

210
201



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ARQUITECTURA

URBANISMO Y BIENES RAICES EN LA CIUDAD DE MEXICO
GUIA PARA ARQUITECTOS

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
A R Q U I T E C T A
P R E S E N T A
GABRIELA MARIA CONSUELO VAZQUEZ ROBLES

DIRECTORES DE TESIS

Dr. Mario de Jesús Carmona y Pardo
Arq. Elodia Gómez Maquero Rojas
Arq. Luis Vargas Arriola

MEXICO, D.F.

1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

[Handwritten signature]
V. B.
18/ SEP / 98

266914



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PRESENTACION

Todo tratado y cátedra de diseño urbano se desprenden del análisis del sitio, *plato de la composición arquitectónica*. Sin embargo, hoy en día el sitio es mucho más que el contexto natural y el entorno de servicios de una pieza de arquitectura: el sitio tiene una relevancia regional. ¿Por qué, entonces, reducir nuestro enfoque universitario a tan limitadas determinantes? Más aún, ¿por qué forzar la práctica de la arquitectura a los globalismos y a los localismos, como meros caprichos formales y no como reflejos del sitio?

Es momento de hacer un alto si queremos evitar la bancarrota de la arquitectura contemporánea. Es imperativo traer a flote los nuevos elementos del análisis de sitio para asegurar el fin último de la arquitectura: su colocación en el mercado. De tal suerte, los nuevos componentes del sitio son:

- ① La tasa, velocidad y nivel de **urbanización**.
- ② Las **políticas** fiscales y de desarrollo urbano, la desregulación administrativa y los incentivos a la inversión orientados hacia el crecimiento y desarrollo regional.
- ③ La tendencia, a partir de los años 70 en los países desarrollados, de separar las funciones administrativas de las productivas en una ciudad (**especialización urbana**), frente a la necesidad de incentivar el desarrollo hacia el interior.
- ④ El desarrollo del **sector servicios** en las grandes ciudades, con su creciente burocracia y las prácticas contemporáneas de negocios, así como la descentralización de la **industria** pesada hacia las ciudades intermedias del interior del país y el énfasis en las manufacturas de exportación.
- ⑤ La formación de rentas, así como la explotación y la especulación del suelo urbano en el **mercado inmobiliario**, con sus consecuentes impactos en el medio ambiente socio-urbano y en la modificación/expansión de la estructura urbana.

En efecto, los siguientes 20 años serán reconocidos como un periodo de crecimiento y modernización de las economías regionales. Este patrón de desarrollo incluirá una progresiva industrialización, y la inserción de un sistema urbano que vincule a mercados: pueblos, ciudades intermedias y metrópolis. Es por ello que hoy más que nunca los estudiantes y profesionales de la arquitectura necesitan conocer la naturaleza de los bienes raíces y las demandas del mercado inmobiliario.

Nuestro reto como ciudad es la especialización urbana: convertirnos en punta de lanza regional e internacional como centro industrial o de servicios. Nuestro reto como arquitectos consiste en descubrir a la arquitectura instalada en su sitio. Más que eso, expresar arquitectónicamente al sitio. Si la arquitectura es el juego sabio, correcto y magnífico de los volúmenes, agrupados bajo la luz, bien podríamos parafrasear que la **Inversión Inmobiliaria** es el juego sabio, correcto y magnífico de las oportunidades y recursos agrupadas en el mercado...

LO QUE TODO ARQUITECTO DEBE SABER SOBRE BIENES RAÍCES

- 2 TODOS TOMAMOS DECISIONES INMOBILIARIAS...**
- 3 ... PERO ¿QUÉ SON LOS BIENES RAÍCES?**
 - 3 *Inmuebles por su Ubicación Espacial*
 - 3 *Inmuebles por su Relación de Pertenencia*
- 5 SOBRE TODO, LOS BIENES RAÍCES SON UNA INVERSIÓN**
- 5 LAS BONDADES DE LOS BIENES RAÍCES**
 - 5 *Arraigan el Capital*
 - 5 *Impulsan a la Economía*
 - 6 *Globalizan Mercados*
 - 7 *Forman un Patrimonio*
 - 7 *Generan Utilidad Bruta*
 - 7 *Amortizan el Capital*
 - 7 *Permiten Diferir Impuestos*
 - 7 *Son Objeto de Apreciación*
- 8 LA POSESIÓN DE UN BIEN RAÍZ**
 - 8 *Tipos de Posesión*
- 8 LA PROPIEDAD DE UN BIEN RAÍZ**
 - 8 *Limitaciones a la Propiedad*
 - 9 *Modalidades de la Propiedad*
 - 10 *Derechos Reales sobre la Propiedad*
- 11 DEFENSA A LA POSESIÓN Y A LA PROPIEDAD DE UN BIEN RAÍZ**
 - 11 *Interdictos*
 - 11 *Acción Plenaria de Posesión*
 - 12 *Expropiación*
 - 12 *Indemnización*
- 12 LA HIPOTECA**
 - 13 *El Crédito Hipotecario*
 - 16 *Los Sujetos de Crédito*
 - 17 *El Crédito Hipotecario con Fondeo Bancomer*
- 22 LA ADQUISICIÓN DE LA PROPIEDAD**
 - 22 *Formas Comunes de Adquisición de la Propiedad*
- 23 EL ARRENDAMIENTO**
 - 24 *Las Obligaciones del Arrendatario*
 - 24 *Limitaciones Especiales al Arrendamiento*
 - 25 *Terminación del Contrato de Arrendamiento*
 - 25 *El Subarrendamiento*
- 28 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA TRAMITAR UNA LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN**

GRAN CIUDAD DE MÉXICO RETROSPECTIVA URBANA Y DIAGNÓSTICO INMOBILIARIO

- 32 MEXICO-TENOCHTITLAN: OMBLIGO DEL MUNDO**
 32 *Vitruvio Llega a Tenochtitlan...*
 32 *... pero Tenochtitlan ya lo Conocía*
 36 *El Legado Urbano de Tenochtitlan*
- 37 LA COLONIA: EL INICIO DE LA CUENTA REGRESIVA**
 38 *Las Leyes de Indias: Primer Programa de Desarrollo Urbano*
 40 *El Desastre Ecológico*
 41 *Ciudad Barroca: Ciudad Monástica*
 43 *Ciudad Neoclásica: Ciudad Borbónica*
- 44 INDEPENDENCIA SIN MADUREZ**
 45 *Orden y Progreso: Estados Unidos y Francia*
- 46 LA PATRIA RECOBRADA... LA CAPITAL REPOBLADA**
 46 *Los Nuevos Inmigrantes*
 47 *El Saneamiento Urbano*
 48 *El Ferrocarril: Máquina Propagadora del Progreso*
 49 *La Transformación del Uso de Suelo*
 51 *El Primer Exodo*
- 52 LA EXPANSIÓN URBANA**
 52 *La Petrolización Económica y la Atomización Urbana*
 52 *El Segundo Exodo: Se Desplaza la Plusvalía*
 54 *La Masificación Urbana*
- 58 NUESTRA CIUDAD EN EL CONTEXTO NACIONAL**
 58 *Gran Ciudad de México*
 58 *Metrópolis Regionales*
 58 *Ciudades Satélite*
 58 *Ciudades Intermedias*
 59 *Ciudades Petroleras*
 59 *Ciudades Fronterizas*
- 60 LA GRAN CIUDAD EN NÚMEROS**

EL MERCADO INMOBILIARIO GRAN CIUDAD DE MEXICO

- 61 UN POCO DE MERCADOTECNIA**
 61 *¿Qué es el Mercado?*
 62 *La Segmentación del Mercado*
- 67 EL MERCADO INMOBILIARIO**
 67 *¿Quiénes Invierten en Bienes Raíces*
 68 *¿Por qué Compra el Mercado Inmobiliario?*
 68 *¿Qué Compra el Mercado Inmobiliario?*
 72 *¿Quiénes Asesoran al Mercado?*
- 73 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO INMOBILIARIO**
 73 *Escenarios Inmobiliarios*
 73 *Escenas Inmobiliarias*
- 76 LOS BIENES RAÍCES RESIDENCIALES**
 76 *La Importancia de la Tierra en la Vivienda*
 78 *Modos de Generación de la Vivienda*
 79 *Tipología de la Vivienda. Vivienda Popular*
 82 *Tipología de la Vivienda. Vivienda Media y Residencial*
 89 *El Problema de la Demanda de Vivienda*
 91 *El Papel del Financiamiento en el Sector Vivienda*
 93 *Factores que Impiden Abaratar el Precio de la Vivienda*
- 94 LOS BIENES RAÍCES COMERCIALES / OFICINAS**
 95 *Razones de Preferencia en Espacios Corporativos*
 96 *Renta Vs. Venta en Espacios Corporativos*
 97 *Segmentación Geográfica de los Espacios Corporativos*
 98 *Corredor Reforma Centro*
 100 *CBD Polanco y Corredor Lomas Palmas*
 102 *Corredor Santa Fe*
 104 *Corredor Bosques Lomas*
 106 *Corredor Insurgentes Sur*
 108 *Corredor Periférico Sur*
- 110 LOS BIENES RAÍCES COMERCIALES / INDUSTRIA**
 112 *Segmentación Geográfica de las Instalaciones Industriales*
 112 *Zona Industrial Azcapotzalco/ Vallejo*
 112 *Zona Industrial Naucalpan*
 113 *Zona Industrial Tlalnepantla*
 113 *Zona Industrial Cuautitlán-Tultitlán*
 113 *Corredor Toluca-Lerma*
 114 *Zona Industrial Ecatepec-Xalostoc-Coacalco*
 114 *Zona Industrial Iztacalco-Iztapalapa*
 115 *Otros Mercados*
- 116 LOS BIENES RAÍCES COMERCIALES / COMERCIO**
 117 *Áreas Primarias de Consumo en la Gran Ciudad*

CONCLUSIONES

- 120 HACIA UNA NUEVA ARQUITECTURA
- 122 LA NUEVA CARA DE LOS EDIFICIOS INTELIGENTES
- 124 LOS CICLOS INMOBILIARIOS
- 130 BREVE RECUENTO INMOBILIARIO

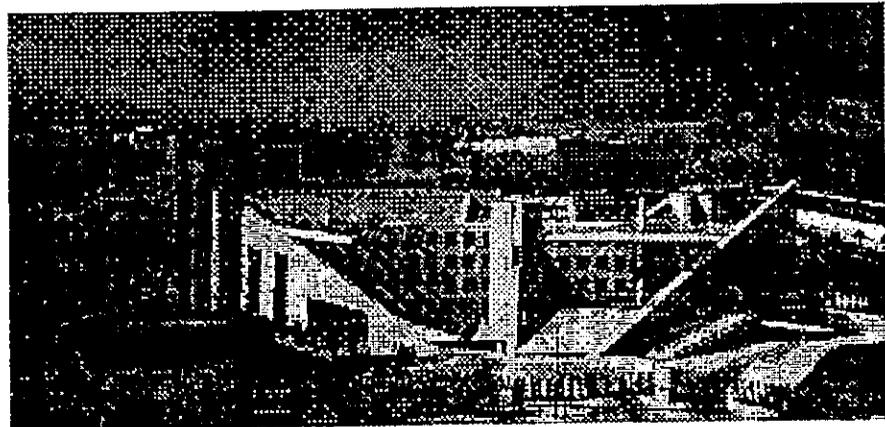
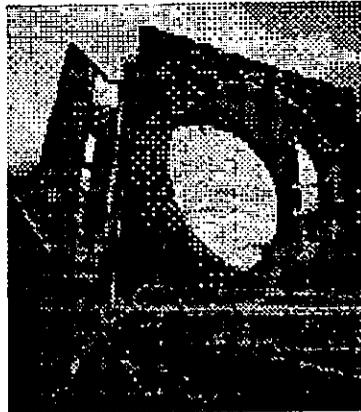
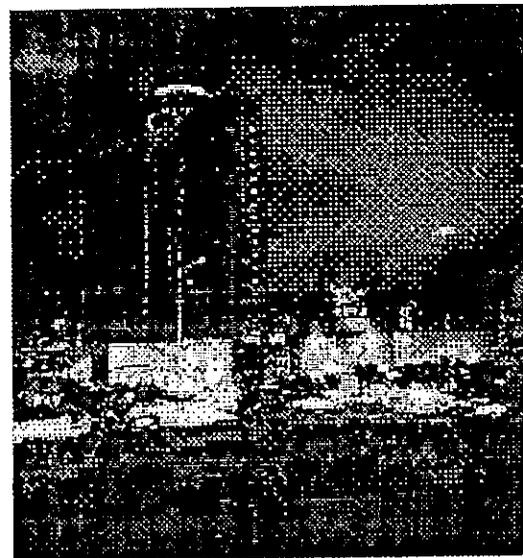
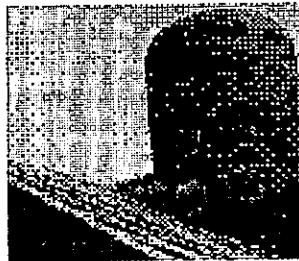
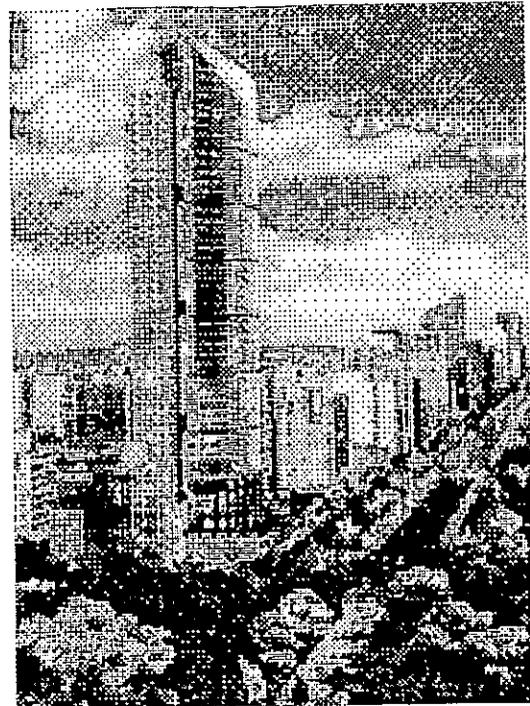
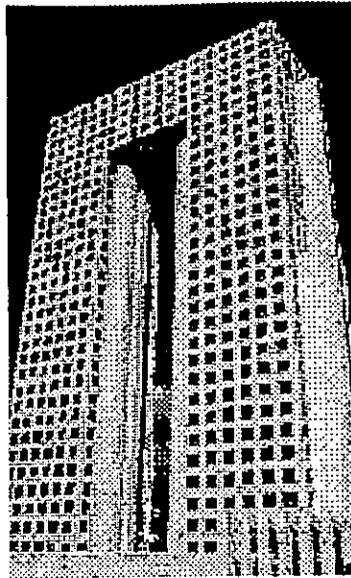
LO QUE TODO ARQUITECTO
DEBE SABER SOBRE
BIENES RAICES

1

TODOS TOMAMOS DECISIONES INMOBILIARIAS...

Grupo Gutsa invierte 600 mdd en la construcción de un centro comercial, hotel y cines en el World Trade Center; **ICA-Reichmann**, desembolsa 30 mdd en la construcción de la controvertida Torre Reichmann Chapultepec; **Fondo Opción** dirige 20 mdd al desarrollo del Parque Industrial Opción-Los Nogales (Guanajuato); **IBM** destinó 25 mdd a la construcción de sus nuevas oficinas en Santa Fé; **Grupo Palacio de Hierro** inauguró su nuevo corporativo y plaza comercial en Polanco; **General Motors** transforma su antigua planta en *power center* y centro corporativo, también en Polanco; **instituciones financieras** buscan nuevas alternativas de crédito; **autoridades administrativas** emiten programas de reordenación, desarrollo y reciclamiento urbano; **cámaras, colegios y asociaciones** vigilan la evolución de la industria de la construcción; reconocidas **agencias inmobiliarias** compiten por colocar a los mejores productos y clientes en el mercado; numerosos **particulares** ingresan a planes de financiamiento hipotecario hasta por 30 años; multitud de **estudiantes** llenan las escuelas y facultades de arquitectura y urbanismo...

Todos tomamos decisiones inmobiliarias. ¿Por qué?



En efecto, la concepción de la riqueza económica de una persona ha estado siempre sustentada sobre el mayor o menor número de bienes que ésta posea. A tal grado ha dominado este criterio que, en el pasado, el Derecho determinó que los castillos y las grandes extensiones territoriales tenían necesariamente que transmitirse por herencia al primer descendiente hombre y primogénito, naciendo de este modo la institución llamada *primogenitura*.

En la actualidad, nuestras instituciones en torno a los bienes raíces son diversas, pero hoy como ayer existe un factor común que nos impulsa hacia el suelo y los espacios habitables: *la certeza de un beneficio futuro mediante el diseño, construcción, comercialización, posesión y/o propiedad de un bien raíz con potencial rendimiento*.

...PERO, ¿QUÉ SON LOS BIENES RAÍCES?

En el lenguaje corriente y en el Código Civil se usan indistintamente las palabras **cosas** y **bienes** como realidades susceptibles de entrar en una relación de derecho. Sin embargo, al hablar de cosas queremos significar los objetos que *pueden* entrar en las relaciones de propiedad, mientras que los bienes *ya han entrado* en la relación de propiedad.

En función de sus cualidades físicas o jurídicas, existencia en el espacio y posibilidad de desplazamiento, existen **bienes muebles** y **bienes inmuebles**. Mientras que el mueble se puede trasladar de un lugar a otro, el inmueble no es desplazable ni por sí, ni por fuerza extraña, debido a su *fijeza*. Esta característica de inamovibles hace llamar **bienes raíces** a los inmuebles.

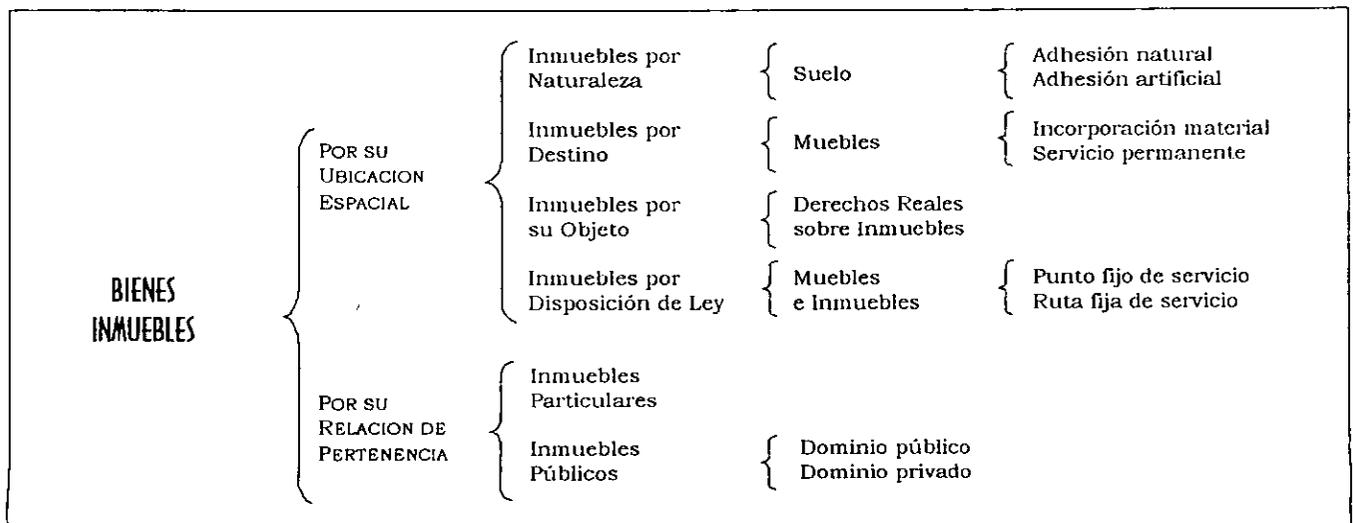
Inmuebles por su Ubicación Espacial

① *Inmuebles por Naturaleza*

Son inmuebles por naturaleza el **suelo** y las cosas adheridas a él de manera **natural** (plantas y árboles) o **artificial** (edificios, casas y todo el conjunto de materiales consolidados con fines de permanencia, ya sea unidos al suelo o en el subsuelo). De este modo, es un bien inmueble un terreno, como también lo son un edificio y un pozo.

② *Inmuebles por Destino*

Cuando un mueble está materialmente incorporado a un inmueble, puede llegar a considerarse como inmueble. El inmueble por destino le da **servicio permanente** al inmueble por naturaleza y pertenece al mismo dueño de éste, de modo tal que no pueden separarse sin deterioro del diseño, funcionamiento y actividad industrial o comercial del inmueble.



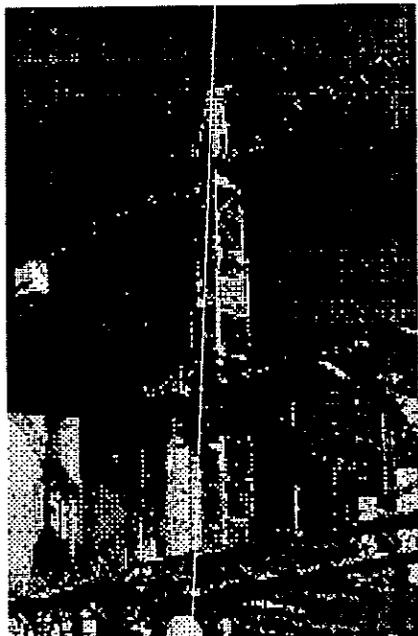
② *Inmuebles por su Objeto*

Se conocen así a los derechos que recaen sobre la propiedad de bienes inmuebles.

Legalmente, son llamados **derechos reales** (véase)

para distinguirlos de los **derechos personales o de crédito**, que involucran a un obligado-deudor y a un

acreedor y cuyo objeto es una prestación patrimonial.



④ *Inmuebles por Disposición de la Ley*

En este caso entran todos los inmuebles que no se encuadran en las tres anteriores clasificaciones y que están destinados a un punto o ruta fija de servicio (como los diques y construcciones marítimas, las carreteras y ferrocarriles, las líneas telefónicas y telegráficas y las estaciones radiotelegráficas).

Inmuebles por su Relación de Pertenencia

① *Inmuebles Particulares*

Los que están sujetos a propiedad **privada** o son susceptibles de llegar a serlo. Bajo esta idea, los

inmuebles particulares son apropiables¹ y comerciables².

② *Inmuebles Públicos*

Los que pertenecen a la Federación, sean del dominio **público** (inmuebles de uso común, terrenos baldíos³ y monumentos) o **privado** (tierras de propiedad nacional o susceptibles

de destinarse a vivienda popular, inmuebles declarados vacantes⁴ e inmuebles que adquiriera la Federación en el país o en el extranjero).

¹ Es apropiable lo que puede entrar en una relación de Derecho, ya porque se encuentre sujeto a propiedad privada, ya porque se pueda llegar a sujetar a ese tipo de propiedad.

² Es comerciable aquello que se encuentra reducido a propiedad privada y puede formar parte de cualquier relación de Derecho, aún traslativa de dominio.

³ Conforme a la *Ley de Terrenos Baldíos y Demasías*, son baldíos los terrenos que no han salido del dominio de la Nación por título legalmente expedido (sin dueño, en apariencia) y que no han sido deslindados ni medidos.

Erróneamente, cuando un terreno está vacío, solemos decir que es *baldío*, cuando no todo terreno vacío es baldío.

⁴ Son vacantes los inmuebles que no tienen dueño cierto y conocido. El descubridor de ellos no adquiere su propiedad, pero al denunciarlo ante el Ministerio Público se hace merecedor de un 25% del valor catastral del mismo, en tanto que el inmueble queda a disposición del Fisco Federal.

BIENES DEL DOMINIO PUBLICO DEL DF

Los de uso común;

Los inmuebles destinados a un servicio público prestado por el Departamento;

Los bienes que de hecho se utilicen para la prestación de servicios públicos, o actividades equiparadas a éstos;

Los monumentos arqueológicos, históricos y artísticos, muebles e inmuebles propiedad del DDF;

Las vías terrestres de comunicación que no sean federales o de particulares;

Los inmuebles expropiados a favor del DDF;

Los canales, zanjas y acueductos adquiridos o construidos por el DDF, así como los cauces de los ríos que hubiesen dejado de serlo;

Las superficies de tierra que no sean propiedad de la Federación, ni de los particulares, y que tengan utilidad pública;

Las servidumbres cuando el predio dominante sea alguno de los anteriores;

Los montes y bosques que no sean propiedad de la Federación, ni de los particulares y que tengan utilidad pública;

Las pinturas murales, esculturas y cualquier obra artística incorporada o adherida permanentemente a los inmuebles del DDF;

Las plazas, calles, avenidas, viaductos, paseos, jardines y parques públicos;

Los demás bienes no considerados en las fracciones anteriores, que tengan un interés público o sean de uso común y no pertenezcan a la Federación ni a los particulares.

BIENES DEL DOMINIO PRIVADO DEL DF

Los no comprendidos en el artículo anterior y cuyo uso y utilidad no tengan interés público;

Los que hayan formado parte de dependencias u organismos del DDF, que se extingan y no tengan utilidad pública;

Los demás inmuebles que por cualquier título jurídico adquiere el DDF y que no sean de utilidad pública.

SOBRE TODO, LOS BIENES RAÍCES SON UNA INVERSIÓN

Gracias al potencial de beneficio o rendimiento futuro, los bienes raíces son una inversión. Sin embargo, a diferencia de las cuentas de ahorro, los bonos y seguros que pagan al inversionista un monto fijo o garantizado por su inversión (**inversión fija**), los bienes raíces y el mercado de valores no están sujetos a un retorno de capital específico, sino que su valor crece proporcionalmente al comportamiento de la economía (**inversión-no-fija**).

Así las cosas, ¿por qué invertir nuestro dinero? ¿Por qué no mejor acumularlo bajo el colchón, enterrarlo en espera de tiempos mejores o verlo crecer dentro de una segura cuenta bancaria? La respuesta es sencilla: al contrario de un ahorro "garantizado", un inmueble y una acción en el mercado de valores resisten los estragos de la inflación y los impuestos a lo largo del tiempo. No importa lo que pase en el corto plazo, ya que estas inversiones-no-fijas protegerán el poder adquisitivo de nuestra desembolso original de capital.

De esta forma, los bienes raíces, junto con el mercado de valores, ofrecen la mayor cartera de beneficios entre

todas las alternativas al alcance del inversionista promedio. Es por ello que los bienes raíces forman el activo más importante en la cartera de numerosas instituciones.

¿Acaso no hemos observado cómo las compañías aseguradoras y los bancos invierten nuestro dinero barato en rentables bienes raíces y grupos financieros? Esta es una constante mundial: 95% de la vivienda total en Estados Unidos está hipotecada, contra un 78% en España y un 18% en México (5% en la Ciudad de México).

De esta forma, con justicia debemos aclarar que la insolvencia y la extensa cartera de hipotecas incobrables en que a partir de la crisis de 1994 cayeron diversas instituciones financieras, se deben a la aplicación de inadecuadas políticas económicas y crediticias, más que a la naturaleza de los bienes raíces involucrados.

Sin embargo, ésta no es una experiencia puramente local. En países como Estados Unidos y Finlandia, bancos y particulares han adquirido obligaciones de crédito ante la euforia de la abundancia temporal y el libre mercado para después sufrir las crisis de la insolvencia. ¡Cuidado! En todos los casos, lo que prometía ser una inversión pasó a ser deuda pública.

LAS BONDADES DE LOS BIENES RAÍCES

Arraigan el Capital

Ya conocemos que los bienes raíces son una inversión no fija y, como tal, están sujetos a las condiciones del mercado y la macroeconomía. Sin embargo, es momento de enfatizar una cualidad exclusiva de los inmuebles: por el solo hecho de que representan una inversión material en un terreno específico, los bienes raíces anclan a la inversión y sus frutos a una región.

Por lo anterior, la inversión en bienes raíces es considerada **inversión directa**, a diferencia de la inversión en portafolios, llamada **inversión indirecta**. Por esta misma cualidad, los bienes raíces y la construcción en general, son brindan *estabilidad y desarrollo* a las economías, a diferencia del mercado de valores, que favorece la *especulación y competencia*.

Impulsan a la Economía

Debido a que los bienes raíces *se quedan*, su presencia involucra a todas las actividades económicas. En este sentido, el primer impacto apunta hacia la **industria de la construcción**, en tanto que un segundo impulso se percibe a través del **mercado inmobiliario**.

En este mismo orden, ¿por qué es tan importante la industria de la construcción en México? Son cuatro las razones: ① realiza compras directas a 38 de las 72 ramas industriales productivas y representa 20% de las ventas de éstas; ② participa con más del 50% de la formación bruta de capital fijo del país y aporta cerca de 5% del PIB; ③ ocupa al 10.5% de la población económicamente activa nacional (PEA) y al 30% del personal ocupado en el sector manufacturero, y ④ crea y amplía la infraestructura productiva del país.

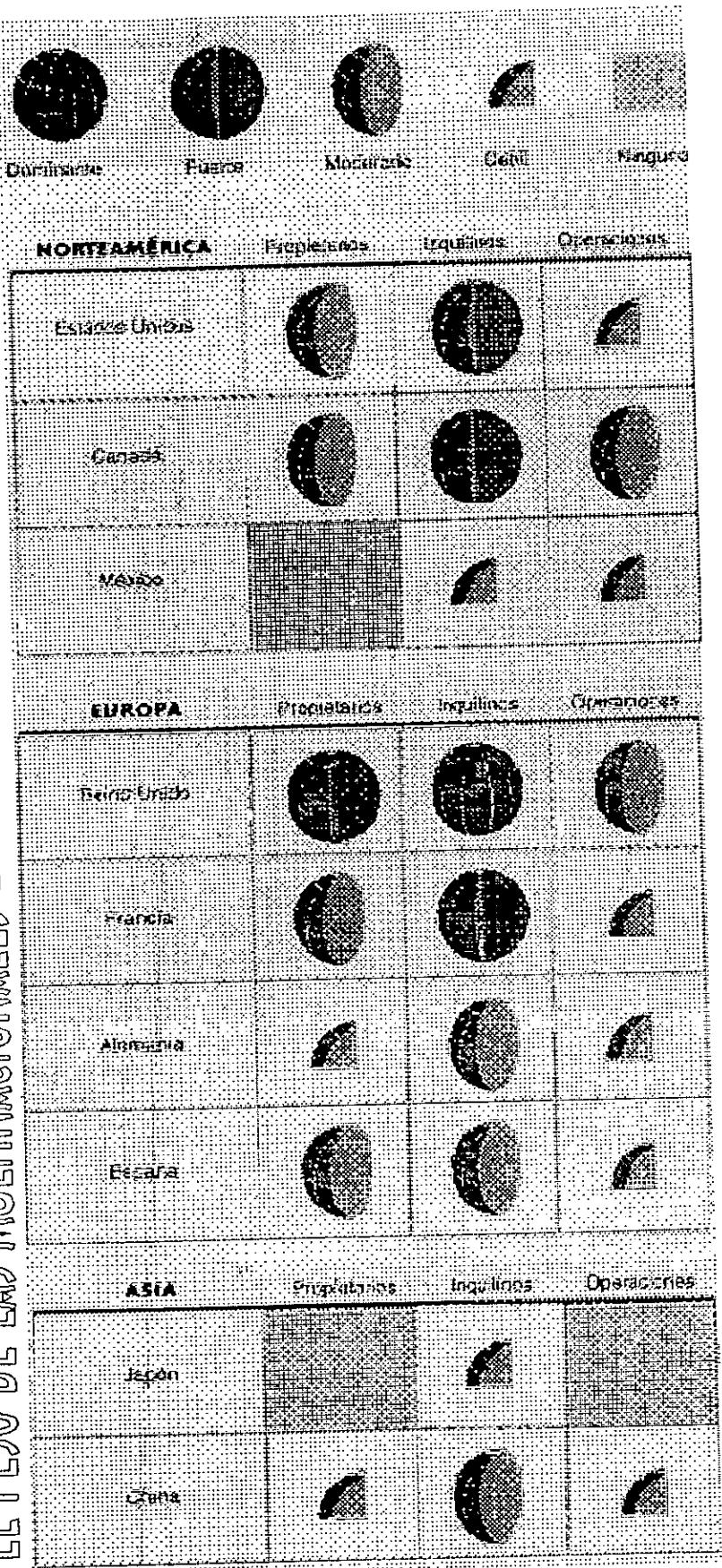
Finalmente, así como la industria de la construcción genera las bases del empleo e infraestructura indispensables en toda economía, el mercado inmobiliario permite la continuidad en el tiempo de estos beneficios, gracias a que los bienes raíces dan plusvalía a la región y fomentan el intercambio comercial de productos y servicios. En el mercado inmobiliario, el análisis del sitio y la ley de la oferta y la demanda determinan la evolución del uso de suelo y de la economía local.

6 **Globalizan Mercados**

Hasta hace unos años, el concepto de globalización se limitaba a ciertos sectores manufactureros. Empero, a través de los bienes raíces, el mercado global ha empujado la transferencia no sólo de productos, sino de ideas y

EL PESO DE LAS MULTINACIONALES

Fuente: Revista Obras, Abril 1998.



LA POSESION DE UN BIEN RAÍZ

Es poseedor de un inmueble el que ejerce sobre él un poder de hecho, es decir, el que goza de estar establecido en él. Si bien la posesión de un inmueble hace considerar como propietario al poseedor, es mejor la posesión que se funda en título¹⁰ y la que está inscrita (aunque a falta de título, o siendo iguales los títulos se considera la más antigua). Más aún, se presume que quien posee hoy y acredita que poseyó antier, también poseyó ayer.

Así, la posesión es tan importante que no sólo forma parte de un derecho como **contenido**, sino que es **requisito** y **fundamento** para la existencia de los ya mencionados derechos reales. Debemos distinguir, sin embargo, que cuando una persona tiene en su poder un inmueble en cumplimiento de la voluntad del propietario, no se le considera poseedor. De igual manera, los inmuebles de dominio público de la Federación (*véase*) no son objeto de posesión.



Tipos de Posesión

Los poseedores pueden ser **de buena fe** (los que tienen un título suficiente; quienes tienen un título traslativo de dominio viciado y no lo saben y, los que no tienen título, pero fundadamente creen tenerlo), o **de mala fe** (los que poseen mediante título viciado y lo saben; los que poseen sin título y lo saben, y los que toman posesión en forma delictuosa —con violencia física o moral— o con mala intención).

El poseedor de mala fe no tiene derecho a disfrutar las rentas que produzca el inmueble que posee. Por el contrario, está obligado a restituir todas las rentas que haya producido el inmueble y las que haya dejado de producir, al mismo tiempo que responde de la pérdida o deterioro del inmueble sobrevenidos por su causa.

LA PROPIEDAD DE UN BIEN RAÍZ

Propiedad es el derecho permanente o temporal que tiene el propietario (o copropietarios) para usar, gozar y disponer de un inmueble, dentro del sistema de limitaciones y modalidades¹¹ que integran el **régimen jurídico** o uso de los inmuebles en propiedad.

Limitaciones a la Propiedad

La limitación es la abstención que la ley impone al propietario para que no ejercite sus derechos contra el interés de otros particulares o contra el interés general. En términos generales, las limitaciones que afectan a la propiedad

¹⁰ El título no es el documento en donde se asienta la propiedad del inmueble (*escritura*), sino la forma (*causa*) en que esta propiedad es adquirida en cualquiera de las modalidades que más adelante se explican.

¹¹ Cualquier circunstancia, calidad o requisito que pueden ir unidos a la propiedad, sin modificarla.

prácticas de inversión de un confin a otro del planeta. De esta forma, inversionistas inmobiliarios, así como grandes empresas multinacionales han comenzado a financiar y a construir **obras fuera de sus países**, ante la inescapable necesidad de mantener una posición de liderazgo y de proporcionar mayor atención y mejores servicios a sus clientes y asociados en un ámbito internacional.

Forman un Patrimonio

El conjunto de bienes muebles, bienes inmuebles, derechos y obligaciones de una persona forman una universalidad de Derecho llamada **patrimonio**, base de la riqueza económica a lo largo de la historia. La diferencia entre el patrimonio activo (bienes y derechos) y el pasivo (obligaciones) arroja el patrimonio líquido.

Generan Utilidad Bruta

También llamada *flujo de capitals*, representa a la ganancia acumulada tras un año de arrendar un inmueble, una vez que todos los gastos de operación⁵ y

⁵ También llamado *gross spendable income*, o bien, *before-tax cash flow*.

⁶ Los gastos de operación son conocidos legalmente como *gastos necesarios* y consisten en los gastos prescritos por la ley, así como aquellos sin los que el inmueble se pierde o desmejora. Además de estos gastos necesarios existen los *gastos útiles* (aquellos que, sin ser necesarios, aumentan el precio o renta del inmueble) y los *gastos voluntarios* (que sólo sirven al ornato del inmueble, o al placer o comodidad del poseedor),

adeudos hipotecarios del periodo han sido cubiertos. La utilidad es bruta ya que no considera desembolso alguno por pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR) —este último puede diferirse, como más adelante se explica.

Amortizan el Capital

Cada vez que efectuamos un pago por algún crédito hipotecario, una parte va dirigida al *pago de capital* y otra al *pago de intereses*. Ya que durante la primera etapa de la vida del crédito los abonos a intereses son proporcionalmente mayores a los de capital, mediante la amortización⁷ podemos encauzar fuertes *anticipos al capital*, y con ello disminuir el plazo o monto del pago. Anteriormente, la amortización estaba penalizada, pero en la actualidad estos pagos adelantados pueden llevarse a cabo desde la primer mensualidad y durante toda la vida del crédito en prácticamente todos los planes de financiamiento. Mediante la amortización podemos mantener nuestros parámetros de deuda bajo control y así evitar el **anatocismo** (pago de intereses sobre intereses).

aunque no son considerados para el cálculo de la utilidad bruta.

⁷ En inglés, *equity income, equity buildup o principal reduction*. Aunque en este caso consideramos a la amortización como la forma de redimir el capital de una deuda, también puede hablarse de la compensación del capital invertido. Bajo este último concepto, suele considerarse que un inmueble amortiza en 10 años su valor.

Permiten Diferir Impuestos⁸

Es en este punto donde estar pagando una hipoteca ofrece la mayor ventaja financiera: ya que deber significa un pasivo, este adeudo hipotecario puede deducirse del pago que por ISR reporta la Utilidad Bruta del inmueble.

Son Objeto de Apreciación

Al igual que la inflación, la apreciación⁹ siempre está presente, pero no la percibimos gracias a que trabaja a favor del inmueble y no en su contra. Veamos.

La mayor parte de las tierras existentes es propiedad federal, es decir, no está sujeta al uso público. Otra parte importante no es urbanizable por sus condiciones naturales. Un tanto más ya ha sido urbanizada. Apenas una minoría queda disponible para futuros desarrollos, en tanto que la demanda de terrenos disponibles continúa en ascenso. En suma, el crecimiento poblacional es inversamente proporcional a la oferta de tierra, con lo que la apreciación constituye el factor **más favorecedor** para los inmuebles bien ubicados que año con año incrementan su valor.

⁸ Conocido como *tax shelter* en Estados Unidos, donde ha sido fuertemente restringido para evitar evasión de impuestos.

⁹ En inglés, *appreciation*.

sin darle prestación alguna al nudo propietario, y oneroso, cuando se estipulan provechos y gravámenes recíprocos.

Por último, aunque el usufructo garantiza una seguridad económica al usufructuario, también ofrece al propietario un derecho disminuido sobre el inmueble. Por esta razón, los bienes sujetos a usufructo quedan fuera de circulación comercial y, si llegan a circular, sufren una fuerte depreciación.

② *Uso*

Es un derecho vitalicio (salvo pacto en contra), no transmisible, ni enajenable o gravable, para percibir de las rentas de un inmueble ajeno, sólo las que basten a las necesidades del usuario y su familia.

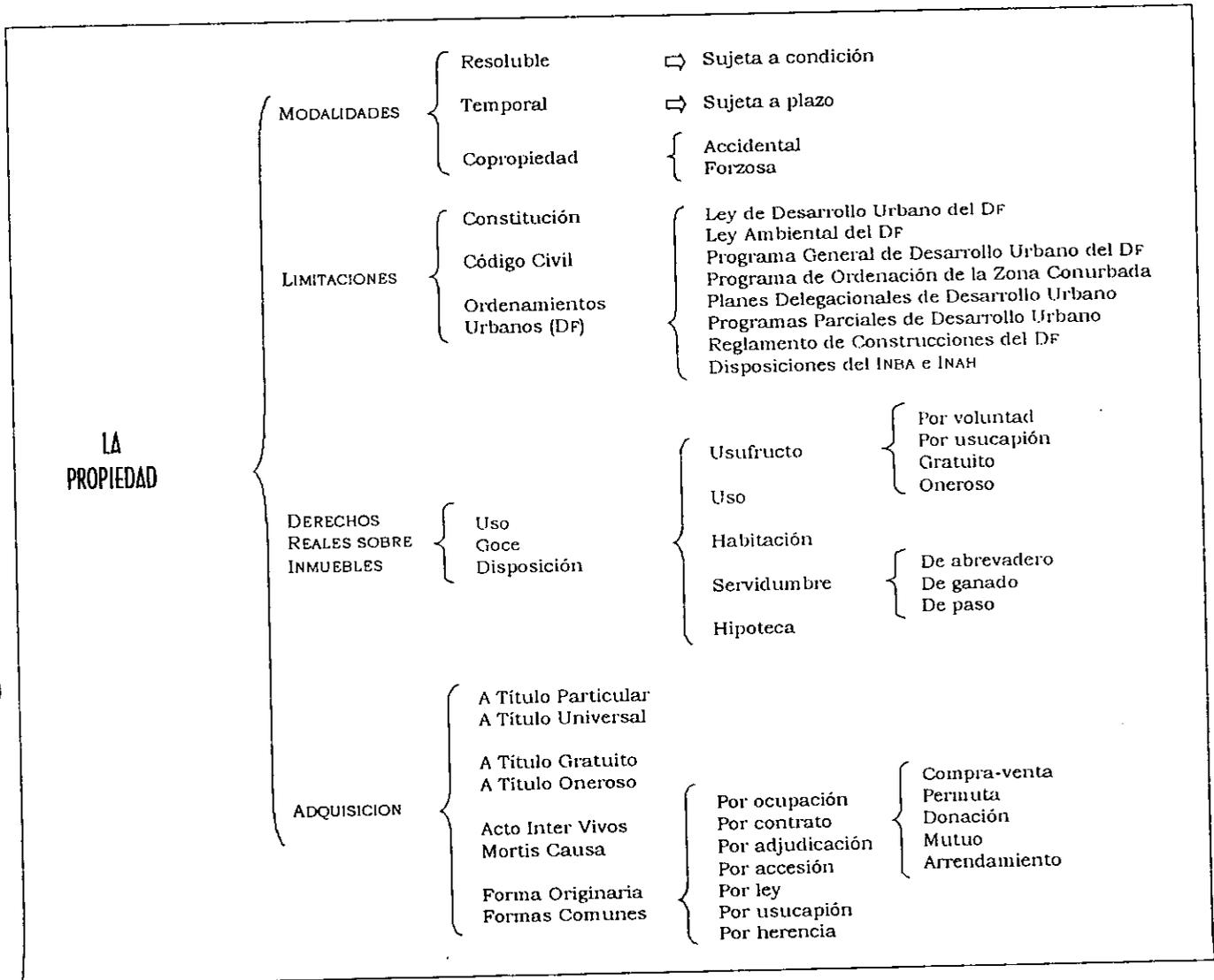
③ *Habitación*

La habitación da, a quien tiene este derecho, la facultad de ocupar gratuitamente, en casa ajena, las piezas necesarias

para sí y para las personas de su familia.

④ *Servidumbre o Predial*

Es una limitación sobre un inmueble por naturaleza (*predio sirviente*) en beneficio de otro perteneciente a distinto dueño (*predio dominante*). Existen servidumbres de **desagüe**, de **acueducto** y de **paso**. Esta última presenta tres casos: abrevadero de ganado, postes de teléfono y andamio (predios que, sin salida a la vía pública, tienen derecho de paso).



están consignadas en la Constitución, en el Código Civil y en los Ordenamientos Urbanos (reglamentos, leyes y programas de desarrollo urbano, planes parciales, etc.).

Modalidades de la Propiedad

① *Propiedad Resoluble*

Es la propiedad que se transmite sujeta a un hecho futuro de realización **incierto** llamado *condición*, del cual depende la extinción o resolución de los derechos y obligaciones de la propiedad; si no sucede el acto resolutorio, la propiedad vuelve a ser pura y simple. Un ejemplo característico de esta modalidad es la *donación*¹².

② *Propiedad Temporal*

También denominada *retroventa*, es la propiedad que tiene una persona sólo durante cierto tiempo, en virtud de la realización **cierta** y permitida por la ley de un acontecimiento estipulado en el título de adquisición. Ejemplos de

¹² Donación es un contrato por el cual una persona transfiere a otra gratuitamente, una parte o la totalidad de sus bienes presentes. Las donaciones que se hayan hecho por una persona sin hijos pueden revocarse por el donante solamente cuando le hayan sobrevenido descendientes en los cinco años siguientes a la donación, o si dentro de este mismo plazo naciere un hijo póstumo del donante.

esta modalidad son el *fideicomiso*¹³ y la *reversión*¹⁴.

③ *Copropiedad*

Hay copropiedad cuando un inmueble pertenece **pro indiviso** (sin división material de partes), a varias personas, sin que se pueda decir cuál parte específica corresponde a qué propietario (por eso se les llama a estas últimas *partes o cuotas ideales*). La copropiedad se puede presentar como una situación *accidental* (por testamento o contrato), o bien, si deriva de la naturaleza del objeto en que recae adquiere el carácter de *forzosa* (la medianería¹⁵ y la propiedad en condominio¹⁶). En cualquier caso, la copropiedad lleva como finalidad el provecho y la conservación del inmueble.

¹³ Fideicomiso es la encomienda de un inmueble a una institución fiduciaria, a través de un documento constitutivo inscrito en el Registro Público de la Propiedad, para destinar la propiedad a un fin lícito determinado por el fideicomitente al término de un plazo máximo de 30 años. En el fideicomiso, la institución pasa a ser propietaria de los bienes, pero al extinguirse su vigencia éstos vuelven al poder de la persona que fuera antes propietaria, o de una tercera persona, designada por acto entre vivos o por testamento.

¹⁴ Cuando el Estado expropia un inmueble, pero en un plazo máximo de cinco años no aplica ese bien a cubrir necesidades públicas, entonces, revierte la propiedad a manos de su original propietario: el particular.

¹⁵ Medianería es la pared divisoria, cerca, vallado o seto vivo que divide dos predios. El que lo costea es dueño exclusivo de ella, aunque si se fabricó por los colindantes, o se ignora quién la fabricó, es propiedad común.

¹⁶ La propiedad en condominio es el derecho de copropiedad sobre los elementos comunes de un inmueble que corresponden a una propiedad exclusiva y respecto de la cual se considera inseparable.

Derechos Reales sobre la Propiedad

Bajo la concepción romana de propiedad, el propietario de un bien tiene derecho al *usus, fructus y abusus* del mismo, es decir, al **uso, goce y disposición** del inmueble. Cuando alguno de estos derechos se confieren por el propietario a otra persona, se desgaja la propiedad y constituye por sí un derecho con identidad jurídica propia, denominado derecho real o inmueble por objeto (*véase*). Para ser respetados por terceros, los derechos reales deben ser inscritos en el Registro Público de la Propiedad.

① *Usufructo*

Si el propietario de un bien transmite a otra persona el *usus y fructus* de la misma, entonces está constituyendo un usufructo, donde el propietario pasa a llamarse *Nudo Propietario* y el titular del usufructo *Usufructuario*. Así, el usufructo es el derecho personal (singular o colectivo), temporal (a plazo o vitalicio) condicional y no transferible por herencia de disfrutar de los bienes ajenos.

El usufructo se constituye por mandato de ley, por voluntad (contrato o testamento) o por usucapión y va dirigido al goce de los frutos civiles o rentas del inmueble. Es *gratuito*, cuando el usufructuario tiene todo el provecho de estos frutos,

usucapión y, entonces, adquirir la *plena posesión* del inmueble. Ante ello, la acción plenaria de posesión tiene la finalidad de restituir el inmueble al propietario que, no estando en posesión del inmueble, tiene derecho de a ella mediante justo título. A este tipo de defensa también se le conoce como **acción reivindicatoria**.¹⁹

Expropiación

Expropiación es el acto del Estado por medio del cual priva, para sí o para un tercero, a una persona de un bien de su propiedad, sólo mediante el pago de una retribución o indemnización, y con el único fin de la satisfacción de una necesidad pública. Si cualquiera de estas dos condiciones no se cumple, el propietario puede proceder a la *acción reivindicatoria* de su posesión.

Indemnización

Indemnizar consiste en volver las cosas al estado que guardaban antes de causarse el daño, es decir, dejar sin daño. Cuando esto ya no fuere posible, entonces la indemnización se traduce en el **pago de daños y perjuicios**.

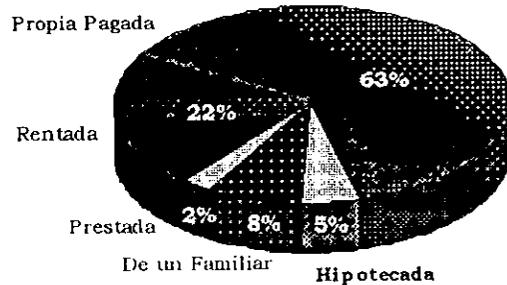
¹⁹ Es la acción mediante la cual el propietario que no posee materialmente un inmueble, hace efectivo su derecho de persecución contra el poseedor material, pero no propietario del bien.

LA HIPOTECA

La hipoteca es el derecho real que se constituye sobre bienes determinados, generalmente inmuebles enajenables, como garantía del cumplimiento de una obligación principal, sin desposeer al dueño del bien gravado. Una característica importante de las hipotecas es que permanecen íntegras hasta que se extingue la totalidad del crédito: sin importar cómo disminuya el adeudo, la hipoteca responde por el préstamo total. A esta cualidad se le llama *principio de indivisibilidad*.

Por su parte, el acreditado obtiene el beneficio de tener acceso al *fondeo bancario* o de los diferentes *sistemas de autofinanciamiento*, dando en garantía un bien de su propiedad, respecto del cual no pierde ésta ni la posesión de la misma. De esta forma, el solicitante puede adquirir, reparar o modificar el inmueble o prenda hipotecada, o bien, solventar otras obligaciones de corto plazo que no pueda financiar en el momento. Como resultado, el crédito hipotecario observa cinco modalidades:

TENENCIA DE LA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE MEXICO. 1995



TENENCIA	DELEGACIONES (# Viviendas)	MUNICIPIOS (# Viviendas)
Rentada	492,810	331,368
Propia Pagada	1,240,816	1,108,087
Hipotecada	93,330	78,869
De un Familiar	160,136	134,214
Prestada	47,361	44,487
Subtotal	2,034,453	1,697,025
Total	3,731,478	

Fuente: Binsa, 1998

Es por ello que si el *solicitante* no cumple en término con la obligación principal, el *acreedor* puede pedir a la autoridad judicial el remate o adjudicación del bien dado en garantía. El valor de esta venta se aplica entonces al pago del adeudo, pero sólo en el precio que se le fije al vencimiento del crédito, y nunca en el valor estipulado al momento de constituir la hipoteca.

- ① La adquisición de vivienda popular, media y residencial;
- ② La construcción de inmuebles residenciales y comerciales;
- ③ La adquisición de terrenos urbanizados;
- ④ La sustitución de acreedor (traspaso) y,
- ⑤ Los préstamos de liquidez.

En la servidumbre, el propietario del predio sirviente debe tolerar que el dueño del predio dominante use en cierta medida al predio sirviente, sin reclamar por ello otra cosa que una indemnización equivalente al perjuicio que les ocasione este gravamen. Asimismo, el propietario del predio sirviente está en la necesidad de no hacer todo aquello que pueda entorpecer el uso de la servidumbre.

⑤ Hipoteca

Generalmente escuchamos hablar de préstamos o créditos hipotecarios; sin embargo, esta acepción es incorrecta y en su lugar debemos referirnos a los **mutuos o préstamos garantizados con Derecho Real de hipoteca**. Dada su relevancia, más adelante dedicaremos un apartado particular al estudio de este derecho real sobre la propiedad.

DEFENSA A LA POSESION Y A LA PROPIEDAD DE UN BIEN RAÍZ

Considerando que todo propietario es al mismo tiempo poseedor (aunque no todo poseedor es propietario), resulta innegable que los propietarios también pueden hacer uso de las *defensas a la posesión*.

De esta forma, la seguridad de que el poseedor no podrá ser privado ni molestado en lo que a sus posesiones concierne, se encuentra en

las Garantías Individuales (artículos 14 y 16) y el artículo 27 de nuestra Constitución, a través de los *interdictos*, la *acción plenaria de posesión*, la *expropiación* y la *indemnización*.

Interdictos

Un interdicto es la resolución provisional sobre la posesión definitiva de un bien raíz, en espera de sentencia judicial.

① Interdicto de Recuperar la Posesión

Este interdicto busca la defensa del *propietario*, y tiene por objeto reponer al propietario despojado en la posesión y derechos de su inmueble, y obtener del despojador indemnización por los daños y perjuicios, así como la abstención de la posesión.

② Interdicto de Retener la Posesión

Cuando el *poseedor*, no ha obtenido la posesión clandestinamente, mediante la fuerza o a ruegos, puede mantenerla o restituirla mediante este recurso contra aquellos que no tengan mejor derecho para poseer.

③ Interdicto de Obra Nueva

De esta forma, el poseedor de un inmueble está facultado para pedir a la autoridad judicial la suspensión,

demolición o modificación de una *obra nueva*¹⁷ si ésta le es perjudicial a sus posesiones, a fin de restituir el inmueble a su estado original. El interdicto de obra nueva es considerado una **acción contra hecho ilícito**.¹⁸

④ Interdicto de Obra Peligrosa

Cuando la ruina o derrumbe de una propiedad, la caída de un árbol u otro objeto análogo pueden resultar peligrosos a una propiedad contigua o cercana, el poseedor de ésta puede solicitar y obtener la demolición total o parcial de la obra, o la destrucción del objeto amenazante a través de este medio.

Acción Plenaria de Posesión

Sabemos que el propietario de un inmueble tiene su *posesión originaria* y que mediante actos jurídicos como el usufructo o el arrendamiento puede transmitir a otros una *posesión temporal*. No obstante, este poseedor derivado puede convertirse en propietario a través de la

¹⁷ Se entiende por obra nueva no sólo la construcción de nueva planta, sino también la que se realiza sobre edificio antiguo, añadiéndole, quitándole o dándole una forma distinta.

¹⁸ Quien excava o construye sin realizar las obras de consolidación necesarias comete un hecho ilícito, y por lo mismo el propietario del predio o inmueble dañado tiene derecho a demandar ante la autoridad judicial la demolición de la obra perjudicial a sus bienes, a menos que se demuestre que el daño se produjo como consecuencia de culpa o negligencia inexcusable de la víctima.

El Crédito Hipotecario

Tradicionalmente, los créditos con garantía de hipoteca son fondeados por las instituciones bancarias a los particulares. De hecho, el negocio de los bancos, tal como ya explicamos, es captar el dinero barato de los ahorradores y venderlo caro entre sus acreedores (deudores). De aquí que cuando se habla de cualquier tipo de financiamiento, éste se asocia con el "**costo del dinero**".

Desafortunadamente, hasta antes de la crisis el crédito hipotecario conformó un mercado poco profesional en el que los bancos otorgaron préstamos mal aplicados al ofrecer financiamiento vía enganche, antes de que el solicitante tuviera capacidad de pago. Al corto plazo, este manejo incentivó la actividad de la construcción y múltiples promotores (muchos de ellos empresas familiares) interesados en vender sus desarrollos obtuvieron financiamiento con sólo poner el terreno y el proyecto; el resto eran recursos de la banca.

Este sistema continuó funcionando hasta que, con la crisis económica de 1995, la industria de la construcción revirtió su crecimiento y la mayoría de los créditos otorgados se

volvieron incobrables. Como resultado, los inmuebles en garantía fueron embargados y los desarrolladores que tramitaban créditos puente para vivienda media y residencial a través de Bancomer disminuyeron de 200 a 12.

De cualquier manera, los inmuebles así adjudicados no representaban dinero líquido, sino una cartera de activos físicos, difícilmente enajenables. Entonces, la falta de liquidez fue tan grande, que los bancos no pudieron pagar los intereses de las diferentes inversiones de sus cuentahabientes y a la crisis económica siguió la bancarrota financiera...

¿Cómo afrontar semejante desastre? En términos generales, la iniciativa privada y el Gobierno, definieron tres estrategias para implementar lo que se ha denominado "**el rescate financiero**". Veamos.

① *La UDI*

A fin de oxigenar la actividad financiera del país, en 1995, el Gobierno se vio en la necesidad de **subsidiar la reestructura** de los créditos hipotecarios. El primer paso en este sentido fue la creación de la **UDI**, la *Unidad de Inversión*.

En un principio, la UDI fue empleada únicamente para el refinanciamiento de créditos. Sin embargo, con al apoyo de las autoridades,

la nueva unidad se convirtió en herramienta de fondeo, a grado tal que en la actualidad todo crédito hipotecario se otorga en UDIs. Asimismo, desde el 18 de agosto de 1998, la UDI ha dejado de requerir del subsidio del Gobierno y representa por sí misma una alternativa de fondeo para las instituciones crediticias, sistemas de autofinanciamiento, particulares y promotores.

Pero, ¿qué es la UDI? La llamada UDI es una unidad de cuenta o referencia cuyo valor lo determina el Banco de México con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Este valor se publica quincenalmente en el Diario Oficial de la Nación los días 10 y 25 de cada mes, donde aparecen los valores correspondientes al periodo del 11 al 25 de dicho mes, así como del 26 de ese mes al día 10 del mes inmediato siguiente, respectivamente.

Como ya mencionamos, la UDI no sólo es un instrumento de inversión, sino que también es una unidad de ahorro y crédito gracias a que conserva el poder adquisitivo a lo largo del tiempo. De aquí que en el campo de los bienes raíces la UDI sirva para fijar precios de venta de inmuebles, asignar valores de avalúo, celebrar operaciones de compra-venta, así como para obtener créditos puente y créditos hipotecarios.

Los créditos basados en UDIs generan intereses a tasa real, con lo que el comprador y el acreedor tienen certidumbre del plazo y monto de los pagos, evitando con ello futuras negociaciones de incrementos por inflación.

Víctor Borrás Setián, director adjunto de Banca Empresarial del Grupo Financiero Bancomer es un ferviente creyente de las unidades de inversión para el crédito hipotecario. "Han funcionado de manera extraordinaria, especialmente en aquellos casos en donde el acreditado tiene capacidad de pagar un poco más de la mensualidad y no como en los sistemas en pesos, donde se castigan los adelantos. Por desgracia, es un instrumento que no se ha podido desarrollar, especialmente por las altas tasas de interés, pero sin lugar a dudas no debemos echarlo de lado. Las nuevas hipotecas tienen la figura de la UDI como instrumento de pago".

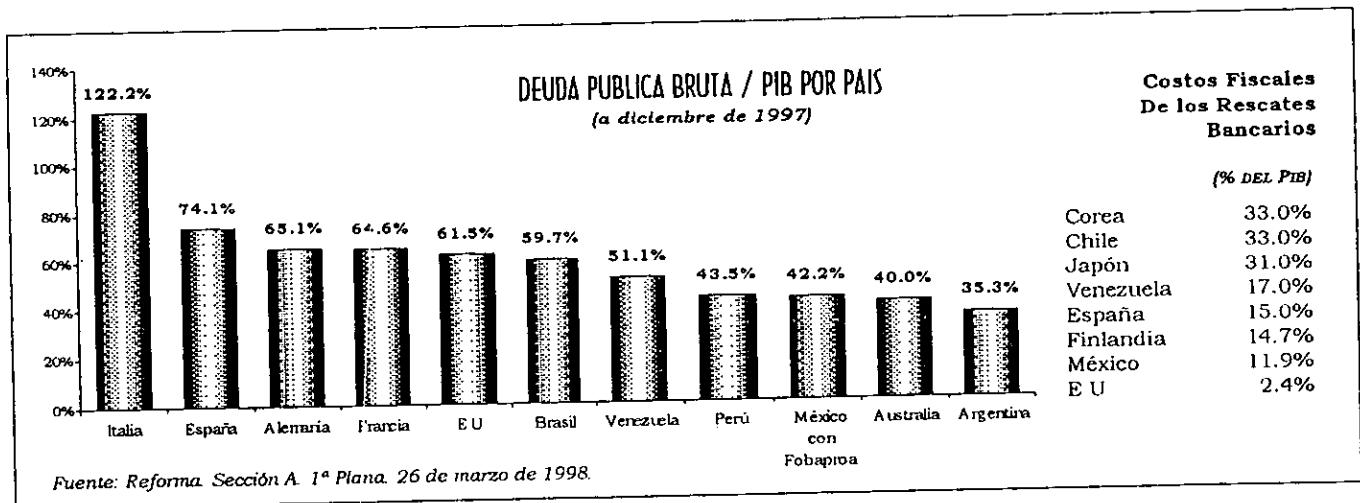
La creencia de que las UDIs son un magnífico instrumento financiero, ha llevado a Bancomer a intentar la colocación de **bonos hipotecarios** en el mercado. "Se trata de una bursatilización pequeña, de 400 mdp, que nos permitirá probar el mercado —afirma Víctor Borrás— ... se establece en UDIs y en cuanto el mercado lo permita haremos la oferta de colocación".

@ El FOBAPROA

Paralelamente a la reestructura de las carteras vencidas, el Gobierno se vio en la necesidad de **proteger el ahorro** a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), para frenar la fuga masiva de capitales y enfrentar la crisis de los deudores sin contaminar a los nuevos esquemas de crédito. De esta forma, la *Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)* autorizó en 1996 a FOBAPROA para administrar el programa de

saneamiento y compra de la cartera vencida de 12 bancos (Banamex, Bancomer, Serfin, Internacional, Promex, Bancrecer, Atlántico, Bilbao Vizcaya, Confía, Banorte y Banoro), quienes habían otorgado 43 mil millones de dólares en créditos corporativos e inmobiliarios sin posibilidad de ser cobrados.

En enero de 1997, los activos físicos en cuestión sumaban 6 mil inmuebles adjudicados, pero este número se incrementó a 13 mil en marzo de 1998, de modo que representan casi un 50% de los activos del sistema bancario. En este tenor, el reto de FOBAPROA consiste en enajenar hasta el 70% de estos inmuebles, a fin de obtener el máximo ingreso posible de ellos (el mayor valor presente neto), mediante tres líneas de acción o venta: ① operaciones masivas, ② paquetes de créditos y, ③ operaciones de venta directa con bancos y empresarios.



La realidad, sin embargo, es diferente ya que la mayor parte de las propiedades en manos de FOBAPROA son inmuebles poco prospectables: vivienda unifamiliar, terrenos urbanos, rústicos y agropecuarios mal ubicados, así como locales comerciales ¡escasamente comerciales!. De tal suerte, las expectativas de los profesionales del medio consisten en reintegrar al mercado mediante subasta un 30% del total de los activos; el restante 70%, seguramente quedará expuesto a la demanda de los llamados inversionistas *buitres*, al acecho de ofertas por liquidación inmobiliaria.

Sea como sea, podemos afirmar que el mayor mérito de la creación del FOBAPROA ha consistido en separar el banco "bueno" del "malo", una especie de borrón y cuenta nueva con créditos sanos y bajo esquemas y garantías más acordes con la realidad.

③ *Las Nuevas Líneas de Crédito*

Con la crisis económica, numerosos bancos se vieron en la necesidad de cerrar sus puertas por falta de liquidez, y la mayor parte de los sobrevivientes canceló sus esquemas de crédito hipotecario, concentrando esfuerzos en el saneamiento financiero. No obstante, este fenómeno permitió la implementación de los

servicios otorgados, así como la aparición en el mercado de nuevos y mejores instrumentos de fondeo que, desde entonces, compiten en la guerra por las hipotecas del país con productos de valor agregado y novedosos mecanismos para brindar seguridad al cliente.

Por un lado, la **banca comercial** ha desarrollado una nueva estructura para créditos puente que permita transformar en inversionistas a los empresarios para que, junto con los bancos, compartan los riesgos. Ahora, además de aportar el predio, los desarrolladores deberán adelantar el 60% de la urbanización. Así, el nuevo rol del promotor no es conseguir clientes, sino satisfacer al mercado: competir con producto y valor agregado. De igual manera, la banca ha transformado su experiencia en prudencia: "hoy tenemos que esperar —insiste Víctor Borrás— a que el solicitante realmente pueda pagar su casa para proporcionarle la hipoteca".

Por otro lado, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado, las **SOFOLes**, controlan del 12

al 13% del mercado hipotecario actual (según la Asociación Mexicana de Sofoles). Las empresas que ofrecen este servicio son 55 en total (contando las especializadas en el ramo automotor) y manejan una cartera de 50 mdp para 300 mil clientes.



Finalmente, las empresas de **autofinanciamiento** buscan generar una derrama económica que no sólo permita a sus clientes adquirir bienes

muebles (sector en el que tienen 20 años de experiencia), sino también inmuebles a través de compañías como *Tu Casa Express*, *Aco*, *Casa-Fin* y *Hogar 21*.

Por todo lo anterior, tras el fin del subsidio a la UDI, Bancomer es la única institución que ha participado abiertamente en el segmento hipotecario, en tanto que otros bancos como Bital, Banamex y Bilbao Vizcaya esperan a que se autoricen estos nuevos esquemas para lanzar los propios. Bastante más atrás quedan los sistemas de autofinanciamiento y las Sofoles, giros que enfrentan al dilema de la credibilidad

respecto a la administración de los fondos, ya que el Banco de México no regula a ninguna de estas compañías²⁰.

Mientras tanto, la carrera por las hipotecas sigue en pie. En conjunto, el mercado que persiguen la banca comercial, las firmas de autofinanciamiento y las SOFOLES, es de dos millones de hipotecas vigentes y entre cuatro y seis millones potenciales para 1999 y el año 2000.

Los Sujetos de Crédito

① Solicitante o Acreditado

Es la persona física o moral, asalariada o independiente, que solicita un crédito para la adquisición de una vivienda nueva o usada.

② Co-Solicitante o Co-Propietario

Existen dos casos de copropiedad:

Cuando los padres, hijos, hermanos o cónyuge en régimen de separación de bienes participan del crédito hipotecario y demuestran que han compartido y

compartirán la vivienda sujeta a financiamiento y,

Cuando el solicitante está casado en sociedad conyugal, caso en el que es obligatoria la participación del cónyuge con o sin aportar ingresos.

③ Obligado Solidario

Existen tres casos en los que es necesario un obligado solidario:

- (a) Cuando el solicitante es una persona moral, caso en el que el (los) principal(es) accionista(s) de la empresa participan del 20% del pago mensual;
- (b) Cuando el solicitante no cubre el ingreso mínimo requerido, caso en el que los padres, hijos (no hermanos) o cónyuge en régimen de separación de bienes participan del 20% del pago mensual y,
- (c) Cuando el solicitante es menor de edad, caso en el que los padres adquieren por autorización judicial el 100% de la responsabilidad de pago.

Debemos aclarar que sólo las personas físicas pueden ser co-solicitantes y obligadas solidarias, mientras que como solicitante pueden acreditarse tanto personas físicas como morales. De igual modo, mientras que en la co-propiedad cada solicitante participa proporcionalmente del crédito, el obligado solidario responde, como el solicitante por la totalidad del pago en forma individual.

En todos los casos, el obligado solidario tiene obligación de pago sin derechos sobre el inmueble. Sin embargo, el obligado solidario únicamente puede intervenir como garantía de pago, mas no para complementar ingresos.

²⁰ A esta eventualidad se agregan dudas de los contratantes relacionadas con los métodos de adjudicación (secuencial, subasta, pagos anticipados, puntuación acumulada), la actualización de los montos contratados, la permanencia de quienes integran los grupos de cada paquete de fondos (500 participantes promedio) y los servicios de valor agregado.

