



00161

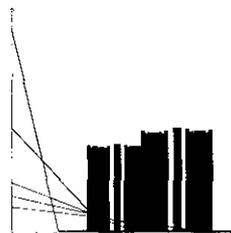


2

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ARQUITECTURA
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

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

LA GEOGRAFIA DEL MIEDO Y EL VALOR INMOBILIARIO



URB. PAMELA ILEANA CASTRO SUÁREZ

MÉXICO, D.F. AÑO 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



JURADO

DIRECTOR DE TESIS: MTRO. EN PLANIF. SERGIO FLORES PEÑA.

SINODALES: M. EN FIL. CARLOS MORALES SCHECHINGER.
DRA. ESTHER MAYA PÉREZ.

SINODALES SUPLENTE: DRA. CARMEN VALVERDE VALVERDE.
DR. JORGE CERVANTES BORJA.



AGRADECIMIENTOS

A MI MAESTRO, EL MTRO. SERGIO FLORES PEÑA.



ÍNDICE

ÍNDICE.....	5
INTRODUCCIÓN.....	7
OBJETIVO GENERAL.....	9
OBJETIVOS PARTICULARES.....	9
CAPÍTULO 1 CONFORMACIÓN DEL VALOR.....	10
CONCEPTO DE VALOR.....	10
El valor de uso y el valor de cambio del suelo y sus mejoras.....	11
APORTACIONES DE LA TEORÍA DE LA RENTA.....	12
PRECIO DE LA VIVIENDA.....	18
Precio de oferta.....	18
Precio de demanda.....	19
PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN LA LOCALIZACIÓN RESIDENCIAL.....	22
Ciclo de vida de las áreas urbanas.....	26
EL DETERIORO URBANO.....	28
EL ESPACIO RESIDENCIAL Y EL DESORDEN.....	31
EL ESPACIO DEFENDIBLE.....	36
Metodología.....	37
CAPÍTULO 2 CONJUNTO HABITACIONAL ALIANZA POPULAR REVOLUCIONARIA.....	45
CASO DE ESTUDIO.....	48
Operación del mercado.....	49
Distribución interna del conjunto.....	56
Usos del suelo.....	60
MERCADO INMOBILIARIO.....	62
Configuración social.....	75
Espacios de conflicto.....	81
EVALUACIÓN DE LOS ESPACIOS DEFENSIBLES.....	87
CAPÍTULO 3 CONCLUSIONES.....	108
Conclusiones generales.....	108
Conclusiones relativas a la hipótesis.....	110
BIBLIOGRAFÍA.....	113



ANEXO 1	116
ESQUEMA DE ESTUDIO DE MERCADO	116
ANEXO 2	117
LISTAS DE LAS 146 OFERTAS ENCONTRADAS	117
ANEXO 3	118
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR BASE 100 = 1994	118
ANEXO 4	119
ARCHIVO FOVISSSTE	119
ANEXO 5	120
CUESTIONARIO	120
ANEXO 6	121
RESULTADOS DE ENCUESTA	121
ANEXO 7	122
ENTREVISTA CON ADMINISTRADORES	122
ANEXO 8	124
PLANO DE GRADOS DE DEFENDIBILIDAD EN LA UNIDAD INDEPENDENCIA, DEL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL (IMSS), DELEGACIÓN MAGDALENA CONTRERAS, MÉXICO, D.F.	124
ANEXO 9	125
TIPOLOGÍA DE VIVIENDA (22 tipos)	125



INTRODUCCIÓN

Dentro de la Ciudad de México los conjuntos habitacionales sobresalen por los problemas y las peculiaridades preponderantes en ellos, de hecho pueden considerarse como una de las configuraciones urbanas más problemáticas de la ciudad, ya que por la forma como fueron constituidos la convivencia y la vida diaria se ha venido dificultando cada día más. Sin embargo vemos con preocupación que sigue siendo una de las configuraciones espaciales más socorridas, sino es que la más utilizada por los organismos de vivienda para satisfacer la demanda de ésta entre la población de menores ingresos.

En la actualidad los efectos ambientales de la inseguridad manifiesta en muchos conjuntos habitacionales los ponen al margen de cualquier proyecto de inversión, son vistos como "zonas excluyentes" del desarrollo social, económico y urbano de la ciudad al no ser áreas atractivas para la instalación de servicios comerciales como restaurantes, cafeterías, panaderías, etc., repercutiendo en la insatisfacción de las necesidades básicas de sus habitantes y haciéndolos menos atractivos para otros también.

Esto debería obligar a los organismos de vivienda a reevaluar dichas configuraciones espaciales una y otra vez, hasta llegar a mejores soluciones, sin embargo éstos apenas están reconociendo la existencia del problema.

El interés de este estudio es evaluar los castigos inmobiliarios que resultan con el tiempo por la aplicación de diseños inadecuados en la atención a la demanda de vivienda, impidiendo con ello que el mercado secundario reconozca cualidades deseables que despierten el interés por adquirir las viviendas en estos conjuntos.

Dentro de este marco nos enfocamos a aquellos conjuntos habitacionales cuyas cualidades espaciales, creadas por el diseño, favorecen la ocurrencia de actividades delictivas tales como el robo a casa habitación, robo de autopartes, asaltos, drogadicción, alcoholismo, prostitución, violaciones, asesinatos, peleas callejeras, pandillerismo, y viviendas abandonadas.

Bajo estas condiciones creemos que es difícil que el mercado secundario de viviendas muestre *interés por adquirirlas en este tipo de configuraciones espaciales* y si lo llega a hacer es porque se trata de población de menores ingresos que aceptan dichas inconveniencias, presentándose una desvalorización de la inversión inmobiliaria realizada.



La hipótesis de este estudio es comprobar si la percepción y las condiciones de inseguridad presentes en los espacios públicos de los conjuntos habitacionales inhiben la movilización del mercado inmobiliario de las viviendas en ellos y los procesos de valorización de las mismas.

El trabajo se desarrolla en tres partes, la primera explica teóricamente los fenómenos del mercado inmobiliario, el deterioro y la inseguridad en los conjuntos habitacionales. En la segunda parte se desarrolla un caso de estudio escogido por la demostrada ocurrencia de actividades delictivas y un ambiente de inseguridad generalizado; y por último, la tercera parte se refiere a las conclusiones a las que se llega para comprobar la hipótesis bajo un método deductivo.

Para ello se ha seleccionado el conjunto habitacional Alianza Popular Revolucionaria (APR), realizado por el Fondo para la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) en 1976.



OBJETIVO GENERAL

El objetivo de este documento es encontrar si existe un efecto inmobiliario desvalorizante en el conjunto habitacional y si éste tiene una relación con las condiciones de inseguridad generalizada en ellos.

OBJETIVOS PARTICULARES

Se buscan cinco objetivos particulares para lograr el objetivo general:

1. Conocer los valores inmobiliarios de los inmuebles en venta.
2. Conocer las características defendibles que poseen las viviendas y los espacios exteriores del conjunto.
3. Conocer la relación y el grado existentes entre los valores inmobiliarios y las cualidades defendibles que poseen las viviendas y los espacios circundantes a éstas.
4. Determinar cuáles son los factores físicos de desvalorización de las viviendas que reconoce el mercado privado como resultado de la confrontación de la actividad delictiva.



CAPÍTULO 1 CONFORMACIÓN DEL VALOR

La vivienda de interés social es construida para satisfacer la necesidad de una morada de los grupos de población de menores ingresos económicos, y como tal se enmarca dentro del conjunto de necesidades sociales de estos grupos (Bournazos, 1990).

Los habitantes realizan un proceso de consumo del bien, la vivienda tiene un valor de uso para sus habitantes pues viven en ella el tiempo necesario. Pero esta misma característica que le confiere el valor de uso le proporciona a la vez la capacidad potencial de tener un valor de cambio, sí sirve para que unos habitantes residan en ella otros también lo pueden hacer y con ello se convierte en mercancía para intercambiarla mediante una transacción comercial (Harvey, 1988).

La vivienda de interés social por lo tanto tiene un valor de uso y un valor de cambio como cualquier otro producto inmobiliario, y como tal es susceptible de generar una renta, entendiendo como renta a "la cantidad de dinero que se paga por el derecho de usar una cosa no propia, tomada en préstamo, la cual se debe devolver a su propietario después de un tiempo acordado, en su misma forma física" en términos generales¹.

CONCEPTO DE VALOR

El concepto de valor hace referencia a una medida objetiva sobre la que se realiza el intercambio de bienes dentro de un sistema económico, bajo la forma del valor de cambio, el llamado precio de mercado; y las formas o reglas bajo las que se realizan dichos intercambios forma la teoría del valor (Bournazos, op. cit).

Los teóricos que han aportado sus conocimientos a la teoría del valor definen dos tipos de éste ²: el valor de uso entendido como la utilidad de un objeto real ³ y no tiene valor más que para el uso, y sólo será verdadero mediante el proceso de consumo.⁴ Y el valor de cambio, que será la capacidad potencial que tiene este mismo objeto para comprar otros artículos con su posesión;⁵

¹ Zamora, 1984, cit. por Bournazos, 1990.

² Los Fisiócratas: Quesnay y Mirabeau, los Clásicos: Adam Smith, David Ricardo y Carlos Marx, los Neoclásicos: W. Stanley, Jevons, Karl Menger, y Leon Walras (Bournazos, 1990).

³ Adam Smith, "La riqueza de las Naciones, p. 29 cit. por Harvey, 1988.

⁴ Marx, Carlos "Contribución a la crítica de la economía política" pags. 63 - 64 cit. por Harvey, 1988.

⁵ Smith op. cit.



o bien surge como la relación cuantitativa en la que los valores de uso son intercambiables, este valor es adquirido mediante el proceso social de impregnarle trabajo socialmente necesario a objetos materiales (mercancías) aptos para el consumo (para el uso) humano. Para convertirse en valor de uso, la mercancía debe hallarse frente a la necesidad especial que puede satisfacer.⁶

El valor de uso y el valor de cambio del suelo y sus mejoras

La forma como se define el valor de uso en el suelo y sus mejoras es mediante las viviendas y por cuantos usos diferentes pueda tener, los patrones de comportamiento de la población, la mezcla de necesidades y exigencias sociales, idiosincrasias personales, hábitos culturales, estilos de vida, etc. Las mejoras del suelo pueden ser inversiones en el terreno o construcciones, principalmente.

