impuestos)		2.91	23.04%	
Tasa Interna de Retorno:	(antes de Impuestos)	1.63%	19.58%		

CONCLUSIÓN DEL VALOR DEL PROYECTO		
	Determinado inicialmente	Determinado por tasa de descuento
Valor del terreno	250,000,000	311,710,840
Valor elegido		311,710,840
Redondeo		311,711,000

CONCILIACIÓN DEL VALOR

Como ya se ha mencionado, en la práctica de la valuación, se incluye u omite un enfoque de valor con base en su aplicabilidad al tipo de propiedad que se valúa y la cantidad y calidad de información de la que se dispone.

ENFOQUE	VALOR	VALOR POR M ²
Enfoque de Mercado	\$ 268,889,000.00	\$ 6,038.36
Enfoque de Costos	\$ 323,536,000.00	\$ 7,265.55
Enfoque de Valor Residual	\$ 311,711,000.00	\$ 7,000.00

En base a lo anterior, el valor comercial de la propiedad se concluyó por el resultado obtenido por el enfoque de costos, por ser el más representativo del mismo.

CONCLUSIÓN DEL VALOR DE MERCADO

Premisa de Valuación	Interés Valuado	Fecha de Avalúo	Valor
Como está	Dominio Pleno	Enero 2013	\$ 323'536,000.00

CONDICIONES RESTRICTIVAS Y SUPUESTOS

Dentro del dictamen de avalúo se deben tomar muy en cuenta y establecer claramente los alcances, limitaciones y supuestos con los que ha sido elaborado.

- 1) A menos que se especifique lo contrario en el cuerpo del presente dictamen, se asume que el título de las propiedades valuadas está limpio y libre para comercialización, y que no existen registros, ni asuntos o excepciones no registradas al título que pudieran afectar de manera adversa la comercialización o el valor. No se tiene conocimiento de la existencia de defecto alguno en el título, a menos que se indique en el dictamen. Sin embargo, no se ha examinado el título y no hace representación alguna sobre la condición del mismo. No se ha revisado documento alguno relacionado con gravámenes, cargas, servidumbres, restricciones escrituradas, imperfecciones y otras condiciones que puedan afectar la calidad del título. Deberá solicitarse a una empresa debidamente calificada en la emisión de, o los seguros para, títulos de propiedades, que obtenga un seguro contra pérdida financiera en reclamos que puedan surgir a causa de defectos en el título de la propiedad.

- 2) A menos que se especifique lo contrario en el cuerpo del dictamen, el sustentante asume que: las mejoras realizadas o las propiedades que se están valuando son estructuralmente seguras, a prueba de terremotos, y cumplen con los códigos aplicables; que todos los sistemas de la propiedad (mecánicos/eléctricos, climatización, elevadores, plomería, etc.) se encuentran en buenas condiciones y no se requiere de mantenimiento o reparación alguna; que el techo y el exterior de la propiedad están en buenas condiciones y libres de intrusión de los elementos; que la propiedad o las propiedades están diseñadas de manera que las mejoras, tal y como están construidas hoy en día, de conformidad con todos los códigos y ordenanzas de construcción

locales, estatales y federales aplicables. El que emite el presente dictamen no es ingeniero y no está calificado para opinar sobre asuntos de ingeniería. No se han contratado ingenieros estructurales, mecánicos, eléctricos ni civiles para que trabajen de manera independiente en el presente dictamen y por lo tanto, no se encarga de dar su opinión sobre la condición de las mejoras. A menos que se especifique lo contrario dentro del dictamen, no se tiene conocimiento de la existencia de problema alguno, relacionado con la posesión o el control de la propiedad. Se realizó una inspección del 100% del interior y el exterior de las mejoras; y no se recibió estudio de ingeniería alguno. En caso de que surjan dudas importantes a éste respecto durante el proceso de toma de decisiones del lector, se induce se solicite la asesoría de ingenieros competentes. Se asume específicamente que cualquier comprador debidamente informado obtendría, como condición al cierre de venta, un informe satisfactorio de ingeniería relativo a la integridad estructural de la propiedad y la integridad de los sistemas de construcción. En caso de que haya problemas estructurales y/o del sistema de construcción pueden no detectarse a simple vista. Si los consultores de ingeniería que se contrataron no reportan factores negativos sobre la naturaleza del material relacionado con la condición de las mejoras, o si dichos factores se descubren más adelante, es posible que esta información tenga un impacto negativo en las conclusiones presentadas en el presente dictamen. De la misma manera, en caso de que los ingenieros descubran factores negativos, nos reservamos el derecho a enmendar las conclusiones del presente dictamen.

- 3) A menos que se especifique lo contrario en el dictamen, no se detectó la existencia de material peligroso. No se tiene conocimiento de que existan estos materiales en la propiedad. Sin embargo, no se está calificado para detectar este tipo de sustancias. La presencia de sustancias como el asbesto, aislamiento de espuma de ureaformaldehído, agua subterránea contaminada o cualquier otro

material potencialmente peligroso puede afectar el valor de la propiedad. El estimado del valor se determina con el supuesto de que no hay material en la propiedad que pueda causar una pérdida en el valor. No se asume responsabilidad alguna por dichas condiciones, o por la necesidad de la opinión de un ingeniero experto para la detección de dichos materiales. El comprador tendrá la responsabilidad de contratar a un experto para que le dé su opinión, si así lo desea. Se inspeccionó, lo más posible, el terreno; sin embargo, nos fue imposible revisar personalmente las condiciones del área subterránea del suelo. Por lo tanto, no es posible dar opinión en este respecto.