El Crédito Hipotecario con Fondo Bancomer

El Crédito para la Adquisición de Vivienda Media y Residencial en UDIS con Fondo Bancomer es el financiamiento que se otorga a todos aquellos solicitantes asalariados o independientes, personas físicas y morales para la adquisición de una vivienda nueva o usada. Para su cálculo, se consideran tres condiciones: **tasa de interés, plazo y factor de pago por millar**. Para tener acceso a este programa es necesario ser *sujeto de crédito*, es decir, demostrar capacidad de pago en UDIS, con base en las políticas del Pool de Análisis de Crédito (PAC).

Una de las estrategias de Bancomer que rompe círculos viciosos es dar créditos a los solicitantes sin amarrarlos a los proyectos que ellos financian. "Hemos cambiado el orden de los factores —aclara Víctor Borrás— por un lado tenemos al demandante de créditos hipotecarios, al cual, después de un análisis de crédito le señalamos el monto máximo al que puede aspirar a través de un Certificado de Crédito Hipotecario. Con ese

REQUISITOS NECESARIOS PARA TRAMITAR UN CREDITO HIPOTECARIO BANCOMER (Vivienda Media y Residencial)

Personas Físicas

1. Edad mínima de 18 años.
2. (Edad) + (Plazo de Crédito) = <75 años
3. Ingresos mínimos de \$8,500.** mensuales
4. Capacidad de pago comprobada con la documentación que Bancomer ha definido. El pago inicial del crédito no deberá exceder el 25% de los ingresos brutos (antes de impuestos)
5. No tener referencias negativas de crédito
6. Tener más de un año de antigüedad de haber empezado a trabajar y más de seis meses en el empleo actual
7. En el caso de co-solicitante, demostrar que han compartido y compártirán la vivienda.
8. Como política de *seguro por riesgo* de Monterrey Aetna, si el cliente solicita un monto superior a \$1'000,000, debe hacerse un examen médico por medio de esta aseguradora.

Personas Morales

1. Estar constituida conforme a derecho
2. Tener amplia capacidad moral y solvencia
3. Contar dentro de su objeto social tengan con la facultad para adquirir, enajenar, construir o arrendar bienes inmuebles
4. Tener la obligación solidaria del (los) principal(es) accionistas(s)

Personas Físicas y Morales

1. En el caso de personas extranjeras, contar con la autorización de la Secretaría de Gobernación para poder adquirir inmuebles y contratar un crédito hipotecario.

2. Ser cuentahabiente de Bancomer al momento de ingresar el expediente definitivo
3. La vivienda a adquirir deberá ser habitada por todos los solicitantes y copropietarios
4. Comprobar fehacientemente los recursos a emplear para el pago del enganche

No son Sujetos de Crédito

1. Sindicatos, cooperativas, asociaciones y sociedades civiles
2. Personas con mala experiencia crediticia
3. Personas que no sean sujetos de seguro, de acuerdo con las políticas de la institución aseguradora
4. Congregaciones o ministros de cualquier culto religioso
5. Personas demandadas por Bancomer
6. Personas con actividades donde pongan en riesgo su vida (policía judicial, fumigación aérea, minería paracaidismo, buceo, charrería, alpinismo, esquí tauromaquia, navegación marítima, corta de caña, entrenamiento de animales salvajes).
7. Personas con enfermedades incurables o que estén bajo tratamiento permanente
8. Personas que sufran de invalidez laboral
9. Empleados de instituciones que tengan dentro de sus prestaciones el crédito hipotecario, excepto si las condiciones de Bancomer son mejores

Limitaciones

Los gremios, sindicatos o asociaciones que soliciten a Bancomer financiamiento hipotecario individual para la adquisición de vivienda en un desarrollo habitacional obtendrán financiamiento por no más del 25% del total del desarrollo.

certificado, el solicitante sale al mercado y adquiere la propiedad que le guste y alcance ... el

certificado le da el poder de oferta, ya que es un garantía y apoyo que le proporcionamos."

DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA TRAMITAR UN CREDITO HIPOTECARIO BANCOMER (VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL)

PARA LA JUSTIFICACION DEL EMPLEO

Asalariados

1. Carta de la empresa en hoja membretada (la carta debe contener: antigüedad, puesto, sueldo mensual bruto, compensaciones mensuales adicionales, saldo deudas, pagos mensuales y plazo remanente (para el caso de algunos empleados de gobierno la carta incluirá la llave presupuestal) sellada y firmada por el titular del área de recursos humanos.
2. Copia de una identificación oficial (cartilla, credencial de elector y pasaporte)
3. Aviso de última modificación de ingresos al IMSS

Independientes (Honorarios)

1. Alta de hacienda de la actividad que esté realizando
2. Cédula fiscal
3. Acta constitutiva o última modificación de la estructura de capital, cuando el solicitante tenga participación en una sociedad.
4. Confirmación de la estructura de capital firmada por el comisario y el presidente del consejo o administrador único, cuando el solicitante tenga participación en una sociedad.
5. Copia del acta donde esté establecida la política para el manejo de las utilidades.
6. Información (dirección, contactos, teléfono, línea de crédito, volumen de compra/ventas y antigüedad en la relación comercial) de cinco proveedores y cinco clientes.

Independientes (Empresarios y/o Socios de alguna Empresa o Negocio)

1. Alta de hacienda
2. Cédula fiscal
3. Acta constitutiva o última modificación de la estructura de capital
4. Confirmación de la estructura de capital firmada por el comisario y el presidente del consejo o administrador único.
5. Información (dirección, contactos, teléfono, línea de crédito, volumen de compra/ventas y antigüedad en la relación comercial) de los principales proveedores y clientes.

PARA LA JUSTIFICACION DE INGRESOS

Asalariados

1. Recibos de nómina (últimos tres meses) que incluyan el total de ingresos mensuales (sueldo, bonos, comisiones, compensaciones, etc.).
2. Para ingresos hasta 25 salarios mínimos (\$22,650.00 mensuales, SMMDF \$906.00):
 - (a) Último comprobante de aportación al SAR emitido por la AFORE.
 - (b) Último estado de cuenta del SAR emitido por la AFORE.
 - (c) Cuotas obrero-patronales de los últimos tres meses.
3. Para ingresos mayores a 25 salarios mínimos:
 - (a) Declaración anual de impuestos último ejercicio.
 - (b) Estados de cuenta de cheques y/o inversiones (últimos tres meses) donde se aprecie el depósito equivalente al sueldo neto de los recibos de sueldo; así como ingresos adicionales que no estén incluidos en el recibo.

Independientes (Honorarios)

1. Declaración anual de impuestos de los últimos dos ejercicios.
2. Declaraciones parciales de los dos últimos ejercicios.
3. Declaraciones parciales del ejercicio en curso.
4. Estados de cuenta de cheques e inversiones últimos seis meses consecutivos.

Personas Morales

1. Declaración de impuestos: anual y parciales últimos tres ejercicios.
2. Estados de cuenta de cheques e inversiones últimos seis meses.
3. Estados financieros (auditados cuando la empresa cuente con ellos) de los últimos dos ejercicios y el interno más reciente.
4. Documentación del (los) obligado(s) solidario(s) -principal(es) accionista(s).

Documentos Adicionales

1. Ultimos seis estados de cuenta de deudas y/o tarjetas de crédito.
2. Agregar explicación sobre cualquier gasto adicional aparte del monto y la periodicidad.
3. Copia del comprobante de propiedad de cualquier bien adquirido durante los últimos 18 meses.
4. Comprobación pago de renta mediante estados de cuenta de cheques y contrato de renta o recibos de renta
5. Comprobación del pago de enganche u otros créditos mediante estados de cuenta (cheques o de créditos con institución financiera).

PARA LA DISPOSICION DE RECURSOS

Derivadas de Conjunto

1. Hoja de condiciones de compra-venta (firmada por vendedor o representante legal y comprador).
2. Contrato de compra-venta (siempre y cuando contenga como mínimo la información contenido en la hoja de condiciones de compra-venta).
3. Hoja de finiquito (el vendedor la deberá entregar al comprador con copia para Bancomer, deberá ser anexada al expediente al momento de la firma del contrato de hipoteca).

Compra-Venta entre Particulares

1. Contrato de compra-venta (siempre y cuando contenga como mínimo la información contenido en la hoja de condiciones de compra-venta)

Comprobación de Pago de Enganche

1. Estados de cuenta de cheques e inversión dónde se pueda observar que se cuenta con los recursos para el pago del enganche y los gastos y comisiones que se deriven de la contratación del crédito y la compra-venta.
2. Estados de cuenta de cheques e inversión dónde se puedan observar los pagos y anticipos por concepto del enganche.
3. Copia del contrato de compra-venta de algún inmueble (propiedad del solicitante), cuándo el importe de la venta se esté destinando al pago del enganche.
4. Cuando alguna persona regala recursos para el pago del enganche, solicitar carta del cliente dónde se exprese que está regalando los recursos y estado de cuenta dónde se aprecie que el monto regalado es producto del ahorro.
5. Cuando el cliente ahorró en dólares, carta expresando; plazo en el que llegó a la cantidad declarada y porcentaje de los ingresos destinados al ahorro.
6. Cuando los recursos para el pago del enganche provienen de una herencia, anexar la documentación correspondiente.

**SINTESIS DE DOCUMENTOS REQUERIDOS
(Vivienda Media y Residencial)**

**Asalariados
(Personas Fisicas)**

1. Carta de la empresa en papel membretado con: fecha de inicio de trabajo, nombre, puesto, ingreso mensual bruto y firma del área de Recursos Humanos (vigencia de 3 meses)
2. Recibos de sueldo (últimos 3 meses)
3. Ultima modificación al salario IMSS
4. Último estado de cuenta o comprobante del SAR y/o cuotas obrero-patronales del IMSS de los últimos tres bimestres
5. Estados de cuenta de cheques, inversiones y tarjetas de crédito de los últimos seis meses de todos los bancos con que el solicitante tenga cuenta de ahorros o de nómina
6. Acta de matrimonio (cuando proceda)
7. Acta de nacimiento
8. Identificación oficial vigente
9. Tener una cuenta de cheques o inversiones en Bancomer

**Independientes
(Empresarios y/o Socios)**

1. Alta ante la SHCP (Hacienda), personal y/o de la empresa
2. Acta constitutiva de la empresa y última modificación accionaria

3. Declaraciones anuales de los ejercicios fiscales '97 y '96, personal y/o de la empresa
4. Declaraciones parciales de los ejercicios '98, '97 y '96, personal y/o de la empresa
5. Estados de cuenta de cheques, inversiones y tarjetas de crédito de los últimos seis meses personales de todos los bancos con que el solicitante tenga cuenta
6. Carta de distribución de utilidades
7. Acta de matrimonio (cuando proceda)
8. Acta de nacimiento
9. Identificación oficial vigente
10. Tener una cuenta de cheques o inversiones en Bancomer

**Independientes
(Honorarios)**

2. Alta ante la SHCP (Hacienda)
3. Declaraciones anuales de los ejercicios fiscales '97 y '96
4. Declaraciones parciales de los ejercicios '98, '97 y '96
5. Estados de cuenta de cheques, inversiones y tarjetas de crédito de los últimos seis meses de todos los bancos con que el solicitante tenga cuenta
6. Acta de matrimonio (cuando proceda)
7. Acta de nacimiento
8. Identificación oficial vigente
9. Tener una cuenta de cheques o inversiones en Bancomer

CRITERIOS DE CALCULO. CREDITO PARA LA ADQUISICION DE VIVIENDA CON FONDEO BANCOMER

1. CARACTERISTICAS MINIMAS DE LA VIVIENDA A HIPOTECAR

Sala Comedor
Cocina
Dos recámaras
Un baño completo
Un cajón de estacionamiento

2. SERVICIOS MINIMOS EN LA ZONA

Energía eléctrica
Agua
Drenaje o fosa séptica
Guarniciones
Banquetas
Pavimentos

Cuando el inmueble en garantía se encuentre en un nivel superior o inferior con respecto al nivel de la calle, que sobrepase de 5 niveles, deberá contar con elevador.

La vida probable del inmueble debe ser de una vez y media el plazo del crédito.

La edad máxima del inmueble en garantía es de 20 años. Sin embargo, se podrán aceptar inmuebles con mayor edad si su estado de conservación es bueno o cuando tenga mejoras recientes.

Si en la zona predominan las calles de terracería, se otorgará el crédito, siempre y cuando las condiciones de la vivienda sean de buena calidad de construcción.

3. DEFINICION SOLVENCIA

Monto del Crédito				
Vivienda Tipo	Desde	Hasta	Enganche	Hipoteca
Media	\$ 230,000	\$ 1,014,000	35%	65%
Residencial 1	\$ 1,015,000	\$ 1,685,000	40%	60%
Residencial 2	\$ 1,686,000	\$ 3,171,000	45%	55%
Premier	\$3,172,000		50%	50%

Interés Aplicable al Crédito

Plazo	Pago x	Seguro	Seguro	Factor
Hipotecario	Millar	de Vida	de Daños	de Pago
20 años	13.35	0.6	0.15	14.10
15 años	14.19	0.6	0.15	14.94
10 años	16.35	0.6	0.15	17.10

Ingreso Mínimo

$((\text{Monto Crédito}) \times (\text{Factor de Pago})) \times 4$

Capacidad de Pago Real

Lo que resulte menor entre (Ingreso bruto) - (Egreso Total) y (Ingreso bruto) x (25%).

4. GASTOS de FINANCIAMIENTO

Investigación de Crédito

Asalariados: \$ 750
No Asalariados: \$ 1,250

Certificado Hipotecario Bancomer (CHB)

Precio Unico: \$ 750

Apertura de Crédito

Precio Unico: (2.5 al millar el Monto Crédito) + \$10

Comisión por Apertura de Crédito

Desde	Hasta	Comisión	Mínimo
\$ 150,000	\$ 600,000	3.50%	
\$ 600,001	\$ 1,200,000	3.25%	\$ 21,000
\$ 1,200,001	\$ 1,800,000	3.00%	\$ 39,000
	\$1,800,001	2.75%	\$ 540,000

5. AMORTIZACION

Plazo	Tasa de Interés Anual	Cálculo de Pago Mensual
20 años	14.75%	$Pt = \frac{(St)(it)}{1 - (1/1+i)^{n-t+1}}$
15 años	14.79%	
10 años	14.86%	

Pt = Pago mensual en el periodo t
St = Saldo insoluto del crédito en el periodo t
it = Tasa de interés aplicable al periodo t
n = Plazo de crédito en meses
t = Periodo de facturación

La tasa de interés que se cobra por el financiamiento es igual a la tasa de interés ordinaria más 5.5 puntos porcentuales a la tasa de fondeo vigente en el mes en que se formalice el crédito.

La tasa de interés anual será fija durante toda la vida del crédito y será determinada mensualmente de acuerdo a las condiciones de La tasa de interés ordinaria mensual será el resultado de dividir la tasa ordinaria anual entre 360 y multiplicarla por el número de días que cubra el periodo de facturación.

Los créditos tendrán diferente tasa de interés, dependiendo del plazo contratado.

Los intereses moratorios se calcularán multiplicando por 2 la tasa de interés ordinaria anual, dividida entre 360 y el resultado se aplicará al importe de los pagos no efectuados, por el número de días que dure la mora.

Desde el primer pago mensual, y durante toda la vida del crédito, pueden realizarse pagos anticipados a capital como desembolsos adicionales a la mensualidad. Asimismo, se podrá liquidar anticipadamente el crédito, no existiendo pena alguna por tal efecto.

CALCULO DE SOLVENCIA (CON BASE EN EL INGRESO DEL SOLICITANTE)



A. INGRESO MINIMO REQUERIDO

1. Condiciones de Cálculo

	<i>desde</i>	<i>hasta</i>	<i>Aforo</i>
M	\$230,000	- \$1,014,000	65%
R1	\$1,015,000	- \$1,685,000	60%
R2	\$1,686,000	- \$3,171,000	55%
P	\$3,172,000		50%

2. Monto Máximo Acreditable

Valor Total del Inmueble	\$		(A)
(%) Aforo			(B)
Monto Máximo Acreditable (A) x (B)	\$		(C)

3. $IMR = \{(C) / (Factor\ de\ Pago)\} * 4$

	<i>Factor de Pago</i>	
Plazo a 10 años	17.10	\$
Plazo a 15 años	14.94	\$
Plazo a 20 años	14.10	\$

B. MONTO MAXIMO ACREDITABLE

INGRESO BRUTO TOTAL	\$		(A)
EGRESOS	\$		(B)
Pagos mínimos a tarjetas de crédito	\$		
Pagos mínimos a tarjetas comerciales	\$		
Crédito automotriz (nómina/directo)	\$		
Otros créditos hipotecarios	\$		

2. Saldo Base

(Ingreso Bruto Total) - (Egresos)	\$		(C)
25% (Ingreso Bruto Total)	\$		(D)
El que resulte menor entre (C) y (D)	\$		(E)

3. $MMA = \{(E) / (Factor\ de\ Pago)\} * 1000$

	<i>Factor de Pago</i>	
Plazo a 10 años	17.10	\$
Plazo a 15 años	14.94	\$
Plazo a 20 años	14.10	\$

LA ADQUISICIÓN DE LA PROPIEDAD²¹

(Las clasificaciones a continuación expuestas no son excluyentes unas de otras, sino por el contrario, son coincidentes, y se pueden combinar entre sí.).

① A Título Universal versus a Título Particular

Cuando una persona adquiere o es sucesora de un título universal, goza de todos los **derechos** de propiedad, pero también responde ante todas las **obligaciones** que sobre la propiedad tiene quien hizo la transmisión. En cambio, cuando una persona adquiere de otra un inmueble a título particular, no responde por las deudas de quien le transmite el bien, salvo que el inmueble sea objeto de hipoteca, o que la operación sea objeto de un *fraude paulino*²².

② A Título Oneroso versus a Título Gratuito

Cuando el adquirente, para hacer que ingrese a su patrimonio la propiedad de un inmueble, está en la necesidad de satisfacer una contraprestación (pago) a

favor del causante, se verifica una adquisición a título oneroso. En cambio, si el adquirente no está en la necesidad de dar contraprestación alguna por el inmueble, se trata de una operación a título gratuito (donación).

③ Por Acto Inter Vivos versus por Causa de Muerte

Cuando se efectúa cualquier **contrato traslativo de dominio** (compra-venta, permuta, donación o mutuo), estamos hablando de un acto inter vivos. En cambio, si la propiedad se adjudica a través de un **juicio sucesorio** (herencia), ya sea testamentario o intestamentario, se trata de una enajenación por causa de muerte (*mortis causa*).

④ Por Forma Originaria versus por Formas Comunes

La ocupación o forma originaria es la posesión de un terreno baldío (*véase Inmuebles Públicos*) que nunca haya tenido dueño, con el fin de ser propietario del mismo. Las posibilidades de ocupación hoy en día son limitadas, y son más bien las *formas comunes* (también llamadas *derivadas*), las más modalidades más socorridas de adquisición: contrato, adjudicación, tradición, accesión, ley, posesión-usucapión y herencia.

Formas Comunes de Adquisición de la Propiedad

① Por Contrato

Un contrato es el acuerdo de dos o más voluntades para crear, modificar o transferir derechos y obligaciones. En los bienes raíces, existen cuatro tipos de contratos traslativos de propiedad o dominio (compra-venta, permuta, donación y arrendamiento), todos ellos considerados como **contratos formales**²³ (escritura pública).

De esta forma, existe **compra-venta** cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad del inmueble, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero. En cambio, la **permuta** es un contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar un bien por otro. Asimismo, la **donación** es la transferencia gratuita de una parte o la totalidad de un inmueble propiedad de una persona a otra. Por último, hay **arrendamiento** cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente una, a

²³ Son contratos formales aquellos donde la ley exige como elemento de existencia que la voluntad de los que lo celebran se externe bajo cierta forma escrita que ella dispone; si no se cumple con esa forma legal, el acto jurídico contrato existirá, pero no surte la plenitud de sus efectos jurídicos, y se le puede destruir con una declaratoria judicial de nulidad.

²¹ Al que transmite la propiedad se le llama *enajenante* o *causante*, y al que la recibe se le conoce como *adquirente*, *sucesor* o *causahabiente*.

²² Existe fraude paulino cuando una persona vende su patrimonio y gasta el dinero de esta operación para caer en insolvencia y, con ello eludir el pago de sus obligaciones. En este caso, tanto como el deudor como el segundo adquirente son considerados defraudadores.

conceder el uso o goce temporal de un inmueble, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio cierto.

② Por Adjudicación

Es el acto jurídico mediante el cual la autoridad judicial o administrativa atribuye un inmueble a favor de una persona diversa al propietario, a cambio del pago correspondiente, porque así beneficie a su propietario (como cuando menores de edad heredan inmuebles difíciles de administrar y es preferible para su bienestar disponer de liquidez).

③ Por Accesión

Mediante la accesión, el propietario hace suyo todo lo que el inmueble **produce** o **incorpora**. En el primer caso, los inmuebles producen frutos civiles denominados rentas; en el segundo, pueden incorporar artificialmente nuevas edificaciones, siembras o plantaciones.

④ Por Ley

Se conoce así a los tres casos en los que la **ley opera por sí sola**, sin la necesidad de ningún otro acto jurídico. Estos son: ① cuando un inmueble se hubiere entregado para la realización de un **fin ilícito**, (50% del inmueble se destina a la Beneficiencia Pública y el resto tiene derecho a recuperarlo el

que lo entregó, sea o no el propietario); ② cuando existe **sucesión intestamentaria**, donde tienen derecho a heredar por sucesión legítima los descendientes, cónyuge, ascendientes, parientes colaterales dentro del cuarto grado y la concubina o el concubinario (o la Beneficiencia Pública, a falta de los anteriores) y, ③ cuando menores de edad hubieren adquirido un inmueble por medio diverso a su trabajo, caso en el que la ley transfiere el derecho de **usufructo** a los ascendientes.

⑤ Por Usucapión

Es el medio que el poseedor tiene para adquirir un inmueble de su propietario, a través de una posesión pública, pacífica, continua y a título de dueño, a nombre propio y por todo el tiempo que fija la ley. En los bienes inmuebles, este lapso de ley es de 5 o 10 años, según sea de buena o mala fe.

La usucapión puede verse interrumpida por *causas naturales* (como abandono del inmueble por parte del poseedor, o el despojo por más de un año de la posesión por parte de un tercero) o por *causas civiles* (cuando el poseedor reconoce el derecho de posesión del propietario, o cuando la autoridad notifica el cese de la posesión vía interpelación judicial).

⑥ Por Herencia

La herencia o *sucesión mortis causa*, es la sucesión gratuita y a título universal de todos los bienes, derechos y obligaciones que fueron del autor de la misma (sólo personas físicas), y que no se extinguieron con su muerte. A este conjunto de bienes, derechos y obligaciones se le llama **masa hereditaria**, la cual responde por las obligaciones así adquiridas hasta donde alcance la cuantía de los bienes heredados. La sucesión *mortis causa* puede ser voluntaria (vía testamento) o legítima (por ley —véase).

EL ARRENDAMIENTO

El arrendamiento es una *forma común de adquisición de la propiedad* en la cual una de las partes se obliga a conceder el uso o goce total del inmueble a la otra de las partes, a cambio de un precio en dinero o en especie. Jurídicamente, el arrendamiento se compone de tres elementos: la cosa, el precio y el tiempo.

En los bienes raíces, los derechos sobre el inmueble constituyen la **cosa**. Por su parte, el **precio** suele consistir en dinero y en moneda nacional, aunque existen arrendamientos en moneda extranjera en los que se cubre el importe al tipo de cambio de la fecha del cumplimiento de dicha obligación.

Asimismo, el arrendamiento tiene un carácter temporal, por lo que el Código Civil establece un **tiempo** mínimo de un año (vivienda) y máximo de diez años (inmuebles comerciales e industriales).

Cuando el precio de la renta consiste en una suma de dinero totalmente definida, decimos que el precio es **cierto**. En cambio, cuando determinadas condiciones afectan su *existencia*, decimos que el precio es **incierto**, como ocurre si el arrendador recibe como renta única un porcentaje de los ingresos o utilidades del negocio establecido en el local arrendado. Finalmente, cuando esas mismas condiciones afectan sólo a la *cuantificación* de la renta, decimos que el precio es **determinable**, y por ello suele consistir en una suma mínima mensual a la que se adiciona un porcentaje de los ingresos o las ventas del negocio establecido en el local arrendado.

Las partes que intervienen en el arrendamiento son el **Arrendador** (el dueño, usufructuario o representante legal que da el inmueble en arrendamiento) y el **Arrendatario** (la persona física o moral que lo recibe).

Las Obligaciones del Arrendador

- ① Entregar al Arrendatario el inmueble arrendado en

condiciones de higiene y seguridad, con todas sus pertenencias y en estado de servir para el uso convenido o, si no hubiere convenio expreso, para aquel a que su misma naturaleza estuviere destinada;

- ② Conservar el inmueble en el mismo estado durante el arrendamiento haciendo para ello todas las reparaciones necesarias;
- ③ No estorbar al uso del inmueble, a no ser por causas de reparaciones urgentes e indispensables;
- ④ Garantizar el uso o goce pacífico del inmueble por toda la vida del contrato.
- ⑤ Responder de los daños y perjuicios que sufra el Arrendatario por los defectos a vicios ocultos anteriores al arrendamiento del inmueble.

Las Obligaciones del Arrendatario

- ① Pagar la renta;
- ② Usar debidamente el inmueble;
- ③ Conservar el inmueble;
- ④ Informar al Arrendador de las reparaciones necesarias y las novedades dañosas;

- ⑤ Permitir la inspección y mantenimiento por parte del Arrendador y,
- ⑥ Devolver el inmueble al término del contrato.

Limitaciones Especiales al Arrendamiento

- ① Cuando el Arrendador no cuente con una estimación del valor del inmueble que va a dar en arrendamiento;
- ② Cuando cualquiera de los contratantes carezca de capacidad general y legitimación suficiente para contratar, o bien, cuando esté limitado por derecho sobre determinados inmuebles. Este es el caso de los empleados públicos y los tutores quienes, debido a sus funciones, no puedan tomar en arrendamiento para sí o para sus familiares los bienes que ellos manejan;
- ③ Cuando el arrendador ya haya entregado en arrendamiento el inmueble a una determinada persona, caso en el que no puede arrendarla al mismo tiempo;
- ④ Cuando el inmueble esté hipotecado, caso en el que el dueño del mismo no podrá darlo en arrendamiento por un plazo mayor que el de la vida de la hipoteca;

⑤ Cuando el arrendamiento se celebre dentro de los sesenta días anteriores a un secuestro judicial y éste culmine con el remate judicial del inmueble, caso en el que dicho arrendamiento podrá darse terminado por anticipado y,

⑥ Cuando el inmueble pertenece en copropiedad a varios condueños, caso en el que no puede uno solo de ellos, sin el consentimiento de todos los demás, darlo en arrendamiento, pero sí puede hacerlo la mayoría de dichos copropietarios, por tratarse de un acto de administración.

Terminación del Contrato de Arrendamiento

- ① Por haberse cumplido el plazo fijado en el contrato o por la Ley o por estar satisfecho el objeto para que la cosa fue arrendada;
- ② Por convenio expreso;
- ③ Por nulidad;
- ④ Por rescisión;
- ⑤ Por pérdida o destrucción de la cosa arrendada, por caso fortuito o fuerza mayor;
- ⑥ Por expropiación de la cosa arrendada hecha

por causa de utilidad pública y,

- ⑦ Por evicción de la cosa dada en arrendamiento.

El Subarrendamiento

El **subarrendamiento** es un contrato oneroso en el que, con autorización por parte del dueño, el arrendatario queda autorizado para subarrendar total o parcialmente la propiedad a cualquier persona o a una persona en particular, en cuyos supuestos el arrendador hace responsable al arrendatario como si él mismo continuara con el uso o disfrute del inmueble.

A diferencia del **traspaso**, donde desaparece el arrendatario (cedente) y sólo subsisten las relaciones entre el arrendador y el subarrendatario (cesionario), en el subarrendamiento, las relaciones jurídicas entre el arrendador y el arrendatario continúan en vigor y no se establece liga directa entre el arrendador y subarrendatario.

Sin embargo, cuando el propio arrendador celebra el contrato con el concurso del arrendatario y el subarrendatario, existe una *aprobación expresa* de su parte y procede la *subrogación*, extinguiéndose la relación entre arrendador y arrendatario para ser sustituida por el nuevo

vínculo jurídico entre el arrendador y el subarrendatario.

En el subarrendamiento, el arrendador puede demandar la rescisión del contrato cuando el subarrendamiento se realice sin su consentimiento. Sin embargo, cuando el arrendador se oponga sin motivo justificado al subarrendamiento que con derecho pretenda hacer el arrendatario, es este último quien puede demandar la rescisión del convenio.

CONTRATO DE COMPRA-VENTA DE INMUEBLES (PRINCIPALES CLÁUSULAS)

1. Reconocimiento recíproco de personalidad y facultades de representación.
2. Objeto materia de la compraventa (describir claramente), indicando que el inmueble se transmite sin gravamen, limitación ni reserva alguna de dominio, *ad corpus* o *ad mesuram*, al corriente en el pago de todos sus impuestos y contribuciones fiscales, libre de expropiación y afectación alguna, con su pleno dominio útil y directo, con todo cuanto de hecho y por derecho le corresponde al inmueble, incluyendo el terreno, las construcciones e instalaciones incorporadas al mismo.
3. Precio, que se recomienda fijar o referir a dólares. Pagadero mediante un anticipo inicial a la firma del Contrato Privado y el resto al firmar la escritura de compra-venta definitiva.
4. Incremento al saldo insoluto del precio, mediante ajuste con base en el INCP del Banco de México, UDIS, tasas de intereses, referencia a dólares, referencia a dólares más INPC de EUA, etc.
5. Cláusula de intereses moratorios, multiplicando o, en su caso, sumando ciertos puntos a las tasas CPP, CETES, TIE o Tasa Líder.
6. Saneamiento para el caso de evicción a cargo del vendedor.
7. Destino del inmueble y obtención de licencias y autorizaciones para el uso autorizado.
8. Documentación del saldo insoluto del precio mediante un pagaré, con fecha de vencimiento en la fecha probable de firma de la escritura de compra-venta definitiva.
9. Causas de rescisión de la compraventa.
 - (a) Si el comprador no paga íntegramente a su vencimiento la cantidad total del saldo insoluto del precio más sus intereses;
 - (b) Si el comprador incumpliere cualquiera de los términos, pactos o convenios contenidos en el contrato,
 - (c) Si el comprador admitiere por escrito su incapacidad para pagar sus deudas, o fuere entablado por o en contra del comprador cualquier procedimiento de quiebra o suspensión de pagos, o si se iniciare procedimiento para disolver, liquidar, escindir o fusionar al comprador;
 - (d) Si cualquier autoridad expropiare, confiscare o asumiere la custodia o el control de todos o cualquier parte importante de los bienes del comprador, o desplazare la administración del comprador o limitare su facultad para operar sus negocios;
 - (e) Si el comprador diere al inmueble un uso distinto del autorizado;
 - (f) Si fuere promovida solicitud de huelga o cualquier juicio laboral colectivo en contra del comprador, y el mismo no se subsanare dentro de los treinta días siguientes a que se hubiere iniciado;
 - (g) Si el comprador no obtuviere y mantuviere vigentes todos los permisos y autorizaciones que se requieran para operar el inmueble;
 - (h) Si el comprador cediere, transfiriere, pignorar o, en cualquier otra forma, gravare total o parcialmente los derechos u obligaciones que le deriven del contrato, o diere en arrendamiento el inmueble, sin contar con el previo consentimiento por escrito del vendedor, para cada caso concreto o,
 - (i) Si por cualquier causa, motivo o razón el comprador no cumpliere oportunamente con todas y cada una de sus obligaciones estipuladas en el contrato.
10. Consecuencias de la rescisión del contrato.
11. Garantías de cumplimiento de las obligaciones insolutas del comprador:
 - (a) Anticipo como depósito en garantía;
 - (b) Fianza de compañía afianzadora;
 - (c) Obligación solidaria con todas las renunciaciones legales posibles;
 - (d) Prenda mercantil sobre derechos derivados de otros contratos;
 - (e) Prenda mercantil sobre acciones;
 - (f) Prenda mercantil sobre equipo y/o,
 - (g) Garantía "por aval" en el pagaré.
12. Impuestos a cargo del comprador.
13. Pago de honorarios y gastos de abogados y demás gastos derivados de la cobranza judicial o extrajudicial de cantidades que adeude el comprador conforme al contrato.
14. Responsabilidad del comprador por reclamación derivadas del uso, tenencia, operación o mantenimiento del inmueble, obligación del comprador de sacar en paz y a salvo al vendedor, en caso de cualquier reclamación.
15. Forma de dar avisos y notificaciones.
16. Títulos de las cláusulas.
17. Ley y Tribunales competentes.

Firmas de los apoderados de las partes debidamente facultados.

DOCUMENTOS NECESARIOS PARA TRAMITAR UNA LICENCIA DE CONSTRUCCION

EXPEDICIÓN DE LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN PARA OBRA NUEVA

1. Cualquiera de los siguientes documentos: certificado de zonificación para uso específico, certificado de zonificación para usos del suelo permitidos, certificado de acreditación de uso del suelo por derechos adquiridos o, en su caso, licencia de uso del suelo, (copia simple y original l copia certificada para cotejo).
2. Constancia de alineamiento y número oficial vigente (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
3. Cuatro tantos del proyecto arquitectónico de la obra en plano a escala, debidamente acotados y con las especificaciones de los materiales, acabados y equipo a utilizar, así con proyecto de instalaciones hidro-sanitarias y eléctricas firmados por el propietario o poseedor, el Director Responsable de Obra y los corresponsables en diseño urbano y arquitectónico e instalaciones, que corresponda.
4. Memoria descriptiva del proyecto.
5. Memoria de cálculo.
6. Registro y carnet de Director Responsable de Obra y de los corresponsables en seguridad estructural, diseño urbano, arquitectónico e instalaciones que corresponda (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
7. Dos tantos del proyecto estructural firmados por el Director Responsable de Obra y el corresponsable en seguridad estructural.
8. Comprobante de pago de contribución de mejoras por obras de agua potable y drenaje proporcionado por el Departamento del Distrito Federal (sólo en caso de ampliación) y derechos por expedición de licencia en caso de proceder la solicitud (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

En su caso:

- Autorización para el derribo de árboles (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Estudio de mecánica de suelo (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Licencia, autorización o permiso del Instituto Nacional de Antropología e Historia y/o del Instituto Nacional de Bellas Artes (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Proyecto de protección a colindancias (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Autorización de impacto ambiental (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Documento con el que se acredite la personalidad del representante legal (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

EXPEDICIÓN DE PRÓRROGA A LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN

1. Cualquiera de los siguientes documentos: certificado de zonificación para uso específico, certificado de zonificación para usos del suelo permitidos, certificado de acreditación de uso del suelo por derechos adquiridos o, en su caso, licencia de uso del suelo, (copia simple y original l copia certificada para cotejo).
2. Constancia de alineamiento y número oficial vigente (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
3. Dos tantos del proyecto arquitectónico de la obra en plano a escala, debidamente acotados y con las especificaciones de los materiales, acabados y equipo a utilizar, así con proyecto de instalaciones hidro-sanitarias y eléctricas firmados por el propietario o poseedor, el Director Responsable de Obra y los corresponsables en diseño urbano y arquitectónico e instalaciones, que corresponda.
4. Memoria descriptiva del proyecto y de instalaciones.
5. Memoria de cálculo.
6. Autorización de uso y ocupación anterior o licencia y planos registrados anteriormente (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
7. Dos tantos del proyecto estructural firmados por el Director Responsable de Obra y el corresponsable en seguridad estructural.
8. Comprobante de pago de contribución de mejoras por obras de agua potable y drenaje proporcionado por el Departamento del Distrito Federal (sólo en caso de ampliación) y derechos por expedición de licencia en caso de proceder la solicitud (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
9. Registro y carnet de Director Responsable de Obra y de los corresponsables en diseño urbano, arquitectónico e instalaciones que corresponda (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

En su caso:

- Autorización para el derribo de árboles (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Estudio de mecánica de suelo (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Licencia, autorización o permiso del Instituto Nacional de Antropología e Historia y/o del Instituto Nacional de Bellas Artes (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Proyecto de protección a colindancias (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Autorización de impacto ambiental (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Documento con el que se acredite la personalidad del representante legal (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

EXPEDICIÓN DE LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN PARA REPARACIÓN

1. Cualquiera de los siguientes documentos: certificado de zonificación para uso específico, certificado de zonificación para usos del suelo permitidos, certificado de acreditación de uso del suelo por derechos adquiridos o, en su caso, licencia de uso del suelo, (copia simple y original l copia certificada para cotejo).
2. Constancia de alineamiento y número oficial vigente (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
3. Memoria de cálculo.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES (PRINCIPALES CLÁUSULAS)

1. Reconocimiento recíproco de personalidad y facultades de representación.
2. Objeto materia del arrendamiento (describir claramente). Se recomienda indicar que el inmueble lo recibe el arrendatario en la misma fecha de firma del contrato.
3. Concepto de renta total, que debe estipularse por todo el plazo de contrato, pagadero en periodos mensuales, más el impuesto al valor agregado.
4. Ajustes periódicos de la renta (mensuales, trimestrales, semestrales o anuales) con base en el INPC del Banco de México, UDis, tasas de intereses, referencia a dólares, referencia a dólares más INPC de EUA, etc.
5. Cláusula de intereses moratorios (CPP, Tasa CETES, tasa TIE o Tasa Líder).
6. Pago íntegro de las rentas (aunque el arrendatario no ocupe el inmueble durante cualquier parte del plazo del contrato).
7. Duración del arrendamiento (plazo forzoso y, en su caso, posibilidad de prórroga del contrato). La fecha de inicio del arrendamiento tiene lugar cuando el arrendatario toma posesión del inmueble (a la firma del contrato) e inicia su instalación y obras de adaptación.
8. Destino del inmueble y obtención de licencias y autorizaciones para el uso autorizado.
9. Obligaciones de no subarrendar el inmueble, traspasar, ceder o gravar en cualquier forma los derechos y obligaciones del arrendatario.
10. Documentación adicional de la renta mediante un pagaré por la renta total y por el plazo total.
11. Contratación y vigencia de seguros:
 - (a) Responsabilidad civil y,
 - (b) Incendio, terremoto y explosión.
12. Obras y mejoras por cuenta del arrendatario y en beneficio del inmueble, sin derecho a pago, compensación ni retención algunas.
13. Derechos de inspección del inmueble por parte del arrendador.
14. Causas de vencimiento anticipado de la renta total y terminación anticipada del contrato:
 - (a) Si el arrendatario no paga íntegramente a su vencimiento cualquier exhibición mensual de la renta total, o cualquier otra cantidad pagadera;
 - (b) Si el arrendatario incumpliere cualquiera de los términos, pactos o convenios contenidos en el contrato;
 - (c) Si el arrendatario admitiere por escrito su incapacidad para pagar sus deudas, o fuere entablado por o en contra del arrendatario cualquier procedimiento de quiebra o suspensión de pagos, o si se iniciare procedimiento para disolver, liquidar, escindir o fusionar al arrendatario;
 - (d) Si el arrendatario no conservare el inmueble en buenas condiciones de mantenimiento o funcionamiento (a juicio del arrendador);
 - (e) Si cualquier autoridad expropiare, confiscare o asumiere la custodia o el control de todos o cualquier parte importante de los bienes del arrendatario, o desplazare la administración del arrendatario o limitare su facultad para operar sus negocios;
 - (f) Si el arrendatario diere al inmueble un uso distinto del autorizado;
 - (g) Si fuere promovida solicitud de huelga o cualquier juicio laboral colectivo en contra del arrendatario, y el mismo no se subsanare dentro de los treinta días siguientes a que se hubiere iniciado;
 - (h) Si el arrendatario no contratare y/o mantuviere vigentes los seguros antes referidos;
 - (i) Si el arrendatario no obtuviere y mantuviere vigentes todos los permisos y autorizaciones que se requieran para operar el inmueble;
 - (j) Si el arrendatario cediere, transfiriere, pignoraré o, en cualquier otra forma, gravare total o parcialmente los derechos u obligaciones que le deriven del contrato, o subarrendare en cualquier forma el inmueble, sin contar con el previo consentimiento por escrito del arrendador, para cada caso concreto y,
 - (k) Si por cualquier causa, motivo o razón el arrendatario no cumplieré oportunamente con todas y cada uno de sus obligaciones estipuladas en el contrato.
15. Consecuencias del vencimiento anticipado de la renta total.
16. Garantías de cumplimiento de las obligaciones del arrendatario:
 - (a) Depósito en garantía desde 1 hasta 3 meses de renta (estipulando derechos de compensación);
 - (b) Fianza de compañía afianzadora;
 - (c) Obligación solidaria con todas las renunciaciones legales posibles;
 - (d) Prenda mercantil sobre derechos derivados de otros contratos, preferentemente de subarrendamiento, si es que éste lo permite;
 - (e) Prenda mercantil sobre acciones;
 - (f) Prenda mercantil sobre equipo y/o,
 - (g) Garantía "por aval" en el pagaré.
17. Impuestos a cargo del arrendatario excepto el Impuesto Predial correspondiente al inmueble.
18. Pago de honorarios y gastos de abogados y demás gastos derivados de la cobranza judicial o extrajudicial de cantidades que adeude el arrendatario conforme al contrato.
19. Responsabilidad del arrendatario por reclamaciones derivadas del uso, tenencia, operación o mantenimiento del inmueble, obligación del arrendatario de sacar en paz u a salvo al arrendador, en caso de cualquier reclamación.
20. Forma de dar avisos y notificaciones.
21. Ley y Tribunales competentes.

Firmas de los apoderados de las partes debidamente facultados.

4. Dos tanto del proyecto estructural firmado por el Director Responsable de Obra y corresponsable en seguridad estructural, diseño urbano y arquitectónico e instalaciones, que corresponda.
5. Registro y carnet del Director Responsable de Obra y del corresponsable en seguridad estructural, diseño urbano y arquitectónico e instalaciones que corresponda (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
6. Comprobante de pago de derechos, en caso de procedencia de la solicitud (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

En su caso:

- Licencia, autorización o permiso del Instituto Nacional de Antropología e Historia y/o del Instituto Nacional de Bellas Artes (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Proyecto de protección a colindancias (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Autorización de impacto ambiental (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Documento con el que se acredite la personalidad del representante legal (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

EXPEDICIÓN DE LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN PARA DEMOLICIÓN

1. Programa de demolición y memoria descriptiva técnica del procedimiento a emplear y plantas arquitectónicas del área a demoler firmados por el Director Responsable de Obra y el corresponsable en seguridad estructural (dos copias simples).
2. Registro y carnet del Director Responsable de Obra y del correponsable en seguridad estructural (copia simple).
3. Comprobante de pago de derechos en caso de procedencia de la solicitud (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

En su caso:

- Licencia, autorización o permiso del Instituto Nacional de Antropología e Historia y/o del Instituto Nacional de Bellas Artes (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Proyecto de protección a colindancias (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Autorización de impacto ambiental (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Permiso para la adquisición y uso de explosivos expedido por autoridad competente (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Autorización del C. Jefe del Departamento del Distrito Federal cuando se trate de inmuebles clasificados y catalogados por el Gobierno del Distrito Federal, como parte de su patrimonio.
- Documento con el que se acredite la personalidad del representante legal (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

EXPEDICIÓN DE LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN PARA REGISTRO DE OBRA EJECUTADA

1. Certificado de zonificación para uso específico, certificado de zonificación para usos del suelo permitidos, o certificado de acreditación de uso del suelo por derechos adquiridos o, en su caso, licencia de uso del suelo, (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
2. Constancia de alineamiento y número oficial vigente (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
3. Documento que ampare la legalidad de la instalación de toma de agua y conexión de albañal (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
4. Memoria descriptiva del proyecto.
5. Memoria de cálculo.
6. Dos tantos del proyecto arquitectónico de la obra en plano a escala, debidamente acotados y con las especificaciones de los materiales, acabados y equipo a utilizar, así como proyecto de instalaciones hidro-sanitarias y eléctricas firmados por el propietario o poseedor, el Director Responsable de Obra y los corresponsables en diseño urbano y arquitectónico e instalaciones, que corresponda.
7. Dos tantos del proyecto estructural firmados por el Director Responsable de Obra y el corresponsable en seguridad estructural.
8. Comprobante de pago de contribución de mejoras por obras de agua potable y drenaje, así como pago de derechos en caso de procedencia de la solicitud (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
9. Determinación del valor comercial de las obras e instalaciones.
10. Registro y carnet del Director Responsable de Obra y los corresponsables en diseño urbano, arquitectónico e instalaciones que corresponda (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

En su caso:

- Estudio de mecánica de suelo (copia simple y original certificada para cotejo).
- Licencia, autorización o permiso del Instituto Nacional de Antropología e Historia y/o Instituto Nacional de Bellas Artes (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Autorización de impacto ambiental (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
- Documento con el que se acredite la personalidad del representante legal (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

EXPEDICIÓN DE LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN PARA INSTALACIONES SUBTERRÁNEAS

1. Cinco tantos del proyecto ejecutivo que comprenda los planos arquitectónicos, los estructurales, los de instalaciones y los cálculos respectivos, signados por el Director Responsable de Obra y el corresponsable en instalaciones.
2. Memoria descriptiva y de instalaciones signadas por el Director Responsable de Obra y el corresponsable en instalaciones.
3. Opinión de las dependencias, órganos o entidades de la Administración Pública Federal o Local, que señalen las Normas Técnicas Complementarias (copia simple y original o copia certificada para cotejo).
4. Propuesta para la colocación de protecciones en la obra por realizar.
5. Comprobante de pago de derechos, en caso de proceder la solicitud (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

En su caso

- Documento con el que se acredite la personalidad del representante legal (copia simple y original o copia certificada para cotejo).

GRAN CIUDAD DE MEXICO.
RETROSPECTIVA URBANA Y
DIAGNOSTICO INMOBILIARIO

2

**MÉXICO TENOCHTITLAN:
EL OMBLIGO DEL MUNDO**

***Vitruvio llega a
Tenochtitlan...***

En 1414 se descubrió una copia manuscrita del *De Architectura* de Vitruvio. A partir de allí, la tarea que Alberti se fijó de dar una respuesta práctica y moderna a la arquitectura clásica, dio como resultado la primera y más profunda publicación del tratado en 1485. A la obra de Alberti siguieron un sinfín de ediciones en latín del texto original, pero fue hacia 1521 cuando éste empezó a traducirse del a lenguas modernas: italiano, francés, alemán y español.

A partir de entonces, y especialmente durante la segunda mitad del siglo XVI, los eruditos emprendieron la tarea de hacer ediciones críticas del tratado original, gracias a las cuales la arquitectura logró desarrollar una metodología y principios propios, alcanzando su independencia de toda influencia externa.

32 De esta forma, las ediciones de Vitruvio fueron sustituidas por tratados modernos de arquitectura que, organizados en forma sistemática y selectiva, sustentaron a todas las publicaciones de arquitectura de los dos siglos siguientes.

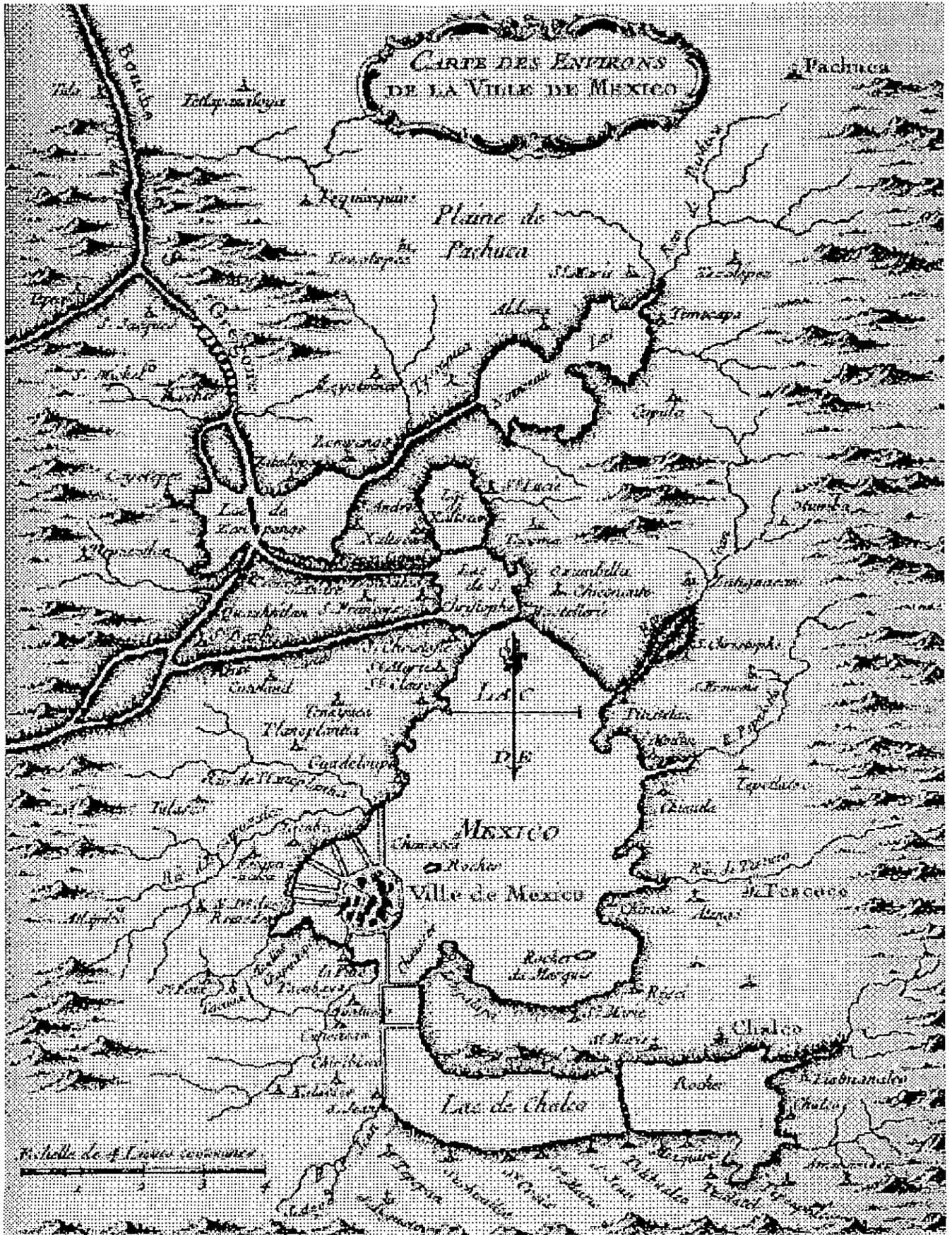


Particularmente, los trabajos de Philibert Delorme, Scamozzi y Palladio acercaron al lector sin preparación clásica a la arquitectura, de tal forma que el 3 de Julio de 1573 Felipe II proclamó las *Bulas y Cédulas para el Gobierno de las Indias* (Leyes de Indias). Con ellas en mano, y mediante las *Ordenanzas de Descubrimiento, Nueva Población y Pacificación*, la corona buscó dar asiento y perpetuidad (asentamientos fijos, con materiales resistentes) a su estancia colonial.

... pero Tenochtitlan ya lo conocía

En 1325 se fundó, según la tradición oral, *Mexico Tenochtitlan*, tal y como se anota en los códices de Mendoza y Borgia. Tenochtitlan no sólo fue la concentración humana más relevante del Altiplano y Mesoamérica²⁴, sino que también fue una mezcla de urbe medieval y renacentista, muchos antes de la influencia europea.

²⁴ En 1519, el Valle mantenía una población de 1.5 mill. hab., sujetos al dominio del imperio azteca.



En efecto, en el siglo XII, fecha de la entrada de los aztecas, el Valle estaba densamente poblado por una serie de pequeños **reinos combatientes** tan cercanos entre sí como Tlatelolco, Tacuba, Atzacapotzalco, Coyoacán o Culhuacán, y que luchaban por la hegemonía de la región lacustre. Con la conformación de la Triple Alianza (México-Tenochtitlan, Texcoco y Tacuba), el *pueblo del sol* tuvo bajo su dominio a más de 400 pueblos, señoríos y ciudades-Estado, agrupados en 38 grandes provincias, según la *Matrícula de Tributos*.

En particular, Mexico-Tenochtitlan, corazón del imperio, formaba un solo conjunto urbano en cuyo centro fortificado se hallaba lo que 200 años atrás fuese una **isla primitiva** abandonada e insalubre. Transformada en capital, Tenochtitlan era cabecera de un grupo de islotes formado por Tlatelolco, Mixhuca, Tultenco, Iliac, Zoquiapan y Temascaltitlan. La ciudad fue obra de un Huitzilopochtli urbanista y su traza obedeció a una concepción clásica y sacra donde el Templo Mayor y su recinto suponían una *imago mundi*.

Ahora bien, dada las características hidrológicas del sitio, únicamente los templos principales, calmecac²⁵, palacios, plazas, tianguis y espacios para la recreación (Chapultepec) se erigieron en tierra firme, en tanto que la compleja combinación de ciénegas, pantanos y lagunetas fue cubierta por **chinancallas**²⁶: conjuntos compactos de solares con **chinampas**²⁷ y **estacadas**²⁸.

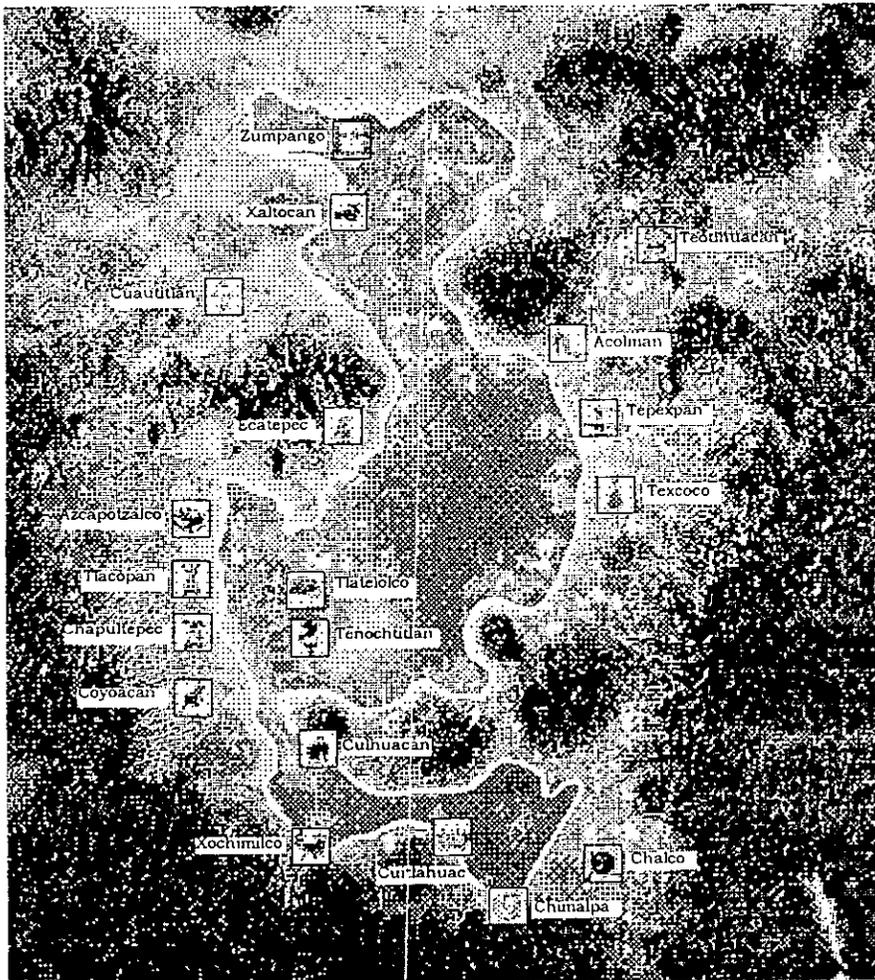
Este sistema agrícola y urbano se extendió por los lagos de Chalco y Xochimilco, después a los lagos septentrionales de Zumpango y Xaltocan y, una vez construido el Dique de Ahuizotl, a la laguna central de Texcoco-México, sumando unas 9 mil hectáreas de tierra para chinampas y 3 mil hectáreas más de tierra para estacadas.

²⁵ Casas para sacerdotes y jóvenes dedicados al culto.

²⁶ Agrupamiento de casas o *chinancalli*.

²⁷ Las chinampas, hechas de cinta y lodo, sirvieron para el cultivo de maíz, chile, hortalizas y otras plantas comestibles, así como para flores del culto a los dioses y para el adorno personal. Cada chinampa medía unos 75 m. de largo y entre 10 y 20 m. de ancho. El número de chinampas adyacentes un chinancalli variaba desde una hasta un máximo de 70.

²⁸ También conocidas como tapias, fueron empleadas exclusivamente en la cimentación de edificios y en la construcción de obras hidráulicas, como calzadas, albarradones y acueductos en la época prehispánica y también en la colonial. Las estacadas se elaboraban con troncos y estacas colocados de tal manera que formaban una especie de grandes cajones que rellenaban con piedra, tierra y plantas acuáticas.



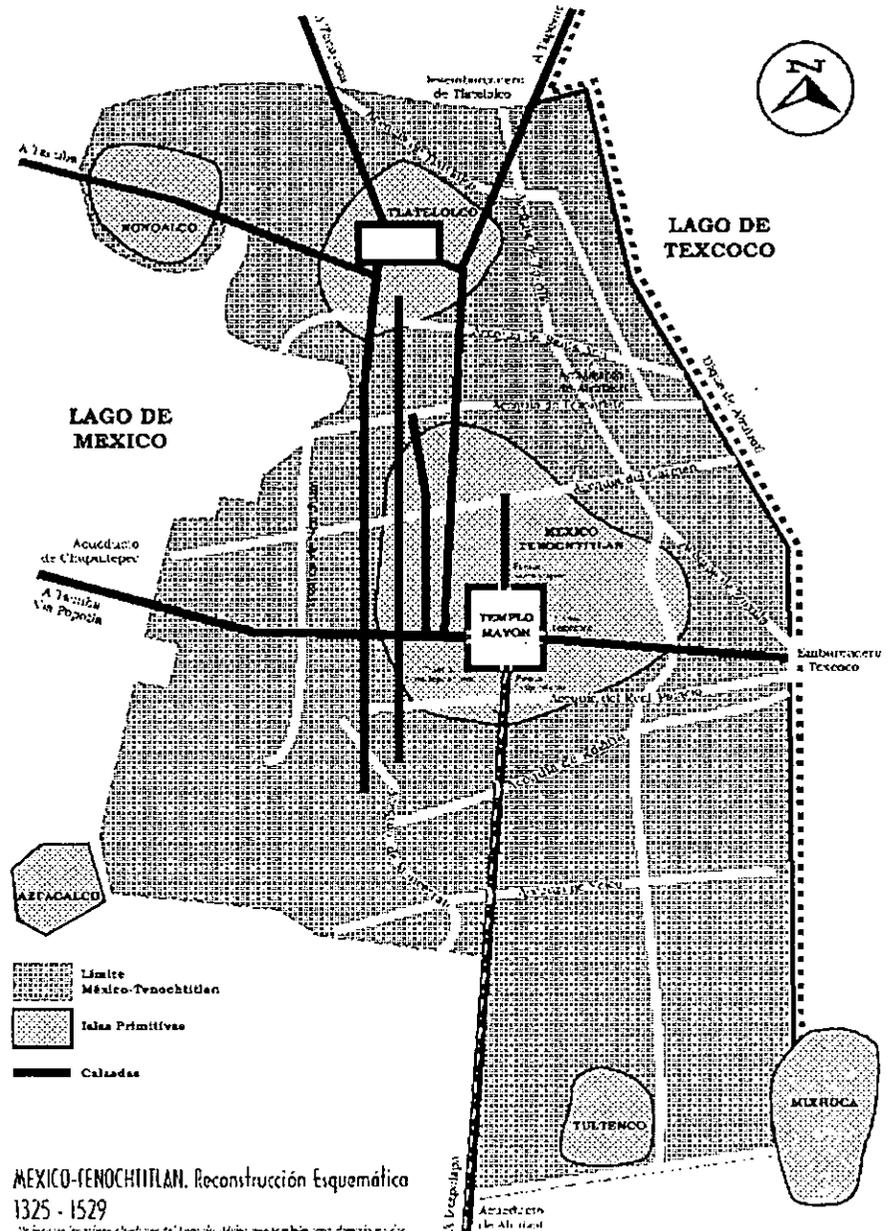
Sin duda, el éxito y difusión de este sistema chinampero se debió a una sabia adaptación tecnológico constructiva al entorno lacustre, al uso de materiales de la región para la actividad edilicia, así como a la autosuficiencia alimentaria que otorgó a buena parte de la población.

El agrupamiento de varios chinancalla formaba un **calpulli** o barrio, y un grupo de barrios formaba un **campan** o parcialidad. Cinco eran los campan en los que estaba dividida la ciudad: Tlatelolco, Cuepopan, Moyotla, Zoquiapan y Atzacualco. Aunque topográfica, administrativa y religiosamente diferentes entre sí, todos ellos, tenían en común el **equilibrio** de áreas construidas, regiones agrícolas y espacio abierto.

Para comunicar a todo este conjunto urbano, la isla primitiva de Tenochtitlan estaba unida a las riberas del lago por rectas **calzadas**²⁹, algunas de las cuales entraban al centro de la ciudad (como las de Tepeyac, Tacuba e Iztapalapa). Asimismo, grandes **acequias**³⁰ cortaban las

²⁹ Calles de tierra y agua, con una especie de banquetta angosta de tierra aplanada, hechas con estacadas.

³⁰ Acalotes, o caminos de canoas no siempre profundos, de tal suerte que se podía caminar en ellos. A su vez, las acequias que corrían de poniente a oriente, funcionaban como drenaje de las aguas de lluvia hacia la laguna. Los desechos humanos, por su parte eran aprovechados para las actividades agrícola y textil.



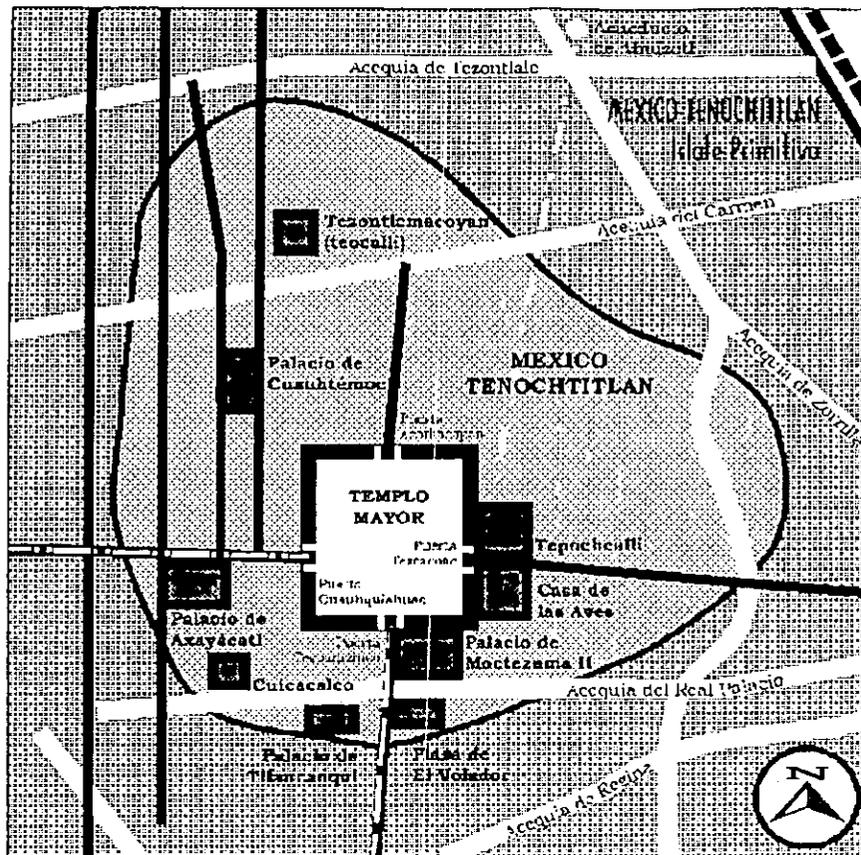
MEXICO-TENOCHTITLAN. Reconstrucción Esquemática 1325 - 1529

Se indican las riberas alrededor del Lago de México que se habían erido durante esa época.

calzadas y fuera de la ciudad tenían aperturas, embarcaderos y muelles para dejar el paso libre a las canoas que transitaban por los lagos. Finalmente, las chinancallas estaban rodeadas en dos o tres de sus lados por **tlaxilacallis**³¹ y por una o dos acequias.

³¹ Callejuelas de tierra firme.

No obstante, a pesar de este sistema lacustre de comunicación, la ciudad era a menudo invadida por las aguas, a grado tal que ante los inundaciones de 1446 y 1449, Moctezuma I hizo construir en 1450 un albardón de 16 km de largo que detuviera las aguas del oriente (por consejo de Nezahualcóyotl).



Igualmente, la preocupación por los **servicios**, se dejó ver en la ciudad desde tiempos de Ahuizotl³². De esta forma, aunque había manantiales de agua dulce dentro del islote (uno en el recinto del Templo Mayor y otro en el barrio de Zoquiapan), el abasto de agua se aseguró mediante el apoderamiento de otros manantiales y la construcción de **acueductos** que traían el agua desde Coyoacán, Churubusco, Tlatelolco y Chapultepec hasta la entrada de la ciudad, para ser distribuida mediante

apantles³³. A los barrios a donde no llegaban los apantles, el agua para consumo humano se llevaba en canoas, en tanto que el agua dulce de los canales y acequias se usaba en menesteres de lavado y riego.

Considerando que los desechos humanos eran recolectados en canoas y reutilizados para fines agrícolas (abono) y textiles (fijador de color), el sistema de **drenaje** consistía en transportar las aguas pluviales por medio de las acequias hacia el Lago de Texcoco.

A estos servicios se añadían los de **limpia, alumbrado y vigilancia**. Por lo menos en cada calle andaban mil hombres, barriéndola, regándola y poniendo de noche, grandes braseros de fuego donde se incineraban las basuras, y mientras unos dormían, velaban otros en alerta.

El Legado Urbano de Tenochtitlan

El desarrollo de México-Tenochtitlan no hubiera sido posible si la cultura azteca no estuviese basada en un centralismo sacralizado, donde regía la democracia de los más aptos y de los que mejor cuidaban los intereses vitales de la comunidad. Gracias a ello, el pueblo mexica alcanzó mediante la **Inversión en Servicios e Infraestructura** su consolidación urbana.

Fernando Benítez, en *La Historia de la Ciudad de México*, afirma: "...cuál hubiera sido el destino de los aztecas de no sobrevenir la conquista española ... Si consideramos una base social que descansaba en la valoración de la aptitud y del trabajo en beneficio de una idea de grandeza religiosa, civil y de bienestar común, podemos conjeturar que un pueblo capaz de formar una poderosa nación en menos de un siglo, tenía grandes posibilidades de no sufrir la suerte de Teotihuacan o Tula."

³² Octavo emperador mexica, cuyo reinado comprendió de 1486 a 1502.

³³ Caños descubiertos.

LA COLONIA: EL INICIO DE LA CUENTA REGRESIVA

En sólo treinta años tomó forma la colonia. Tras la destrucción de las obras públicas, Recinto Sagrado, palacios y dioses tutelares de los múltiples barrios de México-Tenochtitlan, todo hubo que hacerlo de nuevo, que fundarlo. De la ciudad sólo quedó su traza, la misma traza que desde un origen establecía una rígida jerarquización social, pero que ahora yacía desprovista de su autosuficiencia y sentido de comunidad.