El valor de uso estará vigente durante todo el tiempo que los usuarios y/o propietarios estén usando la propiedad, mientras que en el momento que decidan venderla, se convierte en una mercancía con la que estarán en posibilidad de intercambiarla por otros bienes muebles o inmuebles mediante una transacción comercial.

El conjunto de suelo y sus mejoras tiene una localización fija, única e irrepetible, por lo que se dice que esta propiedad es absoluta, y por lo mismo le confiere tintes monopolistas. Así mismo el régimen de propiedad es importante con respecto a número de cambios de dueño en la vida útil de las viviendas, ya que cuando el suelo y sus mejoras cambia poco de dueños a lo largo de su vida útil los inquilinos son al mismo tiempo propietarios, pero si se trata de vivienda rentada, el suelo y sus mejoras las viviendas se transforman en mercancías y son intercambiadas con mucha mayor frecuencia (Harvey, op. cit.).

En la siguiente tabla se observa como la vivienda adopta valores de uso o de cambio dependiendo el agente de que se trate.

⁶ Marx, op. cit.

AGENTE SOCIAL	VALORES DE:		TIPO DE RELACIÓN CON LA VIVIENDA	INCENTIVO	CONSECUENCIAS	MEDIO/CONDUCTOR
	USO	CAMBIO				
INQUILINO			USO	Tener un techo para vivir	No se interesa en el mantenimiento, no se interesa en invertir para mejorar el valor de cambio, y por lo tanto puede venir un rápido decaimiento	renta
PROPIETARIO			PROPIEDAD Y PODER DE DECISION PARA SU INTERCAMBIO	Tener una mercancía para negociar en dos sentidos: (1) compra-alquila- maximiza su inversión; (2) compra hipoteca-renta	(1) Rápido decaimiento, porque al tratar de maximizar la inversión evita inversiones en reparaciones mayores o mejoramiento (2) Buena conservación y mantenimiento, invierte para mantener su inversión en buenas condiciones	posesión
INQUILINO - PROPIETARIO			USO, PROPIEDAD Y PODER DE DECISION PARA SU INTERCAMBIO	Vivir y tener un patrimonio para el momento de requerirlo	Sólo se ocupa del valor de cambio cuando compra y cuando se hacen reparaciones para mantenimiento mayor o mejoramiento	posesión
AGENTES INMOBILIARIOS			INTERMEDIACIÓN	Aumentar el número de transacciones para el crecimiento de su negocio	Añade un sobreprecio al solicitado por el propietario	contrato de prestación de servicios
CONSTRUCTORES			PRODUCTORES FÍSICOS DE LOS VALORES DE USO, PERO SU FIN ES EL VALOR DE CAMBIO	Aumentar los valores de uso en la medida en que producen valores de cambio para sí mismos mediante la construcción de los proyectos	Construcción a gran escala de conjuntos habitacionales sin considerar la trascendencia en los valores de uso y de cambio en el tiempo	Construcción del proyecto
INSTITUCIONES FINANCIERAS			CREADORES FINANCIEROS DE LOS VALORES DE USO, PERO SU FIN ES EL VALOR DE CAMBIO PARA SÍ MISMOS	Obtener valores de cambio para sí mismos mediante el manejo del dinero	Financiamiento a los constructores y a los beneficiarios pero no siempre con buenos resultados	Préstamos y el manejo del dinero en el tiempo
INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES	1/		(1) CREADORES FINANCIEROS Y FÍSICOS (en un principio) DE LOS VALORES DE USO, PERO A LA VEZ DE VALORES DE CAMBIO PARA TERCEROS (2) LIMITADORES DE LOS VALORES DE USO QUE REPERCUTE EN LOS VALORES DE CAMBIO	Son originados por la falta de valores de uso de consumidores de vivienda Regular los usos del suelo	Construcción a gran escala de conjuntos habitacionales con el único propósito de satisfacer la demanda controlada Limitan la capacidad de uso de las viviendas y al mismo tiempo limitan el valor de cambio en consecuencia	Asignación de créditos

1/ Su origen se debe a la falta de valores de uso de los consumidores de vivienda.

APORTACIONES DE LA TEORÍA DE LA RENTA

La teoría de la renta del suelo establece de manera precisa como los propietarios de la tierra obtienen un excedente económico, las ganancias a partir del intercambio de la vivienda como mercancía por los grupos sociales y lo que representa la renta dentro del ciclo económico de la ciudad.

Marx define el excedente económico como la "plusvalía"⁷, la cual es representada por la diferencia del valor que cuesta crear una mercancía y el valor que ésta alcanza al venderse, este

⁷ Plusvalía: trabajo no devengado.



constituiría la diferencia entre el valor (trabajo social o valor de uso) y el precio de una mercancía (valor de cambio). Cabe señalar que existen diferentes tipos de plusvalía que se pueden obtener.

Los primeros en reconocer que existe un excedente social o producto neto como producto de la fertilidad de la tierra y no por consecuencia del trabajo son los fisiócratas⁸; esta teoría es perfeccionada por los autores clásicos⁹ que introducen que toda fuente de valor es el trabajo (Bournazos, op. cit).

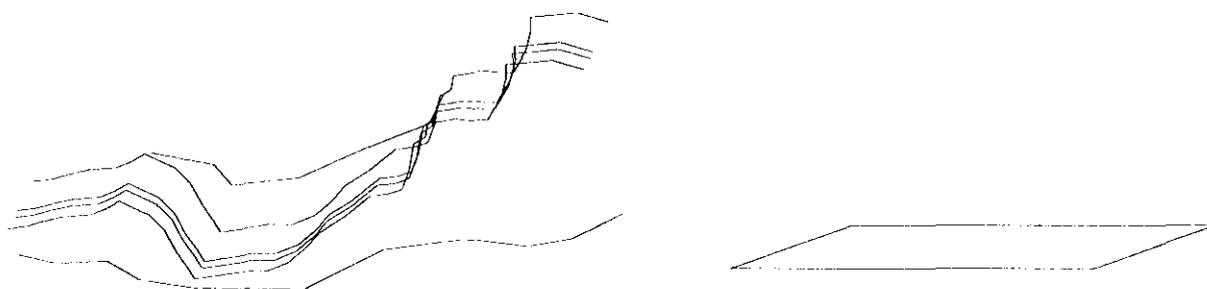
Adam Smith identifica que el valor de las mercancías es igual al valor de las mismas más la cantidad de trabajo incorporadas en ellas y el remanente se le pagará al propietario en forma de renta –agrícola–, una vez satisfechas las necesidades del agricultor –teoría del valor – trabajo– (Smith., 1935, cit. por Bournazos, op. cit).

Sin embargo no logra definir el valor de similares mercancías producidas en diferentes tipos de tierra con capacidades naturales y cantidades de trabajo social invertido diferentes; y es el economista David Ricardo quien logra avanzar en esto.

Él define un valor base (V_B) o el valor más alto aquél en el que se gastará lo **más posible** y se invertirá el **mayor trabajo** para producir una cosecha en el **peor terreno posible** para hacerlo, y de allí entre **mejor** sea el terreno se necesitará menos trabajo para producir las mercancías, generando con ello un excedente de ganancia, esta plusganancia (PG) será la forma de renta destinada al terrateniente.

V_B = máxima inversión y mayor trabajo en el peor terreno

PG = Mejor terreno \leftarrow \rightarrow mínima inversión



Cabe señalar que la teoría se sigue desarrollando en el ámbito agrícola.

8 Los Fisiócratas: principales representantes Quesnay (1694 - 1774) y Mirabeau (1715 - 1789) (Bournazos, 1990).

9 Los Clásicos: Adam Smith (1723 - 1790), David Ricardo (1772 - 1823) y Carlos Marx., (Bournazos, op. cit).

En esta forma Ricardo establece que: " la renta es la parte del producto de la tierra que se paga al propietario por el uso de los poderes originales e indestructibles del suelo", y añade que los terrenos aumentarán de valor en la medida en la que se realicen inversiones dentro de ellos con el fin de aumentar la producción (Ricardo, cit. por Alonso W, 1967, cit. por Gómez, 1996).

A pesar de que Ricardo define **diferencias con respecto a la fertilidad de los terrenos**, no presta mucha atención a la localización o la distancia de los terrenos, sin embargo realiza una importante contribución al relacionar la teoría de la renta y la teoría del valor; y es hasta Carlos Marx que se retoma este tema y observa que Ricardo basa el valor de un terreno en la retribución que se pague por el trabajo realizado y no en la cantidad de trabajo que se invierta para producir las mercancías (Bournazos, op. cit.)

La teoría marxista reconoce tres tipos básicos de renta del suelo: la renta diferencial, la renta absoluta y la renta monopólica, que los propietarios del suelo obtienen por su posesión (bajo un esquema de propiedad privada de la tierra), y también pone de manifiesto dos "diferencias" básicas, que la renta forma parte del valor generado por el trabajo, enmarcado dentro de la economía competitiva de mercado (Bournazos y Harvey, op.cit.).

- i. La **renta diferencial**¹⁰ surge de la diferencia entre el precio individual de mercado (más caro) de producción de las mercancías de un capital particular y el precio general de producción que regula los precios comerciales de las mercancías producidas. Ya que si es igual el costo de producción al ingreso obtenido por la venta no será atractivo para los capitales particulares, no se diga si la relación es inversa. Las diferencias de capacidad productiva en diferentes emplazamientos y con diferencias de costos de transporte resultan en diferencias en la renta diferencial. De esta manera se distinguen dos tipos de rentas diferenciales:
 - i.1. La renta diferencial del tipo I se debe a la diferencia obtenida en la producción habiendo invertido cantidades iguales pero con resultados diferentes por efecto de la diferencia en los distintos terrenos de la ciudad, es decir, capitales iguales – terrenos diferentes.

¹⁰ Asociada normalmente al nombre de Ricardo.

1.2. La renta diferencial del tipo II se debe a la diferencia obtenida en la producción por efecto de sucesivas inversiones en un mismo terreno, o sea, capitales diferentes – en un mismo terreno.

- ii. La renta absoluta es la obtenida por una producción cualquiera en un terreno cualquiera por malo que éste sea (todo terreno vale algo); proviene de las condiciones generadas de producción de algún sector. La renta absoluta fluctúa entre el precio de mercado y el valor del producto.

Esta renta es la que explica la elevación de los precios de los productos inmobiliarios, porque las tierras se retiran del mercado hasta que se pueda obtener una ganancia competitiva con otros sectores de producción, es independiente de la localización y productividad del terreno (Bournazos, op. cit.).