- 4) Para el propósito de éste dictamen, no se consideraron los muebles, equipo y las operaciones del negocio, como parte de la propiedad, o al menos que se especifique lo contrario; es decir, que sólo se consideró el bien inmueble. Con base en la información proporcionada, toda mejora existente o propuesta, en o fuera del sitio, así como, cualquier alteración o reparación considerada, se asume como terminada de manera profesional y en cumplimiento con las prácticas estándar. Este informe puede estar sujeto a enmienda al momento en que se realice una nueva inspección a la propiedad, después de que se hayan hecho reparaciones, modificaciones, alteraciones y nuevas construcciones, Todo estimado de valor en el mercado tendrá la vigencia de la fecha indicada; y estará basado en la información, las condiciones y niveles de operación proyectados.
- 5) Se asume que toda la información de datos basados en hechos reales que nos proporciona el cliente, el propietario, el representante del propietario o la persona que asigne el cliente o el propietario, es información correcta y exacta, a menos que se especifique lo contrario en el dictamen. A menos que se especifique lo contrario no se tiene razón para creer que la información que se proporciona sea errónea. La información y los datos a que se hace referencia incluyen, sin limitación, el dominio con nombre de la calle y número, número de lote y cuadra,

números de parcela, dimensiones del terreno, área en metros cuadrados del terreno, dimensiones de las mejoras, áreas brutas de construcción, áreas rentables netas, áreas utilizables, número de unidades, número de cuartos, programas de arriendo e información relacionada. Cualquier error material en la información o los datos antes mencionados puede causar un impacto sustancial en las conclusiones que se presentan en el dictamen. Por lo tanto, hay que reservarse el derecho de enmendar dichas conclusiones en caso de que se detecte algún error en la información. De la misma manera, el cliente o destinatario del dictamen debe revisar con mucho cuidado todos los supuestos, datos, cálculos relevantes, y conclusiones dentro de un término de 30 días a partir de que se recibe el informe y notificarnos si tiene alguna duda o detecta algún error.

- 6) La fecha del valor a la que se aplican todas las conclusiones y opiniones expresadas en este dictamen se establecen en el mismo, las cantidades se expresan en pesos mexicanos, basados en las condiciones del mercado existentes a la fecha de la misma. Por lo que, no se tiene obligación alguna de revisar el dictamen para reflejar eventos o condiciones que ocurran después de la fecha del dictamen, sin embargo, habrá que estar atentos a discutir sobre la necesidad de revisión al mismo, como producto resultante de los cambios en los factores económicos o del mercado que afecten la propiedad.
- 7) No adoptamos restricciones de escrituras privadas, que limiten el uso de la propiedad de manera alguna.
- 8) A menos que se especifique lo contrario en el dictamen, se asume que no hay derechos de valor sobre depósitos minerales o de superficie en la propiedad, ya sean de gas, líquido o sólido. Así como tampoco, se han considerado derechos relacionados con la extracción o explotación de dichos elementos. Se asume además que no existen derechos de desarrollo que puedan transferirse.







- 9) No se tiene conocimiento de iniciativas públicas contempladas, controles de desarrollo gubernamental, o controles de renta que pudieran afectar de manera significativa el valor de la propiedad.
- 10) El estimado de valor de mercado, el cual puede definirse dentro del dictamen, está sujeto a cambio con las fluctuaciones del mercado. El valor en el mercado está altamente relacionado con la exposición, el esfuerzo de promoción de tiempo, los términos, la motivación y las condiciones que rodean la oferta. El estimado del valor considera la productividad y la atracción relativa de la propiedad, tanto física como económica, en el mercado abierto.
- 11) Todos los flujos de efectivo incluidos en el dictamen, son pronósticos de futuras características de operaciones estimadas y se determinaron con base en la información y los supuestos incluidos. Cualquier proyección de ingresos, gastos y condiciones económicas que se utilicen en el dictamen, no deben considerarse como una predicción del futuro. Más bien, son estimado de expectativas de mercado actuales de futuros ingresos y gastos. El logro de proyecciones financieras se verá afectado por condiciones económicas fluctuantes y depende de circunstancias futuras que no pueden garantizarse. Los resultados pueden variar y no ser iguales a las proyecciones que aquí se presentan, no se garantizan el cumplimiento de los pronósticos. Las proyecciones pueden verse afectadas por circunstancias que van más allá del dominio actual, de conocimiento o control de cualquiera.
- 12) A menos que se especifique lo contrario en el dictamen, nada de lo aquí incluido se utilizará como recomendación directa o indirecta del ponente servidor para comprar, vender, o conservar las propiedades al valor establecido. Estas decisiones involucran preguntas estratégicas de inversión sustancial y deben hacerse en una consulta especial.