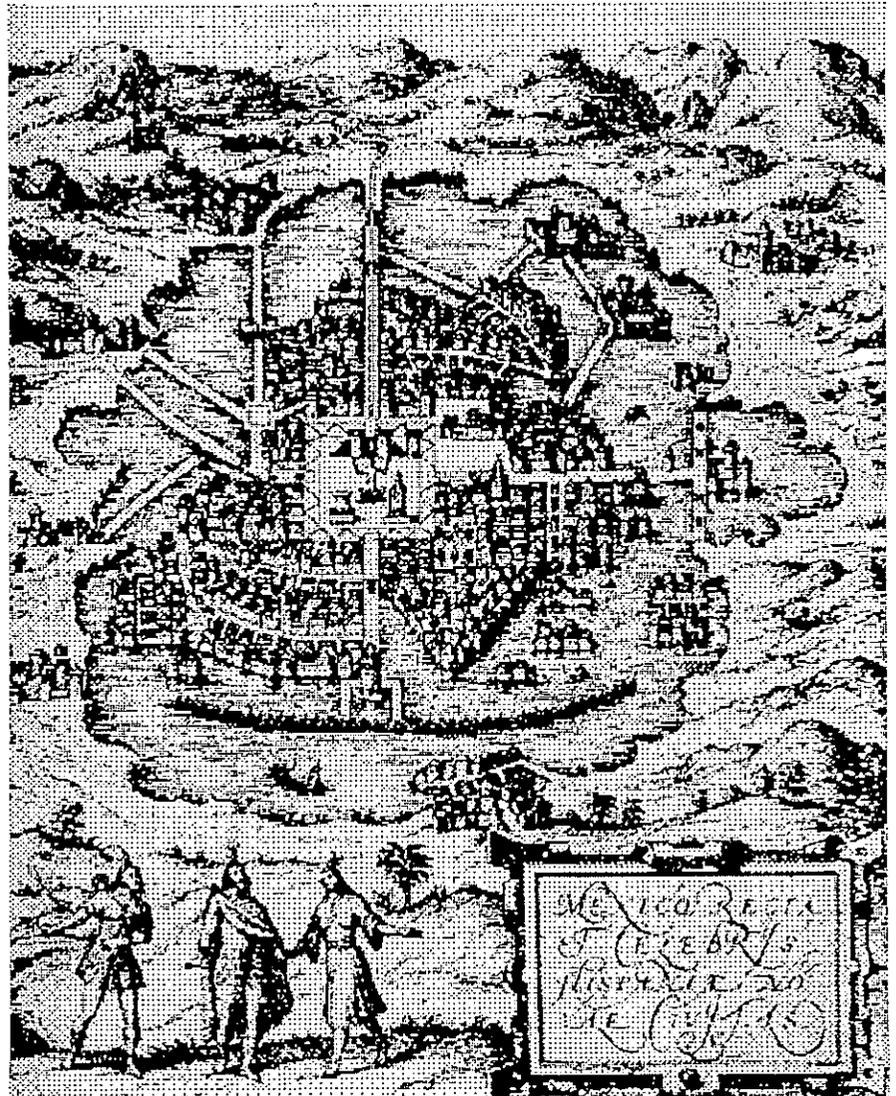
“La séptima plaga — escribe Motolinia— que cayó sobre los indios fue la edificación de la gran ciudad de México”. En efecto, tras un breve periodo humanista³⁴ siguió lo que fray Bartolomé de las Casas denominó la *leyenda negra*: de cada mil indígenas murieron 950, con lo que este sector de la población se vio reducido de 1.5 millones a 70 mil habitantes. Derrotados y humillados, los indios suponían un enorme potencial que frailes y conquistadores aprovecharon tanto para la conversión de otros naturales como para las obras de la nueva urbe³⁵.

³⁴ Al que también se le llama descolonización, dado el interés de los primeros 12 franciscanos por la instrucción y calidad de vida de los naturales.

³⁵ No existen planos del diseño original de la ciudad española, pero se sabe que Alonso García Bravo la trazó directamente sobre el terreno, aprovechando el urbanismo azteca.

De esta manera, los indios fueron despojados de sus tierras y, viéndose obligados a huir, se refugiaron en los mismos montes y breñas como estigma de los primeros asentamientos marginales de nuestra ciudad. La ciudad así circundada de indios escavos pareció encerrarse en sí misma dentro de una arquitectura-fortaleza y desplegar la pompa de las cortes europeas mediante una parodia del Renacimiento.

En la nueva ciudad, el Palacio Virreinal sustituyó al de Moctezuma, donde habían funcionado los tribunales, archivos, almacenes y cuerpos administrativos mexicas. Asimismo, la Universidad sustituyó al Calmecac, el Palacio del Arzobispado relevó a los palacios de los grandes sacerdotes, e incluso la primitiva catedral, réplica del Templo Mayor, se rodeó de un muro que formaba el atrio y fue el principal cementerio de la ciudad.



**Las Leyes de Indias:
Primer Programa de
Desarrollo Urbano**

Aún y cuando interpretaron a Vitruvio con acierto "las piadosas Leyes de Indias —afirma Fernando Benítez— fueron una quimera inoperante." De este modo, las ordenanzas disponían que "... si los naturales quisieren defender su territorio, deberá hacérseles entender

que estas tierras se quieren poblar, no para hacerles mal ni tomar sus bienes, sino para entablar amistad con ellos, enseñarles a vivir políticamente y mostrarles el conocimiento de Dios ... Si aún así los indios no lo consintieran, de todos modos los vecinos harán su población, sin por ello tomar lo que fuere propiedad de los indios, ni hacerles más daño del que fuere menester para la

defensa de la ciudad ... Entre tanto, será aconsejable que pobladores e indios eviten el trato entre sí ... mientras que la defensa y casas de la ciudad quedan concluidas. Así, al verlas terminadas, los indios se admirarán y entenderán que los españoles habitan allí de fijo y no de paso ... y no osarán ofenderles, sino más bien les respetarán y mostrarán su amistad ..."

**LEYES DE LOS REINOS DE LAS INDIAS
ORDENANZAS DE DESCUBRIMIENTO, NUEVA POBLACION Y PACIFICACION**

**I
SELECCION
DEL SITIO**

Población Nativa

La selección de la región, provincia, comarca o tierra en la que se fundarán ciudades cabeceras (y ciudades secundarias bajo su jurisdicción), se hará en consideración de la existencia de indios y naturales. Deberá evitarse el perjuicio de la población natural, ya sea porque no ocupen las tierras aquí en cuestión o porque se construya con su voluntad.

Sanidad

Se confirmará la presencia de animales sanos, hombres viejos y mozos de buena complexión, disposición, color y sin enfermedades.

Comunicaciones

El sitio deberá tener acceso a buenos caminos y rutas de navegación que por mar y por tierra faciliten la entrada y salida para comerciar, gobernar, socorrer y defender al poblado.

Abasto de Agua

Es necesaria la abundancia de aguas para beber y regadíos, con la posibilidad de transportarla hacia la población y sus cercanías.

Calidad del Aire

El cielo será claro y benigno, de aire puro y suave, sin impedimentos ni alteraciones.

Clima

Prefiérase el de buen temple, sin exceso de calor o frío (habiendo de escoger, es mejor que sea frío).

Viento

No se elijan lugares muy altos porque son molestos por el viento y dificultosos al servicio, ni lugares muy bajos pues suelen ser insalubres. Más bien, prefieranse los lugares medianamente elevados, que gocen libremente de los vientos del norte y mediodía. Si el asentamiento se realizara en sierras o cuevas, constrúyase por la parte del poniente y de levante.

Si por alguna causa se edificara en lugares altos, que sea en partes no sujetas a nieblas, haciendo observación de los lugares y accidentes.

Insumos

Habrá presencia de materiales útiles para la edificación de casas y edificios, así como arboledas para leña, suelos fértiles y de buenas tierras para sembrar y cosechar, y de pasto para criar ganados de montes.

Hidrología

Habiéndose de edificar en la ribera de cualquier río, que sea en la parte oriente, de manera que saliendo el sol, dé primero en el pueblo que en el agua.

No se funden pueblos en sitios marítimos, salvo donde hayan importantes puertos, y en ellos sólo los necesarios para el intercambio comercial. Junto al mar la población no cultiva la tierra y no se forman en ella tan bien las costumbres (sic).

**II
POBLACION
DEL SITIO**

Selección de Vecinos

Ante un escribano de consejo se registrarán todas las personas que deseen habitar la nueva población, siempre y cuando no tengan solares ni tierras de pasto o labor en otra ciudad. a fin de evitar que se despueble lo que ya está poblado. La población se fundará con un número de 10, 30 o más vecinos —entiéndase por vecino a los hijos del nuevo poblador o sus parientes dentro o fuera del cuarto grado, teniendo sus casas y familias distintas y apartadas, y siendo casados y teniendo cada uno casa para sí (sic).

Adquisición de la Propiedad

Estando lleno el número de los futuros pobladores, éstos indicarán el capital que poseen para invertir en la nueva población, y en proporción a este caudal se les

repartirán solares, tierras de pasto y labor e indios naturales, con el fin de dar prioridad a quien pueda mantener y dar pertrechos para poblar, labrar y criar.

Repartición de la Tierra

Se definirán primero los solares del pueblo y ejido en donde puedan habitar los propios del lugar, pastar el ganado y tener espacio de recreación los nuevos pobladores. El resto del territorio se dividirá en cuatro partes, una de ellas para el responsable de ejecutar el pueblo y el resto para los nuevos vecinos.

Límites de Posesión

El responsable se obliga a dar a los pobladores tierras de pasto y labor, así como solares para edificar casas, en la cantidad a la que el poblador se haya comprometido a edificar, pero en un número no mayor a cinco peonías o tres caballerías.

Sin embargo, los españoles se apoderaron de los solares de los indios clavando estacas en los terrenos aún habitados y les obligaron a cargar cal y piedras y a construir las nuevas urbes.

La desigualdad era tal, que fray Antonio de San Miguel, obispo de Michoacán a finales del siglo XVIII, refiere cómo la población quedó estratificada en tres clases: blancos o españoles,

indios y castas. Los españoles componían un 10% de la masa total y casi todas las propiedades y riquezas del reino estaban en sus manos. Por su parte los indios y las castas cultivaban la tierra; servían a la gente acomodada y vivían del trabajo de sus brazos.

Al eliminarse de esta manera toda posibilidad de unidad, de democracia o de

libertad, se estaban fijando los patrones de hierro que hoy constituyen el problema esencial de México. Es difícil escapar a esos patrones. Fuimos los pioneros de la descolonización a escala mundial y seguimos siendo en lo interno y en lo externo una Colonia. Todo lo que vendrá después no será otra cosa que variaciones de este tema central de nuestra historia.

LEYES DE LOS REINOS DE LAS INDIAS ORDENANZAS DE DESCUBRIMIENTO, NUEVA POBLACION Y PACIFICACION

III DESARROLLO DEL SITIO

Traza Urbana

Hacer la planta de lugar, repartiéndola por sus plazas, calles y solares a cordel y regla, comenzando desde la Plaza Mayor.

Primer Cuadro

La Plaza Mayor estará al centro de la población, a manera de cuadro prolongado que por lo menos tenga de largo una vez y media su ancho y cuyas esquinas miren a los cuatro vientos principales.

Esta forma favorece las fustas de caballo y de otros tipos y protege a las calles que salen de la plaza de los vientos dominantes.

El tamaño de la plaza será proporcional a la cantidad de vecinos, pero no menor de 500 pies de ancho por 300 de largo, ni mayor de 800 pies de largo y 530 de ancho. De mediana y buena proporción será de 600 pies de largo y 400 de ancho.

Quedan prohibidos los solares de uso particular, sustituyéndose por los usos eclesiástico (Catedral), público (Casa Real, Casa de Consejo, Cabildo y Aduana) y comercial (tiendas).

Cabe señalar que en nuestra Ciudad, aún y cuando los primeros solares fueron reservados para la Catedral, la prioridad en la construcción se dirigió al comercio. Sin duda, el comercio es el máximo generador de riqueza para el desarrollo urbano y la conservación de la fe.

Otras Plazas

A trechos de población, y en buena proporción, existirán plazas menores donde se ubiquen los templos, parroquias y monasterios de la Catedral.

Catedral

Siendo la Ciudad de México una metrópoli, le será concedida una manzana completa, de forma que ningún otro edificio colinde con

ella y pueda ser vista de todas partes.

Además, deberá procurarse que esté algo elevada del nivel de piso, de forma que deba entrarse a ella mediante escalinatas. En otras ciudades, en cambio, el templo podrá colindar con edificios "pertenecientes a su comodidad y ornato" (sic).

Más aún, en las poblaciones de costa, la Catedral deberá ubicarse de modo tal que saliendo del mar sea visible y su fábrica actúe como defensa del puerto.

Vialidades

De la plaza saldrán 4 calles principales al centro de cada costado, y 2 calles más por cada esquina hasta las puertas y caminos principales, dejando tanto compás abierto que, aunque la población crezca lo haga ordenadamente. En todos los casos, las calles serán anchas en lugares fríos y angostas en los calientes.

Portales

Alrededor de toda la plaza, y en las cuatro calles principales que de ella salgan, habrán portales para la comodidad de los peatones, salvo en las esquinas del primer cuadro, de manera que las 8 calles que nacen de las 4 esquinas de la plaza salgan libres y su acera quede alineada con la calle y plaza.

Usos no Salubres

El hospital se ubicará en donde ningún viento que pase por él pueda contaminar al resto de la población (si se edificare en lugar elevado, es mejor). Asimismo, los usos que causan inmundicia, como las carnicerías y pescaderías, se ubicaron en lugares donde puedan mantenerse lejos de la suciedad.

Reservas Territoriales

Los solares que no fueran dispuestos por ninguna de las especificaciones anteriores, se repartirán al azar

entre los pobladores, y el resto quedará a disposición de la corona para futuras expansiones y disposiciones. En este último caso, y cuidando desórdenes futuros, se reservarán áreas ejidales en cantidad suficiente de manera que, aunque la población continúe su expansión, siempre quede bastante espacio al que la gente pueda salir a recrearse y pasear a sus rebaños.

Arquitectura

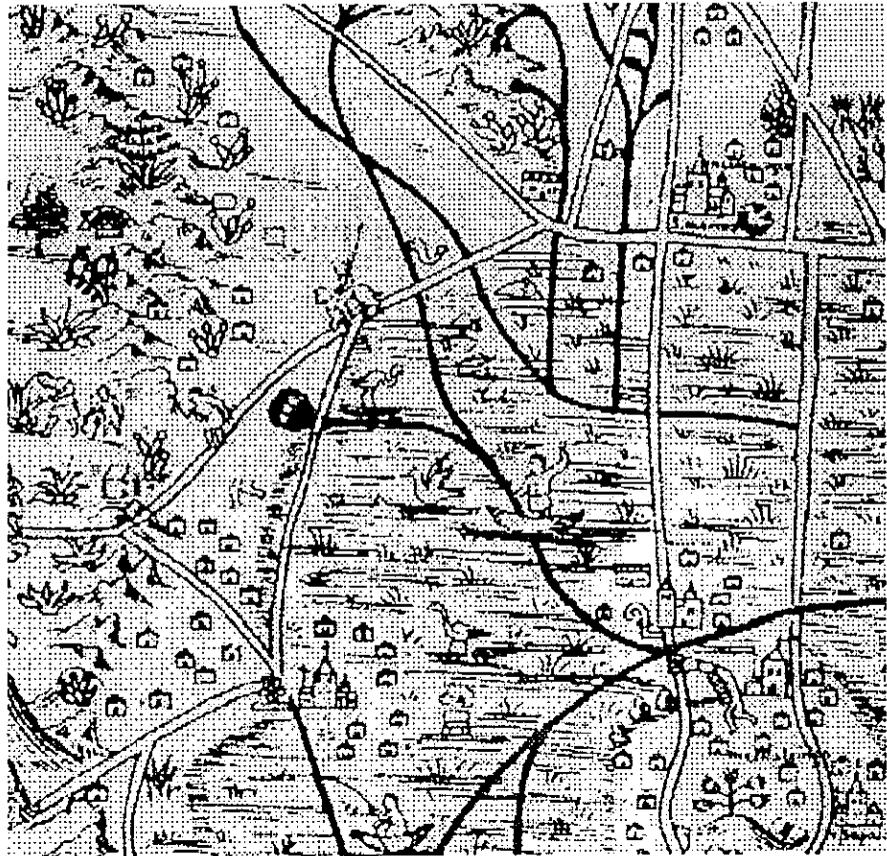
Antes que nada, los solares y edificios deberán permitir el disfrute de los vientos del mediodía y del norte. Después, las casas deberán servir de hogar, defensa y fortaleza. Igualmente, cada casa deberá contar con patios, lo más anchos y salubres posible, para tener en ellos a sus caballos y bestias de servicio. Por último, deberá procurarse que los edificios favorezcan el ornato de la población.

Leyes de las Indias

El Desastre Ecológico

La nueva ciudad fue descrita por primera vez por el erudito **Cervantes de Salazar** en 1554. Sin embargo, debemos a un estudiante indio del Colegio de Santa Cruz Tlatelolco el primer plano de la ciudad y del Valle: el **mapa de Upsala**, creado entre 1550 y 1555. Mezcla de códice y de carta occidental, este mapa refleja la visión de un hombre allegado al paisaje natural y sin acceso alguno a la ciudad en apego a las *Leyes de Indias*.

Sin embargo, es gracias a tal restricción que esta obra cartográfica refleja fielmente la naciente alteración del paisaje del Valle. Así, actividades como el **pastoreo** de una gran cantidad de rebaños de toros y ovejas; la **caza** y **pesca** de la fauna de los montes, bosques, llanos y lagos y, la **tala** de los huejotes (Chapultepec y Xochimilco), sabinos (Texcoco) y pinares (Sierra del Ajusco), atacaron el equilibrio del sistema lacustre y la majestad climática del entorno. De tal suerte, cuando la tierra no sujeta por su espeso manto vegetal se precipitó hacia las corrientes lacustres, los indios ya no fueron la amenaza de la ciudad, sino las periódicas y cada vez más violentas **inundaciones**³⁶.



A partir de entonces, y durante 300 años, la Colonia combatió a la inercia de las aguas. Entre las primeras obras, a principios del siglo XVII se optó por **reconstruir** el dique de Ahuizotl (con el nombre de albaradón de San Lázaro), **drenar** el Lago de Texcoco y **desviar** el Río Cuautitlán mediante la apertura de un tajo en Huehuetocan, de acuerdo con el proyecto de Enrico Martínez³⁷.

estado corriente de la sociedad: en esa ocasión murieron 30 mil de los 80 mil indios que poblaban la ciudad por causa de la enfermedad, insalubridad y debilidad.

³⁷ Paralelo al proyecto de Enrico Martínez, existió otro grupo de propuestas relacionadas con el desagüe. Entre ellas cabe mencionar la de Antonio Alzate, quien

Tras sufrir varias transformaciones, finalmente los especialistas acordaron abrir el tajo durante la administración del virrey De Croix³⁸. Gracias a estas obras, de las cuales queda memoria en la *Descripción Histórica y Topográfica del Valle*³⁹, la población inició un lento **ascenso** y la intensidad de la **construcción** reformó por completo a la ciudad bajo la influencia barroca.

consideraba que las lagunas no debían desecarse ya que eso alteraría irremediablemente la ecología.

³⁸ No obstante, no fue sino hasta finales del siglo XIX cuando el problema del desagüe quedó resuelto, gracias a la propuesta de construcción de un Gran Canal.

³⁹ Obra encargada en 1773 por el virrey Bucareli a don Joaquín Velázquez de León.

³⁶ Es famosa la inundación de 1628 que duró cinco años y que reveló el



Ciudad Barroca: Ciudad Monástica

Una vez terminada la Conquista, en el siglo XVII desaparecieron las pequeñas fortalezas y la ciudad lacustre se transformó en barroca, gracias al auge inusitado de las **haciendas** y, sobre todo de la **minería**. Sin embargo, ante los monopolios, la falta de caminos y la ausencia de estímulos en el campo, las ciudades se convirtieron en refugio y liberación para multitud de **inmigrantes**. Hombres y mujeres que eran aceptados en las **fábricas** de cigarros y puros o en la industria de la **construcción**, así como numerosas **chichiguas** (amas de leche y/o nanas)

al servicio de las familias criollas sobrepoblaron la ciudad. Habiéndose tolerado el incremento descontrolado de esta población, en el siglo XVII ya no era posible educarla para que fuese útil: 40 mil de los 120 mil habitantes de la ciudad eran "criminales y parásitos", señala Hipólito Villarroel, alcalde mayor del virreinato y agudo crítico social. Frente a este problema, Villarroel propuso una serie de medidas, nunca ejecutadas, que bien podrían llamarse el **Contrabarroco**⁴⁰.

⁴⁰ El Contrabarroco social y urbano de Villarroel consideraba cuatro medidas: ☉ la orden de que salieran de la ciudad y regresaran a sus pueblos a todos los que no tuvieran destino u

De cualquier forma, las primeras obras de la ciudad quedaron concluidas gracias al ir y venir por las calzadas de estos indios transportando con sus canoas y *mecapales*⁴¹ troncos, leña, tezontle⁴², chiluca y mercancías.

ocupación fija; ☉ la construcción de una muralla alrededor de la ciudad, en resguardo de las rentas reales y en prevención de contrabandos debido al peligro de que los inmigrantes volvieran; ☉ la formación de un exacto y minucioso padrón para localizar a vagos y sospechosos, y ☉ la vigilancia de obrajes y oficios, así como los cateos, las multas y castigos.

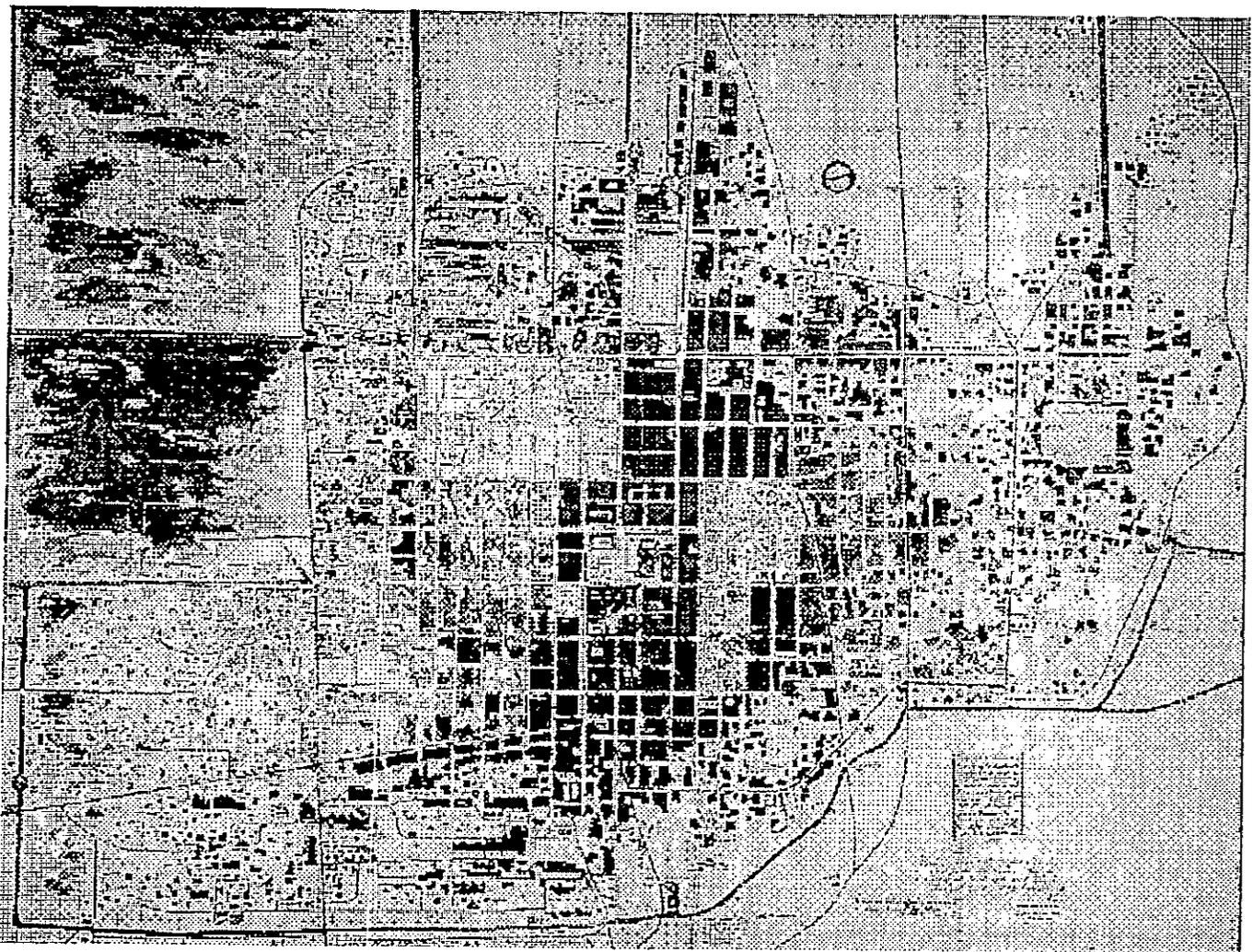
⁴¹ Banda que, apoyada en la frente, sostiene un bulto echado en la espalda.

⁴² "Una piedra finísima en sangre bañada, colorada y peregrina en el mundo, dócil de labrar y tan liviana —ponderó fray Antonio Vázquez de Espinosa— que una losa grande o pequeña flota en el agua sin hundirse."

Con esta infraestructura, y a falta de hazañas guerreras, la naciente oligarquía logró perpetuar su nombre mediante el embellecimiento de la ciudad: iglesias, palacios, capellanías, plazas y hospitales, irrumpieron con libertad y frenesí por el adorno. Con los indios, los españoles sólo compartieron el gusto por **construir y reconstruir** sin cesar sobre la misma traza: hicieron desaparecer la ciudad del siglo XVI, edificaron casi de nuevo la del XVII y reformaron y engrandecieron la del XVIII.

De esta forma, todo era cuadrado (plazas, manzanas, patios caseros y claustros monacales), como un damero sobre las aguas. Existían tres plazas: la Plaza Mayor, la del Volador y la del Marqués, en las que se celebraban diversas actividades comerciales. A ellas llegaban las antiguas calzadas peatonales que, transformadas en estrechas calles empedradas, facilitaban el paso de los carruajes. Cuando las calzadas fueron insuficientes, las acequias comenzaron a ser desecadas para hacer fluida la creciente circulación.

Sin embargo, la ciudad virreinal fue ante todo una **ciudad monástica**, y a grado tal, que frente a los conventos, ermitas o lugares sagrados, fueron poca cosa el Palacio del Virrey, el Ayuntamiento, los hospitales y colegios. De hecho, el *Arzobispado de la Imperial Ciudad de México* estaba dividido en **parroquias**, las cuales tenían a su cargo un cierto territorio y a los ciudadanos que en él habitaban. De tal suerte, los párrocos llevaban el registro de los nacimientos, matrimonios y defunciones que tenían lugar.

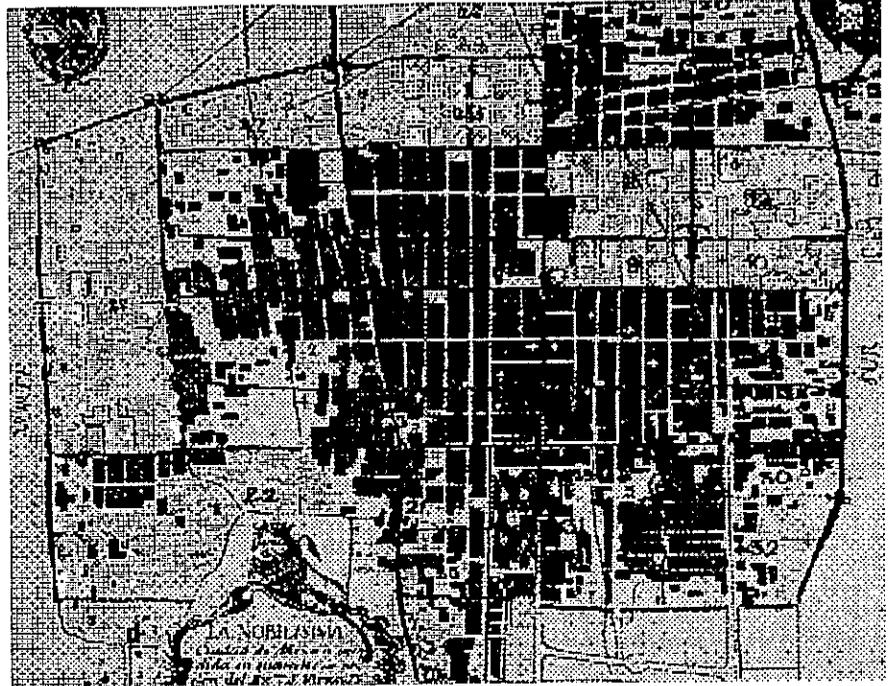


Ciudad Neoclásica: Ciudad Borbónica

Al observar los beneficios que la estructura en parroquias daba a particulares y corporaciones (gremios, mayorazgos, Iglesia, Ayuntamiento, Consulado de Comerciantes y comunidades indígenas), Carlos III dispuso las **reformas borbónicas** para recuperar la administración de la ciudad. Así, creó una nueva división en **cuarteles**⁴³, con lo que en 1782 la ciudad estaba dividida en ocho cuarteles mayores, cada uno con cuatro menores y una multitud de jurisdicciones.

Ya que el argumento de las reformas borbónicas fue la necesidad de **modernizar** la imagen y salubridad de la ciudad, las nuevas obras requerían conocer el estado en que se encontraba la capital e imaginar cómo se quería transformar, así como allegarse de recursos y medios adecuados su control. Por un lado, era necesario conocer el frente de calle que tenía cada propietario, a fin de cobrarle la parte que le correspondía; por otro lado, era preciso jerarquizar los predios, con el propósito de fijar los impuestos. En respuesta, la **cartografía** y la **reforma fiscal** (con la creación del Real Resguardo) permitieron el nacimiento del **impuesto predial** y el **uso del suelo**.

⁴³ Sectores territoriales controlados por un alcalde laico de barrio.



No obstante, la ciudad adolecía de los mismos contrastes descritos por Hipólito Villarreal: carecía de guardas y de alumbrado público, las acequias eran depósito de inmundicias, muchos puentes caían en ruinas, etc. Donde la simetría urbana terminaba, comenzaban las ciudades perdidas, evidencia de que *la traza urbana reglamenta de un modo tiránico la vida de sus habitantes*.

De esta manera, el virrey Conde de Revillagigedo renovó enteramente al Palacio y Plaza Mayor (ejes urbanos), expulsó los desechos comunes a las aglomeraciones humanas, construyó banquetas, reparó empedrados, saneó el cementerio de la Catedral, dio nombre a las calles y estableció el alumbrado público.

A Revillagigedo siguió el virrey Marqués de Branciforte y con él Manuel Tolsá incorporó el gusto clásico a la ciudad. Con Tolsá, muere el barroco, *nuestro clásico*; junto con el barroco cae el virreinato. Sin embargo, la hermosa y habitable **ciudad neoclásica** continuaba rodeada por barrios lodosos o polvorientos (según la estación), lugares que el orden virreinal asignó a los vencidos de 1521.

En un intento por hacerles partícipes de la traza reticular de la ciudad, el arquitecto Ignacio Casteros propuso la destrucción de estos barrios, pero el proyecto no convino al sistema colonial. Así, bajo la paz aparente, una dura represión impedía la lucha de clases. Los **comerciantes** y el **clero** tomaron cuenta de esta situación y la revuelta de independencia inició.

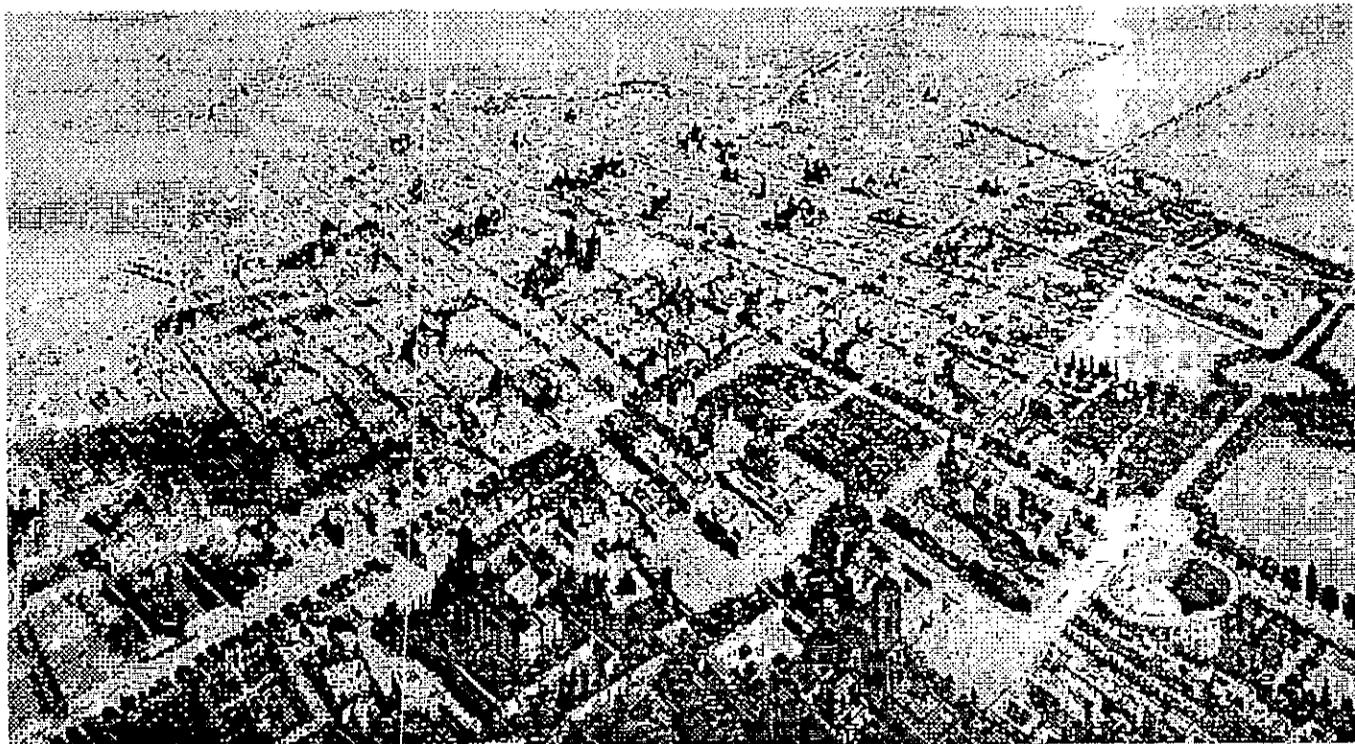
INDEPENDENCIA SIN MADUREZ

Con la independencia, por breve tiempo la ciudad de México fue capital de un imperio. Sin embargo, nadie sabía qué hacer con la independencia. En 1812, la Plaza Mayor se designó *Plaza de la Constitución*, en honor a la de Cádiz y en 1824, el Congreso decretó que la ciudad no formara parte del Estado de México, y quedase bajo jurisdicción del presidente con el título de Distrito Federal. Con ello, el primer cuadro continuó siendo el centro de la ciudad y del nueva régimen.

De esta forma, el 31 de enero de 1824 se constituyó la federación de los estados del México independiente y durante ese mismo año, en la ley del 18 de noviembre, se declaró a la ciudad de México residencia de los Supremos Poderes. Al mismo tiempo, se creó el **Distrito Federal** con una superficie circular de dos leguas de radio (tomando como centro la Catedral).

Siendo la Ciudad de México el eje de la riqueza nacional, con la Federación quedó confirmado que quien conquistaba a la capital era dueño irrefutable del país.

Así, la ciudad fue blanco fácil de múltiples **cuartelazos** e **invasiones armadas** del exterior. Conscientes de que la guerra era contra su explotadora y opresora (la Ciudad de México), varios estados de la República negaron todo apoyo militar al centro y en plenas invasiones hubo **guerra civil**, signo de la fragilidad de política de la nueva república. Ante semejante inseguridad, las familias ricas prefirieron migrar junto con sus capitales hacia La Habana, dejando atrás a un México sin posibilidades de inversión.



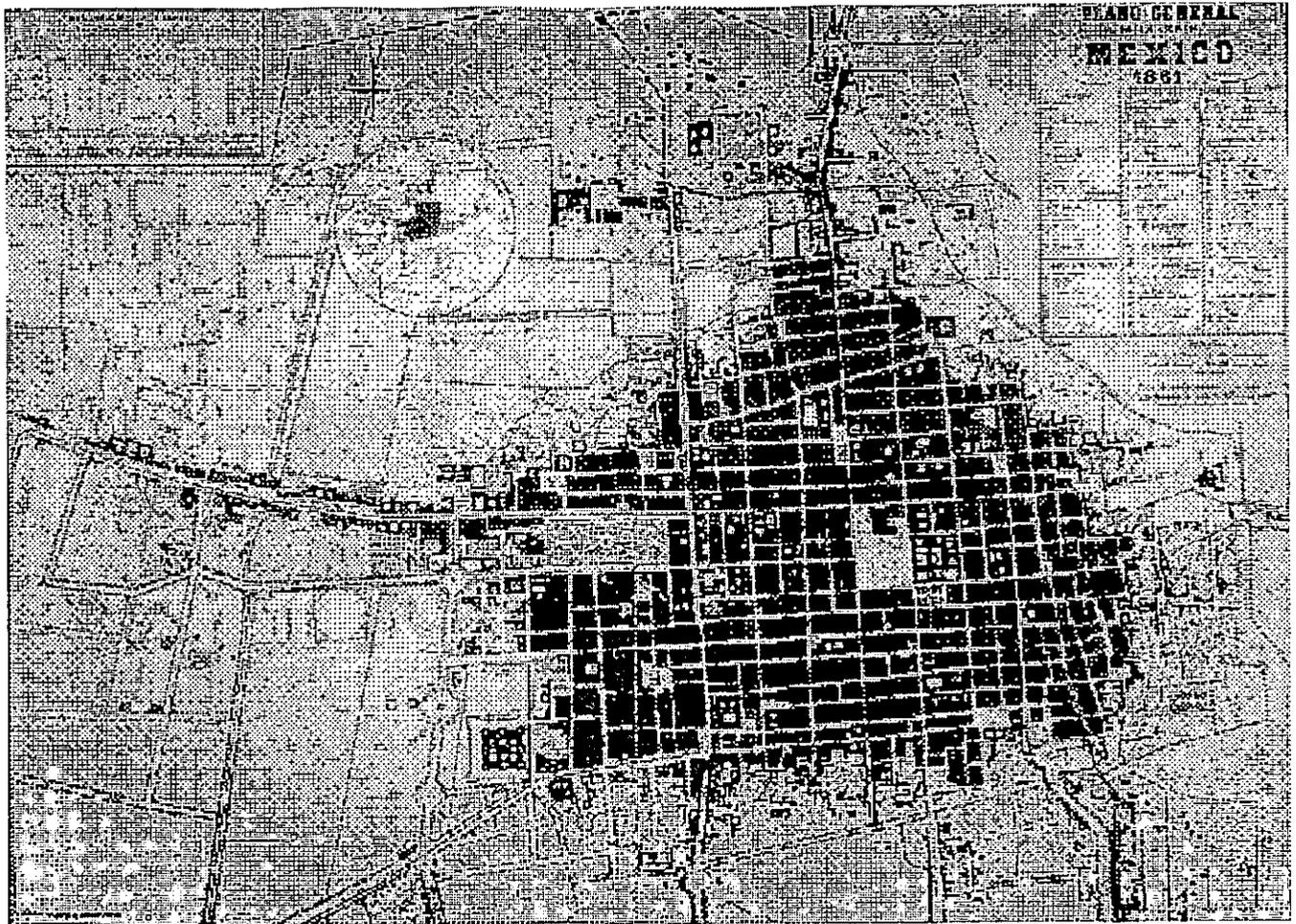
En 1856 México era, ante todo **La Ciudad de las Cúpulas**, apenas interrumpidas por la Alameda, la Plaza de Toros y la Ciudadela. Al norte, la capital terminaba en la garita de Peralvillo, al sur en

la garita de San Antonio Abad, al poniente en la garita de San Cosme y al oriente en el dique de San Lázaro. Aunque la ciudad prometía desbordarse sobre los grandes llanos, el paisaje regalaba "la

vista más hermosa del mundo", a decir de la emperatriz Carlota. Ya que el paseo a pie no se acostumbraba (por el clima cálido y el gentío en las descuidadas calles), numerosos vaporcitos salían de los

puertos de San Lázaro e Iztacalco y el Canal de la Viga competía como paseo con Chapultepec. Las familias ricas habitaban en grandes haciendas (como la de La Condesa, la de San Borja y la de Narvarte),

mientras que en San Cosme se alineaban las casas de campo más elegantes, Tacubaya ostentaba grandes palacios y el Camino Real de Toluca estaba bordeado por chopos, fresnos y mansiones.



**Orden y Progreso:
Estados Unidos y Francia**

Históricamente, la invasión norteamericana terminó en 1848 con el tratado de Guadalupe-Hidalgo y con la venta del territorio de La Mesilla, último obstáculo para que el ferrocarril enlazara la costa atlántica con la pacífica y convirtiera a Estados Unidos en poder imperial en ambos océanos. Sin embargo, con el fin de la guerra, una **urgencia modernizadora** se apoderó de México, y Juárez eliminó el control de la Iglesia sobre la propiedad a favor de una mayor libertad espacial.

Si consideramos que los bienes eclesiásticos —según Jean Bazant— formaban entre un 20% y un 25% de la riqueza nacional⁴⁴, podemos afirmar que esta desamortización marcó el **nacimiento del mercado inmobiliario en México**. Destruído así el monopolio de la Iglesia, la creación del **Registro Civil** (1861) permitió el control del patrimonio de todos los gobernados.

⁴⁴ Humboldt informa cómo los bienes raíces del clero no llegaban a 2.5 mdp, pero sus capitales invertidos en hipotecas ascendían a 44.5 mdp. Es decir, las sacristías cubiertas de santos hacían las veces de los centenares de bancos actuales.

El clero fue despojado de los hospitales y establecimientos de beneficencia, en tanto que casi todos los conventos se derribaron y los terrenos fueron vendidos a particulares. Los más hábiles se enriquecieron adquiriendo a bajísimos precios estos *bienes de manos muertas*. “Los conventos cayeron para abrir paso al mundo moderno —apunta Fernando Benítez— y para que lucraran sin temor al infierno hombres de empresa hábiles y rapaces”.

Pocos años después, ante la suspensión del pago de la deuda externa e interna, México sucumbió frente a lo que nunca antes había visto: **un rey de verdad**. A diferencia de los *yanquis*, la invasión francesa fue bienvenida en 1863 y consiguió en sólo cuatro años recrear a la Ciudad de México en términos urbanos, gracias a la firme intención de su emperador de convertirla en **capital digna de un imperio**.

Maximiliano alineó las calles (de catorce varas de ancho, bien empedradas y con aceras enlosadas); mandó abrir el *Paseo de la Emperatriz* (Paseo de la Reforma) según el modelo de los Campos Eliseos; prohibió arrojar basura a la calle, tirar agua y orines por los balcones, tener jaulas y macetas en las ventanas; extendió las cañerías de agua potable y estableció la iluminación de hidrógeno; aprovechó las líneas de fortificación levantadas por los franceses para rodear a la ciudad con un dique protector; plantó mil fresnos; introdujo el tranvía de mulas y la inauguración del cable que permitía el enlace instantáneo con Europa.

LA PATRIA RECOBRADA... LA CAPITAL REPOBLADA

Los Nuevos Inmigrantes

Con la restauración de la República, los *chinacos* que lucharon en la guerra de guerrillas anti-invasora quedaron sin empleo y se convirtieron en rebeldes o asaltantes de caminos, perjudicando a la economía interestatal. En contraste, tras un periodo de debates durante el gobierno de Juárez, la **división política del Distrito Federal** quedó establecida por decreto del 6 de mayo de 1861 en la **municipalidad** de México y los **partidos** de Guadalupe Hidalgo, Xochimilco, Tlalpan y Tacubaya.

De esta forma, cuando el positivismo elevó su llamado nacional hacia el progreso, sólo la Ciudad de México pudo ofrecer las condiciones de seguridad necesarias para una naciente industria ávida de recursos y mano de obra. Sin demora, fuertes oleadas de inmigrantes peregrinaron a la capital, atraídas por el mito del porvenir, y con ello nació la **clase obrera**: un nuevo, marginado y en avance perpetuo estrato social, cuya presencia en la periferia miserable era una afrenta al lujo central. Tal y como observa Alejandra Moreno Toscano, 80% de la población de finales del siglo XIX pertenecía a esta plebe, la más indigente.



46

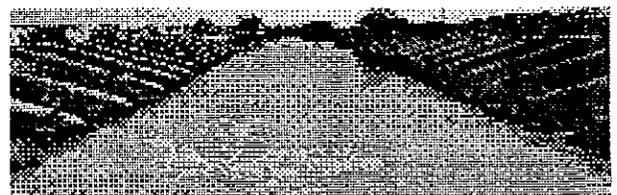
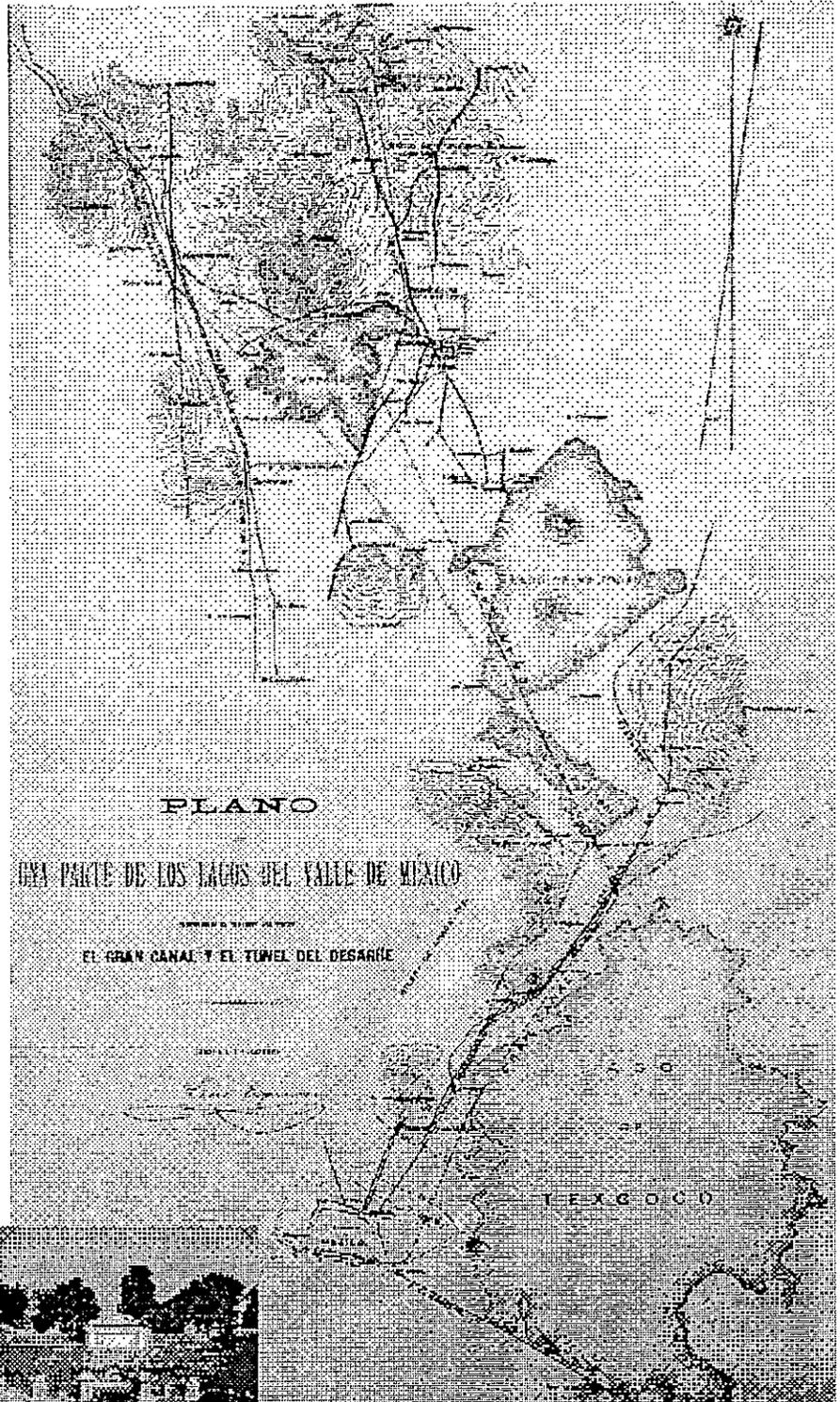
Gracias a esta red de **comunicaciones e infraestructura**, el Duque de Hasburgo aseguró el desarrollo de un vasto sistema de bienes y servicios, elementos indispensable en la dinámica de toda economía y mercado inmobiliario.

El Saneamiento Urbano

Desde la colonia y hasta finales del siglo XIX, numerosas **epidemias** azotaron a la capital, saturando los cementerios de nichos que había en las iglesias. Ante la necesidad de sanear la ciudad, los cadáveres comenzaron a ser enterrados en **panteones** a las afueras y se marcaron sitios específicos para arrojar la **basura**. Asimismo, en 1880 se demolieron los antiguos acueductos y las fuentes de Bucareli y Tlaspana y, en su lugar, corrieron **tuberías** subterráneas de plomo.

Sin embargo, el mayor triunfo de la política sanitaria fue el **desagüe**. Ya que el nivel del Lago de Texcoco era superior al de la ciudad, ésta se inundaba con frecuencia. Para remediarlo, se abrió el Tajo de Nochistongo (que entonces era un túnel de 6,600 m), se instalaron en San Lázaro bombas para desalojar las aguas pluviales, se desecaron los arroyos y acequias que cruzaban la ciudad y se inauguró el sistema de alcantarillado.

Sin embargo, como las inundaciones continuaron, se construyó el **Gran Canal del Desagüe**. Conforme al proyecto del ingeniero Francisco de Garay (1856), este canal recogió las aguas negras de la ciudad para verterlas a un nuevo túnel (El Tequizquiac, paralelo al Tajo de Nochistongo) y terminar en el río Moctezuma.



El Ferrocarril: Máquina Propagadora del Progreso

Con el positivismo surgió el **nuevo orden capitalista**: el establecimiento del mercado



mundial y la división del trabajo entre metrópolis industriales productoras y países periféricos proveedores de materias primas. Para que México entrara a este mercado, era preciso transformar en nación próspera al país de la miseria a través de la inversión extranjera. A su vez, para que se animaran a invertir los empresarios europeos y norteamericanos, había que establecer el orden.

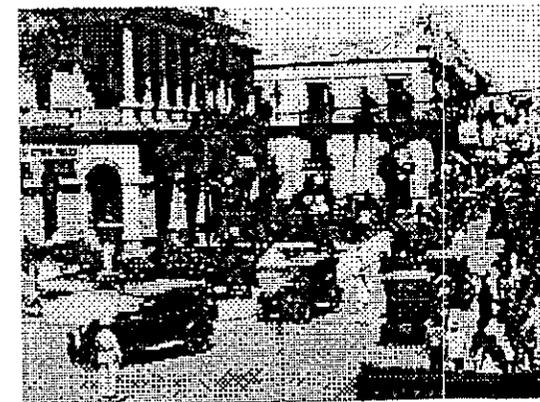
La misión del estado no era resolver los problemas colectivos, sino crear las condiciones propicias para que la iniciativa privada llevara el progreso a un país carente de ríos navegables y con caminos especialmente arduos debido a su naturaleza montañosa.

Los ferrocarriles transformaron a un país carente de ríos navegables y con caminos especialmente arduos debido a su naturaleza montañosa.⁴⁵

En la ciudad, el avance tentacular de ferrocarriles y tranvías tuvo un papel múltiple: ① representó la primera manifestación del **culto a la máquina**, cuando en 1901 el tranvía eléctrico sustituyó al de mulitas⁴⁶; ② estableció la **paz** y el **orden** gracias a la rápida movilización de militares y mercancías; ③ acabó por **centralizar** al país y propició el **crecimiento** de la Ciudad de México, donde San Cosme y poblaciones vecinas como San Angel, Coyoacán, Tlalpan y Tacubaya quedaron a menos de una hora del primer cuadro; ④ transformó invasiones en **inversiones**, ya que las potencias extranjeras prefirieron aprovechar las ventajas financieras y comerciales que les otorgó el gobierno, y ⑤ convirtió a las tecnologías de comunicación en catalizador de toda transformación urbana.



De este modo, en 1872 se inauguró del Ferrocarril **México-Veracruz**. Aunque originalmente el presidente Lerdo de Tejada no quiso que las vías férreas se conectaran con las norteamericanas, con Porfirio Díaz la economía mexicana quedó ligada a la estadounidense, gracias al Ferrocarril Central **México-El Paso** y al Ferrocarril de **Laredo**, simples ramales de las grandes líneas del país vecino.



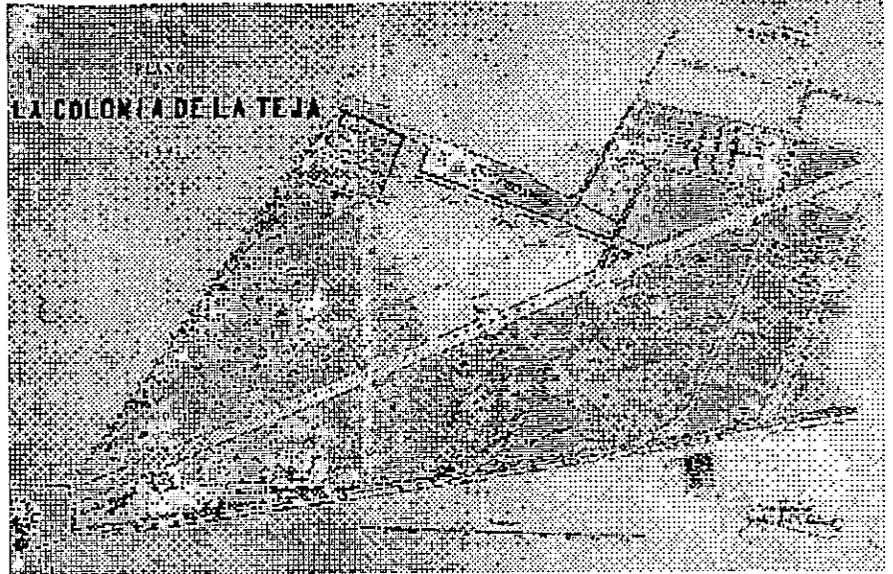
⁴⁵ Al llegar al poder, Díaz se encontró con 640 km de líneas ferroviarias; en 1910, sumaban 20 mil km. En 1908, se fusionaron todas las líneas en los Ferrocarriles Nacionales de México, la mitad de cuyo capital pertenecía al país.

⁴⁶ Incluso, se proyectó establecer un ferrocarril subterráneo, como en Boston y Nueva York, pero el proyecto fue abandonado por la naturaleza del subsuelo.

Por lo anterior, la territorialidad establecida por Juárez se vio modificada nuevamente durante el porfiriato, por el decreto de 1899; los partidos se convirtieron en **distritos** y así el de *Tacubaya* quedó constituido por las municipalidades de Cuajimalpa, Santa Fe, Tacuba y Tacubaya; el Distrito de *Tlalpan*, por la municipalidad del mismo nombre y las de Coyoacán, Hastahuacan, Ixtapalapa, Ixtacalco, San Angel; el Distrito de *Xochimilco* por la municipalidad del mismo nombre y las de Tláhuac, Tlaltemgo, Tulyehualco, Mixquic, Milpa Alta, San Pedro Atocpan y San Pablo Ostotepec; el Distrito de *Guadalupe Hidalgo* por las municipalidades de Guadalupe y Azcapotzalco.

Más tarde, en el año de 1928, el gobierno provisional de Emilio Portes Gil expidió la ley del 31 de diciembre, en la que se crea el Departamento del Distrito Federal, con el territorio establecido en 1899, pero cambiando las municipalidades por delegaciones. Esta nueva división política originó que el gobernador del Departamento, Manuel Puig Cassauranc, publicara en 1929 un *Atlas del Departamento del Distrito Federal*.⁴⁷

⁴⁷ Lombardo de Ruiz, Sonia. *Atlas Histórico de la Ciudad de México*. Tomo 1. Edición privada de Smurfit Cartón y Papel de México, Inah y Centro de las Artes. México, D.F. 1996. p.c. 37.



La Transformación del Uso de Suelo

Al afianzarse como centro político, económico y social del país, la capital concentró las inversiones públicas y privadas, convirtiéndose en una **metrópoli**, donde la vieja ciudad fue parcialmente sustituida por una *ville française*, los barrios se transformaron en **colonias** y el **hierro** permitió la rápida construcción de obras que dieron tono de solidez y confianza.

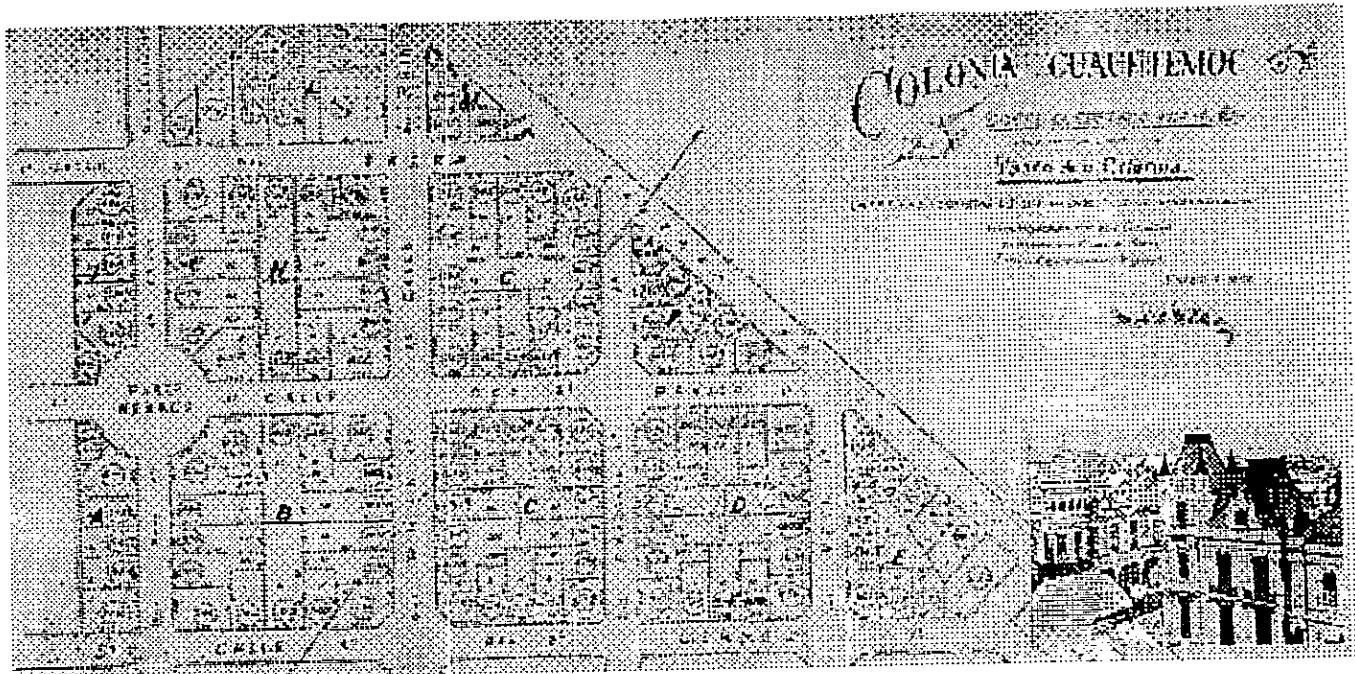
Independientemente de la influencia del ferrocarril, esta transformación fue posible gracias a una **ley** destinada a hacer productivos los terrenos baldíos. Con esta iniciativa, conventos, haciendas, ranchos, tierras comunales indígenas y terrenos que originalmente se hallaban bajo las aguas del lago⁴⁸ fueron comercializados.

⁴⁸ Mediante la desecación natural y artificial del manto lacustre, las aguas

De este modo, mientras que en la primera mitad del siglo XIX los *bienes en manos muertas* fueron objeto de especulación, hacia el final de la centuria los **latifundios** ofrecieron la máxima rentabilidad. Sobre sus huertos, milpas y tierras labrantías se abrieron calles y nacieron los primeros **fraccionamientos** de la ciudad.

De esta forma, la *Hacienda de la Teja* dio origen a las colonias Juárez y Cuauhtémoc, con lo que la **aristocracia**⁴⁹ se mudó de San Cosme hacia los costados del Paseo de la Reforma. Esta zona adquirió rápidamente plusvalía, por lo que de costar \$1.5 el metro cuadrado en 1872, para 1903 su valor alcanzó \$25.

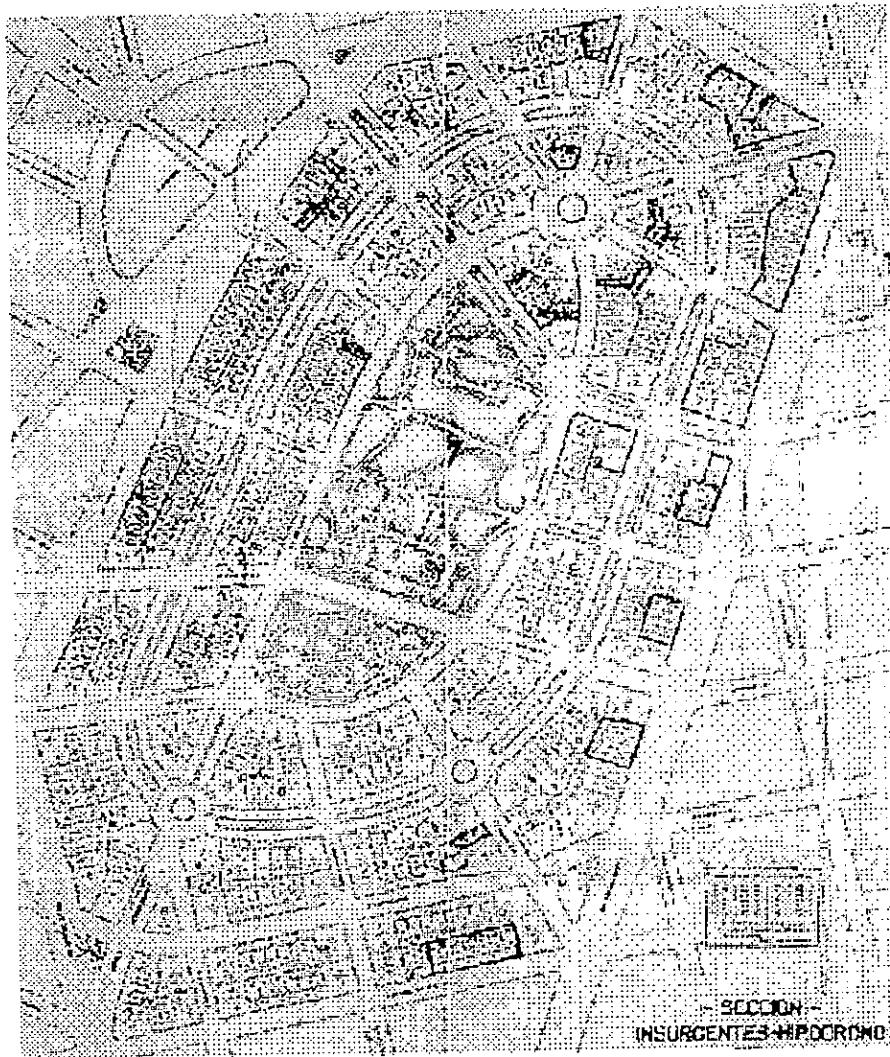
se volvieron pantanos, más tarde potreros y por último tierra firme.
⁴⁹ Reunida en el *Jockey Club*, la aristocracia ocupaba la casa más hermosa de la ciudad: el Palacio de los Azulejos.



Ante semejante éxito, en 1906, se fraccionó la *Hacienda de la Condesa*, para que las colonias Roma y Condesa compitieran en elegancia con el antiguo Paseo de la Emperatriz por merecer la preferencia de la población acomodada.

Por su parte, la **clase media** ocupó las viviendas principales en las vecindades del Centro y se estableció en las colonias de los Arquitectos, San Rafael, Campo Florido, San Salvador, Necatitlán, Niño Perdido, San Pablo y Santa María la Ribera (en esta última los terrenos apreciaron 55 veces su valor entre 1860 y 1901 —de €27 a \$15).

A un lado de estas colonias, se ubicaron los **pobres** de la populosa Santa Julia, en tanto que el auge de la industria constructora,



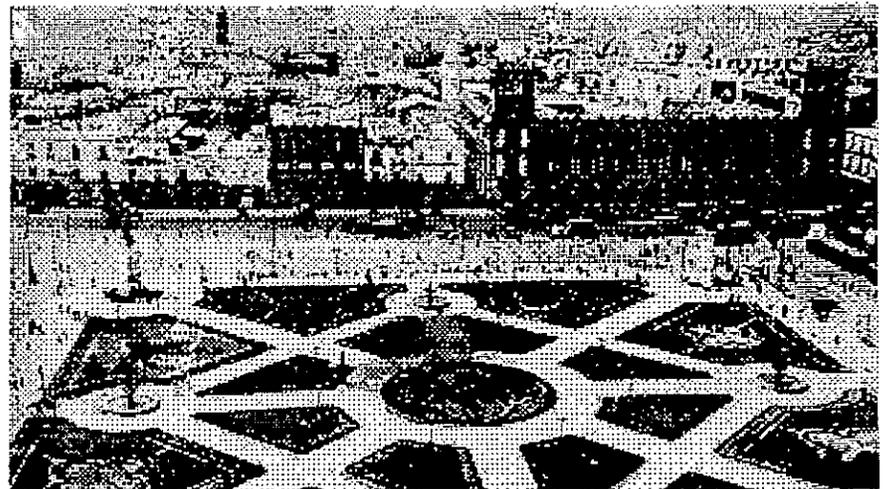
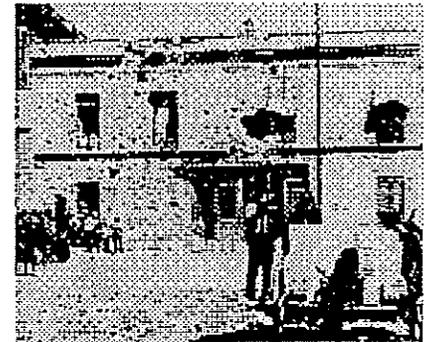
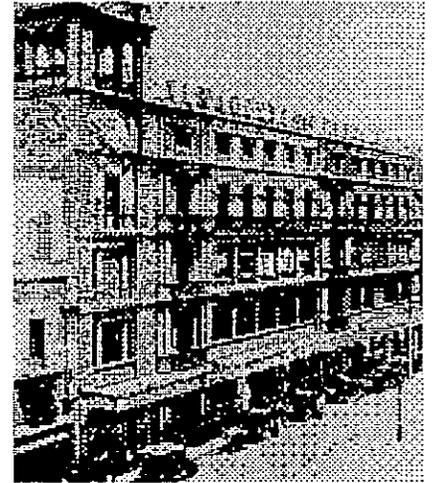
permitió la concentración de **obreros** a lo largo de las vías de tren y en las colonias carentes de servicios y seguridad al noreste de la ciudad (como la Morelos, Valle Gómez, La Bolsa y Rastro). Sin embargo, y en contraste con el progreso mostrado en las estadísticas hacendarias, estos obreros y artesanos no prosperaron ni llegaron a formar una clase media al estilo de los modelos norteamericanos y franceses.

Por otro lado, junto al gran crecimiento del mercado de **vivienda**, los sectores **servicios e industria** mostraron un fuerte desarrollo por la presencia del cine y la electricidad, la abundancia de agua en un país desértico en tres cuartas partes de su extensión, así como la empleomanía (70% de las clases medias eran burócratas o vivían en alguna forma del gobierno). De esta forma, edificios públicos, así como espacios recreativos, hoteles, pabellones, grandes almacenes (como *El Puerto de Liverpool* y *El Palacio de Hierro*) y diversas industrias vistieron a la capital.

El Primer Exodo

Al igual que en las invasiones y guerras civiles que le antecedieron, durante la **Revolución** la Ciudad de México se convirtió en el blanco de toda furia y ataques, principalmente en el espacio comprendido por la Plaza Mayor, el primer cuadro y sus alrededores.

