



Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales

**RENOVACIÓN URBANA EN ÁREAS CENTRALES.  
LA DINÁMICA INMOBILIARIA HABITACIONAL EN LA  
COLONIA ROMA 1997 - 2005**

Tesis presentada por  
Adrián Benítez Ortega  
Promoción 2003-2005

Para optar por el grado de  
Maestro en Estudios Urbanos

Director de tesis  
Dra. María Eugenia Negrete Salas

Lector  
Dr. Vicente Ugalde Saldaña

México, D.F.  
3 de junio de 2008

## Introducción

El tema de este estudio es el crecimiento interior de la ciudad de la ciudad derivado del reciente impulso de fuerzas diversas en este sentido: las políticas urbanas, la disposición del crédito hipotecario y las desarrolladoras de vivienda entre otras. La escasez de suelo en las delegaciones centrales de la ciudad han ocasionado que el suelo urbano de esta zona sea un recurso cada vez mas escaso y competido.

El tema elegido se relaciona con las transformaciones del territorio y las causas que las originan. En la ciudad de México, encontramos una política de contención del área urbana que se instrumenta a través del Bando Informativo No. 2, ( en adelante Bando 2) el cual restringe la oferta inmobiliaria habitacional en las delegaciones periféricas mediante la prohibición a construir grandes conjuntos habitacionales (con alto consumo de servicios públicos) y a la vez promueve su desarrollo en áreas centrales a través del impulso a la renovación habitacional.

En este sentido el estudio de la dinámica necesariamente tiene que reconocer los actores que participan en este proceso habitacional así como su papel en la dinámica del mercado de inmuebles a fin de entender la naturaleza de las transformaciones del espacio urbano y por ende, a la efectividad de la política implantada.

El Bando 2 es un instrumento normativo aplicado al Distrito Federal que restringe la oferta inmobiliaria de vivienda en las delegaciones con suelo de conservación y la promueve en cuatro delegaciones que en su conjunto se denominan la “ciudad central” ya que en las últimas décadas han presentado decrecimiento poblacional.

La naturaleza de este instrumento tiene profundas implicaciones espaciales, particularmente en la oferta y demanda de suelo por lo que se considera pertinente hacer un análisis de las transformaciones de la oferta inmobiliaria habitacional asociadas a la estrategia de renovación habitacional dirigida a la ciudad central y que históricamente ha sufrido cambios que se han reflejado en deterioro urbano, despoblamiento, cambios de uso de suelo generalmente como consecuencia de incrementos en la actividad económica.

La Colonia Roma, perteneciente a la delegación Cuauhtémoc es un espacio que además de presentar estas características, alberga un número importante de edificios con valor artístico, de

acuerdo con el Instituto Nacional de Bellas Artes (INBA), lo cual le confiere un interés especial. Su origen como fraccionamiento formal y antecedentes históricos nos permiten reconocer más de un ciclo de vida. Actualmente, la Roma se encuentra en una etapa de renovación habitacional que inició a partir de los trabajos de renovación habitacional originados por el sismo de 1985 y que en los últimos años se ha caracterizado por un intenso dinamismo de los sectores inmobiliarios.

El estudio se vuelve relevante ya que contribuirá a sentar las bases para un estado del conocimiento más profundo sobre el tema, considerando que en México hay pocos trabajos referentes a la renovación del espacio construido. Se espera que el trabajo incida en la instrumentación de políticas públicas urbanas y en aspectos normativos que promuevan la acción coordinada de los actores incluidos en el desarrollo urbano.

Pregunta de investigación

¿Cuál ha sido la respuesta del sector inmobiliario habitacional a la política de redensificación de la ciudad central, y particularmente en la colonia Roma a partir de la implantación del No. 2?

Hipótesis

La reconstrucción del comportamiento inmobiliario de la colonia Roma nos conduce a la siguiente hipótesis:

A partir de la instrumentación del Bando 2, los mercados inmobiliarios habitacionales de la colonia vieron matizada su actividad la cual puede ser analizada desde tres puntos de vista:

- La política de redensificación instrumentada por el bando 2 promovió el traslado del negocio inmobiliario del sector formal ya existente para el caso a la Colonia Roma.
- El mercado inmobiliario encontró en las condiciones físicas de la colonia Roma, el espacio idóneo para la revalorización del suelo.
- Derivado de esta valorización los desarrollos inmobiliarios en la colonia Roma han continuado con la tendencia aparente a la absorción de estratos medios y medios altos,

alejándose así del objetivo de impulsar la vivienda para la población de escasos recursos pretendida por el Bando No. 2.<sup>1</sup>

El trabajo se estructura en cuatro capítulos:

El primero tiene por objetivo exponer una síntesis de los conceptos asociados a la teoría del la renta del suelo urbano para explicar al valor de suelo como reflejo de los procesos de transformación urbana. Posteriormente se explica la teoría asociada al comportamiento del mercado inmobiliario, conformación de submercados y terminando con la exposición de los indicadores de actividad inmobiliaria a utilizarse en los capítulos subsecuentes. La hipótesis al respecto de este capítulo se basa en entender al valor de suelo como reflejo de transformaciones urbanas, en específico de las transformaciones urbanas derivadas de la política de redensificación en el Distrito Federal.

El segundo capítulo, identifica diferentes tipos de políticas públicas, enfatizando las que tienen implicaciones en el crecimiento y estructuración de la ciudad. En este apartado se introduce al Bando 2 como el instrumento para la redensificación de la ciudad central implantado por la administración actual y se identifican sus objetivos e implicaciones con respecto al repoblamiento.

En el tercer capítulo se definen los criterios metodológicos seguidos para el monitoreo del mercado inmobiliario habitacional de la colonia Roma, se precisan con detalle los límites del área de estudio, la unidad de observación y las fuentes de información consultadas así como las implicaciones del modelo metodológico empleado.

El cuarto capítulo describe la estructura del mercado inmobiliario habitacional de la colonia Roma e identifica la composición de la oferta por submercado, diferenciando también en espacio, así como la identificación de zonas homogéneas y la evolución temporal estructurado en tres cortes en el tiempo, 1997, 2002 y 2005 a lo largo de 8 años, justificados por ubicarse antes y después de la implantación del Bando Informativo No. 2

---

<sup>1</sup> En específico se hace referencia a la f. IV del Bando 2 que promueve el impulso a la vivienda para población humilde en las delegaciones centrales

En este mismo capítulo se realiza el análisis diacrónico del precio de las ofertas y se aplican los indicadores asociados a la actividad y dinámica del mercado inmobiliario así como una aproximación a la importancia de la disponibilidad crediticia en el mercado habitacional.

## 1. Marco Teórico

El objetivo de este capítulo es conjuntar un cuerpo de conocimientos relacionado con el suelo urbano que servirá de insumo para entender el papel de la teoría de la renta formalizado en términos urbanos por Alonso, W. (1960) en la explicación de procesos de valorización y desvalorización del suelo.

Para cumplir los propósitos de la investigación, utilizaremos al mercado inmobiliario como instrumento para analizar los procesos de transformación con base en las siguientes premisas asociadas a la teoría de la renta de la tierra:

- **Los actores**, (principalmente los desarrolladores) responden en la medida en que se valoriza la renta del suelo e invierten en él para después comercializarlo
- **La revalorización**, que responde a un cambio de uso de más rentable o a una intensificación en el uso de la propiedad y,
- **El bando 2**, como el instrumento que propicia la realización de estos cambios.

La actividad del mercado inmobiliario sirve de guía para determinar la reacción del mercado habitacional por medio de tres indicadores que serán abordados con mayor detalle en el capítulo 3: la tasa de transformación, la velocidad de absorción y la velocidad de rotación. Sin embargo el indicador central es el monto de la renta del suelo a través del cual se puede conocer si las expectativas del desarrollador se ven cristalizadas o no.

### 1.1. La teoría de la renta del suelo urbano

Para introducir el tema de la valorización del suelo es necesario, en primera instancia hacer una revisión sobre la teoría de la renta y sus implicaciones en la explicación de los fenómenos de transformación urbana.

A partir de las características, podemos entender al suelo urbano como un producto sumamente valioso, este valor es extraído por su propietario por medio de la renta.

El suelo urbano es un bien peculiar. A partir de sus características específicas, podemos destacar su irreproductibilidad, al no poder producirse se reconoce que puede estar construido tanto por sus características naturales como por características construidas social y económicamente. A partir de esta escasez, se genera el precio de la demanda, misma que es captada por el propietario a través de la renta.

La renta es una de las tres formas como se materializa la plusvalía extraída al trabajador. A la plusvalía obtenida por el capitalista productivo se le denomina ganancia, a la misma, el capitalista financiero le denomina interés, sin embargo sea cual sea el objetivo de su inversión siempre tendrá que pagar al propietario de la tierra un tributo por usufructo o por la compra de la misma, a este tributo se denomina renta del suelo.

Cuando estudiamos a Marx, encontramos que los productos del suelo se venden a un precio que está entre su precio de producción y su valor, la diferencia entre este valor y su precio de producción es conocida como **renta absoluta**. (Dechervois, M. y Theret, B. 1992:148). A este respecto Jaramillo se refiere a la renta absoluta como el equivalente al precio mínimo que se paga en la ciudad por el terreno menos favorecido de la ciudad.<sup>2</sup>

De acuerdo con Morales, (2004:1) la renta urbana se puede definir como un excedente que se paga a cambio de ceder al usuario ciertas propiedades irreproducibles del suelo, mismos que pueden estar asociadas a diversos factores espaciales como la localización y accesibilidad. La renta absoluta será compartida por todos los terrenos dentro de la ciudad.

Trasladando la idea de la renta de la tierra al mercado inmobiliario podemos decir que aquel propietario que tiene la posibilidad de obtener una localización más favorable, podrá obtener más ganancias de su aprovechamiento, mientras que aquellos terrenos cuya capacidad de edificabilidad e intensidad de uso sea más limitada, limitarán también la renta que pueda extraer su propietario.

---

<sup>2</sup> Nos referimos a aquellos terrenos carentes de servicios urbanos (agua, drenaje, pavimentación y electricidad) que en función de su lejanía y su limitada accesibilidad son los menos valiosos y generalmente se ubican en las periferias.

### ***Las rentas diferenciales***

La competencia por una localización más deseable fue estudiada por Von Thünen para usos agrícolas y posteriormente trasladada por Alonso a los usos urbanos. La transformación de usos agrícolas a urbanos es un problema que ha sido planteado para entender el concepto de renta diferencial.

De acuerdo con Jaramillo (1994:127), la renta define las posibilidades de un terreno para desarrollarse, aquel terreno que cuente con capacidades más amplias para albergar actividades, generará una renta mayor que a la larga terminará por imponerse.

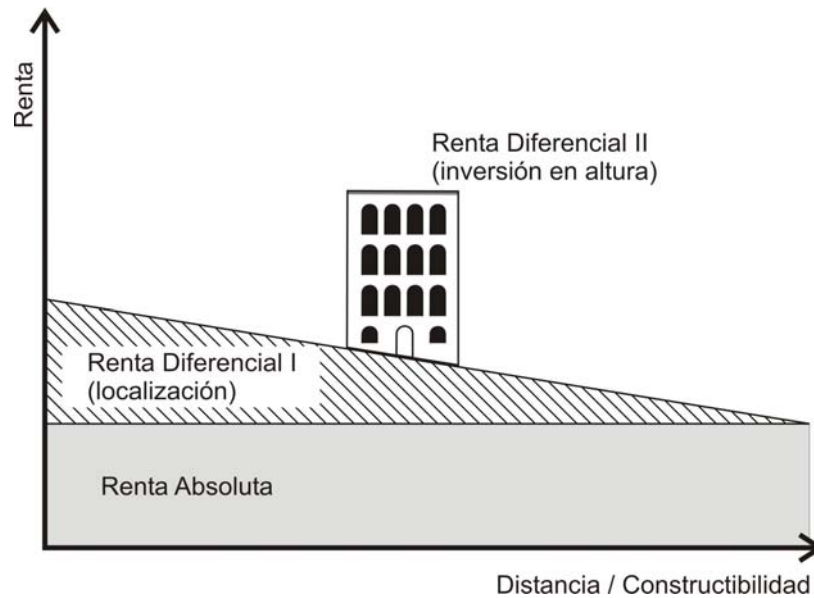
Se reconoce que un lote será aprovechado para usos urbanos siempre que la productividad que se genere de su aprovechamiento garantice una ganancia para aquellos capitalistas que inviertan en la construcción del edificio.

La renta diferencial I reconoce un valor diferencial de dos localizaciones causado por características asociadas a su accesibilidad, ubicación o edificabilidad y que permitan a los desarrolladores en general, operaciones más favorables (de menor costo) para así incrementar sus ganancias, lo que se traducirá en una “sobreganancia” (por encima de la ganancia media) que es traducida en renta por el propietario.

La renta diferencial II se genera cuando hay una mayor intensidad en la producción de capital y existe la posibilidad de construir más intensamente en altura con la finalidad de obtener ganancias extraordinarias. Cuando esta estrategia de incremento de la intensidad es adoptada por otros desarrolladores vecinos es convertida en renta diferencial II por los propietarios y es adicionada a la renta absoluta y a la renta diferencial I existente con las que ya contaban los terrenos.

En el ámbito inmobiliario cuando el propietario reconoce un espacio para la creación de sobreganancias por medio de la construcción en altura, la competencia por esa localización, su edificabilidad e intensidad de aprovechamiento propiciaran un ambiente adecuado para la valorización del suelo y por lo tanto del incremento de la renta.





**Gráfica 1 Rentas Primarias del suelo urbano**  
Fuente: Elaboración Propia con base en Morales (2004)

## 1.2. Cambios en la renta del suelo

Como se mencionó anteriormente, el máximo potencial que se puede extraer de la explotación de un terreno es reflejado en la renta del suelo, la cual a su vez es explicada por una suma de factores que afectan los movimientos de precios a zonas particulares:

- a) Cambios económicos de la ciudad de naturaleza cíclica en el medio construido. El capital invertido en urbanización, al no ser constante ni homogéneo obedece a cambios de naturaleza cíclica del que se pueden distinguir cuatro etapas: inversión inicial, desarrollo y auge, obsolescencia y renovación. (Lichfield, 1988:13)
- b) Cambios en la política sobre suelo urbano. Éstos se pueden reflejar en la normatividad del desarrollo urbano en forma de programas parciales, delegacionales o generales de desarrollo urbano. El caso específico de la política sobre uso del suelo urbano en áreas centrales será tratada en el subcapítulo 2.2
- c) Factores sociales, como la irregularidad, el ambulante o la delincuencia
- d) Cambios culturales, como la preferencia por ciertas zonas de la ciudad, de acuerdo a sus características ambientales o históricas.

De acuerdo con Jaramillo (1994:184) son tres los factores generales determinantes del cambio en la renta del suelo, que a diferencia de los anteriores afectan a los precios de todos los terrenos de la ciudad.

- a) La tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Ésta tendencia se origina a partir de una mayor participación en la plusvalía por parte del dueño del terreno, lo que implica una disminución de la plusvalía producida contra el capital invertido. Al volverse la tasa de ganancia más pequeña, la magnitud del precio del suelo se eleva.
- b) El avance de las fuerzas productivas. Al aumentar la productividad, disminuye el precio unitario de las mercancías, por lo que la relación entre el precio del terreno y el precio del espacio construido aumenta debido a que el aprovechamiento del suelo es cada vez más intensivo.
- c) El aumento de la demanda. Al ser el espacio cada vez más demandado por la población para actividades habitacionales o productivas aumenta también el espacio requerido para otras actividades urbanas como el comercio y servicios, administración estatal, áreas verdes, espacios de recreación etcétera.

El precio de un terreno está determinado por la demanda, es decir por lo que el precio que el uso de suelo más apto y dispuesto pagará por ocupar su espacio. Su aptitud está determinada por su capacidad de pago y su disponibilidad por los atributos que ese terreno le representan (ubicación, preferencia cultural, costos sociales etc...). Esta fuerza con la que los precios atraen a la demanda (el tirón de la demanda) determina la renta que el propietario podrá cobrar a futuro.

Un cambio en los atributos del terreno puede provocar un cambio en la demanda, es decir que puede surgir un usuario más apto y más dispuesto que el que usa el terreno, que puede “tirar más fuerte” y desplazarlo o ese que usa el terreno ya no está dispuesto a seguir ocupándolo y procede a desocuparlo, en consecuencia el terreno podrá ser ocupado por un segundo usuario que en un ciclo anterior fue desplazado (en segundo lugar) debido a que la aptitud y disponibilidad del terreno eran menores por lo que le fue imposible ocuparlo. Cabe destacar que esta segunda ocupación está sujeta a la aceptación de los nuevos atributos del mismo terreno.

Adicional a estos factores mencionados por Jaramillo, se pueden mencionar otros tres factores que afectan a los precios de la renta en función de la mencionada aptitud del terreno y de las decisiones del propietario:

- a) El capital que invierte el desarrollador resulta menor y por lo tanto el propietario le exige el valor a manera de renta-precio.
- b) La aptitud aumenta el costo de usar el terreno, (que ha disminuído) por lo que el excedente es mayor y el propietario lo exige a manera de renta.
- c) El aumento de la aptitud produce a su vez actividades más aptas, por lo tanto es más el dinero que el propietario exige también a manera de renta.

En conclusión, son diversos los factores determinantes en los cambios en la renta del suelo. El estudio de su evolución en el tiempo puede servir de guía para explicar la congruencia y las implicaciones del éxito o fracaso de determinadas políticas de intervención sobre la ciudad. A continuación se describirá por que el mercado inmobiliario es desde muchos puntos de vista el reflejo de estos factores.

### **1.3. El mercado inmobiliario**

El mercado inmobiliario es un conjunto de procedimientos a través de los cuales se venden, compran o intercambian derechos de suelo. Es el escenario por medio del cual los actores que construyen la ciudad, compiten por el espacio y estructuran así, el medio urbano.

Al referirnos a inmuebles es indiscutible la importancia de factores asociados al espacio, como lo son la localización y el entorno, que en gran medida determinan la intensidad de las operaciones de este mercado de inmuebles.

La eficiencia en la actuación del mercado inmobiliario cobra importancia para el buen desempeño de las funciones urbanas ya que condiciona las posibilidades de acceso a determinada localización, afecta los costos de operación al ser un componente de éstos e influye sobre sus posibilidades de localización. (Kunz: 2001, 19)

En lo relativo a las funciones habitacionales, el funcionamiento del mercado puede facilitar o limitar el acceso a este bien. Por un lado puede propiciar una adecuada asignación de localizaciones o por el otro lado disminuir el acceso a los satisfactores.

La satisfacción de la demanda por inmuebles habitacionales está determinada a partir de la diferenciación entre mercado primario (o de edificaciones nuevas) o secundario (los inmuebles usados o que entran en el mercado por segunda vez). La nueva demanda, de acuerdo con Kunz (1995:138) se canaliza de tres formas: la primera a través de inmuebles usados que transforma la estructura del mercado por medio del ingreso de nuevos usos no habitacionales, la segunda hacia el crecimiento expansivo del mercado primario, y la tercera, que es el principal tópico de este estudio, a partir del redesarrollo del mercado primario al interior de la ciudad. El mercado inmobiliario se estructura a través de submercados mismos que se explican a continuación.

### **La conformación de submercados**

Un submercado es un conjunto de inmuebles, comparables entre sí de entre los cuales un posible comprador puede elegir para comprar. El mercado se puede dividir de acuerdo con la naturaleza de los inmuebles que pueden competir como espacios habitacionales, comerciales, industriales o de servicios. En este sentido la competencia es débil, ya que las características son muy específicas por que los productos inmobiliarios están altamente diferenciados. De acuerdo a su uso, encontramos por ejemplo que en las áreas centrales pueden competir el precio de la renta de una vivienda media con el de un consultorio médico haciendo de las áreas urbanas espacios diversificados de competencia por el espacio.

Sin embargo al interior de los submercados la competencia es difícil, ya que entra en juego un conjunto de atributos que diferencian un inmueble de otro. Rothenberg (1991:14) llamó a este paquete “vector de atributos” y se compone por las características del inmueble como lo pueden ser el número de recamaras y baños o bien, por características de su entorno, como la accesibilidad, la existencia de servicios públicos o la calidad de vida en el barrio. En ocasiones cuando las características llegan a ser tan homogéneas, estos inmuebles tan altamente sustituibles conformarán entre si un solo submercado.

Por el otro lado si la cadena de sustituibilidad muestra una gran diferencia entre grupos de inmuebles y se debilita la interacción entre determinados grupos de ofertas entonces podemos decir que pertenecen a submercados distintos.