- 13) Además, a menos que se especifique lo contrario en el dictamen, se asume que no hay cambio alguno en las ordenanzas o reglamentos de planificación urbana que rigen el uso, la densidad o la forma que se está considerando. La propiedad se valuó asumiendo que se cuenta o se puede obtener o renovar todas las licencias, certificados de arrendamiento, consentimientos, o cualquier otra autorización legislativa o administrativa del gobierno local, estatal o nacional o entidad u organización privada para el uso en el que se basa el valor estimado.







- 14) Cualquier estimado de valor que se dé en este dictamen, se aplica a la propiedad completa, y cualquier prorrateo o división del título en intereses fraccionales invalidará el estimado de valor, a menos que dicho prorrateo o división de intereses se haya establecido en el informe.

- 15) La distribución de la valuación total en éste dictamen entre el terreno y las mejoras se aplica sólo bajo el programa existente de uso. Los valores de componentes para la tierra y/o la construcción no deben utilizarse en conjunto con otra propiedad u otra valuación porque quedarán invalidadas si esto sucede.

REPORTE FOTOGRÁFICO

	
<p>Calzada del Hueso Esquina Cebadales</p>	<p>Acceso</p>
	
<p>Show room</p>	<p>Acceso Show room</p>
	
<p>Maquetas</p>	<p>Oficina de Ventas</p>







EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

	
Acceso a departamento muestra	Sala
	
Comedor	Recamara 1
	
Recamara 2	Baño

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

	
<p>Cocina</p>	<p>Cuarto de lavado</p>
	
<p>Sala</p>	<p>Comedor</p>
	
<p>Estudio</p>	<p>Cocina</p>

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO

	
<p>Baño</p>	<p>Recamara 1</p>
	
<p>Closet recamara 1</p>	<p>Recamara 2</p>
	
<p>Vestidor</p>	<p>Baño Recamara 2</p>

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO



Nave en demolición



Terreno sin construcciones



Terreno sin construcciones

EL AVALÚO COMO HERRAMIENTA PARA LA REINSERCIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO AL MERCADO, CUANDO ÉSTE QUEDÓ TRUNCO



Subestación eléctrica



Depósito e instalación de gas natural



Colindancia y frente calle cebadales



Calzada del hueso

VII.- CONCLUSIONES

EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

Para decidir en base al análisis desarrollado y los intereses específicos de un inversionista, éste deberá realizar una evaluación de las diferentes opciones de utilización de recursos que le ofrece el mercado inmobiliario u otro instrumento de inversión.

Para ello, es necesario evaluar cada uno de los proyectos y compararlos entre sí, ya que cada uno de ellos, representa una opción de inversión y dependiendo de los objetivos y deseos del inversionista, éste podrá decidir mejor sobre las opciones.

La elección de un proyecto de inversión para el inversionista, normalmente involucra oportunidades con un amplio rango de resultados potenciales. Aquí, se propone una explicación de los métodos más utilizados para la evaluación de un proyecto de inversión, su recuperación en tiempo y su rentabilidad. Estos métodos, proporcionarán herramientas para comparar varios proyectos u opciones y, aunque son modelos que tienen limitaciones, ventajas y desventajas, ayudan en la toma de mejores decisiones.

Una vez identificado cierto número de proyectos como posibilidades de inversión, es necesario calcular su valor. Los métodos para hacerlo a menudo incluyen calcular el valor presente neto, la tasa interna de retorno, usar el método de periodo de recuperación y el índice de rentabilidad.

El primer paso para hacerlo, es estimar los flujos de efectivo para cada proyecto. Existen tres principales categorías de flujos de efectivo:

1. La inversión inicial.
2. Los flujos de efectivo de operación anual (que duran la vida del proyecto).
3. Los flujos de efectivo de terminación del proyecto.

Una vez que los flujos de efectivo son determinados, es necesario escoger un método de evaluación. A continuación presentamos algunos de ellos:

1. Valor Presente Neto. El Valor Presente Neto (VPN) es la diferencia entre el valor de mercado de una inversión y su costo. Esencialmente, el VPN mide cuánto valor es creado o adicionado por llevar a cabo cierta inversión. Sólo los proyectos de inversión con un VPN positivo deben de ser considerados para invertir.

La fórmula para calcular el VPN es la siguiente: $VPN = - II + (suma\ de)\ [FEO/(1+R(r))^t] + [FET/(1+R(r))^n]$

Dónde:

II= Inversión inicial

FEO = Flujos de efectivo de operación en el periodo

t = periodo parcial de tiempo

n = duración de la vida del proyecto en meses, bimestres, semestres o años

R(r) = tasa de rendimiento requerida del proyecto

FET: Flujo de efectivo de terminación del proyecto

Lo que hace esta ecuación es tomar los flujos de efectivo futuros que se espera que produzca el negocio y descontarlos al presente. Esto significa que dirá el valor que esos flujos, que se obtendrán en el futuro, tienen hoy en día. Una vez hecho esto, el VPN se saca de la diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivo futuros y el costo de la inversión.

Un proyecto de inversión debe ser tomado en cuenta si el valor presente neto es positivo y rechazado si es negativo.