Inevitablemente, las familias acomodadas abandonaron sus propiedades expuestas ante la inseguridad y encontraron refugio en los pueblos próximos a la ciudad. Este desplazamiento permitió el desarrollo inmobiliario de los antiguos barrios y el nacimiento de colonias como la Del Carmen Coyoacán, De la Concepción Coyoacán, Altavista, Huerta del Carmen y Campestre San Angel. Asimismo, sentó las bases para el futuro desarrollo de colonias campestres como la Churubusco Country Club y el fraccionamiento de los terrenos propiedad de *Chapultepec Heights Company, S.A.* en colonias como Lomas Bellavista, Country Club Chapultepec, Lomas del Rey y Lomas Palmas. Sin embargo, en el centro los más pobres se lanzaron al asalto de los conventos y palacios abandonados, de modo que el primer cuadro se aplebeyó y degradó frente al florecimiento económico de sur y surponiente.



LA EXPANSIÓN URBANA

La Petrolización Económica y la Atomización Urbana

Una vez pasados el afrancesamiento y las revueltas interiores, las corrientes del **nacionalismo** buscaron recuperar el patrimonio y los recursos del país. De esta forma, José Vasconcelos institucionalizó la **educación** como ministro durante la administración de Alvaro Obregón, en tanto que en el periodo cardenista, México se convirtió en el *primer país del Tercer Mundo* dueño de lo que más necesitaba el planeta: el **petróleo**.

Con el hidrocarburo, el país tuvo una obsesión: **industrializarse**. Esta urgencia firmó la sentencia de muerte del ejido colectivo y, en su lugar, la industria de la transformación se multiplicó en Azcapotzalco y Tlalnepantla, con el

beneficio de dos refinerías gigantes: la de Tula y la de Azcapotzalco. Así, en pocos años, la ciudad pasó de la era del carbón vegetal a la del gas y las termoeléctricas, los combustibles y transportes baratos.

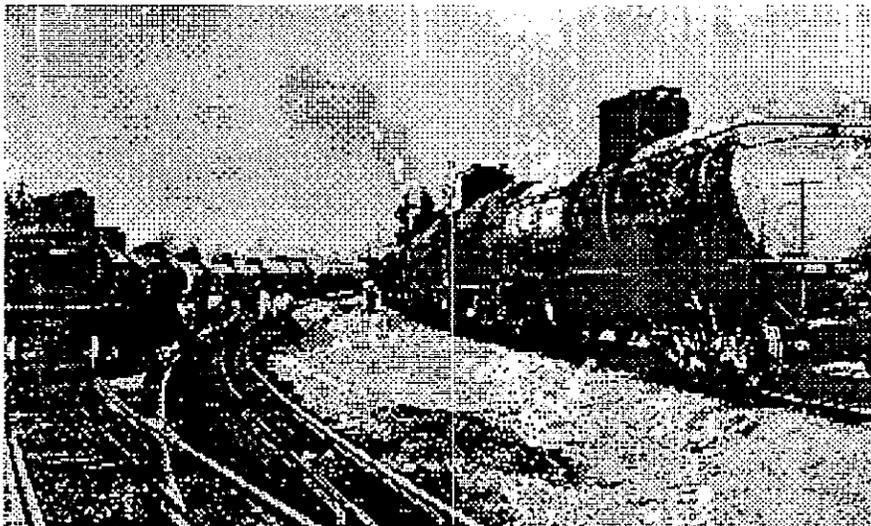
Entonces, la Plaza Mayor dejó de ser el centro político y urbano de la ciudad. Hasta 1930, se podía hablar de una ciudad separada de sus Delegaciones por llanos, milpas, tierras de pastoreo, haciendas y los lagos de Xochimilco y Chalco. Sin embargo, a partir de 1940, la nueva fuente de riqueza (el petróleo) y la destrucción de la estructura agrícola unificaron a los pequeños poblados en una sola mancha urbana. Carente de eje, la urbe se **atomizó** para conformar un *conjunto* de ciudades. Hoy, el Distrito Federal y el Estado de México no se pueden atener a sus propios límites ya que los dos comparten una ciudad: la Gran Ciudad de México.

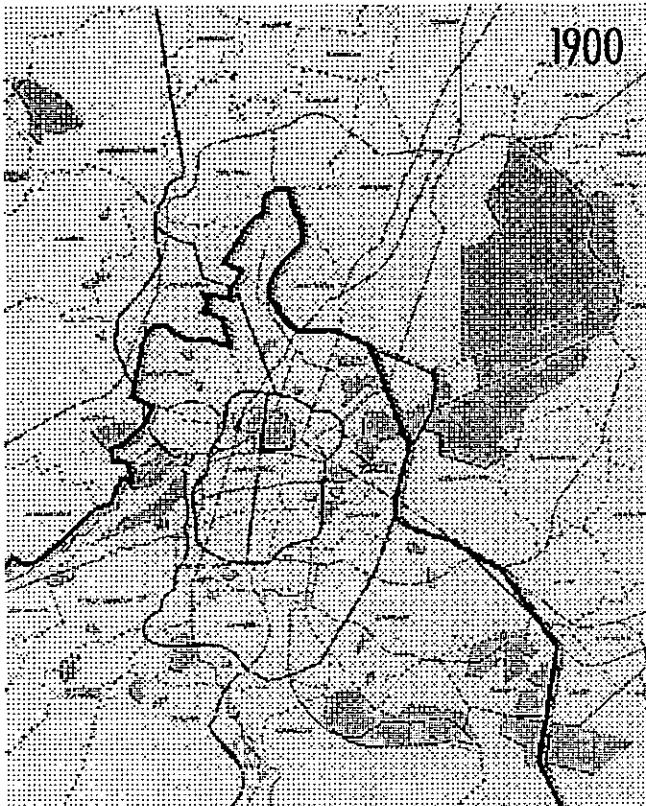
El Segundo Exodo: Se Desplaza la Plusvalía

Con la atomización, hay elementos nuevos, como los centros de **investigación, producción y negocios** dedicados a la generación y administración de la riqueza, así como al descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros.

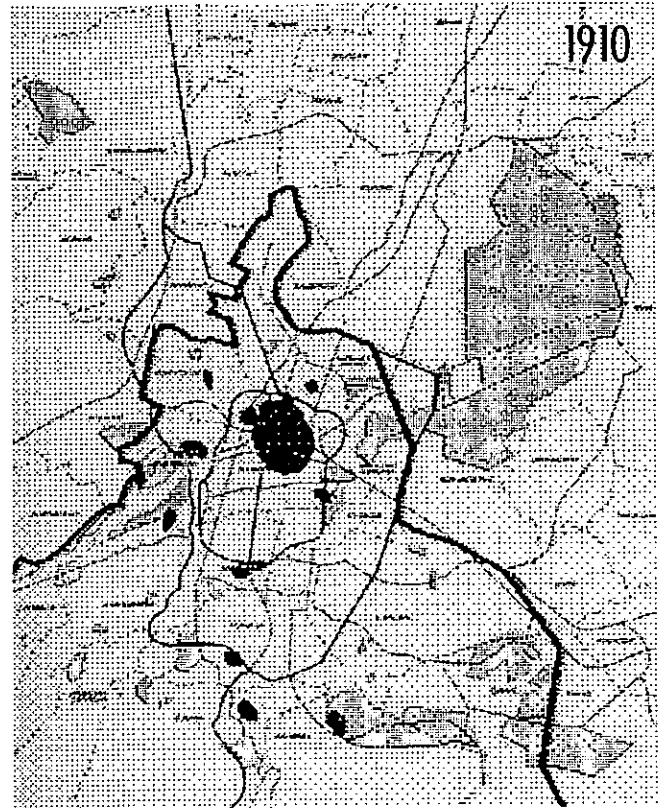
Este fue el origen del primer centro de logística y distribución industrial en Pantaco Vallejo, así como el primer *business district* de la ciudad en la Avenida Juárez, que en los años cincuenta congregó una línea de pequeños rascacielos donde proliferaron los bancos, los edificios de departamentos y los automóviles. También fue el surgimiento de la capacitación técnica y la educación masiva a través del Instituto Politécnico Nacional (1938) y de la Universidad Nacional (1952).

Sin embargo, con el éxodo de la educación, los claustros y palacios, bibliotecas, librerías, casas de huéspedes, cafés de chinos y cantinas del Centro Histórico perdieron toda dignidad y carácter. Como acto reflejo, las colonias Santa María, San Rafael, Roma y Cuauhtémoc transfirieron su plusvalía a los nuevos barrios residenciales al poniente y sur de la ciudad (*Lomas Heights* y *Pedregal*).

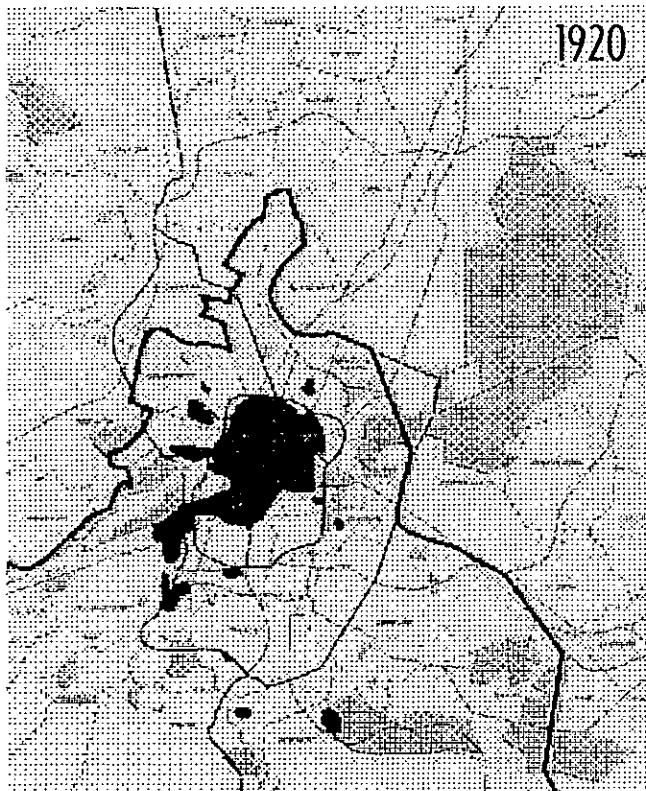




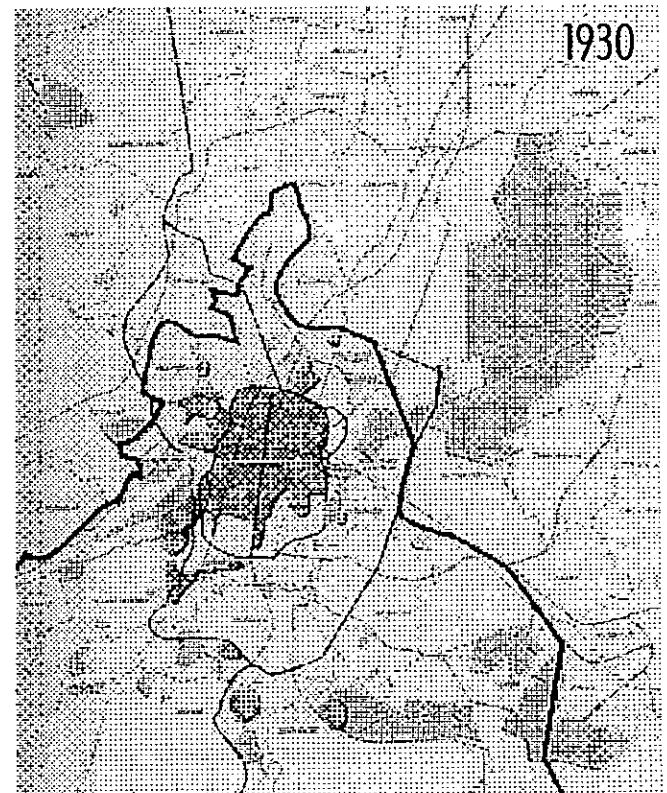
539,177 hab.
12 km.²



716,862 hab.
13.6 km.²



906,063 hab.
32.4 km.²



1,229,576 hab.
62.6 km.²

La Masificación Urbana

Teotihuacan y Tula habían sido destruidas por los bárbaros del norte; se sabía con precisión cómo los conquistadores españoles arrasaron Tenochtitlan; se conservaba la memoria de las invasiones norteamericana y francesa. Sin embargo, de modo pacífico y casi imperceptible, con la atomización urbana dio inicio un fenómeno que modificaría radicalmente a la ciudad: la **avalancha invasora**.⁵⁰

Al observar la desprotección de las tierras agrícolas, numerosos comisarios ejidales alentaron su invasión al vender estos terrenos, ya no por hectáreas, sino por metros cuadrados. Sin embargo, ante la negativa de las autoridades para aceptar estos fraccionamientos clandestinos que vendían **tierras sin servicios**, la masa afluyó ordenadamente hacia la Villa de Guadalupe (norte) y Azcapotzalco (noroeste)⁵¹.

De cualquier modo, la demanda de vivienda sobrepasó rápidamente a la

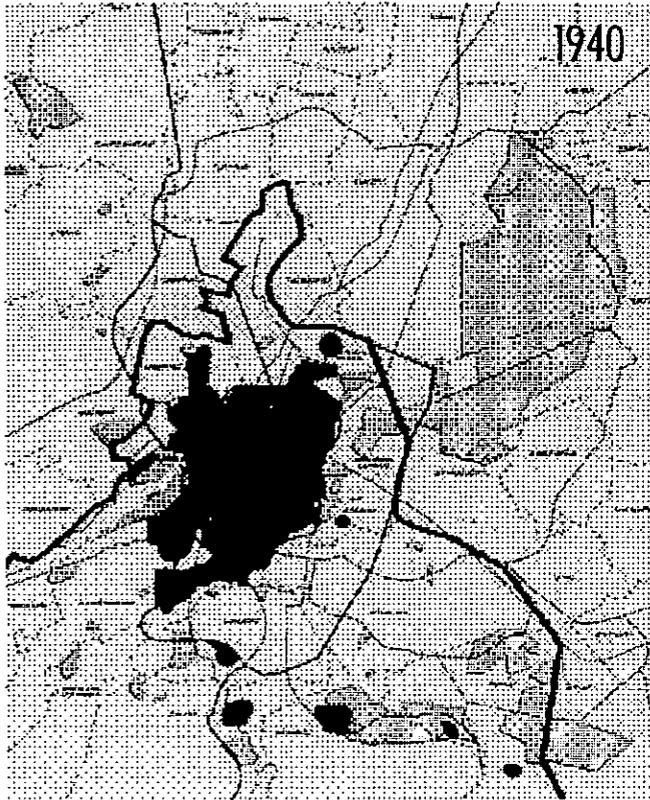


oferta existente, por lo que la especulación de las tierras ejidales retornó en la década de los cincuenta con una nueva variante: el **despojo**. A partir de entonces, con casuchas improvisadas y formando ciudades perdidas, la masa no ha dudado en tomar posesión de los peores lugares del Valle: los basaltos del Xitle, los barrancos y minas de las serranías de El Ajusco y Las

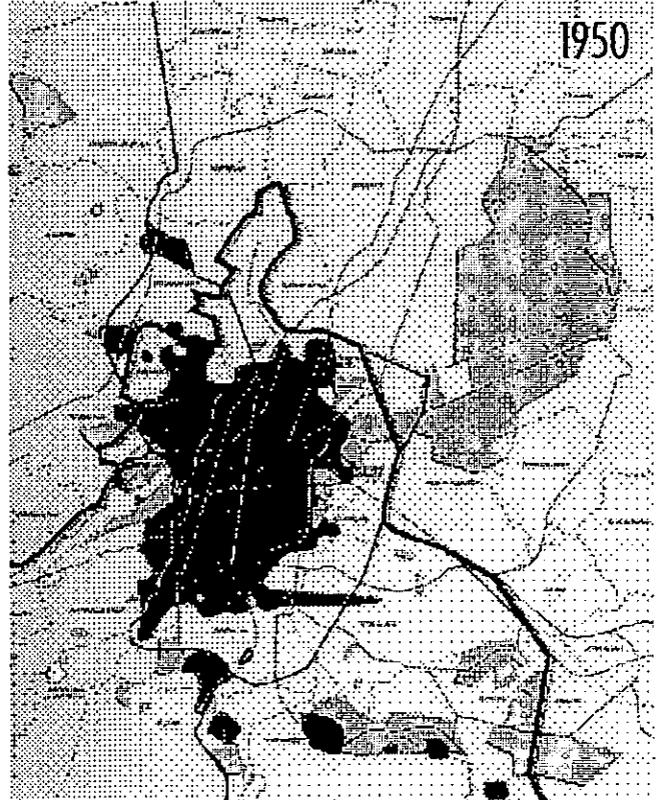
Cruces, así como los pantanos y desiertos salados de los antiguos Lago de Texcoco y Chalco. Ahora es la masa con su **horror al vacío**, y no la ciudad, la verdadera protagonista urbana. Su afán de crecer, expandirse y no reconocer ningún límite, la lleva a adueñarse del espacio con un ansia universal por engendrar y poseer.

⁵⁰ A partir de 1950 la ciudad mostró un impresionante crecimiento al pasar de 2'862,578 habitantes a 16'067,340 en 1995.

⁵¹ Recordemos que los llanos del noreste habían sido habitados durante el gobierno de Porfirio Díaz, por la población inmigrante que encontró una fuente de ingresos en el auge de la industria de la construcción a finales del siglo XIX.



1'757,530 hab.
99.2 km.²



2'862,578 hab.
146.4 km.²



4'870,848 hab.
210 km.²

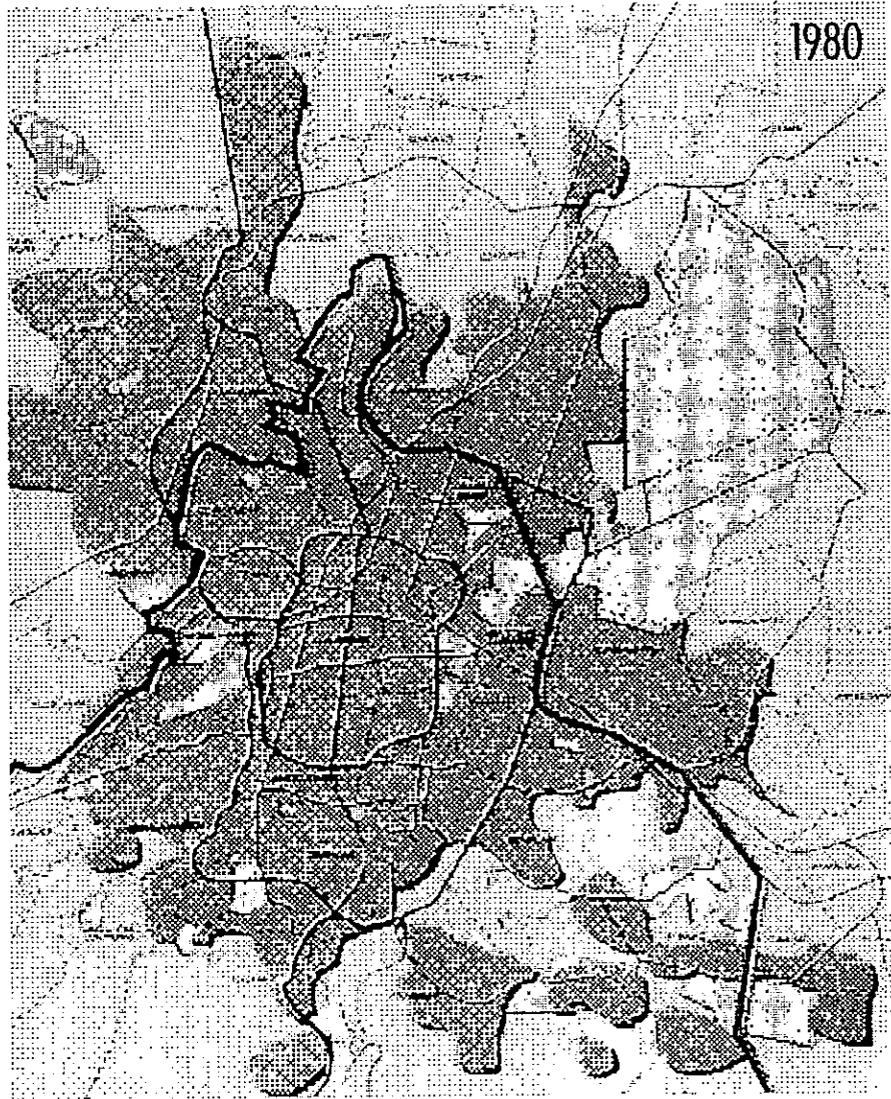


8'721,826 hab.
384.3 km.²

Sin duda, el poder de la masa es superior a toda ley humana y a cualquier obstáculo de la naturaleza. Esta misma masa, convertida en sociedad de consumo, tiene un deseo ilimitado de **adquirir**, aunque demanda (más bien exige) vivienda, servicios, salud, educación y entretenimiento ¡gratuitos!

No obstante, de la masificación de las ciudades del tercer mundo no son responsables las ciudades en sí mismas. No se trata de un problema de urbanismo, sino del estado general de un país que no ha sabido, o no ha podido, crear una **riqueza básica**, ni mucho menos distribuirla entre sus crecientes multitudes.

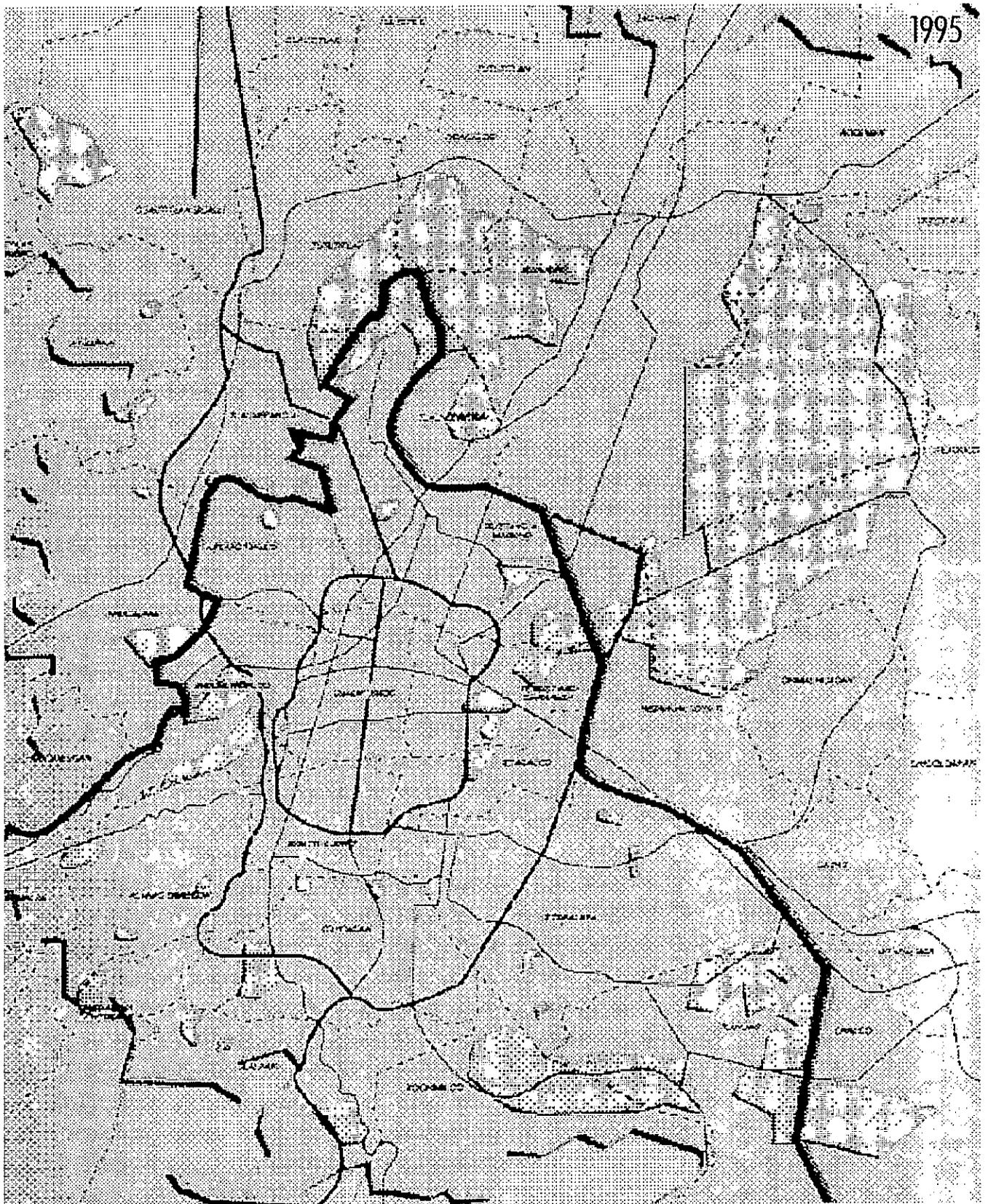
“La humanidad necesitó 30 siglos para llegar a la primera ciudad de un millón —observa Fernando Benítez— y menos de un siglo para llegar a la de 10 millones. Los países ricos pudieron dominar en cierta medida la masificación. Construyeron a tiempo sus costosas redes de transporte masivo, sus sistemas de agua potable y drenaje; lograron frenar la contaminación, construir casas y dar empleos; pero de ningún modo eliminaron los *ghettos*, la violencia, la bancarrota, el aislamiento o la rutina uniforme, subproductos de la masificación.”



13'095,441 habs.
750.1 km.²

Sólo para alojar a los nuevos habitantes se necesitan 100 mil habitaciones anuales, y para bajarlos de los cerros, de los barrancos de los lomeríos o de los cauces de los ríos, sería necesario construir en terrenos planos una ciudad del tamaño de Monterrey o de Guadalajara. Sin embargo, el problema de la Ciudad de México radica, no en que haya alcanzado su

límite poblacional, sino en la destrucción casi total de la cuenca alta y cerrada motivada por la forma en que se ha dado el asentamiento humano. El Valle es el que ha llegado a su límite, al arrasar nosotros sus bosques, al contaminar sus ríos y al desecar sus lagos. La enorme masa habitacional ha desertificado lo que fue una región lacustre única en el mundo.



16'873,563 hab.
872.3 km.²

NUESTRA CIUDAD EN EL CONTEXTO NACIONAL

Siguiendo el criterio de Josef Gugler⁵², profesor de Sociología de la Universidad de Connecticut, México está compuesto por ocho grandes grupos de ciudades.

① Gran Ciudad de México

Originalmente, esta denominación de la ciudad se a las descripciones de la misma por parte de Fray Motolinía. Sin embargo, su renovada aplicación en la actualidad se debe a los trabajos mercadológicos de Sare Bienes Raíces⁵³, y en adelante la utilizaremos al referirnos a lo que Gugler llama *primate city*.

② Metrópolis Regionales

Como tales haremos referencia a las ciudades de Guadalajara y Monterrey, únicas urbes que hasta la fecha han conseguido estimular un desarrollo regional relativamente autónomo (aunque algunas Ciudades del Interior podrían alcanzar esta categoría en el futuro).

TASA ANUAL DE CRECIMIENTO EN LAS CIUDADES DEL PAÍS

CIUDAD TIPO	1940-50	1950-60	1960-70	1970-80	1980-90
Gran Ciudad de México	5.2%	4.9%	5.1%	4.3%	1.0%
Metrópolis Regionales	5.1%	6.4%	5.6%	4.3%	2.3%
Ciudades Satélite	3.2%	2.7%	4.8%	4.4%	3.3%
Ciudades Intermedias	4.0%	2.3%	2.7%	4.2%	2.7%
Ciudades Petroleras	2.7%	4.4%	5.1%	4.1%	2.6%
Ciudades Fronterizas	9.9%	7.9%	4.9%	3.2%	3.5%
Ciudades del Interior	3.7%	4.7%	5.1%	4.5%	3.6%
Otras Ciudades Diversas	4.0%	4.3%	4.9%	4.2%	2.7%
Crecimiento Total Ciudades	4.6%	4.8%	5.0%	4.2%	2.1%
Crecimiento Total Población	2.7%	3.0%	3.2%	3.3%	1.9%

Fuente: Josef Gugler, con datos del DDF, INEGI, M. Negrete Salas y Héctor Salazar Sánchez.

③ Ciudades Satélite

Tras el desbordado crecimiento del área conurbada al Distrito Federal, el concepto de la Ciudad Satélite ubicada en Naucalpan ha desaparecido. Hoy, ciudades como Cuautla, Cuernavaca, Pachuca, Puebla, Toluca y Querétaro constituyen los nuevos satélites que orbitan más allá de los linderos de la actual mancha urbana.

A partir de 1960, estas Ciudades Satélite (*the fringe of Mexico City*) crecieron tan significativamente, que durante las siguientes dos décadas representaron a los polos de más rápido desarrollo en el país.

En un futuro, estas mismas ciudades se integrarán, sin duda, a la Gran Ciudad de México mediante un futuro sistema urbano, donde la descentralización de la actividad económica y la dispersión de la población hacia polos cercanos a la capital serán determinantes.

④ Ciudades Intermedias

Bajo este concepto se entienden a las ciudades que tenían más de 100 mil habitantes en 1940 y que no aparecen en ninguna otra de las clasificaciones aquí mencionadas. Estas ciudades son: Torreón, San Luis Potosí y Mérida.

Al contrario de las Ciudades Satélite, las antiguas Ciudades Intermedias (*old intermediate cities*) han crecido más lentamente, debido al relativo estancamiento de sus economías en comparación con los emplazamientos ubicados cerca de las nuevas oportunidades de mercado.

Aún así, las Ciudades Intermedias crecen con mayor velocidad que la Gran Ciudad de México y las diferentes Metrópolis Regionales, por encontrarse en una etapa donde la apertura hacia nuevos nichos nacionales e internacionales de mercado es la predominante.

⁵² Profesor de la Universidad de Connecticut, y autor del libro *The Urban Transformation of the Developing World*, editado por la Oxford University Press en 1996.

⁵³ Sare Bienes Raíces, S.A. de C.V., es una compañía del Grupo Inmobiliario Sare. La denominación de Gran Ciudad a que nos referimos ha sido introducida al mercado a través del reporte *Análisis del Mercado de la Vivienda Media y Residencial / Primer Semestre, 1998*.

③ **Ciudades Petroleras**

Con la nacionalización petrolera y el descubrimiento de importantes yacimientos del energético, México inició un intensivo periodo de desarrollo de instalaciones portuarias y refinerías que estimularon a partir de los treinta, y especialmente de 1960 a 1970, el desarrollo urbano de ciudades del Golfo de México. Así, ciudades como Altamira, Campeche, Coatzacoalcos y Tampico basan hoy su economía en los servicios de refinación, soporte y distribución del llamado "oro negro".

④ **Ciudades Fronterizas**

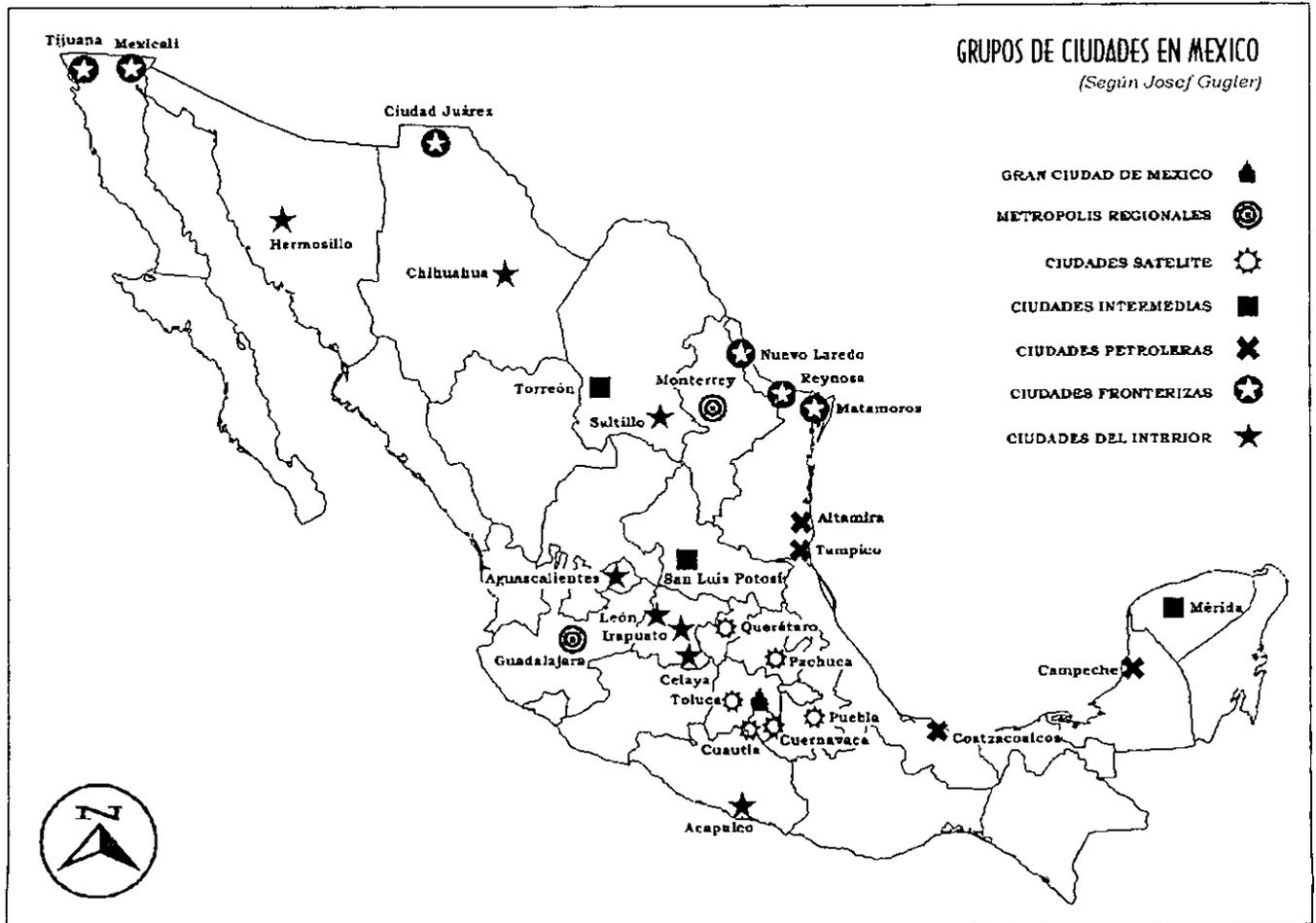
Los pequeños poblados que sembraban la frontera norte hacia 1940 cobraron una gran importancia a partir de que México desarrolló una economía de sustitución de importaciones, implementó el intercambio comercial con Estados Unidos e incentivó el desarrollo de la industria maquiladora. Estas ciudades que para 1980 rebasaron los 100 mil habitantes son: Ciudad Juárez, Matamoros, Mexicali, Nuevo Laredo, Reynosa y Tijuana, todas ellas fruto del intercambio comercial, turístico e industrial.

⑤ **Ciudades del Interior**

Gugler denomina a estas ciudades como *outward-looking economy cities*, debido a su buena ubicación y fuerte impulso que a partir de 1970 recibieron para competir en el mercado de exportación de manufacturas, agroindustria y turismo. Estas ciudades son: Acapulco, Aguascalientes, Celaya, Chihuahua, Hermosillo, Irapuato, León y Saltillo.

⑥ **Otras Ciudades**

Por extensión, son todos los casos no incluidos con antelación.



LA GRAN CIUDAD EN NUMEROS

EVOLUCION URBANA DE LA GRAN CIUDAD (DELEGACIONES Y MUNICIPIOS CONURBADOS)

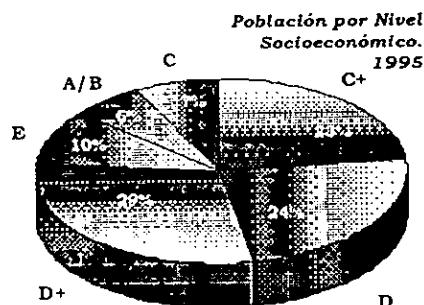
	Superficie (km ²)	Población (habs)	Crecimiento (%)	Densidad (habs/km ²)	Viviendas Totales	Intensidad (habs/viv)
1900	12.0	539,177	nd	44,931	123,009	4.4
1910	13.6	716,862	33%	52,710	147,642	4.9
1920	32.4	906,063	26%	27,965	188,885	4.8
1930	62.6	1,229,576	36%	19,642	232,434	5.3
1940	99.2	1,757,530	43%	17,717	282,330	6.2
1950	146.4	2,862,578	63%	19,553	626,262	4.6
1960	210.0	4,870,848	70%	23,195	902,083	5.4
1970	384.3	8,721,826	79%	22,695	1,527,453	5.7
1980	750.1	13,095,441	50%	17,458	2,529,701	5.2
1995	872.3	16,873,563	29%	19,344	3,731,478	4.5

Fuente: Sare-Data, con datos de BIMSA-1998.

POBLACION POR NIVEL SOCIOECONOMICO. 1995

	Distrito Federal	Municipios Conurbados	Población Total
A/B	669,167	423,345	1,092,512
C+	657,756	592,261	1,250,017
C	2,256,178	1,703,434	3,959,612
D+	2,137,162	1,878,108	4,015,270
D	2,240,435	2,711,892	4,952,327
E	625,408	978,417	1,603,825
Total	8,586,106	8,287,457	16,873,563
Total	51%	49%	100%

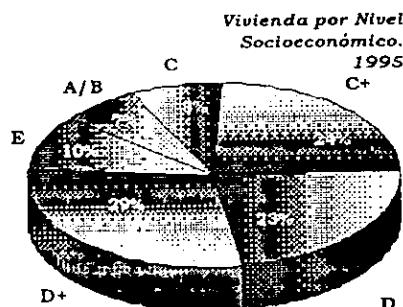
Fuente: BIMSA-1998.



VIVIENDAS POR NIVEL SOCIOECONOMICO. 1995

	Distrito Federal	Municipios Conurbados	Vivienda Total
A/B	169,268	85,972	255,240
C+	168,984	125,143	294,127
C	537,122	355,147	892,269
D+	478,197	370,256	848,453
D	524,946	551,274	1,076,220
E	155,936	209,233	365,169
Total	2,034,453	1,697,025	3,731,478
Total	55%	45%	100%

Fuente: BIMSA-1998.

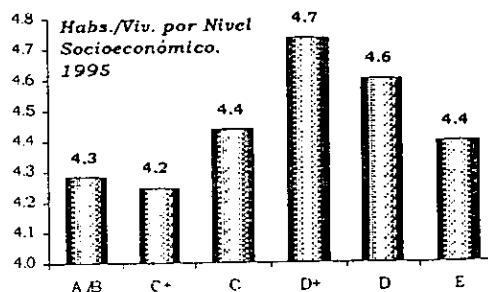


60 SINTESIS ESTADISTICA 1995. GRAN CIUDAD DE MEXICO

	Distrito Federal	Area Conurbada	Gran Ciudad de México
Superficie	596.5 km ²	275.8 km ²	872.3 km ²
Población	8'586,106 habs	8'287,457 habs	16'873,563 habs
TMAC*	-1.80%	3%	1.72%
Vivienda	2'034,453 vivs	1'697,025 vivs	3'731,478 vivs
Intensidad	4.2 habs/viv	4.9 habs/viv	4.5 habs/viv
Densidad	14,394 habs/km ²	30,049 habs/km ²	19,344 habs/viv

*TMAC = Tasa Media Anual de Crecimiento.

Fuente: SareData, con datos de Bimsa-1998.



EL MERCADO INMOBILIARIO
GRAN CIUDAD DE MEXICO

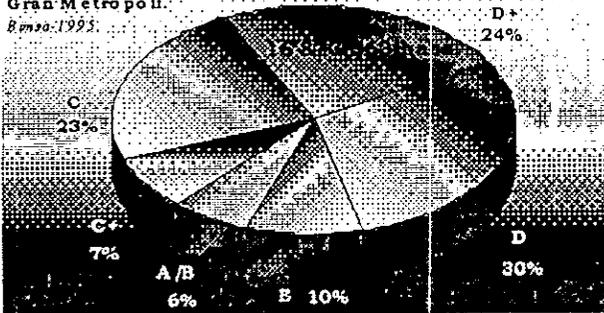
3

UN POCO DE MERCADOTECNIA

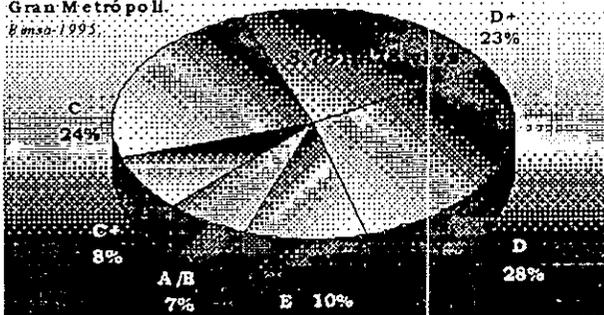
¿Qué es un mercado?

Un mercado es el conjunto de clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo real por satisfacer, así como el dinero y la voluntad para satisfacerlos. Se denomina mercado inmobiliario al conjunto de condiciones existentes entre los bienes raíces y aquellas personas que desean adquirirlos. Son muchos los factores que determinan al mercado inmobiliario, por lo que su entendimiento no se limita a la ley de la oferta y la demanda. El entorno macroeconómico, las tasas de interés y los índices de inflación son otros factores decisivos igualmente importantes.

Población por Nivel Socioeconómico. Gran Metrópoli. Bimso-1995.



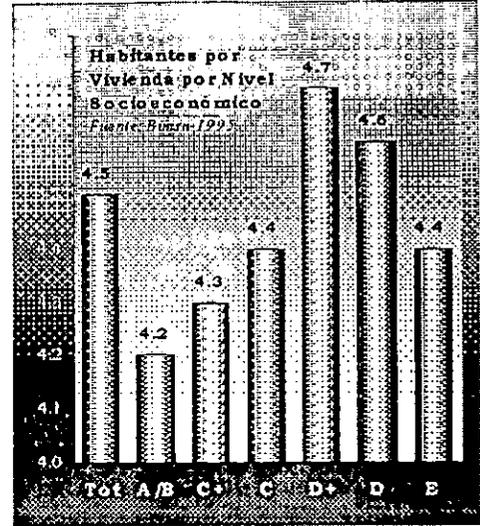
Vivienda por Nivel Socioeconómico. Gran Metrópoli. Bimso-1995.



La Segmentación del Mercado

Para su estudio y explotación, el mercado suele dividirse en partes homogéneas, llamadas **segmentos**. Gracias a la segmentación, primero se **identifican** los mercados, después se establece una **meta** y, por último, se construye un **programa comercial**. De hecho, la mercadotecnia moderna suele describirse como mercadotecnia SSP (Segmentación, Selección y Posicionamiento).

De esta forma, en la Ciudad de México, existen seis **segmentos de consumidores**, clasificados de acuerdo al Índice de Niveles Socioeconómicos de la AMAI (Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado y Opinión Pública). Cada hogar pertenece a un Nivel Socioeconómico dentro de una estratificación basada en las **variables físicas** de la población, es decir, en la edad, sexo, etapa en el ciclo de vida, ingresos, ocupación,



	A/B	C+	C	D+	D	E
TOTAL	4.2	4.3	4.4	4.7	4.6	4.4
Delegaciones	4.0	3.9	4.2	4.5	4.3	4.0
Municipios	4.8	4.8	4.8	5.1	4.9	4.7

educación, características de la vivienda, posesión de bienes durables, etc. Gracias a la estratificación socioeconómica, definimos el **tamaño** del mercado y seleccionamos los medios de **comunicación** más adecuados.

Sin embargo, existen otras importantes variables en la segmentación del mercado, como el **comportamiento** (estilo de vida del cliente potencial); el **uso** (sea intensivo, moderado o bajo, define la lealtad de marca, la predisposición a la compra y las influencias de compra) y, las **necesidades** (el criterio de selección en base al grado de satisfacción). En conjunto, estas variables determinan qué, por qué y para qué compra el consumidor, así como el conjunto de beneficios que reporta la adquisición.

POBLACION POR NIVEL SOCIOECONOMICO

Fuente: Bimsa-1998 con base en el Censo 1995 de Población y Vivienda Inegi.

DELEGACIONES	TOTAL	A/B	C	D	E	F	G
Alvaro Obregón	684,673	46,989	43,311	158,154	158,402	199,003	78,814
Azcapotzalco	460,337	32,042	40,785	143,795	109,691	101,777	32,247
Benito Juárez	374,187	88,031	65,831	132,732	56,233	25,891	5,469
Coyoacán	660,964	126,768	99,693	211,647	102,145	111,851	8,860
Cuajimalpa	138,439	12,737	7,115	30,065	36,312	44,442	7,768
Cuauhtémoc	546,563	67,012	45,754	142,013	159,554	101,008	31,222
Gustavo A. Madero	1,271,290	59,898	82,628	375,781	335,418	317,096	100,469
Iztacalco	423,775	22,816	48,820	111,533	114,774	101,912	23,920
Iztapalapa	1,716,014	46,691	56,359	437,786	481,965	556,157	137,056
Magdalena Contreras	214,322	20,151	16,426	40,140	49,649	63,814	24,142
Miguel Hidalgo	368,567	79,019	37,699	82,597	87,089	59,110	23,053
Milpa Alta	82,030	919	3,229	12,672	17,178	27,986	20,046
Tláhuac	258,818	nd	11,464	48,558	72,348	106,004	20,444
Tlalpan	558,835	29,912	35,637	91,775	135,118	223,389	43,004
Venustiano Carranza	491,177	10,537	33,926	155,408	138,630	123,213	29,463
Xochimilco	336,115	25,645	29,079	81,522	82,656	77,782	39,431
Subtotal Delegaciones	8,586,106	669,167	657,756	2,256,178	2,137,162	2,240,435	625,408
MUNICIPIOS	TOTAL	A/B	C	D	E	F	G
Atizapán	467,441	32,907	55,150	83,429	100,067	130,655	65,233
Coacalco	223,826	3,364	29,530	118,614	48,349	21,148	2,821
Cuautitlán	62,742	3,260	4,497	18,511	17,160	15,409	3,905
Cuautitlán Izcalli	456,726	18,558	47,505	161,610	91,335	96,200	41,508
Chalco	505,880	8,038	3,529	34,357	95,231	274,838	89,887
Chicoloapan	78,028	474	1,870	9,713	22,270	32,583	11,118
Chimalhuacán	450,567	5,124	10,121	41,888	110,480	235,679	47,275
Ecatepec	1,593,471	40,645	84,742	397,381	406,276	511,033	153,394
Huixquilucan	183,962	60,842	16,387	18,174	26,018	39,347	23,194
Ixtapaluca	205,252	2,382	5,228	23,668	52,907	85,112	35,955
Naucalpan	918,298	143,964	106,938	163,294	160,615	278,474	65,013
Nezahualcóyotl	1,349,324	17,091	93,773	271,192	337,211	458,052	172,005
Nicolás Romero	259,247	4,459	6,525	35,261	71,863	106,234	34,905
La Paz	195,244	5,691	3,997	24,447	46,999	87,379	26,731
Tecamac	162,321	6,312	9,235	34,735	40,689	46,645	24,705
Tlanepantla	779,874	65,175	89,909	173,106	143,555	191,000	117,129
Tultitlán	395,254	5,059	23,315	94,054	107,083	102,104	63,639
Subtotal Municipios	8,287,457	423,345	592,251	1,703,434	1,878,108	2,711,892	978,417
TOTAL GRAN CIUDAD	16,873,563	1,092,512	1,250,007	3,959,612	4,015,270	4,952,327	1,603,825

VIVIENDA POR NIVEL SOCIOECONOMICO

Fuente: Bimsa-1998 con base en el Censo 1995 de Población y Vivienda Inegi.

DELEGACIONES	TOTAL	A/B	C+	C	D-	D	E
Alvaro Obregón	158,752	10,962	10,519	36,471	34,772	46,423	19,605
Azcapotzalco	108,667	7,636	10,119	33,872	24,595	24,252	8,193
Benito Juárez	114,374	27,038	21,049	40,296	16,250	7,951	1,790
Coyoacán	162,448	31,338	25,655	51,715	23,759	27,647	2,334
Cuajimalpa	29,982	2,793	1,624	6,515	7,492	9,743	1,815
Cuauhtémoc	151,814	18,859	13,405	39,505	42,252	28,425	9,368
Gustavo A. Madero	291,381	13,883	19,938	86,092	73,151	73,490	24,827
Iztacalco	97,152	5,286	11,777	25,544	25,024	23,612	5,909
Iztapalapa	374,773	10,331	12,982	95,745	100,339	123,045	32,331
Magdalena Contreras	49,273	4,658	3,952	9,170	10,797	14,748	5,948
Miguel Hidalgo	96,737	20,912	10,387	21,606	21,686	15,642	6,504
Milpa Alta	17,526	196	715	2,666	3,441	5,957	4,551
Tláhuac	56,547	nd	2,638	10,611	15,048	23,432	4,818
Tlalpan	131,151	7,080	8,781	21,472	30,095	52,871	10,852
Venustiano Carranza	119,730	2,604	8,725	37,959	32,235	30,446	7,761
Xochimilco	74,146	5,692	6,718	17,883	17,261	17,262	9,330
Subtotal Delegaciones	2,034,453	169,268	168,984	537,122	478,197	524,946	155,936
MUNICIPIOS	TOTAL	A/B	C+	C	D-	D	E
Atizapán	1,513	106	186	267	305	423	226
Coacalco	50,116	762	6,972	26,588	10,317	4,795	682
Cuautitlán	13,620	717	1,029	4,022	3,548	3,387	917
Cuautitlán Izcalli	100,733	4,117	10,973	35,433	19,062	21,336	9,812
Chalco	38,650	614	280	2,594	6,846	20,995	7,321
Chicoloapan	81,492	499	2,050	10,107	22,060	34,298	12,478
Chimalhuacán	92,407	1,059	2,178	8,557	21,486	48,708	10,419
Ecatepec	335,879	8,649	18,772	83,580	81,343	108,732	34,803
Huixquilucan	38,804	12,802	2,589	3,780	5,151	8,278	5,204
Ixtapaluca	43,809	510	1,166	5,013	10,667	18,237	8,216
Naucalpan	210,195	33,051	25,558	37,054	34,695	63,924	15,913
Nezahualcóyotl	297,252	6,787	21,631	59,398	70,308	101,490	40,638
Nicolás Romero	54,293	942	1,434	7,358	14,275	22,427	7,857
La Paz	42,283	1,239	907	5,264	9,633	19,032	6,208
Tecamac	34,239	1,338	2,038	7,278	8,115	9,886	5,584
Tlanepantla	175,791	14,674	21,072	38,522	30,409	42,998	28,116
Tultitlán	85,949	1,106	5,308	20,332	22,036	22,328	14,839
Subtotal Municipios	1,697,025	88,972	124,143	355,147	370,256	551,274	209,233
TOTAL GRAN CIUDAD	3,731,478	258,240	293,127	892,269	848,453	1,076,220	365,169

ESCOLARIDAD DE JEFES DE FAMILIA Y AMAS DE CASA

Fuente: Bimsa-1998 con base en el Censo 1995 de Población y Vivienda Inegi.

	JEFE DE FAMILIA		AMAS DE CASA		Total	Municipios	Delegaciones	Total	Delegaciones	Municipios		
	Total	Delegaciones	Total	Delegaciones								
Sin estudios	435,860	11.7%	204,421	10.0%	231,439	13.6%	397,342	10.6%	186,205	9.2%	211,137	12.4%
Primaria	1,420,911	38.1%	708,929	34.8%	711,982	42.0%	1,561,617	41.8%	780,577	38.4%	781,040	46.0%
Secundaria	700,685	18.8%	362,896	17.8%	337,789	19.9%	755,356	20.2%	401,368	19.7%	353,988	20.9%
Carrera Técnica	170,914	4.6%	110,306	5.4%	60,608	3.6%	405,905	10.9%	254,628	12.5%	151,277	8.9%
Preparatoria	347,463	9.3%	208,817	10.3%	138,646	8.2%	249,097	6.7%	155,121	7.6%	93,976	5.5%
Licenciatura	570,509	15.3%	381,929	18.8%	188,580	11.1%	315,581	8.5%	216,913	10.7%	98,668	5.8%
Posgrado	72,460	1.9%	52,083	2.6%	20,377	1.2%	27,917	0.7%	21,436	1.1%	6,481	0.4%
No especificado	12,676	0.3%	5,072	0.2%	7,604	0.4%	18,663	0.5%	18,205	0.9%	458	0.0%
Total	3,731,478	100.0%	2,034,453	100.0%	1,697,025	100.0%	3,731,478	100.0%	2,034,453	100.0%	1,697,025	100.0%
JEFE DE FAMILIA												
Sin estudios	541	0.2%	734	0.2%	15,267	1.7%	33,784	4.0%	162,925	15.1%	222,609	61.0%
Primaria	17,993	7.0%	31,864	10.8%	190,023	21.3%	383,712	45.2%	662,950	61.6%	134,369	36.8%
Secundaria	25,886	10.1%	32,094	10.9%	192,203	21.5%	252,674	29.8%	194,100	18.0%	3,728	1.0%
Carrera Técnica	15,459	6.1%	20,560	7.0%	86,520	9.7%	41,195	4.9%	7,180	0.7%		0.0%
Preparatoria	22,441	8.8%	35,763	12.2%	162,387	18.2%	102,171	12.0%	24,701	2.3%		0.0%
Licenciatura	139,026	54.5%	154,829	52.6%	226,413	25.4%	32,981	3.9%	17,260	1.6%		0.0%
Posgrado	33,894	13.3%	17,300	5.9%	17,934	2.0%	51	0.0%	3,281	0.3%		0.0%
No especificado		0.0%	983	0.3%	1,522	0.2%	1,885	0.2%	3,823	0.4%	4,463	1.2%
Total	255,240	100.0%	294,127	100.0%	892,269	100.0%	848,453	100.0%	1,076,220	100.0%	365,169	100.0%
AMAS DE CASA												
Sin estudios	2,971	1.2%	2,129	0.7%	32,414	3.6%	61,148	7.2%	161,150	15.0%	137,530	37.7%
Primaria	29,487	11.6%	52,454	17.8%	282,943	31.7%	432,735	51.0%	597,274	55.5%	166,724	45.7%
Secundaria	28,235	11.1%	51,689	17.6%	206,397	23.1%	201,303	23.7%	224,293	20.8%	43,436	11.9%
Carrera Técnica	14,676	5.8%	58,023	19.7%	162,913	18.3%	82,227	9.7%	52,286	4.9%	5,780	1.6%
Preparatoria	41,634	16.3%	36,940	12.6%	95,251	10.7%	52,004	6.1%	22,379	2.1%	889	0.2%
Licenciatura	94,727	37.1%	85,616	29.1%	105,215	11.8%	14,063	1.7%	15,960	1.5%		0.0%
Posgrado	13,510	5.3%	6,214	2.1%	5,889	0.7%	910	0.1%	1,394	0.1%		0.0%
No especificado		0.0%	1,062	0.4%	1,247	0.1%	4,063	0.5%	1,481	0.1%	10,810	3.0%
Total	255,240	100.0%	294,127	100.0%	892,269	100.0%	848,453	100.0%	1,076,217	100.0%	365,169	100.0%

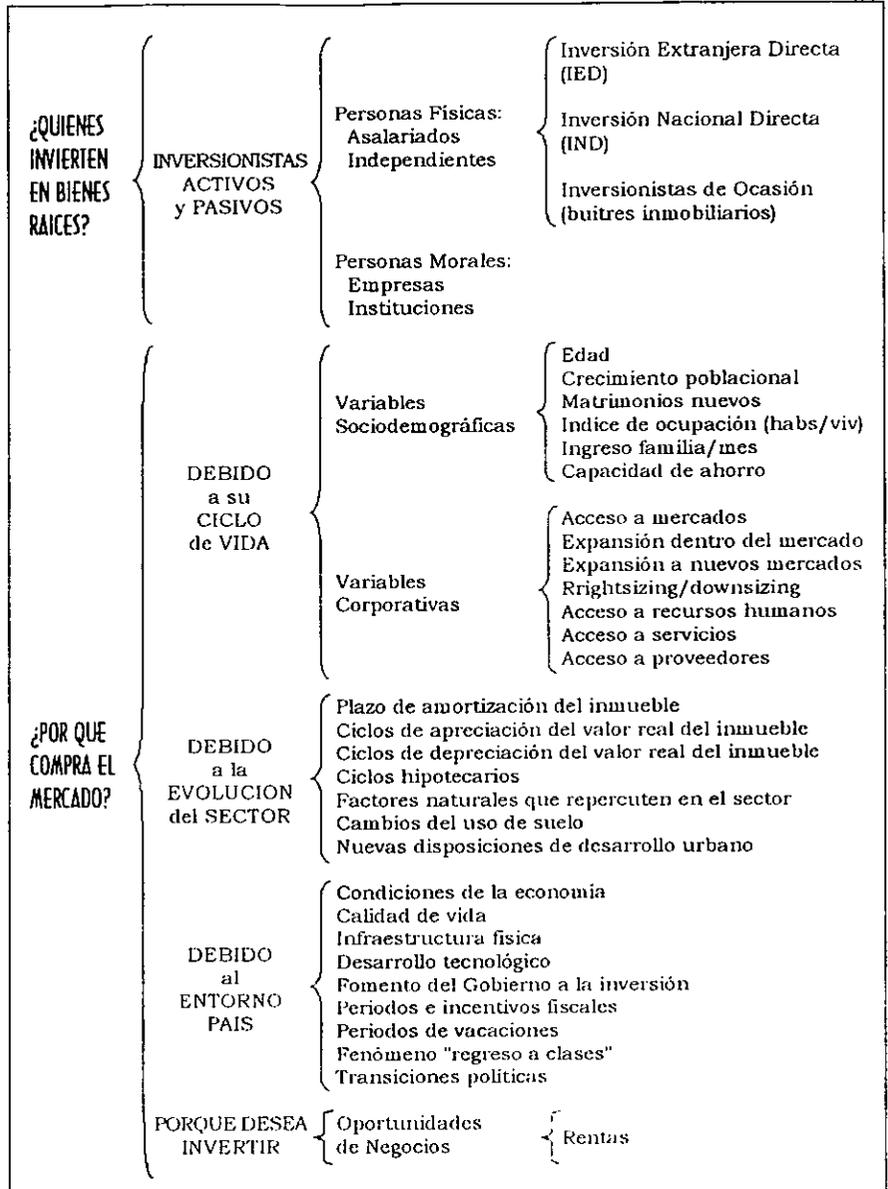
EL MERCADO INMOBILIARIO

¿Quiénes Invierten en Bienes Raíces?

Gaylon Greer, en su libro *Investment Analysis*, tipifica a los inversionistas inmobiliarios en *pasivos* y *activos*, de acuerdo a su grado de participación en la operación y en *hipotecarios* y *fiduciarios*, según el fondeo de la operación. Sin embargo, ya que en México el fideicomiso y los fondos de pensión aún no participan en el mercado inmobiliario, limitaremos la anterior clasificación a inversionistas **pasivos** y **activos**.

De esta suerte, son activos aquellos inversionistas que toman todas las decisiones que involucra una transacción inmobiliaria. Estos inversionistas adquieren una propiedad y realizan su administración en persona, o bien, contratan a una comercializadora y a una administradora para tales efectos.

En cambio, los inversionistas pasivos no toman decisiones operativas, sino que actúan representados por un administrador de activos (*asset manager*), el cual maneja la cartera inmobiliaria e hipotecas del inversionista a cambio de una participación en los bienes raíces, corporaciones, sociedades y fondos que maneja.



Si bien, en México predomina el esquema de inversionista activo, hay países con un amplio número de empresas controladoras (*holdings*), como Japón, donde el papel del *asset manager* es dominante. No obstante, en otras latitudes (E.U. y Europa), encontramos una competitiva participación de ambos tipos de inversión.

Ahora bien, sean activos o pasivos, los inversionistas están constituidos por personas físicas y morales, ya sean sociedades civiles o mercantiles, personas de origen nacional o extranjero, o bien, correspondan a los denominados inversionistas de ocasión (generalmente buitres inmobiliarios en busca de ofertas de liquidación y narcotraficantes).

¿Por qué Compra el Mercado Inmobiliario?

Generalmente, los impulsos básicos que mueven al mercado inmobiliario están vinculados con los **ciclos de vida** de las familias y las empresas, es decir, con todo aquel conjunto de variables socioeconómicas y corporativas propios de cada persona física y moral.

Sin embargo, cuando adquirimos un bien raíz, en realidad estamos comprando los derechos para disfrutar de los flujos de capital que en un futuro serán generados por este inmueble. A su vez, esta adquisición se realiza dentro de unas condiciones específicas del sector inmobiliario y de la realidad nacional.

En todos los casos, la visión de los bienes raíces está enfocada a que el *inversionista inmobiliario* pueda alcanzar los mismos rendimientos y alternativas de inversión que un *inversionista financiero* y que, lográndolo, sobrepase a la inversión como tal. En otras palabras, la inversión inmobiliaria supera a la inversión financiera en el sentido de que representa una **oportunidad de negocios**.

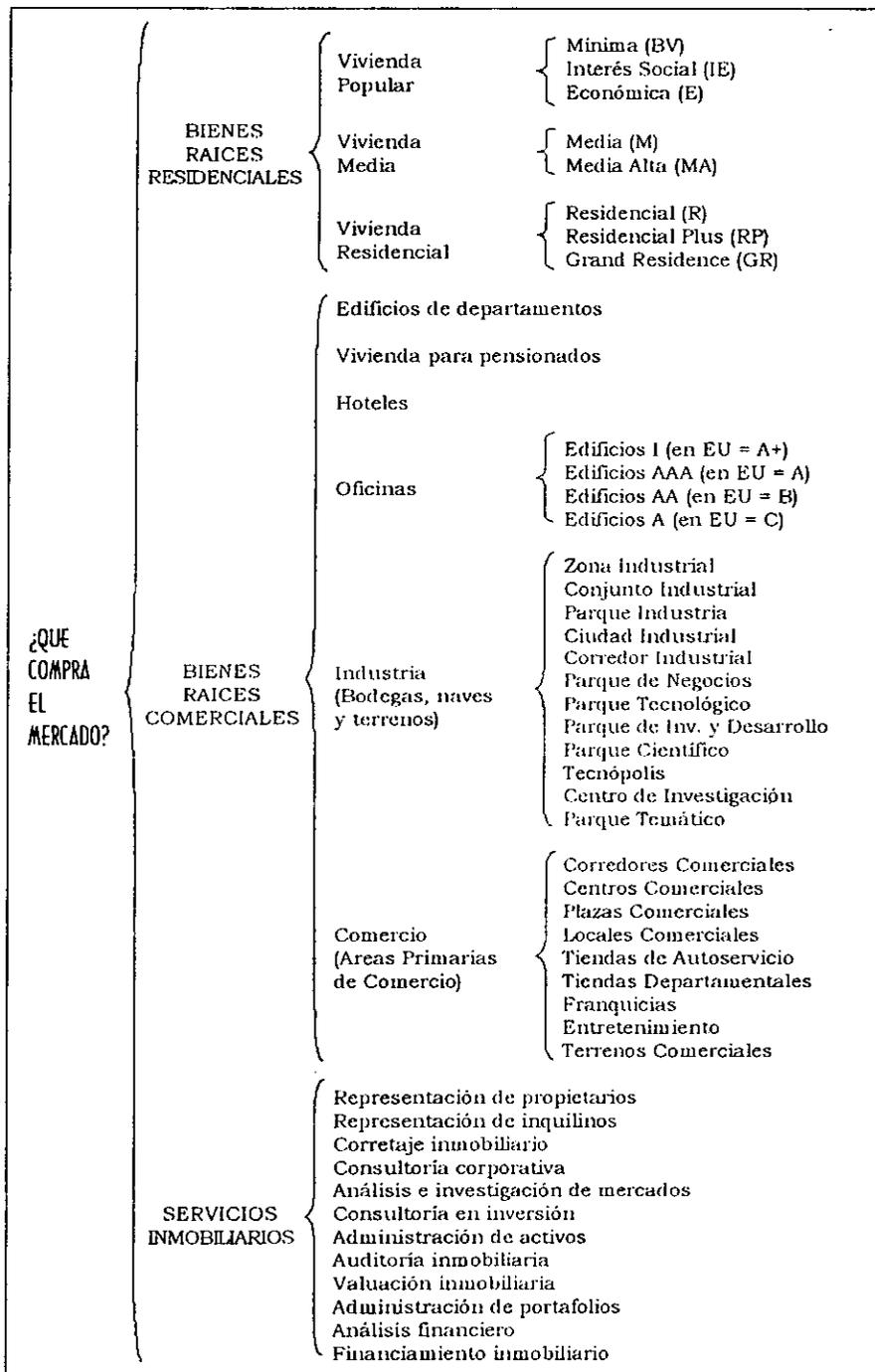
De tal suerte, el inversionista compra un bien raíz confiando en que el inmueble representa una oportunidad de negocios y que, como tal, su valor real en el mercado se apreciará a lo largo del tiempo en

términos de **rentas**.

Entonces, el precio que un comprador está dispuesto a pagar por un bien raíz depende del monto y el plazo en que estos flujos de capital o rentas retornarán a sus manos.

¿Qué Compra el Mercado Inmobiliario?

Ya hemos mencionado que la tierra es el bien raíz por excelencia, razón por la cual jurídicamente está considerada como un **inmueble por naturaleza**.



De esta forma, la tierra es obligadamente el primer factor al referirnos a los bienes raíces ya que su encarecimiento aumenta en función de la proximidad a los centros urbanos.

En la Ciudad de México, el precio promedio de la tierra hacia 1814 era de \$5.66/m²; para 1872 había alcanzado los \$13.02/m² y, para 1901 los \$42.69/m². Para asombro de nuestros analistas contemporáneos, este vertiginoso crecimiento se dio en un periodo en el que el PIB per cápita aumentó ¡apenas en un 20%!

De hecho, desde una época temprana la tierra en la Gran Ciudad de México ha sido mucho más cara que en el resto del país. Juan Ignacio Barragán, destacado arquitecto e historiador, y graduado en sociología por la *Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales de Paris*, apunta cómo la tierra céntrica en México era hasta 9 veces más cara que en Monterrey a mediados de

este siglo. “De hecho, continúa Barragán, en aquella época sólo Guadalajara y Puebla debían presentar niveles de precios comparables a la capital de la República.”



De tal forma, y por sobre todas las cosas, lo que el mercado y los inversionistas en general compran es un fragmento de tierra con un potencial en términos de rentas. No obstante, adelantándonos al Capítulo 4 del presente estudio, podemos afirmar que es la demanda de la tierra y no su mera posesión lo que determina su valor (de aquí el interés que los desarrolladores ponen en sus reservas territoriales, a fin

de asegurar un mercado al largo plazo).

En respuesta a esta demanda, existen en el mercado dos tipos de inmuebles: los Bienes Raíces Comerciales y los Bienes Raíces Residenciales. Ambos conforman lo que comúnmente llamamos

parque (inventario) inmobiliario, ya sea residencial, industrial, corporativo o comercial.

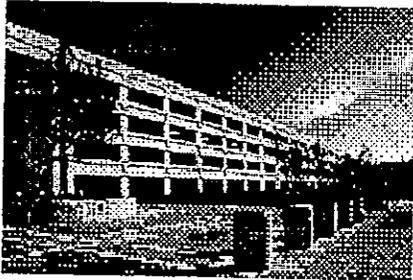
Ⓛ Bienes Raíces Comerciales

En México, solemos confundir a los Bienes Raíces Comerciales con los inmuebles dirigidos a la actividad comercial. Afortunadamente, este malentendido es sólo cuestión de semántica. Veamos.

La acepción Bienes Raíces Comerciales proviene del inglés *Commercial Property* y engloba a los siguientes inmuebles: **edificios de departamentos** (*multifamily*), **vivienda para pensionados** (*seniors housing*), **hoteles** (*hotels & resorts*) edificios de **oficinas** (*office*), **industria** (*industry*) y **comercio** (*retail*). De tal suerte, podemos observar claramente cómo en inglés el comercio está claramente restringido a una actividad económica, en tanto que los inmuebles comerciales son la cristalización de una sociedad de consumo donde los dividendos potenciales encaminan al mercado.