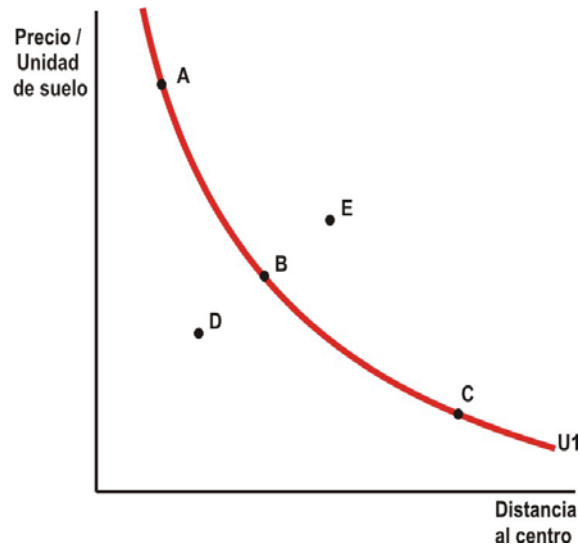
Dos inmuebles pueden formar parte de submercados distintos si su localización es radicalmente diferente, haciéndolos insustituibles. En otras palabras, la localización tiene una influencia importante en la estructuración de los submercados, y sin embargo estos no necesariamente tienen un comportamiento espacial preciso.

### **El submercado residencial**

El submercado residencial es el más complejo debido a que contiene una gran variedad de atributos heterogéneos y una valoración subjetiva de las cualidades cualitativas y cuantitativas de los inmuebles.

La teoría microeconómica neoclásica aplicada a los intercambios voluntarios, nos refiere al concepto de curva de indiferencia, el cual nos muestra las combinaciones alternativas de bienes o servicios que proporcionan un mismo nivel de utilidad para un determinado consumidor.

Si trasladamos el concepto a la elección de localización que toma una familia en búsqueda de una unidad de vivienda, los servicios alternativos pueden ser sustituidos de forma simple por satisfactores como el número de recámaras y el número de baños, o bien en una lógica de estructuración de la ciudad mas amplia por la distancia al centro de la ciudad (que representa la localización) y el precio por metro cuadrado de terreno, que puede resumir las características de la unidad doméstica. La curva, trazada por Alonso resume que la vivienda se mostraría indiferente ante las distintas localizaciones si el precio del suelo variase de la manera indicada por la curva de la oferta. Cada curva de indiferencia representaría diferentes niveles de satisfacción con respecto a las posibilidades de las familias (Goodall, 1977: 281).



**Gráfica 2 Curva de Indiferencia aplicada a las funciones urbanas.**

La curva U1, muestra combinaciones de precios por unidad de suelo y distancias que puede elegir una familia. Las opciones A,B y C proporcionan el mismo nivel de satisfacción, en el caso de A en un lugar mas céntrico y en el caso de C, mas alejado del centro. La elección D reporta un nivel de satisfacción mas bajo que la curva U1 y la E un nivel superior

De acuerdo con Goodall (1977:262) son cuatro factores los que influyen en la decisión de compra: el nivel de ingresos, el acceso al mercado de trabajo, su etapa en el ciclo de vida, su estatus familiar y el estatus del área. De estos factores se destacan para el caso de las áreas centrales de las ciudades el ingreso, que permite elegir un nivel de satisfacción alto y el estatus del área, que al estar dotada de atributos de localización, accesibilidad, servicios y patrimonio la hacen altamente deseada y contribuyen a que su valor aumente.

En el contexto de la presente investigación el concepto de sustituibilidad parte del supuesto de que existe una competencia entre determinada población de clase media y media alta que opta por vivir en la periferia a un costo de transporte superior y un precio del suelo menor, contra el que decide ocupar áreas centrales, (como la Colonia Roma) a un precio de suelo superior pero con mejores oportunidades en términos de accesibilidad.

### **Los actores del mercado inmobiliario**

Las políticas urbanas son las vías de manifestación del Estado para su intervención territorial en la ciudad, los instrumentos son los mecanismos para ejecutarlos y las acciones la materialización de las líneas de política.

Sin embargo, las políticas por sí mismas, no son las únicas productoras de espacio urbano. Las áreas centrales, después de haber sido creadas por políticas se convierten en un producto de fuerzas sociales que incluyen además los usos, prácticas y representaciones de distintos actores colectivos. (Caparon y Monet, 2003:132)

Las políticas urbanas generalmente tienden a la regulación de los intereses de los diversos actores. Aunque su objetivo principal debiera ser la defensa de los que representan el bienestar de la mayoría, en realidad su práctica puede preservar los intereses de actores dominantes a costa de los demás.

Aunque en el fenómeno de producción del espacio de la ciudad central se puede identificar una gran complejidad de actores, con el objeto de simplificar el análisis, se reduce en número a los mas significativos relacionados con la producción y el consumo del bien vivienda en la zona central de la ciudad de México.

Este grupo se reduce a los inversionistas o desarrolladores, los patrimonialistas (que son propietarios) el Instituto de Vivienda del Distrito Federal (INVI) en representación del sector público y los usuarios, que son los que participan en el consumo y aprovechamiento de las funciones habitacionales.

### ***El inversionista (constructor – promotor)***

Los inversionistas son propiamente los desarrolladores de productos inmobiliarios que operan con una lógica de puramente de mercado orientada a la captación de plusvalía. Su forma de operar está estratégicamente definida y busca ofrecer un producto adecuado al submercado que lo demanda.

Dentro del grupo de actores definidos, los desarrolladores buscan la situación más ventajosa desde el punto de vista espacial y se adaptan a las circunstancias espaciales de las restricciones definidas por la política de redensificación con la finalidad de darle a su producto inmobiliario la mejor inserción posible en el mercado

Poseen los recursos suficientes para adquirir suelo o bien propiedades de patrimonialistas que se rinden ante la presión del alza de los precios y desarrollan con una lógica de certidumbre económica en donde consideran que su inversión será rentable.

### ***Los patrimonialistas***

El patrimonialista tiene una fuerte connotación cultural, estamos hablando de los propietarios, que han preservado su propiedad inmobiliaria con base en la idea fuertemente reconocida en América Latina de entender a la propiedad privada como una forma de ahorro o inversión.

El sector patrimonialista valora el inmueble por el valor patrimonial que le reporta, como parte de una inversión personal o familiar que es importante de ser aguada. Se resiste a deshacerse de su propiedad ante la presión del desarrollador y es capaz de esperar un largo periodo de tiempo para aceptar el venderlo debido a que no es su prioridad. Para el patrimonialista su bien inmueble no es un recurso para la obtención de una utilidad de corto plazo, sino un recurso seguro para el y su familia. Aunque no se lo proponga, el patrimonialista es un especulador pasivo del suelo en el mercado inmobiliario.

### ***Instituciones públicas (INVI)***

El Instituto de Vivienda es un ente descentralizado del gobierno del Distrito Federal que juega un papel desventajoso en la dinámica inmobiliaria, ya que entra a competir con los desarrolladores inversionistas por suelo, que en el marco del bando dos es espacialmente escaso y por lo tanto ampliamente competido y que al mismo tiempo, para cumplir con sus metas y objetivos como proveedor de vivienda popular para estratos bajos tiene que subsidiar parte de su inversión con la finalidad de asistir a las necesidades sociales de vivienda.

La dinámica del INVI con respecto a la política de repoblamiento, se basó en la hipótesis de que el Gobierno del Distrito Federal era propietario de un stock de suelo suficiente para hacer frente a las necesidades del ambicioso programa de vivienda en las delegaciones centrales, hipótesis que ignoró técnicamente que la mayor parte de esos terrenos tenían problemas jurídicos o bien se encontraban invadidos por población que carecía de vivienda y que al final se convirtieron en grupos organizados que demandaron vivienda popular.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> La información fue obtenida de la entrevista sostenida el P. T. Israel Victoria funcionario del INVI en mayo de 2005



Los sectores estatales han sido en cierta forma víctimas de las implicaciones espaciales de las políticas de repoblamiento, ya que tiene que abarcar las zonas menos deseables para el desarrollo inmobiliario (como las zonas de alta delincuencia en la colonia Morelos) haciéndose cargo de submercados suelo rentable pero que sin embargo, dadas sus circunstancias cuenta con una absorción de mercado mas lenta.

### *Los usuarios*

El usuario es el habitante de la colonia o el sector de la ciudad o bien, el habitante potencial que está interesado por comprar o rentar una unidad de vivienda en el territorio. Es el que al final de cuantas paga la plusvalía del suelo donde se incluye la ganancia de los otros actores.

### **La actividad del mercado inmobiliario y la transformación urbana**

El mercado inmobiliario está regido por la oferta y la demanda. En este sentido el tiempo es un atributo que nos ayudará a medir la transformación del territorio en un tiempo determinado. (Kunz, 2001:93)

De acuerdo con Ignacio Kunz y respetando su definición de términos, la actividad inmobiliaria es observable a través de tres indicadores:

**La tendencia de transformación** que se mide por medio del porcentaje de oferta con respecto al stock habitacional en un momento dado.

**La velocidad de rotación** es el tiempo medio de realización de la oferta, es decir el tiempo en años que tardaría en venderse la totalidad de la oferta inmobiliaria,

**La velocidad de absorción anual** es el porcentaje de unidades vendidas con respecto del total de la oferta en un año.

Aunque hay una variedad de combinaciones en el resultado de los indicadores, para efectos de este estudio, podríamos esperar los siguientes resultados:

Los procesos de valorización del suelo en la colonia Roma pueden ser reflejo de una tendencia de transformación alta explicada por un creciente porcentaje de oferta inmobiliaria, una

velocidad de rotación alta acompañada por una gran actividad del mercado inmobiliario y una absorción anual acelerada.

El monitoreo inmobiliario proveerá al estudio de la mayor parte de los elementos para responder sobre la dinámica del inversionista, sobre todo en lo concerniente al mercado primario, que requiere una mayor inversión.

Por otro lado el estudio del mercado secundario inmuebles (inmuebles usados), nos aportará información la dinámica de las funciones habitacionales para el caso de la colonia Roma como representante de las áreas centrales en proceso de cambio a raíz de la política instrumentada por el Bando 2.

Además del procesamiento de los rasgos cuantitativos sobre el papel de los actores en la producción y consumo de vivienda es importante, en la medida de lo posible, incluir el mapeo de su localización, para así tratar de encontrar patrones de distribución espacial del comportamiento de los actores. Será de gran importancia para encontrar la asociación entre el comportamiento de los actores y la lógica espacial del suelo urbano.

El siguiente capítulo nos enmarca la situación de la Política Urbana aplicada a la ciudad de México y la relevancia del suelo como recurso sobre el cual actúa el mercado inmobiliario.

## **2. Las políticas e instrumentos de repoblamiento**

Como se advirtió en el capítulo precedente, la ciudad tiende a transformarse por las características específicas de su ciclo de vida, ya sea de forma positiva, por una localización privilegiada o condiciones del entorno que generan mayores rentas a los propietarios o bien de forma negativa, como reflejo de procesos de deterioro que se traducen en desvalorización.

El mercado inmobiliario además de actuar aprovechando el potencial de estas localizaciones centrales puede ser motivado por la intervención del Estado a través de políticas urbanas de trascendencia territorial creadas para la solución de desequilibrios y contradicciones del crecimiento diferencial de las ciudades.

### **2.1. Tipos de políticas**

De acuerdo con Theodore Lowi (1995: 95) las políticas públicas pueden ser definidas en términos no sólo de su impacto observado sino del impacto esperado en la sociedad. Una vez definidas de ésta forma, las opciones de política se ven reducidas y se descubre que el número de funciones a las que puede llegar el gobierno es también limitado.

Lowi distingue tres categorías de políticas públicas: distribución, regulación y redistribución basado en el supuesto que las áreas de política o de actividad gubernamental constituyen arenas reales de poder y cada una de estas tiende a desarrollar su propia estructura política, su proceso político, sus elites y sus relaciones de grupo.

- 1) Las políticas distributivas operan en el corto plazo y durante este período se toman decisiones sin importar la limitación de recursos. Se caracterizan por la facilidad en que pueden desagregarse los recursos y repartirse en pequeñas unidades independientes una de las otras y libres de toda regla general. El desfavorecido y el favorecido, el ganador y el perdedor no se tienen que confrontar forzosamente y en ocasiones los desfavorecidos no necesariamente tienen que identificarse como una clase, porque siempre se puede satisfacer los reclamos de los grupos más activos con una mayor desagregación de los beneficios.

Un ejemplo de aplicación de una política urbana distributiva fue la renovación habitacional del área central de la Ciudad de México que fue afectada a raíz de los sismos de 1985. El apoyo fue financiado por el Banco Mundial y en su primera etapa fue plenamente distributivo ya que los apoyos para mejoramiento y dotación de vivienda nueva se otorgaron sin restricciones a todo aquel que comprobara ser afectado. Los recursos en el corto plazo fueron repartidos en pequeñas partes y no existía una real oposición de los que no accedían a los apoyos (presuntos ganadores, en virtud de que su casa seguía de pie) en contra de los damnificados.

- 2) Las políticas redistributivas se asemejan a las regulatorias ya que incluyen las relaciones entre amplias categorías sociales de individuos obligando a que las relaciones individualizadas estén interrelacionadas. El objetivo no es el uso de la propiedad sino la propiedad misma. La naturaleza no se determina por el resultado de la discusión entre si fue o no redistributiva la política sino por las expectativas de la redistribución posible y lo amenazante que puede llegar a ser.

Un ejemplo de política redistributiva es la renovación denominada “Buldózer” que consistió en la eliminación de manzanas y barrios previamente declarados insalubres bajo la premisa que su precaria condición ponía en peligro la salud. Generalmente esta modalidad tiende a la sustitución de población de estrato económico más alto y al desplazamiento de la población originaria ante los proyectos promovidos por el sector inmobiliario. La primera iniciativa a este respecto lo constituye la política denominada “erradicación del tugurio”, que en 1958 promovió la demolición de más de 15,000 vecindades y su sustitución por vivienda de interés social.<sup>4</sup> Aunque esta propuesta no se llevó a cabo, sentó el antecedente de la acción emprendida en la unidad Habitacional Nonoalco Tlatelolco (1958-1962), que constituyó la acción de renovación urbana mas importante anterior a las derivadas del sismo de 1985. Su construcción requirió la demolición de 1,000 viviendas y el resultado fue la construcción de un conjunto de 11,956 viviendas. (Coulomb, 1991:41) La política durante esta etapa puede ser caracterizada como redistributiva ya que existe un conjunto de individuos que vive en condiciones precarias, cuyo interés es común y el ser tratado como problemas individuales no

---

<sup>4</sup> Esta zona fue denominada “Herradura de Tugurios” e incluía a las colonias Guerrero, Lagunilla, Morelos, Penitenciaria, La Merced, Tránsito, Buenos Aires, Algarín y parte de la colonia Obrera.

les reviste importancia alguna. Sus problemas se encuentran interrelacionados y para su solución se agrupan para lograr una fuerza común. La erradicación de su forma de vida a partir de la demolición de su vivienda para su posterior construcción como departamentos nuevos y la adición de un esquema de adquisición de su casa como propiedad privada es la más clara intención pretendida por una política redistributiva.

- 3) Las políticas regulatorias causan también impactos específicos pero no pueden ser desagregadas como en el caso de las distributivas. A diferencia de las distributivas la decisión regulatoria involucra una elección directa del que se verá afectado y del beneficiado en el corto plazo. Las decisiones particulares deben ser una aplicación de una regla general y son repartidas de la misma forma ante los individuos sujetos a la ley.

El Bando 2 es un ejemplo de un instrumento normativo de características regulatorias. En las páginas siguientes se abordará con mayor detalle, pero en principio se basa en restringir la construcción de grandes conjuntos habitacionales en las áreas periféricas de la ciudad y su promoción en las áreas centrales.

El origen del instrumento es regulatorio, sin embargo sus objetivos son claramente redistributivos al buscar la inclusión de población de diversas condiciones económicas, sociales e incluso étnicas que se encuentran organizadas y que a través de la vía institucional promovida por medio del INVI buscan su inserción en el mercado de vivienda accesible a sus posibilidades aprovechando la política de repoblamiento de las áreas centrales promovida por el gobierno del Distrito Federal.

El hecho de promover una política por la vía regulatoria, reporta la ventaja de no tratar directamente con un grupo afectado, ya que en pocas ocasiones durante la aplicación se ha organizado para reclamar los efectos negativos de ésta. Este grupo está representado principalmente por los habitantes originales que se oponen a una sobresaturación del entorno, que puede ocasionar en el largo plazo la insuficiencia de las redes de infraestructura y la llegada de pobladores nuevos no deseados (por ser de otro estrato social). El grupo beneficiado ha sido el sector inmobiliario de producción de vivienda de nivel medio y medio alto, que ha encontrado en el Bando 2 un instrumento que promueve su forma de actuar y que va construyendo un mercado cada vez mas sólido y rentable.

Aunque toda política busca ser lo más distributiva con la finalidad de evitar entrar en una situación de conflicto, el instrumento más pertinente parece ser el regulatorio y el objetivo redistributivo el menos buscado por ser el más inestable de acuerdo con la categorización propuesta por Lowi además de ser por otra parte políticamente la opción más impopular.

Las políticas públicas urbanas también pueden ser categorizadas con respecto a su espacio de aplicabilidad en aespaciales y espaciales. Las aespaciales, tienen por objetivo impulsar a un sector del mercado del suelo por medio de apoyos como lo son el financiamiento a la vivienda o los estímulos fiscales. Las espaciales son planteadas para influenciar el mercado local y pueden estar dirigidas a una ciudad o a una parte de ella para el mejoramiento de su estructura interna.

A su vez las políticas espaciales pueden ser clasificadas en proactivas y reactivas. Las proactivas se relacionan con la creación y estructuración de la ciudad buscando su orden y jerarquización funcional. Las reactivas se relacionan con acciones en respuesta a ciertos problemas de la comunidad y desde el punto de vista del suelo urbano definen determinados topes espaciales o económicos con los que el mercado se enfrentará a fin de promover una acción correctiva sobre la estructura de la ciudad.

## **2.2. La política urbana en áreas centrales**

Las políticas urbanas hacen referencia en su nombre a la relación entre dos ámbitos, las estructuras de poder y la idea de urbano es decir lo relacionado con las ciudades. Hablar de política urbana implica pensar en las acciones que el Estado despliega en las aglomeraciones humanas identificadas como urbanas. (Fausto, 1998: 112)

La ciudad como el escenario de implantación de políticas públicas, se sujeta a diversas estrategias en la búsqueda de lograr un desarrollo equilibrado a través de acciones emprendidas por el Estado. El suelo es el espacio que recibe y en el que se refleja la aplicación de las políticas públicas en la ciudad.

El concepto de reserva territorial había sido el instrumento central para la regulación del mercado y el aprovechamiento del territorio basado en el supuesto de que el Estado debía

abastecer de suelo apto conveniente al desarrollo de las funciones de la ciudad y su crecimiento futuro.

Esta política de búsqueda de reservas tradicionalmente se había orientado a la incorporación de suelo de propiedad social, (ejidal o comunal), sobre todo en ciudades con etapas del crecimiento acelerado localizado en las periferias en búsqueda de espacio propicio para un crecimiento urbano ordenado.

Esta modalidad de crecimiento era concomitante con la tendencia de las zonas centrales a perder población residente y aumentar en actividades económicas, principalmente de comercio y servicios, que por un lado caracterizan a las zonas mas antiguas de las ciudades dotadas de centralidad, pero por otro le restan la vitalidad asociada a las funciones habitacionales del territorio.

### **2.3. Los instrumentos de repoblamiento. El Bando 2**

Los instrumentos de política urbana son los mecanismos de acción por medio de los cuales se llevará a cabo la implantación de la política.

El bando 2 no es el único instrumento normativo con que cuenta el gobierno de la ciudad para fomentar el reciclaje urbano y la redensificación de las áreas centrales, existen otros instrumentos como los polígonos de actuación en áreas de reciclaje que fomentan el redesarrollo de zonas deprimidas o en un estado avanzado de obsolescencia y la Norma General de desarrollo urbano No. 26 que se aplica en algunas zonas de la ciudad que permite hasta 6 niveles de construcción sin elevador ni cajones de estacionamiento y un área libre del 20% con el objetivo de intensificar el uso del territorio por medio de desarrollos que promuevan la heterogeneidad del territorio permitiendo el acceso a vivienda a sectores de estrato bajo.