Valor	Significado	Decisión a tomar
VPN > 0	La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida (r)	El proyecto puede aceptarse
VPN < 0	La inversión produciría pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida (r)	El proyecto debería rechazarse
VPN = 0	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida (r) , la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

Ejemplo:

Supongamos que tenemos que decidir, si se debe hacer una inversión en producir vasos de plástico para bebés. Los flujos proyectados del producto son \$20,000 en el primer año, \$40,000 para los siguientes dos años, y \$10,000 para el cuarto año. Iniciar este proyecto costará \$50,000 y la empresa requiere un 10% de rendimiento. Después de cuatro años, la empresa dejará de producir los vasos para bebés y no los venderá más, pues el modelo será viejo.

Solución:

$$VPN = - 50,000 + (20,000/1.10) + (40,000/1.102) + (40,000/1.103) + (10,000/1.104)$$

$$VPN= - 50,000 + 18,181.8 + 33,057.9 + 30,052.6 + 6,830.1$$

$$VPN= \$ 38,122.4$$

El VPN del proyecto es positivo, por lo que califica para invertir en él (si sólo se puede invertir en un proyecto) siempre y cuando no existan otros con un VPN mayor.

Aun cuando el VPN es considerado como el modelo de valuación más utilizado, no es el único. A continuación se presentan otros métodos:

2. Tasa Interna de Retorno. La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la alternativa al VPN más común. Con la TIR tratamos de encontrar una sola tasa o rendimiento del proyecto (la $R(r)$) en la ecuación del VPN. Esta tasa se basa únicamente en los flujos de efectivo del proyecto y no en tasas externas (o requeridas por la empresa).

Una inversión debe de ser tomada en cuenta si la TIR excede el rendimiento requerido. De lo contrario, debe de ser rechazada.

La TIR es el rendimiento requerido para que el cálculo del VPN con esa tasa sea igual a cero.

No existe un enfoque matemático para calcular la TIR. La única forma de encontrarla es a prueba y error.

3. Método de periodo de recuperación. El método de periodo de recuperación determina el tiempo que toma recibir de regreso la inversión inicial. La forma más sencilla de ver el periodo de recuperación es como la cantidad de tiempo necesaria para llegar al punto de equilibrio; es decir, cuando no ganas ni pierdes.

Ejemplo:

Un proyecto requiere una inversión inicial de \$100,000. Los primeros dos años han dado un flujo de efectivo de \$40,000 cada uno, el tercer año \$15,000 y el cuarto \$20,000. ¿Cuál es el periodo de recuperación para esta inversión?

Estamos buscando cuánto tiempo tarda este proyecto en dar un flujo de efectivo de \$100,000. Después de los tres primeros años hay un flujo de efectivo de \$95,000. Así es que necesitamos recuperar \$5,000 más. Si dividimos los \$5,000 que necesitamos entre \$20,000 del flujo de efectivo del cuarto año, obtenemos 0.25 años (o 3 meses). Nuestro periodo de recuperación es de 3 años y 3 meses.

Tomando como base la regla de periodo de recuperación, una inversión es aceptable si el periodo calculado es menor al número de años en que se requiera o se establezca recuperar la inversión.

4. Índice de Rentabilidad. Otro método usado para evaluar en forma rápida un proyecto de inversión es calculando su Índice de Rentabilidad (IR) o su tasa beneficio/costo:

En la mayoría de los casos si el IR es más grande que 1, el VPN es positivo, y si es menor que 1, el VPN es negativo. El IR mide el valor creado por peso invertido. En otras palabras, si tenemos un proyecto con un IR de 1.50, entonces con cada peso invertido obtenemos \$1.50 como resultado (una ganancia de \$0.50).

Ahora bien, ¿qué método es mejor usar? La mayoría de los inversionistas, sobre todo en el mundo corporativo y financiero, dirán que el VPN es la medida más confiable para decir si un proyecto es una buena inversión.

Existen tres razones principales por las que el VPN es usualmente la mejor opción para calcular el valor de un proyecto:

1 El método de VPN asume que los flujos de efectivo del proyecto son reinvertidos a la tasa de rendimiento requerida por la empresa; el método de la TIR asume que son reinvertidos a la TIR. Ya que la TIR es más alta que la tasa de rendimiento requerida, para que el método de la TIR sea confiable la empresa deberá seguir encontrando proyectos para reinvertir los flujos de

efectivo a esta tasa más alta. Es difícil para una empresa lograr esto, por lo que el VPN es más confiable.

2 El VPN calcula el valor del proyecto en forma más directa que la TIR. Esto es porque el VPN de hecho calcula el valor del proyecto. Si existe más de un proyecto, el usuario o inversionista puede simplemente sumar sus valores.

3 A menudo, durante la vida de un proyecto, los flujos de efectivo deben ser reinvertidos para cubrir la depreciación. Esto dará un flujo de efectivo negativo para ese periodo, por lo que se obtendría más de una TIR. Si existe más de una TIR, entonces, calcular una sola TIR no es confiable.

El VPN debe de ser usado también en este tipo de proyectos.

Habrá que recordar que los cuatro métodos son válidos. Sólo hay que elegir el que se adapte mejor a los requerimientos del inversionista.³

Ya con estos elementos de decisión, aun el inversionista más especializado y el que menos, mas, debería tomar en cuenta son los aspectos de la imagen que ha dejado el desarrollo trunco en la mente de los posibles compradores y en los compradores que ya han invertido en él, generalmente en el esquema de Pre-venta.