De este modo, la principal característica de los Bienes Raíces Comerciales es su comercialización en **renta**. Inclusive los hoteles, cuya posesión suele estar definida por un título de propiedad, estiman su valor en función de sus niveles de ocupación por día, es decir, en su rentabilidad a lo largo del tiempo.





Extendiéndonos un poco más en el tema de los hoteles (segmento del que no nos ocuparemos en este trabajo), debemos anotar que en la actualidad las mayores inversiones por parte de la iniciativa privada en construcción van dirigidas hacia el sector turismo. Los cinco proyectos que más dólares recibirán en un futuro están comprendidos en tres tipos de obras: edificios no residenciales, instalaciones y petroquímica. De ellos, los más fuertes son complejos turísticos: Teacapan, en Sinaloa, con 1,000 mdd, que serán invertidos por distintos empresarios nacionales y extranjeros y Puerto Peñasco Laguna del Mar, en Sonora, con 350 mdd y que será financiado por Vidafel y Kladt Sobrino.⁵⁴

Por todo ello, aunque existen importantes operaciones en venta dentro de los inmuebles comerciales, es el arriendo la alternativa más socorrida por propietarios e inquilinos: por un lado el propietario obtiene flujos de capital de manera constante, en tanto que el inquilino tiene la flexibilidad de poder ocupar o desocupar un espacio en el momento en que así lo requiera.

⁵⁴ FRIAS, Rafael y MEDINA, Patricia. *Inversiones de la Iniciativa Privada en 1997*. Revista Obras. Febrero, 1998. p.c. 47.

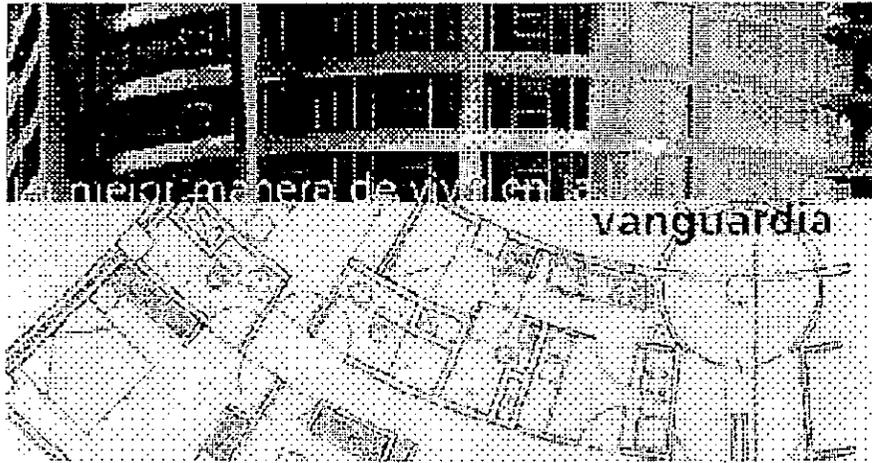
② Bienes Raíces Residenciales

Al igual que en los inmuebles comerciales, la asignación "residenciales" suele generar confusiones entre el público mexicano. Empero, también en este caso el problema tiene un origen de significado. Cuando nos referimos a Bienes Raíces Residenciales o *Residential Property*, hacemos alusión a aquella construcción en la cual residen o habitan sus ocupantes, y no así a la clase o nivel socioeconómico de los usuarios.

De esta forma, en México existen tres tipos de vivienda o Inmuebles Residenciales: la **Vivienda Popular**, la **Vivienda Media** y la **Vivienda Residencial**. La anterior clasificación es independiente a la tenencia que el poseedor ostente sobre el inmueble (hipoteca, propiedad, arriendo u otra) y, más bien se fundamenta en el **valor comercial** y en el costo del **financiamiento** del inmueble. Asimismo, esta segmentación comprende por igual a la vivienda unifamiliar y a la plurifamiliar (desarrollos horizontales y verticales), ya sea en propiedad individual o en régimen de condominio.

A diferencia de los Bienes Raíces Comerciales, los Inmuebles Residenciales suelen comercializarse a la **venta**.

No obstante, mencionaremos a continuación, la vivienda plurifamiliar en nuestra Ciudad se encuentra en vías de traspasar al campo de los bienes comerciales.



③ ¿Por qué la Vivienda puede ser un Inmueble Comercial?

Si los bienes comerciales están basados en el arriendo y los residenciales en la venta, ¿entonces por qué hemos incluido a los edificios de departamentos y a la vivienda para pensionados dentro de la primer tipología? En apariencia, esta asignación contradice a lo que hasta ahora hemos sustentado, ya que el 63% de la vivienda en esta Ciudad es propia. Sin embargo, sólo se trata de una deformación del mercado.

En países con un mercado inmobiliario dinámico, tales como Alemania, Estados Unidos e Inglaterra, la tenencia de la vivienda minoritariamente se encuentra asignada a título de propiedad. En estos

mismos países, la disminución de la proporción de propietarios es producto del paso de una economía agrícola (vivienda de autoconstrucción y propia), a una economía urbano-

industrial (la posesión está definida principalmente por la garantía en hipoteca y el arriendo). En estos casos, la plusvalía y la especulación de la tierra bien provista de servicios e infraestructura son tales, que incluso la vivienda plurifamiliar constituye una propiedad en inversión y una oportunidad de negocios.

En la Ciudad de México, la vivienda en alquiler fue dominante durante la primera mitad del siglo XX, debido a la fuerte presencia de una importante masa de trabajadores no agrícolas. Ante el aumento de los costos y la inexistencia de un sistema de financiamiento de largo plazo, la generación habitacional para la población trabajadora sólo podía asegurarse mediante el financiamiento rentero.

Sin embargo, a partir de los años 60, y hasta principios de los 90, el contexto económico y jurídico no favoreció la promoción de la vivienda en arrendamiento y el sistema de rentas congeladas determinó el deterioro del patrimonio habitacional usado.

No fue sino hasta 1993 cuando se realizaron importantes reformas al Código Civil y al Código de Procedimientos Civiles, tales como la incorporación de contratos de menos de un año, la cancelación de la prórroga de contrato obligatoria, la eliminación de los topes de los aumentos en los alquileres, así como la sustitución del derecho de "tanto" por un simple derecho de preferencia, decretándose que en caso de conflicto el desalojo se pueda dar en 35 días y resolverse en una sola audiencia.

Con estos antecedentes, así como ante el encarecimiento del suelo urbano y la tan esperada participación de las AFORES dentro del mercado inmobiliario, podemos prever una paulatina tendencia de reincorporar la vivienda a los inmuebles comerciales, y de iniciar el desarrollo de la habitación para pensionados como un nuevo nicho de mercado. En ambos casos, el incremento en las operaciones de renta con opción a venta serán el mejor detonador de que el arrendamiento puro está cerca.

¿Quiénes Asesoran al Mercado?

Hasta mediados de los 60, el mercado inmobiliario fue un negocio concentrado en manos de los promotores inmobiliarios. En ese entonces, los desarrolladores supervisaban todo el proceso de colocación en el mercado de los inmuebles, desde su diseño hasta su venta o renta. Sin embargo, en los 80 este fenómeno comenzó a transformarse, principalmente por razones tecnológicas.

Unidos: "We all know that the '80s were a great period of time", recuerda Arthur Lerner, vicepresidente de Newmark & Co. Real Estate Inc./New York).

No obstante, en la actualidad este salto hacia la calidad en el servicio con estándares internacionales únicamente se ha logrado en los bienes raíces



Asociación Mexicana de Profesionales en Informática, A.C.

Con esta influencia del norte llegaron al país los *brokers*, quienes irrumpieron en un mercado donde corredores y desarrolladores inmobiliarios

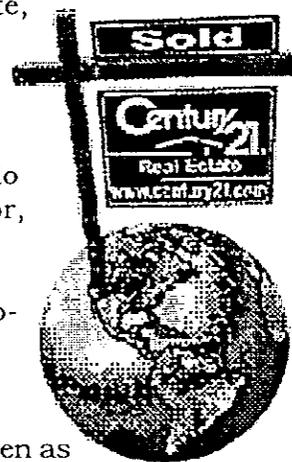
comerciales, debido principalmente al fuerte vínculo de este segmento con la inversión extranjera. Mientras tanto, los inmuebles residenciales aún constituyen un mercado poco calificado, a excepción de ciertos comercializadores.

CB Richard Ellis

Así, aparecieron las innovadoras tecnologías de construcción y con ellas los nuevos estándares internacionales. Asimismo, las economías comenzaron a abrirse paso en el fenómeno globalizador y los sistemas de información fueron consolidando los mercados.

escasamente competentes eran el común denominador. Debemos anotar, que, a diferencia de un vendedor o corredor, el *broker* tiene la capacidad de asesorar al cliente (sea propietario o inquilino) en todas y cada una de las etapas que la adquisición de un bien raíz, o su comercialización en el mercado implican.

Afortunadamente, las severas crisis e inmobiliarias por las que ha pasado nuestro país han permitido depurar al sector, sobreviviendo únicamente los agentes y promotores mejor preparados. "The business has probably never been as competitive as it is today," afirma John Renard, presidente de Cushman & Wakefield/Western U.S., "there are fewer brokers, but they are stronger and more talented."



De tal suerte, en el mercado inmobiliario, sobre todo en el corporativo, nuestra Ciudad vio aparecer la construcción de edificios de oficinas completamente diferentes a aquellos que se habían venido diseñando. Era la etapa del *boom* inmobiliario en Estados

Fue por ello que, llegados los 90, las firmas inmobiliarias de procedencia extranjera pudieron posicionarse rápidamente en el mercado inmobiliario para otorgar el servicio que los nuevos productos y futuros inquilinos demandaban.

CUSHMAN & WAKEFIELD



SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO INMOBILIARIO

La de México es una de las cuatro metrópolis más pobladas del mundo junto con Tokio, Sao Paulo y Nueva York, y para el año 2020 formará parte de las 12 aglomeraciones urbanas de más de 20 y hasta 30 millones de habitantes.

Sin embargo, la masificación urbana ha sido una constante desde la fundación de México-Tenochtitlan, cuando 1'500,000 habitantes poblaban el valle. Con este antecedente, la estabilidad política y la tecnificación de la economía propias del siglo XX han favorecido que en 1998 habiten 18'000,000 de personas (20% de la población nacional) en esta Gran Ciudad.

¿Dónde se localizan estos millones de habitantes?
¿Existe algún patrón que rija su asentamiento? SARE Bienes Raíces, reconocida comercializadora de Vivienda Media y Residencial y miembro de Grupo SARE, ha buscado dar una respuesta a estas interrogantes a través de SareData, su división de estudios de mercado.

Escenarios Inmobiliarios

Bajo el innovador criterio de SareData, el mercado inmobiliario de la Gran Ciudad está dividido en dos grandes áreas, denominadas

escenarios, en los cuales tienen lugar múltiples representaciones geográficas, urbanas y mercadológicas de los Bienes Raíces Comerciales y Residenciales.

De esta forma, el **Escenario Cuenca** ocupa los lechos hoy desecados de los antiguos lagos y lagunas del centro y norte de la cuenca, así como el extenso y cada vez más poblado Valle Cuautitlán-Ecatepec-Texcoco. Dada su escasa pendiente topográfica y rápido acceso hacia los principales mercados del interior de la República, este escenario es el mayor anfitrión de la vivienda media y popular, así como de la actividad industrial de la Ciudad.

Por otra parte, el denominado **Escenario Sierra** se origina de las Serranías del Ajusco y Las Cruces, con sus fértiles planicies, abruptas barrancas y paisajes rústicos que descienden hacia el centro urbano. Debido a sus condiciones topográficas, la belleza del paisaje, sus múltiples reservas ecológicas y la amenidad climática del sitio, el Escenario Sierra concentra la mayor parte de la vivienda media y residencial, así como e la actividad corporativa y comercial de la Ciudad.

Escenas Inmobiliarias

Dada la extensión y diversidad de cada escenario, éstos a su vez se subdividen en escenas: representaciones específicas del mercado inmobiliario. En este punto, SareData ha convenido en distinguir cinco escenas (Poniente, Sur, Centro, Norte y Oriente), en las que tiene lugar toda la dinámica inmobiliaria de la capital.

Es en estas escenas en donde se localizan los diferentes **mosaicos** (conjunto de colonias que definen un mercado inmobiliario bien diferenciado), **corredores** (conjunto de manzanas que, alineadas a una vialidad principal definen un mercado inmobiliario) y **centros/zonas** (conjunto urbano de usos mixtos en el que pueden predominar la vivienda, los corporativos, el comercio o la actividad industrial). Estos mosaicos, corredores y centros inmobiliarios protagonizan la dinámica de los bienes raíces en nuestra Ciudad.

① Escena Norte

El norte de la Gran Ciudad es producto, por un lado del desbordamiento de la actividad industrial del DF hacia el Estado de México y, por el otro, de la aplicación de las experiencias urbanísticas estadounidenses de principios de siglo. Así, la expansión de los municipios de Naucalpan, Ecatepec y

Tlalnepantla iniciada en los 50, conformó en los 70 el Area Conurbada de la Ciudad de México. Por su parte, la implantación del concepto de ciudad campestre transformó a las antiguas rancherías del norponiente en suburbios satélite donde hoy conviven áreas verdes, represas, clubes de golf y centros comerciales con zonas residenciales primordialmente unifamiliares. Así, a pesar de la aislada presencia de asentamientos residenciales, en un futuro la actividad fabril, la fluidez de las autopistas a Querétaro y Pachuca, así como la inminente llegada del transporte colectivo (metro), harán del Norte el centro de producción por excelencia y la mayor extensión de Vivienda Popular (Económica e Interés Social). No es extraño, pues, que el Area Conurbada ya concentre en el valle Cuautitlán-Ecatepec-Texcoco a una parte importante de la población de la Gran Ciudad de México.

② Escena Sur

74 A partir de 1940, la apertura de la Calzada de Taxqueña y la Avenida Insurgentes enlazó a los diversos asentamientos independientes que en forma de barrios poblaban la región. Sin embargo, fue la construcción de la Universidad Nacional la que

indujo al desarrollo del sur. Así, entre 1950 y 1960 proliferó el lujoso fraccionamiento de las planicies y de los extensos campos de lava, mientras que en los antiguos poblados rurales y los lomeríos a lo largo de los caminos comenzaron a instalarse selectas residencias. Más tarde, como consecuencia del sismo de 1985, las antiguas haciendas se vieron pobladas por clases medias, gracias a los beneficios de un fraccionamiento reticular y la cercanía a vialidades primarias, medios masivos de transporte, mega-centros/bodegas comerciales, universidades y parques ecológico-recreativos. De este modo, hoy en el sur conviven clases medias y altas, cuya preferencia por la vivienda unifamiliar cede paso paulatinamente a los desarrollos horizontales y verticales en condominio. Mientras tanto, la tradicional zona de barrios preserva su señorío mediante el apego a las rigurosas especificaciones de los Programas Parciales (antes ZEDECs) y la amenidad climática de los antiguos rurales promete convertirlos en el foco residencial de la región en un futuro. No obstante, la presencia de numerosas reservas ecológicas, así como la regeneración de terrenos y usos de suelo, preservarán al sur de un

desmedido crecimiento en los próximos años.

③ Escena Oriente

Los desecados lechos lacustres al este de la Gran Ciudad, representan desde principios de siglo el asiento de la población inmigrante, obrera y marginal que encontró en el desarrollo de la industria de la construcción y de la petroquímica las condiciones de seguridad que anhelaba. Así, a pesar de conformar una extensa mancha de zonas inundables, esta zona oriente promete conurbarse con Ixtapaluca y reafirmarse como es la región más densa de vivienda de Interés Social y Económica en la Gran Ciudad, donde Aragón es el único mosaico de Vivienda Media.

④ Escena Poniente

Aún y cuando. Nezahualcōyotl fue el primero en hacerse construir una mansión en Chapultepec, no fue sino hasta 1923 que los sectores del poder político que habitaban las colonias roma y Condesa, así como el Paseo de la Reforma, comenzaron a poblar el fraccionamiento *Chapultepec Heights*, fraccionamiento que hoy constituye la concentración residencial de alto poder adquisitivo más extensa de la ciudad: las Lomas de

Chapultepec. Con el tiempo, sin embargo, la necesidad de equipamiento urbano calificado y de eficientes vías de comunicación, como lo que es hoy la autopista a Toluca y la carretera La Venta-Chamapa han promovido el desarrollo al oriente y poniente naciendo así mosaicos como Cuajimalpa, Huixquilucan y Santa Fe. Gracias a su énfasis hacia el renglón servicios (apenas 162 de las 850 has. que integran el Programa Parcial Santa Fe están dirigidas a vivienda), estos centros son hoy los conjuntos urbanos de uso mixto y crecimiento controlado más importantes de la Gran Ciudad, tal como la presencia del mejor parque corporativo y las más prestigiosas firmas comerciales lo demuestran. Las nuevas residencias aquí ubicadas ocupan por igual los condominios horizontales, edificios condominales y lotes aislados que integran los numerosos desarrollos residenciales de la región. El poniente es verde como sus boscosas visitas... aunque el gris contraste de sus antiguas minas y violentas barrancas a veces lo traiciona.

⑤ *Escena Centro*

A partir de que el concepto del centro tradicional fue reemplazado por el de metrópoli durante el *porfiriato*, los desecados pantanos del Lago de

México, la Hacienda de la Teja y el barrio prehispánico de Tacubaya fueron fraccionados para crear las primeras colonias de la ciudad totalmente provistas de infraestructura y servicios. Poco después, y como parte de los múltiples ensanchamientos urbanos que entre 1928 y 1953 tuvieron lugar, las antiguas haciendas de San Borja y Narvarte también se fraccionaron, con lo que múltiples desarrollos horizontales y verticales echaron raíces en la región. Años más tarde, sin embargo, el terremoto físico y social de 1985 propició el éxodo de la población y la plusvalía hacia la Escena Sur. Hoy, la reordenación y reciclamiento urbanos, así como la existencia del Programa Parcial Cuauhtémoc han permitido que el comercio y la vida cultural rescaten la plusvalía perdida de las residencias y edificios del otrora París de las Américas. Así, el Centro des actualmente residencia de las clases medias, la instrucción pre-universitaria, la administración pública, el intercambio comercial al menudeo y los servicios especializados. No obstante, la escasez de suelo urbano dedicado a actividades productivas ha obligado a transformar las antiguas calzadas en ejes viales, los cauces de ríos estacionales en vías rápidas, así como los viejos paseos y

bulevares en avenidas, a fin de oxigenar el torrente central que emana del mosaico Valle, principal polo de desarrollo en la región.

LOS BIENES RAÍCES RESIDENCIALES

La Importancia de la Tierra en la Vivienda

El aumento en el precio de la tierra en esta Gran Ciudad ha reportado tres grandes consecuencias sobre las condiciones de producción de la vivienda:

- (a) La concentración de la propiedad en las zonas mejor dotadas con servicios y ventajas localizacionales, así como en las manos de los más privilegiados;
- (b) La exclusión progresiva de la población de ingresos medios y bajos de las zonas centrales de la ciudad, lo que generó un mercado para la tierra en zonas periféricas, donde aparecieron los fraccionadores y los especuladores y,
- (c) El aumento en la densidad de construcción y de población, pues fue necesario repercutir entre más área construida y más personas, el valor de las inversiones en terrenos.

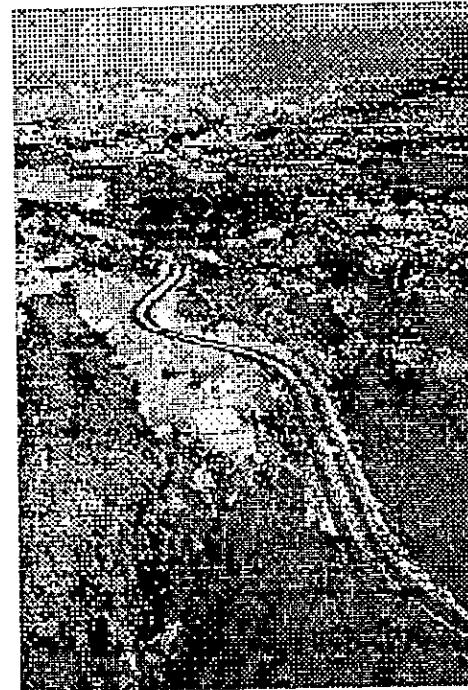
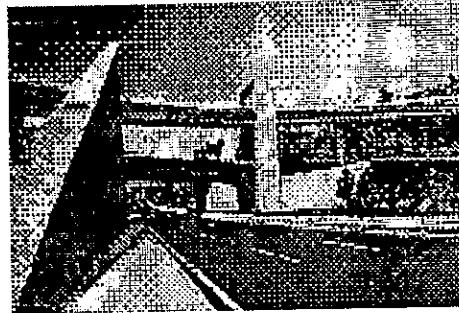
76

¿Cómo fue posible esta transformación en el uso del suelo? Para responder a este cuestionamiento, debemos tomar en cuenta cuatro factores:

① *El Crecimiento Poblacional*

El crecimiento poblacional representa un incremento en la demanda potencial por una misma tierra, sobre todo en las grandes urbes donde se empiezan a crear problemas para desplazarse.

No obstante, aún y cuando la demografía incide en la presión de demanda de vivienda (el desequilibrio entre la oferta y la demanda habitacional), por sí sola es insuficiente para entender el aumento en los precios de la tierra.



② *El Entorno de Servicios*

La incorporación de servicios y otros elementos de costo, tales como agua, drenaje, empedrado / pavimentado y alumbrado, incide directamente y a la alza sobre las propiedades incorporadas a estos sistemas. Es por ello que, cuando en 1886 aparecieron las primeras disposiciones

de introducir los servicios básicos al lote, el valor de la tierra creció y fueron solicitados pagos iniciales (**enganches**) sobre el valor total de la parcela.

③ *Las Obras en Infraestructura*

Este tipo de trabajos no sólo fortalece las diferencias entre zonas urbanas y no urbanas, sino que incrementa la presión de la demanda por la tierra a través del desarrollo de sistemas viales, la definición del uso de suelo, los proyectos regionales y el saneamiento urbano.

Generalmente, este factor de tipo especulativo tiene una incidencia mayor sobre el valor de la tierra que la sumatoria del costo de la infraestructura. Tal fue el caso de Lomas Bellavista, el primer fraccionamiento en Chapultepec hecho por *Chapultepec Heights Company* y comercializado por *Mexican International Trust*, en 1921.

LOMAS BELLAVISTA / 1921 PROYECTO URBANO DEL ARQ. JOSÉ LUIS CUEVAS

"El valor de la propiedad en Colonia Roma ha aumentado en 20 años 15 veces. El valor de la propiedad en Paseo de la Reforma ha aumentado en 30 años 30 veces. Esto se debe al crecimiento acelerante de la capital que en los últimos once años ha

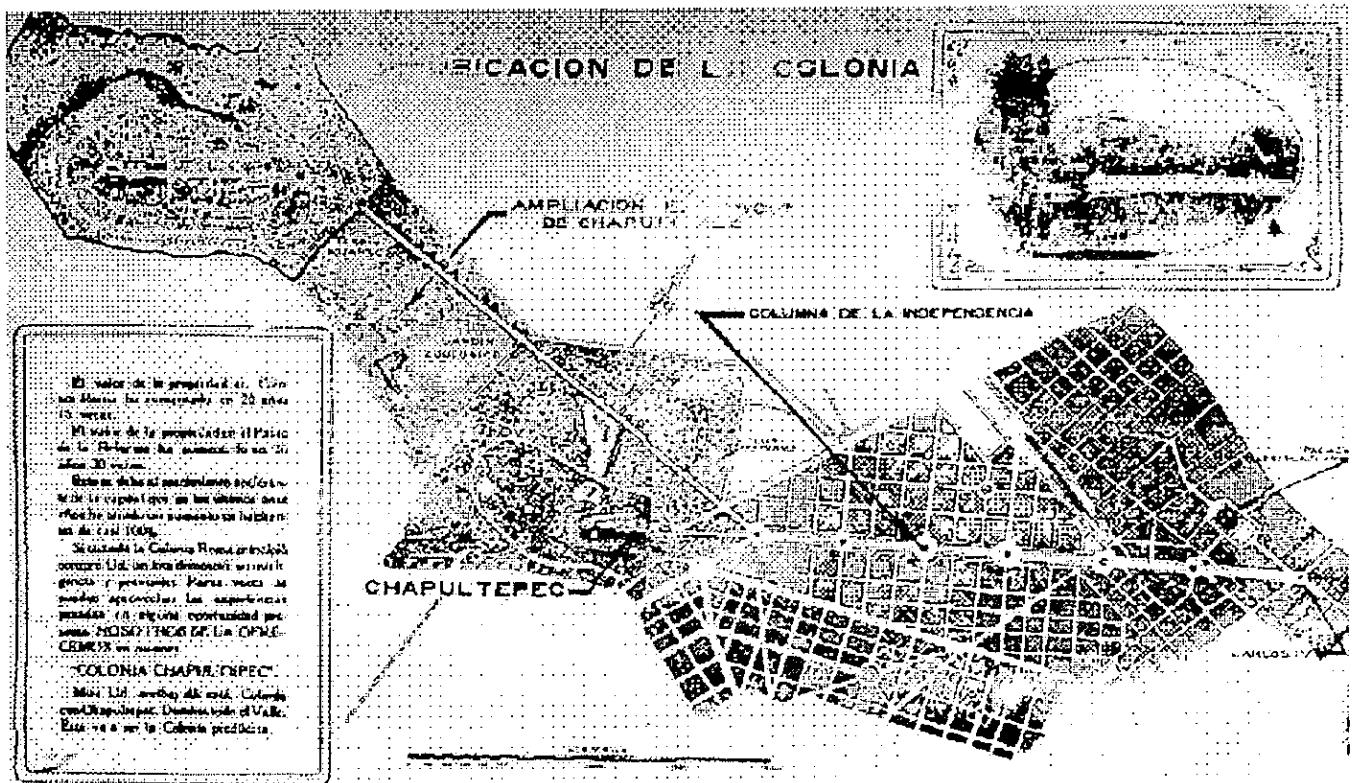
tenido un aumento en habitantes de casi 100%. Si cuando la Colonia Roma compró usted un lote, demostró inteligencia y previsión ... Raras veces se pueden aprovechar las experiencias pasadas en alguna oportunidad presente. NOSOTROS SE LA OFRECEMOS EN NUESTRA COLONIA

CHAPULTEPEC. Mire usted el plano; allá está. Colinda con Chapultepec y domina todo el Valle. Esta va a ser la Colonia predilecta.. Los lotes a la venta van de los 800 a los 3,260 m² y tienen un costo de \$3 Oro Nacional, en adelante. Del valor total, un 20% se

efectuó en contado y el resto en 60 mensualidades sin intereses, aunque se aplicó un descuento de 20% de descuento en caso de pagar todo al contado. Otros descuentos operan en el caso de que el nuevo propietario construya dentro de los 6, 9 o 12 meses posteriores a la

fecha de compra, equivalentes a una rebaja adicional del 20%, 15% y 10%, respectivamente. Las mejoras que está haciendo la compañía son calles pavimentadas, banquetas con tiras de zacate (césped) y arbolada, luz, agua y drenaje."

Chapultepec Heights



@ El Sistema de Enajenación de la Tierra

Hasta 1857, y como herencia europea, la tierra se poseía en México en arrendamiento y a perpetuidad a cambio de una anualidad fija, algo similar a una venta a crédito a muy largo plazo. Ya que este sistema de rentas permitía constituir préstamos adicionales sobre la misma

parcela, la renta era la base de todo el sistema de crédito. Sin embargo, con la desamortización de los inmuebles en manos del clero, el sistema de rentas desapareció y entraron en circulación cientos de predios. Gracias a ello, la cesión fue reemplazada por la *venta de contado* y la *venta a plazos*, circunstancias bajo las cuales el Estado pudo

capitalizarse a través del **impuesto sobre el traslado de dominio** y la banca empezó a organizarse vía el **financiamiento hipotecario**. Desde entonces, la **venta** ha estado asociada con el fraccionamiento de la tierra, aunque las condiciones de financiamiento han variado de acuerdo a la incorporación de servicios al lote y el acceso a capital.

Modos de Generación de la Vivienda

ⓐ Vivienda en Propiedad Individual

Cuando la construcción es realizada directamente por el propietario, con materiales tomados de la naturaleza o adquiridos a bajo costo. Es decir, cuando la vivienda se realiza en autoconstrucción y autofinanciamiento (mediante recursos propios o, eventualmente, con créditos a corto plazo). Este modo de generación de la vivienda, continúa siendo dominante en México.

ⓑ Vivienda en Renta

Este tipo nació ante el acelerado crecimiento poblacional y en los niveles de infraestructura y servicios. La figura del *rentero* adquirió poder y hacia 1950, cuando el 75% de las viviendas de la Ciudad de México eran alquiladas. Inicialmente, el esquema dominante era la **vecindad**, pero con el avance del siglo apareció el **edificio de departamentos**, dirigido a acoger a inquilinos de nivel medio y medio alto.



ⓒ Vivienda Patronal

Esta modalidad es construida por los empresarios para alquilarla a sus trabajadores, o bien, para ofrecerla como una prestación más en calidad de *garantía de subsistencia*. En la actualidad está enfocada hacia la **vivienda obrera**, ya sea que esté integrada a la fábrica, se ubique en el campus de la misma, o bien, se encuentre un poblado vecino.

ⓓ Vivienda por Promoción

En términos generales, existen dos grandes tipos de empresas promotoras. En el primer caso (**constructora-promotora**), los promotores son comúnmente muy buenos constructores y su compromiso con la construcción va más allá de la vivienda: cuando el sector pasa por un periodo recesivo no dudan en realizar otro tipo de edificios, e incluso obra pública.

En el segundo caso (**promotora-constructora**), este tipo de promotores tienen una extracción ligada a la administración de empresas, las finanzas o la contabilidad. Antes que nada son empresarios y su relación con la vivienda se basa en que en ella han encontrado una oportunidad de negocio.

Sea como sea, los promotores de vivienda se encuentran representados a nivel nacional por PROVIVAC, organismo que conjunta a más de 900 promotores que en su conjunto representan más del 80% de la generación habitacional del país. Hasta 1992, los promotores o desarrolladores privados realizaron más del 35% de la vivienda producida en el país por medios formales, es decir, con financiamiento), además de participar de manera activa para varios institutos públicos como INFONAVIT, FOVI y FOVISSTE.⁵⁵

⁵⁵ Barragán, Juan Ignacio. Op. cit.

La propiedad en renta contrasta con el antiguo tenedor de rentas desaparecido en 1857 en un punto básico: los modernos alquileres son crecientes, mientras que las rentas feudales eran fijas y a perpetuidad.

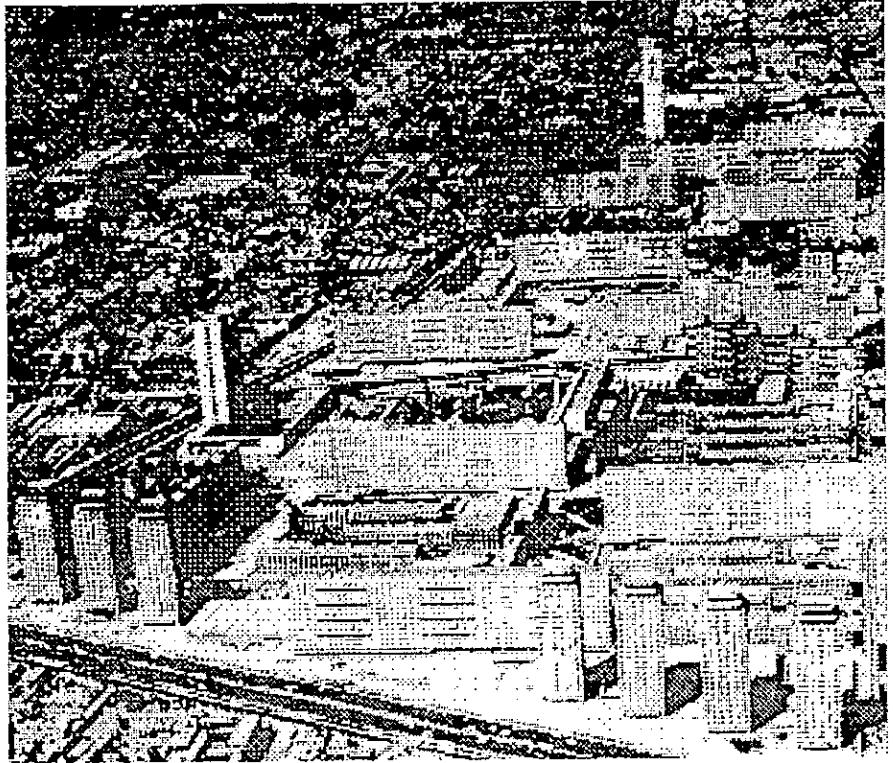
Tipología de la Vivienda. Vivienda Popular

En el acuerdo de la Coordinación para el Fomento y Desregulación a la Vivienda, establecido en 1992, se definió como vivienda de **Interés Social** a aquella cuyo valor no exceda de la suma que resulte de multiplicar por 15 el salario mínimo general elevado al año, y como **Vivienda Popular** (que en lo sucesivo denominaremos **Económica**) a aquella cuyo valor no exceda de la suma que resulte de multiplicar por 25 el salario mínimo general elevado al año.

Esto significa que el nivel de ingreso requerido para la población derechohabiente de dichas viviendas tiene que ser entre 7 y 14 veces el salario mínimo mensual, respectivamente. Sin embargo, el 76% de la población ocupada en el D.F. gana entre 1.5 y 3 salarios mínimos⁵⁶ y carece de una actividad productiva formal, con lo que queda descartada para obtener préstamos hipotecarios.

Especialistas del ramo observaron a finales de 1997 esta realidad y determinaron por un lado que los créditos del gobierno requerían un

⁵⁶ En el D.F. hay más de un millón de personas que perciben hasta un salario mínimo mensual y que se ubican en la línea de la **pobreza extrema**. A su vez, más de cinco millones de habitantes tienen un ingreso de dos salarios mínimos, con lo que viven en **pobreza moderada**.



subsidio del 10% al 60% y, por el otro, que era necesario impulsar con mayor fuerza a los programas de vivienda progresiva, la vivienda en renta y el apoyo a la construcción.

Es de esta forma como en 1998 nació el Programa Especial de Crédito (PEC), también denominado PROSAVI. El esquema de **Vivienda PROSAVI**, consiste en créditos para viviendas con un valor máximo entre 30 mil y 40 mil UDIs, y se otorga a trabajadores con un ingreso inferior a 3 salarios mínimos, tanto de la economía formal como de la informal. La Vivienda PROSAVI está favorecida por un subsidio del Gobierno Federal por 8 mil UDIs.

En sus modalidades Interés Social y Económica, la Vivienda Popular depende del financiamiento y del control provenientes del FOVI, INFONAVIT y FOVISSTE. En cambio, la Vivienda PROSAVI está manejada a título temporal por FOVI. Sin embargo, con la preocupación de que la Vivienda Popular esté sujeta a condiciones crediticias de libre mercado en cuanto a esquemas de pago y enganches, el FOVI planea ofertar créditos para vivienda de 190 salarios mínimos (Vivienda FOVI 190) e incorporar la figura de la bursatilización⁵⁷ para su colocación.

⁵⁷ A través de la bursatilización de la cartera de vivienda de interés social se dará la primera relación Afore-sector vivienda, aún y cuando este tipo de proyectos alcanzarán su madurez en cinco o diez años.

① *El Problema de la Tenencia Irregular de la Vivienda Popular*

En los años cincuenta, el entonces Departamento Central (hoy Departamento del Distrito Federal) construyó casas a los trabajadores de Santa Cruz Meyehualco, y la mitad de ellos se apresuraron a venderlas. Durante el gobierno de Luis Echeverría se edificó la Unidad Habitacional Vicente Guerrero, con 10 mil casas individuales, pero cuatro años después 9 mil de ellas también habían sido vendidas. En ambos casos, sus moradores no salieron del Valle, sino que simplemente, se trasladaron a otros terrenos abandonados.

¿Por qué? El apartamento o la casa exigen cuidados y gastos, someterse a ciertos patrones culturales, mientras que en el tugurio las masas no pagan nada y pueden vivir con entera libertad. La población

indigente demostró que podía vivir 400 años al margen de la ciudad, asentada en los lugares claves para la misma salud del Valle. La explosión demográfica modificó la situación y como sociedad no le hemos dado la educación o la capacitación necesarias para su nueva condición.

De esta forma, actualmente casi 50 mil familias se encuentran asentadas en un área de 1,847 has. de la Ciudad de México, considerada como reserva ecológica. Según la información oficial existente, de 560 asentamientos humanos que hay esparcidos por el territorio capitalino, 175 son regulares y e resto, 385, presentan una situación anormal.

En relación con estos últimos, la Secretaría del Medio Ambiente del gobierno capitalino y la Comisión de Recursos Naturales, reportan que los

asentamientos irregulares han proliferado en los últimos 10 años, bajo las regencias en turno de Ramón Aguirre Velázquez, Manuel Camacho Solís, Manuel Aguilera Gómez y Oscar Espinosa Villarreal.

Las delegaciones que más se han visto afectadas por el fenómeno de la invasión son Xochimilco, Tlalpan, Iztapalapa, Cuajimalpa, Milpas Alta, Tláhuac, Gustavo A. Madero, Magdalena Contreras y Alvaro Obregón.

② *El Problema de la Habitabilidad de la Vivienda Popular*

De acuerdo con el Censo de Población y Vivienda de 1990, 20% de la vivienda en el D.F. está construida con materiales inadecuados, 29% carece de agua y drenaje y 29% presenta condiciones de hacinamiento. De tal suerte, Mercado Domenech, estudioso del problema de la insatisfacción de los usuarios de vivienda, ha establecido que la **habitabilidad** depende de factores emocionales, simbólicos y operativos.⁵⁸

“Los primeros, comenta, tienen que ver con la respuesta de placer o displacer que al sujeto le provoca su medio ambiente; los simbólicos tienen que

ZONAS ECOLOGICAS OCUPADAS ILEGALMENTE

ASENTAMIENTOS IRREGULARES

	INVASIONES	ASENTAMIENTOS IRREGULARES		Total
		Asentamientos por Consolidar	Asentamientos por Reubicar	
Alvaro Obregón	15	1	2	3
Cuajimalpa	58	20	30	50
Gustavo A. Madero	20	16	1	17
Iztapalapa	70	0	14	14
Magdalena Contreras	17	10	4	14
Milpa Alta	44	44	1	45
Tláhuac	33	20	10	30
Tlalpan	134	87	15	102
Xochimilco	169	63	27	90

Fuente: elaboración propia, con datos de Periódicos Reforma y El Financiero

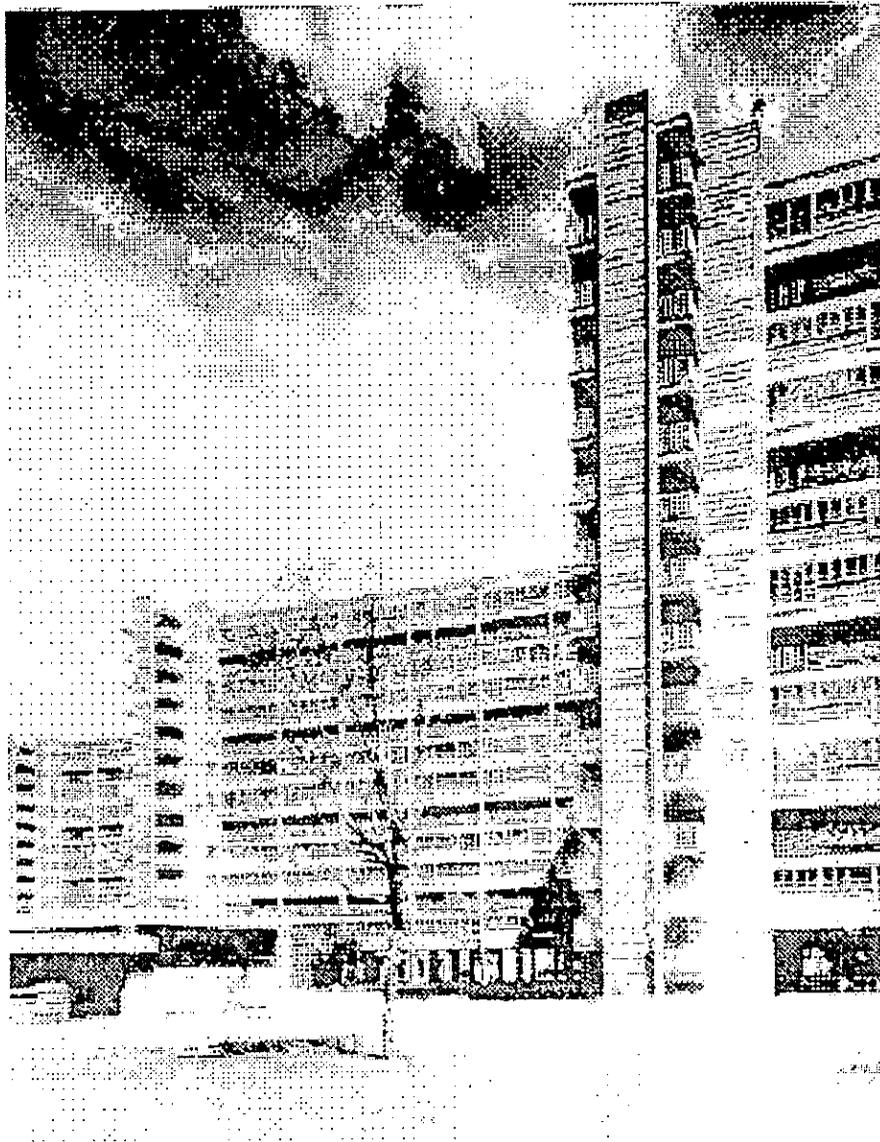
⁵⁸ Citado por Marissa Macías. El Financiero/Sociedad. Martes 9 de diciembre de 1997. p.c. 50.

ver con que haya significados, y los operativos corresponden al manejo de los espacios y la colocación de los objetos (si están muy apiñadas las camas, si los comedores son muy chicos y se tiene que comer en turnos, etc.)

“Encontramos que en lo **emocional**, hay dos factores que inciden con el placer en la vivienda. Uno es la *excitación*; demasiado poca (estar aburrido) o exagerada (estar anonadado) son negativas. El segundo factor es el grado de *control* que se tiene en el ambiente: no son solamente importantes las recompensas del ambiente, sino también la percepción de control que tenemos del mismo (la seguridad y la flexibilidad espacial, por ejemplo).

“En cuanto a los factores **simbólicos**, están relacionados con el cumplimiento de valores: los lugares a veces permiten obtener cosas que son valiosas o necesarias para los sujetos, y que van desde la belleza y la verdad a la fortuna.

“En el nivel de **operatividad**, uno de los principales factores es la funcionalidad, que se refiere a cómo está organizado e espacio y si éste es acorde a la secuencia de las actividades que se realizan dentro de la



vivienda (por ejemplo, si el baño está cerca de la recámara). Otro aspecto de la función es la privacidad, donde resulta muy importante el grado de control que el usuario tiene sobre qué ver, qué oír y qué oler.”

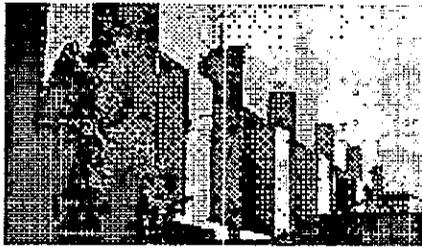
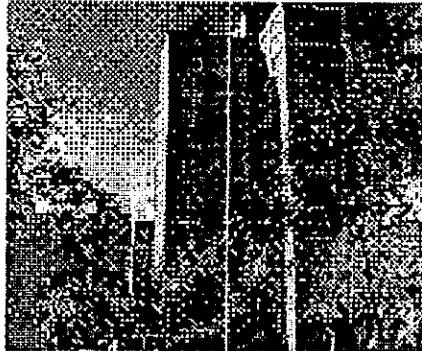
De hecho, Mercado Domenech ha encontrado que la vivienda prototipo de interés social construida por organismos públicos,

reúne peores condiciones de habitabilidad que la vivienda de autoconstrucción. “Se va a tener que solucionar el problema de diseño de la vivienda de interés social, pues repetir el mismo plano es **reproducir un millón de veces el mismo problema** ... Para que haya una buena calidad de vida, podría no ser necesario tener una buena casa, pero tenerla ayuda mucho.”

Ⓞ *La Promoción de la Vivienda Popular*

Jorge Pereda, director general de Consorcio Hogar a quien nos hemos referido con anterioridad, considera que "el mercado para los promotores de vivienda de

interés social [y económica] es muy atractivo en México, ya que para satisfacer las necesidades de vivienda en los próximos 20 años, tendremos que construir el equivalente a todo o que se ha edificado en México desde la época de la Colonia hasta nuestros días."



cotiza en la bolsa de valores y que también promueve desarrollos de vivienda media y residencial.

El éxito de Consorcio Ara se debe en buena medida a tres factores: Ⓞ aún y cuando la demanda más importante se dirige hacia la vivienda de interés social, Ara asegura este mercado con un bajo inventario de terminado final; Ⓞ paralelamente, el grupo cuenta con una reserva territorial de 7.4 millones de metros cuadrados, lo cual permitirá una capacidad de crecimiento de 35 a 40%

durante 1998 y, Ⓞ desde 1977, cuando el consorcio fue fundado, Ara ha tenido relación con los bancos más importantes y actualmente cuenta con una línea de crédito de 420 mdp (el grupo evita endeudarse en dólares y mantiene el menor apalancamiento).

Tipología de la Vivienda. Vivienda Media y Residencial

Así como la Vivienda Popular depende del crédito de la banca de desarrollo, la Vivienda Media está basada en el financiamiento de la **banca comercial**. De esta forma, usualmente sus rangos de valor y clasificaciones son emitidos por esta institución. Sin embargo, ¿qué sucede con aquellas viviendas que son adquiridas al contado, o mediante cualquier otro tipo de financiamiento?

En vista de las limitaciones que los parámetros bancarios representan, SareData ha propuesto en su primer *Análisis del Mercado de Vivienda Media y Residencial* una tabulación basada en el valor comercial de mercado de la vivienda y que en este documento anexamos.

Ⓞ *Vivienda Media*

Sea Vivienda Media o Media-Alta, este producto forma condominios horizontales y verticales con al menos dos prototipos de vivienda. Los grandes desarrollos horizontales se caracterizan por reagrupar a la vivienda unifamiliar, *duplex* y *triplex* en subconjuntos y *town-houses*, en tanto que los desarrollos verticales alcanzan hasta 40 niveles de manera aislada y entre tres y nueve pisos al formar bloques independientes.

De tal suerte, son tres los principales promotores de Vivienda de Interés Social y Económica en la ciudad (y en el país): **Consorcio Ara, Consorcio Hogar y Geo**. Entre ellas sobresale Consorcio Ara, líder del segmento de vivienda de interés social y única constructora que

TIPOLOGIA DE LA VIVIENDA POR PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO

CASAS Y DEPARTAMENTOS				(\$/viv)	(Características Mínimas)
Vivienda Subsidiada	Prosavi 1	PEC	Prosavi 1	30 mil Udis	Baño
	Prosavi 2	PEC	Prosavi 2	35 mil Udis	Cocina
	Prosavi 3	PEC	Prosavi 3	40 mil Udis	Area de usos múltiples
Vivienda Popular	Vivienda Mínima	BV	FOVI A	85 smmdf = \$104,435	Base de Vivienda
	Interés Social	IE	FOVI A1	100 smmdf = \$122,865	Sala-Comedor
	Económica	E	FOVI B1	130 smmdf = \$159,724	Cocina
	Económica	E	FOVI B2	160 smmdf = \$196,584	Baño
Vivienda Residencial	Económica	E	FOVI B3	190 smmdf = \$233,443	1 Recámara
	Media	M	Bancomer	\$230,000 - \$1,014,000	Sala-comedor
	Residencial 1	R1	Bancomer	\$1,015,000 - \$1,685,000	Cocina y Baño
	Residencial 2	R2	Bancomer	\$1,686,000 - \$3,171,000	2 Recámaras
	Premier	P	Bancomer	>3,172,000	1 Cajón de Estacionamiento

TIPOLOGIA DE LA VIVIENDA POR ANALISIS MERCADOLÓGICO

CASAS			(m ² /viv)	(\$/m ²)	(\$/viv)	(\$/viv)
Vivienda Popular	Vivienda Mínima	BV	33 - 45	\$1,800 - \$2,000	\$65,000	\$85,000
	Interés Social	IE	45 - 60	\$2,000 - \$2,500	\$85,000	\$150,000
	Económica	E	60 - 120	\$2,500 - \$3,500	\$150,000	\$400,000
Vivienda Media	Media	M	120 - 150	\$3,500 - \$6,000	\$400,000 - \$900,000	
	Media Alta	MA	150 - 250	\$6,000 - \$9,000	\$900,000 - \$2,250,000	
Vivienda Residencial	Residencial	R	250 - 300	\$9,000 - \$12,500	\$2,250,000 - \$3,750,000	
	Residencial Plus	RP	300 - 450	\$12,500 - \$19,000	\$3,750,000 - \$8,550,000	
	Grand Residence	GR	>450	>\$19,000	>\$8,550,000	

DEPARTAMENTOS			(m ² /viv)	(\$/m ²)	(\$/viv)	(\$/viv)
Vivienda Popular	Vivienda Mínima	BV	33 - 45	\$1,800 - \$2,000	\$65,000	\$85,000
	Interés Social	IE	45 - 50	\$2,000 - \$2,500	\$85,000	\$120,000
	Económica	E	50 - 60	\$2,500 - \$4,100	\$120,000	\$250,000
Vivienda Media	Media	M	60 - 120	\$4,100 - \$5,500	\$250,000 - \$660,000	
	Media Alta	MA	120 - 200	\$5,500 - \$8,500	\$660,000 - \$1,700,000	
Vivienda Residencial	Residencial	R	200 - 280	\$8,500 - \$11,500	\$1,700,000 - \$3,220,000	
	Residencial Plus	RP	280 - 400	\$11,500 - \$13,500	\$3,220,000 - \$5,400,000	
	Grand Residence	GR	>400	>\$13,500	>\$5,400,000	

TENENCIA DE LA VIVIENDA POR NIVEL SOCIOECONÓMICO

CASAS Y DEPARTAMENTOS			(Ingreso familia/mes)	(Posesión de la Vivienda)
Vivienda Popular	Prosavi	E	<\$2,700	Irregular / Subsidiada
	Interés Social	D	\$2,700 - \$3,500	Irregular / Propia Pagándose / Rentada
	Económica	D+	\$3,600 - \$5,900	Propia Pagada / Propia Pagándose / Rentada
Vivienda Media	Media	C	\$6,000 - \$20,000	Propia Pagada / Propia Pagándose / Rentada
	Media Alta	C+	\$21,000 - \$49,000	Propia Pagada / Propia Pagándose
Vivienda Residencial	Residencial	B	\$50,000 - \$100,000	Propia Pagada / Propia Pagándose
	Residencial Plus	B/A	\$100,000 - \$200,000	Propia Pagada
	Grand Residence	A	>\$200,000	Propia Pagada

Fuente: Elaboración propia con datos de Fovis, Bancomer, Sare Data y Bimso.

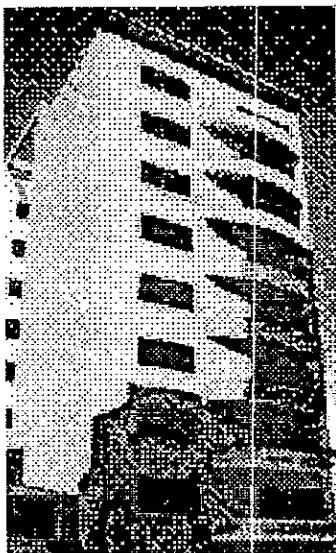
Ya que la Vivienda Media y Media Alta se desplaza en proporción al acceso al crédito, las ventas de este

segmento en nuestro país suelen ser oscilantes: altas tasas de interés sobreofertan el mercado y producen una caída real (no nominal) en los precios y en la plusvalía; en contraste, menores tasas crediticias elevan el porcentaje de ventas respecto a la oferta total. De esta

forma, la Vivienda Media y Media Alta suele comercializarse con el apoyo de planes de financiamiento a 10, 15 y 20 años.

Sin embargo, algunas empresas del ramo industrial ya han comenzado a dirigir sus esfuerzos hacia la activación de la Vivienda Media en el mundo. Tal es el caso de la compañía **Owens Corning**, productora de compuestos de fibra de vidrio de alto desempeño y materiales de construcción,

que convocó a principios de 1998 a un concurso internacional que consistió en que estudiantes

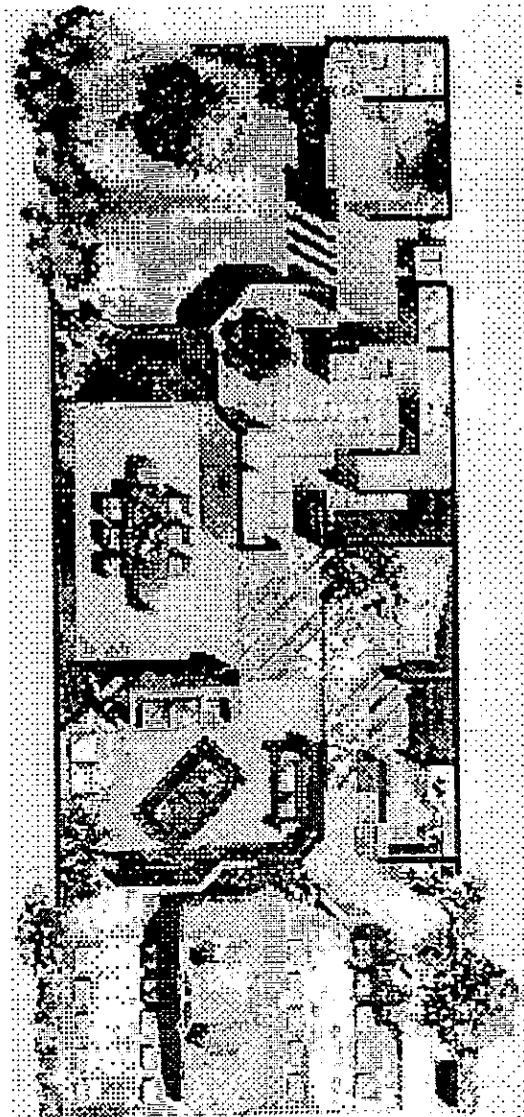


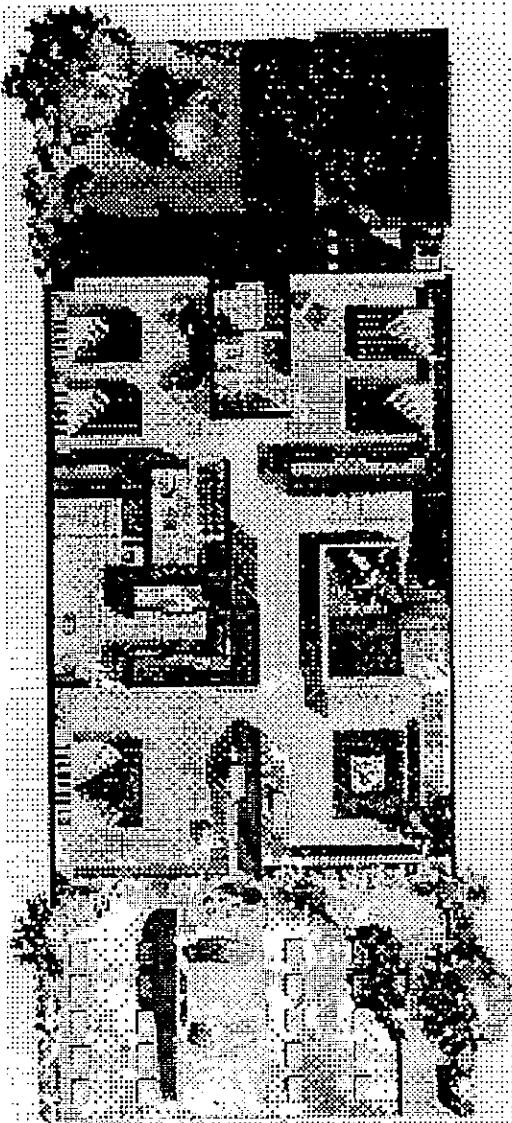
diseñaran una casa que resolviera las necesidades de viviendas económicas y eficientes en

consumo de energía. En el concurso (con fecha límite para ingreso del 1° de mayo de 1998), se pidió a los estudiantes que crearan un concepto económicamente accesible y adaptable a las condiciones de varias comunidades en el mundo, teniendo en cuenta familias de clase media.⁵⁹

Por su parte y en México, compañías comercializadoras como **Sare Bienes Raíces** han buscado impulsar al mercado a través de planes de financiamiento denominados *crédito alternativa* o *crédito del constructor*, mediante los cuales el comprador puede acceder a créditos al mediano plazo (1, 3, 5 y 7 años) y con facilidades de pago desde el saldo del enganche.

⁵⁹ CELIS, Darío. El Financiero. Miércoles 28 de enero de 1998. p.c. 28.





© *Vivienda Residencial*

Subdividido por SareData en Vivienda Residencial, Residencial Plus y Grand Residence, buena parte de este segmento se ubica en Programas Parciales de Desarrollo Urbano y en zonas de patrimonio histórico, donde predomina la habitación unifamiliar. No obstante, los grandes conjuntos horizontales y verticales del sector se subdividen en condominios con un número reducido de viviendas y una amplia variedad de prototipos, desde campestres hasta modernistas.

Sea unifamiliar o en conjunto, generalmente este producto es adquirido al contado, en pagos diferidos, con crédito del promotor o mediante

planes de financiamiento bancario a 10 años (pero amortizados en el curso del primer y cuarto años). No obstante, el R y RP constituyen los segmentos más estables de la Vivienda Residencial, ya que su construcción y comercialización se basa en el previo estudio de la demanda real (se construye lo que se vende). En contraste, el segmento RP es un mercado atípico, donde la competencia y el inventario rezagado son significativos.



De cualquier modo, la Vivienda Residencial (R, RP y GR), a diferencia de la Vivienda Media (M y MA), es el rubro que históricamente ha preservado mejor su plusvalía junto con la Vivienda de Interés Social ante los diferentes ajustes económicos.

SINTESIS DE VALORES DE VIVIENDA NUEVA EN VENTA
GRAN CIUDAD DE MEXICO

	CASAS (\$/m ²)				DEPARTAMENTOS (\$/m ²)			
	M	MA	R	RP	M	MA	R	RP
CUENCA	\$4,100	\$7,000	\$9,560	\$14,575	\$3,990	\$6,550	\$8,860	\$11,650
Centro	\$4,340	\$6,930	\$9,490	\$15,000	\$4,090	\$6,290	\$8,730	\$11,700
Norte	\$4,250	\$7,080	\$9,630	\$14,150	\$3,890	\$6,820	\$8,990	\$11,600
Oriente	\$3,700							
SIERRA	\$4,950	\$7,820	\$10,350	\$15,820	\$4,470	\$6,900	\$9,520	\$12,650
Poniente	\$5,220	\$8,280	\$10,800	\$16,630	\$4,750	\$7,270	\$10,030	\$13,120
Sur	\$4,680	\$7,360	\$9,900	\$15,010	\$4,190	\$6,540	\$9,020	\$12,175
GRAN CIUDAD	\$4,520	\$7,410	\$9,960	\$15,200	\$4,230	\$6,730	\$9,190	\$12,150

Fuente: Elaboración propia en exclusiva para Sare Bienes Raíces. 1998.