Adicional a estos recursos el instrumento que ha utilizado como bandera la administración local para el repoblamiento del área central de la Ciudad de México es el Bando 2. Su aparición como instrumento normativo es reciente en el contexto de las políticas urbanas del Distrito Federal y fue la carta de presentación de la administración de López Obrador desde finales del año 2000. Desde entonces su anuncio fue controversial respecto de la dinámica de funcionamiento y eficacia en el cumplimiento de los objetivos y metas perseguidos.

El Bando 2 restringe la oferta inmobiliaria en las delegaciones con suelo de conservación y lo promueve en la denominada ciudad central, que está constituida por cuatro delegaciones: Cuauhtemoc, Miguel Hidalgo, Benito Juárez y Venustiano Carranza.

Sus propósitos son los siguientes:

- Reciclar las delegaciones centrales que observan pérdida de población. Bajo la premisa de que las delegaciones centrales son las áreas mejor dotadas de infraestructura y servicios, y con un propósito ambientalista sobre la limitación en el consumo de suelo para crecimiento urbano se destina a la ciudad central como receptora de unidades habitacionales.
- Permitir a los sectores de bajos recursos el participar de los mercados de vivienda formales en las delegaciones centrales.
- Restringir la construcción de nuevas unidades habitacionales, con alto consumo de agua y servicios, en delegaciones periféricas. Otro de los objetivos de corte ambientalista se centra en el impedimento a la localización de los desarrollos habitacionales y comerciales en delegaciones con áreas de conservación natural.

Su funcionamiento reviste profundas implicaciones espaciales particularmente en la oferta y demanda de suelo, por lo que se considera pertinente hacer un análisis de las transformaciones de la oferta inmobiliaria habitacional asociadas a la estrategia de redensificación dirigida al área central. Durante su historia, esta área central ha sufrido transformaciones, reflejadas en deterioro urbano, despoblamiento, cambios de uso de suelo y que como se mencionó con anterioridad son característicos de entornos urbanos con más de un ciclo de vida.

De acuerdo con la clasificación de políticas públicas sugerida por Lowi, el Bando 2 puede ser considerado un instrumento de política regulatoria, aunque su objetivo de promoción de la heterogeneidad social puede ser considerado redistributivo al buscar la inclusión de población de diversas condiciones económicas, sociales e incluso étnicas que se encuentran organizadas. A través de la vía institucional (promovida por medio del INVI) esta política busca la inserción de los pobres en el mercado de vivienda accesible a sus posibilidades aprovechando



la política de repoblamiento de las áreas centrales promovida por el gobierno del Distrito Federal.

De acuerdo con su ámbito de aplicabilidad el Bando 2 es el instrumento de ejecución de una política espacial, ya que limita el mercado inmobiliario en las delegaciones periféricas y lo promueve en las cuatro delegaciones centrales.

Puede considerarse por ello como una política de carácter reactivo para responder a las necesidades de repoblamiento de la ciudad central ya que establece topes espaciales para la actuación de los mercados inmobiliarios con objetivos ligados al aprovechamiento de servicios públicos, infraestructura existente e inclusión de población de estrato bajo en las zonas de mejor accesibilidad de la ciudad.

Si bien el Bando 2 es un instrumento de carácter informativo que permitió conducir una política de repoblamiento con criterios ambientalistas y de heterogeneidad social, ha sido asimilado por el Programa General de Desarrollo Urbano del Distrito Federal, aprobado el 31 de Diciembre de 2003.

Una vez analizada la lógica teórica sobre la renta del suelo, y la posibilidad de evaluar las transformaciones de la ciudad conducidas por una política a través de la estructura y actividad del mercado inmobiliario, se procederá a describir la metodología utilizada para tales fines.

### **3. Metodología para el monitoreo del mercado inmobiliario**

Una vez definido el mercado inmobiliario como el medio a través del cual se observará la respuesta del sector inmobiliario, se procedió a monitorear las operaciones habitacionales de venta y arrendamiento en la Colonia Roma a cuatro años de la implantación del Bando 2.

La estrategia metodológica se basa en la técnica aplicada por Dowell y Perló (1988) para la evaluación de los impactos del Programa de Renovación Habitacional Popular para la reconstrucción de la ciudad central a raíz de los sismos de 1985 y consiste en simular la compra del inmueble por la vía telefónica para obtener la información requerida.

El primer paso en la estrategia metodológica fue definir el área de estudio, la cual se encuentra en función de la escala del análisis y del nivel de detalle buscado, para posteriormente definir propiamente la unidad de observación más apropiada.

#### **3.1. Área de estudio y unidad de observación.**

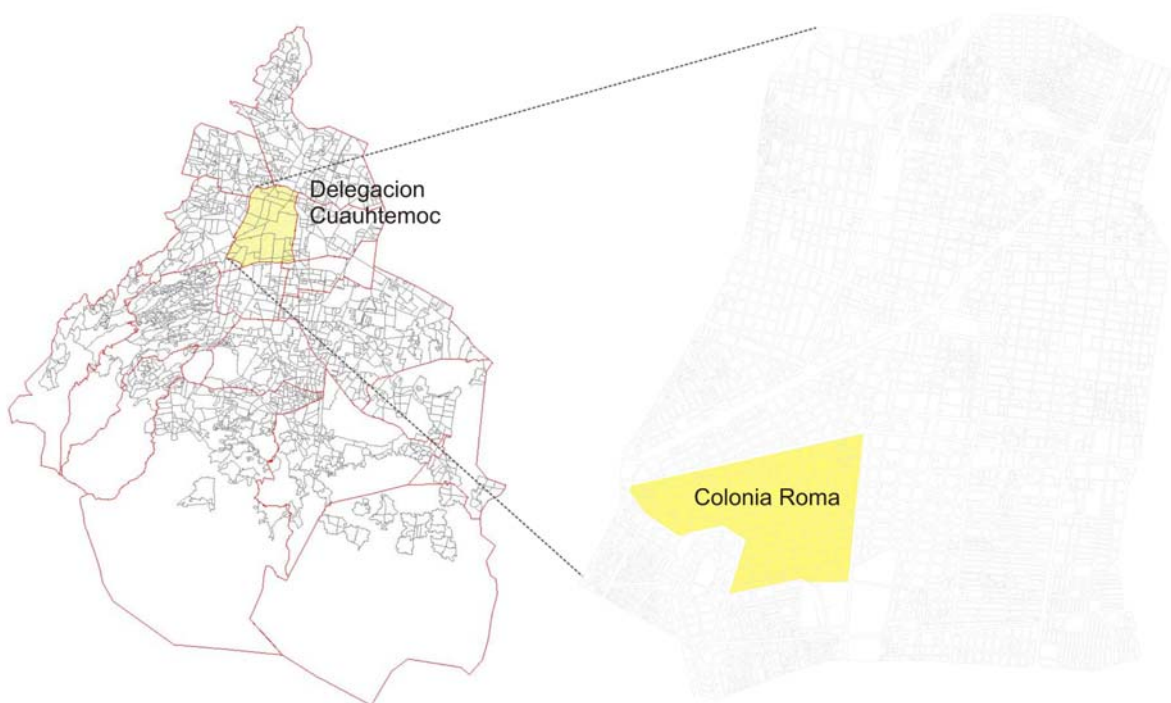
Los estudios sobre mercado inmobiliario pueden ser clasificados de acuerdo con su profundidad en generales y particulares; los generales consideran valores que reflejan características y el comportamiento conjunto del mercado, los particulares utilizan los valores de cada una de las ofertas. Entre estos existe una amplia gama de estudios intermedios como el de submercados o bien, el de barrios en una ciudad.

El presente estudio tiene por objetivo llegar a la unidad mínima de análisis de información de mercado, es decir, la oferta, por lo que el análisis es de corte particular y permite dar a la unidad de análisis un significado estadístico y de mercado. El significado estadístico se refiere a la caracterización socioeconómica por estratos y el significado de mercado se refiere a relacionar espacialmente las zonas cómo los oferentes y demandantes caracterizan al territorio

en términos socioeconómicos, ambientales de servicio, accesibilidad etcétera. (Siembieda, 1994: 148).<sup>5</sup>

Sobre los estudios particulares, Kunz (2001: 117) reconoce la importancia de concentrar los recursos de estudios de mercado en procesos y segmentos mas particulares aunque se sacrifique la visión de conjunto, por lo que el estudio a detalle de una parte de la ciudad central se hace pertinente a fin de encontrar respuestas mas certeras sobre la dinámica de los actores del desarrollo urbano.

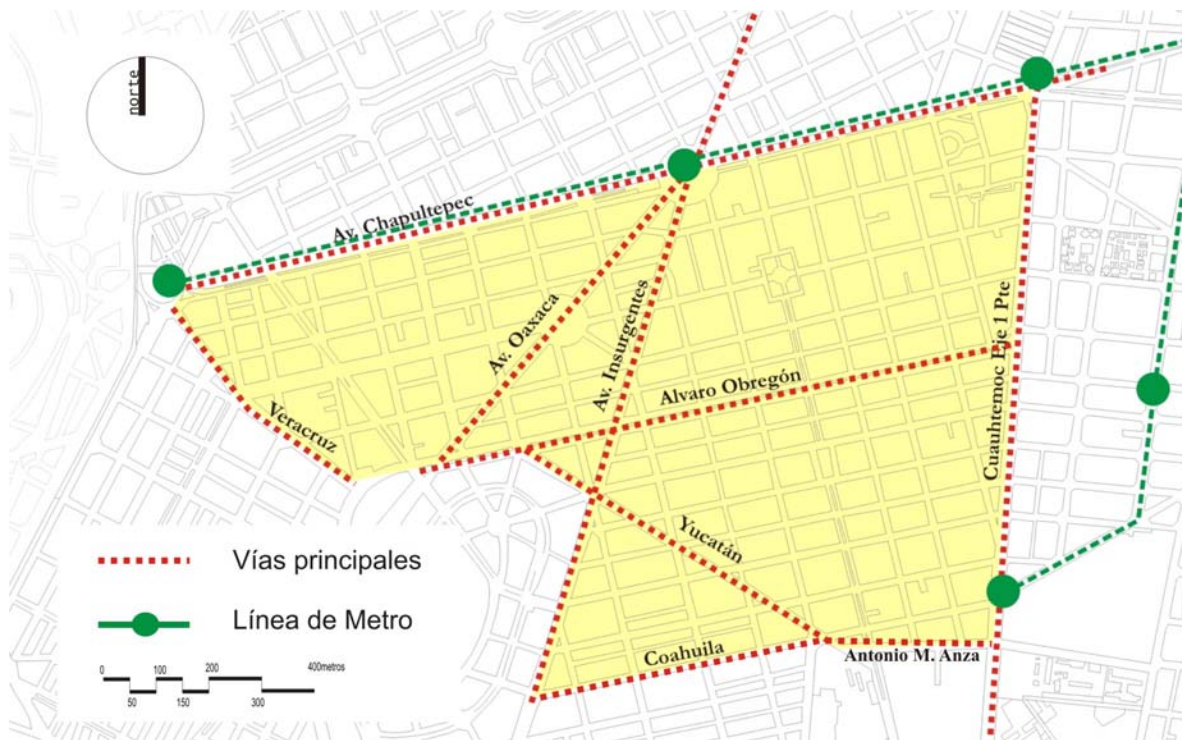
El área de estudio lo constituye la Colonia Roma, identificada por la administración local como la colonia “Roma Norte” y la comprenden 182 manzanas y 3 650 lotes limitados al norte por la avenida Chapultepec, al oriente por el eje 1 poniente Cuauhtemoc, al sur por las calles de Coahuila y Antonio M. Anza y al poniente por la Av. Insurgentes, la calle de Yucatán, Av. Álvaro Obregón y la calle Veracruz.



**Mapa 1 Localización del la colonia Roma en el Distrito Federal y en la Delegación Cuauhtemoc**

---

<sup>5</sup> Por ejemplo, un demandante sabe que puede esperar un producto inmobiliario radicalmente distinto entre las colonias Roma y Doctores, que son contiguas, sin embargo en términos socioeconómicos, de calidad del espacio público y seguridad se encuentran altamente diferenciadas.



Mapa 2 Delimitación del área de estudio

A manera de antecedente, la colonia Roma fue fundada en 1903 por capital privado, por un lado como el último intento de la administración porfirista por hacer de la capital una ciudad moderna a la altura de otras importantes urbes en el mundo y por el otro por ser el primer fraccionamiento habitacional formal de la ciudad. De acuerdo con Jiménez, J. (1993: 22) en marzo de 1903 se aprueba un decreto denominado “Reglas para la Admisión de Nuevas Colonias”. Estas reglas decían que para el establecimiento de nuevas colonias era necesario que los particulares firmaran convenios con los ayuntamientos sujetándose a las siguientes condiciones:

- Contar con la aprobación para el trazo de calles y de toda la colonia: La calle no podía ser abierta al público sino después de proveer los servicios de atarjeas, agua potable y pavimentación. Asimismo las calles no tendrían menos de 20 m. de ancho y el fraccionador cedería el 10% del terreno en forma de parques.

- No se podía fijar casa alguna si no se contaba con la aprobación del consejo de seguridad, por lo que no se expedirían licencias de construcción fuera de las calles y colonias autorizadas.
- El ayuntamiento estaba obligado a rembolsar el importe de las obras de cabeza ejecutadas por el fraccionador.

Sujetándose a las condiciones del decreto mencionado, el diseño original consideraba calles de gran amplitud, generalmente en un ancho de 20m con amplias banquetas, algunas de las cuales contaban con camellón central como la calle de Orizaba. Esta condición de un fraccionamiento diseñado con una gran calidad de sus espacios públicos, y amplitud de su estructura urbana ha dotado a la colonia de capacidades para adaptarse a las condiciones de un crecimiento urbano acelerado y a los diferentes ciclos que durante el siglo pasado ha observado.

Estos ciclos a lo largo de los años se han reflejado en procesos como la pérdida de pobladores debido a los eventos sísmicos de 1985, la evolución de los patrones de edificación al pasar de grandes casas unifamiliares para estratos altos a edificios de departamentos durante la década de los cuarentas, la intensificación del uso de suelo y el inicio de la terciarización de las actividades que modificaron el patrón de usos del suelo de habitacional a importantes establecimientos comerciales y corredores de comercio y servicios especializados.

No podemos afirmar que la colonia Roma Norte sea una colonia típica de las áreas centrales de la ciudad de México, ya que la calidad de sus espacios públicos y la riqueza histórica de sus edificaciones la hacen deseable para un tipo de poblador que gusta de aprovechar las bondades geográficas de vivir en la ciudad central en combinación con el aprovechamiento de la mezcla de actividades de comercio y servicios de la zona. Podemos considerar que es homogénea con las colonias Hipódromo Condesa y Condesa cuya mezcla de usos la han hecho los sitios predilectos de pobladores vinculados con la vida intelectual de la ciudad. Por estos motivos, la

investigación partió de considerar a la colonia Roma en un mercado formal y orientado al segmento de estratos medio y alto.<sup>6</sup>

A fin de hacer una caracterización más precisa sobre la colonia Roma y que nos permita saber si hay un patrón espacial de la dinámica inmobiliaria se procedió sectorizar espacialmente a la colonia. Esta sectorización sirvió para tener un mejor conocimiento contextual del fraccionamiento y para permitir una mejor descripción de los contenidos del capítulo 4.

Sector I Romita.- Está limitado por las calles de Frontera al poniente, Av. Chapultepec al norte, Av. Cuauhtemoc al oriente y la calle de Durango al sur. Es el sector mas antiguo de la colonia Roma y es conocido como el pueblo de la Romita, ya que el asentamiento existía desde antes del trazo de la colonia. Actualmente es fácilmente diferenciable debido a que su traza de plato roto persiste hasta el día de hoy. Alrededor del conjunto iglesia y plaza se observan edificios de entre 3 y cuatro niveles con comercio de barrio.

Sector II Río de Janeiro.- Se limita por la Av. Insurgentes al oriente, Av. Chapultepec al Norte, la calle de Frontera al oriente, Colima al norte y hasta su intersección con la Av. Cuauhtemoc al oriente y Av. Álvaro Obregón al sur. Este polígono lo constituye la primera parte del fraccionamiento a principios de siglo. Destaca la centralidad de la Plaza Río de Janeiro. La mayor parte de sus construcciones originales han dado lugar a usos de oficinas, comercio y servicios, sin embargo se conservan sectores habitacionales para ingresos medios y medios altos

El sector III (Luís Cabrera – Sears)- Se considera homogéneo en función de su trazo, calidad ambiental y funcional. Al igual que el sector II (Plaza Río de Janeiro) es parte del desarrollo original de la colonia y existe un elemento de centralidad similar al de este sector como lo es el parque Luís Cabrera sin embargo se diferencia de éste ya que ha experimentado una transformación mas clara de su estructura. En su interior se encuentra la tienda departamental “Sears” que ha dado un gran impulso a la transformación comercial y de servicios de éste sector. Está limitado al norte por la Av. Álvaro Obregón, al oriente por la Av. Cuauhtemoc, al

---

<sup>6</sup> El mapa mercadológico de BIMSA (Boureau de Investigaciones de Mercado S.A.) ubica a la colonia en el estrato C+ con un ingreso familiar de entre \$20,000 y \$40,000

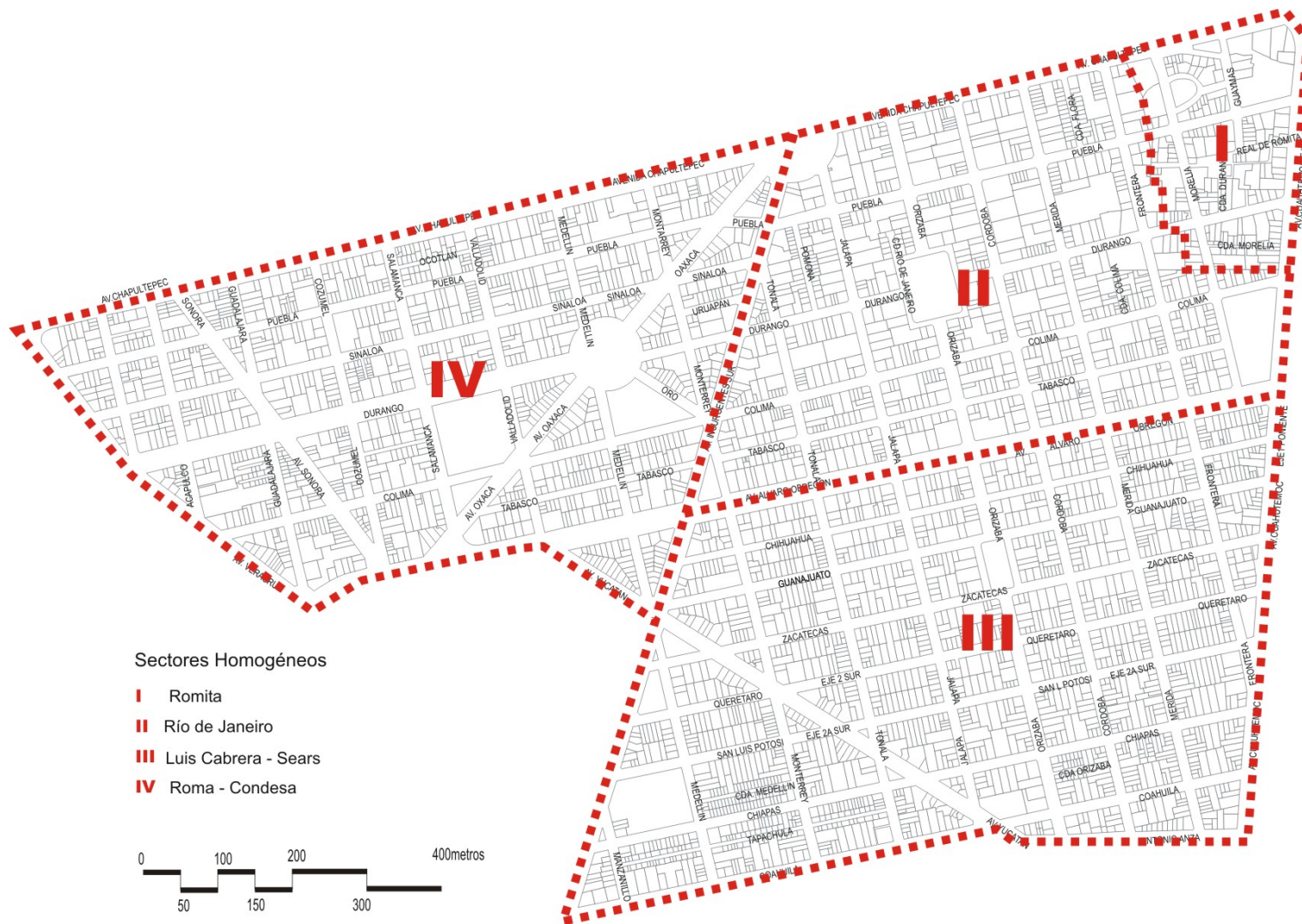
sur por la calle Antonio M. Anza y Coahuila y al poniente por Insurgentes y el Eje 2 Pte. Yucatán.