Para ello se sugiere tomar y llevar a cabo los siguientes aspectos:

CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES ADQUIRIDAS CON ANTERIORIDAD

De ser positiva la decisión sobre la viabilidad de continuar con el desarrollo del proyecto de vivienda, se deberán tomar las siguientes previsiones para lograr el éxito en el desarrollo del proyecto:

1. Cumplir en tiempo y forma con los compromisos asumidos después de la renegociación con los proveedores involucrados.

³ Rocío Zapata. Contador Público egresada del ITAM, en donde ha sido catedrática. MBA especialidad en Negocios Internacionales por la Escuela Superior de Comercio de Grenoble, Francia.

2. Cumplir en tiempo y forma con los compromisos asumidos después de la renegociación con los clientes involucrados.
3. Dar cumplimiento a las obligaciones contraídas por las relaciones obrero patronales
4. Desde el momento en que se reinserta el desarrollo al mercado deberá iniciar una serie de acciones que se enfoquen en los siguientes puntos:
 - a. Diferenciación de los desarrolladores, promotores, imagen, logotipo e imagen del desarrollo
 - b. Capacitación al personal de ventas, otorgando todo el historial de la problemática enfrentada y las soluciones implementadas.
 - c. Tener la apertura y disponibilidad de cualquier documento solicitado por los clientes o proveedores.
 - d. Que exista y se provea disponibilidad de cualquier ejecutivo de la organización a aclarar las dudas e inquietudes de cualquier cliente o proveedor.

Si el continuar con el desarrollo de vivienda, es viable económicamente y se está dispuesto a implementar las acciones necesarias, aun con los costos que conlleva para la persona física o moral o la combinación de estas, podremos asegurar que el desarrollo a continuar será exitoso para todas las partes que conforman el mercado inmobiliario y se estaría apoyando a las economías de las personas, del municipio, del estado y finalmente del país.

- Cumplir en tiempo y forma con los compromisos asumidos después de la renegociación con los proveedores involucrados.

En este aspecto es necesario revisar a profundidad y con el personal capacitado detectar si existe alguna obligación con proveedores que el comprador del desarrollo esté obligado; ya que, existen negociaciones de

servicios o trabajos que subsisten por la forma en que fueron negociados originalmente.

- Cumplir en tiempo y forma con los compromisos asumidos después de la renegociación, con los clientes involucrados.

Cuando se inicia un proyecto de éste tamaño, se hace necesaria la participación de los compradores, mediante el esquema de preventa, que aporta recursos al desarrollador con los cuales puede disminuir el involucrar recursos propios o que provengan de un crédito y así mejorar sus márgenes de utilidad.

Los clientes firman un contrato de compraventa a plazos mediante el cual se obligan a aportar cantidades de dinero, al reservar, al contratar y posteriormente para integrar el enganche deseado por el desarrollador o por el comprador, lo anterior se establece principalmente mediante la duración de la obra y la fecha en la que se puede escriturar la vivienda elegida y a la capacidad de ahorro y crédito del comprador.

Cuando se queda trunco el desarrollo, se debe tener muy en claro que algunos de estos compradores, quizá no quieran continuar con la relación y que deseen sus aportaciones económicas de regreso, aunado con una pena imputable al desarrollador.

Se debe renegociar con todos los que hayan reservado y/o contratado ya que representan para el nuevo desarrollador un activo muy importante pues ya cuenta con un porcentaje de la vivienda colocada. Para esto deberá mantener una comunicación clara y verás con los clientes.

Desde el momento en que se reinserta el desarrollo al mercado deberá iniciar una serie de acciones que se enfoquen en los siguientes puntos:

- Diferenciación de los desarrolladores, promotores, imagen, logotipo e imagen del desarrollo

Se deberá diseñar e implementar una estrategia totalmente nueva que incluya el nombre del desarrollo, el logotipo y eslogan publicitario, para que pueda diferenciarse de la mala imagen que dejó el desarrollador anterior.

- Capacitación al personal de ventas, otorgando todo el historial de la problemática enfrentada y las soluciones implementadas.

La claridad y honestidad, es siempre la mejor aliada en los temas en los que la percepción de la gente está involucrada, por lo que el nuevo desarrollador deberá proporcionar toda evidencia documental y física de que el desarrollo sigue su marcha y se concluirá con seguridad en base a la experiencia y respaldo de este nuevo desarrollador.

- Tener la apertura y disponibilidad de cualquier documento solicitado por los clientes o proveedores.

El cliente ha evolucionado y ahora es un cliente informado, pues el acceso a medios como el internet le provee de información que utiliza en su toma de decisiones de compra, por lo que el desarrollador deberá estar en posibilidad de aclarar cualquier duda que el cliente le pueda plantear y resolverla a su entera satisfacción. Contando con un equipo de personas debidamente capacitadas y autorizadas para proporcionar la información requerida y conservando abiertos los canales de comunicación con los clientes.

Si logran llevarse a cabo estos procedimientos, tomando como base el dictamen valuatorio y las recomendaciones vertidas en él, podemos decir con cierta certeza que el desarrollo de este proyecto trunco y cualquier otro, si se siguen los procedimientos aquí establecidos, es posible llevarlo a buen término cumpliendo con las expectativas del desarrollador o inversionista.