PRINCIPALES COLONIAS DE VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL POR MOSAICO, ESCENA Y ESCENARIO

ATIZAPÁN

Ahuehuetes
 Alfredo V. Bonfil
 Amp. Alfredo V. Bonfil
 Amp. San Lorenzo
 Balcones del Valle
 Barrio de Atizapán
 Ciudad Adolfo López Mateos
 Club de Golf La Hacienda
 El Dorado
 Izcalli El Campanario
 Jardines de Atizapán
 La Maguayera
 Las Arboledas
 Las Colonias
 Lomas de la Hacienda
 Lomas de Valle Dorado
 Los Clubes
 Margarita Maza de Juárez
 Mayorazgo de Bosques
 Mayorazgo de la Concordia
 Mayorazgo de los Gigantes
 Profr. Cristóbal Higuera
 Residencial El Dorado
 Ribera del Bosque
 Rinconada de las Arboledas
 San Mateo Teoloapan
 Vergel de las Arboledas

Barrientos

Amp. La Quebrada
 Chilpan
 Ferrocarrilera
 Hacienda del Parque
 Izcalli del Valle
 La Quebrada
 Lomas de Cartagena
 Mariano Escobedo
 Paraje San Francisco Chilpan
 San Martín Tepetlalpan
 San Pedro Barrientos
 Valle de Tules
 Valle Esmeralda

Bellavista

El Cerrito
 Jardines de Bellavista
 La Cañada
 Lomas de Bellavista

Cuautitlán

Atlanta
 Ejido de Tultitlán
 Fraccionamiento Tepalcapa
 Los Reyes
 Monte Verde
 Plaza Dorada

Ecatepec

Boulevares de San Cristóbal
 Colinas de Ecatepec
 El Calvario
 Residencial La Palma
 La Palma I
 La Palma II
 La Curila
 La Cama
 La Propiedad
 La Mora
 Ampl. Izcalli Ecatepec
 El Potrero
 Tata Félix
 Izcalli Ecatepec
 Panorámica
 Francisco Villa
 La Alfalfa
 Doce de Diciembre
 Azolco

Viveros de San Carlos
 Lomas de San Carlos
 San Carlos

Echegaray

Arriaga
 Bosque de Echegaray

Cervecería Modelo
 Colón de Echegaray
 El Cuquilo
 El Mirador
 El Pedregal
 Hacienda de Cristo
 Hacienda de Echegaray
 Jardín de la Florida
 La Florida
 La Florida Occipaco
 La Huerta
 Los Pastores
 Modelo
 Plazas de Echegaray
 Rincón del Bosque
 Xocoahualco

Lago Guadalupe

Bosques de Morelos
 Bosques del Lago
 Campestre del Lago
 Lago de Guadalupe

Lomas Verdes

Colina del Faisán
 El Sauzilito
 Fuentes de Satélite
 Fuentes del Sol
 Jardines de Satélite
 La Alteña I
 La Alteña II
 Lomas Christi
 Lomas de las Fuentes
 Lomas de Santa Cruz
 Lomas Verdes
 Petroquímica Lomas Verdes
 Santa Cruz del Monte

Los Remedios

Los Alcanfores
 San Miguel
 Santa Cruz Acatlán

San Mateo

Amp. Jardines de San Mateo
 Amp. los Fresnos
 Amp. San Mateo
 Bulevares
 Colinas de San Mateo
 Cumbres de San Mateo
 Cumbres del Himalaya
 Horizonte Petrolero
 Izcalli San Mateo
 La Soledad
 Laderas de San Mateo
 Lomas de Occipaco
 Lomas de San Mateo
 Los Alamos
 Los Fresnos
 Occipaco
 Prados de San Mateo
 Residencial los Parques
 Rinconada los Parques
 San Mateo Nopala
 Santiago Occipaco
 Villas de San Mateo

Santa Mónica

Bosques de México
 Calacoaya
 Hacienda de Santa Mónica
 Hacienda San José
 Jacarandas
 Jardines de Santa Mónica
 Magister al Vistabella
 Privada de la Arboleda
 Privada de las Huertas
 San Lucas Tepetlacaico
 Valle de Santa Mónica

Satélite

Ciudad Satélite
 Residencial Santa Cruz
 Valle Verde

Totoltepec

El Mirador
 Izcalli del Bosque

Paseo del Bosque
 San Juan Totoltepec
 Vista del Valle
 Zona Urbana Totoltepec

CONDESA

Condesa
 Escandón
 Hipódromo Condesa

Cuauhtémoc

Cuauhtémoc
 Juárez
 San Rafael
 Tabacalera
 Tlaxpana

Escandón

Escandón

Mixcoac

Crédito Constructor
 Extremadura Insurgentes
 Insurgentes Mixcoac
 Mixcoac
 San José Insurgentes

Nápoles

Amp. Nápoles
 Ciudad de los Deportes
 Nápoles
 Nochebuena
 Nonoalco
 San Juan
 San Pedro de los Pinos

Narvarte

Emperadores
 General Pedro María Anaya
 Narvarte
 Piedad Narvarte
 Santa Cruz Atoyac
 Vertiz Narvarte
 Centro
 Centro

Nativitas

Albert
 Américas Unidas
 Chilero I
 Chilero II
 El Retoño
 Francisco Zarco
 Independencia
 María del Carmen
 Nativitas
 Reforma Iztaccihuatl Sur
 San Andrés Tetepilco
 San Simón Ticumac
 Zacahuiztco

Portales

Amp. Sinatel
 Banjidal
 El Prado
 Ermita
 Justo Sierra
 Miravalle
 Portales
 Portales Oriente

Roma

Roma Norte
 Roma Sur

Tacubaya

Tacubaya

Valle

Acacias
 Actipan
 Del Valle
 Insurgentes San Borja
 Presidente Miguel Alemán
 Pueblo Xoco
 Tlacoquemécatl del Valle
 Xoco

Viaducto

Alamos
 Moderna

Unidad Esperanza
 Viaducto Piedad
 Iztaccihuatl
 Josefa Ortiz de Domínguez
 Miguel Alemán
 Militar Marte
 Niños Héroes de Chapultepec
 Postal
 Reforma Iztaccihuatl Norte
 Villa de Cortés

ARAGÓN

Aragón

Amp. Pedro Ojeda Paullada
 Bosque de Aragón
 Jardines de Guadalupe
 La Impulsora
 La Pradera
 Las Armas
 Lázaro Cárdenas
 Plazas de Aragón
 Prados de Aragón
 Valle de Aragón

AGUILAS

Aguilas

Amp. las Aguilas
 Amp. Puente Colorado
 La Joyita
 Las Aguilas
 Las Aguilas Parque
 Lomas de las Aguilas
 Puente Colorado
 San Clemente

Ajusco

Amp. Cuchilla de Padierna Sur
 Cruz del Farol
 Cuchilla de Padierna
 Héroes de Padierna
 Lomas de Padierna
 Lomas Hidalgo
 Paraje 38
 Zona Urbana Héroes de Padierna

Alameda Sur

Campestre Coyoacán
 Carmen Serdán
 Culhuacán
 Emiliano Zapata
 Ex-Ejido San Pablo Tepetlapan
 Los Cipreses
 Los Cruceles
 Prados de Coyoacán
 Presidentes Ejidales
 Residencial los Cedros Cafetalas

Carretera Cuernavaca

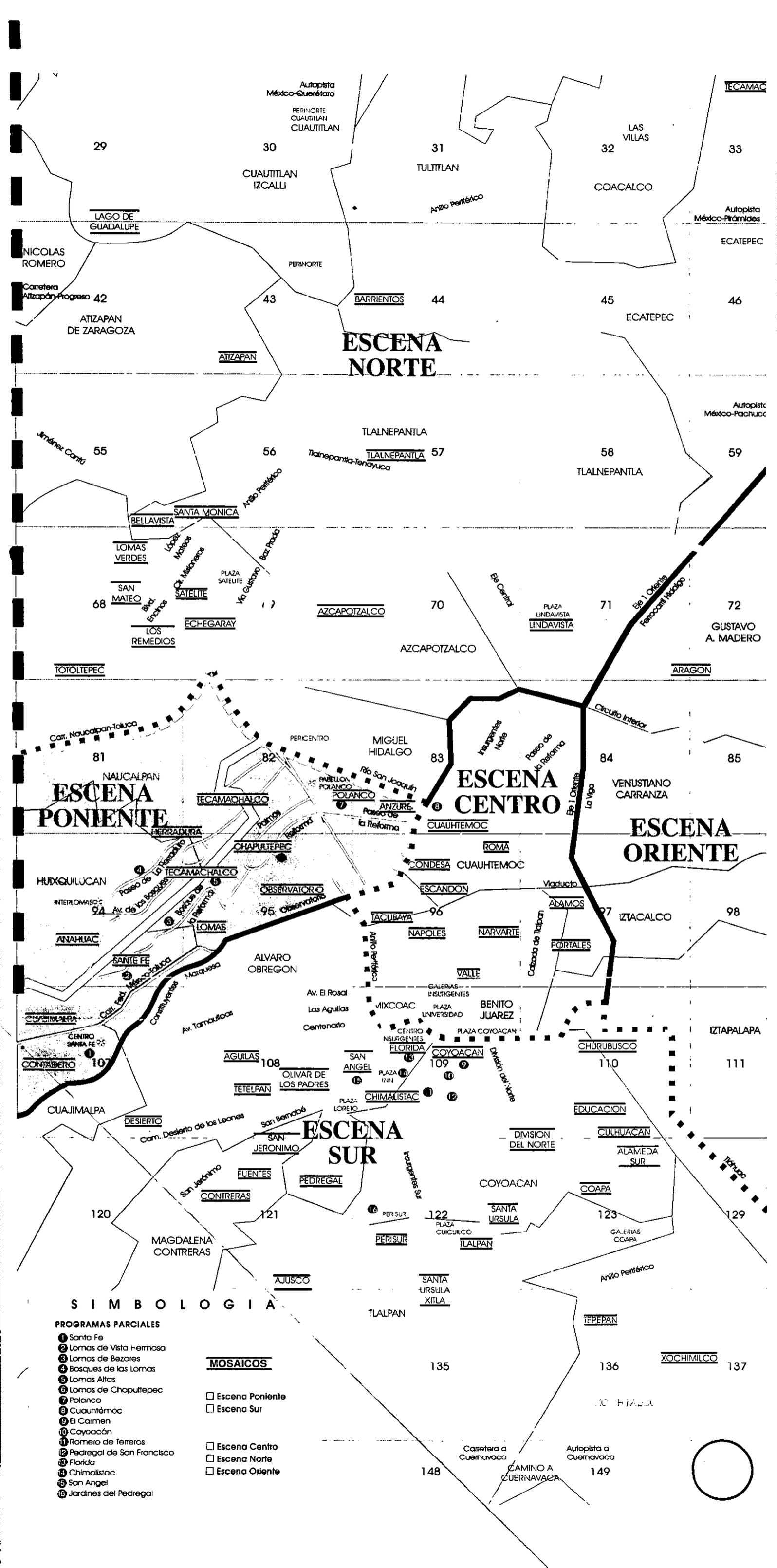
María Esther Zuno de Echeverría
 Mirador del Valle
 Pedregal de las Aguilas
 San Pedro Mártir
 Tlalimile
 Tlalpuente

Centenario

Arcos del Centenario
 Bosque de Tarango
 Ex-Hacienda de Tarango
 Gómez Farías
 Lomas de Centenario
 Lomas de Puerta Grande
 Lomas de Tarango
 Misiones de Tarango
 Privada Centenario
 Puritac
 Real de Tarango
 Rincón de Centenario
 Tlacuítalpan
 Villa Progresista

Coapa

Belisario Domínguez
 Chimal
 El Mirador
 El Parque



ESCENA NORTE

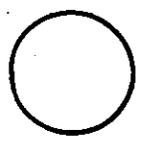
ESCENA CENTRO

ESCENA PONIENTE

ESCENA SUR

- PROGRAMAS PARCIALES**
- 1 Santa Fe
 - 2 Lomas de Vista Hermosa
 - 3 Lomas de Bazaes
 - 4 Bosques de las Lomas
 - 5 Lomas Altas
 - 6 Lomas de Chapultepec
 - 7 Polanco
 - 8 Cuauhtémoc
 - 9 El Carmen
 - 10 Coyoacán
 - 11 Romero de Terreros
 - 12 Pedregal de San Francisco
 - 13 Florida
 - 14 Chimalistac
 - 15 San Ángel
 - 16 Jardines del Pedregal

- MOSAICOS**
- Escena Poniente
 - Escena Sur
 - Escena Centro
 - Escena Norte
 - Escena Oriente



PRINCIPALES COLONIAS DE VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL POR MOSAICO, ESCENA Y ESCENARIO

- Espartaco**
Ex-Ejido Huipulco
Ex-Hacienda Coapa
G. Ramos Millán
Granjas Coapa
Hacienda de Coyoacán
Jardines de Coyoacán
Las Campanas
Las Hadas
Los Girasoles
Los Olivos
Los Robles
Los Sauces
Magisterial
Nueva Oriental Coapa
Prado Coapa
Real del Sur
Residencial Acoxa
Residencial Cafetales
Residencial Hacienda Coapa
Residencial Miramontes
Residencial Pinare
Residencial Villa Coapa
Rinconada Coapa
Santa Cecilia
Santa Ursula Coapa
Tenorios
Vergel Coapa
Vergel de Coyoacán
Vergel del Sur
Vergel Tlalpan
Villa Cuernavaca
Villa Lázaro Cárdenas
Villa Quietud
Villa Royale
- Contreras**
Barrio Barranca Seca
Barrio San Francisco
Héroes de Padierna
La Cruz
La Presilla
Las Palmas Residencial
Lomas Quebradas
Pedregal II
San Francisco
San Jerónimo Aculco
Santa Teresa
- Coyoacán**
Alfaro Universidad
Amp. del Carmen
Barrio Cuadrante de San Francisco
Barrio Niño Jesús
Copilco Universidad
Doctor P.R. Bernabé
El Carmen
Monte de Piedra
Pedregal de San Francisco
Villa Coyoacán
Villa San Francisco
- Chimalistac**
Barrio Oxtopolco Universidad
Chimalistac
Del Carmen
Ermita
Fortín Chimalistac
Hacienda Guadalupe Chimalistac
- Churubusco**
Campestre Churubusco
Churubusco
Churubusco Country Club
Ermita Churubusco
Hermosillo
Paseos de Taxqueña
Prado Coyoacán
Quetzalcóatl
San Diego Churubusco
- Desierto**
Lomas de La Hera
Los Cedros
Pueblo San Bartolo Ameyalco
- Rancho San Francisco
Rincón de la Bolsa
San Francisco
Villa Verdún
- División del Norte**
Atlántida
Barrio la Concepción
Barrio San Lucas
Centinela
Ciudad Jardín
El Rosario
El Rosedal
La Candelaria
Parque San Andrés
Pedregal de Coyoacán
Pueblo los Reyes
San Mateo
San Pablo Tepetlapa
Xotepingo
- Educación**
Avante
Educación
Petrolera Taxqueña
- Florida**
Axotla
Florida
Pueblo Axotla
- Fuentes**
Barrio Plazuela del Pedregal
Fuentes del Pedregal
La Concepción
Los Framboyanes
Pedregal Santa Teresa
Pedregal del Lago
Residencial Pedregal Picacho
Retornos del Pedregal
Rincón del Pedregal
Unidad Residencial Santa Teresa
- Olivar de los Padres**
Cerrada del Potrero
Cerracla San José
Olivar de los Padres
Privada del Bosque
San José del Olivar
- Pedregal**
Jardines del Pedregal
Jardines del Pedregal de San Angel
Placid Garden Jardines del Pedregal
Rancho Anzaldo y Contreras
- Perisur**
Ailés 2
El Bosque
Jardines en la Montaña
Parque del Pedregal
Villa Charra del Pedregal
Villa Olímpica Miguel Hidalgo
- San Angel**
Alta Vista
Atlamaya
Barrio Loreto
Barrio Puente Sierra
Batán Viejo
Campestre
Ermita
Guadalupe Inn
La Herradura
Lomas de San Angel Inn
Los Alpes
Progreso
Residencial Antigua San Jacinto
Residencial Puerta del Pedregal
San Angel
San Angel Inn
Tizapán
Tlacopac
Villa Obregón
- San Jerónimo**
Condominios Bosques de Magdalena
Conjunto La Paz
Conj. Res. Fuentes de San Jerónimo
- Conj. Res. Plazas de San Jerónimo
Los Capulines
San Jerónimo Lídice
Villas de la Magdalena
- Santa Ursula**
Joyas del Pedregal
Pueblo Santa Ursula Coapa
Tetlameya
El Mirador
Los Volcanes
Residencial Santa Ursula
Santa Ursula Xida
- Tepelpan**
Camino Real de Tepelpan
Cumbres de San Francisco
El Encino
El Mirador
La Peñita
Los Angeles de Tepelpan
Ocotillos
Pentlicos
Pueblo de Tepelpan
San Agustín
San Agustín
Segunda del Moral
Tecalcapa
Tizampampano
- Tepepan**
Aidama Bosques de Ciprés
Arcos del Sur
Arenal Tepepan
Bosque Residencial del Sur
Bosques del Sur
La Noria
Las Peritas
Misiones de La Noria
Potreros de la Noria
Residencial Tepepan
San Juan Tepepan
- Tlalpan**
Barrio El Truenito
Colinas del Bosque
Chimalcoyotl
El Arenal
La Joya
Las Tórtolas
San Buenaventura
Villa Tlalpan
- Xochimilco**
Barrio Xaltocan
Jardines del Sur
La Concha
Las Gárgolas
Los Geranios
Pueblo San Lucas Xochimanco
Residencial El Encanto
Residencial San Isidro Huichapan
Residencial Xochimilco
Rinconada San Pablo
Santa Cruz Xochitepec
- Sección Palmas**
- Herradura**
Balcones de la Herradura
Bosque de la Herradura
Corazón de la Herradura
Federal Burocrática
Jardines de La Herradura
La Herradura
Loma Cebada
Lomas de la Herradura
Lomas del Carmen
Parques de la Herradura
Plaza Galia
Rinconada de la Herradura
- Huixquilucan-Anáhuac**
Amp. el Olivo
Bosques de las Palmas
Jardines de La Palma
La Palma
Esfuerzo Obrero
Lomas Anáhuac
Lomas El Olivo
Los Olivos
Torres Frondoso
Villa de las Lomas
- Lomas**
Bosque de las Lomas
Bosques de Las Lomas
Condominio Tirnaón
La Loma
Lomas Altas
Lomas de Bezares
Lomas El Chamizal
Lomas Reforma
Real de las Lomas
Residencial Tiro al Pichón
Retorno de Bezares
Retorno Julieta
Terrazas del Bosque
- Polanco**
Bosque de Chapultepec
Chapultepec Morales
Del Bosque
Granada
Los Morales
Los Morales Sección Alameda
Los Morales Sección Palma
Palmas Polanco
Palmitas
Polanco Chapultepec
Polanco Reforma
Rincón del Bosque
- Santa Fe**
Barrio El Molinito
Campestre Palo Alto
Condominios Secuoyas
Lomas de Chamizal
La Rosita
Lomas de Vista Hermosa
Palo Alto
Prol. Bosque de la Reforma
Pueblo de Yaqui
Quintas del Yaqui
Rincón de las Lomas
Villas Marbella
Vista Hermosa
Visita Hermosa
Bosque de Lomas
- Tecamachalco**
Country Club
Gral. Manuel Avila Camacho
Héroes de la Revolución
Lomas de Tecamachalco
Lomas de Tecamachalco Cumbres
Lomas de Tecamachalco Fuentes
Lomas Hipódromo
Rincón del Bosque
Rinconada del Bosque
Río Escondido
San Miguel Tecamachalco

NORMAS COMPLEMENTARIAS A LA VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL

(Elaboración propia en exclusiva para Sare Bienes Raices, según Programas Parciales, 1998.

	FOYOJACÁN			
	Cerrón	Coyote m	Rómulo de Teneiros	Pedregal de San Andrés
Altura Máxima	7.5 a 9 msnb	7.5 msnb	9 msnb	9 msnb
Superficie Libre en PB	40-70%	25-45%	30-60%	30-60%
Lote Tipo	500 m ²	300, 500 y 1000 m ²	500 m ²	500 m ²
Intensidad (viv-unif)	1 @ lote tipo	1 @ lote tipo	1 @ lote tipo	1 @ lote tipo
Intensidad (viv-plurif)	predio/lote tipo	predio/lote tipo	predio/lote tipo	predio/lote tipo
Vivienda Mínima (sin indivisos)	nd	nd	nd	nd
Restricción Frente	nd	nd	nd	6 m
Restricción Fondo	3.5 m	nd	nd	nd
Restricción Lateral	nd	nd	nd	nd
Estacionamiento (viv-unif)	2 @ viv	2-4 @ viv	4 @ viv	4 @ viv
Estacionamiento (viv-plurif)	(2-3 @ viv) + 15%	(2-4 @ viv) + 15%	(3-5 @ viv) + (1 @ viv)	Reglamento
CHIMALTAC				
FLORIDA				
PERISUR				
SANIANGEL				
Altura Máxima	7.5 msnb	9-15 msnb	9-15 msnb	7.5-9 msnb
Superficie Libre en PB	50%	55-70%	25-35%	40-50%
Lote Tipo	nd	nd	450 m ²	nd
Intensidad (viv-unif)	1 @ predio	1 @ 450 m ² terreno	1 @ lote tipo	1 @ predio
Intensidad (viv-plurif)	1 @ 500 m ² terreno	1 @ 300 m ² terreno	predio/lote tipo	1 @ 750 m ² terreno
Vivienda Mínima (sin indivisos)	120 m ²	120 m ²	80 m ²	120 m ²
Restricción Frente	5 m	0-7.5 m	nd	nd
Restricción Fondo	0 - 7.5 m	3-7.5 m	0-10 m	nd
Restricción Lateral	0 - 7.5 m	3-7.5 m	0-10 m	nd
Estacionamiento (viv-unif)	3-5 @ viv	Reglamento + (1 @ viv)	4 @ viv	4 @ viv
Estacionamiento (viv-plurif)	(3-5 @ viv) + 15%	Reglamento + (1 @ viv)	2-3 @ viv	(3-5 @ viv) + 15%
LOMAS				
BOSQUES				
Lomas Altas				
Lomas de Bezares				
Lomas de Vista Hermosa				
Altura Máxima	7-21 msnb	9 msnb	9-18 msnb	9 msnb
Superficie Libre en PB	Reglamento	50-70%	40-55 %	30-60%
Lote Tipo	1000 m ²	1000 m ²	750 y 1000 m ²	500 m ²
Intensidad (viv-unif)	1 @ lote tipo	1 @ lote tipo	1 @ lote tipo	1 @ lote tipo
Intensidad (viv-plurif)	predio/lote tipo	predio/lote tipo	predio/lote tipo	predio/lote tipo
Vivienda Mínima (sin indivisos)	nd	150 m ²	nd	nd
Restricción Frente	5-10 m	8 m	8 m	nd
Restricción Fondo	0-5 m	nd	nd	nd
Restricción Lateral	0-5 m	0-5 m	3-5 m	nd
Estacionamiento (viv-unif)	Reglamento + 30%	2-5 @ viv	2-5 @ viv	Reglamento + 25%
Estacionamiento (viv-plurif)	Reglamento + 30%	nd	(2-5 @ viv) + 20%	Reglamento + 40%
CHAPULTEPEC				
POLANCO				
SANTA FE				
CUAUHTEMOC				
Altura Máxima	9 a 40 msnb	9 a 120 msnb	9-45 msnb	12 a 18 msnb
Superficie Libre en PB	20-55%	20-45%	30-60%	20-35%
Lote Tipo	1000 m ²	nd	0, 100, 200, 300 y 500 m ²	nd
Intensidad (viv-unif)	1 @ lote tipo	nd	predio/lote tipo	4, 5 ó 6 niveles
Intensidad (viv-plurif)	predio/lote tipo	nd	predio/lote tipo	4, 5 ó 6 niveles
Vivienda Mínima (sin indivisos)	180 y 250 m ²	150 y 250 m ²	nd	70 m ²
Restricción Frente	5-8 m	0-4 m	nd	3 m
Restricción Fondo	0-3 m	nd	nd	nd
Restricción Lateral	3-4 m	0-3 m	nd	nd
Estacionamiento (viv-unif)	2-5 @ viv	2-3 @ viv	Reglamento	1 @ 120 m ² const
Estacionamiento (viv-plurif)	2-5 @ viv	2-4 @ viv	Reglamento	1 @ 120 m ² const

El Problema de la Demanda de Vivienda

La mayoría de los trabajos conocidos en la materia, se enfocan a definir la demanda en función del déficit habitacional y la producción requerida para los años venideros. Para ello, estos estudios consideran criterios políticos y de planeación macroeconómica, tales como el número de familias nuevas, las familias sin vivienda o hacinadas y las familias que moran en malas condiciones (según las normas internacionales), ya sea por insuficiencia de los servicios o debido a las malas condiciones constructivas.⁶⁰



Sin embargo, estos análisis miden en realidad el **déficit teórico** de vivienda y no reflejan el comportamiento real de la población y del sector productivo. Peor aún, tales estudios políticos

⁶⁰ BARRAGÁN, Juan Ignacio. *100 Años de la Vivienda en México. Historia de la Vivienda en una Óptica Económica y Social*. Ed. Urbis, Internacional, S.A. de C.V. Monterrey, Nuevo León, 1994. P.c.45.

nunca incluyen la demanda potencial de los adultos que viven solos, ya sea que sean solteros, madres solteras, viudos o divorciados, los cuales representan un factor adicional en el déficit teórico de proporciones considerables. De tal suerte, un análisis real daría un seguimiento a la relación **demanda-producción** de vivienda.⁶¹

Ⓞ Déficit Teórico de Vivienda

Cada año se construyen en México entre 350 y 600 mil viviendas, de las cuales entre 200 y 300 mil son de

autoconstrucción y el resto corresponden al sector formal.⁶² Sin embargo, tal y como observa José Agudo Roldán, presidente de PROVIVAC, de 1994 a la fecha la producción formal de vivienda en nuestro país ha sufrido una caída de 70%: en 1994 se produjeron 340 mil unidades, en 1995 fueron 150 mil y, para 1996 y 1997, apenas se levantaron 170 mil viviendas.⁶³

⁶¹ Ibidem.

⁶² Becerril, Isabel. *El Financiero/Economía. Rezagado de Más de 6 Millones de Viviendas*. Domingo 25 de mayo de 1997. p.c. 8.

⁶³ Citado por Tomás Hernández. *El Financiero/Economía*. Sábado 28 de febrero de 1998. p.c. 10.

En términos de superficie, esta producción representa un promedio de entre cinco y ocho millones de metros cuadrados de vivienda cada año. No obstante, la demanda real nacional asciende a 30 millones de metros cuadrados al año, por lo que existe un déficit nacional de vivienda de 7.3 millones de casas.⁶⁴



De tal forma, un estudio del Grupo de Economistas Asociados (GEA) indica que los compradores de vivienda en el territorio nacional son personas con edades entre los 25 y los 50 años y que en el año 2020 representarán 53.6 millones de la población. El mismo estudio anticipa que para los próximos 15 años se requerirán anualmente entre 580 mil y 650 mil viviendas por año, y para los próximos 25 años estos requerimientos oscilarán entre 1.1 y 1.4 millones de viviendas nuevas al año.

⁶⁴ Citado por Yalín Cacho López. *El Financiero/Negocios*. 9 de febrero de 1998. p.c. 32.

No obstante, la satisfacción de esta demanda requiere inversiones anuales por arriba de los 80 mil mdp, tan sólo para evitar que el déficit habitacional siga creciendo. Asimismo, 23% del mercado potencial se encontrará en las áreas metropolitanas de México, Guadalajara y Monterrey, y otro 16% en 23 ciudades. En cuanto al tipo de casa-habitación, 88% corresponderá a vivienda mínima (pie de casa) y vivienda de interés social; 7% a vivienda económica y 5% a vivienda media y residencial.⁶⁵

Sin embargo, algunos profesionales inmobiliarios como Fernando Schütte y Elguero, consideran que será prácticamente imposible frenar el rezago existente en vivienda a la llegada del año 2000, y que incluso existe el riesgo de que el problema se desborde.

Ⓞ Relación Demanda-Producción de Vivienda

90 Entre 1900 y 1920, la producción anual promedio de vivienda fue de alrededor de 45 mil unidades. Ahora bien, si consideramos como único criterio el número de matrimonios anuales en esa

misma etapa, observamos que la relación entre nuevas familias y generación habitacional era de aproximadamente 1.3.

A partir de mediados de los años 20, el número de matrimonios empezó a crecer y el proceso tomó velocidad en 1940.

Entretanto, la generación habitacional no logró adecuarse a las nuevas condiciones, con lo que la relación matrimonios/ vivienda llegó a 3.25 en 1950.

Sin embargo, en los años 60 y 70 tomaron lugar una serie de esfuerzos por revertir esta situación, entre los que sobresalen las metodologías de control de natalidad y el crecimiento de la generación de vivienda formal e informal a niveles superiores al ritmo de nuevos matrimonios.

Desgraciadamente, con la crisis económica de los 80, la generación habitacional se vio nuevamente afectada, ahora por el freno obligado al crecimiento del financiamiento (aún y cuando los organismos buscaron otorgar créditos, aunque por sumas inferiores), el incremento en los costos de producción y la multiplicación de los problemas de escasez de tierra urbana y la incorporación de

mecanismos de freno a las invasiones de tierra. ¡Igual que hoy!

Podemos decir, entonces, que en términos de producción-demanda el problema de la vivienda empieza a manifestarse al



presentarse una situación de escasez aguda de vivienda, ligada a una alta tasa de urbanización. Las ciudades medias (de más de 100 mil habitantes y una tasa de crecimiento poblacional superior al 3%) generan relaciones costo de la tierra-ubicación que propician fenómenos de segregación y demandan de un mínimo de 600 viviendas nuevas al año (100,000 habitantes más 3%, dividido entre 5 habs/viv).

⁶⁵ Citado por Isabel Becerril. El Financiero/Economía. Domingo 25 de mayo de 1997. p.c. 8.

El Papel del Financiamiento en el Sector Vivienda

Hasta finales del siglo XIX el financiamiento se limitó al terreno y no a la construcción. En ese entonces, si bien los precios de la vivienda no eran muy elevados, la compra al contado de un inmueble implicaba un nivel de ahorro considerable que pocas personas podían alcanzar. Baste saber, como bien nos informa Juan Ignacio Barragán que "para la población de escasos recursos una casa de \$300 significaba 40 salarios mínimos elevados al mes, suma que difícilmente podrían cubrir al carecer de ahorro o de acceso al crédito".

Aunado ello a las dificultades en términos de abasto de materiales y técnicas constructivas que enfrentó la vivienda propia en el medio urbano, aisladamente surgieron los primeros intentos de financiamiento, con lo que las referencias más antiguas de crédito hipotecario las encontramos en las colonias Carrera Lardizabal (1884) y Paseo (1901) fundada en 1884.

Sin embargo, la actividad hipotecaria permaneció relativamente baja, enfocada primordialmente al fomento agropecuario y a la vivienda media (al igual que hoy).

En la actualidad, quien aspira a tener casa propia por mecanismos tradicionales debe recurrir a dos instancias:

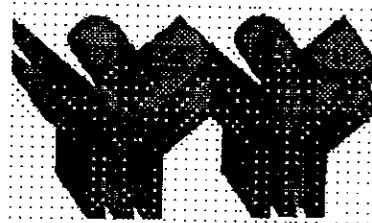
- ① Créditos para la construcción, otorgados a los promotores y,
- ② Préstamos hipotecarios a los compradores.

Ambos son otorgados tanto por la banca comercial como por la banca de desarrollo (INFONAVIT, FOVI y el Programa Especial de Créditos a la Vivienda —PEC) y las instituciones de autofinanciamiento (actualmente en proceso de maduración). Sin embargo, aunque los créditos otorgados por la banca de desarrollo son numerosos, debemos reconocer que son los créditos otorgados por la banca comercial a la Vivienda Media los que tienen un mayor impacto en el mercado inmobiliario.

De esta forma, el gran villano de la crisis del sistema crediticio que actualmente vivimos fue la sobreoferta y la mala colocación de créditos en la Vivienda Media. La prueba es que tanto la Vivienda de Popular como la Residencial se encuentran en el presente perfectamente saneadas y operando con efectividad.

En la actualidad, la problemática está casi superada y sólo la apatía de la banca por otorgar apoyo crediticio a este segmento del mercado ha impedido una solución total del problema.

Sin embargo, a pesar de la desaparición casi absoluta de apoyos crediticios, los inventarios de vivienda existentes a finales de 1994 se han reducido a dimensiones manejables. Esto se logró de diversas maneras:



- (a) Muchos promotores asumieron pérdidas y colocaron sus viviendas en el mercado con créditos de interés social, fundamentalmente mediante el INFONAVIT.
- (b) Dado el colapso en los precios reales que sufrieron estas viviendas durante 1995 y 1996, no faltaron personas que adquirieron casas de contado con fines patrimoniales.
- (c) Los esquemas de autofinanciamiento desempeñaron un rol que no se debe descartar, al desplazar por lo menos de un 5% a un 10% de las viviendas que estaban en inventario, según la plaza.

(d) Muchos conjuntos sencillamente cerraron sus puertas y fueron entregados a la banca, quien los mantiene en a actualidad en una situación pasiva, por lo cual no están jugando en el mercado.

(e) La actividad de la compra-venta de vivienda usada, también denominada de segunda mano o de corretaje se incrementó entre los particulares y

las agencias comercializadoras sobrevivientes, quienes aprovecharon la necesidad de liquidez inmediata de numerosos propietarios de vivienda para comprar inmuebles subvaluados y hacerse de un patrimonio fácilmente. Sin embargo, aunque esta tendencia fue dominante durante 1995 y 1996, a partir de 1997 las ventas en corretaje comenzaron a disminuir.

En la actualidad, sólo los promotores que accedieron a mantener sus productos con la mejor calidad y asumir pérdidas en los peores momentos, tienen niveles de ventas crecientes, aunque aún alejados de los exorbitantes niveles de 1993, y podrían estar en una situación mucho mejor si no existieran tan altos niveles de clientes potenciales que son rechazados.

CREDITO OTORGADO A TRAVES DEL SISTEMA BANCARIO

(miles de pesos corrientes al 31 de diciembre de cada año)

	1990				1991			
	MONTO	CREC. ANUAL	CREC. ACUM.	PART. TOTAL	MONTO	CREC. ANUAL	CREC. ACUM.	PART. TOTAL
Construcción	\$ 9,162	178.88%	-	3.79%	\$ 18,300	99.74%	99.74%	5.42%
Comercio, Restaurantes y Hoteles	\$ 35,174	63.47%	-	14.54%	\$ 53,120	51.02%	51.02%	15.75%
Servs Financieros, Seguros e Inmuebles	\$ 36,938	86.98%	-	15.27%	\$ 55,005	48.91%	48.91%	16.30%
Total	\$ 241,943	34.25%	-	100.00%	\$ 337,354	39.44%	39.44%	100.00%
	1992				1993			
	MONTO	CREC. ANUAL	CREC. ACUM.	PART. TOTAL	MONTO	CREC. ANUAL	CREC. ACUM.	PART. TOTAL
Construcción	\$ 23,885	30.52%	16.70%	5.11%	\$ 32,511	36.12%	254.85%	5.57%
Comercio, Restaurantes y Hoteles	\$ 67,340	26.77%	91.45%	14.41%	\$ 94,187	39.87%	167.78%	16.14%
Servs Financieros, Seguros e Inmuebles	\$ 107,298	95.07%	190.48%	22.96%	\$ 151,952	41.62%	311.37%	26.04%
Total	\$ 467,320	38.53%	93.15%	100.00%	\$ 583,495	24.86%	141.17%	100.00%
	1994				1995			
	MONTO	CREC. ANUAL	CREC. ACUM.	PART. TOTAL	MONTO	CREC. ANUAL	CREC. ACUM.	PART. TOTAL
Construcción	\$ 52,331	60.96%	471.17%	6.00%	\$ 66,317	26.73%	623.83%	5.87%
Comercio, Restaurantes y Hoteles	\$ 143,393	52.24%	307.67%	16.44%	\$ 156,787	9.34%	345.75%	13.88%
Servs Financieros, Seguros e Inmuebles	\$ 233,672	53.76%	532.61%	26.79%	\$ 332,854	42.44%	801.12%	29.48%
Total	\$ 872,252	49.49%	260.52%	100.00%	\$ 1,129,196	23.04%	366.72%	100.00%
	1996				1997			
	MONTO	CREC. ANUAL	CREC. ACUM.	PART. TOTAL	MONTO	CREC. ANUAL	CREC. ACUM.	PART. TOTAL
Construcción	\$ 70,697	6.60%	671.64%	5.74%	\$ 76,887	20.10%	-	5.48%
Comercio, Restaurantes y Hoteles	\$ 145,190	-7.40%	312.78%	11.79%	\$ 141,745	2.40%	-	11.39%
Servs Financieros, Seguros e Inmuebles	\$ 335,132	68.00%	807.28%	27.21%	\$ 329,400	-1.38%	-	26.37%
Total	\$ 1,231,757	9.08%	409.11%	100.00%	\$ 1,236,569	7.76%	-	100.00%

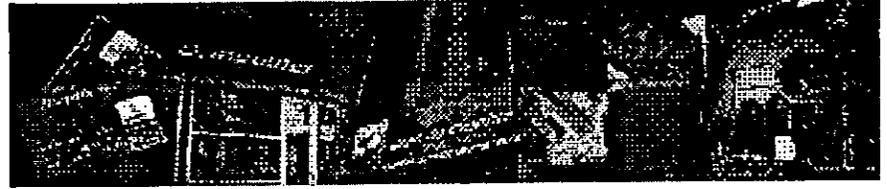
Fuente: Banco de México.

Factores que Impiden Abaratar el Precio de la Vivienda

El Recorte al Gasto. El sector vivienda es el más sensible a las restricciones económicas y los recortes presupuestales, aún y cuando éstos representen una medida sana y dolorosa para evitar círculos viciosos en la economía. Ello se debe a que la gente busca hacer líquido su dinero poniendo en oferta un mayor número de inmuebles.

El Burocratismo.

Actualmente, los *trámites de gestión* (licencias de construcción, urbanización, uso de suelo, impacto ambiental, plan parcial, etc.) duran hasta 12 meses, durante los cuales tanto los constructores como los promotores no paran de invertir. De igual manera, los *trámites de administración* (seguimiento jurídico de los sujetos de crédito y escrituración) toman otros seis meses más. De esta forma, "el gran mito en la industria inmobiliaria, afirma Jorge Pereda, director de Consorcio Hogar, es que el principal problema para abatir el déficit de vivienda en México es el crédito, cuando lo que más se necesita es impulsar una serie de reformas que hagan más expeditos los trámites para edificar, ya que el burocratismo a nivel estatal y municipal eleva los costos de las constructoras y los



promotores, quienes finalmente tienen que trasladarlos al consumidor."⁶⁶

La Ausencia de Incentivos Fiscales. En la actualidad, no existen estímulos en la deducibilidad de pagos hipotecarios y en la disminución del impuesto sobre la renta en las transacciones inmobiliarias.



El Costo del Financiamiento. Cuando la banca sobrepasa los límites recomendados de participación de su cartera hipotecaria sobre su cartera global (la cual se sitúa internacionalmente alrededor del 20%), se genera en el mercado un gran crecimiento del crédito hipotecario que, a su vez, acarrea un problema de sobreoferta de vivienda media. Irreversiblemente, el proceso en estas condiciones culmina en una ausencia de liquidez por parte de la banca y en el consecuente incremento de las tasas de interés. Este fenómeno fue tan

característico entre 1990 y 1992, que apareció la hipoteca de tasa dual, también conocida como hipoteca mexicana), que aplica una tasa a los intereses y otra al capital.

Finalmente, cuando la crisis llega, la insolvencia es general entre particulares, promotores e instituciones financieras.

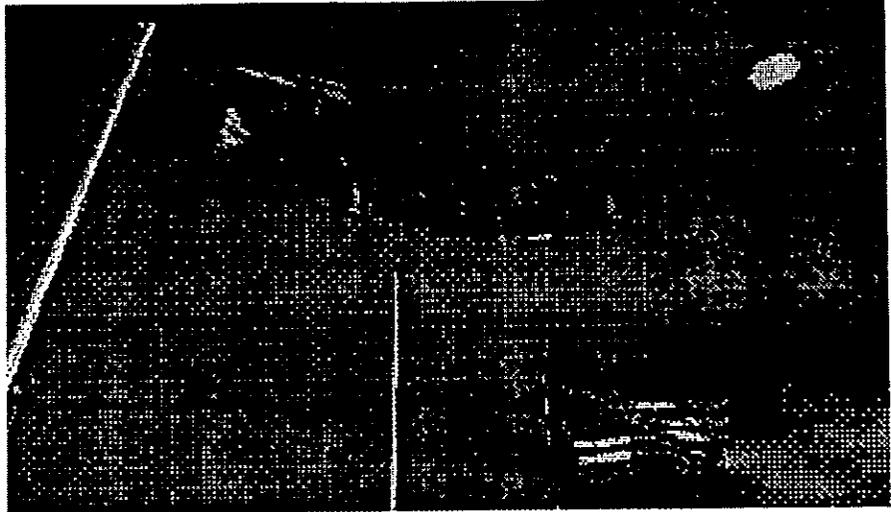
⁶⁶ Citado por Yailín Cacho López. *El Financiero/Negocios*. Lunes 9 de febrero de 1998. p.c. 32.

**LOS BIENES RAÍCES
COMERCIALES/OFICINAS**

Hasta 1993, más del 75% del mercado corporativo todavía realizaba sus operaciones de manera directa, es decir, entre propietarios, sin acudir a los servicios profesionales en el ramo. ¿Por qué?

El parque corporativo era en su mayoría un conjunto de inmuebles deteriorados ubicados en áreas poco atractivas, en tanto que el mercado estaba integrado primordialmente por microempresas mal estructuradas. De tal modo, este mercado inmaduro fue drásticamente revolucionado por el interés de las corporaciones internacionales por mudar sus operaciones hacia México como país emergente.

Ciertamente, debemos a la entrada en vigor de los diferentes tratados de libre comercio entre bloques y naciones, el impulso inmobiliario que ha mostrado el sector oficinas. Tal es el caso del acuerdo tripartita con Estados Unidos y Canadá, así como del tan anunciado y condicionado acuerdo



con la Unión Europea, debido a los cuales este segmento se ha convertido en un nicho altamente competitivo donde desarrolladores y comercializadores luchan por ofrecer la mejor relación costo-beneficio a los inquilinos potenciales.

Y si bien es cierto que la demanda por espacios corporativos calificados se incrementa, también es real que los productos más deficientes se destinan cada vez más a usuarios que, antes que instalaciones de avanzada, espacios ideales y seguridad,

buscan economía y mínima funcionalidad. Por su parte, otros edificios han agotado su vida útil y, a pesar de su resistencia a morir, llega un momento en el que lo mejor será demolerlos o remodelarlos. Finalmente, hay estructuras que ya no son viables como edificios de oficinas, puesto que el terreno que ocupan valen mucho más que la construcción, la cual ya ha alcanzado su obsolescencia.

En tales condiciones, los principales factores a los que apuestan en un futuro los desarrolladores y comercializadores de espacios corporativos son:



N A F T A N E T

- ① La inversión extranjera y los acuerdos multinacionales;
- ② La expansión de la industria nacional;
- ③ El incremento en el gasto del gobierno;
- ④ La mudanza de los edificios viejos y obsoletos;
- ⑤ La expansión de operaciones por parte de las empresas nacionales y extranjeras ya establecidas en el país y,
- ⑥ La reducción del impuesto predial, que en México alcanza niveles desproporcionados del 20.5% de las rentas de los inmuebles comerciales, independientemente del pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA), que queda a cargo del propietario.

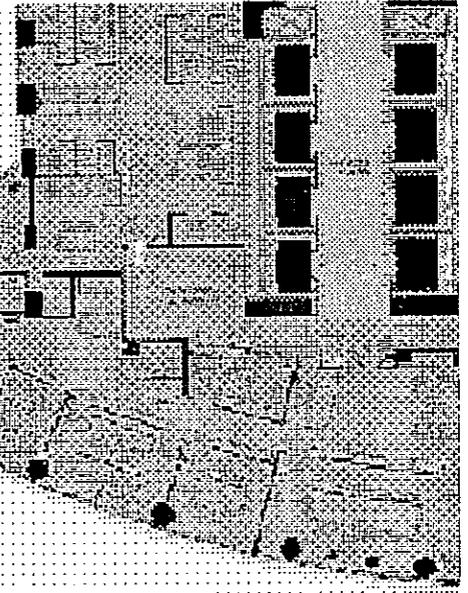
Razones de Preferencia en Espacios Corporativos

Existen diversos aspectos a considerar si se desea ubicar un inmueble entre los más deseables del mercado. En primer lugar, en las consideraciones del diseño original debe hacerse un análisis del comprador objetivo, puesto que hay distintos tipos de usuarios con diferentes requerimientos.

Los clientes grandes generalmente prefieren plantas grandes y calidad en los sistemas de cableado y tubería. Los pequeños, plantas chicas, o facilidad para dividir sin tener que hacer inversiones adicionales en instalaciones eléctricas, sanitarias, telefónicas, o sin que se les complique el acceso a elevadores y escaleras de servicio.

Todos generalmente optan por plantas con ángulos de 90°, con mayor facilidad para planear oficinas y aprovechar espacios; y por inmuebles sin problemas de estacionamiento por falta de cajones o por una vialidad interna complicada.

La capacidad de las instalaciones eléctricas y la altura son también consideraciones importantes en la selección. Algunas empresas demandan edificios que puedan acceder a cantidades fuertes de electricidad. Cuando esto no es posible y hay que recablear, se incurre en una enorme cantidad de cambios que cualquier empresa desea evitar. En general, todo el mundo prefiere alturas de plafones al piso de



por lo menos nueve pies, aproximadamente 2.70 m., y de 50 cm. a un metro para instalaciones de aire

acondicionado, tuberías, cableado, etc.

Todos esos aspectos participan en el complicado proceso de selección de un edificio. Las pequeñas diferencias entre uno y otro pueden representar un diferencial importante en costos y, como es obvio, el cliente normalmente preferirá el más barato. Nadie quiere pagar más de lo que estrictamente debe pagar. Hay muy pocos usuarios que

por capricho estén dispuestos a desembolsar más por algo que pueden conseguir por menos en otro lado. El corporativo, es un medio sumamente competitivo.



Renta Vs. Venta en Espacios Corporativos

En términos generales, es más barato comprar que rentar, ya que el costo de la operación para una compañía llega a ser hasta 40% menor que el arrendar espacios.

Sin embargo, la ocupación de los espacios corporativos en los últimos cuatro o cinco años ha sido básicamente en arrendamiento, dadas las ventajas financieras que esta operación implica para las empresas. A ello debe añadirse el hecho de que, a raíz de la devaluación, las rentas han bajado comparativamente mucho más que los precios de venta, los que en términos de dólares no han sufrido modificaciones significativas.

Así, tras considerar los actuales precios de reposición, los propietarios de los inmuebles se muestran reacios a vender por debajo del costo y prefieren ser flexibles para rentar barato, en vez de vender barato. En estas condiciones, el arrendador considera que finalmente se podrá recuperar fijando una renta más elevada cuando expire el contrato original, lo cual no sucede cuando se hace una venta.

Un factor más por el cual el arrendamiento es mayor, se debe en gran parte a que las operaciones se hacen con multinacionales estadounidenses que rara vez adquieren oficinas.

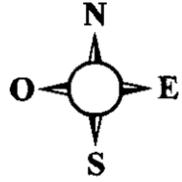
CRITERIO DE CLASIFICACION DE OFICINAS

Fuente: Elaboración propia en exclusiva para CB Comercial de México/Richard Ellis, 1997.

CLASIFICACION/ACCESO	III	II	I	A
Acceso a avenidas principales	☑	☑	☑	☑
Acceso a avenidas secundarias	☑	☑	☑	☑
Equipamiento de Alimentación (restaurantes)	☑	☑	☑	☑
Equipamiento de Servicios (bancos, v.g.)	☑	☑	☑	☑
Equipamiento Comercial (centros o plazas)	☑	☑	☑	☑
Equipamiento de Salud (clínicas, hospitales)	☑	☑	☑	☑
Estación de Metro	☑	☑	☑	☑
Paradero de Autobús	☑	☑	☑	☑
Paradero de Microbús	☑	☑	☑	☑
Sitio o Ruta de Taxis	☑	☑	☑	☑
INSTALACION HIDRAULICA				
Control de consumo de agua en baños	☑	☑	☑	☑
INSTALACION SANITARIA				
Planta de tratamiento de agua	☑	☑	☑	☑
INSTALACION ELECTRICA				
Subestación en alta y baja tensión	☑	☑	☑	☑
Multiconducto para computación, telefonía y fuerza	☑	☑	☑	☑
Planta de emergencia (motor eléctrico y de diesel)	☑	☑	☑	☑
Control automático de horas de iluminación	☑	☑	☑	☑
Sensores de movimiento para iluminación	☑	☑	☑	☑
Sistema de tierra y pararrayos	☑	☑	☑	☑
TRANSPORTACION VERTICAL				
Elevadores de baja velocidad (2.5 m/seg)	☑	>2	2	1
Elevadores de alta velocidad (>2.5 m/seg)	>3	☑	☑	☑
Operación automatizada de elevadores	☑	☑	☑	☑
Montacargas	☑	☑	☑	☑
TELECOMUNICACIONES				
Sistema: fibra analógica	☑	☑	☑	☑
Sistema: red digital interna (RDI)	☑	P	☑	☑
Cableado: fibra óptica	☑	☑	☑	☑
Escaleras para cableado estructural	☑	P	☑	☑
Pisos celulares compartimentados	☑	P	☑	☑
Operadora para cableado estructural	P	☑	☑	☑
Comunicación vía satélite	P	☑	☑	☑
Transmisión por microondas	P	☑	☑	☑
Teleconferencias	P	☑	☑	☑
CLIMATIZACION				
Ventilación natural	☑	☑	☑	☑
Aire acondicionado	☑	☑	☑	☑
Aire lavado	☑	☑	☑	☑
Sensores de activación automática	☑	☑	☑	☑
Tratamiento de fachadas (tipo low energy)	☑	☑	☑	☑
EQUIPO CONTRA INCENDIOS				
Tomas siamesas en fachadas (cada 90 m)	☑	☑	☑	☑
Extintidores (radio de 25 m)	☑	☑	☑	☑
Mangueras (radio de 25 m)	☑	☑	☑	☑
Detectores de humo	☑	☑	☑	☑
Alarmas de emergencia	☑	☑	☑	☑
Rociadores	☑	☑	☑	☑
Extractores de humo	☑	☑	☑	☑
Presurización de aire en pisos	☑	☑	☑	☑
Presurización de aire en escaleras	☑	☑	☑	☑
Recubrimiento ignoretardante en estructura	☑	☑	☑	☑
CONDICIONES DE ENTREGA				
Plafones	☑	☑	☑	☑
Plafones antiestéticos y aislantes de ruido	☑	☑	☑	☑
Alfombra	☑	☑	☑	☑
Alfombra modular, antiestática-antibacterial	☑	☑	☑	☑
Lámparas	☑	☑	☑	☑
Acabados en áreas comunes	☑	☑	☑	☑
Altura piso/lecho bajo de plafón (m)	>2.5	>2.5	2.5	2.5
Altura piso/lecho bajo de losa (m)	>3.5	>3.5	3.5	2.5
Superficie útil por apoyo (m²)	>40	35-39	30-34	25-29
SEGURIDAD				
Circuito cerrado de televisión en accesos	☑	☑	☑	☑
Vigilancia permanente	☑	☑	☑	☑
Acceso con tarjeta magnética	☑	☑	☑	☑
Compañía administradora del inmueble	☑	☑	☑	☑
ESTACIONAMIENTO				
Superficie útil por cajón (m²)	1/>30	1/30	1/40	1/60
Estacionamiento Cubierto	☑	☑	☑	☑
Estacionamiento Descubierta	☑	☑	☑	☑
Estacionamiento Mixto	☑	☑	☑	☑

Ciudad de México

Corredores de Oficinas





CB
COMERCIAL

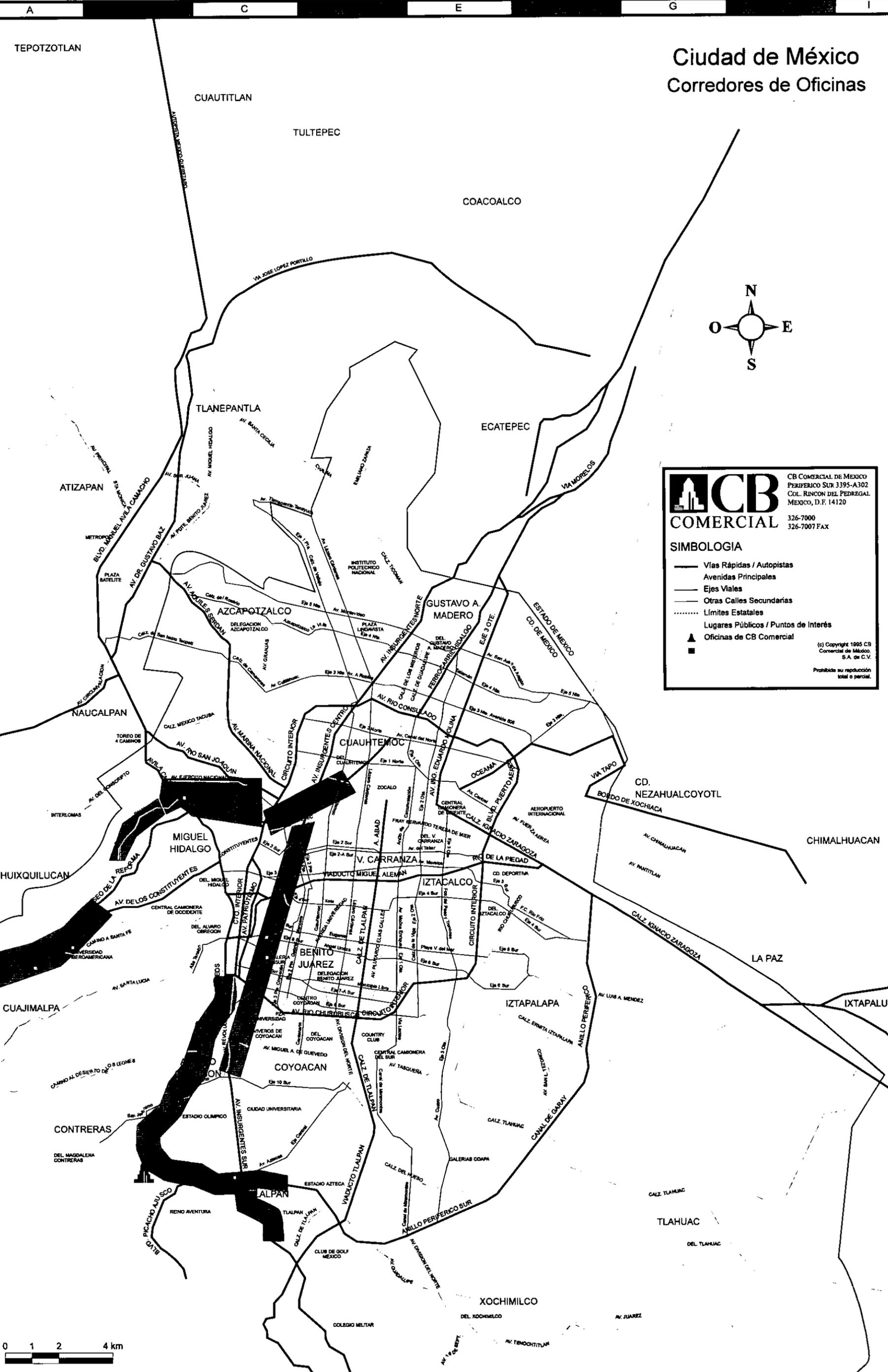
CB COMERCIAL DE MEXICO
PERIFERICO SUR 3395-A302
COL. RINCON DEL PEDREGAL
MEXICO, D.F. 14120

326-7000
326-7007 FAX

SIMBOLOGIA

- Vías Rápidas / Autopistas
- Avenidas Principales
- Ejes Viales
- Otras Calles Secundarias
- Límites Estatales
- ▲ Lugares Públicos / Puntos de Interés
- Oficinas de CB Comercial

(c) Copyright 1995 CB Comercial de México, S.A. de C.V.
Prohibida su reproducción total o parcial.



Los norteamericanos no consideran la compra como una inversión estratégica para su negocio. Por ello prefieren invertir en plantas industriales, bodegas, etc., de las cuales no pueden prescindir y cuyos retornos esperados son mayores.

Además, cuando se compra un inmueble también hay que considerar una depreciación, la cual genera un gasto adicional al costo de mantenimiento del edificio. Todo esto afecta los resultados de la empresa, cuando las compañías que cotizan en bolsa lo que desean es maximizar sus utilidades y la relación entre éstas y sus activos fijos, para que la empresa se vea lo más rentable posible a ojos del mercado institucional que compra valores.

Segmentación Geográfica de los Espacios Corporativos

Geográficamente, y conforme al criterio de la consultora inmobiliaria Softec, los corporativos ocupan ocho zonas de nuestra ciudad, de las cuales siete constituyen corredores (Reforma Centro, Lomas Palmas, Santa Fe, Bosques Lomas, Insurgentes Sur, Periférico Sur y Periférico Norte) y una es el centro de negocios de nuestra Ciudad (Polanco).

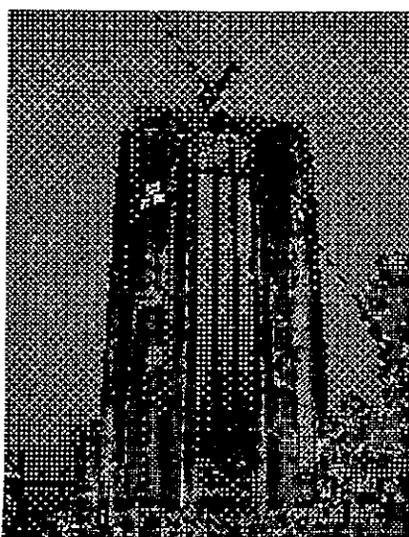
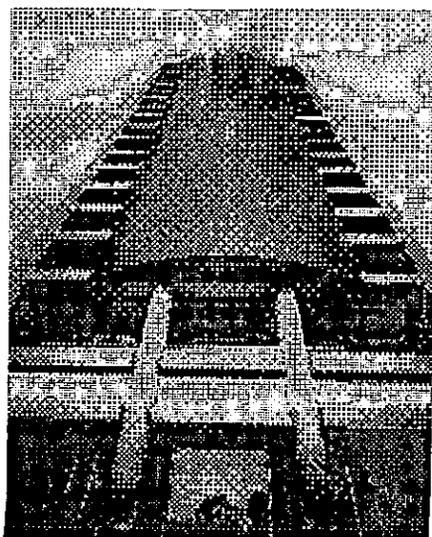
A su vez, algunos comercializadores como Cushman & Wakefield/GCI, subdividen estas zonas en **céntricas** (Reforma Centro, Polanco, Lomas Palmas e Insurgentes Sur) y **suburbanas** (Santa Fe, Periférico Sur, Bosques

Lomas, Periférico Norte).

En las siguientes páginas ahondaremos en el estudio de cada uno de estos corredores y CBD, a excepción del corredor Periférico Norte, del cual nos limitaremos a afirmar que constituye una

región joven, originada por la actividad industrial en el norte de la Ciudad, particularmente en Naucalpan y Tlalneantla. En estos municipios, el reducido parque corporativo existente brinda apoyo y servicio a

la industria, por lo que, a pesar de constituir un mercado secundario en la actualidad, puede llegar a representar el futuro *parque de negocios* de la Gran Ciudad, a partir de la llegada del metro a esta región y la creciente descentralización de la actividad fabril.



Corredor Reforma Centro

① Límites

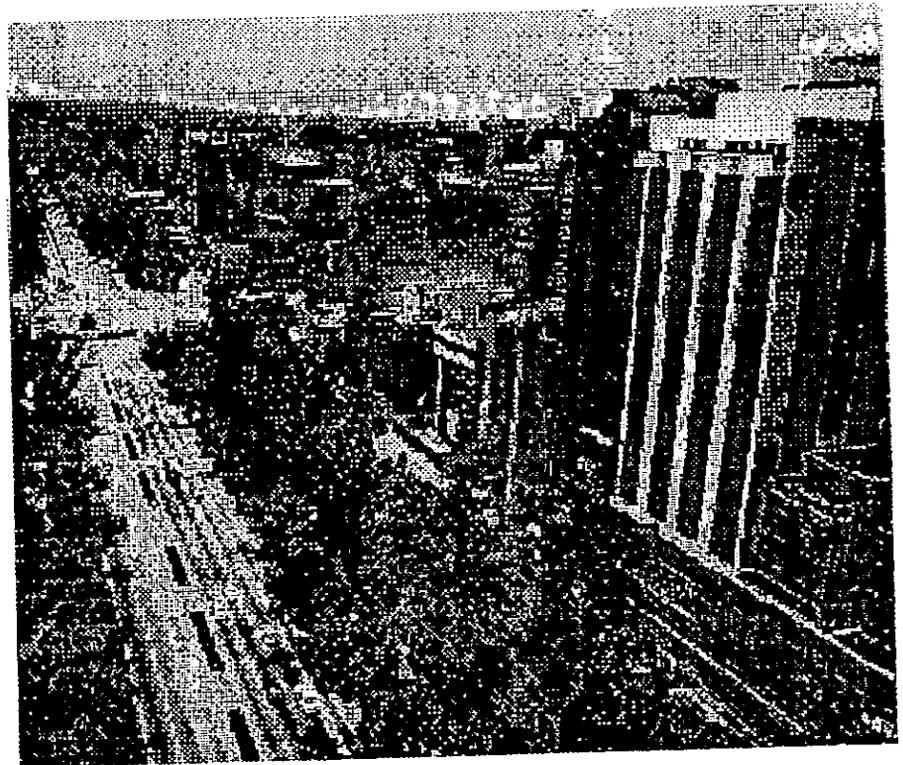
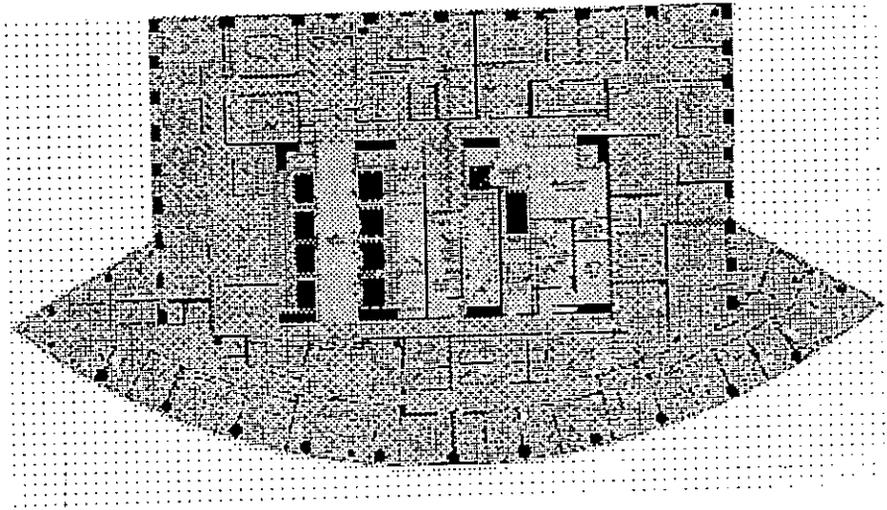
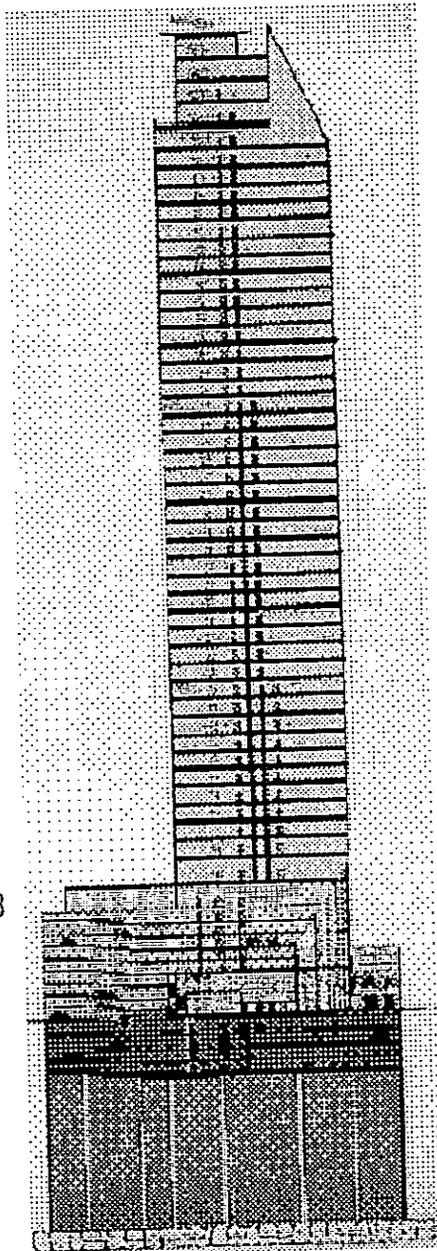
El corredor corre de sudoeste a noreste, desde el entronque del Paseo de la Reforma con el Circuito Interior, hasta el cruce con la Av. Juárez. Tiene una longitud aproximada de 3.3 km. y cubre una superficie aproximada de 4 km².

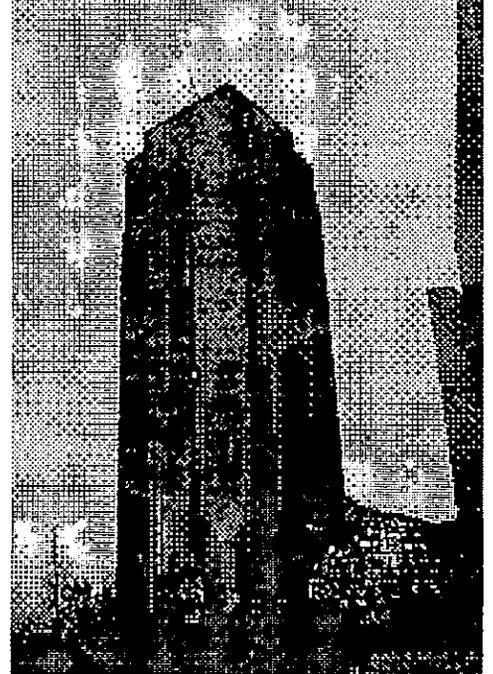
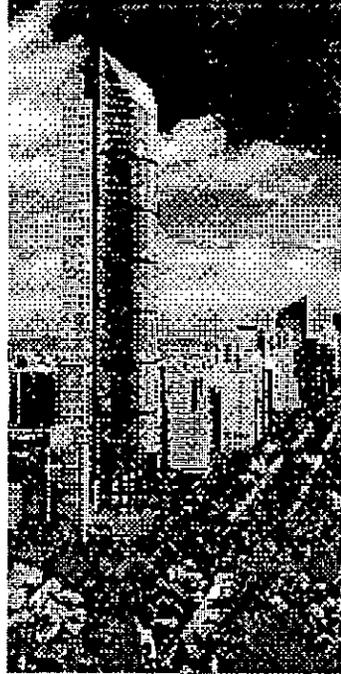
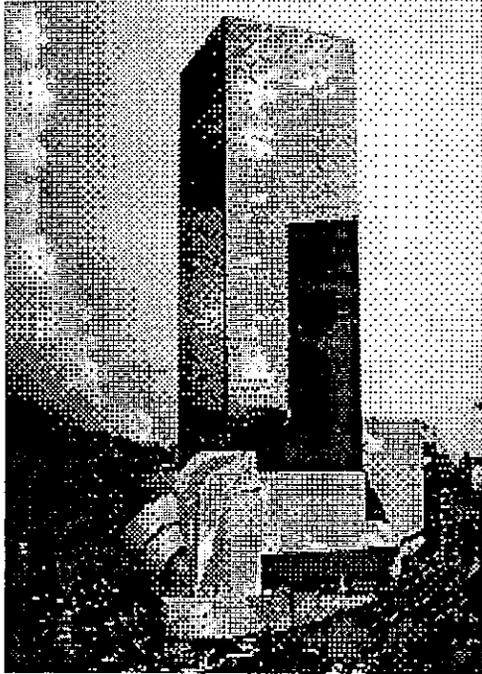
② Origen

En Reforma Centro fueron utilizados por primera vez los conceptos de *metrópoli* y *progreso*, bajo la forma de los palacetes afrancesados del *porfiriato* y de los cuales quedan menos de 10 edificios originales. Dentro de la misma línea, Reforma Centro es el corredor más antiguo de la ciudad,

cuando en 1960 los pequeños rascacielos que en la década de los 50 ocupaban la Av. Juárez empezaron a desplazarse hacia los predios del otrora Paseo de la Emperatriz.

En la actualidad Reforma Centro representa el principal indicador de la transformación urbana, el éxodo demográfico, la





innovación tecnológico constructiva y la revolución mercadológica de nuestra Ciudad. En el paseo no sólo se encuentra el primer edificio construido de acuerdo con las nuevas disposiciones de diseño sísmico (Torre Caballito), sino que también se concentra el mayor número de altos edificios de la ciudad (Reforma-Avantel, Torre Bursátil, Torre Reichmann, etc.).

③ Características

A pesar de su bajo inventario de corporativos de alta calidad, y de la fuerte rivalidad que corredores como Polanco, Bosques y Santa Fe representan, Reforma Centro ha mantenido una elevada plusvalía gracias a sus excelentes servicios comerciales y de transporte, sus importantes vías de comunicación, la belleza de

su paseo y la privilegiada ubicación de este sector para los edificios de Gobierno y la actividad turística.

Sin embargo, las ventajas de esta céntrica locación se ven opacadas hasta cierto punto por el tráfico vehicular, los altos niveles de contaminación, las frecuentes manifestaciones, el alto riesgo sísmico (Zona III de acuerdo con el estudio de Morgan Stanley) y la elevada politización de los proyectos de uso mixto a partir de 1993 dentro de la Delegación Cuauhtémoc.

④ Comercialización

En 1872 el metro cuadrado de terreno en Reforma costaba 50 ¢; en 1903 ya costaba \$25 (16 veces el costo original); hoy, cada unidad de superficie de terreno y de espacio corporativo se cotiza en dólares.

⑤ Inquilinos

A pesar de que los 10 mil residentes de la colonia Cuauhtémoc pertenecen al nivel socioeconómico C (clases medias), Reforma Centro disfruta de la preferencia de lujosos hoteles, grandes compañías aseguradoras, corporativos nacionales e internacionales, instituciones financieras e instituciones de gobierno. Por ello, Reforma Centro es uno de los corredores más sintomáticos de la economía nacional, ya que las reestructuras y recortes de personal en los sectores financiero y Gobierno, se dejan ver claramente en los índices de ocupación de los corporativos aquí localizados y en la fluidez de sus calles, tan a menudo sitiadas por manifestantes.

CBD Polanco y Corredor Lomas Palmas

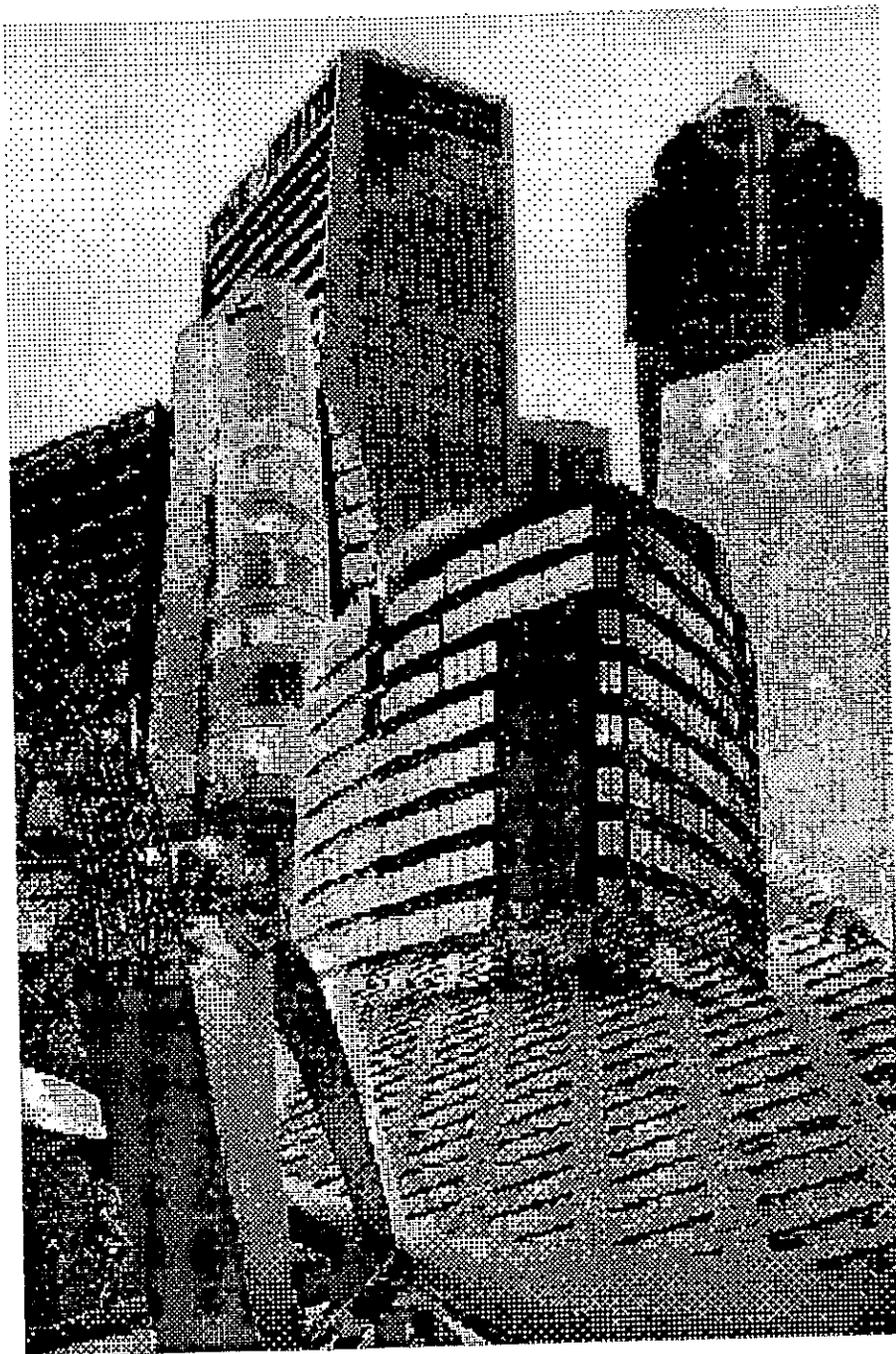
⓪ Límites

Polanco ($\approx 6.8 \text{ km}^2$) corre de poniente a oriente, desde Anillo Periférico hasta Circuito Interior, en tanto que Lomas Palmas ($\approx 4 \text{ km}^2$) está delimitado por el Paseo de las Palmas y el Paseo de la Reforma, al poniente, así como por Anillo Periférico, al oriente.

⓪ Origen

Al fraccionarse entre 1921 y 1925 Lomas de Chapultepec, Bosques de Chapultepec y la colonia Anzures, la población con el mayor poder adquisitivo se desplazó rápidamente al poniente de la ciudad, donde estableció su hogar y centro de negocios. De esta forma, hacia 1970 Polanco se convirtió en el *Central Business District* (CBD) de esta capital.

La demanda y la plusvalía son tales en Polanco que, entre 1989 y 1994 reportó el mayor índice de construcción de corporativos de la ciudad, especialmente en el antiguo casco de la Hacienda de los Morales. Más aún, Polanco es el único corredor de oficinas que sacó ventaja de la crisis iniciada en 1994. Veamos por qué.



Al ser ocupados los escasos terrenos aún disponibles y entrar en vigor el Programa Parcial Polanco (antes ZEDEC), Polanco agotó hacia 1992 sus corporativos con pisos vacantes de más de 500 m^2 . Gracias a ello, nacieron corredores emergentes como Santa Fe

y Bosques. Sin embargo, ante la crisis económica, las firmas que habían puesto sus ojos en estos sectores re-dirigieron sus demandas al CBD.