Sector IV (Roma Condesa)- limitado por Av. Veracruz al poniente, Av. Chapultepec al norte, Av. Insurgentes al poniente y la Av. Álvaro Obregón al sur. Este sector se caracteriza por compartir características funcionales y de calidad ambiental con la colonia Condesa que se encuentra al sur y al poniente.

En síntesis, la Colonia Roma por sus condiciones espaciales e históricas es un territorio deseable para la función habitacional<sup>7</sup> por lo que es susceptible de ser analizada en términos urbanos como un buen reflejo de las zonas centrales de la Ciudad de México.

---

<sup>7</sup> Aunque los eventos sísmicos de 1985 nos prueban que puede ser altamente vulnerable



Mapa 3 División de la colonia de acuerdo a sectores funcionales



### 3.2. Fuentes de Información

El mercado de inmuebles habitacionales se encuentra sumamente atomizado y como mencionamos en el capítulo 1, una gran variedad de actores se incluyen participan de éste, por lo que las fuentes de información que nos dan cuenta sobre su comportamiento no solo nos brindan información incompleta sino que presentan serias desventajas. (Smolka, 1994:181)

Kunz (2001: 28) con base en Smolka (1994), Simbieda (1994) y Mas (1961) identifica las ventajas y desventajas de las fuentes de información sobre mercados inmobiliarios y se refiere en específico a cinco tipos de estas fuentes:

<i>Fuente</i>	<i>Ventaja</i>	<i>Desventaja</i>
Fuentes Fiscales y Archivos notariales.	Es de utilidad en el conocimiento de la situación histórica del mercado y la evolución en la incorporación del suelo urbano Ofrece un universo estadístico común	Registra solamente ventas, no permite conocer las ofertas Imprecisión por subdeclaración en el precio de la transacción No todas las transacciones se registran, y las que lo hacen pueden estar retrasadas <sup>8</sup>
Agentes Inmobiliarios	Su información es altamente precisa y puede ayudar a corroborar otras fuentes.	Solo representa el sector de mercado de mayor valor (no mas del 40%) (Kunz 2001) No necesariamente se conservan registros ni estadísticas Disponibilidad baja de la información
Anuncios	Permiten reconocer el mercado inmobiliario en diversos momentos Se puede rastrear la oferta durante largos periodos	Solo se registra la oferta, no se conocen las características de la venta, la velocidad de la transacción ni el precio final Por lo general se limita a los mercados formales La información puede ser incompleta y exagerada para atraer clientes
Registro directo	Se puede conocer con exactitud las características del mercado Es flexible y puede eliminar posibles sesgos en la investigación	No permite registrar lo que aconteció en el pasado Alto costo económico y administrativo. Falta de control sobre los informantes

**Tabla 1 Ventajas y desventajas de las fuentes de información sobre mercado inmobiliario.  
Fuente Kunz (2001:28)**

---

<sup>8</sup> En el caso de los archivos notariales este retraso puede ser aún mayor.

Si bien ninguna de las fuentes de información nos permite cumplir por completo con los objetivos de la presente investigación, se puede recurrir a la combinación de ellas para tratar de dar respuesta a la pregunta de investigación planteada.

Por tal motivo, para la presente investigación se utilizaron tres de las cuatro fuentes mencionadas:

- Los Agentes inmobiliarios, que serán analizados por la vía de la Cámara Nacional de Desarrolladores de Vivienda (CANADEVI) y por la Asociación nacional de Desarrolladores de Vivienda (ANDEVI).
- Entrevista telefónica de anuncios publicados en periódicos especializados en el ramo inmobiliario como: “Segundamano”, “Trato directo” y “Metroscúbicos.com” (en su versión impresa y electrónica vía Internet) así como por medio de los anuncios clasificados de dos periódicos de circulación diaria: “El Periódico Reforma” y “El Universal”.
- El registro directo es la fuente de información que permite abarcar el mercado en su totalidad, así que complementa a las dos fuentes mencionadas anteriormente. Consistió en recorridos a pie o en auto abarcando la colonia en su totalidad, tomando nota de las direcciones y teléfonos de cada oferta inmobiliaria para posteriormente hacer una entrevista telefónica. Se espera, con base en la experiencia de Kunz (2002) citado en la Tabla 1 que esta fuente permita disminuir considerablemente los sesgos de la información.

Una vez definidas las fuentes de la información, se procedió a monitorear el mercado inmobiliario de la colonia.

### **3.3. Monitoreo inmobiliario**

Se efectuaron 3 monitoreos:

#### ***Monitoreo 1997***

El objetivo del monitoreo 1997 es conocer la situación del mercado en la colonia Roma antes de la implantación del bando 2, por lo que considera la identificación de las ofertas en el período de enero a marzo de 1997. Este monitoreo se realizó de forma documental, en registros hemerográficos de periódicos de circulación nacional así como información aportada por diversos agentes inmobiliarios. De éste monitoreo se obtuvieron la siguientes variables: tipo de oferta (venta o renta), tipos de inmueble (departamento, casa habitación), las características de la oferta que se mencionaban en el anuncio (principalmente la cantidad de recámaras y baños y lugares de estacionamiento), precio y superficie en metros cuadrados de la oferta

#### ***Monitoreo 2002***

El monitoreo considera las ofertas encontradas en el área de estudio durante el primer trimestre de 2002 y su objetivo es conocer la situación de la oferta inmobiliaria a 2 años de la implantación del bando 2. Además de considerar como fuentes los anuncios en revistas especializadas, se incorporan los registros obtenidos de diversos agentes inmobiliarios y la empresa de investigaciones de mercado SOFTEC sobre la zona en el período señalado. Las variables analizadas son las mismas que en el monitoreo anterior.

#### ***Monitoreo 2005***

El objetivo del monitoreo es conocer el estado mas actual de la dinámica inmobiliaria de la zona. Éste se desarrolló en 3 etapas:

**a) La detección de la oferta.** Durante esta etapa se hizo la consulta en las tres fuentes de información mencionadas (anuncios, periódicos especializados y registro directo) obteniéndose como resultado un primer listado de la localización de las ofertas de la colonia.

**b) Primera encuesta de características de la oferta.** Consiste en una entrevista telefónica que simula la intención de compra. La entrevista se aplicó durante el mes de abril de 2005.<sup>9</sup>

**c) Confirmación de la venta.** Su función fue determinar la capacidad del mercado para absorber la oferta inmobiliaria y se llevó a cabo a dos meses del levantamiento de la primera encuesta. Para esto, se procedió a realizar una segunda llamada telefónica 2 meses después de la primera llamada.

---

<sup>9</sup> En el anexo 1 se muestra la encuesta aplicada y sus características.

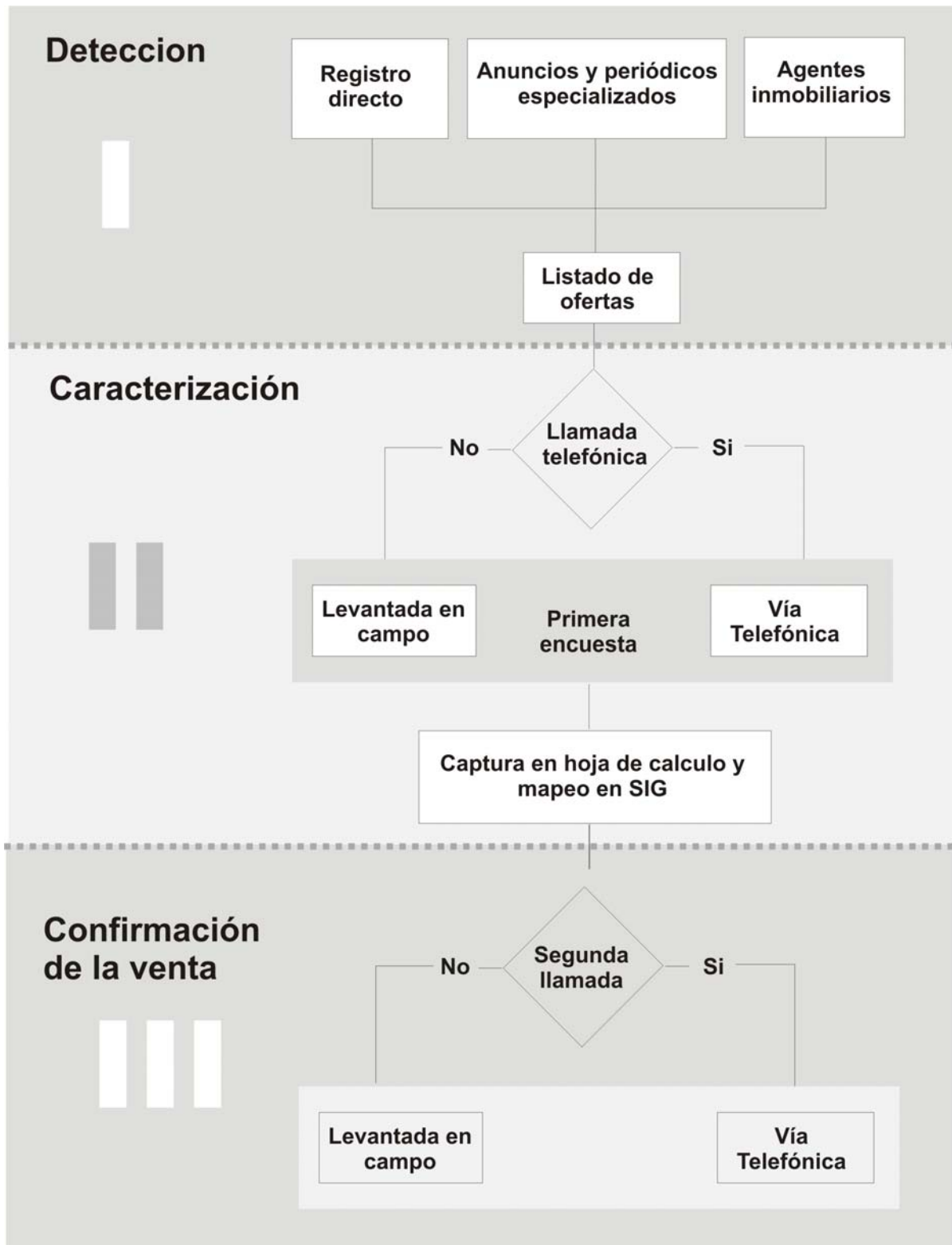


Figura 1 Diagrama de flujo del monitoreo 2005

Una vez definidos los pasos a seguir para la obtención de la información inmobiliaria de la colonia Roma, se procedió a la descripción de la estructura del mercado habitacional.

Cabe aclarar que para fines comparativos, los precios por metro cuadrado de los monitoreos 1997 y 2002 han sido deflactados con precios de mayo de 2005, para así facilitar la comprensión de las tendencias en los movimientos de los precios del suelo.

## 4. Estructura del mercado inmobiliario habitacional

La estructura del mercado habitacional se determina por los submercados que lo integran, como se refirió en el capítulo 1 y de acuerdo con Grigsby (1963) cuando los inmuebles compiten entre sí para ser seleccionados por un posible comprador podemos decir que forman parte de un mismo submercado.

La forma más fácil de dividir los submercados es de acuerdo a la naturaleza de los inmuebles (Kunz, 2001: 58), de esta forma encontramos submercados diferenciados de acuerdo a las funciones del territorio, como lo puede ser el de oficinas, comercio, industria y habitación. Sin embargo al interior de cada uno de estos, las diferencias para decidirse por uno se hacen cada vez más específicas y la identificación de los submercados se vuelve cada vez más difícil.

Dadas las características de sustituibilidad del mercado habitacional podemos distinguir un “vector de atributos” de cada oferta en términos de su calidad, como puede ser el tamaño, el número de recámaras y baños, cajones de estacionamiento, o bien una serie de características relativas al entorno como la accesibilidad o la calidad ambiental y funcional del barrio.

De acuerdo con los argumentos teóricos de Rothenberg, se pueden constituir submercados de acuerdo con un “vector de atributos” de la calidad de la vivienda, sin embargo para otros autores estas características se encuentran resumidas en el precio, con base en este supuesto cada rango de precios puede identificar un submercado.

Para el presente trabajo una diferenciación de los submercados se hace de acuerdo al tipo de inmueble. El vector incluye dos atributos, el primero es la forma de agrupación de las ofertas y el segundo se refiere al modo de acceso (o comercialización) que a su vez son divididos en venta y renta. Se distinguen tres tipos de ofertas: Casas Habitación, Condominio Horizontal y Condominio Vertical y dos tipos de modo de acceso: venta y renta

Para llevar a cabo una diferenciación más detallada al interior de cada submercado se llevará a cabo un análisis de clasificación de ofertas de acuerdo a su precio por m<sup>2</sup> construido, e identificar si existen estratos claros de diferenciación al interior de los submercados. A partir de

este análisis es posible comparar en los tres momentos definidos (1997, 2002 y 2005) sobre el comportamiento de los submercados.

#### **4.1. Estructura del mercado inmobiliario**

##### **Composición de la oferta**

En el primer monitoreo (primer trimestre de 1997), se registraron 51 ofertas, 17 de casas habitación y 51 de condominios verticales, cabe destacar que para este periodo, el primer trimestre de 1997, la mayor parte de las ofertas se organizaban de forma segmentada, es decir, una oferta por inmueble, con excepción de una promoción de mercado primario en la que se aglomeraban 6 ofertas.

Del total de ofertas de casas habitación, 2 fueron en arrendamiento y las 15 restantes fueron en venta. Para este mismo periodo los condominios verticales presentaron una oferta superior, en total 34 inmuebles, de los cuales 21 eran en venta y los restantes 13 en renta.

Para esta primera observación, debido a lo limitado de la fuente no fue posible determinar si las ofertas eran de interés social o de interés medio ni la edad del inmueble, sin embargo, en el apartado siguiente se analizará de composición de las ofertas de acuerdo a su precio.



Reciclamiento Urbano en Áreas Centrales: Estructura del Mercado Inmobiliario  
Habitacional

**Cuadro 1 Resumen de la composición de la oferta, monitoreos 1997, 2002 y 2005.**

	<i>No. de ofertas</i>			<i>No. de ofertas</i>		
	<i>Venta</i>	<i>Renta</i>		<i>Venta</i>	<i>Renta</i>	
	<i>Absolutos</i>			<i>Relativos</i>		
Monitoreo 1997						
Casas Habitación	17	15	2	33.3%	41.7%	13.3%
Condominio Horizontal	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
Condominio Vertical	34	21	13	66.7%	58.3%	86.7%
Total	51	36	15	100.0%	100.0%	100.0%
Monitoreo 2002						
Casas Habitación	14	12	2	11.9%	12.1%	10.5%
Condominio Horizontal	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%
Condominio Vertical	104	87	17	88.1%	87.9%	89.5%
Total	118	99	19	100.0%	100.0%	100.0%
Monitoreo 2005						
Casas Habitación	12	11	1	4.1%	4.1%	3.8%
Condominio Horizontal	41	41	0	14.0%	15.4%	0.0%
Condominio Vertical	239	214	25	81.8%	80.5%	96.2%
Total	292	266	26	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia

En el segundo monitoreo encontró un notable incremento en el número de ofertas, 20 de casas habitación y 104 de condominios verticales para dar un total de 124. En las casas habitación la mayor parte eran ofrecidas en venta (12 ofertas) contra dos ofrecidas en renta. Los inmuebles en condominio vertical ofrecidos en venta sumaron 87, contra 17 en el régimen de arrendamiento.

El submercado de casas habitación para este momento se encontraba disperso, sin embargo en el de condominios verticales, la mayor parte de la oferta (101 unidades), se encontraba aglomerada en edificios que concentraban entre 8 y 40 unidades principalmente pertenecientes al mercado primario.

En el monitoreo de 2005, a diferencia de los anteriores, se observó la entrada del submercado de condominios horizontales con 41 unidades, complementado con 12 casas habitación y 239 dispuestos en condominio vertical.

La mayor parte de la oferta para este momento era para la venta, tan solo 1 de las 12 ofertas de casa habitación 8.33% y 25 de las 239, es decir 10.46% de los condominios verticales eran ofrecidos en renta.

Reciclamiento Urbano en Áreas Centrales: Estructura del Mercado Inmobiliario  
Habitacional

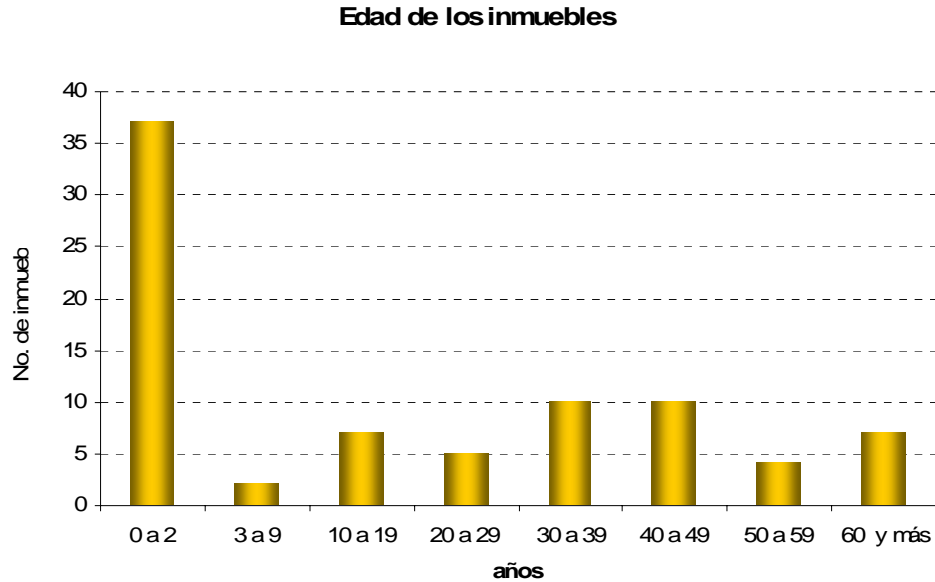
En 2005, la mayor parte de las ofertas eran concentradas por el mercado primario, 239 de las 292 registradas, de las cuales 200 eran condominios verticales y 39 en condominio horizontal. Las restantes 53 ofertas pertenecían al mercado secundario y se encontraban dispersas en el territorio de la colonia.

Sobre la edad de la construcción, se consideró a los inmuebles nuevos a los que contaban con edades entre 0 y 2 años de edad, el resto de los inmuebles, en mercado secundario. El Cuadro 2 muestra la distribución absoluta y relativa de la edad de los inmuebles. Se observa que 54.9% de los inmuebles ofertados son usados (mercado secundario) y el resto, 45.1% son ofrecidos por primera vez.

**Cuadro 2 Edad de la construcción de los inmuebles de mercado primario y secundario  
Monitoreo 2005**

<i>Edad de la construcción de inmuebles</i>	<i>No. de inmuebles</i>	<i>%</i>
<i>Mercado Primario</i>		
0 a 2 años	37	45.1
<i>Mercado Secundario</i>		
3 a 9 años	2	2.4
10 a 19 años	7	8.5
20 a 29 años	5	6.1
30 a 39 años	10	12.2
40 a 49 años	10	12.2
50 a 59 años	4	4.9
60 años y más	7	8.5
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia



**Gráfica 3 Distribución de la edad de los inmuebles ofertados. Monitoreo 2005.**

De los aspectos señalados sobre la composición de la oferta habitacional de la colonia Roma se puede resumir como sigue:

- un aumento en el número de ofertas totales por año, de 51 en 1997, 118 en 2002 y 292 en 2005.
- aumento en las ofertas pertenecientes al mercado primario de 3 en 1997, 101 en 2002 a 239 en 2005, que pueden ser una respuesta a las políticas de promoción habitacional tanto federales locales.
- los inmuebles habitacionales ofrecidos en renta en términos relativos han mantenido su proporción, sin embargo, en términos absolutos han mostrado un aumento que puede ser atribuible al aumento en la deseabilidad por la colonia.
- una creciente proporción de inmuebles nuevos ofrecidos, que refleja la reactivación habitacional y las crecientes expectativas de los desarrolladores inmobiliarios en la colonia Roma sobre todo en el submercado de los condominios verticales.