VIII.- BIBLIOGRAFIA

<http://www.economia48.com/spa/d/valor-teorias-del/valor-teorias-del.htm>

Artículo publicado en la internet sobre las teorías del valor.

B. Gloria Martínez González.

<http://economarx21.files.wordpress.com/2011/02/valor-y-pp-tcv.pdf>

Artículo publicado en la internet sobre la Medición del valor de cambio y la medida invariable en la Teoría Clásica del Valor.

http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_de_uso Artículo publicado en la internet sobre el valor de uso.

http://www.diputados.gob.mx/cesop/Comisiones/2_vivienda.htm

publicación en la internet, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, "Antecedentes", en Vivienda [Actualización: 23 de marzo de 2006], en www.diputados.gob.mx/cesop/

LA PROMOCION INMOBILIARIA EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO (1960-1980), Schteingart Martha, Demografía y economía Vol. 17, No. 1 (1983)

<http://www.jstor.org/action/showShelf?action=add&doi=10.2307%2F40602340>

<http://www.duis.gob.mx/Español/Proceso/Paginas/Inicio.aspx> Información general publicada en la página web oficial de SHF.

Lorena Colín, Lunes, 02 de agosto de 2010 a las 16:04, <http://www.cnnexpansion.com/obras/2010/08/02/vivienda-duis-sustentable-df> Noticia publicada en la internet.

Enrique Cervantes Sánchez, Publicación

http://www.posgrado.unam.mx/publicaciones/ant_omnia/11/03.pdf

El

desarrollo de la Ciudad de México.

García Córdova Manuel- (2010) Matemáticas financieras. Catedra del curso propedéutico en la UNAM, Posgrado de Arquitectura.

Gutiérrez Armenta Mauricio (2011) Análisis económico de proyectos de inversión, Catedra del curso en posgrado Arquitectura en la UNAM.

Barragán Estrada Lorenzo. (2011) Proyectos de inversión, Catedra del curso en posgrado Arquitectura en la UNAM.

Ignacio Kunz Bolaños (2011) Estructura Urbana, Catedra del curso en posgrado Arquitectura en la UNAM.

Ramírez Favela Eduardo. (2011) Introducción al análisis de mercados inmobiliarios, Catedra del curso en posgrado Arquitectura en la UNAM.

IX.- ANEXO

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Área bruta de construcción.- El área total del suelo de una edificación, incluyendo el espacio de grado inferior, pero excluyendo áreas no cerradas, medidas desde el exterior de las paredes. El área bruta de construcción de edificios de oficinas se calcula midiendo la superficie terminada externa de las paredes exteriores y permanentes del edificio sin hacer ninguna deducción. Todos los pisos del edificio, incluyendo el sótano, los pisos de equipo mecánico, pent-houses, y otros similares estarán incluidos en ésta medición. Sin embargo no se incluyen en esta medición los espacios de estacionamiento ni áreas de estacionamiento.⁴

Área rentable neta.- 1) El área sobre la cual se calculan las rentas. 2) el área rentable de un piso debe calcularse midiéndola superficie terminada interior de una parte dominante de las paredes exteriores y permanentes del edificio, excluyendo cualquier penetración vertical importante del piso. No deberán hacerse deducciones por columnas y proyecciones necesarias para el edificio. Incluir espacios como la sala de máquinas, el cuarto de mantenimiento, los baños y el vestíbulo del piso.⁵

Área utilizable.- 1) El área que en realidad utilizan los arrendatarios individuales. 2) el área utilizable de un edificio de oficinas se calcula midiendo la superficie terminada del lado de la oficina del corredor y otra pared permanente, el centro de las divisiones que separan la oficina de las áreas utilizables contiguas, y la superficie terminada interior de la parte dominante de las paredes exteriores y permanentes del edificio. Se excluyen áreas como la sala de máquinas, el cuarto de mantenimiento, los baños, el vestíbulo y

⁴ The Dictionary of Real Estate Appraisal, Cuarta Edición, Appraisal Institute, 2002

⁵ 2000 BOMA Experience Exchange Report. Income/Expense Analysis for Office Buildings (Building Owners and Managers Association, 2000)

cualquier penetración vertical importante de un piso de varios arrendatarios.

5

Arrendamiento con Servicio Completo.- Un contrato de arrendamiento en que se cubren todos los gastos de operación. Por lo general, los arrendamientos con servicio completo van combinados con un límite de gastos, el nivel de gastos que cubre el pago de arrendamiento contractual. La cantidad de gastos que supere el límite de gastos acordado, se pasa al arrendatario y se conoce como excedente de gastos.