- iii. La renta monopólica es la surgida de la posibilidad de cobrar un precio monopolista determinado exclusivamente por la apetencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción o por el valor de los productos (Harvey, op. cit). Surge de elevar el precio de venta ilimitadamente.

Esta renta se confunde en ocasiones con la renta absoluta pero sus diferencias son que la renta monopólica depende de las condiciones del mercado o las necesidades y capacidad de pago de los compradores (Bournazos, op. cit.)

Más adelante los neoclásicos¹¹ ven a la tierra como una mercancía más, sin reconocer las peculiaridades exclusivas de ésta, pero empiezan a relacionar la tierra agrícola y sus consumidores, es decir, la ciudad, **establecen relaciones de localización entre terrenos agrícolas y los ahorros en el costo del transporte** para hacer llegar las mercancías a los consumidores.

Es la primera que la ciudad entra en conjunto como un factor de valor, en el sentido de cercanía con el mercado de consumidores.

Hacia mediados del siglo XIX se introduce la teoría del valor y de renta de la tierra en la ciudad, con J. S. Mill (1848) quien retoma el caso de la renta urbana y explica la **dependencia del valor de oferta de terrenos y viviendas en propiedad monopólica y la demanda existente** para éstos mismos.

¹¹ Los Neoclásicos: Von Thunen, Mills e., Muth R., Alonso W. (Bournazos, op. cit).



Marshall (1890) habla del valor de posición, es decir, de localización al interior de la ciudad y lo define como el valor que alcanzan los terrenos en determinadas ubicaciones, estos precios varían en función del **uso potencial que tengan** (Gómez, 1996).

Para 1903 Richard M. Hurd establece una relación entre la cercanía de la ciudad y los terrenos que se van incorporando a ésta por efecto de su misma expansión, al mismo tiempo de establecer una lógica de valor: **a mayor cercanía y desarrollo la renta obtenida será mayor**, y viceversa; es decir, se ocupa de la localización urbana, de la conveniencia de la proximidad, es decir, **el valor dependerá de la cercanía al centro de oportunidades comerciales** (Gómez, op. cit.).

Este es uno de los puntos medulares por los que se rige el mercado de viviendas, y el caso que nos ocupa no queda exento de la influencia de este concepto. Uno de factores existentes es que las viviendas del conjunto habitacional APR pueden ser más deseadas que otras del sur por la cercanía que tiene con los servicios circundantes, por estar dentro de una zona comercial consolidada dentro del sur de la ciudad, y estar mejor ubicada que la vivienda en las delegaciones del extremo sur, Tlalpan, Xochimilco, Tláhuac, y Milpa Alta, y estar en general dentro de uno de los subcentros de la ciudad.

Retomando la Teoría de la renta, William Alonso desarrolla un modelo, el más complejo hasta el momento, para determinar la localización y la cantidad de **suelo** necesarios para maximizar una **utilidad** buscada, con base en la **capacidad de pago**, es decir, la renta que se puede pagar al propietario; lo hace determinando zonas homogéneas por la distancia al punto de máximo valor (*distrito central*), el transporte, los bienes y servicios de la ciudad (Gómez, op. cit.).

Richard Muth (1968) junta el suelo y las mejoras de éste, principalmente las viviendas y con ello adiciona los servicios que tienen éstas, además de otras variables como los costos de transporte, la calidad de los servicios, la localización y la población.

Para Muth, la renta estará en función del estímulo que tenga la población para localizarse con base a la **distancia** (la mejor localización), **la calidad de los servicios y los costos de transporte**, en contraste con los gastos en vivienda que tenga que realizar, y el tiempo del viaje en relación con la localización de su fuente de trabajo (Muth, 1968, cit. por. Gómez, op. cit.).

Siegel (1970) introduce la condición de que hay puestos de trabajo distribuidos en toda la ciudad, la accesibilidad relacionada con la localización residencial y la calidad del entorno, es decir, las características socio económicas de la población, el medio ambiente natural, la disponibilidad de servicios urbanos y los atractivos circundantes a la zona de residencia.



La propuesta de Siegel introduce **cualidades ambientales** importantes que serán percibidas por la población al momento de decidirse por una localización residencial, al tiempo de **relacionarla con la renta obtenida** por estos mismos factores, y adiciona una **visión multifocal** en respuesta de las condiciones actuales de las ciudades.

En 1977 David Harvey establece que es necesario conocer los **patrones de comportamiento** de la población, la mezcla de necesidades y exigencias sociales, idiosincrasias personales, hábitos culturales, estilos de vida, el régimen de propiedad, el número de cambios de dueño en la vida útil de las viviendas, entre lo principal.

Asimismo señala la importancia de ciertas variables poco mencionadas por otros autores para el caso del arrendamiento residencial, ya que cuando el suelo y sus mejoras cambia poco de dueños a lo largo de su vida útil los inquilinos son al mismo tiempo propietarios, pero si se trata de vivienda rentada, el suelo y sus mejoras las viviendas se transforman en mercancías y son intercambiadas con mucha mayor frecuencia. También habla de la intervención de variables como **el nivel de decisión sobre las actividades a realizar en cierto espacio exclusivo para sus ocupantes, intimidad proporcionada, el nivel de accesibilidad a los centros de trabajo, recreación, amigos, zonas contaminadas, aglomeradas, de delincuencia, a un vecindario con características físicas, sociales y simbólicas (estatus social)** como factores importantes al momento de tomar la decisión sobre una vivienda y por lo tanto sobre la renta que se pueda obtener por ella (Harvey, op.cit.).

Recientemente se encuentra la aportación de Pedro Abramo (2001) quien menciona el tiempo cronológico como una variable importante a considerar y marca una interdependencia de las decisiones del suelo urbano, la temporalidad histórica actúa sobre la estructuración del espacio urbano, el tiempo es un elemento importante a considerar en el tema de obsolescencia del parque habitacional relacionado con los ciclos de vida de ciertos sectores de una ciudad. La repercusión de esta consideración está en la dinámica de valorización – desvalorización intra urbana.

La innovación tecnológica afecta los ciclos "naturales" de vida, se puede decir que es la causa de *un desorden espacial urbano, o por lo menos esta injerencia produce una distribución diferente del inventario habitacional que influye en la localización de la población.*



PRECIO DE LA VIVIENDA

El precio es "el punto de equilibrio instantáneo entre una ley de la oferta y una ley de la demanda, establecido mediante el dinero" ¹², es el resultado de decisiones de un comprador y un vendedor de acuerdo a sus perspectivas de productividad con base en la renta del uso del suelo.

La renta del suelo se refiere a la capacidad que tiene un producto inmobiliario -en este caso vivienda de interés social- de generar un excedente económico, el tamaño de dicho excedente variara de acuerdo a las características propias de cada vivienda, y a las posibilidades de uso de la misma, con relación a las variables expuestas anteriormente.

La forma como se establece el precio puede venir de parte de la demanda o de la oferta, del lado de la demanda se establece por los requerimientos de vivienda del consumidor final, a mayor número de consumidores mayor será el precio (Harvey, op. cit). Mientras que del lado de la oferta, no hay precios de oferta autónomos ya que éstos se establecen considerando los precios pactados de transacciones pasadas recientes (Topalov, 1979) y de la inversión realizada

Precio de oferta

Los precios de oferta son establecidos por el propietario del suelo, éste se decidirá a vender si la rentabilidad obtenida por la propiedad es mayor a la obtenida por instrumentos financieros, esta situación prevalece sobre todo si se trata de propietarios capitalistas; pero si se trata de propietarios no capitalistas el precio se establecerá con base en la reconstitución del valor de uso, es decir, contar con el dinero para sustituir su bien en otro lugar, tal como su propio negocio, herramientas, otra vivienda, etc.

Sin embargo sí se puede hablar de un precio de oferta autónomo del precio de demanda y se determina por la rentabilidad obtenida por el uso actual, o lo que es lo mismo, el nivel de sobreganancia de localización, el nivel de renta del suelo que el uso actual genera (Topalov, op. cit.).

El precio se establece con base en la demanda existente del producto y cuando éste se fija por debajo del valor de su producción es que hubo una cantidad de trabajo social mayor que la necesaria, y una pérdida por su valor con el valor de producción; y viceversa, cuando está por encima quiero decir que se requirió "menos trabajo del socialmente necesario" , en otras palabras

¹² Harvey, 1988.



el trabajo invertido "rindió" más de lo esperado, de tal manera que la ley de la oferta y la demanda "no es más que una manifestación de la misma ley del valor" (Bournazos, op. cit).

Para el caso de establecer el precio de viviendas en el mercado secundario es importante distinguir entre el gasto hecho por la compra de las viviendas y la calidad promedio de la vivienda, la cual sería una verdadera medida de precio que considera tanto la calidad, características de los inmuebles y la cantidad de viviendas en el mercado (Di Pascuale y Wheaton, 1996).

El precio de la vivienda de promoción pública en el mercado secundario pasa por diferentes etapas del valor. En un principio son construidas para satisfacer una necesidad, es decir, tienen un valor de uso para los beneficiarios de dicho proyecto, que son en un principio propietarios -- usuarios. Sin embargo ese valor de uso ya está afectado por las prácticas monopólicas de los propietarios de la tierra, que en el caso de estudio se trató de ejidatarios.

En el momento en que un propietario decide vender la vivienda se convierte en una mercancía y deberá tener un valor de cambio, sin embargo el propietario podrá seguir siendo propietario no capitalista; y el comprador de esa vivienda puede ser otro propietario no capitalista o bien, un propietario capitalista que adquirirá la vivienda para fines de reproducción de su capital.

Esta etapa, cuando adquieren o al menos deberían adquirir un valor de cambio, es la que se evaluará en el caso de estudio, ya que han pasado 25 años de su construcción y desde hace poco más de 20 años las viviendas empezaron a entrar en el mercado residencial secundario.

Precio de demanda

Para el caso de los nuevos desarrollos los precios de demanda son básicamente establecidos por los promotores inmobiliarios, ya sean formales (que estén trabajando con las normas y reglas que marca el gobierno para tal fin) o informales (los de asentamientos irregulares) ya que en su conjunto es el agente social que más consume suelo urbano y por lo mismo son los que establecen los precios de los productos inmobiliarios atendiendo únicamente a su finalidad de reproducir el capital invertido, y aunque obtienen ganancias de la renta de la ciudad, ellos no establecen sus precios en función de las necesidades de la misma (Topalov, op. cit).