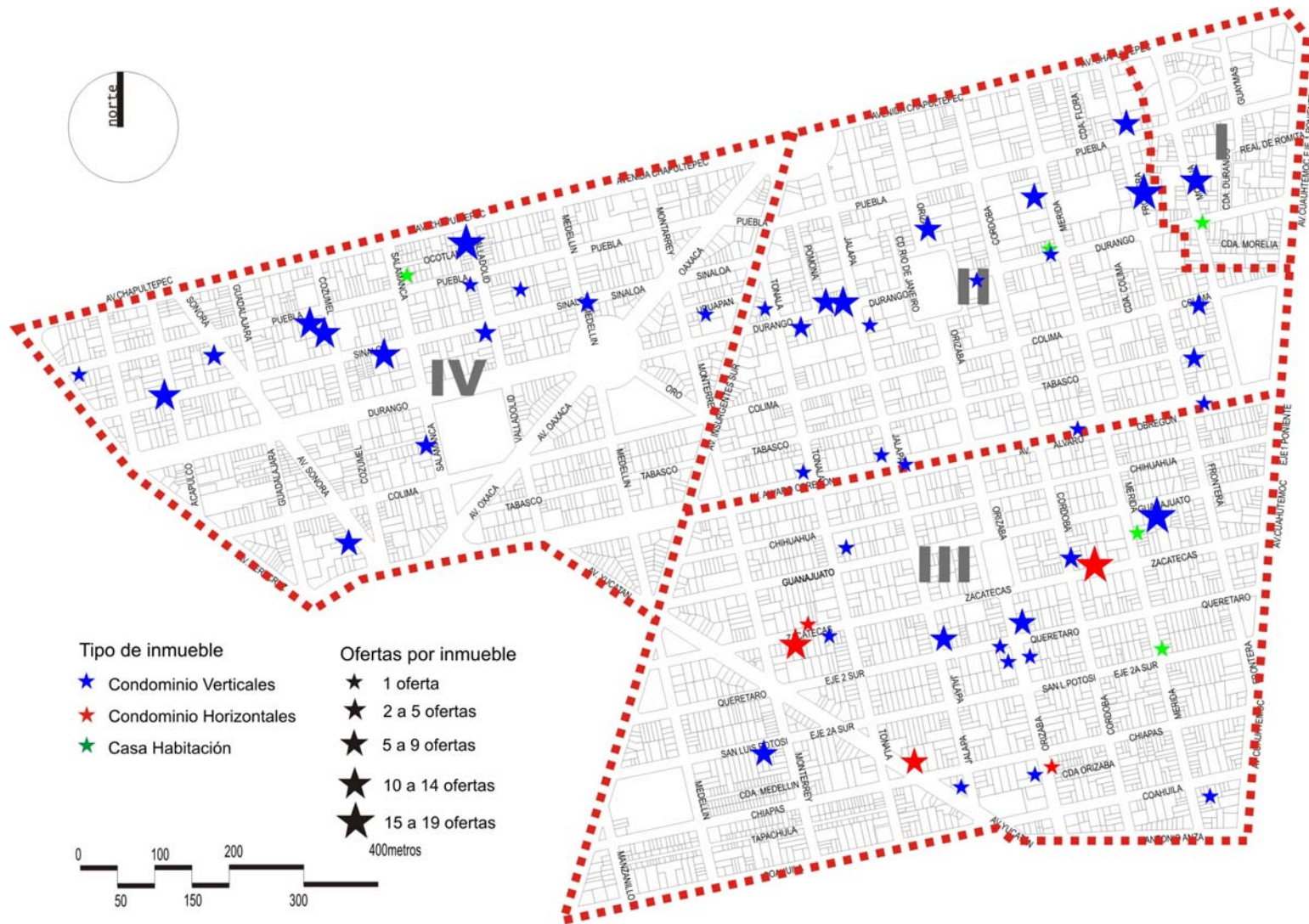
### **Distribución espacial de las ofertas.**

La localización de las ofertas, se vio limitada por la no disponibilidad de información ya que las fuentes consultadas para los monitoreos de 1997 y 2002 no permitieron obtener información sobre la dirección de la oferta, por lo que solamente pudo ser analizada para 2005.

En este tercer momento, las ofertas se encontraban distribuidas homogéneamente y abarcando toda la colonia, lo que nos habla de que no hay zonas excluidas de dinámica inmobiliaria. El análisis espacial de las variables analizadas se desarrolla tomando en cuenta los sectores definidos en el capítulo 3 Metodología para el monitoreo del mercado inmobiliario

En general, el análisis de los submercados de acuerdo al tipo de agrupación de la vivienda demostró que la oferta es eminentemente de condominios verticales distribuidos homogéneamente en la colonia. En menor proporción se encontró el de casas habitación, también distribuidos en la colonia y los condominios horizontales que se ubicaron principalmente en el sector III al sur oriente de la colonia.

En el Mapa 4 Distribución espacial de las ofertas por tipo de inmuebles se observa que la oferta inmobiliaria se encuentra atomizada en algunos inmuebles que concentran 2 o más ofertas, se trata de desarrollos ofrecidos en el mercado primario, nuevos y en su mayoría ofrecidos en preventa.



Mapa 4 Distribución espacial de las ofertas por tipo de inmuebles

### Superficie de las ofertas

El análisis de las superficies ofrecidas puede también influir en el precio de construcción por metro cuadrado. Fueron 43 los inmuebles que reportaron información en el primer monitoreo, la mayor parte de estos eran ofrecidos en venta (36). De los ofrecidos en venta la mayor parte, 41.6% eran propiedades de más de 180 m<sup>2</sup>, la segunda concentración era desplazada a departamentos de entre 61 y 90 m<sup>2</sup> (19.44 %) seguidos por los de 91 a 120 m<sup>2</sup> (13.89%). Para este monitoreo también los escasos inmuebles en renta considerados se concentraron de forma similar que los ofrecidos en venta, en los rangos de más de 180 m<sup>2</sup> y entre 61 y 90 m<sup>2</sup>.

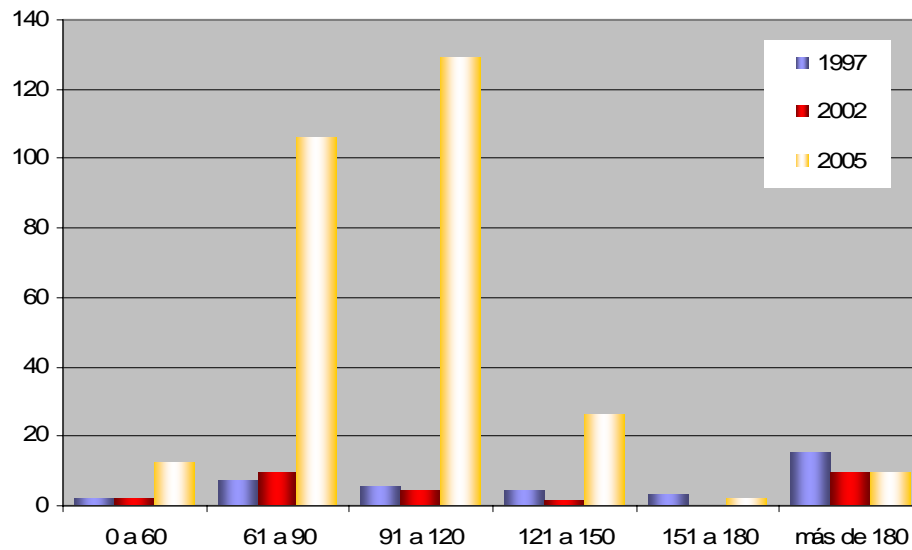
En el monitoreo de 2002 los inmuebles en venta y en renta se polarizaron de forma clara en los rangos de entre 61 a 90 m<sup>2</sup> (36%) y los mayores de 180 m<sup>2</sup> (36%). Si identificamos al submercado de departamentos como los rangos inferiores a 180 m<sup>2</sup>, podemos decir que en este rubro existió una disminución de las áreas ofrecidas en los inmuebles, lo que sugiere un aumento en el mercado de departamentos.

En el monitoreo de 2005, aumentó notablemente en términos absolutos los rangos de 61 a 90 m<sup>2</sup> y de 91 a 120 m<sup>2</sup>, abarcando estos rangos 82.5% del mercado de inmuebles en venta y 65.5% de los ofrecidos en renta. En términos absolutos resalta un incremento en la proporción de ofertas en los rangos de 0 a 60 m<sup>2</sup>, departamentos pequeños, sin embargo en términos relativos y ante la explosión de la oferta inmobiliaria por los departamentos de entre 61 y 120 m<sup>2</sup>, el submercado de estos departamentos (menos de 60 m<sup>2</sup>) y de casas habitación (más de 180 m<sup>2</sup>) se vieron disminuidos.

**Cuadro 3 Ofertas por rangos de superficie. Monitoreos 1997, 2002 y 2005.**

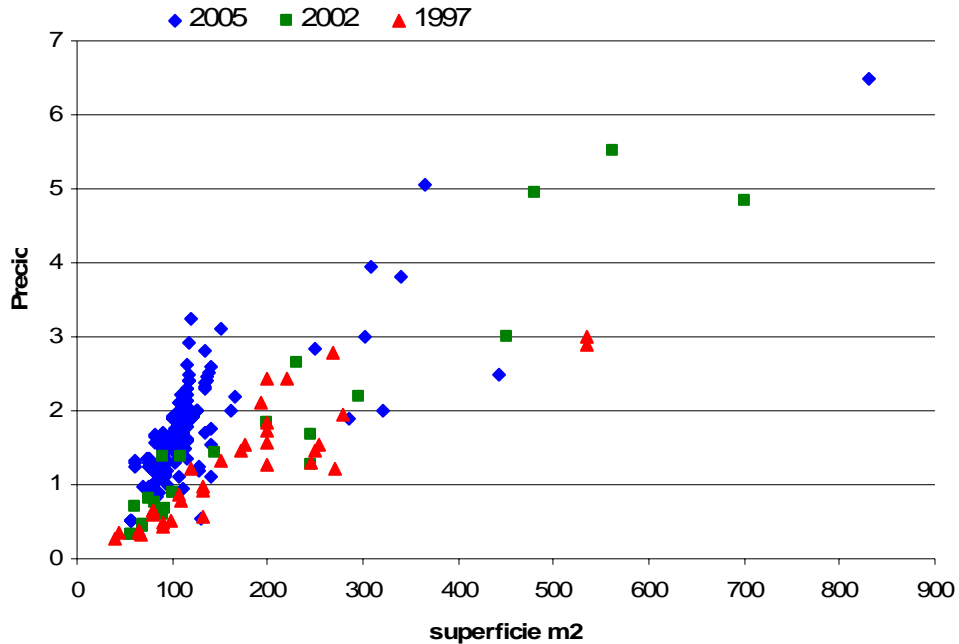
Superficie M <sup>2</sup>	1997				2002				2005			
	Venta		Renta		Venta		Renta		Venta		Renta	
	Abs	Rel	Abs	Rel	Abs	Rel	Abs	Rel	Abs	Rel	Abs	Rel
0 a 60	2	5.5%			2	8.0%		0.0%	12	4.3%	5	19.2%
61 a 90	7	19.4%	1	14.3%	9	36.0%	5	50.0%	106	37.3%	8	30.7%
91 a 120	5	13.8%	2	28.5%	4	16.0%	2	20.0%	129	45.4%	9	34.6%
121 a 150	4	11.1%	1	14.3%	1	4.0%		0.0%	26	9.1%	1	3.8%
151 a 180	3	8.3%	1	14.3%				0.0%	2	0.7%	2	7.7%
Más de 180	15	41.6%	2	28.6%	9	36.0%	3	30.0%	9	3.2%	1	3.8%
Total	36	100.0%	7	100.0%	25	100.0%	10	100.0%	284	100.0%	26	100.0%

Fuente: Elaboración Propia



**Gráfica 4 Distribución absoluta de ofertas en venta por rango de superficie. Monitoreos 1997, 2002 y 2005**

La gráfica anterior muestra la importancia en términos absolutos de la vivienda de entre 60 y 120 m<sup>2</sup>, que en los monitoreos anteriores se concentraba en las ofertas de departamentos o casas de mayor tamaño. En la Gráfica 5 se observa un aumento proporcional del precio del inmueble con respecto a su superficie en los tres monitoreos, sin embargo en 2005 en las superficies mas ofertadas (y demandadas) se encuentra que el aumento del precio es exageradamente mas evidente con respecto a la situación en 1997 y 2002.



Gráfica 5 Diagrama de dispersión de ofertas en venta por superficie y precio.  
Precios en millones de pesos constantes.  
Monitoreos 1997, 2002 y 2005

#### 4.2. Precios de las ofertas

El análisis de los precios de las ofertas tuvo que ser realizado con distinto nivel de desagregación en función de la imposibilidad de conocer la localización de las ofertas para los monitoreos de 1997 y 2002. Para estos monitoreos se consideró del universo de las ofertas solamente aquellas que aportaban datos sobre la superficie construida y el precio, descartando aquellas que contenían alguno de estos datos aunque se complementaran con información adicional como el número de recámaras, baños o cajones de estacionamiento, información que fue omitida por no encontrarse en todas las ofertas.

Se analizaron los submercados de condominios verticales en venta y renta, para los tres monitoreos, los condominios horizontales en venta solamente para el monitoreo de 2005 y el submercado de casas habitación en venta para los tres monitoreos.



### 4.3. Cajones de estacionamiento

Una de las variables de importancia son los cajones de estacionamiento, que en específico son relevantes en la realización de la venta o renta del inmueble. Se observó que el promedio de cajones de estacionamiento de los inmuebles de mercado primario (nuevos) son los mas altos y que entre más aumentan en edad en general disminuyeron.

El desarrollador, a fin de ofrecer un producto inmobiliario al alcance del demandante se ajusta ofreciendo en promedio 1.3 cajones por vivienda, destacando el caso de los inmuebles de 50 años y más en los que algunos, con amplios jardines se llagan a ofrecer hasta 7 cajones.

Con el paso del tiempo la necesidad de automóvil particular se ha acentuado específicamente para el estrato de población potencial de la colonia que es de ingresos medios y medios altos provocando que aquellos inmuebles que no cuentan con cajón de estacionamiento sean absorbidos principalmente en renta y por la población de menor ingreso.

**Cuadro 4 Cajones de Estacionamiento promedio de acuerdo a la edad de los inmuebles. Monitoreo 2005**

<i>Edad de la construcción de inmuebles</i>	<i>Cajones de estacionamiento promedio</i>
<i>Mercado Primario</i>	
Inmuebles nuevos (0 a 2 años)	1.3
<i>Mercado Secundario</i>	
3 a 10 años	1.0
10 a 19 años	0.9
20 a 29 años	1.0
30 a 39 años	0.8
40 a 49 años	0
50 y más	1.6

Fuente: Elaboración Propia

## Estructura por submercado

### *Submercado de condominios verticales*

El submercado de condominios verticales en venta se caracterizó por trasladar el número de ofertas a los rangos superiores. En 1997, la mayor parte de la oferta se concentró en el rango de menos de \$10,000 (28) contra solamente dos en el rango inmediato superior. En el año de 2002, la mayor parte de las ofertas (82) se trasladaron al rango inmediato superior, entre \$10,000 y \$ 15,000, ubicándose solamente dos por encima de los \$ 15,000, aunque las superficies no muestran un gran aumento, el precio de los inmuebles si aumenta considerablemente, situación que refleja que se ofrecen inmuebles de mayor calidad y de un tamaño similar. Para 2005, con una importancia similar se comportaron los rangos de entre \$10,000 y \$15,000 y el de \$15,000 a \$20,000 concentrando el 87.9% del total de la oferta. Para este último monitoreo se ofrecían departamentos de 2 baños y 2 recámaras con un cajón de estacionamiento, mayoritariamente por el mercado primario.

**Cuadro 5 Condominios Verticales en venta. Monitoreos 1997, 2002 y 2005.**

Año	Precio por M2	Precio / m2 promedio	No de ofertas	Superficie Promedio	Cajones Estacionamiento	Baños Promedio	Recámaras Promedio	Edo. de Conserv.	Edad
1997	menos de \$10,000	6,828.11	28	121.1					
	de \$ 10,000 a 15,000	11,546.0	2	210.0					
2002	menos de \$10,000	7,223.40	13	97.38					
	de \$ 10,000 a 15,000	11,584	82	82					
	de \$ 15,000 a 20,000	15,197	9	90					
2005	menos de \$10,000	8,551	12	73.16	0.91	1.12	1.5	Regular a bueno	31.2
	de \$ 10,000 a 15,000	13,526.27	101	97.63	1.00	1.82	2.19	Muy bueno	2.9
	de \$ 15,000 a 20,000	17,193.47	103	104.7	1.5	1.87	2.18	Muy bueno	0.11
	más de \$ 20,000	21,474	16	104.62	1.12	1.84	2.12	Muy Bueno	2.75

Fuente: Elaboración Propia

**Cuadro 6 Condominios Verticales en Renta. Monitoreos 1997, 2002 y 2005**

Año	Precio por M2	Precio / m2 promedio	No de ofertas	Superficie Promedio	Cajones de Est.	Baños Promedio	Recámaras Promedio	Estado de Conservación	Edad
1997	\$ 50 a \$ 75	62.4	4	175					
	\$ 75 a \$ 100	91.64	2	122.5					
	más de \$100	129.02	1	150					
2002	\$ 50 a \$ 75	63.98	4	103.75					
	\$ 75 a \$ 100	80.7	2	85					
	más de \$100	122.13	1	80					
2005	\$ 50 a \$ 75	63.95	10	97.7	0.4	1.2	1.9	Regular a bueno	31.8
	\$ 75 a \$ 100	70.5	8	74.4	0.4	1.2	1.5	Regular	17.3
	\$ 100 a \$ 125	131.85	5	90.28	1.61	1.9	2	Bueno	14.1
	mas de \$ 125	181.5	2	77	1.5	1.5	2	Bueno	9

Fuente: Elaboración Propia

Los precios de las ofertas en renta de condominios verticales mostraron un incremento entre los tres monitoreos. Entre 1997 y 2002 el número de ofertas analizadas fue el mismo y la distribución por rangos también, aunque se observa que la superficie promedio de los departamentos ofrecidos fue sensiblemente menor.

En comparación con 2005, las ofertas en renta se incrementaron significativamente, mostrándose un crecimiento proporcional en cada uno de los rangos y agregándose a la distribución dos rangos, el de \$100 a \$125 por metro cuadrado y el de más de \$125 por metro cuadrado. En este monitoreo el precio aumentó proporcionalmente con el promedio de baños, recámaras y cajones de estacionamiento, aunque el área de los departamentos no fue un factor de aumento en el precio, por el contrario se detectaron ofertas con amplitud en área los que hizo que para entrar al mercado tuvieran que bajar su precio.

El indicador que más incide en este aumento en el precio es la disminución de la edad promedio, entre mas joven es la propiedad mejor es su estado de conservación y en consecuencia aumenta su precio.

**Submercado de casas habitación**

El mercado de casas habitación solas en términos absolutos es menos activo que el de los condominios horizontales y verticales, sin embargo en los tres monitoreos analizados se puede percibir un traslado de los precios observable desde el número de ofertas por rango de precio que se traslado del rango de menos de \$10,000 al de \$10,000 a \$15,000. En los tres monitoreos las superficies ofrecidas fueron superiores en los rangos menos costosos, lo que supone que con la finalidad de lograr la venta se tiene que ofrecer a un menor precio cuando el inmueble es muy espacioso. Aunque parezca contradictorio, como se muestra en el monitoreo de 2005 los inmuebles mas caros por metro cuadrado eran inferiores en superficie promedio, cajones de estacionamiento promedio, baños promedio y recámaras promedio acercándose a competir con el submercado de los condominios verticales.