Arrendamiento contractual.- El ingreso de renta real especificado en el contrato de arrendamiento.⁴

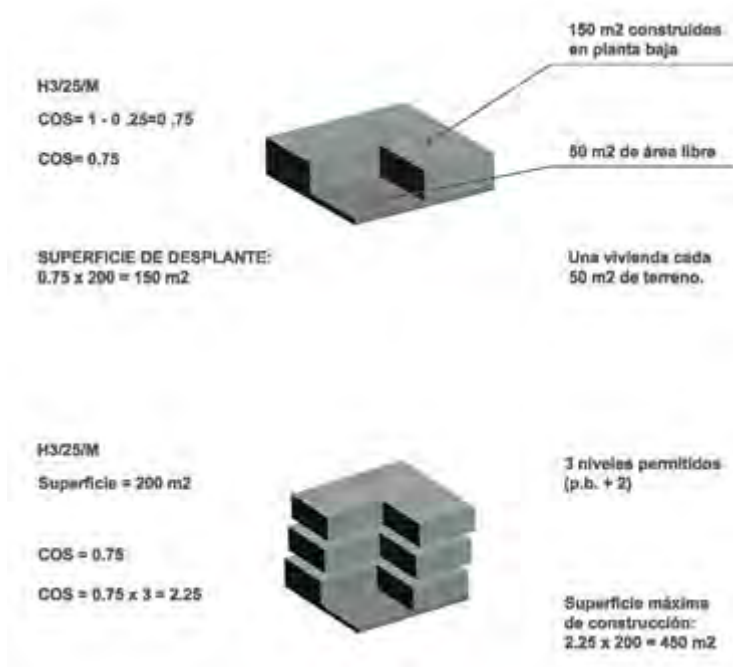
Arrendamiento efectivo.- La tasa de arrendamiento neta de condiciones financieras, como periodos de no pago de renta durante el término del arrendamiento; puede calcularse en una base de descuento, reflejando el valor del dinero a través del tiempo o de manera simple y directa.⁴

Arrendamiento.- Ver Propiedad en arrendamiento.

Coefficiente de Ocupación del Suelo (COS).- Factor que nos da como resultado el total de m² que se pueden construir únicamente en planta baja (Entendiéndose por superficie construida aquella que está techada). La construcción incluye las obras realizadas en contacto directo con el terreno natural conocida como el área de desplante de la edificación, así como la proyección en planta de balcones, aleros y volados. Las plazoletas terrazas y patios descubiertos no quedan incluidos en el área de ocupación.

Coefficiente de Uso del Suelo (CUS).- Factor que nos da como resultado el total de m² que se pueden construir, incluyendo los m² resultado del C.O.S. En el cálculo de esta superficie total de construcción no se incluyen, albercas, palapas, andadores, áreas jardinadas, terrazas de hasta 1.5 metros de ancho,

instalaciones deportivas, estacionamientos no techados y construcciones subterráneas



Condición hipotética.- Es aquello que es lo contrario a lo que existe pero se supone para el propósito de análisis. Las condiciones hipotéticas suponen condiciones contrarias a la información conocida sobre características físicas, legales o económicas de la propiedad; o sobre condiciones o tendencias del mercado: o sobre la integridad de datos que se hayan utilizado en un análisis. Ver también Supuesto extraordinario.⁴

Contrato de arrendamiento neto.- Contrato de arrendamiento en el que el arrendatario paga directamente todos o algunos de los gastos de operación. El arrendador no toma posesión en ningún momento del pago de gastos. En un Contrato de arrendamiento neto triple el arrendatario tiene la responsabilidad de cubrir los gastos de operación, incluyendo todos los impuestos sobre propiedad, seguro, mantenimiento interior, y otros gastos misceláneos. Sin embargo en un contrato de arrendamiento neto triple los costos administrativos y de mantenimiento exterior, son por lo general, responsabilidad del arrendador. Un contrato de arrendamiento neto

modificado es un en el cual el arrendatario paga por separado algunos gastos y otro los paga junto con la renta.

Derecho de arriendo.- Ver propiedad con derecho de arriendo.

Equivalencia en efectivo.- El procedimiento mediante el cual, los precios de venta de propiedades comparables que se hayan vendido con financiamiento atípico se ajustan para reflejar los términos del mercado.

Exceso de tierra.- En lo referente a un sitio mejorado, es la tierra que no se necesita para aplicar o respaldar la mejora. En lo referente a un sitio vacante o a un sitio que se considera vacante, es la tierra que no se necesita para el mayor o mejor uso principal del sitio. Esta tierra puede separarse de un sitio grande y tener su propio mayor y mejor uso, o puede dejarse para futura ampliación de la mejora ya existente o anticipada. Ver también tierra excedente.⁴

Factores de homologación.- Es la cifra numérica que establece el grado de igualdad y semejanza expresado en fracción decimal, que existe entre las características particulares de dos bienes del mismo género, para hacerlos comparables entre sí.⁶

Indicador de valor.- Una opinión del valor derivado a través de la aplicación del proceso de valuación.⁴

Opinión de valor prospectivo.- Pronostico del valor que puede esperarse en una fecha futura específica. Una opinión de valor prospectiva, por lo general, se da con relación a proyectos de bienes raíces que se proponen, están en construcción, o bajo conversión a uno nuevo, o aquellos que no se han vendido o no han alcanzado un nivel estable de ocupación a largo plazo al momento en que se realiza el informe de valuación.⁴

⁶ Glosario de Términos emitido por el INDAABIN.