La manera como obtienen el precio de venta es: (1) conocer el precio del terreno (puede ser de tipo monopólico, absoluto y diferencial o cualquiera de ellas por separado); (2) determinan el costo de la construcción de acuerdo al producto inmobiliario que se trata, dentro de este costo se incluye el acondicionamiento del propio terreno que representará una inversión dependiente de las localizaciones, que redundaría en una **renta del suelo diferencial tipo II**; y (3) establecen el precio de venta con base en: (1) una tasa de rentabilidad mínima aceptable en comparación con otros instrumentos financieros, y (2) un estudio de mercado de productos similares al propio; en este precio final de venta se incluye por lo general los tres tipos de renta del suelo -absoluta y diferencial, y la monopólica dependerá de la situación específica del mercado local- (Topalov, op. cit.).

La lógica de la teoría de la renta del suelo y sus mejoras trata la manera como se ubica el mercado inmobiliario, en este caso el habitacional, esto es nombrado como la hipótesis económica "**competencia económica**"¹³, que habla de las "diferencias en el comportamiento ubicacional de los tomadores de decisión residencial y que se deben a diferencias en los montos de sus presupuestos y las fuentes de ingresos económicos; esta diferencia determina la distribución espacial de grupos socio - económicos en el espacio urbano"¹⁴. Asimismo que hay otra hipótesis nombrada "**elección social**", la cual explica que la toma de decisiones tiene que ver con actividades sociales y de recreo, en la siguiente forma: "las decisiones residenciales provienen, consciente o subconscientemente, de la elección social relacionada con los valores diferenciales, necesidades y deseos de la gente"¹⁵.

De esta manera se sostiene la calidad de la vivienda y la calidad del ambiente residencial es más importante que el costo del viaje trabajo - hogar y cualquier otra razón de tipo económico; se hace énfasis en la decisión y percepción ambiental como factor importante para la ubicación del lugar de residencia.¹⁶

¹³ B.M. Moriarty, 1970: A test of alternative hypothesis of urban residential growth. Proc. Assoc. of Am. Geog. 2, p.98
Cit. por Carter, 1981.

¹⁴ B.M. Moriarty, cit. por Carter, op. cit.

¹⁵, Carter, op. cit. p. 279

¹⁶ Halvorson cit. por Carter, , op. cit.



La calidad de la vivienda se puede definir por siete cualidades o conceptos principales que las personas más le atribuyen a su vivienda, con el fin de tener un parámetro mediante el cual toman las decisiones de ubicación residencial, éstas son:

1. **Seguridad**, referida a la integridad física de los usuarios (contra intrusos).
2. **Soporte tecnológico**: métodos constructivos, óptimas instalaciones hidráulicas, sanitarias, eléctricas, telefónicas, gas, ventanas, escaleras. Esta cualidad es tratada por Serafin Mercado como seguridad operativa, pero es preferible presentarla de esta manera.¹⁷
3. **Operatividad**, se refiere a "aspectos sensoriales experimentados por los usuarios al contacto con la distribución y coherencia espacial".¹⁸
4. **Privacidad**, entendida como el nivel deseado de contacto con otros residentes en un momento dado,¹⁹ y el control de la información emitida y recibida del medio ambiente.²⁰
5. **Funcionalidad**, referida a la facilidad que proporciona el medio urbano para desarrollar las actividades de transportación, acceso a los servicios públicos y/o privados (equipamiento), comercios, accesibilidad física (bien comunicado), tamaño adecuado de lotes, etc.²¹
6. **Significación** emocional, simbólica, social (status) y cultural (formas de vida, concordancia con vecinos).²²
7. **Ambientación**, referida a los factores climáticos como la temperatura, ventilación, asoleamiento, humedad, vegetación, áreas verdes, quietud/bullicio, etc.).²³

	VIVIENDA DESEABLE	VIVIENDA INDESEABLE
Seguridad	✓	×
Soporte tecnológico	✓	×
Operatividad	✓	×
Privacidad	✓	×
Funcionalidad	✓	×
Significación	✓	×
Ambientación	✓	×

¹⁷ Flores, Sergio: Asignatura: Arquitectura e Ingeniería en los Desarrollos Inmobiliarios, de 2do. Semestre de la Maestría en Desarrollos Inmobiliarios de Postgrado de Arquitectura, UNAM, 2000 - 2001.

¹⁸ Mercado, Serafin, et. al., 1995, p. 15

¹⁹ Proshansky H.M., Ittelson, W.H. y Rivlin L.G. cit por. Holahan, 1994.

²⁰ Mercado, Idem.

²¹ Idem.

²² Idem.

²³ Flores, Idem.



De acuerdo a la escala de valores el usuario evalúa constantemente si la vivienda satisface sus necesidades; en caso de hacerlo seguirá viviendo en ella, pero de lo contrario comienza "la divergencia entre el sitio actual y la posible nueva ubicación es establecida por la operación de elementos que producen estrés (estresores) o por cualquier cambio que altere, o amenace alterar el estatus quo" ²⁴ y comienza el proceso de toma de decisiones para buscar una nueva localización residencial.

PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN LA LOCALIZACIÓN RESIDENCIAL

El proceso comienza cuando por cualquier circunstancia se altera la satisfacción de los residentes para con su ambiente residencial, estas alteraciones pueden estar relacionadas con factores internos como el crecimiento de la familia o puede ser por factores externos como incompatibilidad con los vecinos, construcción de vías rápidas, instalación de edificios con usos indeseables, la presencia de vandalismo, ambientes inseguros, etc.

De allí que se identifiquen dos fuentes de presiones en la toma de decisión de la localización;²⁵ una **interna** y otra **externa**, la primera presión para cambiar de ubicación residencial está generada por el **mismo propietario** y se define en términos de sus necesidades, expectativas, y deseos personales, tal vez motivados por una mejoría en el nivel de ingresos, se refiere a causas endógenas de la vida del residente.

La segunda presión o fuente generadora de la iniciativa para cambiar de ubicación se define por las **características de la localización**, es decir del sitio que estarán a su vez determinadas por la calidad del vecindario, es decir se debe a causas exógenas al propietario.

Estos dos patrones interactúan formando, la **utilidad espacial** la cual esencialmente **mide el nivel individual de satisfacción o insatisfacción con una localización dada**. Si la utilidad espacial de la presente residencia difiere en gran proporción de sus necesidades inmediatas, el propietario empezará a considerar una nueva ubicación.

En este momento empieza a sentir estrés con una serie de consecuencias ecológicas o espaciales, psicológicas referidas a efectos en la salud física, en la conducta de los residentes o a enfermedades mentales como la ansiedad o la depresión, y consecuencias psicosociales como la manifestación de agresión hacia los demás, aislamiento, solidaridad reducida para con la

²⁴ Carter, op. cit. p. 282

²⁵ Herbert, 1972, cit. por Carter, , op. cit



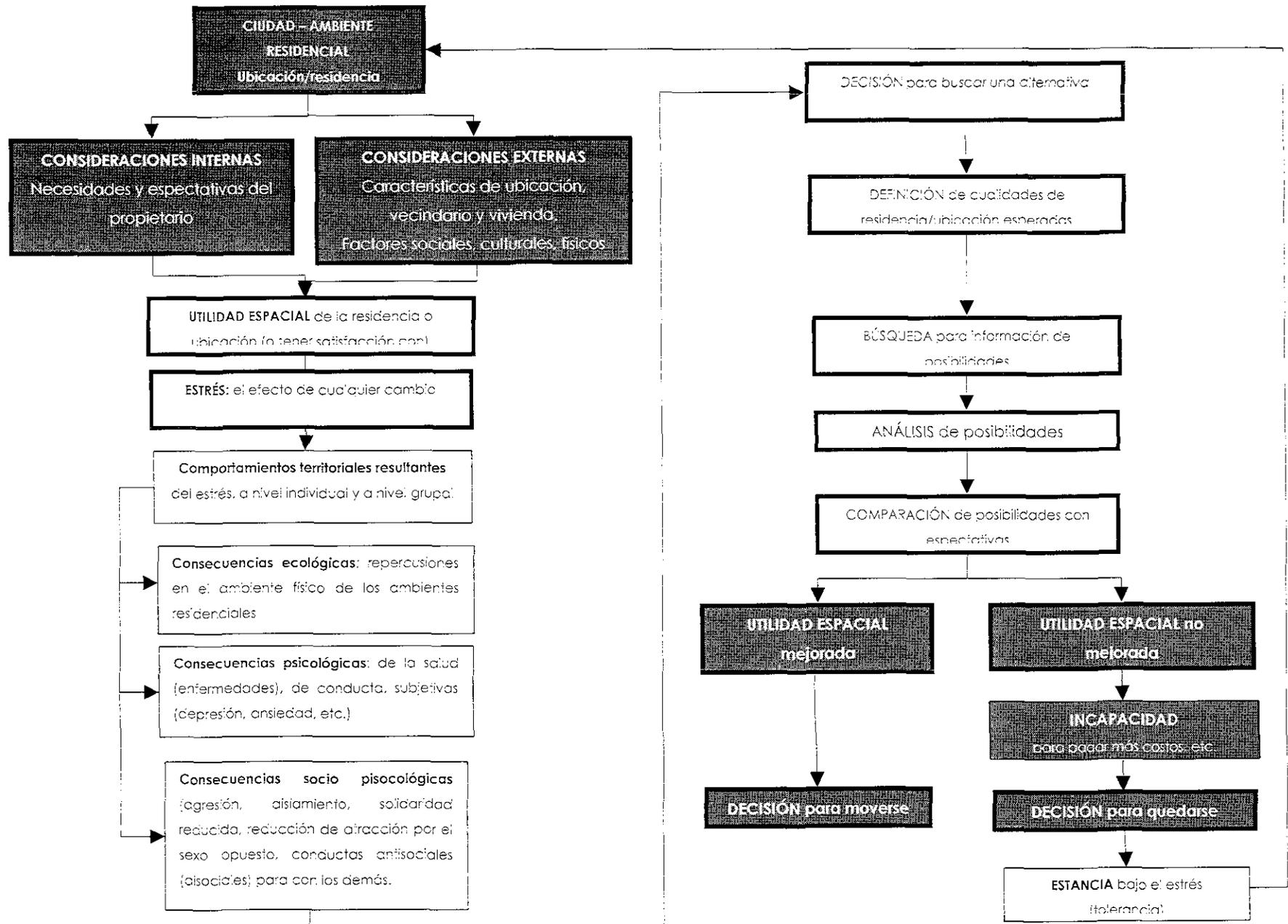
comunidad, reducción de atracción por el sexo opuesto, conductas antisociales (disociales) para con los demás.²⁶

(Ver modelo de decisional de ubicación residencial en la siguiente hoja)

La manifestación de estas consecuencias en los propietarios los orienta tomar la decisión para buscar alternativas de sitios residenciales. En esta etapa se hacen conscientes las cualidades deseables de la vivienda; posteriormente se buscan las posibles alternativas, se confronta con las posibilidades reales de los propietarios con sus expectativas, se analiza si hay una utilidad espacial, es decir si el espacio satisface sus necesidades, se evalúa la capacidad de pago, y si ésta lo permite se procede a cambiarse de residencia, pero si no alcanza a cubrir los gastos en los que se incurrirán se decide quedarse y se continúa bajo un estado de tolerancia bajo el estrés que redundará en la exacerbación del mismo del estrés en una segunda vuelta del ciclo.