**Cuadro 7 Casas Habitación en venta. Monitoreos 1997, 2002 y 2005**

Año	Precio por M2	Precio / m2 promedio	No de ofertas	Superficie Promedio	Cajones de Est.	Baños Promedio	Recámaras Promedio	Edo de Cons.	Edad
1997	menos de \$10,000	6,287.26	8	268.3					
	de \$ 10,000 a 15,000	10,526	3	193.3					
2002	menos de \$10,000	7,776.01	6	409					
	de \$ 10,000 a 15,000	10,895	2	355					
2005	menos de \$10,000	7,366	6	386.5	3.5	3.5	4.5	Regular	46.6
	de \$ 10,000 a 15,000	13,129.80	5	228	1.2	2.3	2.8	Regular a bueno	44

Fuente: Elaboración Propia

### ***Submercado de condominios horizontales***

No se tuvo información sobre condominios horizontales sino en el monitoreo de 2005. De acuerdo con la edad promedio de las ofertas podemos decir que la mayor parte de este submercado pertenecía al mercado primario. Si bien la superficie ofertada era mayor en el rango de precio mas bajo, éste es explicado por la edad y el estado de conservación de los inmuebles, aunque el número de baños y recámaras resultó mayor.

**Cuadro 8 Condominios horizontales en venta. Monitoreo 2005**

2005								
Precio por M2	Precio / m2 promedio	No de ofertas	Superficie Promedio	Cajones de Est.	Baños Promedio	Recámaras Promedio	Edo de Cons.	Edad
menos de \$10,000	9,375	1	128	0	3.5	3	Regular	57
de \$ 10,000 a 15,000	13,694.60	19	92.47	0.94	2	2.94	Muy Bueno	2.1
de \$ 10,000 a 15,001	16,108.14	21	110.66	1.6	2.3	2	Muy Bueno	0

Fuente: Elaboración Propia

Al igual que en los condominios verticales la mayor parte de las ofertas se concentró en los rangos superiores a \$ 10,000, sin embargo en comparación con este submercado el número de recámaras y baños ofrecido era superior.

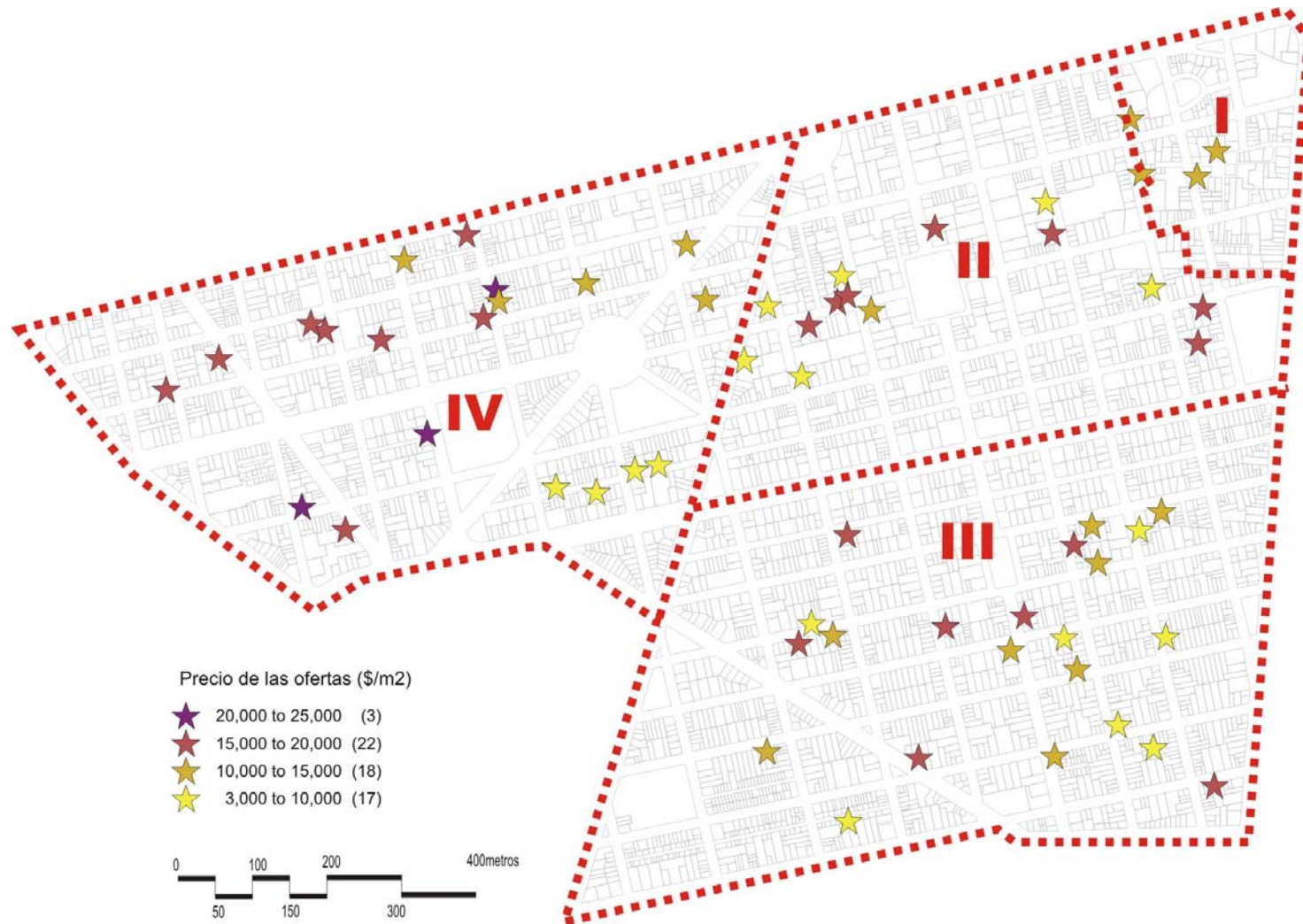
A partir de la distribución de ofertas por rango de precio se puede observar de forma general que en el tiempo, ha tendido a la concentración en los rangos superiores. Este aumento puede ser explicado por la edad de los inmuebles, en otras palabras, por el aumento de los inmuebles ofrecidos en el mercado primario, con un estado de conservación superior al del mercado secundario, aunque las condiciones de la calidad, determinadas por el número de recámaras, baños y estacionamientos ofrecidos no hayan variado.

### **Distribución espacial – precio de la oferta**

La localización de la oferta en el mercado puede repercutir en el precio de las ofertas, este efecto es mas fácil de visualizar entre mas grande y diverso es el territorio analizado. A escala de ciudad, las variables distancia al centro y accesibilidad, identificadas por Von Thünen y

Alonso como determinantes del precio de la tierra pueden reflejar diferencias en un territorio diverso. El estudio de Kunz (2001) aplicado a la ciudad de México, encontró que se podía definir a escala de ciudad 5 submercados tomando en cuenta una combinación entre la situación geográfica (centrales y periféricos) y en el nivel socioeconómico (alto, medio y bajo).

Para el caso de la colonia Roma, las diferencias en el territorio no se hacen tan evidentes como lo que encontró Kunz para la ciudad de México. El mapa 3 superpone la división territorial hecha con antelación en el subcapítulo 3.2 con la estructura por rangos de precio de las ofertas consideradas en el monitoreo de 2005.



Mapa 5 Estructura espacial de los precios de las ofertas por sectores funcionales

**Cuadro 9 Distribución del precio unitario de las ofertas por sectores espaciales. Monitoreo 2005.**

Rangos de Precio	Sector I		Sector II		Sector III		Sector IV	
	No. Ofertas	Precio /m2 promedio	No. Ofertas	Precio /m2 promedio	No. Ofertas	Precio /m2 promedio	No. Ofertas	Precio /m2 promedio
menos de \$10,000			6	8,085.39	7	6,648.81	4	7,184.66
\$ 10,000 a 15,000	4	12,506.29	1	10,185.19	8	12,736.41	5	12,166.34
\$ 15,000 a 20,000			7	16,803.59	7	16,735.82	8	17,405.89
más de \$ 20,000							3	20,718.94

Fuente: Elaboración Propia

- El sector IV (Roma – Condesa) fue el más diverso al contar con inmuebles en los cuatro rangos de precio considerados, siendo el único que incluía ofertas superiores a \$ 20,000/m<sup>2</sup>, que se ubicaron en las calles de Guadalajara, Salamanca y Valladolid. Cabe destacar que las ofertas de mayor precio se distribuyeron preferentemente hacia el poniente, en la zona más cercana a la colonia Condesa y las de menor precio sobre Avenida Insurgentes.
- El sector III se estructura de forma homogénea, repartiendo sus precios en tres rangos, inferiores a \$20,000/m<sup>2</sup> distribuidos también de forma homogénea.
- Al igual que el sector III el sector II distribuyó las ofertas en 3 rangos, lo tres de menos precio sin embargo las más costosas se localizaron en las calles de Durango, Orizaba y Mérida.
- Las cuatro ofertas del sector I (Romita) se localizaron en el rango de entre 10,000 y 15,000 pesos por metro cuadrado.

A partir de la estructura de precios por zonas, no podemos concluir que los submercados estén claramente definidos a partir de la localización.



En la búsqueda de un indicador que refleje la división de submercados se optó por también mapear el precio de las viviendas (precio total de la oferta) para el 2005 para saber si la vivienda de mayor precio se encuentra concentrada en algún sector en específico.

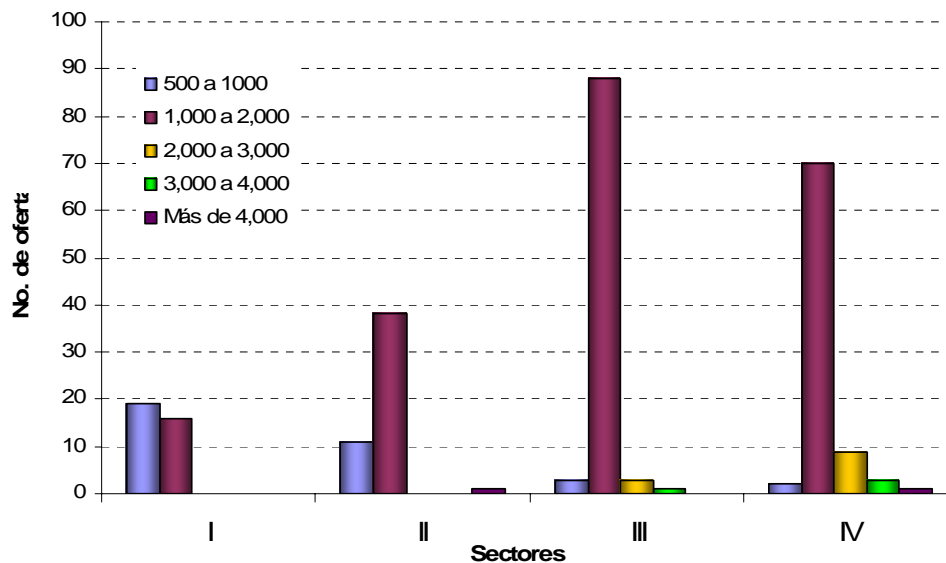


Mapa 6 Distribución espacial del precio de las viviendas ofertada por sectores. Monitoreo 2005

**Cuadro 10 Distribución del precio de las viviendas ofertadas por sectores espaciales.**

Rangos de Precio (miles de pesos)	Sector I		Sector II		Sector III		Sector IV	
	No. Ofertas	Precio /m2 promedio (miles de pesos)	No. Ofertas	Precio /m2 promedio (miles de pesos)	No. Ofertas	Precio /m2 promedio (miles de pesos)	No. Ofertas	Precio /m2 promedio (miles de pesos)
500 a 1000	19	900	11	591	3	810	2	940
1,000 a 2,000	16	1,196	38	1,468	88	1,553	70	1,581
2,000 a 3,000					3	2,233	9	2,440
3,000 a 4,000					1	3,800	3	3,527
Más de 4,000			1	5,060			1	6500

Fuente: Elaboración Propia



**Gráfica 6 Distribución de las ofertas por sector. Monitoreo 2005.**

Del análisis de la distribución por sectores se observó que 80% de las ofertas se encuentra en el rango entre 2 y 3 millones de pesos. De estas 41.5% se ubica en el sector III y 33.0% en el sector IV. La oferta de mas bajo precio (entre 500 mil y 1 millón de pesos) se encuentra mayormente concentrada en el sector I. Las ofertas de mayor precio (mas de 2 millones de pesos) son relativamente las menos importantes (sólo el 8.4% de la oferta total) pero se observa concentrada en el sector IV.

Ante tales resultados no se puede hablar de un patrón claro de segregación, ya que aunque las viviendas en venta se encuentran mayoritariamente distribuidas en los sectores III y IV, también es cierto que los sectores III y IV son los más grandes espacialmente. El sector I, conocido como el Potrero de la Romita concentra las ofertas de menor precio y aunque no se ofrece en este estudio un análisis de la dinámica socioeconómica de la zona, las características formales como expueblo y lugar de asentamientos de más edad de la colonia y patrón socioeconómico más bajo que el resto de la colonia (Programa Delegacional de Desarrollo Urbano 2003 Versión preliminar), por lo que podemos suponer una menor deseabilidad por vivienda para los estratos más altos existentes en la colonia.

#### **4.4. La dinámica del mercado inmobiliario, absorción de las ofertas**

Como se planteó en el capítulo 1, la absorción del mercado inmobiliario es una herramienta que refleja los procesos de transformación de la ciudad. Un mercado activo, “absorbe” o compra los inmuebles que son ofrecidos en el mercado de cambio, por otro lado, un mercado es inactivo cuando la oferta no es comprada por la demanda o es comprada muy lentamente. Entonces la actividad se puede definir como “la cantidad de inmuebles comprados con respecto a la oferta disponible en un determinado periodo de tiempo”. (Kunz, 2001:93)

La actividad constructiva es un detonador de la actividad económica, esta estimula a más de 35 sectores de la economía, sin embargo, no habrá tal actividad sin demandantes de vivienda, ni las condiciones de acceso a créditos a la vivienda. (Ramírez, 1997:81, citado en Kunz,2001:93)

Las condiciones de acceso a crédito a la vivienda determinan la activación del mercado habitacional. En el presente subcapítulo se presenta una descripción de la evolución del financiamiento bancario y de las principales fuentes alternas de endeudamiento para la vivienda y se hará un análisis de la actividad del mercado inmobiliario de acuerdo a la transformación de la colonia (porcentaje del stock en oferta) y se aplicarán dos indicadores de absorción a las ofertas de la colonia: el porcentaje de absorción (bimestral y anual) y la velocidad de rotación que es el tiempo medio de realización del total de la oferta inmobiliaria. Estos indicadores serán agrupados de acuerdo al submercado, tipo de operación (venta o renta, precio, edad y superficie de cada oferta).

## El crédito a la vivienda

La situación del crédito a la vivienda, fue analizada de forma general para el periodo 1997 – 2004 por medio del agregado monetario del último trimestre de cada año de la serie se puede observar que el comportamiento del crédito a la vivienda, en el sector bancario se ha visto disminuido de forma general por el aumento de las fuentes de endeudamiento no bancario, principalmente las Sociedades de Fondo Limitado (SOFOLES), que han mostrado un crecimiento sostenido desde el inicio de la serie. Por otro lado, el sector bancario ha disminuido su actividad estabilizándose al final de la serie entre 2003 y 2004.

Sin embargo, el comportamiento de los dos indicadores en conjunto ha logrado, a partir de 2000 consolidar una trayectoria ascendente, que ha apoyado la consolidación de la actividad del mercado habitacional.

**Cuadro 11 Saldo agregado anual del crédito a la vivienda 1997-2004 en miles de millones de pesos constantes.**

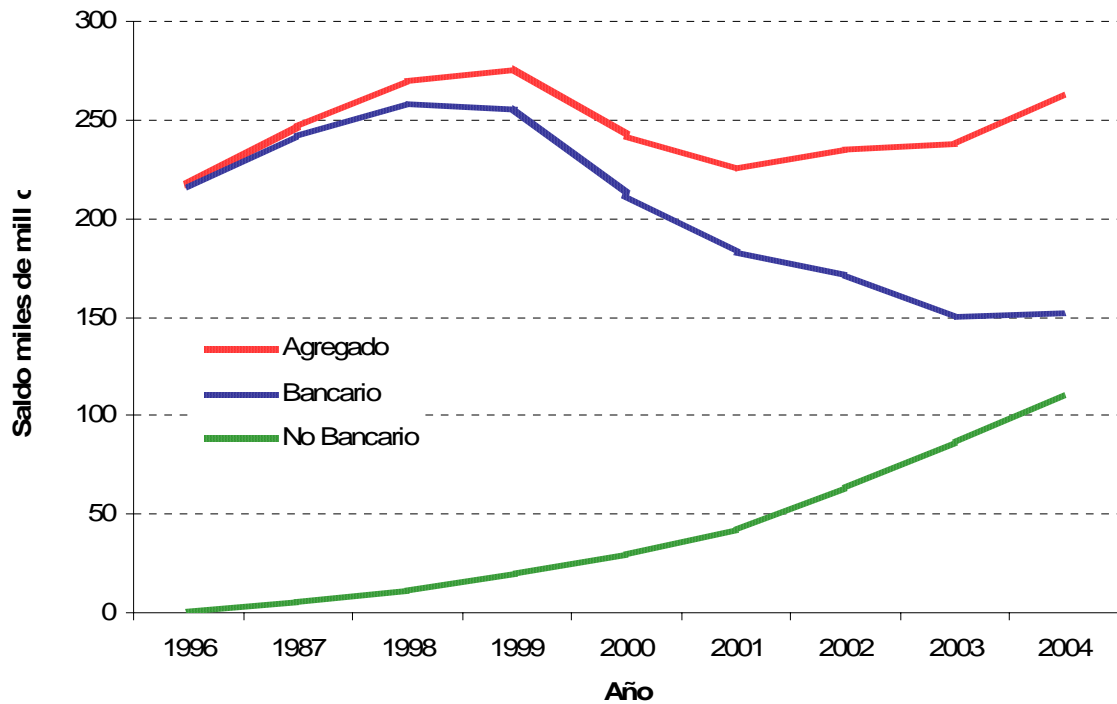
<b>Año</b>	<b>Agregado <sup>1</sup></b>	<b>Bancario <sup>2</sup></b>	<b>No Bancario (SOFOLES) <sup>3</sup></b>
1996	216.91	215.69	1.22
1987	247.30	241.69	5.60
1998	270.14	258.77	11.36
1999	276.20	255.97	20.22
2000	242.24	212.45	29.78
2001	225.72	183.12	42.60
2002	235.11	171.51	63.60
2003	238.17	150.93	87.23
2004	263.18	152.64	110.53

1 Financiamiento agregado (bancario y no bancario)

2 Financiamiento bancario

3 SOFOLES

Fuente: [www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx)



Gráfica 7 Evolución del crédito a la vivienda de acuerdo a la fuente de endeudamiento 1996 – 2004

Fuente: [www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx)

En resumen, a partir del año 2000 se da la recuperación en la tendencia de las operaciones crediticias en vivienda. Si bien el sector bancario, hasta el año 2003 había mostrado una trayectoria decreciente, las fuentes de endeudamiento no bancario habían crecido lo suficiente como para hacer frente a las necesidades de inversión en stock inmobiliario habitacional.

Las colonias del nicho de vivienda media y vivienda media alta principalmente se han visto apoyadas por una creciente gama de opciones de crédito hipotecario por lo que podemos decir que también para la Colonia Roma existen condiciones para la recuperación y el aumento de la actividad inmobiliaria habitacional independientemente de la política de densificación promovida por el Bando 2.

## Tendencia de transformación

La tendencia de transformación de la colonia, como se precisó en el capítulo 1, es el porcentaje de ofertas con respecto al stock inmobiliario total en un momento dado. A partir de la determinación del número de ofertas para los monitoreos de 1997, 2002 y 2005, se calculó la tendencia de transformación para cada uno de los submercados analizados.

**Cuadro 12 Tendencia de transformación de la colonia Roma. Monitoreos 1997, 2002 y 2005**

Monitoreo	Viviendas Particulares Habitadas	Ofertas Totales	Tendencia de transformación	Velocidad de Rotación
1997	8721	51	0.59%	
2002	8914	118	1.33%	
2005	8994	292	3.26%	7.6

Fuente: Cálculos con base en Censo de Población y vivienda 2000 y Censo de población y Vivienda 2005

La absorción y velocidad de rotación descritos en el Cuadro 12 Tendencia de transformación de la colonia Roma. Monitoreos 1997, 2002 y 2005 son los agregados de todos los submercados y no pudieron ser determinados para los monitoreos de 1997 y 2002.

Con la finalidad de hacer un comparativo, entre la actividad de la colonia Roma y el comportamiento del submercado central de la ciudad de México para los años de 1992 y 1993<sup>10</sup> se utilizaron los datos de la investigación al respecto del mercado inmobiliario de Kunz (2001:114). A este respecto, los datos arrojados para el submercado central medio, compatible con las características de la colonia Roma, arrojaba una tendencia de transformación de 1.1 en 1992 que disminuyó a 1.0 en 1993.