Periodo de mercadotecnia.- El tiempo que toma un interés en bienes raíces para venderse en el mercado después de la fecha de valuación.⁴

Propiedad con derecho de arriendo.- Un interés de propiedad en poder del arrendador con el derecho de uso y arriendo a terceros a través de un contrato de arrendamiento. Los derechos del arrendador (el propietario de los derechos de arriendo) y el derecho de arriendo se especifican en los términos contractuales que se incluyen en el contrato de arrendamiento. Llamado también Subarrendamiento.⁴

Propiedad de pleno dominio.- Propiedad absoluta libre de gravamen, de cualquier otro interés o propiedad, sujeta solo a las limitaciones impuestas por los poderes fiscales gubernamentales, el dominio eminente, el poder policial y la reversión de propiedad.⁴

Propiedad en arrendamiento.- Interés del arrendatario o inquilino por medio de un contrato de arrendamiento que le da los derechos de uso y arriendo por un término establecido bajo ciertas condiciones.⁴

Tiempo razonable de exposición.- La duración estimada de tiempo en que la propiedad valuada debe ofrecerse en el mercado antes de la consumación hipotética de una venta al valor de mercado en la fecha de vigencia de la valuación; una opinión retrospectiva con base en el análisis de ventas anteriores que asumían un mercado competitivo y abierto.⁷

Tierra excedente.- Tierra que no necesariamente se utiliza para el mayor y mejor uso de la mejora existente pero que debido a limitaciones físicas, ubicación del edificio, o normas del vecindario, no puede venderse por separado. Esta parte del terreno puede o no contribuir positivamente al valor y puede no servir para una futura ampliación de una mejora existente.

⁷ Statement on Appraisal Standard No. 6, Appraisal Standards Board of The Appraisal Foundation, 16 de septiembre de 1993, revisado el 15 de junio de 2004.

Valor Asegurable.- El valor asegurable se basa en el costo de reemplazo y/o reproducción de productos físicos que están sujetos a riesgos de pérdida, Los valores asegurables es la porción del valor de un activo o grupo de activos que se reconocen bajo las disposición de una política de seguro de pérdida aplicable.

Valor de inversión.- El valor de inversión es el valor de una inversión para un inversionista particular con base en sus requerimientos de inversión. En contraste al valor de mercado, el valor de inversión es el valor para una persona y no para el mercado. El valor de inversión refleja la relación subjetiva entre un inversionista en particular y una inversión dada. Cuando se mide en unidades monetarias, el valor de inversión es el precio que pagaría un inversionista por una inversión en vista de su capacidad para satisfacer sus deseos, necesidades u objetivos de inversión. Para calcular el valor de inversión, deben conocerse los criterios de inversión específicos. Los criterios para evaluar una inversión en bienes inmuebles no necesariamente los establece el inversionista individual; pueden ser establecidos por un experto en bienes raíces y su valor un perito valuador.⁸

Valor de negocio en marcha.- El valor de negocio en marcha es el valor de la operación de una propiedad demostrada. Incluye el valor en aumento asociado con el negocio, que es diferente al valor sólo de la propiedad. El valor de negocio en marcha incluye una mejora intangible del valor de una empresa en operación que se produce con la reunión de la tierra, la construcción el trabajo, el equipo y la operación de mercadotecnia. Este proceso crea un negocio económicamente viable que se espera pueda continuar. El valor de negocio en marcha se refiere al valor total de la propiedad, incluyendo tanto el valor del bien inmueble como el de la propiedad personal intangible atribuido al valor del negocio.⁸

⁸ The Appraisal of Real Estate, Doceava Edición, Appraisal Institute, 2001.

Valor de uso.- El valor de uso es un concepto basado en la productividad de un bien económico. El valor de uso es, el que una propiedad específica tiene para un uso específico. El valor de uso se enfoca en el valor que el bien inmueble contribuye a la empresa de la cual es parte, sin considerar el mayor y mejor uso de la propiedad ni la cantidad monetaria que podría recibirse de su venta.⁸

Valor de mercado.- El valor en el mercado es uno de los conceptos centrales de la práctica de la valuación. El valor en el mercado, difiere de otros tipos de valores en que se crea por patrones colectivos del mercado. El valor en el mercado se refiere al precio más probable que debe tener una propiedad en un mercado competitivo y abierto, de conformidad con todas las condiciones para una venta justa, el comprador y el vendedor, cada uno actuando con prudencia y sabiduría, y asumiendo que el precio no se ve afectado por estímulos indebidos. En esta definición está implícita la consumación de la venta en una fecha específica y el traspaso del título del vendedor al comprador bajo condiciones en las que: 1) se permita un tiempo razonable para exposición en el mercado abierto; 2) ambas partes estén bien informadas, y actúen conforme a lo que consideren sus mejores intereses; 3) el comprador y el vendedor están motivados; 4) se hagan los pagos en efectivo o en los arreglos financieros aplicables; y 5) el precio represente la consideración normal para la propiedad vendida, o no afectado por concesiones especiales o creativas financieras o de ventas otorgadas por cualquier persona relacionada con la venta.⁴

Valor tasado.- El valor tasado se aplica en la tasación *ad valorem* y se refiere al valor de la propiedad de acuerdo con la lista de bienes gravables. El valor tasado puede no coincidir con el valor en el mercado, pero por lo general, se calcula con relación a la base del valor en el mercado.