²⁶ Taylor, R: Human Territorial Functioning, Londres, Cambridge University Press, p. 92

MODELO DECISIONAL DE UBICACIÓN RESIDENCIAL





Entre el ámbito en que se manejan las preferencias de los propietarios esta la calidad de la vivienda y del vecindario:

CALIDAD		DEL VECINDARIO	
		BUENA	MALA
DE LA VIVIENDA	BUENA	Buen vecindario	Mal vecindario
		Buena vivienda	Buena vivienda
	MALA	Buen vecindario	Mal vecindario
		Mala vivienda	Mala vivienda

Y éstas entre las principales son:²⁷

- Mejor calidad del vecindario con menos deseable vivienda y accesibilidad a que sea menos deseable vecindario con una mejor casa y mejor accesibilidad.
- una vivienda que por dentro sea más deseable, y que el exterior no lo sea tanto, que al contrario,
- una combinación conflictiva de una nueva vivienda a lado con un vecindario bien establecido, que una buena relación en un barrio más bajo,
- Arquitectura "moderna" a la tradicional,
- Vecindarios con pocos niños
- Grandes lotes a pequeños.

De esta manera se establecen criterios sobre los cuales se basa la deseabilidad por una localización, incluyendo la capacidad de pago en ella, y en la medida en la que esta deseabilidad llene las expectativas de los propietarios se valorará el producto, y viceversa en la medida en la que la deseabilidad no se vea satisfecha los propietarios o los posibles propietarios desvalorizaran los productos inmobiliarios.

Cabe señalar que la deseabilidad en el mercado se expresa en precios mayores.

²⁷ Butler, Chapin et. al (1969), cit. por Carter, op. cit.

Ciclo de vida de las áreas urbanas²⁸

La ciudad se caracteriza por una larga y compleja mezcla de los procesos urbanos y procesos económicos que ha resultado en una configuración urbana aparentemente difícil de ordenar, o por lo menos complicada. Las funciones que se desarrollan en ella han ido tomando su lugar dentro de la ciudad a lo largo del tiempo, tanto actividades productivas como las no productivas (como el habitar) respondiendo a las leyes del mercado en todos los casos, ya sea porque buscan la mayor afluencia de personas con altos poder adquisitivo, la mejor zona ambiental de la ciudad o donde es la mejor localización dados sus ingresos como es el caso de los asentamientos irregulares.

Esta dinámica teóricamente se entiende por tres momentos claves de valorización de un predio urbano, es decir, la incorporación del suelo rural al contexto urbano (su fraccionamiento), la intensificación del uso del suelo y los cambios de éstos, y la refuncionalización de un área o sector de la ciudad.

El primero, la incorporación del suelo rural al contexto urbano, se caracteriza por la realización de nuevos fraccionamientos en zonas con restricciones legales, para el caso de la APR se trató de terrenos ejidales, los cuales una vez desincorporados de los bienes nacionales de la Nación se incorporaron al FOVISSSTE en el mercado formal, una vez consumada la regularización de las tierras y la introducción de servicios. Esta etapa es probablemente el evento que mayor plusvalía genera de todo el ciclo de vida de la ciudad, cuando se logra la plena realización del valor de los inmuebles.

El segundo, consiste en la intensificación del uso del suelo y los cambios de éstos. Esta etapa es alcanzada por la zona cuando las áreas consolidadas y equipadas ambiental, funcional y físicamente debidamente alcanzan un grado de deseabilidad mucho mayor que otras y por consecuencia su valor reconocido es mayor, lo que desemboca en presiones orientadas a lograr una mayor rentabilidad. Sin embargo en la APR existe un fenómeno doble y simultáneo, es decir, que a pesar de que aparentemente sí está viviendo esta etapa que propiciaría la intensidad del uso (más edificación) o bien por el cambio a nuevas actividades más rentables; este proceso no se está llevando a cabo por alguna circunstancia y todo parece indicar que se debe al ambiente de seguridad preponderante, hipótesis de este estudio. Las implicaciones de este fenómeno se manifiestan en la falta de inversiones significativas en el conjunto.

²⁸ Flores P., Sergio: Hacia una nueva planeación del Distrito Federal, Replanteamiento de la planeación para los Programas Delegacionales de Desarrollo Urbano, México, [s/edición], 2001, p. 8.

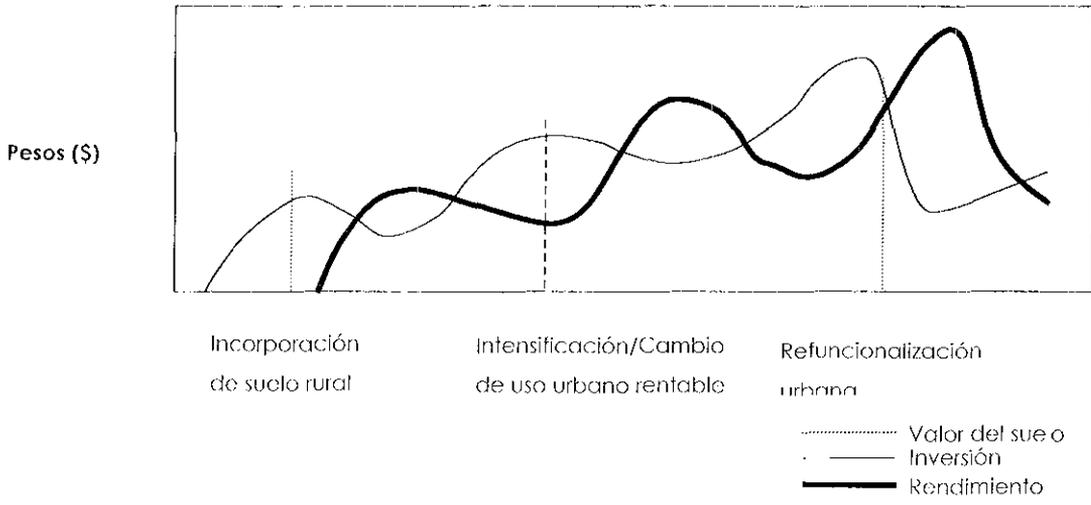


El tercero, la refuncionalización de un área de la ciudad, sucede cuando las condiciones de obsolescencia prevalecientes en una determinada zona han llegado a tal grado y permanecido así, que las expectativas de retorno del mercado inmobiliario son prácticamente inviables, aún cuando se trate de una zona que cumplió con la fase anterior. Se experimenta una condición de obsolescencia que implica nuevas intervenciones por parte de la autoridad para crear las condiciones atractivas para la vuelta de los capitales inmobiliarios. En ausencia de esas medidas, las zonas obsoletas son progresivamente ocupadas por actividades marginales o de bajo rendimiento. En esta etapa la seguridad de los residentes no se garantiza, lo mismo que la actividad comercial sobrevive por la generación de sus recursos y medios de proveerse seguridad, tal y como sucede en el Centro Histórico de la Ciudad de México.

Esta etapa, en la mayoría de los casos, es muy larga para llegar a una decisión de refuncionalización y mientras eso sucede la valorización inmobiliaria de la zona cae significativamente.

El reconocimiento de esta dinámica incide en el efecto del valor económico del suelo como producto de las inversiones realizadas y los posteriores rendimientos, así como en los ciclos económicos que tienen las distintas áreas de la ciudad.

Procesos inmobiliarios del suelo



Fuente: Flores P, Sergio: Conferencia sobre desarrollos inmobiliarios en la Facultad de Arquitectura, UNAM, el día 14 de marzo del 2001, con base en Bon, Ranko: Building as an Economic Process. Prentice Hall, 1989



EL DETERIORO URBANO

La última etapa caracterizada por su refuncionalización de la zona al final de la misma, se ha dicho que consume muchos años para que finalmente llegue la decisión de regenerar la zona; durante este periodo se reconocen cuatro tipos de procesos urbanos que llevan paulatinamente al deterioro total de la zona identificados ya sea en la forma física de los inmuebles, en la incompatibilidad de una función originalmente instalada con otra nueva función que entra en conflicto, o la localización bajo una serie de condiciones ambientales originales bajo la que son construidas las formas construidas pero que ya no responden más a las necesidades que les dieron origen, o el desuso total de una zona, el abandono casi por completo de la misma.

Litchfield (1988) nombra estos procesos como tipos de obsolescencia, aludiendo al término "obsoleto" entendido como aquello que ya no sirve para lo que fue creado, y aunque aclara que es difícil llegar a ese grado en el medio urbano, el término ayuda a explicar cuatro tipos de disfunción urbana.

Éstos son:

el **deterioro estructural o físico** del edificio provocado por movimientos telúricos, vibraciones, falta de mantenimiento, etc. que interfiere con su ocupación;

la **calidad funcional** referente a la desaparición de la función original para la que fue creado un espacio, o bien que la misma configuración física no es lo suficientemente "elástica" para permitir el desenvolvimiento de la función adecuada en las nuevas condiciones;

el **cambio de ubicación**, se refiere a una decisión locacional con base en necesidades que los propietarios buscan satisfacer, y el momento cuando esta localización entra en conflicto con las operaciones inherentes de la actividad comercial, industrial, habitacional, etc. y se debe tomar una decisión al respecto teniendo en cuenta las ventajas y desventajas tanto de quedarse en el mismo sitio como de moverse; y por último,

la **inadecuabilidad ambiental** se presenta cuando el espacio urbano conformado por ambiente social, humano, económico y/o natural ha cambiado y se convierte inadecuado para las necesidades del usuario.