En el caso de la colonia Roma la tendencia de transformación ha aumentado drásticamente entre 1997 y 2005 y en comparación con el citado estudio de Kunz se puede observar que el

---

<sup>10</sup> 1992 y 1993 fueron años de gran disponibilidad de créditos hipotecarios ofreciéndose incluso hipotecas para vivienda media.

mercado de inmuebles de la colonia Roma se ha activado y las expectativas del poblador original han aumentado con el paso de los años.

Del comportamiento del precio de las viviendas en la Colonia Roma (analizado en el apartado 4.2 Precio de las ofertas) se puede concluir que el aumento en la tendencia de transformación de la colonia está asociado a un fenómeno de valorización, lo cual hace atractivo al dueño ofrecerlo en el mercado de inmuebles (nuevos o usados) con la finalidad de obtener una utilidad de su valorización.

### **Absorción de las ofertas**

La evolución de la absorción de las ofertas, se limitó por la no disponibilidad de información a este respecto, ya que solamente se contó con información sobre el mercado primario (de edificios nuevos) para las observaciones de 1997 y 2002.

El monitoreo de 2005 es el mejor documentado, ya que siguiendo la metodología planteada en el capítulo 2, dos meses después del monitoreo se procedió a la confirmación de la operación de venta o renta, que fue aplicada a los submercados de casas habitación, condominios verticales y condominios horizontales.

#### ***Por submercado***

El monitoreo de 2005 registró 284 ofertas totales, con una absorción bimestral de 26.4% de la oferta inmobiliaria, resultando en un tiempo medio de realización de 7.6 meses.

Al interior de los submercados, los porcentajes de absorción bimestral resultaron muy similares: 25.0% para casas habitación, 24.4% condominios horizontales y 29.9% de condominios verticales con tiempos de realización de 8.0, 8.2 y 6.7 meses respectivamente.

Destaca a nivel general una absorción mayor y tiempos de realización más cortos en los condominios verticales.



**Cuadro 13 Total de ofertas y su absorción. Monitoreo 2005**

<i>Submercado</i>	<i>Totales</i>	<i>Realizadas</i>	<i>Absorción</i>	<i>Meses</i>
			<i>Bimestral</i>	<i>Velocidad de Rotación</i>
Casas Habitación	12	3	25.00%	8.0
Condominio Horizontal	41	10	24.39%	8.2
Condominio Vertical	231	69	29.87%	6.7
<b>Total y Promedio</b>	<b>284</b>	<b>82</b>	<b>26.42%</b>	<b>7.6</b>

Fuente: Elaboración propia

### ***Por tipo de operación***

Al hacer la separación de las ofertas realizadas de acuerdo al tipo de operación, para el monitoreo de 2005 se observa que el mercado de arrendamiento, con una absorción promedio de 84.0% bimestral es mas activo que el de venta que cuenta con 26.1%.

Los tiempos de realización son de 2.4 meses para los inmuebles en renta y 7.7 para los inmuebles en venta. De los inmuebles en venta, el mas activo al igual que en la tendencia general fue el de los condominios verticales con una absorción bimestral del 35.8% y 5.6 meses de velocidad de rotación, en contraste con el submercado de casas habitación cuya absorción anual de 18.2% y un tiempo medio de realización de 11 meses.

El mercado de los inmuebles en renta es mas activo, la única oferta de casa habitación reportada fue absorbida en menos de dos meses, en tanto que los condominios verticales se absorben al 68.0% bimestral, absorbiéndose la totalidad de las ofertas en un margen de 2.9 meses.

De los tres inmuebles ofrecidos en renta y en venta se observó que el precio de venta era equivalente a 148 rentas, por encima del estándar de 100 rentas lo que nos habla de que para que el propietario se decida a desprenderse de su propiedad la sobrevalora en casi un 50%. Para el propietario la opción en renta es transitoria, en espera de un usufructo mas intenso de su propiedad, es decir a que llegue un usuario más poderoso que pueda pagar una renta mayor por el uso del inmueble.

Dada esta condición podríamos explicar por qué la absorción y el tiempo de realización de los inmuebles en arrendamiento es más activo que el de los ofrecidos a la venta.

**Cuadro 14 Total de ofertas en renta y su absorción. Monitoreo 2005**

<i>Submercado</i>	<i>Totales</i>	<i>Realizadas</i>	<i>Absorción Bimestral</i>	<i>Meses Tiempo de realización</i>
Casas Habitación	1	1	100.00%	2.0
Condominio Vertical	25	17	68.00%	2.9
<b>Total y Promedio</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>84.00%</b>	<b>2.4</b>

Fuente: Elaboración propia

**Cuadro 15 Total de ofertas en venta y su absorción. Monitoreo 2005**

<i>Submercado</i>	<i>Totales</i>	<i>Realizadas</i>	<i>Absorción Bimestral</i>	<i>Meses Tiempo de realización</i>
Casas Habitación	11	2	18.18%	11.0
Condominio Horizontal	41	10	24.39%	8.2
Condominio Vertical	240	86	35.83%	5.6
<b>Total y Promedio</b>	<b>258</b>	<b>64</b>	<b>26.14%</b>	<b>7.7</b>

Fuente: Elaboración propia

Independientemente del tipo de operación, se puede destacar al condominio vertical como la más importante fuente de ofertas en la colonia, por lo que podemos concluir a este tipo de inmueble como el motor de la densificación de la colonia Roma.

### ***Por precio***

En general, los inmuebles de menor precio son absorbidos con mayor rapidez que los de precio mas elevado. Los inmuebles en renta de menos de \$50/m<sup>2</sup> fueron absorbidos en su totalidad en 2 meses, mientras que el intervalo entre \$50 y \$75 tenía una realización promedio de 2.6 meses, de \$75 a \$100 de 3 meses y los de mas de \$100 tenían una absorción mas lenta, con un tiempo de realización de cuatro meses. En la colonia Roma los inmuebles más accesibles por precio se ocupan más rápidamente.

**Cuadro 16 Total de las ofertas en renta por rango de precio y su absorción**

<i>Precio / m2</i>	<i>Totales</i>	<i>Realizadas</i>	<i>Absorción</i>	<i>Meses</i>
			<i>Bimestral</i>	<i>Tiempo de realización</i>
menos de 50	2	2	100.00%	2.0
\$ 50 a \$ 75	9	7	77.78%	2.6
\$ 75 a \$ 100	9	6	66.67%	3.0
más de \$100	6	3	50.00%	4.0
<b>Total y Promedio</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>73.61%</b>	<b>2.7</b>

Fuente: Elaboración propia

Al analizar las ofertas en venta, la tendencia se invierte, el tiempo de realización de las que se encuentran en el rango de menos de \$10,000/m<sup>2</sup> es el doble que en el caso de los mas costosos. Los rangos de \$10,000 a \$15,000, de \$15,000 a \$20,000 y mayores de \$20,000/m<sup>2</sup> se absorbieron en una proporción cercana al 40% bimestral con tiempo de realización de 5 meses.

**Cuadro 17 Total de ofertas en venta por rango de precio y su absorción**

<i>Rango de precio</i>	<i>Totales</i>	<i>Realizadas</i>	<i>Absorción</i>	<i>Meses</i>
			<i>Bimestral</i>	<i>Tiempo de realización</i>
menos de \$10,000	21	4	19.05%	10.5
De \$ 10,000 a 15,000	92	37	40.22%	5.0
de \$ 15,000 a 20,000	140	55	39.29%	5.1
más de \$ 20,000	5	2	40.00%	5.0
Total y Promedio	258	98	34.64%	5.8

Fuente: Elaboración propia

**Por precio - edad**

Para conocer la explicación de la aparente contradicción entre la absorción por niveles de precio detectada para los inmuebles en renta y venta, se procedió a separar el mercado primario y secundario de los ofrecidos a la venta.

**Cuadro 18 Total de ofertas en venta del mercado primario por rango de precio y su absorción**

Rango de precio	Totales	Realizadas	Absorción Bimestral	Meses Tiempo de realización
menos de \$10,000				
de \$ 10,000 a 15,000	80	33	41.2%	4.8
de \$ 15,000 a 20,000	139	55	39.6%	5.1
más de \$ 20,000	3	2	66.6%	3.0
Total y Promedio	222	90	49.2%	4.1

Fuente: Elaboración propia

La oferta del mercado primario se concentró en inmuebles con un precio de más de \$10,000/m<sup>2</sup>. La absorción del intervalo entre \$10,000 y \$15,000 /m<sup>2</sup> fue de 41.2% con un tiempo de realización de 4.8 meses. El siguiente intervalo, mostró una realización bimestral de 39.6% y un tiempo de realización de 5.1 meses. El intervalo mas costoso mostró una rotación alta, del 66.7% bimestral y un tiempo de realización de 3 meses.

**Cuadro 19 Ofertas totales del mercado secundario por rangos de precio y su absorción.**

Rangos de Precio	Totales	Realizadas	Absorción Bimestral	Meses Tiempo de realización
menos de \$10,000	21	4	19.05%	10.5
de \$ 10,000 a 15,000	12	4	33.33%	6.0
de \$ 15,000 a 20,000	1	0	0.00%	ND
más de \$ 20,000	2	0	0.00%	ND
Total y Promedio	36	8	13.10%	15.3

ND - NO DEFINIDO

Fuente: Elaboración propia

La mayor parte de las ofertas del mercado de inmuebles usados se concentró en el intervalo de menos de \$10,000/m<sup>2</sup>, la absorción bimestral en este intervalo fue de 19.0% con un tiempo de realización de 10.5 meses. En el siguiente rango, de \$10,000 a \$15,000 /m<sup>2</sup> la realización bimestral fue de 33.3% con un tiempo de realización de 6 meses. En el resto de los intervalos no se reportó la realización de ninguna oferta.

Una posible explicación de la menor absorción del mercado secundario se relaciona con la limitación de este para participar de crédito a la vivienda sobre todo por parte del sector bancario, a diferencia del mercado primario, en el que la absorción se basa en la capacidad de crédito del comprador y la disposición a otorgarlo por parte del sector financiero.

### *Por superficie*

De acuerdo a su superficie, la mayor parte de los inmuebles se localizaron entre los 60 y 120m<sup>2</sup>. De las ofertas en renta, las que tuvieron una absorción más alta fueron dos solamente, ambas comprendidas en el rango de entre 120 y 180 m<sup>2</sup>, con un tiempo de realización de dos meses. Las ofertas comprendidas entre 91 y 120 m<sup>2</sup> se absorbieron también rápidamente, con una absorción del 77.7% bimestral y un tiempo de realización de 2.6 meses. Los rangos menos dinámicos fueron departamentos entre 61 y 90 m<sup>2</sup> y los mayores de 180 m<sup>2</sup>, con una absorción bimestral de 50% y tiempo de realización medio de cuatro meses.

**Cuadro 20 Superficie de las ofertas en renta y su absorción**

<i>Rangos de superficie m<sup>2</sup></i>	<i>Totales</i>	<i>Realizadas</i>	<i>Absorción</i>	<i>Meses</i>
			<i>Bimestral</i>	<i>Tiempo de realización</i>
0 a 60	5	4	80.00%	2.5
61 a 90	8	4	50.00%	4.0
91 a 120	9	7	77.78%	2.6
121 a 150	1	1	100.00%	2.0
151 a 180	1	1	100.00%	2.0
más de 180	2	1	50.00%	4.0
<b>Total y Promedio</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>76.30%</b>	<b>2.6</b>

Fuente: Elaboración propia

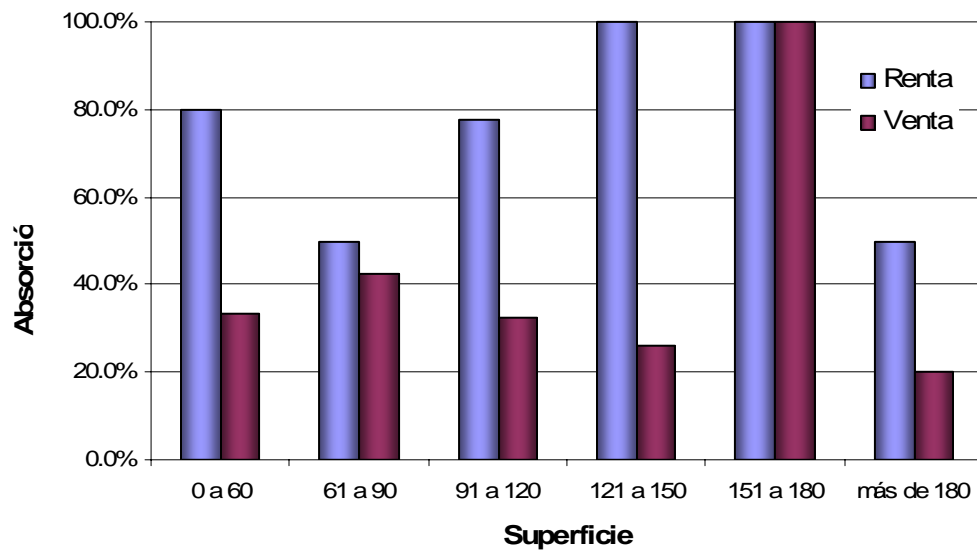
El mercado de inmuebles en venta fue más dinámico que el de renta en función del número de inmuebles más no de su absorción, al igual que en la cuantificación por submercado y por rangos de precio, en éste análisis por superficie se realizaron más rápido las operaciones en renta que en venta.

**Cuadro 21 Superficie de las ofertas en venta y su absorción.**

<i>Rangos de superficie m2</i>	<i>Totales</i>	<i>Realizadas</i>	<i>Absorción</i>	<i>Meses</i>
			<i>Bimestral</i>	<i>Tiempo de realización</i>
0 a 60	12	4	33.33%	6.0
61 a 90	85	36	42.35%	4.7
91 a 120	127	41	32.28%	6.2
121 a 150	23	6	26.09%	7.7
151 a 180	1	1	100.00%	2.0
más de 180	10	2	20.00%	10.0
<b>Total y Promedio</b>	<b>258</b>	<b>90</b>	<b>42.34%</b>	<b>4.7</b>

Fuente: Elaboración propia

En las ofertas en venta se observa que el rango de superficie más dinámico fue el de entre 61 y 90 m<sup>2</sup>, con una absorción bimestral de 42.3% y un tiempo medio de realización de 4.7 meses, seguido por los departamentos de menor área, los de menos de 60m<sup>2</sup> con una absorción bimestral de 33.3% y tiempo de realización de 6 meses, circunstancia muy similar que la de los departamentos de entre 91 y 120 m<sup>2</sup> con una absorción bimestral de 32.2% y 6.2 meses de tiempo promedio de realización.



Gráfica 8 Absorción de las ofertas por superficie y tipo de oferta

Aunque de acuerdo a los datos el rango mas dinámico pareciera ser el de las ofertas de entre 151 y 180 m<sup>2</sup>, al haberse realizado la única oferta en este rango en el periodo de dos meses por ser únicamente una no podemos hablar de que sea una tendencia clara en ese rango, además de no ser significativo en la estructura habitacional de la colonia. Los rangos menos dinámicos fueron los departamentos de entre 121 y 150 m<sup>2</sup> y los mayores de 180 m<sup>2</sup> con absorciones bimestrales de 26.0% y 20.0% y tiempos de realización de 7.7 y 10 meses respectivamente.

### ***Por ubicación***

La distribución espacial de la realización de las ofertas nos muestra una distribución homogénea de las ofertas realizadas en los sectores observados por lo que se concluye que la absorción es una variable más dependiente del tipo y precio del inmueble y de las características de diseño arquitectónico (número de recámaras y baños y su disposición espacial) que de su localización.



Mapa 7 Distribución espacial de las ofertas absorbidas por tipo de operación



## Conclusiones

Las conclusiones se estructuran en cuatro rubros principales: primero sobre la estructura y actividad del mercado de inmuebles, el segundo acerca de los cambios en la estructura de la oferta habitacional de la colonia en los últimos en los últimos años, anterior y posterior al Bando 2, el tercero sobre algunas implicaciones teóricas y metodológicas detectadas a lo largo del estudio y en el cuarto se da respuesta a la hipótesis planteada sobre la respuesta inmobiliaria a la política de redensificación instrumentada por el bando 2.

**La composición de la oferta habitacional** ha tendido a apoyarse de forma predominante en el submercado de los condominios verticales y en menor grado de los condominios horizontales. La importancia absoluta del conjunto de casas habitación ha permanecido constante en el tiempo, sin embargo ante el sensible aumento en la oferta de departamentos ha tendido a decrecer en importancia relativa, por lo que se concluye que las casas habitación no son ya un mercado activo y su intercambio no ha mostrado cambios en los últimos ocho años.

De acuerdo con la edad de la Colonia Roma una gran parte de sus propiedades son todavía casas habitación mismas que aunque parezca contradictorio prácticamente no han participado en el proceso de redensificación promovido por el Bando 2. La redensificación mostrada en la Colonia Roma no responde a este producto inmobiliario, que por el otro lado cada vez más entra en competencia con el uso de suelo de oficinas por lo que se puede afirmar que este producto inmobiliario aplica más con el concepto de reciclamiento urbano que de redensificación.

Aunado a este fenómeno se destaca que la mayor parte de la oferta de condominios verticales y horizontales es promovida por el mercado primario y es en forma aglomerada, las ofertas se presentan agrupadas en desarrollos habitacionales de un mínimo de 8 unidades, mientras que el mercado secundario se encuentra disperso y se ofrece de forma separada.

La superficie de las ofertas se tendió a concentrar en el tiempo en departamentos de mediano tamaño (61 a 120 m<sup>2</sup>) y se observó una disminución en la importancia de los departamentos grandes, lo que explica que el área más absorbida por los demandantes de vivienda en la colonia Roma se sitúa en los rangos de departamentos de medio tamaño.

La respuesta del sector inmobiliario en el submercado de los condominios verticales es una prueba de cómo en el mercado opera la redensificación: edificaciones mas verticales y departamentos cada vez mas pequeños provocan una densidad habitacional mayor.

No se encontró un patrón espacial de distribución de las ofertas de acuerdo a los diferentes submercados, la homogeneidad observada da lugar a concluir que las ofertas pertenecen a un mismo submercado cuyas implicaciones espaciales, al interior de la colonia no se muestran de forma clara.

A partir del precio de las ofertas por metro cuadrado se observa un efecto de valorización, que se hace evidente por la distribución de ofertas en rangos de precio más altos. Dicho efecto puede responder a que la colonia se ha vuelto cada vez más demandada para sectores de población de mejor posición económica aunque por otro lado se limitan a ocupar departamentos cada vez más pequeños. En otras palabras aunque llega población de mayor estrato socioeconómico el mercado ofrece en general vivienda de menor tamaño. Uno de los determinantes del precio lo constituye la edad de la construcción, que se asocia positivamente con el estado de conservación del inmueble en el caso de las ofertas de mercado secundario.

**La actividad del mercado inmobiliario** es observable a partir de la tendencia de transformación creciente a lo largo de los tres monitoreos y es explicada directamente por el incremento del número de ofertas. El aumento en la transformación para el caso de la colonia Roma, y en función de que gran parte de las ofertas es de departamentos nuevos, puede ser explicado por una creciente demanda por vivir en ella en función de su localización y accesibilidad, el diseño y características del fraccionamiento, la alta calidad de sus espacios públicos y de la riqueza patrimonial con la que cuenta su arquitectura todavía.<sup>11</sup>

La absorción, en general fue superior para las ofertas en arrendamiento que para las de venta circunstancia que puede ser explicada en función de que el capital implicado en las operaciones de arrendamiento es menor que en las de compra venta lo que permite a un sector de la población de menores ingresos, que muy probablemente no puede acceder a créditos de vivienda bancarios vivir en una colonia de alta deseabilidad.

---

<sup>11</sup> Aunque las variables que determinan la deseabilidad no fueron analizadas con detalle, el apartado sobre la descripción de la colonia del subcapítulo 3.1 es pertinente en este sentido

De acuerdo con su precio, las ofertas ubicadas en los rangos inferiores de precio ya sea en venta o en renta fueron absorbidas más rápidamente que las de mayor precio.

En función de la edad de los inmuebles, los nuevos en el mercado primario se absorbieron más fácilmente que los usados, muy posiblemente por la facilidad de los primeros para participar de los créditos bancarios.

El número de cajones de estacionamiento limita o potencia la capacidad de absorción de una oferta, los inmuebles de mayor edad mostraron un promedio de cajones de estacionamiento inferior a los ofrecidos en el mercado primario, lo que limitó su capacidad de realización, ya que se ofrece un producto inmobiliario de interés medio y medio alto, familias que por su situación socioeconómica tienen acceso a uno o varios automóviles y a las que no se adapta el producto inmobiliario.