Es de esta forma como nació el corredor Lomas Palmas, donde el valor de la tierra vivió una fuerte

apreciación entre 1994 y 1996. Los minúsculos corporativos y pequeños restaurantes que hasta 1992 ocupaban el Anillo Periférico, terminaron por ceder el paso a los nuevos y espaciosos corporativos de clase I y AAA. El fenómeno fue tan acelerado que Seguros Génesis, vecino de la exitosa Torre Esmeralda, ofertó en 1997 el terreno de su propiedad a cambio de un piso de oficinas en este inmueble. Producto de la operación, hoy están en curso las obras de la torre gemela de este prestigioso desarrollo.

③ Características

Polanco es el centro de negocios mejor provisto de servicios, vivienda residencial, accesos viales y actividad comercial, hotelera y cultural de la Metrópoli. De tal suerte, este CBD ha concentrado la mayor demandada de espacio corporativo en los últimos 10 años.

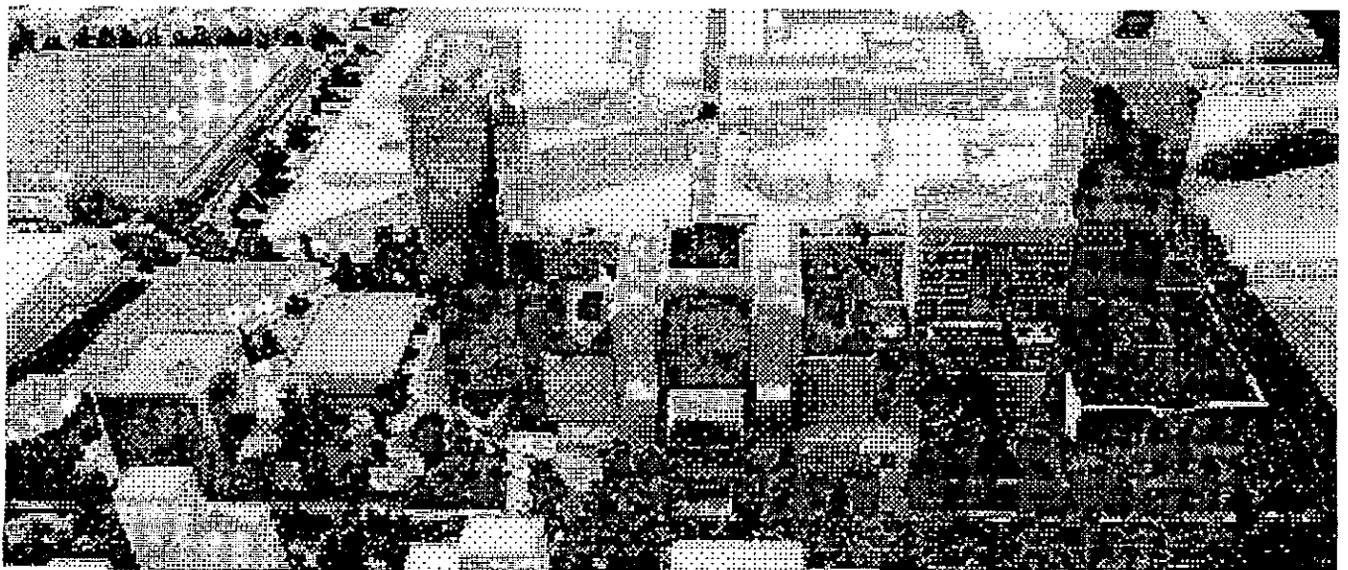
④ Comercialización

Aunque Polanco es el corredor más dinámico del mercado de oficinas, en él predomina la renta al menudeo (operaciones de menos de 500 m²) y de calidad AA. En contraste, buena parte de la oferta I y AAA en Lomas Palmas ha sido comercializada en pre-venta o pre-arriendo, con lo que los propietarios han podido prescindir de los servicios de un agente inmobiliario. Sin embargo, el término de al menos otros 75,000 m² de oficinas en los próximos años, permitirá la consolidación de este mercado.

⑤ Inquilinos

A diferencia de Reforma Centro, en Polanco y

Lomas Palmas prevalece el nivel socioeconómico y cultural de la población C+, A y B que originalmente pobló el fraccionamiento de la Antigua Hacienda de los Morales. De esta modo, muchos residentes son también usuarios de los espacios corporativos, con lo que los inquilinos predominantes son grandes y pequeñas firmas nacionales e internacionales (financieras, aseguradoras, consultoras, comercio y turismo).



Corredor Santa Fe

@ Límites

Santa Fe corre de oriente a poniente, desde el entronque de Paseo de la Reforma con la autopista de cuota México-Toluca, hasta la Av. Arteaga y Salazar. Este corredor cubre una longitud estimada en 5 km y abarca una superficie de 6.9 km².

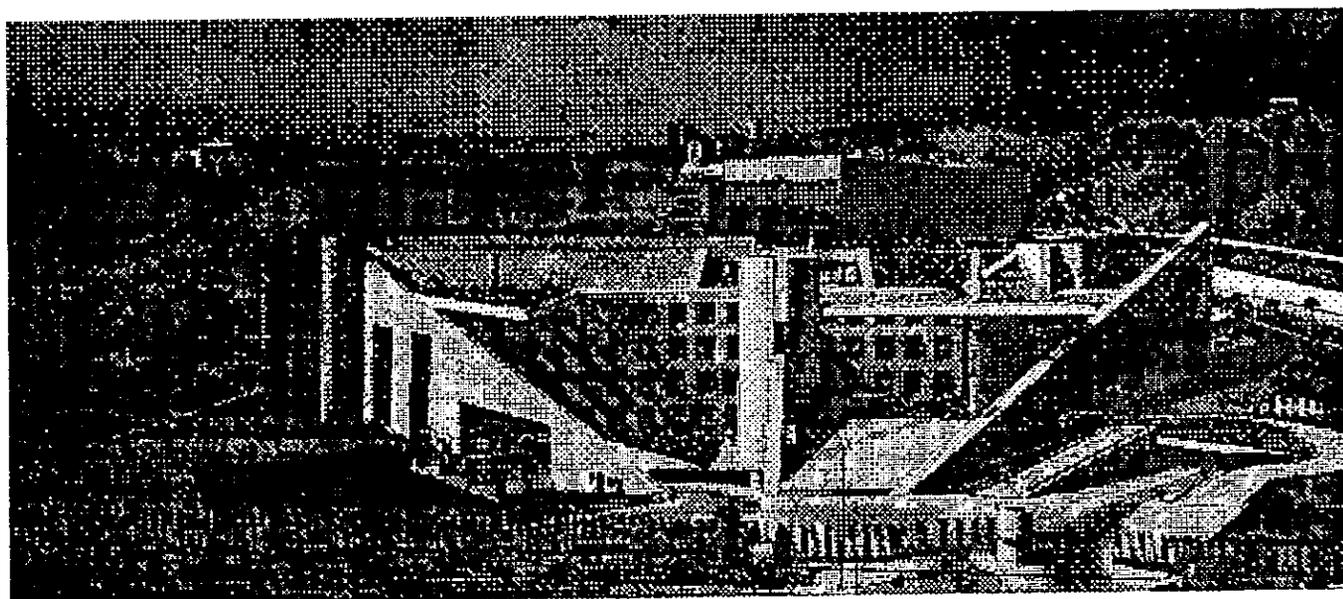
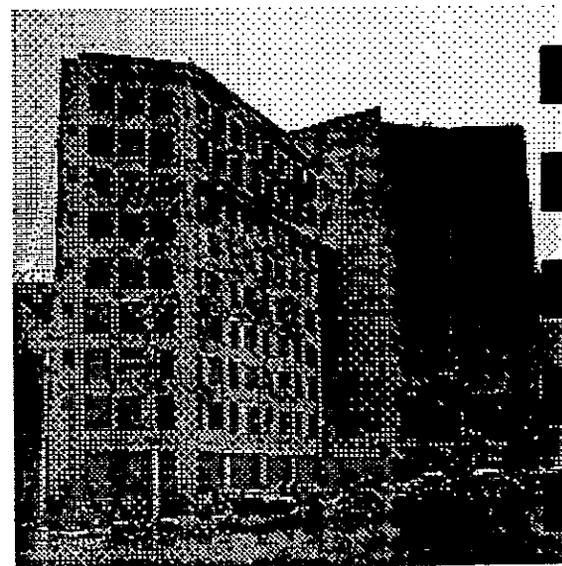
@ Origen

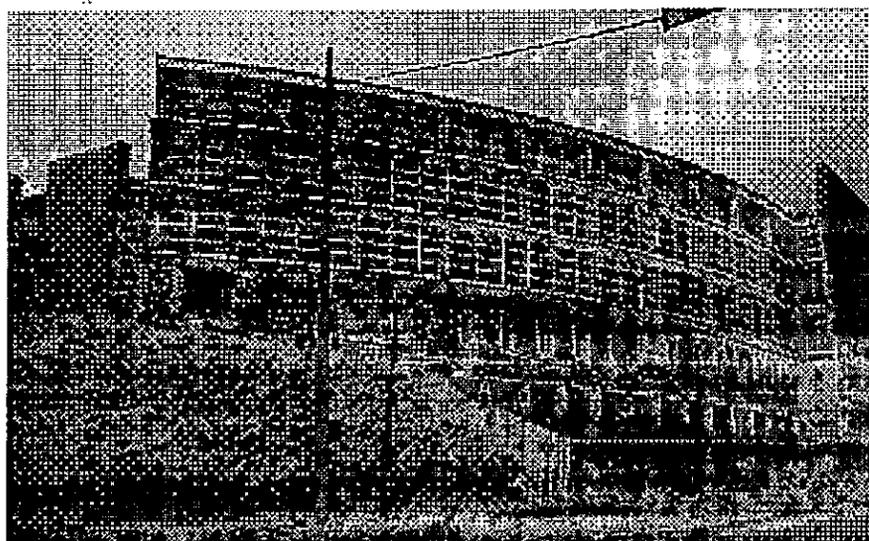
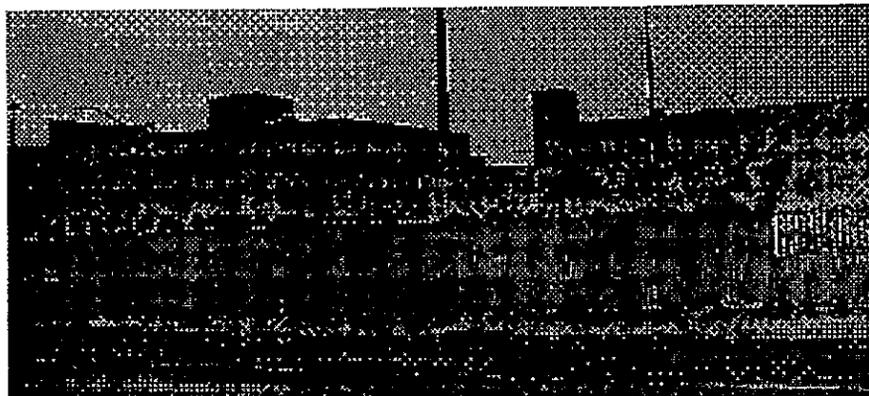
En el corazón de West Los Angeles, CA se ubica desde 1961 **Century City**, un industrioso desarrollo que agrupa comercio y negocios, alojamiento y salud, moda y gastronomía, así como recreación y entretenimiento de primer mundo. De igual manera, 600 has. al poniente de La Seine Grand Bras (París), contienen desde 1959 al *quartier* de usos mixtos La

Defêense, donde existen un total de 2'000,000 m² de espacios corporativos, 50,000 m² de espacios comerciales, 5,000 unidades de vivienda y 25 has. de jardines colgantes.

Este espíritu de comunidad que en otras latitudes ha significado un éxito inmobiliario, en Santa Fe de los Altos, representa el interés original de Vasco de Quiroga por instituir la *utopía* de Santo Tomás Moro. Sin embargo, tras la muerte del misionero, Santa Fe sufrió el rápido deterioro y explotación de sus entrañas, barrancas y bosques.

Fue a principios de los 70 que el DDF, a través de Servicios Metropolitanos (SERVIMET), buscó recuperar la zona y transformarla en un área de urbanización y reserva ecológica. Así, a mediados de los 80, SERVIMET





terminó la expropiación de los terrenos de explotación minera y propuso el plan maestro hoy vigente para las 850 has. que integran el Programa Parcial Santa Fe.

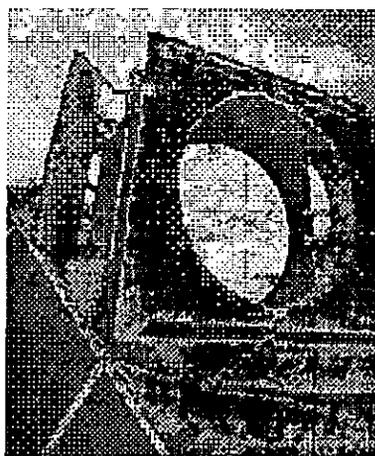
③ Características

Santa Fe ha dejado de ser un centro de acopio de basura y explotación minera. Ahora, Santa Fe es el suburbio emergente, con el **Centro de Ciudad** de mayor potencial en la Metrópoli, gracias a la fuerte inversión en infraestructura (autopistas México-Toluca y Naucalpan-

Chamapa), las reservas territoriales, la ordenación urbana en términos de construcción, funcionalidad e imagen y, la existencia de un parque corporativo de calidad exclusiva (AAA e I).

④ Comercialización

Hasta 1994, Santa Fe presentó la mayor absorción de espacio corporativo en la ciudad. Sin embargo, con



la crisis económica los capitales foráneos limitaron sus planes de inversión a la conservación de reservas territoriales. Es a partir de 1996 que Santa Fe ha comenzado a recuperar sus niveles de actividad, con operaciones de alto metraje y un equilibrio entre las transacciones a la venta y a la renta, hecho inusual en el resto de la ciudad, donde predomina el arriendo. Si consideramos que el proyecto total de Santa Fe contempla más de 700,000 m² de espacios útiles, fácilmente visualizaremos que Santa Fe es el corredor del siglo XXI.

⑤ Inquilinos

Santa Fe es el corredor preferido por las oficinas generales (*headquarters*) de empresas nacionales y

foráneas, quienes recurren a los desarrollos *built to suit*, o bien, ocupan pisos completos de los edificios en oferta. De esta forma, empresas como Televisa, Hewlett

Packard, IBM, BMW, Casa Cuervo, 3M México, Banamex y Serfin tienen su matriz en Santa Fe.

Corredor Bosques Lomas

① Límites

En este corredor hemos incluido un sector que algunos profesionales inmobiliarios, como CB Comercial/Richard Ellis consideran de manera independiente: Reforma Lomas. De esta forma, Bosques Lomas corre de nororiente a surponiente, desde el Paseo de las Palmas, hasta la Av. Fuente de Anáhuac y el entronque del Paseo de los Laureles con Bosque de la Reforma.

② Origen

Hasta la década de los 80, Bosques Lomas fue un sector puramente residencial. Sin embargo, en la actualidad este corredor atraviesa tres de los mosaicos residenciales de mayor plusvalía en toda la Metrópoli (Lomas, Anáhuac y Huixquilucan) y vincula a dos corredores corporativos

de elevada plusvalía (Lomas Palmas y Santa Fe).

De este modo, Bosques Lomas representa en la actualidad un **corredor de transición** entre el centro y los suburbios, cuya evolución está totalmente condicionada a la urbanización de Santa Fe al cambio del uso de suelo en Lomas Palmas.

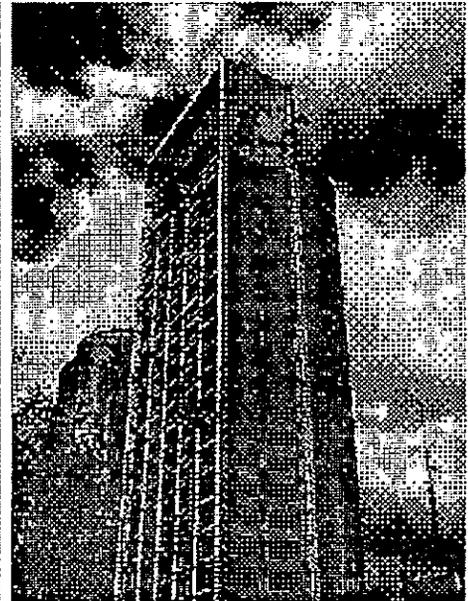
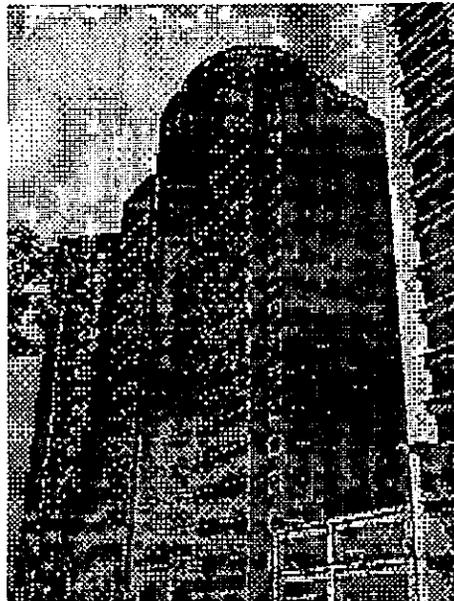
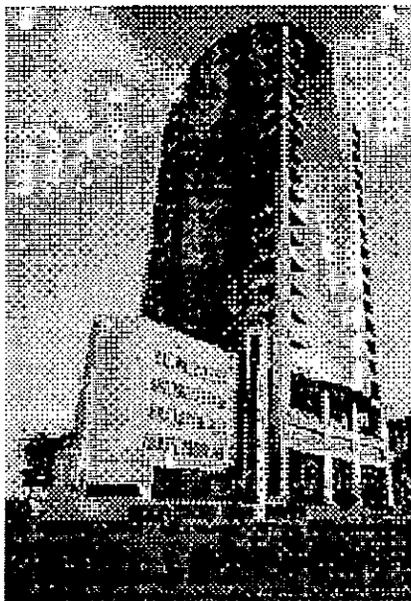
Esta dependencia es mayor en tanto que Bosques Lomas carece de equipamiento urbano propio: a diferencia del resto de la Ciudad, donde primero llegaron la vivienda y la infraestructura vial, luego el comercio y finalmente los grandes corporativos, en Bosques Lomas los edificios de oficinas se han construido en la periferia del corredor

sin que exista ningún entorno de servicios que los sustente.

③ Características

La gran mayoría de los corporativos existentes en Bosques Lomas son de clase AA, debido a su edad, aún y cuando constituyen edificios altamente funcionales y

espaciosas plantas. En contraste, la totalidad del parque AAA e I existente corresponde a la década de los 90, siendo el complejo Arcos (Arcos Oriente, Arcos Sur y Torre Arcos), del Arq. Teodoro González de León, el proyecto más exitoso en el corredor.

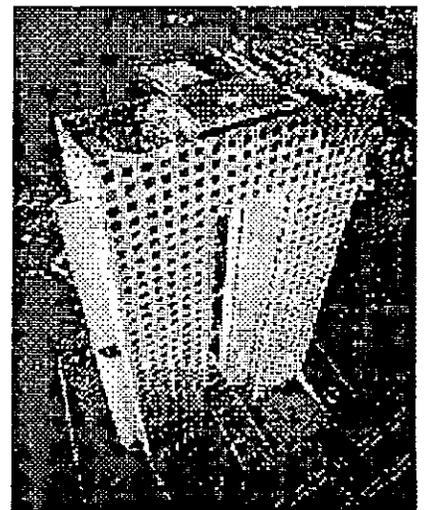
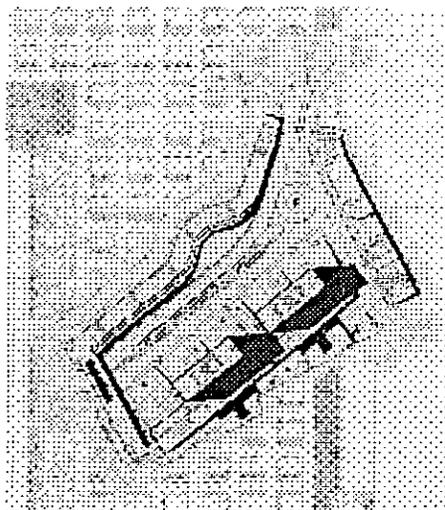
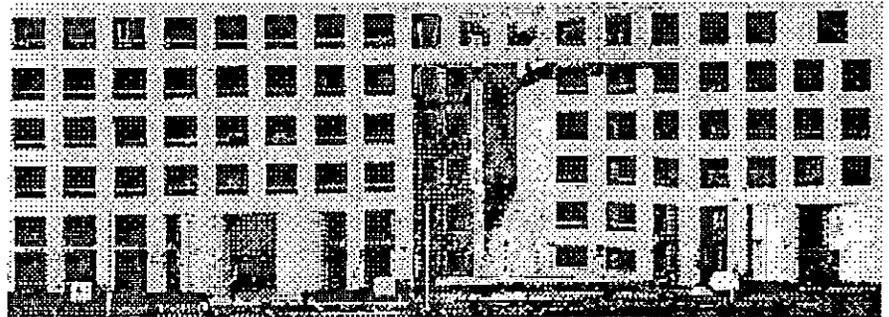
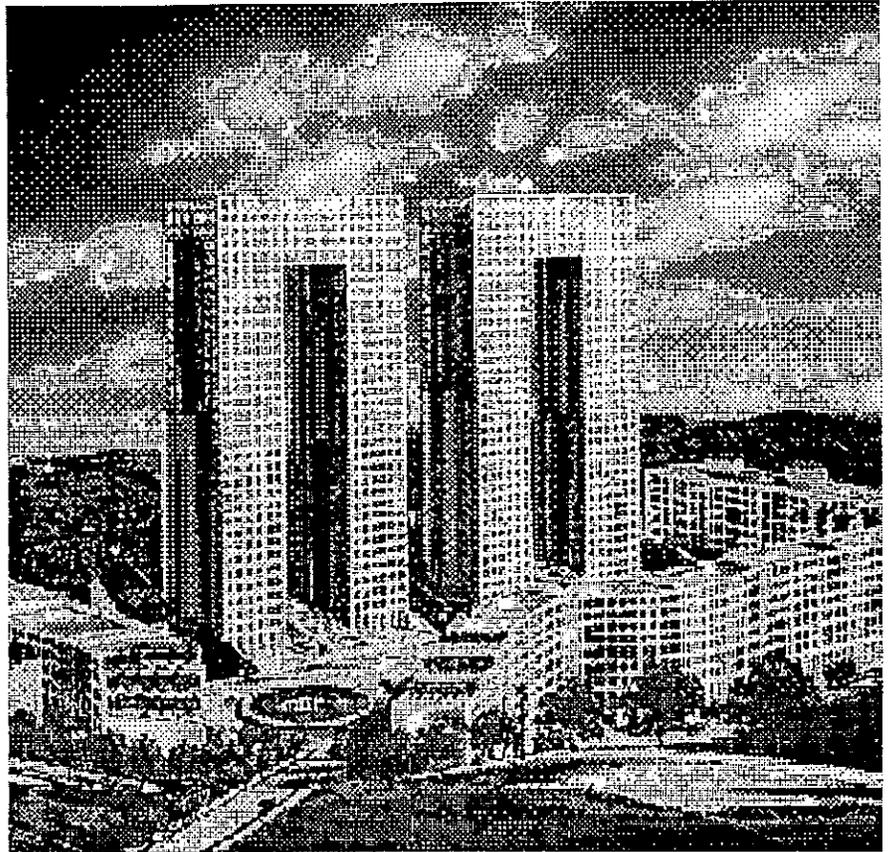


Ⓢ Comercialización

A excepción del complejo Arcos, Bosques Lomas es el corredor con la menor actividad y la disponibilidad en toda la Ciudad (después de Periférico Norte) debido a la dificultad de sus accesos viales y al nulo equipamiento urbano. De hecho, para asegurar la absorción en el mercado del complejo Arcos, los desarrolladores tuvieron que considerar la construcción de un tramo vial, la inclusión de un área comercial dentro del corporativo, así como la dotación de un 50% más de los cajones de estacionamiento requeridos por reglamento. Aún así, Bosques Lomas es objeto de incómodas comparaciones con Santa Fe y Lomas Palmas.

Ⓢ Inquilinos

En Bosques Lomas domina la iniciativa privada, representada por empresas nacionales e internacionales de mediana dimensión y enfocadas hacia las actividades bancarias, financieras y de servicios en general. A diferencia de Santa Fe y Lomas, donde una sola firma ha llegado a ocupar inmuebles completos, en Bosques Lomas predominan las operaciones al mediano menudeo.



Corredor Insurgentes Sur

① Límites

Insurgentes corre de sur a norte, desde el Eje 10 Sur Copilco (Ciudad Universitaria) hasta el cruce con el Viaducto Miguel Alemán, cubriendo una longitud aproximada de ≈9.6 km y una superficie comercial de ≈10.8 km². Después de Periférico Sur, Insurgentes es el corredor de oficinas más extenso de la ciudad.

② Origen

Originalmente (1902), Insurgentes era una calzada que corría de Paseo de la Reforma hacia Viaducto. Después (1910), la calzada se convirtió en avenida al fraccionar la Colonia del Valle y llegar hasta Río

Mixcoac. Finalmente (1950), la avenida atravesó de sur a norte toda la ciudad, con lo que se convirtió en la vialidad más larga del mundo, dividida por tres nodos urbanos: la Ciudad Universitaria, el Viaducto Miguel Alemán y la Glorieta de los Insurgentes.



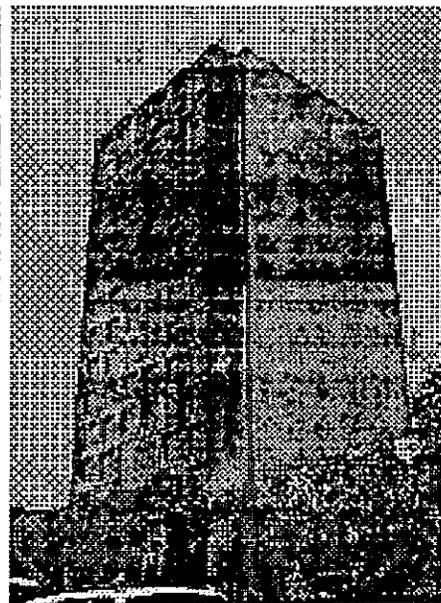
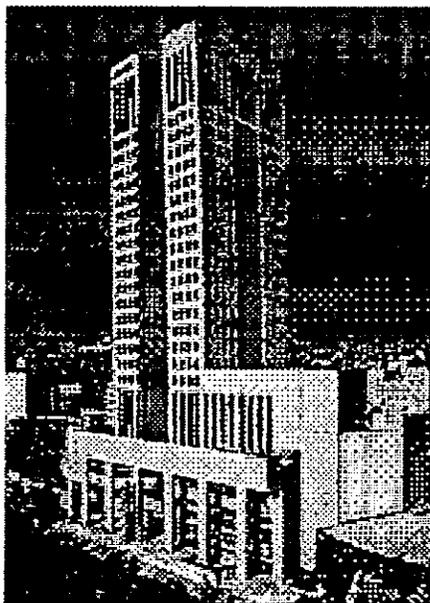
Hasta 1960, Insurgentes fue un corredor residencial. Sin embargo, con el desarrollo del sur y el deterioro del centro urbano, el uso de suelo cambió a comercial y las viviendas comenzaron a ser demolidas o remodeladas para dar cabida al mayor número de edificios de oficinas, locales comerciales y restaurantes.

③ Características

Aún y cuando disfruta de una estratégica ubicación, excelentes servicios e infraestructura, no fue sino hasta 1990 cuando

Insurgentes vio revolucionar su actividad corporativa, gracias a la incorporación de complejos de usos múltiples (oficinas,

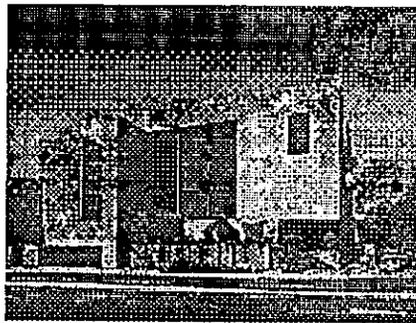
comercio, entretenimiento y servicios). De tal suerte, dieron inicio obras monumentales, como la Torre Mural (1990-1993), el nuevo WTC (1993-1997) y un extenso número de corporativos de calidad internacional, como Eclipse Insurgentes y Corporativo Magno.



Si consideramos que aún quedan terrenos disponibles en este corredor y que existen numerosas propiedades dedicadas al comercio establecido cuya rentabilidad es inferior al potencial del uso de suelo, podemos al menos una decena de futuras e importantes aportaciones inmobiliarias en esta avenida en el curso de la primer década del año 2000.

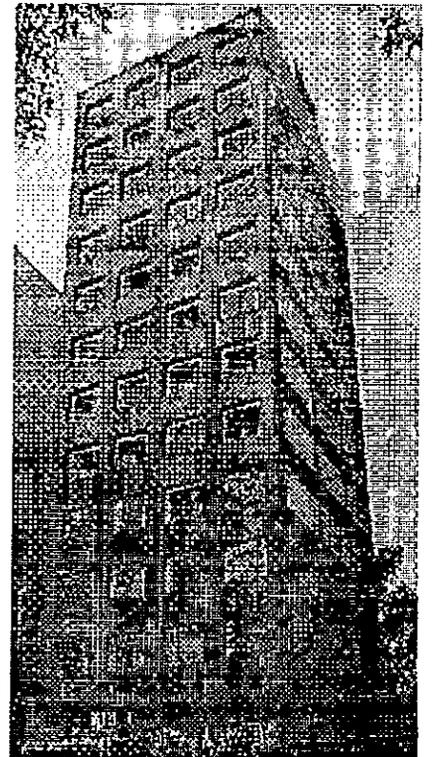
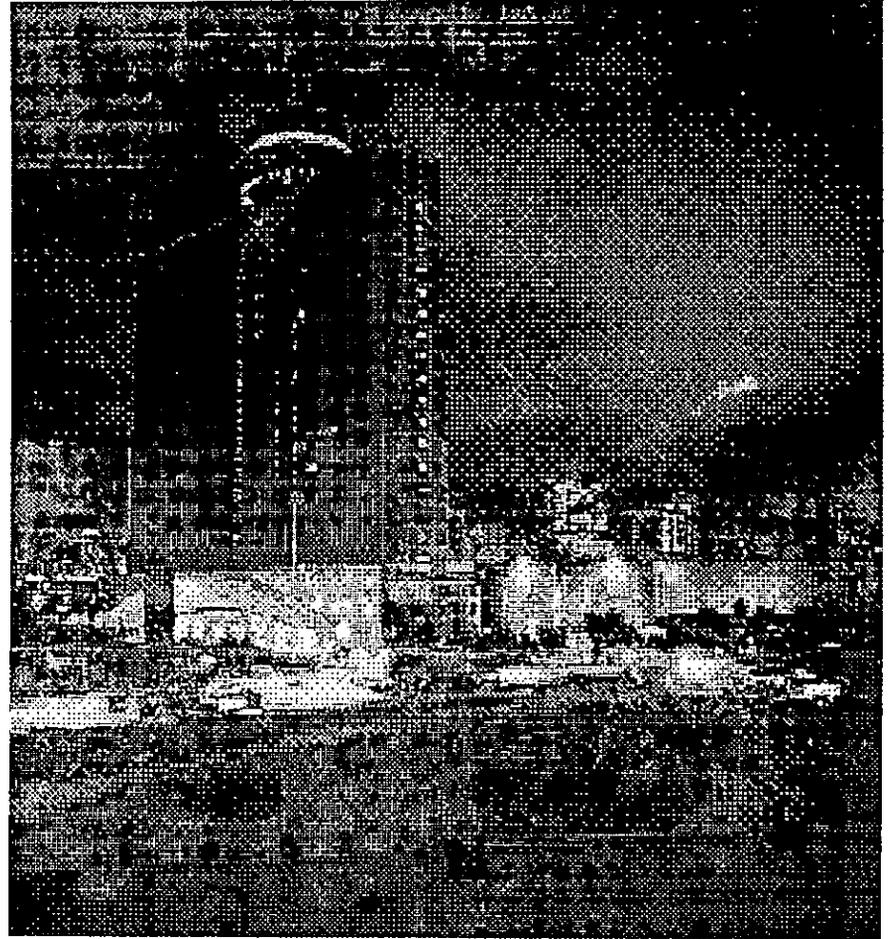
④ Comercialización

Aún y cuando la creciente presencia de corporativos de calidad I y AAA (los denominados *de la tercera generación*), ha permitido la aparición de fuertes operaciones a la renta y venta, en Insurgentes permanece una extensa cartera de edificios AA con elevados niveles de disponibilidad y bajos estándares de calidad, cuyos espacios se absorben lentamente y al menudeo (operaciones de menos de 100 m²) en el mercado. Destinados a renovarse o morir, estos inmuebles sufrirán la verdadera competencia una vez que los terrenos de este corredor hayan sido agotados.



⑤ Inquilinos

Gracias a su ubicación y entorno de servicios, Insurgentes es favorito entre los profesionistas independientes, las empresas de servicios y el sector Gobierno. Aunque en la actualidad predominan los usuarios nacionales, con la futura llegada de edificios de calidad, podremos observar un equilibrio entre las firmas locales e internacionales.



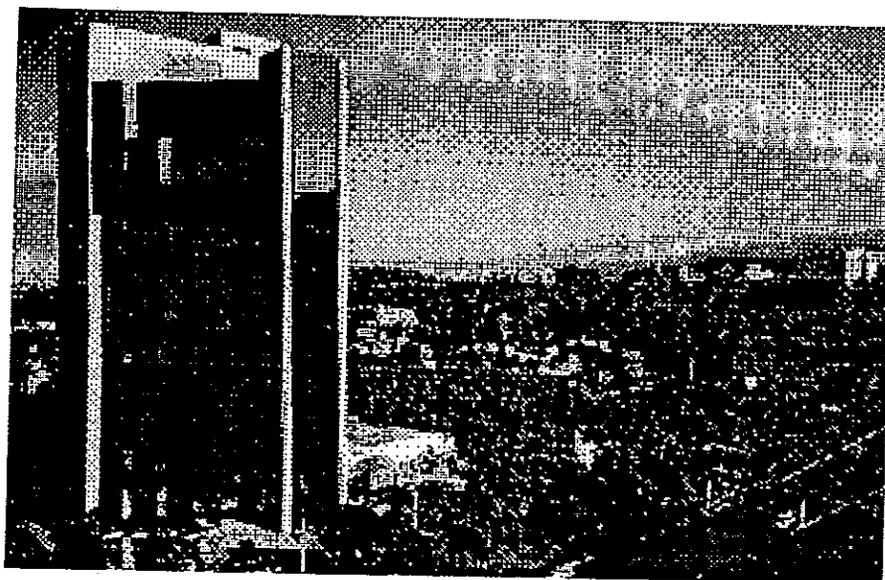
Corredor Periférico Sur

① Límites

El corredor se extiende sobre el Anillo Periférico e Insurgentes Sur, desde Barranca del Muerto y Santa Teresa, respectivamente, hasta Calzada de Tlalpan, recorriendo una longitud aproximada de ≈ 12.4 km. y cubriendo una superficie de unos ≈ 11 km².

② Origen

En 1946, se otorgó una concesión a la fábrica de Papel Loreto y Peña Pobre en el Parque Nacional del Ajusco. Décadas después, las grandes obras viales realizadas por Carlos Hank González (1976-1982), integraron al sur con la ciudad. Gracias a estos dos sucesos, las aguas fueron definitivamente expulsadas del Valle y el sur emergió como un mercado potencial de consumidores. De tal suerte, aún y cuando Periférico Sur es uno de los corredores jóvenes de la ciudad, ya ha dejado de ser un corredor suburbano y emergente (a diferencia de Santa Fe, Bosques, Reforma Lomas y Periférico Norte), gracias a las gigantescas inversiones en obras públicas y equipamiento urbano que se han ejercido en esta región de la ciudad.



③ Características

Siendo un corredor tan extenso y referido a una sola vialidad, Periférico Sur ha fundamentado su crecimiento en la proximidad a diversos desarrollos comerciales y la cercanía de los mosaicos residenciales de mayor plusvalía en la región. De aquí el impulso que los sectores ubicados en Av. San Jerónimo, Barranca del Muerto y Camino a Santa Teresa han mostrado a partir de 1997, con la construcción de nuevos corporativos, todos ellos de clase AAA.

④ Comercialización

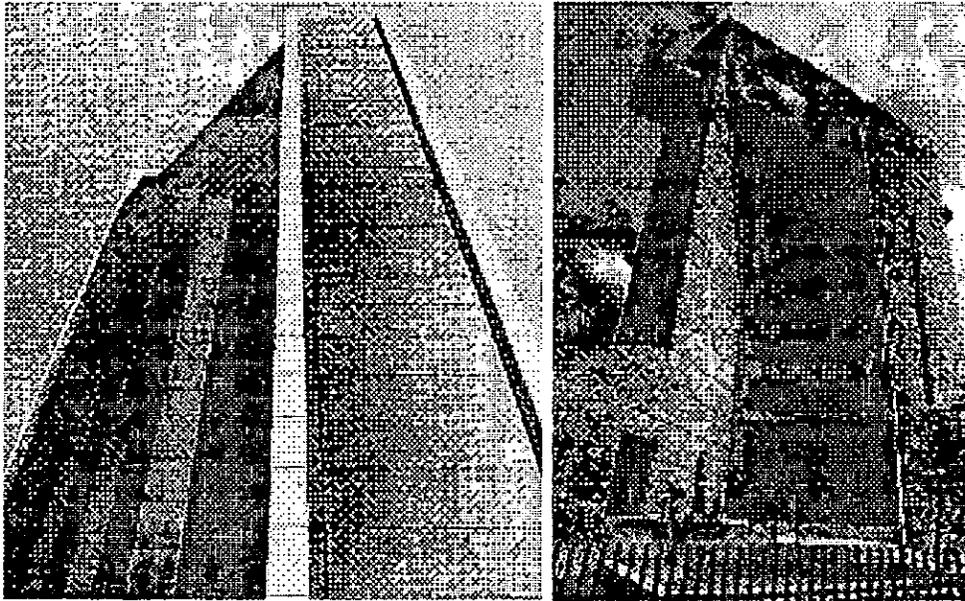
Entre 1990 y 1996, Periférico Sur fue el corredor más ofertado de la Gran Ciudad, y también el más bajo en sus precios de renta y venta. Sin embargo, a partir de 1997 el sector ha observado una

creciente apreciación de sus espacios corporativos, así como un balance en la oferta existente y el número de operaciones a la venta y en arriendo.

Lo anterior se ha logrado gracias al especial interés de los promotores y propietarios por incorporar al mercado una diversidad de inmuebles AA, AAA e I de medianas y grandes dimensiones y, sobre todo, fácilmente adaptables a las necesidades técnicas del inquilino. De esta forma, un buen número de inquilinos ha podido ocupar inmuebles completos en exclusiva, y otros han optado por los parques corporativos y los desarrollos tipo *built to suit*, como es el caso de la Torre Inbursa, el nuevo corporativo que Grupo Carso construye a espaldas del Parque Ecológico Cuicuilco.

⑤ Inquilinos

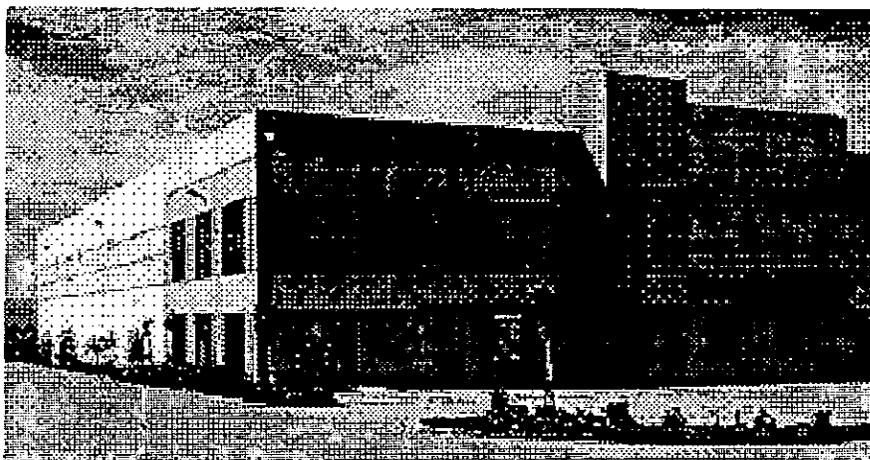
Debido a su cercanía a tres de los mosaicos residenciales más importantes de la Ciudad (San Ángel, Pedregal y San Jerónimo), Periférico Sur es un corredor muy atractivo para ejecutivos y funcionarios de niveles medio y alto que laboran en empresas transnacionales y domésticas de software, servicios y consultoría en general. Asimismo, la creciente descentralización de las dependencias públicas, está colocando a este corredor como una de las opciones preferidas por el sector Gobierno.



LOS BIENES RAÍCES COMERCIALES/INDUSTRIA

Hablar del mercado industrial en la Gran Ciudad nos lleva siempre a una palabra: éxodo. De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI) en los últimos tres años, han desaparecido 300 industrias en el Distrito Federal y han surgido más de 500 en los cinco estados que integran la frontera norte de México con Estados Unidos. Lo anterior no es producto de la casualidad, sino del reordenamiento de las zonas industriales al interior del país, con lo que estados como Querétaro, Guanajuato o Baja California competirán cada vez más con el Distrito Federal. ¿Por qué?

Los inversionistas van a donde hay incentivos, pero también a donde existe infraestructura. De esta forma, aunque las autoridades del gobierno capitalino hacen esfuerzos por convencer con sus proyectos, hasta ahora el más importante es el corredor **Ferrería-Pantaco** (Vallejo) que, además, contará con modificaciones en sus principales vías para beneficiar el camino emprendido por proyectos como el nuevo centro de actividades logísticas Accésit, antes Pantaco. De tal suerte, el proceso de desindustrialización de la



capital está en operación. Si bien es cierto que los espacios que quedan vacíos se pueden reutilizar mediante el modelo de reciclaje para fines como vivienda o aquellos comercios o servicios que hagan falta en esas zonas, también es una realidad que este fenómeno puede traer consigo serios problemas.

Con una medida así, la economía de la ciudad perdería en ingresos tributarios, lo que se reflejaría en la falta de servicios urbanos y en la

imposibilidad de mantener la infraestructura existente.

De tal suerte, es necesario recapacitar acerca de que la industria no está peleada con la posibilidad de convivir con la ciudad. Si hablamos de la industria contaminante, habría que hacer una evaluación del costo social si saliera del Valle de México, contra el costo en materia de emisiones. Evidentemente, no se trata de un problema fácil de evaluar y menos de resolver, pero una ciudad sin industria tiende a la desertificación.

CLASIFICACION DE LOS DESARROLLOS INDUSTRIALES

Fuente: Fidel Marquina Rodriguez. Nacional Financiera - 1998.

TIPO	SERVICIOS Y EQUIPO	CARACTERISTICAS
Zona industrial	Escasos y deficientes	Agrupar tradicionalmente a la industria, mezclando todo tipo de actividades productivas y usos de suelo. Las zonas industriales operan dentro de las ciudades y con ciertas deficiencias.
Conjunto industrial	Espacios provistos de todos los servicios y construidos para la ocupación inmediata	Agrupar un número limitado de pequeñas industrias que comparten entre sí todos los servicios. Opera con una estructura de condominio, desarrollando actividades similares o complementarias.
Parque industrial	Mejores condiciones de ubicación, infraestructura y servicios	Constituye la mejor opción para establecer una planta industrial. Los parques industriales ofrecen una atmósfera propicia a la pequeña y mediana industria.
Parque industrial (especializado)	Igual que el anterior	Agrupar industrias del mismo ramo o de campos complementarios. Facilita el desarrollo industrial y permite las economías en la producción a gran escala.
Parque industrial (manufacturas)	Igual que el anterior, pero con arquitectura industrial moderna	Agrupar industrias maquiladoras dedicadas a la exportación, consideradas como industria limpia de bajo consumo de agua y ocupación intensiva de mano de obra.
Parque industrial (puerto)	Infraestructura y servicios eficientes, con instalaciones portuarias	Agrupar giros industriales que requieren la cercanía al mar para su operación, actividad y distribución marítima de sus productos.
Ciudad industrial	Ubicación adecuada. Infraestructura y servicios adaptables a diferentes usos de suelo	Conforma un concepto integral de desarrollo en el que el uso de suelo está zonificado de acuerdo a la actividad industrial, servicios, habitación, instalaciones educativas, centros comerciales y equipamiento de recreación.
Complejo industrial	Ubicación, infraestructura y servicios altamente especializados	Es un conjunto de grandes industrias en extensos lotes, ya sean del mismo giro o de uno complementario, tales como las plantas petroquímicas y las acereras.
Corredor industrial	Compuesto por diferentes parques, tamaños y especialidades	Es un sistema de parques industriales alineados a lo largo de un eje formado por una vialidad que lleva de un mercado a otro. Los corredores pueden o no alojar actividades complementarias.
Parque de negocios	Un híbrido entre los parques industriales y las instalaciones dedicadas a la investigación	Incorpora diferentes actividades, como la corporativa, producción, acopio y servicio en un solo complejo de alta calidad arquitectónica, a fin de conjuntar esfuerzos de mercadeo, distribución y comercialización.
Parque tecnológico	Igual que el anterior	También llamado <i>technopark</i> , está orientado a las compañías que desarrollan alta tecnología (<i>high-tech</i>), así como a las firmas que utilizan esta tecnología (<i>tech-based</i>).
Parque de investigación y desarrollo	Similar al anterior	Estimula las unidades de investigación y desarrollo. Promueve la inversión en tecnología, recursos humanos, captación de talentos y sistemas de comunicación de alto nivel.
Parque científico	Similar al anterior. Incluye laboratorios y oficinas	Es una variante del anterior, enfocada a estimular la investigación científica básica, tal como la bio-tecnología, la bio-química, la física y la química-farmacéutica.
Parque médico	Similar al anterior	Se especializa en la investigación médica. Generalmente se localiza próximo a un centro médico para tener acceso a las instalaciones clínicas.
Tecnópolis	Alto nivel de desarrollo integral. Énfasis en el equipamiento. Similar a una ciudad científica	Contiene todas las ventajas del <i>technopark</i> , y añade a ellas universidades, institutos, vivienda, centros comerciales, centros de convenciones, recreación y cultura.
Centro de innovación	Instalaciones físicas o edificios dirigidos a la investigación	Desarrolla todo tipo de nuevos proyectos. Provee servicios administrativos y de soporte a investigadores, así como servicios comerciales y asesoría industrial y financiera.
Parque temático	Similar a los parques tecnológicos. Dirigido a la investigación y desarrollo	Es un parque especializado en ciertos servicios y líneas de investigación. Se le considera una variante de los <i>technoparks</i> enfocada hacia una sola especialidad.

Segmentación Geográfica de las Instalaciones Industriales

La definición geográfica del mercado industrial es producto, primordialmente, de los trabajos mercadológicos de dos prestigiosas agencias inmobiliarias: CB Comercial/Richard Ellis (1995) y Cushman & Wakefield/GCI (1997). De tal suerte, la segmentación a la cual nos referiremos en las siguientes páginas es una visión conjunta de los criterios de ambas firmas comercializadoras y la investigación personal del autor.

Antes que nada, existen en la Gran Ciudad 14 Corredores Industriales, de los cuales 6 se localizan al **Norte** (Azcapotzalco-Vallejo, Naucalpan, Tlalnepantla, Cuautitlan-Tultitlán, Toluca Lerma y Ecatepec-Xalostoc-Coacalco), 2 al **Oriente** (Iztacalco, Iztapalapa), 4 al **Sur** (Los Reyes, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco) y 2 al **Centro** (Mixcoac-Tacubaya y Anáhuac-Santa María).

112 Mientras que hacia el norte predomina la industria pesada y contaminante, en el resto de la ciudad la actividad fabril reporta una mezcla de giros aislados, enfocados sobre todo a la distribución y a la industria no contaminante.

Zona Industrial Azcapotzalco/Vallejo

Vallejo está considerado como la zona industrial mejor planeada de la ciudad, ya que fue concebido para la actividad fabril. De esta forma, Vallejo cuenta con amplias avenidas de cuatro carriles, lo que facilita maniobras en la vía pública y una circulación fluida, salvo en ciertos nodos urbanos. De igual manera, Vallejo cuenta con predios de regular tamaño y espuela para ferrocarril en cada manzana, así como una total infraestructura, medios de transporte para empleados, vigilancia, servicios bancarios y comerciales. Por todo ello, Vallejo representa una buena alternativa para la grande y mediana industria en el mercado doméstico.

Por otro lado, a partir del cierre de la refinería de Azcapotzalco, este corredor ha transformado su actividad de la industria pesada a la distribución de mercancías. Sin embargo, la escasa oferta de bodegas de calidad, las limitaciones a la actividad industrial dispuestas por las disposiciones delegacionales, así como la fuerte presencia de vivienda en la región prevén la apreciación del corredor y un futuro cambio en el uso de suelo hacia la habitación y los servicios. No obstante, las propiedades industriales en

venta son numerosas, especialmente en la Av. Aquiles Serdán donde existe una oferta importante de terrenos.

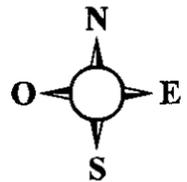
Las construcciones localizadas en Azcapotzalco-Vallejo tienen un promedio de edad entre 18 y 25 años, y usualmente están disponibles áreas menores a los 5,000 m².

Zona Industrial Naucalpan

Tras haber sido concebido como una atractiva zona industrial suburbana próxima al centro urbano de nuestra ciudad, Naucalpan es hoy un mercado medianamente definido, donde la fuerte presencia de vivienda limita la existencia de centros de producción y distribución de superficies superiores a los 1,000 m². Debido a este uso de suelo mixto, Naucalpan es la zona industrial con mayor número de servicios urbanos. No obstante, la vialidad está fuertemente limitada para la actividad industrial, con calles de 7 metros de ancho, tráfico en los nodos importantes y un transporte público carente de planeación.

Las empresas aquí establecidas tienen una antigüedad de 15 a 20 años y usualmente se realizan operaciones de gran volumen (arriba de los 30,000 m² de terreno),

Ciudad de México Corredores Industriales

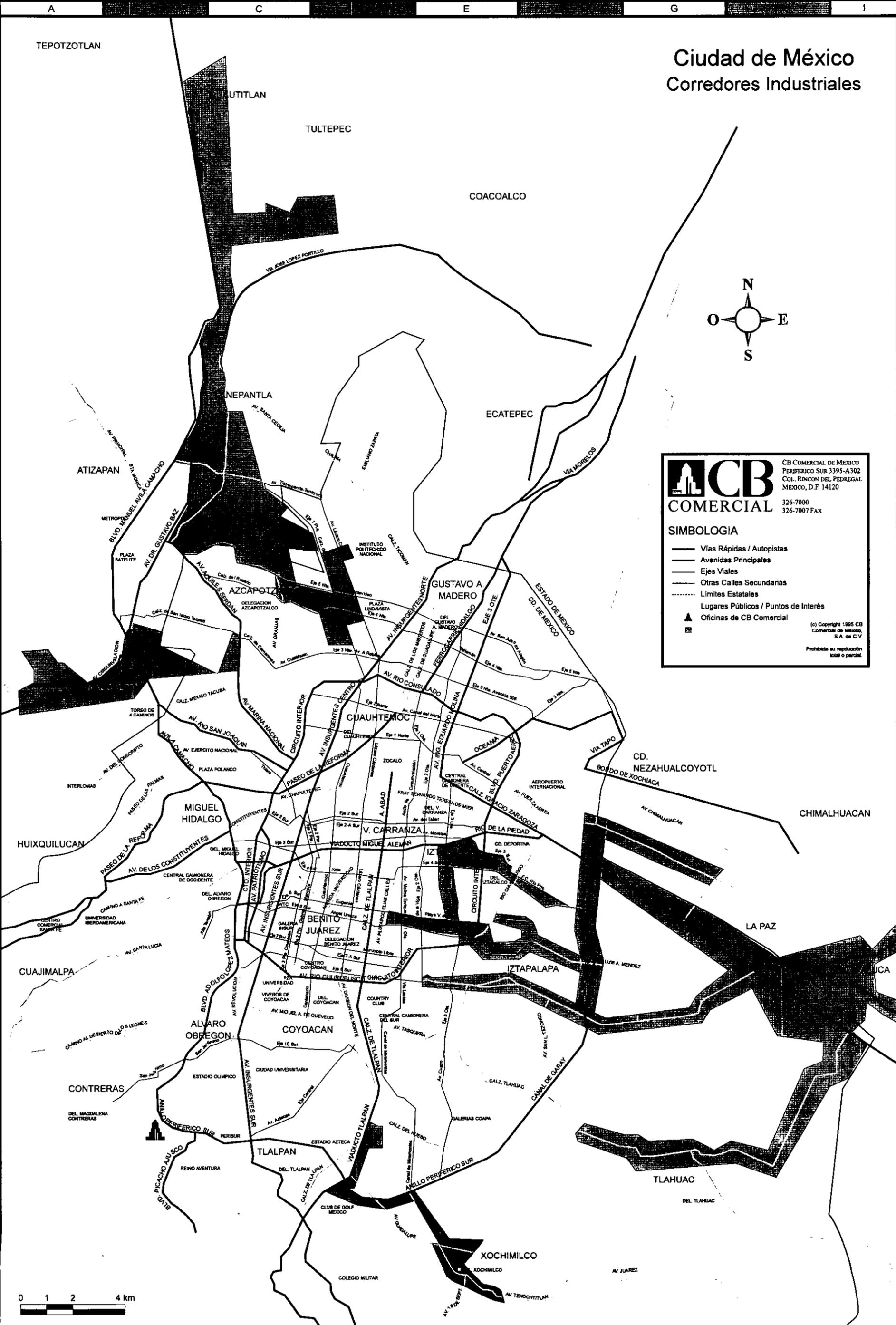


CB COMERCIAL
 CB COMERCIAL DE MEXICO
 PERIFERICO SUR 3395-A302
 COL. RINCON DEL PEDREGAL
 MEXICO, D.F. 14120
 326-7000
 326-7007 FAX

SIMBOLOGIA

- Vías Rápidas / Autopistas
- Avenidas Principales
- Ejes Viales
- Otras Calles Secundarias
- Límites Estatales
- ▲ Lugares Públicos / Puntos de Interés
- Oficinas de CB Comercial

(c) Copyright 1995 CB Comercial de México, S.A. de C.V.
 Prohibida su reproducción total o parcial.



aunque también se reportan pequeñas transacciones por debajo de los 3,000 m².

Zona Industrial Tlalnepantla

Desde su creación, Tlalnepantla (como Naucalpan), es uno de los mercados mejor definidos para la actividad industrial, así como sede de importantes firmas extranjeras. Gracias a la mejoría en las condiciones económicas y de seguridad, así como a la existencia de infraestructura y servicios en casi todo el municipio, Iztapalapa, es un lugar estratégico para la distribución y manufactura. El corredor goza de predios de gran tamaño y excelentes accesos viales; por sus calles pueden circular hasta 3 camiones de carga simultáneamente y en algunas zonas, como el Centro Industrial Tlalnepantla, se tiene acceso a espuela de ferrocarril.

En la actualidad, Tlalnepantla representa el corredor industrial con la mayor plusvalía y la más fuerte transformación hacia lo comercial. Numerosas firmas comerciales (como K-Mart, Sanborns, Comercial Mexicana y Aurrera) e industriales (Amp. de México y Alcatel/Indetel) han considerado a este sector como el primer destino en sus planes de reubicación y expansión

hacia el exterior de la mancha urbana. Es por ello que la antigüedad de las bodegas en el corredor es muy variada: mientras unas tienen 15 años de edad, las de estándares superiores conforman un mercado joven de escasos 2 años.

Zona Industrial Cuautitlán-Tultitlán

Cuautitlán constituye la zona industrial más joven de la ciudad, y también la más alejada del centro urbano, pero la que mejor acceso tiene hacia los mercados del Bajío y el norte del país, gracias a su excelente ubicación en la denominada *carretera del TLC*: la Autopista México-Querétaro. Sumada a esta ubicación, las amplias extensiones de terreno disponibles para desarrollar proyectos industriales y comerciales hacen de Cuautitlán el corredor con mayor crecimiento en la ciudad, aún y cuando la cuota por el uso de la autopista representa un desembolso adicional.

Así, Cuautitlán se caracteriza por tener buenas vías de acceso y ofrecer bodegas de altos estándares, principalmente en complejos industriales, tales como el Conjunto Industrial Cuautitlán (CIC), Diamante y Cuamatla. Esto favorece a las empresas que requieren espacios con vigilancia, área de oficinas, bodegas subdivisibles, y

calles o espacios suficientes para realizar maniobras. En algunos casos, se ofrece espuela de ferrocarril sobre la Carretera Cuautitlán y Av. San Antonio Cuautitlán.

Por su parte, el municipio de Tultitlán es una zona con uso de suelo muy fragmentado, pero su mayor impedimento para el desarrollo industrial es el régimen ejidal. Aunque este fenómeno ha opacado su potencial desarrollo, se espera que el crecimiento de Tultitlán continúe con ciertas limitantes. Este mercado cuenta con un alto potencial pues en él encontramos buenas vías de acceso, un alto nivel de desarrollo y altos estándares en conjuntos industriales, tales como los existentes en la Av. Valle de las Alamedas.

Cuautitlán y Tultitlán están considerados como dos de los mejores corredores para efectos de distribución hacia y desde la Ciudad de México, gracias a su cercanía con la Autopista México-Querétaro. De esta forma, las empresas predominantes en la zona son distribuidoras, a excepción de las armadoras o productoras altamente contaminantes, ubicadas en la zona conocida como "Lechería".

Corredor Toluca Lerma

Junto con Cuautitlán-Tultitlán, el de Toluca

Lerma es uno de los desarrollos jóvenes con la mayor pujanza en la Gran Ciudad. Sin embargo, Toluca Lerma disfruta de algunas ventajas adicionales. Por un lado, la creciente afluencia de aviación de carga hacia el aeropuerto de Toluca ha promovido el desarrollo y ocupación de más de 100,000 m² para alojar servicios de soporte dentro y alrededor del aeropuerto internacional. De igual manera, la actividad fabril enfocada hacia las *manufacturas de valor agregado* (industria automotriz, electrónica y telecomunicaciones) hace de Toluca una región de inversión privada, donde la mano de obra calificada y el creciente nivel del vida son el común denominador. Finalmente, Toluca Lerma ha observado un gran crecimiento a través del desarrollo no de uno, sino de varios parques industriales bien establecidos al servicio del mercado del Area Metropolitana. De esta forma, la infraestructura de la región continúa mejorando y poco a poco se han absorbido la mayoría de los terrenos de vocación industrial.

Zona Industrial Ecatepec-Xalostoc-Coacalco

Al igual que Naucalpan, el de Ecatepec es uno de los primeros polos industriales establecidos en las afueras del D.F. En la actualidad, predominan las propiedades con instalaciones para industrias acereras, aunque también existen antiguas bodegas especulativas de baja calidad, propiedades abandonadas y otras más con problemas laborales, donde los inquilinos se ven en la necesidad de adaptar a las instalaciones según sus propias necesidades.

Zona Industrial Iztacalco-Iztapalapa

La zona industrial de Iztacalco (Granjas México) fue creada por su cercanía al Aeropuerto Internacional y a la Central de Abasto. Sin embargo, con el paso del tiempo, el difícil acceso al área ha reducido su funcionamiento a un pequeño, aunque saturado, centro productor y distribuidor al servicio del corazón urbano.

Alternativamente, el desarrollo de Iztapalapa

como zona industrial ha sacado provecho de la mano de obra potencial existente en esta región de vivienda popular. Sin embargo, la escasez de bodegas de altos estándares prevalece en Iztapalapa e Iztacalco, a pesar de la reciente construcción de amplias avenidas como Rojo Gómez y la continuación del Anillo Periférico.

La excepción a esta constante está representada por la llegada de grandes desarrollos comerciales (Home Mart, WalMart, Aurrerá, etc.), así como por la construcción aún inconclusa del Parque FINSA, propiedad de Grupo Argüelles y de 35 has. de extensión. El de FINSA es el **único parque industrial** de la Gran Ciudad que cubre los estándares y las normas no contaminantes internacionales. Aún así, la ubicación de Iztapalapa limita sus funciones al acopio e industria ligera dirigidas al mercado del sur de nuestra ciudad, y a los estados de Puebla y Veracruz. Recordemos que un parque no industrializa, ni es un fin en sí mismo; se requieren otros elementos en los niveles macro- y micro-económicos para atraer y crear industrias.

Otros Mercados

Corredores ubicados al sur de la ciudad, como **Los Reyes, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco**, cuentan con propiedades industriales únicamente a los costados de las principales avenidas y están fuertemente limitados en cuanto a emisión de contaminantes se refiere. De esta forma, las empresas industriales han desalojado la zona, abriendo paso a nuevos usos de suelo, principalmente de índole comercial. De estos corredores destaca Tlalpan, cuya cercanía al corredor corporativo Periférico Sur y a la Carretera México-Cuernavaca lo posicionan como ideal para la construcción de centros mixtos de producción y corporativos.

Por otro lado, corredores localizados hacia el centro, como **Mixcoac-Tacubaya y Anáhuac-Santa María**, forman una agrupación de pequeñas zonas industriales donde se han ubicado algunas empresas que aprovechan los canales más céntricos para su distribución. La problemática de estas zonas es que carecen de

VENTAJAS DE UN PARQUE INDUSTRIAL

1. Incrementa las fuentes de empleo y las oportunidades de trabajo.
2. Aumenta los ingresos municipales para apoyo de mejores servicios y obras públicas.
3. Desarrolla un mejor ambiente de trabajo, estimulando la creatividad y productividad de las empresas.
4. Eleva el nivel promedio de ingresos personales en la comunidad.
5. Fomenta el arraigo y evita la emigración de la gente joven.
6. Contribuye a elevar el nivel y calidad de vida de la comunidad.
7. Ordena el uso del suelo y fomenta los planes de desarrollo urbano.
8. Fomenta el fortalecimiento de servicios comunitarios.
9. Contribuye a la preservación del medio ambiente y su entorno inmediato.

POSIBLES DESVENTAJAS DE UN PARQUE INDUSTRIAL.

1. Incrementa la carga sobre los servicios e infraestructura existentes, provocando la necesidad de ampliarlos o fortalecerlos, alterando los programas municipales.
2. Incrementa las necesidades de habitación, comercio, transporte, salud, etc.
3. Provoca la migración del campo hacia el centro de población en busca de oportunidades de empleo.
4. Puede poner en peligro el carácter o vocación de la comunidad, llevándolo a horizontes no deseables para sus habitantes y autoridades.
5. Puede provocar una rotación de mano de obra, particularmente si ésta es especializada.
6. Puede provocar un rápido y desordenado crecimiento de la población, presionando a las autoridades para desarrollar servicios e infraestructura con una enorme velocidad.

Fuente: Arq. Fidel Marquina Rodríguez. Titular de la Unidad de Infraestructura de la Dirección de Capacitación y Asistencia Técnica de Nacional Financiera.

vialidades adecuadas y de espacio para maniobras.

Sin embargo, de no ofrecer mejores condiciones y planes de reordenamiento industrial, las autoridades capitalinas muy pronto verán desaparecer estos sureños y céntricos corredores. No muy lejos de ellos, se encuentran verdaderos desarrollos como el Conjunto Industrial CIVAC en Cuernavaca, con 20,000 m² de bodegas en espera de ser ocupadas por inquilinos que secunden

a firmas como Basf Mexicana, Pond's, Smith Klein & Beecham, Alestra, Baxter, Parker, Roche y Nissan. Otro complejo es Tepeji del Río, una zona de 50,000 m² donde consorcios como Topeka, Pilgrims Pride y Kaltex se han instalado.

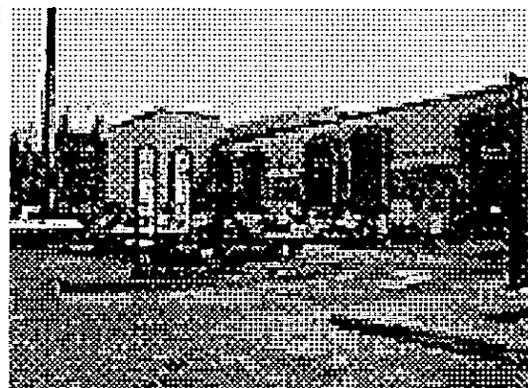
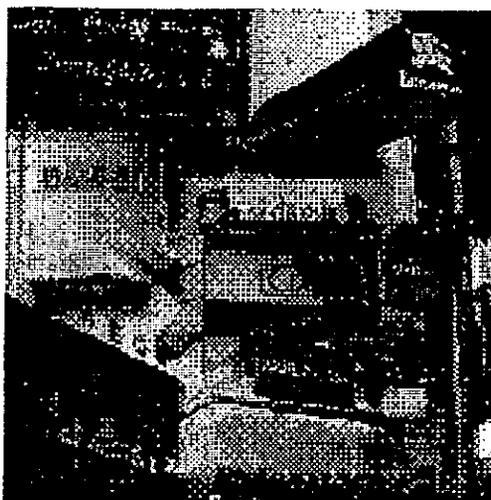
LOS BIENES RAÍCES COMERCIALES/COMERCIO

El comercio es una de las actividades más difundidas, pero también más distorsionadas de la ciudad. De hecho, al hablar de los inmuebles destinados al uso comercio detallista, la historia se vuelve bastante complicada y comienza a adquirir matices políticos en una ciudad donde el crecimiento del ambulante, ha alcanzado dimensiones muy difíciles de manejar.

Sin embargo, con la transformación del puesto de trabajo de la fábrica a la oficina, los bancos y las empresas, la actividad comercial se ha convertido en la **manifestación de una sociedad de consumo** por excelencia. Al atomizarse la administración central, también se atomizó la actividad comercial y con ella sus principales generadores de tráfico: los restaurantes y los centros de entretenimiento.

116

Así, de la mano al despegue inmobiliario del parque corporativo, los grandes **centros comerciales** o *shopping mall centers*, crecieron a partir de la apertura comercial en la segunda mitad de los 80.



No obstante, si las oficinas Inteligentes y AAA lograron sortear la crisis gracias a la llegada de grandes multinacionales, los centros comerciales no pudieron salvarse de una caída en ventas superior a 40% en 1995 por una sola razón: el comercio depende en su totalidad del mercado interno, es decir, del poder adquisitivo real de la población.

De tal suerte, uno de los pocos que invirtieron en el desarrollo de centros comerciales fue Fondo Opción, con proyectos integrales por 20 mdd. Opción es socio del multicitado Cushman &

Wakefield/GCI. En la actualidad, Opción tiene proyectos como Plaza San Nicolás, Plaza San Pedro, Plaza Cuernavaca, Plaza Oriente y el *power center* Eureka, donde Grupo Martí estableció su primer Sport City (megagimnasio para ejecutivos).

No obstante, la fiebre por levantar nuevos complejos comerciales ha comenzado a bajar en México, al igual que en Estados Unidos, por los costos, la competencia y la baja capacidad de consumo. Ahora, los empresarios inmobiliarios han visto en el **entretenimiento** la mejor opción para salir del atolladero.

Así, en la capital del país, Interlomas, Plaza Loreto, Perinorte y Pabellón Bosques se han reconvertido en flamantes espacios recreativos. Gracias a la fructífera expansión de cadenas de cine como Cinemex, Cinemark y Organización Ramírez (Cinépolis) —principales representantes de la industria del entretenimiento—, la actividad inmobiliaria comercial empezó a entrar en una pequeña curva de recuperación hacia mediados de 1996.

Áreas Primarias de Consumo en la Gran Ciudad

Lo que en el mercado residencial representan los *mosaicos*, en el mercado de oficinas los *corredores* y en el mercado industrial las *zonas industriales*, para el comercio detallista está constituido por las *Áreas Primarias de Consumo* (APC). Las APC giran en torno a plazas y centros (comerciales y de entretenimiento), cuyos establecimientos tienen un mercado meta específico. No obstante, ya que las APC no únicamente consideran el abasto de productos de primera necesidad, la gran mayoría de estas zonas de consumo, especialmente en el caso de cadenas transnacionales en expansión, se enfocan a los niveles socioeconómicos C+ y superiores.