Estos tipos de disfunción urbana se pueden presentar por separado, o dos o tres de ellos a la vez, pero lo que sí es una constante es que si se presenta cualquier tipo de obsolescencia las viviendas, van perdiendo su atractivo y por lo mismo van reduciendo su valor de renta.

Sin embargo hay unos tipos de obsolescencia que afectan más a las formas construidas en particular, mientras que otros tipos están más presentes en la zona o barrio. A continuación se presenta su ámbito de acción predominante:



CONFIGURACIÓN ESPACIAL	OBSOLESCENCIA			
	FÍSICA	FUNCIONAL	LOCACIONAL	AMBIENTAL
EDIFICIO	●	●		
ZONA/VECINDARIO			●	●

Se presentan algunos ejemplos de tipos combinados de obsolescencia que se presentan en el medio urbano a continuación:

OBSOLESCENCIA	FÍSICA	FUNCIONAL	LOCACIONAL	AMBIENTAL
FÍSICA	El edificio no sirve, la zona sí	Casa habitación de tiempos de La Colonia, cae en obsolescencia porque las familias son más pequeñas, sobran recámaras, son frías e incompatibles con los estilos de vida actuales. El mantenimiento es excesivo, no hay suficientes aportadores de recursos, y desaparición de técnicos especializados como los mamposteros, talladores de piedra, etc. La carga fiscal es insostenible y cuando es explotada para convertirla en el Museo de la Ciudad de México son necesarias grandes adecuaciones.	Una industria a la orilla del tren. Deja de pasar el tren cuestión que sustituyen con camiones, pero la ciudad alcanza las inmediaciones de la industria convirtiéndose riesgosa la operación tanto para la industria como para la población asentada en la periferia. Ej: la Refinería 18 de Marzo de PEMEX.	El caso de las cementeras en la Ciudad de México, cayeron en una obsolescencia ambiental, física y aún locacional, llegando a un punto en el que tuvieron que salir a entidades federativas cercanas al D.F. (Edo. Mex. e Hidalgo). Ej. Cementeras en Santa Fé.
FUNCIONAL		Se necesita un cambio de uso del suelo	Las subestaciones eléctricas que ven rebasada su capacidad instalada junto con el ahorcamiento de la subestación por las zonas habitacionales circundantes.	Las ladrilleras que además de tener métodos antiguos de elaboración del producto, son altamente contaminantes.
LOCACIONAL			La zona ya no sirve para lo que fue creada	Los tiraderos de basura de Santa Fé transformados en el desarrollo inmobiliario más ambicioso del Gobierno del D.F.
AMBIENTAL				Ya nada sirve, se necesita nueva vida



En el caso de las viviendas se deben ofrecer a menores valores inmobiliarios lo que repercute en la atracción de grupos con menores rangos de percepción económica que aceptan a manera de compensación la presencia de la obsolescencia, esto es llamado el proceso de filtración hacia abajo (the filtering down process) (Litchfield, 1988). Este proceso de obsolescencia atrae grupos de "no privilegiados". Este fenómeno apunta hacia una correlación entre grupos socioeconómicos y grados de obsolescencia del producto inmobiliario.

Profundizando sobre la funcionalidad de los conjuntos habitacionales encontramos que en más de 60 análisis de complejidad espacial, realizados por el Laboratorio de Sintaxis Espacial del Colegio Universitario de Londres (UCL Space Syntax Laboratory),²⁹ se demuestra que el diseño de los conjuntos habitacionales incide en el deterioro social de áreas de vivienda de este tipo (Hillier 1996a).

Algunas de las principales conclusiones a las que han llegado se presentan a continuación:

- No hay relación entre el movimiento interno y el externo, esto quiere decir hay un rompimiento del nivel de accesibilidad.
- El índice de encuentro es reducido por un orden de magnitud (una de persona cada cuatro de minutos).
- El desuso por parte de los residentes de espacios aislados por el mismo diseño de los conjuntos es consistente.
- El aislamiento de espacios propiciado por el diseño no permite el movimiento natural a todos los grupos sociales - hombres y mujeres, adultos y niños, habitantes y extraños-, es decir no existe una copresencia y mutua vigilancia natural entre los grupos de población. O sea, hay una segregación de caminos provocada por el diseño de los espacios (que no son usados).
- En los conjuntos habitacionales demasiado complejos virtualmente no hay extraños (la escala y la complejidad del espacio los excluye de las redes locales de movimiento natural) y muchos menos residentes. Por ello la presencia de extraños, que parece normal en las calles, llega a ser una fuente de temor, porque su presencia es inesperada y resulta notoria.
- La estructura de espacio es mucho más compleja en los conjuntos de vivienda, por lo que queda el camino libre para la explotación de los espacios vacíos por grupos que toma una visión diferente de espacio.

²⁹ Escuela de Estudios de Posgrado del Colegio Universitario de Londres (UCL).

- Niños y adolescentes tienden a formar grupos más grandes, y tratan de ocupar los espacios que no usan los adultos en sus movimientos. Esto tiene un efecto crítico: la vigilancia natural de los adultos hacia los niños y adolescentes se rompe. Los niños pasan más tiempo en grupos más grandes y fuera de contacto con adultos en los conjuntos de vivienda que en las áreas urbanas de traza normal. El mayor vandalismo tiende a encontrarse en y alrededor estos espacios.
- La presencia de vandalismo incrementa el temor en el conjunto habitacional, el cual ya está aumentado por la baja tasa de encuentros personales, y este es a la vez exacerbado por el desuso social de los espacios que no son usado ordinariamente.
- La sensación de que el conjunto habitacional tiene problemas **disminuye su deseabilidad** (conveniencia) para los inquilinos o residentes entrantes.
- El conjunto tiende hacia la estigmatización.

EL ESPACIO RESIDENCIAL Y EL DESORDEN

La seguridad en los conjuntos de vivienda popular abarca tres aspectos³⁰:

- seguridad pública
- vigilancia informal
- protección contra siniestros

La primera, es un servicio cuya función es proteger a las personas y sus bienes, mediante la prevención de actos delictivos o la corrección de los ya cometidos. Este servicio está a cargo de instituciones policíacas, en este caso del Distrito Federal.

La capacidad de las está absolutamente rebasa por lo que es necesario establecer mecanismo autogestivos de procuración de seguridad las 24 horas del día, los 365 días del año.

El segundo aspecto, la vigilancia informal o autovigilancia, es la ejercida por la propia comunidad, mediante su organización y el cuidado de las propiedades comunes y los miembros de la comunidad.

Entre el primer y el segundo aspecto de la seguridad existe una relación, es decir, que cuando se presentan ambientes inseguros nunca serán suficientes los recursos humanos que se destinen a proveer la seguridad necesaria, primero porque nunca será la suficiente, la no existe el personal capacitado, y no hay presupuesto que lo soporte. De allí que se haga hincapié en la procuración

³⁰ Avila, 1976, p.41



de la vigilancia informal o natural como una manera de proveerse vigilancia por sí mismos los vecinos y lograr tener ambientes residenciales seguros. Todo ello si se piensa al momento del diseño que el diseño espacial procure esta autovigilancia "natural".

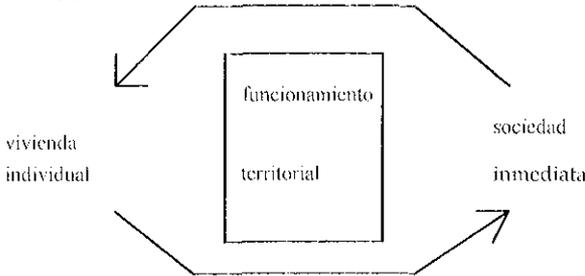
Por último, esta la protección civil contra toda clase de siniestros por causas naturales y propiciadas por el hombre, es la acción tendiente a proteger a los moradores de los inmuebles y a los inmuebles mismos del peligro, movimientos telúricos, etc. la protección ha de ser, tanto preventiva como de ayuda de emergencia del siniestro³¹.

Este estudio se orienta a la vigilancia natural que pueden o deberían proveer los conjuntos habitacionales, como una forma de análisis urbanístico, o como la respuesta que el maestro en Urbanismo puede proveer a la sociedad para contribuir a la solución de un problema complejo de inseguridad urbana.

Los primeros conceptos son expuestos por Jane Jacobs, concluyendo en lineamientos y recomendaciones de diseño efectivas para reducir el delito de áreas residenciales urbanas³².

Posteriormente, Oscar Newman y sus colegas retoman y añaden ciertos conceptos sobre la teoría del espacio defendible; en el sentido social, añaden algunos principios, además de diseños adicionales.

En 1988 Ralph Taylor habla del funcionamiento territorial que es un conjunto de actitudes y comportamientos territoriales que los habitantes desarrollan en el espacio circundante a su vivienda, en la medida de su capacidad perceptiva (visual, auditiva y sensitiva) y su capacidad para interactuar con los vecinos..³³



³¹ Newman, 1972.

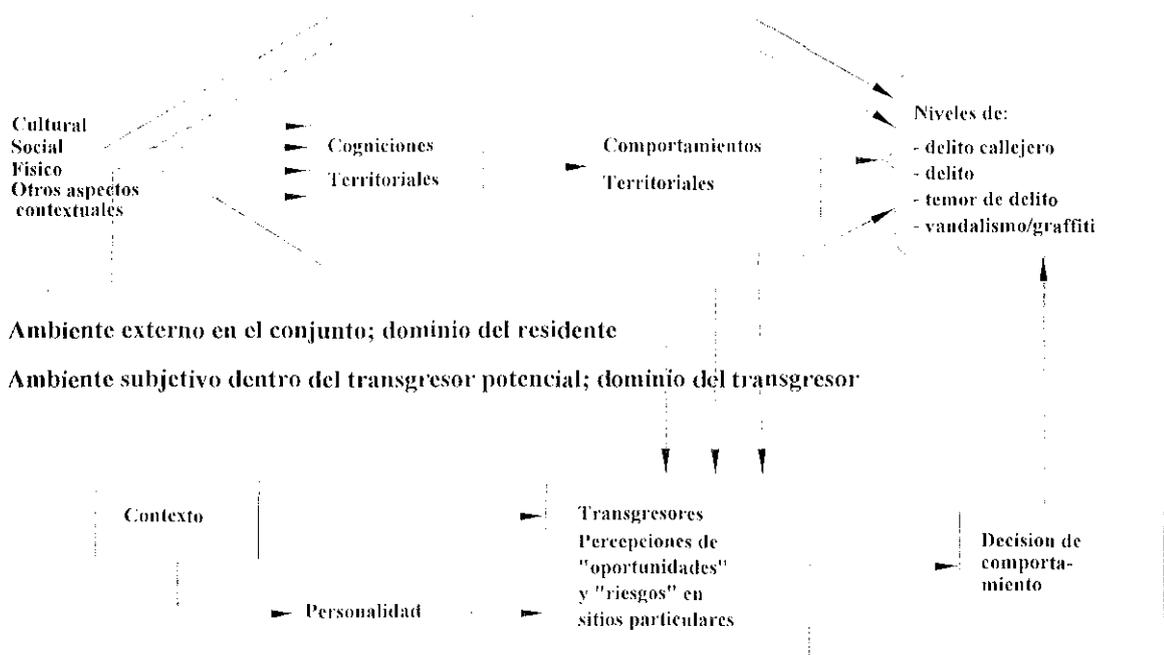
³² Jacobs, Jane: The Death and Life of the Great American City, New York, Random House, 1961.