**En el apartado metodológico** se puede destacar que la técnica de recolección de información por la vía documental, aplicada a los monitoreos de 1997 y 2003 hace de la ubicación de las ofertas una tarea complicada, por lo general la información recabada consiste en números telefónicos con solamente algunas de las características de los inmuebles por lo que su análisis se limita a la cuantificación de las ofertas y al tamaño y precio de la unidad, lo que resta las posibilidades de explicación territorial de los intercambios inmobiliarios.

Aunque la recolección directa de las ofertas es el medio más costoso, es el más completo en información por lo que la investigación estuvo poco equilibrada, con falta de información en los monitoreos 1997 y 2002 y resultados muy concluyentes en el monitoreo de 2005.

La decisión metodológica de aislar un segmento de ciudad resultó enriquecedora, ya que se pudo precisar con claridad los fenómenos asociados a este submercado de la Colonia Roma, sin embargo, se sacrificó la posibilidad de comparar con submercados colindantes diferenciados de este, como lo es la Colonia Doctores, al oriente y la colonia Condesa al poniente. El estudio de un fenómeno más general puede conducir a nuevas respuestas sobre el comportamiento de los actores inmobiliarios y sobre todo a las implicaciones espaciales de submercados diferenciados.

**La respuesta del sector inmobiliario a la política** instrumentada por el Bando 2, se caracterizó por la intensificación de la colonia principalmente en condominios verticales para el mercado primario, aglomerando entre 8 y 40 ofertas en un mismo lote.

Al ubicarse en la ciudad central, la Colonia Roma es el espacio idóneo para la redensificación de la ciudad, si bien durante los últimos años se ha caracterizado por recibir población residente, dadas las características de la colonia como un espacio central, con un patrimonio arquitectónico y de espacio público de gran atractivo, ha mostrado una tendencia de transformación alta explicada por el gran interés del mercado inmobiliario en la zona.

Sin embargo no se puede afirmar que la respuesta dependa solamente del interés de los desarrolladores a la política de redensificación ya que la disposición gubernamental hacia el repoblamiento y la redensificación de las áreas centrales lleva ya dos décadas plasmada en los objetivos de la planeación a nivel local y delegacional.

Aunque se reconoce que la limitación espacial a las unidades habitacionales en delegaciones no centrales es una parte del éxito de la transformación y la valorización de ciertas colonias, debe reconocerse también que las condiciones provistas por el sector financiero en general (bancos y sofoles) en el otorgamiento de créditos a la vivienda aunque han mantenido una tendencia general creciente es posible que se hayan concentrado en colonias centrales dada la gran cantidad de oferta inmobiliaria y el prototipo de demandante de ingresos medios altos y altos, como sucede en la Roma.

Esta tendencia de intensificación del territorio se dio principalmente en departamentos de entre 90 y 120 m<sup>2</sup>, equivalentes al interés medio. La mayor parte de las ofertas de estas características se cotizan en un rango entre \$1,000,000 y \$1,500,000, accesible a población que percibe más de 15 salarios mínimos diarios, por lo que se concluye que el objetivo de heterogeneidad explícito del bando 2 no fue cumplido.

A diferencia de la hipótesis planteada, el mercado de la colonia Roma es sumamente homogéneo, y no es posible detectar de forma contundente submercados diferenciados espacialmente de acuerdo al precio o características de la vivienda aunque no se descarta que algunas ofertas sean sobre valoradas por ser aledañas a un parque o un espacio público de reconocimiento histórico (como la Plaza Río de Janeiro).

La hipótesis central sobre la activación de los mercados en áreas centrales no tiene una explicación unidimensional ya que puede ser explicada para la colonia Roma en tres formas:

- **Como respuesta al Bando 2**, instrumento de redensificación del periodo “lopezobradorista”, que orientó la concentración de la oferta inmobiliaria de vivienda en las cuatro delegaciones de la ciudad central.
- **Como una consecuencia** de que las colonias que fueron concebidas bajo principios de **alta calidad y adecuada dotación de espacios públicos** acompañadas por una localización céntrica tienen una mayor sensibilidad a las políticas urbanas propuestas.
- Que las **condiciones al crédito inmobiliario** ofrecidas por los sectores financieros son la plataforma para que las operaciones, a la venta puedan ser concretadas.

## Bibliografía

- Alonso, W (1960) A Theory of the urban land market. *Papers and Poceedings of the regional science association*, Volume 6 pp. 149 - 157
- Caparon, G. y Monet, C. (2003) “Una retórica progresista para un urbanismo conservador: La protección de los centros históricos en América Latina” en Ramírez, P. (coord.) (2003) *Espacio público y reconstrucción de la ciudadanía*, FLACSO/Porrúa, México.
- Carlen, G. y Carls, G. (1991) “Renewal of large-scale post-war housing estates in Sweden: Effects and efficiency”. en Alterman, R. y Carls, G. coord. *Neighborhood regeneration an international evaluation*. Ed. Mansell Publishing, London U.K.
- Dechervois, M. y Theret, B. (1992) “Formación y evolución del precio del suelo urbano” en Shteingart, M. *La Renta del Suelo Urbano*. Documentos de Docencia. Ed. COLMEX. México D.F.
- Dowall, D. y Perló, M. (1988) *Una Evaluación del impacto de los Programas de Reconstrucción de la sobre el mercado inmobiliario habitacional de la zona central de la Ciudad de México*, Taller de Investigación No. 6 Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- Fausto, A. (1998) *Políticas y Estrategias sobre suelo Urbano*, CONACYT - Universidad de Guadalajara, México.
- Gans, H. (1962) *The Urban Villagers, Group and Class in the life of Italian – Americans*, The free press, New York. EE UU
- Gómez, M. (1998) *Causas y efectos del deterioro urbano en zonas patrimoniales. Caso de estudio: Colonia Roma*. Tesis Licenciatura en Urbanismo, UNAM, México
- Grigsby, W (1963) *Housing Markets and Public Policy*. Philadelphia University of Pensylvania Press. Pensylvania, U.S.
- Jaramillo S. (1994) *Hacia una Teoría de la Renta del Suelo Urbano*. Ed. Uniandes e Instituto Geográfico Agustín Codazzi. Bogotá, Colombia.

- Jiménez, J. (1993) *La traza del poder. Historia de la política y los negocios urbanos en el distrito federal*. CODEX Editores, México D.F.
- Kunz, I. (2001) *El mercado inmobiliario habitacional de la Ciudad de México*, Ed. Plaza y Valdez, México.
- Kunz, I. (2003) *Usos del suelo y territorio. Tipos y lógicas de localización en la ciudad de México*. Ed. Plaza y Valdez /Facultad de Arquitectura UNAM, México
- Lichfield N. (1988) *Economics in urban conservation*. Ed Cambridge, London U.K.
- Lopez, B. (2004) “¿Se está valorizando el Centro Histórico de la Ciudad de México?” Tesis de maestría en Desarrollo Inmobiliario, UNAM- LILP, México.
- Lowi T. (1992) “Políticas públicas, estudios de caso y teoría política” en Aguilar, F. en *El Estudio de las Políticas Públicas*. Ed. Porrúa , México. D.F.
- Morales, C. (2004) Apuntes de la investigación “La Teoría de la Renta del Suelo”
- Pradilla, E. (2004). “Bando 2, los errores” en *Revista Malacate: la vivienda es un derecho* año I, No. 3, México.
- Siembieda, W. (1994) “Measuring the Price and Supply of Urban Land Market. Insight on Sources”. En Jones, G. y Ward, P. (comps.) *Methodology for Land Housing Market Analysis*. Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge Massachusetts, EEUU
- Sutcliffe, A. (1980), *Ocaso y fracaso del Centro de Paris*. Ed. Gustavo Gili, México
- Rothenberg, J., Galster. G., Butler R. y Pitkin, J. (1991) *The maze of urban housing markets*, The University of Chicago Press. Chicago, EEUU
- Tavares, E. (1996) *Colonia Roma*, Ed. Clio, México D.F.
- Terrazas, O. (1996) *Las mercancías inmobiliarias*. Ed. UAM. México.

## Contenido

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>1. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>1</b>
1.1. LA TEORÍA DE LA RENTA DEL SUELO URBANO.....	1
1.2. CAMBIOS EN LA RENTA DEL SUELO.....	4
1.3. EL MERCADO INMOBILIARIO.....	6
<i>La conformación de submercados.....</i>	<i>7</i>
<i>El submercado residencial.....</i>	<i>8</i>
<i>Los actores del mercado inmobiliario.....</i>	<i>9</i>
<i>La actividad del mercado inmobiliario y la transformación urbana.....</i>	<i>12</i>
<b>2. LAS POLÍTICAS E INSTRUMENTOS DE REPOBLAMIENTO.....</b>	<b>14</b>
2.1. TIPOS DE POLÍTICAS.....	14
2.2. LA POLÍTICA URBANA EN ÁREAS CENTRALES.....	17
2.3. LOS INSTRUMENTOS DE REPOBLAMIENTO. EL BANDO 2.....	18
<b>3. METODOLOGÍA PARA EL MONITOREO DEL MERCADO INMOBILIARIO.....</b>	<b>21</b>
3.1. ÁREA DE ESTUDIO Y UNIDAD DE OBSERVACIÓN.....	21
3.2. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	28
3.3. MONITOREO INMOBILIARIO.....	30
<b>4. ESTRUCTURA DEL MERCADO INMOBILIARIO HABITACIONAL.....</b>	<b>34</b>
4.1. ESTRUCTURA DEL MERCADO INMOBILIARIO.....	35
<i>Composición de la oferta.....</i>	<i>35</i>
<i>Distribución espacial de las ofertas.....</i>	<i>39</i>
<i>Superficie de las ofertas.....</i>	<i>41</i>
4.2. PRECIOS DE LAS OFERTAS.....	43
4.3. CAJONES DE ESTACIONAMIENTO.....	44
<i>Estructura por submercado.....</i>	<i>45</i>
<i>Distribución espacial – precio de la oferta.....</i>	<i>48</i>
4.4. LA DINÁMICA DEL MERCADO INMOBILIARIO, ABSORCIÓN DE LAS OFERTAS.....	55
<i>El crédito a la vivienda.....</i>	<i>56</i>
<i>Tendencia de transformación.....</i>	<i>58</i>
<i>Absorción de las ofertas.....</i>	<i>59</i>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>68</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>73</b>



## Índice de Gráficas

GRÁFICA 1 RENTAS PRIMARIAS DEL SUELO URBANO .....	4
GRÁFICA 2 CURVA DE INDIFFERENCIA APLICADA A LAS FUNCIONES URBANAS. ....	9
GRÁFICA 3 DISTRIBUCIÓN DE LA EDAD DE LOS INMUEBLES OFERTADOS. MONITOREO 2005.....	38
GRÁFICA 4 DISTRIBUCIÓN ABSOLUTA DE OFERTAS EN VENTA POR RANGO DE SUPERFICIE.....	42
GRÁFICA 5 DIAGRAMA DE DISPERSIÓN DE OFERTAS EN VENTA POR SUPERFICIE Y PRECIO. ....	43
GRÁFICA 6 DISTRIBUCIÓN DE LAS OFERTAS POR SECTOR. MONITOREO 2005.....	54
GRÁFICA 7 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO A LA VIVIENDA DE ACUERDO A LA FUENTE DE ENDEUDAMIENTO 1996 – 2004 .....	57
GRÁFICA 8 ABSORCIÓN DE LAS OFERTAS POR SUPERFICIE Y TIPO DE OFERTA .....	66

## Índice de figuras

FIGURA 1 DIAGRAMA DE FLUJO DEL MONITOREO 2005 .....	32
---	----

## Índice de mapas

MAPA 1 LOCALIZACIÓN DEL LA COLONIA ROMA EN EL DISTRITO FEDERAL Y EN LA DELEGACIÓN CUAUHEMOC .....	22
MAPA 2 DELIMITACIÓN DEL ÁREA DE ESTUDIO .....	23
MAPA 3 DIVISIÓN DE LA COLONIA DE ACUERDO A SECTORES FUNCIONALES .....	27
MAPA 4 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS OFERTAS POR TIPO DE INMUEBLES .....	40
MAPA 5 ESTRUCTURA ESPACIAL DE LOS PRECIOS DE LAS OFERTAS POR SECTORES FUNCIONALES .....	50
MAPA 6 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DEL PRECIO DE LAS VIVIENDAS OFERTADA POR SECTORES. MONITOREO 2005 .....	53
MAPA 7 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS OFERTAS ABSORBIDAS POR TIPO DE OPERACIÓN .....	67

## Índice de cuadros

CUADRO 1 RESUMEN DE LA COMPOSICIÓN DE LA OFERTA, MONITOREOS 1997, 2002 Y 2005.....	36
CUADRO 2 EDAD DE LA CONSTRUCCIÓN DE LOS INMUEBLES DE MERCADO PRIMARIO Y SECUNDARIO .....	37
CUADRO 3 OFERTAS POR RANGOS DE SUPERFICIE. MONITOREOS 1997, 2002 Y 2005.....	41
CUADRO 4 CAJONES DE ESTACIONAMIENTO PROMEDIO DE ACUERDO A LA EDAD DE LOS INMUEBLES. MONITOREO 2005.....	44
CUADRO 5 CONDOMINIOS VERTICALES EN VENTA. MONITOREOS 1997, 2002 Y 2005. ....	45
CUADRO 6 CONDOMINIOS VERTICALES EN RENTA. MONITOREOS 1997, 2002 Y 2005.....	46
CUADRO 7 CASAS HABITACIÓN EN VENTA. MONITOREOS 1997, 2002 Y 2005 .....	47
<b>CUADRO 8 CONDOMINIOS HORIZONTALES EN VENTA. MONITOREO 2005</b> .....	48
CUADRO 9 DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO UNITARIO DE LAS OFERTAS POR SECTORES ESPACIALES. MONITOREO 2005. ....	51
CUADRO 10 DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO DE LAS VIVIENDAS OFERTADAS POR SECTORES ESPACIALES.....	54
CUADRO 11 SALDO AGREGADO ANUAL DEL CRÉDITO A LA VIVIENDA 1997-2004 EN.....	56
CUADRO 12 TENDENCIA DE TRANSFORMACIÓN DE LA COLONIA ROMA. MONITOREOS 1997, 2002 Y 2005.....	58
CUADRO 13 TOTAL DE OFERTAS Y SU ABSORCIÓN. MONITOREO 2005 .....	60
CUADRO 14 TOTAL DE OFERTAS EN RENTA Y SU ABSORCIÓN. MONITOREO 2005.....	61
CUADRO 15 TOTAL DE OFERTAS EN VENTA Y SU ABSORCIÓN. MONITOREO 2005.....	61
CUADRO 16 TOTAL DE LAS OFERTAS EN RENTA POR RANGO DE PRECIO Y SU ABSORCIÓN .....	62
CUADRO 17 TOTAL DE OFERTAS EN VENTA POR RANGO DE PRECIO Y SU ABSORCIÓN.....	62
CUADRO 18 TOTAL DE OFERTAS EN VENTA DEL MERCADO PRIMARIO POR RANGO DE PRECIO Y SU ABSORCIÓN	63
CUADRO 19 OFERTAS TOTALES DEL MERCADO SECUNDARIO POR RANGOS DE PRECIO Y SU ABSORCIÓN. ....	63
CUADRO 20 SUPERFICIE DE LAS OFERTAS EN RENTA Y SU ABSORCIÓN.....	64
CUADRO 21 SUPERFICIE DE LAS OFERTAS EN VENTA Y SU ABSORCIÓN.....	65

**ANEXO**  
**METODOLÓGICO**

## ENCUESTA DE MERCADO INMOBILIARIO EN LA COLONIA ROMA

### I REGISTRO DE LA OFERTA

- Número de Registro \_\_\_\_\_
- 1.- Fecha \_\_\_\_/\_\_\_\_/2005
- 2.- No de oferta \_\_\_\_\_
- 3.- Calle \_\_\_\_\_
- 4.- No. oficial \_\_\_\_\_
- 5.- Entre calles \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_
- 7.- Teléfono \_\_\_\_\_
- 8.- Fuente de la oferta  
 01\_REF \_\_\_\_ 02\_UNIV \_\_\_\_ 03\_TD \_\_\_\_  
 04\_SM \_\_\_\_ 05\_RD \_\_\_\_ 06\_AI \_\_\_\_  
 09\_nd \_\_\_\_
- 9.- Tipo de inmueble  
 01\_CA \_\_\_\_ 02\_CH \_\_\_\_ 03\_CV \_\_\_\_  
 04\_UH \_\_\_\_ 09\_nd \_\_\_\_
- 10.- No. de pisos \_\_\_\_\_
- 11.- No. de unidades \_\_\_\_\_
- 12.- Precio \$ \_\_\_\_\_
- 13.- Forma de pago  
 Enganche \_\_\_\_\_% Contado \_\_\_\_
- 13c.- Facilidades \_\_\_\_\_
- 14.- Area de lote \_\_\_\_\_ m2
- 15.- Sup. Construida \_\_\_\_\_ m2
- 16.- Edad del inmueble \_\_\_\_\_
- 17.- No. De recámaras \_\_\_\_\_
- 19.- No. de baños \_\_\_\_\_
- 20.- Cuartos de servicio \_\_\_\_\_
- 21.- Cajones de estacionamiento \_\_\_\_
- 22.- Teléfono \_\_\_\_\_
- 23.- Equipamiento  
 Cocina \_\_\_\_ Recubr. \_\_\_\_ Elevador \_\_\_\_  
 Gimnasio \_\_\_\_ Laminado \_\_\_\_ Aire Acond. \_\_\_\_
- 24.- ¿Es necesario hacer un arreglo o acabado? \_\_\_\_
- 25.- Servicios disponibles  
 Vigilancia \_\_\_\_
- 26.- ¿Pertenece a algun programa habitacional?  
 INFONAVIT \_\_\_\_ FOVISSSTE \_\_\_\_ FOVI \_\_\_\_  
 RHP \_\_\_\_ INVI \_\_\_\_ FONHAPO \_\_\_\_  
 BANCO \_\_\_\_
- 27.- ¿Trato directo?  
 Si \_\_\_\_ Inmobiliaria \_\_\_\_ Corredor \_\_\_\_  
 ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- 28.- ¿Está desocupada la casa?  
 Si \_\_\_\_ Propia \_\_\_\_ Inquilino \_\_\_\_  
 Prestada \_\_\_\_
- 29.- ¿Se puede escriturar rápido?  
 Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_  
 ¿Por que no? \_\_\_\_\_
- 30.- ¿Por qué vende? \_\_\_\_\_
- 31.- ¿A dónde se cambia? \_\_\_\_\_

### II CAMPO Y GABINETE

- 1.- Uso de suelo predominante  
 Habitacional \_\_\_\_ Comercial \_\_\_\_ Industrial \_\_\_\_  
 Servicios \_\_\_\_ Otro \_\_\_\_
- 2.- Existencia de transporte  
 Metro \_\_\_\_ Autobus \_\_\_\_ Microbus \_\_\_\_  
 Trolebus \_\_\_\_ Tren ligero \_\_\_\_ Otro \_\_\_\_
- 3.- Distancia al Zócalo \_\_\_\_\_ m.
- 4.- Distancia al Metro \_\_\_\_\_ m.

### III CONFIRMACIÓN DE LA VENTA

- 1.- ¿Se vendió el inmueble?  
 Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_ Vendido c/a \_\_\_\_
- 2.- Precio de venta final \$ \_\_\_\_\_
- 3.- Fecha de venta \_\_\_\_/\_\_\_\_/2005

## **Características de la encuesta**

La encuesta se dividió en tres partes: registro de la oferta, información de campo y gabinete y confirmación de la venta.

### **I Registro de la oferta**

Como parte del registro de la oferta, se ubica el inmueble ofertado, al realizarse el análisis a escala de lote se hace necesario ubicarlo por calle y número oficial.

Las características de la vivienda. Es el apartado mas desarrollado en la encuesta y en el se incluyen preguntas que nos permiten caracterizar a la vivienda en términos físicos, como el tipo de inmueble, la edad de la construcción, el estado de conservación y el precio.

### **II Campo y gabinete**

Su objetivo es conocer las características contextuales del barrio o colonia donde se ubica el inmueble ofertado

### **III Confirmación de la venta**

Tiene la finalidad de informar el rango de tiempo de la realización de la oferta, y dentro de lo posible el precio final de la venta.