Paralelamente, otros comercios establecidos han optado por reubicarse hacia abajo. A este fenómeno en Estados Unidos se le denomina *filtering down* y, en términos generales, consiste en la sustitución de tiendas de primer nivel por otras de menor calidad que pagan una renta más baja. Después de todo, ¿tiene alguien una mejor manera de sustituir el reemplazo de proyectos de inversión de cadenas como Dillard's, JC Penney o Sak's?

Las principales APC (también conocidas por ciertos agentes inmobiliarios como corredores) en nuestra Ciudad son:

Bosques

Pabellón Bosques

Coyoacán

Centro Nacional de las Artes
Plaza Coyoacán
Plaza Universidad

Cuautitlán

Perinorte
Perinorte Cuautitlán

Huixquilucan

Centro Comercial
Interlomas

Insurgentes Sur

Centro Insurgentes
Liverpool
Plaza Galerías
Plaza Inn



Insurgentes Norte

Pericentro
Plaza Lindavista

Miramontes

Galerías Coapa
Plaza Miramontes

Periférico Sur

Perisur
Plaza Cuicuilco
Plaza Eureka
San Jerónimo/Periférico (en proceso)
Centro Comercial y Power Center San Jerónimo

Polanco

Pabellón Polanco
Palacio de Hierro
Liverpool Insurgentes
Power Center GM (en proceso)

San Angel

Pabellón Altavista
Plaza Loreto
Plaza Opción

Santa Fe

Centro Santa Fe

Satélite

Plaza Satélite



LAS NUEVAS ESTRATEGIAS DEL COMERCIO DETALLISTA

- ① Por encima de todo, **proteger el nombre comercial** del negocio. En la reciente operación (1997) de venta de Sears Roebuck a Grupo Carso, la primer condición de la cadena estadounidense fue el mantener su nombre en México, mercado al que llegó en 1947. Este punto impidió que las tiendas quedasen en manos de otra departamental y lavó el prestigio internacional de la comercializadora.
- ② Únicamente **dedicarse a su sector**. Los que se apartaron de su giro son los que más sufrieron la recesión en 1995. El mismo Antonio Chedraui, representante de las cadenas de autoservicio, así lo reconoció en 1997, cuando tuvo que vender su división departamental (ocho tiendas de nombre Las Galas) a Liverpool, a fin de liquidar sus deudas y concentrarse nuevamente en las tiendas de autoservicio. Otras compañías como Cifra, Gigante y Comerci, quienes establecieron *joint ventures* con Wal-Mart, Carrefour y Price Club, respectivamente, a la vuelta del tiempo han disuelto tales asociaciones. En contraste, Soriana concentró sus esfuerzos en las cadenas de supermercados y se convirtió en la comercializadora menos afectada por la crisis.
- ③ Dirigir la administración de las tiendas hacia el concepto **"respuesta eficiente al consumidor"** (*efficient consumer response*), basado en la estrategia "justo a tiempo". Este esquema sincroniza la cadena de suministro que va del productor al comercializador e introduce la llamada "administración de categorías" (vestidos de dama, por ejemplo), en la que cada categoría se convierte en una unidad de negocio independiente.
- ④ Definir el **formato de tienda** y el **perfil del consumidor**. Volviendo al caso Sears, antes de su cambio de propietario, un cliente potencial de clase media no entraba a la departamental porque no creía tener los recursos suficientes, en tanto que alguien que sí los tenía no entraba porque lo que buscaba eran marcas de prestigio.
- ⑤ Aplicar el concepto de **clínica de prueba**. Así como en la industria automotriz se mide la reacción del público ante un nuevo modelo antes de iniciar su fabricación, las tiendas montan una porción de tienda y a exponen al público para medir su reacción.
- ⑥ Usar **tecnologías facilitadoras**, a través del intercambio constante de información vía correo electrónico, denominado intercambio electrónico de datos/documentos (EDI, por sus siglas en inglés). El EDI le da al proveedor acceso permanente al inventario del detallista, con el fin de que conozca sus necesidades de mercadería.
- ⑦ Incluir **islas comerciales** permanentes o temporales dentro de los centros comerciales, tiendas ancla, aeropuertos, teatros y restaurantes, lo cual permite la incorporación de los pequeños comerciantes y su competencia con los locales fijos, al ofrecer un mercadeo a la vista.
- ⑧ Reemplazar las antiguas áreas comunes jardinadas por **espacios interactivos** con centros de entretenimiento y exposición de innovaciones tecnológicas.
- ⑨ **Remodelar y reestructurar** los centros comerciales existentes, integrando firmas reconocidas y nuevas (sobre todo franquicias), avaladas ambas por sus rangos de venta.
- ⑩ Dar la oportunidad a los productores de tener una **oferta directa** de sus mercancías, sin la intervención del comerciante distribuidor, fenómeno que ya se ha podido observar en las departamentales mediante la incorporación de secciones "de firma" dentro de sus propias instalaciones.

CONCLUSIONES

4

HACIA UNA NUEVA ARQUITECTURA

Ni globalismos, ni localismos. Hoy más que nunca es necesario pensar a nivel global y actuar a nivel local.

Cada década ha traído consigo nuevos estilos arquitectónicos. Asimismo, las innovaciones funcionales y estructurales han cambiado las dimensiones de los edificios. Sin embargo, las ciudades modernas rara vez han sido proyectadas conforme al confort intra- y extra-muros. En este sentido, seis variables definen el denominado **estado de confort**: radiación solar, viento, humedad, temperatura ambiente, nivel de actividad y vestimenta.

De esta manera, en función del microclima y las condiciones estacionales, una persona puede preferir sentarse o pasear bajo el calor de la luz del sol, o bien, bajo la fresca sombra que las diferentes construcciones; la misma persona puede disfrutar una brisa refrescante en rostro y cuerpo o, al contrario, buscar cobijo dentro de edificios y arcadas. Algunas ciudades han sido construidas para ofrecer estas oportunidades; otras más pueden lograrlo por igual.

Bajo estas observaciones, en 1990 diferentes

especialistas llevaron a cabo modelos experimentales para el estudio del impacto de la forma urbana en el microclima existente en Toronto, a fin de definir los parámetros para establecer los límites de altura y control de densidades de las nuevas construcciones en las áreas aledañas al *financial district*.

El estudio analizó, en primer lugar, los efectos de los edificios en las condiciones de viento a nivel de calle, y después los efectos combinados del viento y sol en las condiciones del confort peatonal. Más que enfocarse a los edificios individualmente, el análisis evaluó los efectos conjuntos de por bloques de desarrollos. Lo anterior con la finalidad de establecer los límites de altura y densidad de construcción (respecto al lote) de los edificios.

No obstante, ya desde 1989, los primeros estudios de este tipo se habían realizado para las ciudades de San Francisco y Nueva York. De cualquier forma, los estudios aplicados a Toronto establecieron que: en calles de 40 m. de ancho en las que se prevé construir rascacielos de hasta 130 m de altura, debe cuidarse que la base del edificio tenga una altura máxima de 24 m., a partir de los cuales se eleve la torre, pero con un remetimiento de al menos

20 m. Sólo este tipo de remetimientos puede incidir en una reducción significativa de la velocidad del viento a nivel de calle. Igualmente, los estudios demostraron que la superficie total construida no debía exceder de 10 veces el área del terreno, en lugar de 15 veces como antes se acostumbraba. También, las torres corporativas deberían estar diseñadas de modo tal que permitieran 3 horas de sol de mediodía durante el periodo comprendido de Marzo a Septiembre, al menos en una de las aceras de la calle. Como resultado, los edificios con un máximo de 30 m. de altura y una superficie de construcción de 4 a 6 veces el terreno fueron los menos afectados por las nuevas disposiciones.

¿El resultado? Los visitantes a Toronto suelen quedar gratamente impresionado por la belleza de sus vecindarios, debida en buena parte al cuidadoso diseño de sus calles y al uso significativo de árboles en las mismas. Estos árboles regulan la radiación solar a lo largo del año. Este mismo confort desea traspolarse a las zonas céntricas y centros de negocios de la ciudad. De este modo, en un futuro los diseñadores de edificios en Toronto deberán observar estas reglas de alineamiento, a menos que los estudios acerca de túneles de viento

arrojen otras alternativas de reducción.

Estos métodos nos llevan a los principios de ordenación urbana: las ciudades, antes que nada, deben brindar protección, con lo que el resto de las actividades económicas, culturales y sociales, ya sean públicas o privadas, pueden desarrollarse en armonía.

Diversos países como Francia han sufrido ya las consecuencias en términos económicos y arquitectónicos de la sobreoferta. Así, a principios de los 70, La Défense (París) había duplicado el volumen total de espacios corporativos, previsto originalmente en 800,000 m² (hoy supera los dos millones de metros cuadrados). Peor aún, La Défense presentó problemas económicos y arquitectónicos. Por un lado, las espectaculares torres de la segunda generación enfrentaron costos de mantenimiento prohibitivos a partir de la crisis petrolera en ese país. Por otra parte compañías y empleados incrementaron sus quejas respecto a las torres de oficinas de la *segunda generación*. Por un lado, los usuarios se lamentaban de las desmesuradas plantas arquitectónicas –algunas veces por arriba de los 2,000 m², como en la *Tour Fiat*-, así como de la ausencia de privacidad, la

permanente exposición a la iluminación fluorescente, la escasez de aislamiento acústico y los complicados sistemas de aire acondicionado.

En consecuencia, aún y cuando en 1976 la demanda de espacios corporativos fue elevada, 100,000 m² de oficinas en La Défense permanecieron desocupados, como lúgubre señal de una utopía moderna: el símbolo denominada **bancarrota de la arquitectura moderna**.

Fue entonces cuando las torres de la *tercera generación* hicieron su aparición, con especial énfasis en las necesidades del inversionista y del trabajador a la par. De esta manera, las nuevas torres fueron previamente sujetas a cuidadosos estudios de ahorro en el consumo de energía.

Ejemplo de ello es que los costos de mantenimiento de la *Tour Elf* (*tercera generación*) son inferiores a un 50% respecto a aquellos de la *Tour Fiat* (*segunda generación*), aún y cuando ambos inmuebles poseen la misma superficie construida. Asimismo, tras recopilar el sentir de los usuarios de estos espacios corporativos, la primer demanda fue el abandono de las extensas plantas tipo y el retorno a los espacios de trabajo individuales e iluminados naturalmente.

En particular, esta última exigencia fue arquitectónicamente determinante: es prácticamente imposible asegurar la entrada de luz solar al interior de un paralelepípedo de 50 m. de lado. De esta forma, los edificios fueron necesariamente adelgazados, sus fachadas achaparradas y sus interiores perforados para dar paso a patios. Hasta entonces desconocidas siluetas aparecieron, bajo la presión de específicas condiciones económicas y sociales.

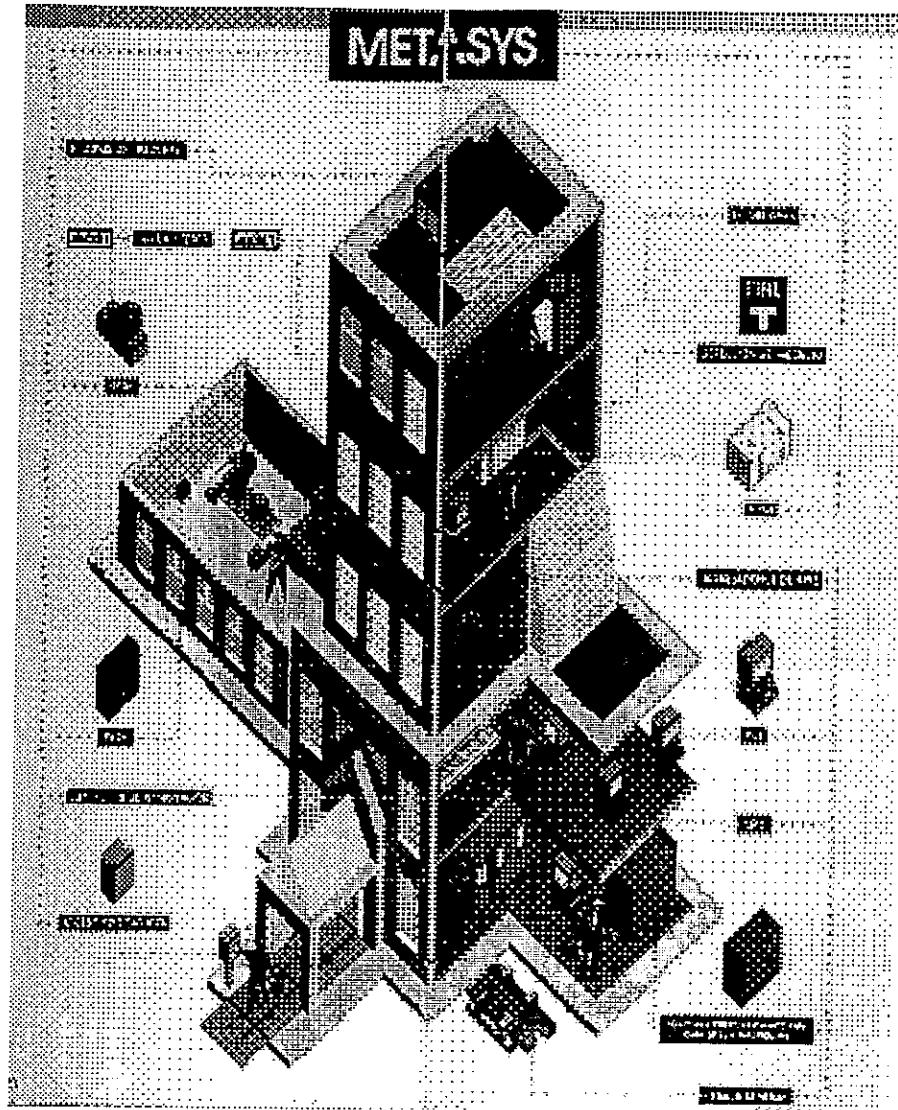
Necesidad de aplicar modelos matemáticos de confort. Las condiciones son consideradas como confortables si sus variables se encuentran dentro de los estándares térmicos ambientales establecidos por la *American Society of Heating, Refrigeration & Air Conditioning Engineers* (ASHRAE, 1992).

Los compromisos del arquitecto ya no son meramente formales. La capacidad de efficientar costos operativos e implementar ambientes de trabajo son las nuevas herramientas tanto para inversionistas como para usuarios de los espacios corporativos. El arquitecto debe escuchar las demandas del inversionista y del trabajador.

LA NUEVA CARA DE LOS EDIFICIOS INTELIGENTES

El presente no es un tratado de edificios inteligentes. Sin embargo, un edificio de oficinas es una gran inversión financiera que puede ser implementada y protegida a través de mecanismos que aseguren al inmueble una flexibilidad suficiente para aceptar una amplia variedad de usos. Al proyectar bajo estas condiciones, es necesario equilibrar las necesidades y atributos arquitectónicos de un diseño para un usuario específico, *versus* las necesidades de diseño para un usuario indefinido.

De esta forma, la nueva arquitectura busca la implementación de sistemas que generen un incremento en los índices de productividad del usuario, a fin de reducir costos al largo plazo y lograr que estas economías paguen por sí solas el costo del inmueble. Bajo este criterio, tras analizar las ventajas y desventajas de los sistemas tradicionales de instalaciones a través de plafones contra los nuevos **sistemas de piso** (*raised floor systems*) se ha comprobado la mayor eficiencia de estos últimos en prácticamente todas las operaciones.



De igual manera, con base en las necesidades presentes y futuras de propietarios y usuarios de edificios inteligentes, ha nacido el **Sistema de Control de Edificios (SCE)** el SCE: un enfoque verdaderamente revolucionario en la administración y control de edificios que integra en un solo sistema (*facility management system*) el control de ambiente, el suministro de energía eléctrica y el

control de la iluminación, la prevención de incendios, el control del acceso, mantenimiento y el monitoreo general de las instalaciones.

Por un lado, el análisis del confort ambiental y funcional (*occupant comfort*), la economía en costos operativos y el costo inicial de construcción han arrojado un fuerte argumento para la seria

LOS RETOS DEL ARQUITECTO

Fuente: Neucomb, John. *El Asesor Comercial*. No. 37. p.c. 18.

"El puesto de trabajo moderno ha evolucionado de manera radical, debido a la naturaleza misma de las actividades que lo integran. Así, el reto para los arquitectos y diseñadores de interiores comienza tomando en cuenta los nuevos conceptos dentro de las limitantes de edificios que no fueron diseñados de manera apropiada.

"Hoy día se construyen más edificios corporativos de gran escala para el uso exclusivo de una sola entidad, pero las construcciones en general no han cambiado en gran forma, dejando al mercado nacional e internacional saturado de edificios que no cumplen con los requerimientos modernos.

"Hasta que esto no ocurra, las empresas comprometidas con su futuro, analizan racionalmente los edificios disponibles, para conocer si cumplen o no con la productividad y eficiencia que requieren para sus operaciones.

"Esta es la razón por la cual se vuelve indispensable que el arquitecto tome en cuenta los aspectos de diseño modernos, para así cumplir con los requerimientos de áreas de trabajo de la nueva generación, que busca optimizar el uso y flexibilidad del espacio y, por consecuencia, contar con espacios más productivos.

"A continuación se detallan ocho ejemplos (cada uno merecedor de un estudio más profundo) de cómo ha cambiado el trabajo de oficina:

- ① Durante los últimos 10 años ha disminuido el número de trabajadores de apoyo y servicio, debido a los mejoramientos en sistemas y la facilidad en el uso de computadoras portátiles.
- ② Estar mejor conectado disminuye la estratificación en el puesto de trabajo. Se labora más en grupos de colaboradores, con una eficiencia corporativa mayor y, por consecuencia, de manera más eficiente.
- ③ Gracias a las innovaciones de los fabricantes de estaciones de trabajo, éstas se han vuelto mucho más eficientes, flexibles y cómodas, reemplazando en gran medida la necesidad de oficinas privadas.
- ④ La globalización ha introducido en México innovaciones en las estrategias de trabajo, como lo son *hoteling* y *telecommuting*, que reducen los requerimientos de espacio en una gran proporción.
- ⑤ Hoy día, el empleado trabaja en su sitio con menos distracción. Las computadoras y las redes de comunicación permiten que el empleado se comunique fácilmente, además de contar con aditamentos internos que hacen su labor más eficiente.
- ⑥ Se ha popularizado trabajar en equipos, con grupos enfocados a resolver problemas específicos. Esto facilita laborar en estaciones de trabajo, agrupadas en *clusters* para atacar y así encontrar soluciones dinámicas.
- ⑦ La tecnología moderna permite usar menos espacio para servicios de apoyo, como son los archiveros, copiado y mensajería.
- ⑧ La gran flexibilidad requerida por los espacios de oficinas modernas demanda servicios de aire acondicionado, electricidad e iluminación más capaces y flexibles. La estación de trabajo, al contar con más equipo personal, incrementa los requerimientos de energía y de comunicación en cada estación, y todo indica que en el futuro será aún mayor esta necesidad."

consideración de los *raised floor systems*, al diseñar edificios de oficinas para uso corporativo e institucional.

Por otra parte, los SCE realizan sus tareas y presentan la información en formas fácilmente comprensibles y utilizables, a fin de obtener información completa y congruente de todos los dispositivos de entrada y salida de un edificio, incluyendo los cada vez más comunes controles digitales fabricados por diversas empresas.

Los SCE deben poseer una arquitectura (hablando en términos de ingeniería de sistemas) abierta, es decir, una arquitectura integrada pero lo bastante flexible como para incorporarla a todo tipo y tamaño de edificios, así como a las normas actuales de la industria y las futuras mejoras que vayan apareciendo en equipos y software. Para ello son preferibles los *sistemas distribuidos* (como el SCE de Metasys de Johnson Controls), diseñados para realizar tres funciones básicas: ① control autónomo, ② control supervisor y ③ manejo de la información, mismos que garantizan mayores niveles de eficiencia y confiabilidad.

LOS CICLOS INMOBILIARIOS

Durante la segunda mitad de la década de los ochenta, un número importante de países experimentó un crecimiento en los precios de los inmuebles en el mercado. Sin embargo, al finalizar la década, estos valores comenzaron a caer, pulverizando gran parte del incremento anterior. Solamente las denominadas economías emergentes (como México, Taiwan, Corea y Hong Kong) observaron un considerable crecimiento en el precio real de su riqueza en bienes raíces. ¿Por qué?

En efecto, el surgimiento de un mercado determina la erosión de otro por una simple razón: el capital de los inversionistas siempre se desplaza hacia los **nichos más rentables** en forma de inversión extranjera directa (IED) o indirecta (IEI). Gracias a este fenómeno, en el periodo 1988 - 1994 México reportó la mayor apreciación de su mercado inmobiliario, después de 18 años de imparable caída.

No obstante, el aumento en la tasa de interés real a finales de 1992 generó un incremento en el refinanciamiento, a pesar de la fuerte expansión crediticia de los dos años siguientes. De tal suerte, una parte importante de la cartera hipotecaria llegó a finales de 1994 en números rojos.

Así, la racha de crecimiento terminó en 1995, cuando los precios de los bienes raíces tocaron fondo, aumentando las suspensiones de pagos. ¿La razón? El problema de la cartera hipotecaria ya se había gestado y la crisis solamente le dio el ambiente propicio para desarrollarse al destapar la falta de **competitividad** del sector financiero y empresarial para continuar arraigando capital doméstico y foráneo.

Este es el mercado inmobiliario, fluctuante y olístico; unas veces abrupto, otras cadente, pero siempre sujeto a la economía global.

En este marco, resulta apremiante conocer la naturaleza de los ciclos inmobiliarios. Ciertamente, hay diversas hipótesis sin consenso sobre el origen de su periodicidad. De hecho, los ciclos inmobiliarios son más suaves y prolongados que aquéllos de los mercados muy líquidos como el de las acciones, donde un ciclo amplio incentivaría la entrada de especuladores.

Sin embargo, existen algunos factores determinantes cuyo comportamiento estudiaremos y que definen en cierto momento la naturaleza del mercado de los bienes raíces.

① *El Peso Específico de la Macroeconomía*

En un entorno macroeconómico inestable y con escasa inversión directa, no es raro encontrar importantes movimientos en el precio de los bienes raíces en periodos relativamente cortos de tiempo. Tal es el caso de los *mercados en definición*, donde los cambios tan drásticos en el valor de los activos inmobiliarios tienen fuertes implicaciones: es común que la baja pronunciada y en pocos años en el precio de los bienes raíces coincida con crisis financieras. En cambio, un incremento sostenido en el valor de los bienes raíces, tal y como sucede en los *mercados emergentes* y en los *mercados en expansión*, suele ir acompañado de un incremento en el crédito hipotecario.

De esta suerte, las economías que controlan sus índices inflacionarios apoyados en productos importados (sin tomar en cuenta el deterioro de las cuentas externas), así como las basadas en un solo producto de exportación (petróleo, por ejemplo), junto con aquellas que dependen en gran medida del flujo de capital extranjero y de los vaivenes políticos internos, observan ciclos inmobiliarios con periodos pronunciados, donde los precios pueden llegar a aumentar en casi un 100% y disminuir en una magnitud similar en tan sólo cinco años.

En contraste, las naciones que han conseguido fijar la riqueza extranjera y generar una planta productiva nacional sobre la cual apoyar sus políticas inflacionarias, muestran una tendencia ascendente en el valor de sus activos inmobiliarios, independientemente de los eventos políticos y de las fluctuaciones del tipo de cambio y las crisis financieras en el ámbito internacional. En todo caso, cuando las crisis mundiales están presentes, estas economías presentan una desaceleración en su ritmo de crecimiento y una ligera tendencia a la baja, pero aún en estas condiciones, la demanda por los espacios inmobiliarios, así como la sincronía en los diferentes segmentos de la construcción mantienen un comportamiento positivo al largo plazo.

No debemos olvidar, sin embargo, que a raíz de la globalización de las economías mundiales, actualmente todos los países están expuestos a los efectos de las crisis financieras y de los mercados de valores. Ya hemos comprobado que los efectos de la crisis iniciada en 1997 en Tailandia y con fuertes repercusiones en Corea del Sur y Japón, no se limitó a provocar una baja en las bolsas de valores, sino que más bien sus consecuencias se han manifestado como un fuerte

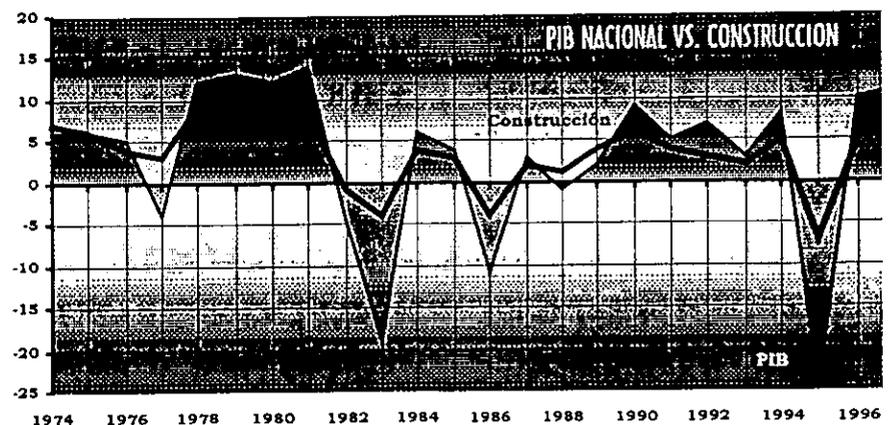
encarecimiento del capital y sucesivos recortes presupuestales. Sin crédito interno y con un encarecido financiamiento externo, es poco probable que los mercados (de cualquier tipo) alcancen el crecimiento esperado en la inversión y el consumo. En esas condiciones, la competencia por vender bienes y servicios se intensifica en todos los planos.

© *El Comportamiento de la Industria de la Construcción*

Los años 70 fueron la época del descubrimiento de importantes yacimientos petrolíferos y un mercado favorable a los productores de crudo generó grandes volúmenes de divisas para la economía nacional, tanto por exportación de petróleo, como por la obtención de créditos avalados por los hidrocarburos. Además, las tasas de interés internacionales se encontraban en niveles muy bajos.

Mientras duró esa situación, el gobierno fue el más importante promotor de la industria de la construcción, y en dicha dinámica las empresas del ramo vivían como contratistas del gobierno. Sin embargo, a finales de los años 70 comenzaron las dificultades en los mercados petroleros, mismas que se agravaron hasta que a principios de los años 80 la situación se hizo insostenible con la caída en los precios del petróleo y el encarecimiento de los capitales en el mercado internacional.

Muchas firmas del ramo, con fuertes inversiones en maquinaria y equipo importado, se quedaron de súbito sin fuentes de trabajo. En ese contexto, las empresas constructoras iniciaron la década de los años 80 con enormes pasivos en dólares. En México, las empresas con deudas en dólares, incluidas las constructoras, mejoraron su situación



financiera gracias al FICORCA, un fideicomiso creado por el gobierno para cambiar las deudas en moneda extranjera a pesos, a un tipo de cambio que aliviaba a las firmas del país.

Debido a los ajustes para cubrir el boquete externo, entre 1980 y 1990 la economía nacional creció un promedio anual de 1.87%. Sin embargo, la situación fue más grave en el caso de las constructoras, que crecieron un promedio anual negativo de 0.52%. De tal modo, en 10 años el sector no creció, sino que cayó, como muestra de que tradicionalmente la industria de la construcción muestra variaciones más pronunciadas que las observadas por el conjunto del PIB.

De 1990 a 1997 mejoraron sustancialmente las condiciones en las que operó la industria de la construcción. En este periodo predominó de manera absoluta la política basada en la apertura comercial y el retiro del Estado de la actividad económica. En esta etapa la economía creció a una tasa promedio anual de 2.8%, mientras que el ramo de la construcción logró un ritmo de 2.1%.

Sin embargo, estas tasas de crecimiento corresponden en realidad a dos periodos muy diferentes. En el

primero, de 1990 a 1994, se vivió un auge basado en recursos externos baratos. Pero, cuando llegó el momento en que se modificó el sentido de los flujos financieros internacionales, retornaron la crisis y los problemas para la economía y la construcción.

En el segundo, la recuperación total de la economía apenas se logró en 1997, cuando el producto superó en 5.5% al PIB de 1994. Es decir, se requirieron tres años para un crecimiento que en los años 70 se observaba anualmente. En el caso de la construcción, la situación es más grave, pues al cierre de 1997 todavía se encontraba 7.4% por debajo del nivel registrado al final del salinismo.

Por otra parte, no todos los segmentos de la construcción reportaron el mismo desempeño, ya que al analizar al sector formal por segmentos, es posible observar que algunos presentaron un considerable deterioro, aunque durante 1997 ya observaron una recuperación en su actividad. Tal es el caso del segmento de Edificación, que cayó en 1995 y 1996, y se recuperó ligeramente en 1997, para quedar en noviembre de 1997, 56% por debajo del nivel de actividad de 1994.

Por supuesto, en esas condiciones estalló el esquema de concesiones. Sin embargo, el uso de las nuevas vías no fue tan intenso como se había pensado por el bajo poder adquisitivo de la población y la debilidad de la actividad económica. El costo del financiamiento no bajó en la medida esperada; al contrario, como consecuencia de la crisis que estalló en diciembre de 1994, se disparó.

De cualquier forma, después de intensos ajustes, reestructuraciones e innovaciones, ahora las constructoras mexicanas son más fuertes, más resistentes e innovadoras, y ya han logrado estrictos controles en sus gastos, semejantes a los que se observan en los mercados internacionales.

③ *Los Inmuebles en la Riqueza Nacional*

Al final de 1990, el valor de la vivienda (excluyendo el valor de la tierra) representó entre el 85% y el 140% del PIB para los países desarrollados, y entre el 50% y el 90% para los países en desarrollo. Considerando que la riqueza de una nación representa alrededor de tres veces sus ingresos (PIB), la vivienda representa entre 30% y 40% del total de la riqueza para los países desarrollados, y entre 15% y 30% para los países en

desarrollo. En México, el sector representó el 23% de la riqueza total en 1990.

En consecuencia, las estructuras residenciales representan una parte sustancial de la riqueza de toda nación, por lo que los cambios en el sector tienen efectos inobjetable a nivel macroeconómico.

④ *El Arriendo Como Fundamento del Valor*

Así como el precio de las acciones es una función de los dividendos esperados, de igual manera el precio de los bienes raíces es una función de las condiciones esperadas en el mercado inmobiliario, es decir, una función de las rentas. Es posible afirmar que las rentas causan al precio. Es decir, los precios reaccionan a los cambios en los rendimientos esperados en el futuro (el arriendo) y no al revés. El precio de un activo es proporcional al valor de los dividendos.

Bajo estas condiciones, el precio relativo del arriendo representa el mayor indicador de las condiciones del mercado inmobiliario. Es la demanda del servicio, y no el acervo de un inmueble lo que determina su valor, en conjugación con variables macroeconómicas como el ingreso y los flujos de capital provenientes del exterior. Un cambio en estas variables puede verse

traducido en un efecto importante sobre el mercado de bienes raíces.

Si el precio relativo del arriendo se incrementa por una fuerte entrada de capitales, se puede esperar que el efecto sobre el precio de los terrenos y los inmuebles en general sea aún mayor. De hecho, en el pico de las expansiones crediticias de principios de los noventa en México, alrededor de una tercera parte de los flujos de capital fueron dirigidos al sector vivienda a través del sector financiero.

⑤ *El Valor Neto de la Vivienda*

Es común contar con información sobre las características del deudor al principio del crédito, pero a lo largo del tiempo el acceso a estos datos se torna difícil, con lo que la capacidad de pago es una condicionante difícil de evaluar. Adicionalmente, más de tres décadas de análisis teóricos y resultados empíricos a nivel mundial muestran a los deudores como agentes racionales que evalúan los costos y beneficios financieros de seguir pagando su hipoteca.⁶⁷

Así pues, es el capital neto en vivienda —el saldo (CN) del valor comercial de la

casa (V) y el costo de transacción (CT)⁶⁸, menos el monto del crédito hipotecario (H)— y no tanto, o no sólo, los cambios en la capacidad de pago de los deudores; lo que explica el problema de la cartera hipotecaria y la suspensión de pagos.

Con base en (CN), un deudor racional puede recurrir a la hipoteca como un **instrumento de ahorro**, como una **opción de venta** (cuando el deudor moroso regresa o vende el inmueble al banco, a un monto igual al de la hipoteca y mayor al valor comercial del inmueble), o bien, como una **fuentes de liquidez** (cuando el crédito se refinancia a un plazo mayor).

De este modo, el valor de la riqueza en vivienda es suficiente para que el crédito entre en expansión, o por el contrario, para caer en estados de moratoria que obliguen al refinanciamiento.

$$CN = H - (V + CT)$$

Si:

$$H < (V + CT)$$

∴ *Expansión*

Si:

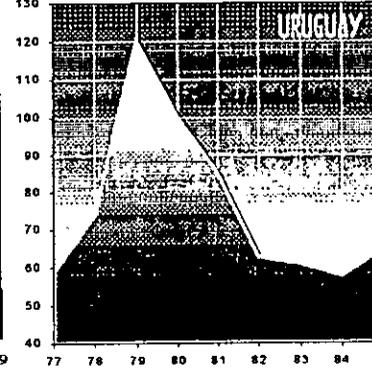
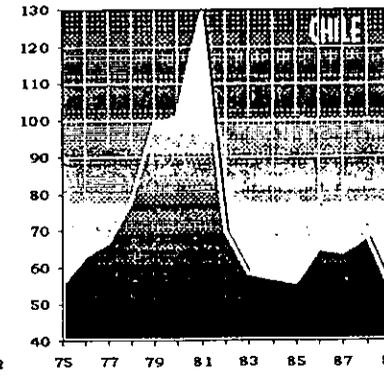
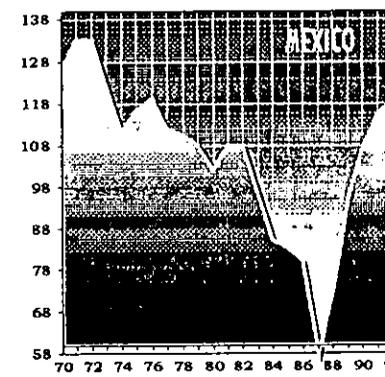
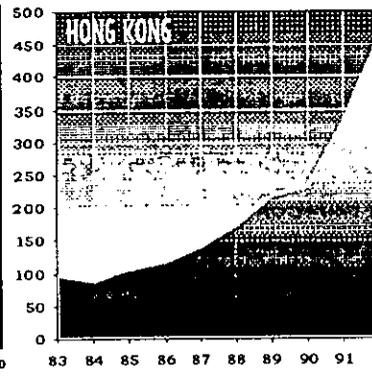
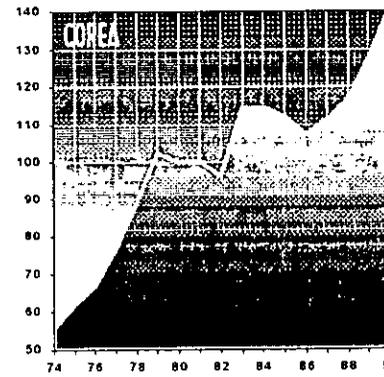
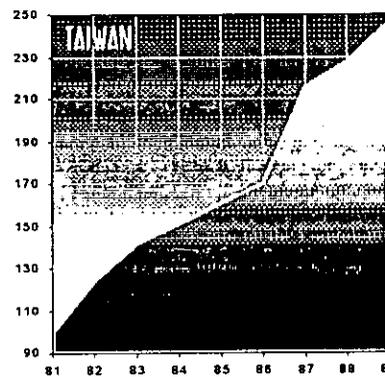
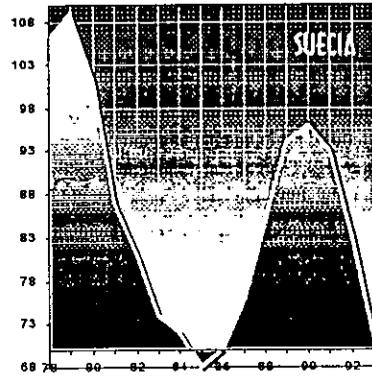
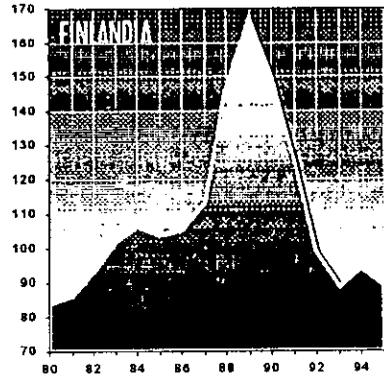
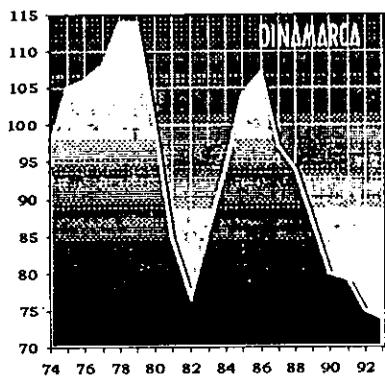
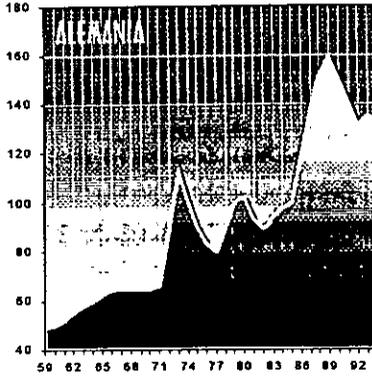
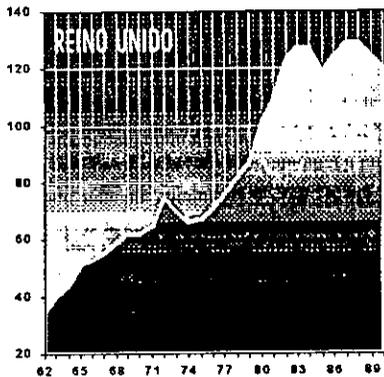
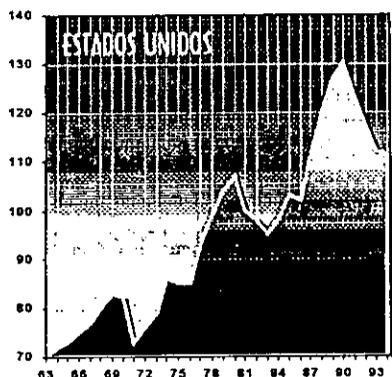
$$H > (V + CT)$$

∴ *Moratoria y Reestructura*

⁶⁷ GUERRA DE LUNA, Alfonso. *La Relevancia Macroeconómica de los Bienes Raíces en México*. Banco de México. Diciembre de 1997. pp 49.

⁶⁸ En México, los costos de transacción (gastos notariales e impuestos, así como depósitos de rentas) por lo general son del orden del 6% al 8% del precio de la casa o terreno.

VALOR REAL DE LA VIVIENDA. 1980 = 100
 (Fuente: Alfonso Guerra Luna/Banco de México-1997)



Esta correlación ha sido palpable en países como el Reino Unido, donde un millón de familias encontró a finales de los ochenta que el valor (CN) era inferior al monto de la hipoteca. Más recientemente, las frecuentes crisis bancarias en varios países asiáticos han estado vinculadas a inversiones en bienes raíces cuyos precios se desplomaron.

Y México no es la excepción. Con la recuperación del precio real de la vivienda durante 1989-1994, los bancos disminuyeron los requisitos para obtener un crédito. De tal suerte, los solicitantes pudieron acceder a un financiamiento sin haber saldado el 100% del enganche y sin necesidad de dar una mensualidad. Para compensar el riesgo crediticio de este esquema, las instituciones financieras incrementaron las tasas de interés y aplicaron la hipoteca de tasa dual (basada en el refinanciamiento).

@ Las Crisis Hipotecarias

Toda moratoria conlleva una crisis financiera, ya que quienes finalmente asumen el riesgo de la garantía hipotecaria son las instituciones financieras y las finanzas públicas (el Gobierno).

De esta suerte, considerando que los precios de los bienes raíces tienen un comportamiento

cíclico, la probabilidad de caer en moratoria depende, principalmente de:

(a) *La fase del ciclo de mercado*

Cuando el crédito coincide con el ciclo del precio de la casa, no existe amortización negativa. En cambio, si la hipoteca inicia cuando el precio de la casa ya va a la baja, (H) es superior a (V) y el deudor cae en moratoria.

(b) *La fase del ciclo económico familiar*

En México, gran parte de las familias se encuentra al inicio de su ciclo de vida económico y su vivienda es, por mucho, la parte más importante de su riqueza. De esta forma cualquier crisis hipotecaria representa una restricción real sobre las posibilidades de desarrollo económico de este núcleo social.

(c) *La naturaleza del crédito*

En una *hipoteca típica o tradicional*, se aplica el mismo índice al pago y a la tasa de interés con el objeto de que el saldo disminuya en términos reales. En cambio, la *hipoteca dual* utiliza un índice para el pago y otro para la tasa de interés a fin de ofrecer el máximo financiamiento adicional (refinanciamiento) de los intereses, aún y a pesar del incremento del saldo y la amortización negativa.

(d) *El monto del crédito*

Las restricciones al otorgamiento de crédito tienen un comportamiento ligado al ciclo inmobiliario que la idea de que se trata de restricciones puramente legales, y nos indica más bien que la posibilidad de que los bancos de capten recursos para luego dirigirlos al crédito hipotecario es más importante.

Baste revisar el comportamiento del enganche requerido, como porcentaje del valor de la casa. Mientras mayor sea el enganche, menor será la probabilidad de incurrir en mora. En cambio, en periodos de expansión crediticia, la amortización negativa es el evento más factible, ya que los requisitos para el fondeo hipotecario disminuyen (como el enganche y la mensualidad inicial) y las tasas de interés crecen.

(e) *La garantía del valor real de la vivienda*

En los créditos hipotecarios, el inmueble funciona como garantía, sin embargo, no existen instituciones que garanticen el valor real del inmueble más allá de los eventuales cambios bruscos en los precios de los bienes raíces. En un futuro cercano, una de las tareas prioritarias será el construir índices de precios de bienes raíces que permitan la conformación de estos mercados.

BREVE RECUENTO INMOBILIARIO

(Extracto de Juan Ignacio Barragán, Director de Urbidata)

Existe la opinión de que los agentes inmobiliarios ganan fortunas sin importarles la calidad final del producto. Para quienes operan profesionalmente en el medio inmobiliario, la realidad es muy distinta. Primeramente, el mercado inmobiliario funciona basado en ciclos, cuyas altas y bajas identifican los momentos idóneos para entrar o salir de los mercados. Estos ciclos se manifiestan en todo el mundo, pero en México son tan marcados que en unos cuantos años son capaces de producir millonarios o pordioseros, según sea el caso.

En segundo término, la interacción del mundo inmobiliario con otros sectores de la economía y de la política es tan fuerte, que frecuentemente la lógica del mercado se altera por causas externas, incrementando la incertidumbre y falta de claridad. Finalmente, si bien es cierto que en las épocas de mercado ascendente, conocidas como "mercado de vendedores", se observan algunos promotores inmobiliarios improvisados, también es cierto que esos malos promotores desaparecen, a menudo en bancarota, al momento en que el mercado entra en periodos de sobreoferta. Sólo la calidad soporta las crisis mexicanas.

Preámbulo

Hace 25 años, en 1973, existía ya una economía inmobiliaria funcionando en el país con cierta dinámica. En el ámbito de la vivienda, desde 1963 había iniciado el Fondo de Operación y Descuento Bancario para la Vivienda (FOVI), completando la presencia de algunos organismos financieros para la vivienda, como el Fondo de Habitaciones Populares de Banobras, o el Instituto Nacional de la Vivienda, que habían tenido una participación limitada. Desde 1956 se había aprobado la Ley de Condominios, que había facilitado la edificación de edificios de oficinas o departamentos colocados bajo este régimen de propiedad. También existían organismos bancarios de tamaño relativamente pequeño, que se dedicaban a captar ahorro y otorgar créditos con garantía hipotecaria en diversas partes del país.

No obstante, el mercado inmobiliario padecía de una escasez de recursos financieros aún mayor a nuestros días. El financiamiento para la vivienda alcanzaba para un promedio de 20 mil viviendas anuales en aquel México de 48 millones de habitantes; es decir, 0.42 viviendas por cada mil habitantes, contra 3.78 viviendas financiadas por cada

mil habitantes que se lograron en 1993, o 1.88 viviendas por cada mil habitantes en la actualidad.

Existía, además, poca variedad de productos inmobiliarios; fundamentalmente, la vivienda para venta o renta, los parques de bodegas para renta, y los edificios de oficinas en condominio en las tres o cuatro mayores ciudades del país.

La Década del INFONAVIT

En 1973, la gran novedad era el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT), que representó una inyección fabulosa de recursos. En solamente dos años, la producción de vivienda formal en el país se triplicó, superando las 64 mil unidades en 1974.

El INFONAVIT se convirtió en esos años en el pilar fundamental del sistema de financiamiento de vivienda, pues representaba en promedio el 62% de los créditos otorgados, mientras los otros esquemas disminuían su participación de mercado.

Eran los años de un INFONAVIT pujante y victorioso, que no sólo financiaba, sino que también construía monumentales conjuntos de viviendas, de los que se destacan en la Ciudad de México los

conjuntos habitacionales Ixtacalco y El Rosario, con 10 y 17 mil viviendas, respectivamente.

Estos años también vieron la proliferación de parques industriales, que si bien habían surgido de modo incipiente durante la década de los 60, se multiplicaron a partir de 1971; no solamente bajo la promoción gubernamental, sino mediante la iniciativa privada, lo cual propició la primera generación de parques privados, sobre todo en las franjas norte y fronteriza del país.

El FONATUR se constituyó para promocionar nuevos destinos turísticos en el país: Cancún, luego Ixtapa, Huatulco y Los Cabos. Si bien durante sus primeros años estos macrodesarrollos enfrentaron dificultades, al cabo del tiempo han mostrado una dinámica poderosa basada en la entrada de divisas, por lo que comúnmente actúan en contraciclo con el resto de los productos inmobiliarios.

En términos tendenciales, esos años aparecen relativamente estables. Sin embargo, esa década conoció un ciclo negativo, suave si se compara con lo que vendría en años posteriores, caracterizado por una caída de los valores inmobiliarios en pesos constantes a partir de 1974, que tocó fondo

al finalizar el periodo de gobierno de Luis Echeverría.

La Época del Champaña

Con la llegada de José López Portillo al poder (la alianza para la producción y el agua petrolero), México conoció su primer verdadero sobresalto inmobiliario de la historia reciente. Los constructores y arquitectos recuerdan aquellos años con nostalgia, cuando no sólo vieron un incremento del número de viviendas financiadas en el país, que alcanzó 130 mil unidades en 1981, sino también un mejoramiento sustancial de la calidad de los conjuntos.

La construcción de edificios para oficinas tuvo un repunte sin precedentes. De esta época datan, entre muchos otros, las torres de PEMEX y de Mexicana de Aviación, que aún destacan entre las mayores del país, al tiempo que los edificios de altura empezaron a proliferar en otras localidades como Guadalajara y Monterrey.

Sin embargo, los detalles que más llaman la atención de esos años son el repentino incremento de algunos productos inmobiliarios, como fueron los centros comerciales modernos y los clubes deportivos por acciones.

Hasta entonces, los centros comerciales

eran operaciones muy pequeñas, dirigidas a la renta de algunos cuantos locales sin estacionamiento. Desde los años 60, aparecieron varios supermercados con estacionamientos, que agregaban otros locales como complemento. Fue a mediados de los años 70 cuando las principales ciudades empezaron a poblarse de todo tipo de centros comerciales para renta o venta en condominio, tanto de tipo de plaza comercial o centro comercial de conveniencia, hasta los primeros centros comerciales regionales.

Otros acontecimientos importantes de entonces fueron la Ley de Asentamientos Humanos, cuya política restrictiva de la tierra tendría un terrible impacto inflacionario sobre los valores de la tierra en todo el país.

También cabe mencionar la modificación a la Ley de Instituciones de Crédito, establecida por la banca múltiple, con la que se acabaron los pequeños bancos hipotecarios especializados que tan bien habían operado hasta entonces.

La Depresión Inmobiliaria de los 80

La "época del champañ" concluyó con una terrible depresión. Los valores de la tierra, que en 1981 habían alcanzado un máximo histórico, se desplomaron en los siguientes cuatro años, como consecuencia de una serie de problemas económicos como la caída del precio del petróleo, la nacionalización de la

banca y la hiperinflación. En 1985 se tocó fondo con valores de la tierra equivalentes en pesos constantes a 40% de los valores registrados en 1981.

Sin embargo, la producción de vivienda no sólo se mantuvo por encima de las cifras de producción de 1981, sino que entre 1985 y 1988 alcanzó cifras del orden de 280 mil unidades financiadas. Esto fue posible gracias a la conjunción de tres medidas. La primera, el establecimiento del "encaje legal", que exigía a los bancos la aplicación de un cierto porcentaje de sus recursos al financiamiento de vivienda. La segunda, la estrategia de refinanciamiento iniciada por el FOVI en 1984 (por cierto, hoy tan criticada a causa de la crisis financiera de 1994), y que permitió continuar financiando casas a pesar de la hiperinflación. Y la tercera, la aportación de importantes sumas de recursos federales al Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO), organismo que apoyaba la edificación de pies de casa a través de grupos organizados. FONHAPO hoy está prácticamente quebrado por la falta de pago de sus acreditados.

Durante esta época, el INFONAVIT dejó de ser la estrella de la producción habitacional para dejar su lugar al FOVI y al Programa Financiero de la Vivienda, que financiaron en esos años más del 50% de las casas formales. No obstante, cabe

mencionar que durante este tiempo la vivienda media no recibió prácticamente apoyo crediticio, lo que provocaría al final del periodo una presión de demanda muy considerable.

El resto de los sectores inmobiliarios se colapsaron entre 1981 y 1988. Se construyeron pocos edificios de oficinas y centros comerciales, y los que aparecieron fueron bastante más modestos que los del periodo anterior.

En cambio el Estado mexicano determinó la construcción de una serie de grandes obras urbanísticas y arquitectónicas destinadas, entre otras cosas, a reactivar la economía. Aparecieron proyectos como la Macroplaza en Monterrey, la Plaza Tapatía en Guadalajara, Tabasco 2000 en Villahermosa, además de numerosos teatros y edificios públicos en todo el país.

En 1986, el terremoto de la ciudad de México tuvo consecuencias importantes en el funcionamiento inmobiliario en la región central del país. Gran parte de los recursos crediticios destinados a esta zona se dirigieron a obras de reconstrucción; también se dibujó un principio de éxodo de ciertos grupos sociales hacia fuera de la contaminación capitalina, por lo que proliferaron zonas residenciales en Toluca, Cuernavaca y Querétaro.

El Boom del Salinismo

Los años del salinismo representaron la época más brillante del

mercado inmobiliario en México, a la vez que anunciaron la peor catástrofe inmobiliaria que haya sufrido nuestro país.

Luego de haber tocado fondo en 1988, los valores inmobiliarios (tierra y rentas) conocieron una recuperación primero lenta y a partir de 1990 explosiva, que alcanzaría en 1994 su máximo histórico en pesos constantes; por lo menos dos veces por encima del máximo de 1981. En la Ciudad de México, en la avenida Reforma, los valores de la tierra alcanzaron los US\$2,000 y US\$3,000, con algunos picos aún mayores.

La vivienda formal también llegó ese año a su máximo histórico con el financiamiento de 350 mil unidades. Qué decir de la construcción de edificios de oficinas, centros comerciales, centros de convenciones y parques industriales, entre otros. Aparecieron en la Ciudad de México los primeros edificios inteligentes, mientras el proyecto Santa Fe se llenó de edificios nuevos que duplicaron en cuatro años los edificios de calidad realizados desde 1978 en la capital. Igualmente, en Monterrey, Guadalajara, León, Tijuana y Ciudad Juárez, e incluso en algunas ciudades medias, aparecieron notables edificios y centros comerciales regionales. En la frontera, los parques industriales privados se multiplicaron con rapidez.

Las empresas inmobiliarias también se multiplicarían. En

1997 promotores de Vivienda de Interés Social (PROVIVAC) agrupaba a poco más de 150 promotores de vivienda, que en 1993 superaron la cifra de mil afiliados. Asimismo, las constructoras entraron a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores, y luego algunos promotores inmobiliarios.

El boom del salinismo se explica por la conjunción de diversos factores. En primer término, el auge del sector inmobiliario mundial, provocado por la mundialización de los capitales y la apertura. Pues al tiempo que los capitales nacionales disponibles para el desarrollo actividades productivas se mostraban reticentes ante la creciente competencia producto de la globalización económica, los capitales especulativos extranjeros entraban a nuestro país en busca de inversiones inmobiliarias de alto rendimiento en el corto plazo.

En el nivel interno, el crédito también abundaba. La razón fundamental sería la privatización de empresas públicas, debido a que las paraestatales deficitarias dejaron de consumir crédito al capitalizarse mediante acciones. Entonces, el sistema financiero requirió canales nuevos para colocar sus recursos, y encontró en el mercado inmobiliario el lugar necesitado de fondeo, aparentemente muy seguro. Por su parte, el mercado inmobiliario estaba ciertamente urgido de fondeo, después de ocho años de marasmo, particularmente en los

proyectos de vivienda media y en los centros comerciales pequeños o medianos. Entre 1989 y 1992, la vivienda media conoció un auge sin precedentes, pues se desfogó rápidamente la presión de demanda acumulada. Empero, para fines de 1992, empezaron a aparecer signos de sobreoferta, disminución en la absorción y prácticas irregulares en la colocación de créditos, lo que mostraba que el mercado iniciaba ya su etapa descendente.

Desgraciadamente, el cambio de coyuntura coincidió con la privatización de la banca. Los cambios de mandos en las instituciones de crédito impidieron a los "neobanqueros" una visión clara de lo que sucedía. A pesar de los signos de alerta que algunos analistas enviaron desde ese año, en términos generales la banca y los promotores hicieron caso omiso.

Un fenómeno similar, aunque de menor magnitud, se percibió en otros productos inmobiliarios como centros comerciales, edificios de oficinas, y fraccionamientos residenciales de lujo, entre otros.

El Error de Diciembre

132

El "error de diciembre" de 1994 golpeó de lleno a un mercado inmobiliario que vacilaba ya ante una tremenda sobreoferta. La caída registrada en el mercado entre diciembre de 1994 y junio de 1995 sería estrepitosa. Las ventas de vivienda media y residencial se redujeron al 15%, aún

y considerando que muchas constituían compromisos previamente contraídos; los créditos para estos productos se suspendieron por más de un año. Los precios de la tierra cayeron en promedio 50.9% en pesos constantes, mientras que los edificios de oficina y centros comerciales se vaciaron de numerosos negocios que no soportaron la crisis; con ellos, las rentas bajaron en pesos constantes entre un 40% y un 50%. Sólo se salvaron, en términos relativos, los parques industriales ubicados en la región fronteriza.

El Barzón tomó fuerza política junto al PRD, al tiempo que "Salvemos Nuestra Casa" lo hacía con el PAN, en Guanajuato. En abril de 1995 aparecieron las UDis, buscando dar transparencia a los procesos de refinanciamiento de las hipotecas. Ante su limitado impacto y la creciente presión social, en mayo de 1996 apareció el ADE, ofreciendo una "quita" parcial a los deudores que cumplieran con sus pagos.

Mientras tanto, ese mismo año el FOVI diseñaba un programa especial de crédito luego denominado Programa de Subsidio a la Vivienda (PROSAVI), dirigido a los compradores de ingreso medio bajo, y que ofrecía un interesante subsidio "al frente" del gobierno federal. Sin embargo, condicionaba su aprobación a que los estados de la república interesados en contar con el programa modificaran su código civil y de procedimientos civiles,

a fin de acelerar los procesos judiciales de recuperación de casas con créditos en carteras vencidas. Menos de la mitad de los estados aceptaron el programa, algunos argumentando que se trataba de un "chantaje", otros a causa de presiones políticas.

La Muy Lenta Recuperación

La sacudida del mercado inmobiliario entre 1995 y 1997 cambió radicalmente la estructura del sector.

Muchos promotores quebraron. Otros sanearon sus empresas vendiendo lo más barato posible y entregando al banco lo que les quedaba. Los bancos mismos entraron en el proceso que todos conocen, al tiempo que el FOBAFROA se alimentaba de todos esos créditos enfermos, agravando día a día su propia enfermedad.

En medio del caos hubo signos de cambio. Algunos promotores de vivienda aprovecharon el momento para capitalizarse a través de la Bolsa. Fue el caso de Geo, Ara y Hogar, quienes pronto se convirtieron en gigantes dentro del sector vivienda; otros dejaron los mercados de vivienda media para concentrarse en los únicos segmentos que se mantuvieron vivos, la vivienda de interés social. Así, en unos cuantos años, la vivienda de interés social, otrora poco competitiva, se convirtió en el teatro de una fuerte lucha por los clientes descapitalizados y

temerosos de la banca. De hecho, actualmente se dan ya problemas importantes de sobreoferta de vivienda de interés social en varias ciudades del país.

Por su parte, el PROSAVI, diseñado por el FOVI, empezó a aplicarse en 1997 con éxito relativo. De hecho aún no se tienen las cifras finales, aunque sabemos que la aceptación fue muy variable, según la entidad. Ello ha permitido ampliar hacia los segmentos más bajos la cobertura del crédito hipotecario, con un esquema que posiblemente persista.

Ante la crisis de la banca, las Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOLÉS), sociedades financieras especializadas autorizadas a finales del salinismo, entraron "al quite", permitiendo la colocación de miles de créditos del FOVI. Entretanto, la banca estableció el Buró Nacional de Crédito que podría significar una garantía contra otra crisis, al menos del mismo tipo.

No obstante, la recuperación ha sido lenta, muy lenta, y los cambios estructurales aún no se han concluido. Al tiempo que se acumula la presión de demanda sobre la vivienda media, que se manifiesta por los fuertes incrementos en las rentas de vivienda de este nivel, la banca solamente ha mostrado interés por apoyar los créditos de vivienda residencial. Mientras tanto, el INFONAVIT, que

mantuvo su posición durante la crisis, se aproxima a peligrosos abismos de los cuales puede salir una institución nueva, descentralizada en el nivel estatal, y eminentemente financiera; pero también puede originar un quebranto más para el sistema financiero mexicano.

Por otra parte, en plena crisis los productos inmobiliarios de oficinas e industriales de mejor calidad y ubicados en ciudades abiertas al extranjero, no sólo sobrevivieron, sino que se vieron de alguna forma beneficiados. En Ciudad de México, Monterrey, Ciudad Juárez y Tijuana, entre otras, los edificios AAA y los parques industriales de primera recuperaron pronto sus niveles de venta y renta.

Este breve recuento muestra la complejidad y la profundidad de los ciclos inmobiliarios en el país. El sector así funciona, por lo cual poco se puede hacer para evitar los riesgos, salvo buscar información con especialistas lo mejor posible antes de tomar una decisión de inversión importante. Lo que sí es posible lograr es reducir la profundidad de los altibajos, mediante una mayor profesionalización de los agentes inmobiliarios, un mayor control de los organismos financieros y un sistema de información sobre el mercado inmobiliario más integrado y completo. Esos son los retos de los desafíos del futuro.

ALVAREZ, JOSÉ ROGELIO

Enciclopedia de México. Tomo IX
México Tenochtitlan
Compañía Editoria de Enciclopedias de México
México, D.F., 1988

BARRAGÁN, JUAN IGNACIO

Los Ciclos Inmobiliarios
Revista Obras
Julio de 1998
México, D.F., 1998
pc 125-136

BARRAGÁN, JUAN IGNACIO

¿De Regreso a la Vivienda Media?
Revista Obras
Abril de 1998
México, D.F., 1998
pc 90-93

BARRAGÁN, JUAN IGNACIO

Nueva Política Habitacional
Revista Obras
Octubre de 1997
México, D.F., 1997
pc 63-67

BECERRIL, ISABEL

Rezago de Más de 6 Millones de Viviendas
El Financiero / Economía
Domingo 25 de mayo de 1997
México, D.F., 1997
pc 8

BENÍTEZ, FERNANDO

Historia de la Ciudad de México
Tomos 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 y 9
Ed. Salvat Mexicana de Ediciones
Barcelona, España, 1984

BRITO A., JULIO

Muchos Acreditados Engañaron a la Banca antes de la Crisis:
Víctor Borrás
Excelsior / Bienes Raíces
Sábado 25 de julio de 1998
México, D.F., 1998
pc 3-AO



BIBLIOGRAFIA / 2**BRITO A., JULIO***Sólo Cubrió el Infonavit 17% de la Demanda de Vivienda en más de 25 Años*

Excelsior / Bienes Raíces

Domingo 26 de julio de 1998

México, D.F., 1998

pc 3-AO

BURÓ DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, BIMSA*Libro Mercadológico de la Ciudad de México*

Bimsa

México, D.F., 1998

pp 290

CACHO LÓPEZ, YAILÍN*Ahuyenta el Burocratismo a Constructores de Vivienda*

El Financiero / Negocios

Lunes 9 de febrero de 1998

México, D.F., 1998

pc 32

CÁMARA MEXICANA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, CMIC*Situación de la Industria de la Construcción*

1998

CMIC/Dirección Técnica. Departamento de Economía y Estadística

Marzo de 1998

México, D.F., 1998

pp 117

CÁMARA MEXICANA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, CMIC*Situación de la Industria de la Construcción*

1997

CMIC/Dirección Técnica. Departamento de Economía y Estadística

Febrero de 1997

México, D.F., 1997

pp 95

CASTILLO, ALEJANDRO*Infonavit: Techos de Cabeza*

Revista Obras

Junio de 1998

México, D.F., 1998

pc 38-41

CASTILLO, ALEJANDRO*25 Años de Política Constructiva*

Revista Obras

Julio de 1998

México, D.F., 1998

pc 120-124



CASTILLO, ALEJANDRO

Ajustes en la Recuperación

Revista Obras

Marzo de 1998

México, D.F., 1998

pc 60-63

CB COMERCIAL / RICHARD ELLIS

Análisis de Mercado

Mercado Inmobiliario Comercial de la Ciudad de México

Edición Privada de CB Comercial

Primer Semestre de 1995

México, D.F., 1995

pp 15

CEVALLOS, GUADALUPE

Los Metros Cuadrados Más Codiciados

Revista Obras

Abril de 1998

México, D.F., 1998

pc 94-101

CUSHMAN & WAKEFIELD / GCI,

Mexico City Metropolitan Area

ULI Market Profiles: 1998

Urban Land Institute

Washington, D.C., 1998

pc 401-408

CUSHMAN & WAKEFIELD / GCI,

Reporte de Oficinas

Ciudad de México

Edición Privada de Cushman & Wakefield

México, D.F., 1998

pp 13

FRÍAS, RAFAEL

Vacilación, Únicamente

Obras en Tránsito

Revista Obras

Junio de 1998

México, D.F., 1998

pc 116-119

FRÍAS, RAFAEL

Inversiones de la Iniciativa Privada en 1997

Informe Especial

Revista Obras

Febrero de 1998

México, D.F., 1998

pc 46-59



GREER, GAYLON*Investment Analysis for Real Estate Decisions*

Ed. Dearborn Financial Publishing

4^a ed.

Chicago, IL, 1997

pp 503

GUERRA DE LUNA, ALFONSO*La Relevancia Macroeconómica de los Bienes Raíces en México**Documento de Investigación N° 9707*

Banco de México / Dirección General de Investigación Económica

Diciembre de 1997

México, D.F., 1997

pp 49

GUTIÉRREZ Y GONZÁLEZ, ERNESTO*El Patrimonio*

Ed. Porrúa

3^a ed.

México, D.F., 1990

pp 1060

HERNÁNDEZ, TOMÁS*Infonavit: Incongruente y Sin Rumbo**El Financiero / Economía*

Sábado 28 de febrero de 1998

México, D.F., 1998

pc 19

HIDALGO, JORGE ARTURO*Hereditará Cárdenas 365 Invasiones**Podrían Desalojar 104 Asentamientos Ubicados en Zonas Ecológicas**Reforma / Ciudad y Metrópoli*

Miércoles 14 de enero de 1998

México, D.F., 1998

pc 1B

HOLGUÍN, CLAUDIA*Descartan Distorsión en el Mercado Inmobiliario al Vender Activos de VVA**El Financiero / Negocios*

Martes 27 de mayo de 1997

México, D.F., 1997

pc 13

ICAZA DUFOR, FRANCISCO*Recopilación de los Reynos de las Indias*

Escuela Libre de Derecho

Edición Conmemorativa al V Centenario del Descubrimiento de América

México, D.F., 1987

pp 637



JACOBO GUZMÁN, ELIZABETH

Severa Crisis Hunde al Mercado Inmobiliario

El Financiero / Negocios

Jueves 2 de abril de 1998

México, D.F., 1998

pc 22

LOMBARDO DE RUIZ, SONIA

Atlas Histórico de la Ciudad de México

Tomos I y II

Edición Privada de Smurfit Cartón y Papel de México

México, D.F., 1997

pp 513

MARQUINA RODRÍGUEZ, FIDEL

Industrial Parks in Mexico

Nacional Financiera / Economic Analysis

January - February 1998

México, D.F., 1998

pc 19-26

MARTIN, HERVÉ

Guide de L'Architecture Moderne à Paris

Editions Alternatives

6^a ed

Paris, France, 1996

pc 296-309

MONJARÁS RUIZ, JESÚS

Arqueología Mexicana. Vol. III. N° 15

La Triple Alianza: Tenochcas, Tezcocanos y Tlacopanecas

Septiembre - Octubre 1995

México, D.F., 1995

pc 20-25

MORENO DOMÍNGUEZ, MANUEL

Amenaza la Mancha Urbana Reservas Ecológicas del D.F.

El Financiero / Sociedad

Miércoles 25 de febrero de 1998

México, D.F., 1998

pc 42

MUÑOZ VALENCIA, ARACELI

Consortio Ara, Primer Lugar en Construcción de Vivienda

El Financiero / Negocios

Viernes 27 de febrero de 1998

México, D.F., 1998

pc 31

100-100000-100

100-100000-100

100-100000-100

100-100000-100

100-100000-100

100-100000-100

100-100000-100

NEYSA, RAMÓN

Retos de Cara al Futuro

Revista Obras

Julio de 1998

México, D.F., 1998

pc 54-64

PHILLIPS, ALAN

Diseño de Parques de Negocios, Oficinas y Centros de Investigación

Ed. Gustavo Gili

Barcelona, España, 1993

pp 224

PRECIADO BRISEÑO, EDUARDO

Lecciones de Derecho Bancario

Textos Jurídicos Bancomer

Bancomer

México, D.F., 1997

pp 371

ROJAS RABIELA, TERESA

Arqueología Mexicana. Vol. I. N° 4

Las Chinampas de México: Métodos Constructivos

Octubre - Noviembre 1993

México, D.F., 1993

pc 48-51

RUEDA GAONA, JOSÉ ANTONIO

Renta y Uso de Suelo Urbano

Expansión y Deterioro Socio-Urbano en la Ciudad de México

IPN / Escuela Superior de Ingeniería y Arquitectura

México, D.F., 1996

pp 108

SHIM, JAE

Dictionary of Real Estate

Ed. John Wiley & Sons / Business Dictionary Series

New York, NY, 1996

pp 307

SOFTEC

Estudio del Mercado de Oficinas

Ciudad de México

Ed. Softec

Mayo de 1993

México, D.F., 1993

pp 92

CONFIDENTIAL - SECURITY INFORMATION

CONFIDENTIAL - SECURITY INFORMATION

CONFIDENTIAL - SECURITY INFORMATION

TANZER, MILT

Real Estate Investments and How to Make Them

Ed. Prentice Hall

3^a ed.

Paramus, New Jersey, 1996

pp 331

WIEBENSON, DORA

Los Tratados de Arquitectura

Ed. Hermann Blume

Madrid, España, 1988

pp 325