³³ Idem. P. 81.



En un ambiente residencial se desarrollan una serie de relaciones entre persona - espacio que tienen como fin lograr una buena calidad de vida, pero cuando éstas relaciones medio - hombre no se encaminan a este propósito existen relaciones inapropiadas que ocasionan un caos, un desorden. Es decir, se rompen las reglas organizadas por la propia sociedad.³⁴ Sin embargo cuando esta situación se presenta muy pocos autores se internan en el desorden generado en el espacio urbano. Pero Taylor nos presenta el modelo de funcionamiento territorial y el desorden, desarrolla un modelo en el que expone la forma como se relaciona el espacio y las manifestaciones de inseguridad.

MODELO DEL FUNCIONAMIENTO TERRITORIAL Y EL DESORDEN*



Indica relaciones empíricas aun no verificadas

* Taylor,R.: Human Territorial Funcioning,Cambridge University Press,1988, London. p.259

Taylor menciona los conjuntos de elementos social, cultural y físico que actúan en el medio urbano que ayudan a formarnos las cogniciones territoriales que se refieren a la percepción que tenemos los seres humanos del espacio, mientras que los comportamientos territoriales son las formas en que nos manifestamos en este mismo espacio, a partir de las percepciones que tenemos de él.. Dichos comportamientos dentro de un ambiente de desorden se pueden clasificar en tres conceptos principales: el delito, el temor del delito y vandalismo.³⁵

³⁴ Taylor, 1988. Cap. 11 Desorden.

³⁵ Idem.



El primero de estos conceptos está en el ámbito de los controles formales y representa justamente la frontera en la que las modificaciones al medio físico construido tendrán muy poca influencia, pues cae en otros escenarios en los que los cambios físicos no tienen intervención alguna.

El segundo concepto, el temor del delito, es la percepción que se tiene del delito, ya sea el enterarse de otros delitos o ver rasgos físicos y sociales de deterioro alrededor de donde ellos viven o cambios de conductas en ellos mismos o en los habitantes del rededor. Los vecinos se sienten más vulnerables y temerosos. Los rasgos físicos de deterioro incluyen casas abandonadas y autos, graffiti, baldíos con basura, montículos crecidos de hierba, reducción en el horario de actividades de los residentes, y en general cualquier signo de desorden que antes no se observaba.

Delito + Percepción del delito = Temor de delito

Los costos sociales y económicos son altos tanto para el individuo como para el grupo, pues se llegan a emplear sofisticados sistemas de seguridad, los vecinos como resultado de este miedo, restringen sus actividades, horarios y lugares. Además de contribuir a un sentimiento de recelo, desconfianza o inseguridad comunal que llega a debilitar la fuerza del vecindario.³⁶

El último concepto, el vandalismo, se manifiesta por el deterioro de los elementos físicos y sociales, estos pueden incluir vidrios rotos, graffiti,³⁷ y/o reunión de pandillas cometiendo actos ilícitos como la drogadicción. Es la destrucción voluntaria o maliciosa, injuria o desfiguración de cualquier propiedad pública o privada.³⁸

La percepción del delito y el vandalismo se encuentran dentro de la incumbencia de los controles informales; son altamente percibidos por la población al ser el receptor directo de dichas conductas. Sin embargo es sólo medible de una manera subjetiva, al no existir ningún método científico para medirlos y controlarlos.

El ambiente del transgresor, "sus dominios", es más difícil tratar de explicar la manera como actúan en el espacio, pero Taylor menciona que este ambiente de descuido y desorden predominante el transgresor lo percibe como "facilidad" para actuar de una u otra manera, de acuerdo a los "riesgos" y "oportunidades" que el sitio le ofrece para cometer sus fechorías.

³⁶ Idem

³⁷ Idem.

³⁸ Idem

Estas "oportunidades o riesgos" que detecta el trasgresor son las manifestaciones físicas, observables en el medio residencial, éstas pueden ser deterioro en las áreas comunes, poco tránsito de peatones por ciertos lugares y horarios, condiciones impropias de iluminación, poca visibilidad, poca permeabilidad hacia el lugar, escasos accesos al mismo, etc, todas las características deficientes que puede tener un lugar.

Estos comportamientos territoriales van a favorecer o desalentar las manifestaciones de delito, de acuerdo a como el individuo o la comunidad sean responsables y usuarios de las áreas comunes.

Pero también existen relaciones empíricas, que en este modelo que refuerzan (ya que aún no se realizan investigaciones científicas que aclaren dichas relaciones aclara el autor) la disminución del delito al considerarse positivas; en el sentido que según Taylor ha encontrado que los delitos violentos son menores donde existe un fuerte sentido de responsabilidad por actividades cerca de sus viviendas.³⁹

Las relaciones empíricas entre el temor de delito y el funcionamiento territorial se han observado a nivel individual, grupal, residencial y comercial. A **nivel individual**, las ligas empíricas se orientan a lograr el control para diferenciar claramente los espacios y apoderarse de los mismos logrando niveles más bajos de miedo de crimen. Los individuos que pueden organizar a propios y extraños en los frentes y traseros de sus viviendas para lograr el grado de privacidad deseado o cuando existen buenas relaciones con los vecinos se siente mayor responsabilidad por lo sucedido en los espacios adyacentes a sus viviendas.

A **nivel grupal**, así como el **residencial**, las ligas se dirigen a la cohesividad lograda entre vecinos, máxime si se considera que el vecino es la principal fuente de información de nuestras actividades. En el **ambiente comercial**, respecto a los residentes que viven cerca de zonas comerciales, sienten menos responsabilidad por lo que pasa en la zona comercial, y por lo tanto, ejercen menos control sobre la misma. Así mismo, en los propietarios de comercios, la relación se presenta con menor responsabilidad hacia lo que pasa afuera de su establecimiento, y por lo tanto, es mayor el temor de delito de los comerciantes.⁴⁰

Las relaciones empíricas entre el vandalismo y el funcionamiento territorial, se refieren a un análisis espacial⁴¹ para encontrar aquellos sitios poco frecuentados y/o pintados, viviendas deshabitadas,

³⁹ Taylor (1984), en Taylor, op. cit. p. 261

⁴⁰ Idem, p. 262.

⁴¹ El autor utiliza la palabra ecológico, para dar una idea más amplia del medio urbano, pero por razones de convención en el contexto mexicano se utilizó la palabra "espacial".

luminarias rotas, canchas semidestruidas o autos abandonados por mencionar algunos, que merman la imagen "segura" que se preconiza del vecindario, además de proporcionar marcas o señales que significan un mínimo control territorial y un peligro potencial, son zonas donde existen bajos niveles de vigilancia natural y organizada y baja frecuencia de transeúntes.⁴²

Los costos económicos de esta situación pueden ser elevados, van desde instalar barreras para diferenciar el flujo vehicular, contratar personal dedicado a la seguridad o instalar sofisticados sistemas de seguridad. Sin embargo, la desvalorización de las viviendas es un costo aún más alto, y una repercusión que por lo general los residentes no tiene en cuenta.

EL ESPACIO DEFENDIBLE

Como se ha mencionado el ámbito espacial se considera como el factor donde un maestro de Urbanismo con especialidad en desarrollos inmobiliarios puede incidir con más seguridad como parte de su ejercicio profesional, ya que en los aspectos sociales, psicológicos, socio psicológicos y culturales son otro tipo de expertos los más indicados para hacerlo.

De ahí que se retoma la teoría del espacio defendible desarrollada por Oscar Newman, la cual proporciona soluciones para lograr ambientes residenciales que autogestionan su vigilancia, la vigilancia natural para presentar una forma de medir el nivel de seguridad o inseguridad que proporcionan los espacios exteriores de los conjuntos habitacionales.

El espacio defendible es un modelo para ambientes habitacionales, que proporciona una expresión física elaborada por la población que se defiende por sí misma⁴³, especialmente para vivienda popular, porque los proyectos para grupos de ingresos medios y altos pueden garantizar mejores espacios debido al poder adquisitivo de los grupos sociales que los habitarán, además de asegurarse otros lugares de recreación fuera del espacio cotidiano de vivienda. Es la forma de autovigilancia denominada por Oscar Newman como espacio defendible

Es un término que encierra un conjunto de mecanismos -barreras reales y simbólicas, áreas de influencia fuertemente definidas, provisión de oportunidades para sobrevigilar- que combinadas

⁴² Idem, p. 263.

⁴³ Idem, p.3.



aseguran un ambiente bajo el control de los residentes, mejoramiento de sus vidas, y seguridad para sus familias, vecinos y amigos⁴⁴.

El espacio defendible devuelve el uso intensivo de las áreas públicas a los residentes, más allá de sus viviendas para permitirles asumir comportamientos necesarios para la protección de sus derechos y propiedades.

Los ingredientes de diseño con los que debe contar el espacio defendible son cuatro:

1. *La definición de la territorialidad del espacio*, refleja las áreas de influencia de los habitantes. Esto incrementa en los inquilinos la adopción de actitudes territoriales.

2. *Las oportunidades de vigilancia natural que deben ser provistas*; tanto en espacios interiores como exteriores.

3. *La optimización de la disposición espacial y la imagen urbana*, que logran su integración al medio urbano circundante, evitando la estigmatización de peculiaridad que permiten a otros percibir la vulnerabilidad y el aislamiento de los habitantes.

4. *La mezcla de actividades para apoyar el mejoramiento de la seguridad*, localizando usos residenciales en la proximidad de áreas seguras o no amenazantes, lejos de áreas inseguras (como zonas industriales, parques mal iluminados, zonas comerciales solitarias), pues esto acarrea la disminución de actitudes territoriales e incrementa el sentido de vulnerabilidad de los residentes⁴⁵.

Cabe señalar que el espacio defendible puede articularse en base a la jerarquización del espacio privado al público, para crear áreas seguras dominadas por un número determinado de vecinos y armar una estructura de pequeñas zonas adjudicadas en su totalidad a la comunidad en su conjunto.

Metodología

Las cuatro cualidades del espacio defendible (1. La definición de la territorialidad del espacio, 2. Las oportunidades de vigilancia natural, 3. La optimización de la disposición espacial y la imagen urbana, que logran su integración al medio urbano circundante, y 4. La mezcla de actividades para apoyar el mejoramiento de la seguridad) se considerarán las variables para obtener el grado de seguridad o defendibilidad con el que cuentan los espacios exteriores del conjunto

⁴⁴ *idem*.

⁴⁵ Newman, *op. cit.* p. 9

habitacional, para estar en posibilidad de establecer una relación entre estos espacios y la desvalorización de las viviendas adyacentes a éstos.

Sin embargo estas cualidades tal cual presentadas poco o nada tienen que ver con la capacidad de los espacios para proveer seguridad, de allí que se definan en términos ciertas características de diseño (Castro, 1996) que proporcionan los elementos formales mediante los cuales se pueden realizar modificaciones físicas bien sustentadas.

Estas características de diseño se definen a continuación con el fin de elaborar una matriz para demostrar la forma como actúan las cuatro cualidades defendibles en los espacios públicos de los conjuntos habitacionales. Dicho de otra manera estas cualidades nutren la actuación de las cualidades defendibles y se demuestra su grado en una matriz y grados de actuación (mínimo, regular, máximo)

Las características de diseño son las siguientes, las cuales están acomodadas de acuerdo a como van actúan de nivel macro a micro en el espacio físico del conjunto habitacional:

1. **Accesibilidad:** se refiere al número de accesos que comunican al sitio con su entorno y los modos de accesos que puede tener. Si se segregan espacialmente a los usuarios por su modo de transporte se reduce la permeabilidad y el número de contactos visuales es disminuido.
A mayor accesibilidad mayor deseabilidad por parte de usuarios actuales y potenciales, por las condiciones favorables que se exponen en este trabajo.
2. **Versatilidad:** se refiere a la capacidad para reunir a todos los grupos de edad en él, sin discriminación de ninguno de ellos por efecto del diseño y de los usos del suelo instalados, ya que en un espacio con pocos usos del suelo no se alcanzan a cubrir la mayor parte del día con horarios laborales y no atraen a usuarios disminuyendo con ello la densidad peatonal⁴⁶ en los alrededores de estas instalaciones, y que decir de la pobreza de riqueza visual, olfativa y ambiental de los diferentes usos del suelo. (Bentley et. al, op. cit).
3. **Legibilidad:** es la capacidad de los espacios de ser reconocidos proporcionando con ello una percepción de claridad visual y estructuradora del espacio, es la forma como se transmite la organización del espacio. Esta lectura se lleva a cabo en dos sentidos, (1) respecto de la forma física, y (2) respecto de las actividades de cada lugar (Bentley et. al., op.cit.). La falta de legibilidad redundará en la uniformidad visual, confusión y trae un aburrimiento mental de los usuarios, en virtud de los pocos estímulos visuales al residente. La

⁴⁶ Alexander, op. cit, p. 530. La densidad peatonal es la relación entre el número de personas de un área peatonal.

trascendencia de la falta de legibilidad radica en que la información recogida por la vista es aceptada con mucha menos dificultad y más instintivamente, el residente se ve afectado más fácilmente por una imagen urbana degradada que cualquier otra degradación ambiental.

4. **Forma del espacio:** es la capacidad que por su forma física pueden tener los espacios, si se presentan como meras "sobras" entre un edificio y otro o son verdaderos espacios que fomentan la reunión. Su importancia radica en que la gente se siente cómoda en espacios donde se guarda un equilibrio entre el grado de enclaustramiento⁴⁷ de un espacio exterior, es decir que el espacio no sea ni tan amplio como para que pierda su importancia como ser humano, que alcance a oír y ver lo sucedido en él y que no sea demasiado pequeño para entrar en conflicto con otros vecinos., que lo haga sentir cómodo (C. Alexander, 1989).
5. **Permeabilidad:** se refiere a la capacidad que tiene el espacio de ser observado o comunicar espacios de reunión entre sí, a una escala más pequeña que la accesibilidad. Se relaciona con el número de bloques en que está dividido el medio urbano, entre más chicos sean los bloques habrá mayor permeabilidad física y visual, mayor visibilidad de una calle a otra o de un espacio público al otro (Bentley et. al., 1989). Su inexistencia física reduce la interacción de personas y la densidad peatonal⁴⁸ en los espacios.
6. **Territorialidad:** la capacidad que tiene el espacio de ser apropiado por un grupo específico, para evitar la ambigüedad de propiedad, sin reparar en el punto de que se trate de áreas comunes, pues lo importante es que cada espacio del conjunto tenga un grupo responsable para su cuidado, ya que de lo contrario será utilizado por terceras personas con intereses diferentes, restándoles a los residentes espacios potenciales de convivencia (Newman, op. cit.).⁴⁹
7. **Confortabilidad:** será la capacidad que posean los espacios de proporcionar un microclima adecuado, con una ventilación, iluminación, etc. que permita percibirlos como espacios seguros.

47 Enclosure, término en inglés.

48 Se refiere al número de personas presentes en un lugar cualquiera.

49 Este rasgo se describía como definición de áreas, pero se prestaba a confusiones con el rasgo número 9 Apropiación espacial, pues se referían básicamente a lo mismo.



8. **Vecindad identificable:** es el número máximo de personas que puede reconocer y guardar un habitante en su memoria, en lo que él define como su territorio (Alexander, op. cit).⁵⁰ También tiene que ver con la permanencia de los residentes en el conjunto, y la vecindad que se va construyendo con el tiempo y el apoyo de los espacios adecuados. Si la configuración espacial no permite que se establezcan contactos visuales habrá una menor vecindad identificable y menos lazos comunitarios.
9. **Aglomeración:** se refiere al sentimiento que pueden llegar a experimentar los habitantes por la concentración de población (Holahan, op. cit). La sola expectativa de estar expuesto a una alta densidad poblacional hace que el individuo manifieste aislamiento social. A mayor densidad mayor aislamiento, menos comunicación, menos socialización y menor inclinación a formar grupos (Holahan, op. cit).
10. **Personalización:** es la capacidad que pueden tener los espacios de ser modificados hasta satisfacer las necesidades e idiosincrasia de los residentes, así como servir para hacer saber a los extraños el límite de privacidad de cada usuario, el nivel de atención o vigilancia a la que son sujeta esos lugares. (Bentley et. al., op.cit.). Por la falta de ésta las personas no desarrollan sentimientos de apropiación y relaciones de participación en lugares que lo disgustan.

Los resultados obtenidos de la metodología de evaluación, están dados en dos sentidos, de los rasgos de diseño (variables independientes) y de las cualidades del espacio defendible (variables dependientes).

Comportamiento de los rasgos físicos en los componentes del espacio defendible

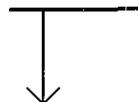
CUALIDADES DEL ESPACIO DEFENSIBLE v. dependientes	RASGOS DE LOS ESPACIOS v. independientes										
	Accesibilidad	Versatilidad	Legibilidad	Forma del espacio	Permeabilidad	Territorialidad	Confortabilidad	Vecindad identificable	Aglomeración	Personalización	Total
Territorialmente apropiado	2	1	2	1	0	2	0	2	2	2	14
Naturalmente vigilado	2	1	1	1	2	1	0	1	1	0	10
Óptimamente dispuesto espacial y visualmente	1	2	2	2	2	2	1	2	1	1	16
Mezcla de usos	2	2	0	0	0	0	3	0	0	0	7
Total de elementos de diseño	7	6	5	4	4	5	4	5	4	3	47

Clave: 0 - mínimo, 1 - regular, 2 - máximo.

⁵⁰ Algunos autores como Christopher Alexander estima que se puede llegar a conocer entre 400 pers. (89 vivs.) y 500 personas (110 vivs.) como máximo en un radio no mayor de 300m., y de manera más cercana alrededor de 100 vecinos



De manera que podemos observar en sentido vertical (donde dice "Total de elementos de diseño") el comportamiento de las características de diseño entre el 0 y 8 para definir un espacio defendible.



La evaluación de los elementos de diseño se clasifica en :

Rango	Nivel de efectividad
8 - 6	Máximo
5 - 3	Regular
2 - o menos	Mínimo
8	Puntuación máxima

El comportamiento de cada uno de las características para lograr un espacio defendible, la variable más importante es la accesibilidad (7 puntos), seguida de la versatilidad del espacio (6 puntos), en un tercer grupo están la legibilidad (5), territorialidad (5), y la vecindad identificable (5); en un cuarto grupo estarían la forma del espacio (4 puntos), permeabilidad (4 puntos), confortabilidad (4 puntos) y la aglomeración (4 puntos). Y por último está personalización (3 puntos).

Esto quiere de que las dos variables más importante es la forma de llegar al conjunto y a la vivienda, y la mezcla de usos del suelo o dicho en otros términos la versatilidad que el espacio público ofrece a través de la instalación de una mayor variedad de servicios y usos comerciales.

El segundo grupo se refiere a la forma cómo el residente y visitante "lee" el conjunto, como lo reconoce, la manera como lo percibe (legibilidad); la forma como cada residente hace suyo al conjunto y el nivel de control que tiene sobre los espacios públicos (territorialidad); y la forma como vive en él a través del tiempo, cómo desarrolla relaciones vecinales (vecindad identificable).

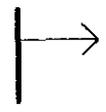
El tercer grupo de características se refieren a qué tanto se prestan los espacios públicos del conjunto para facilitar la vida de los residentes, que tan apropiables, usables, visibles, confortables son.

(25 vifs.).



Y el último grupo o mejor dicho variable se refiere a la flexibilidad de los espacios y formas construidas de ser personalizadas por los propietarios.

Mientras que el sentido horizontal (que lee "Total") se mide el comportamiento de cada cualidad del espacio defendible.



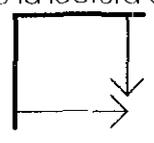
La evaluación de las cualidades defendibles se clasifica en :

Rango	Nivel de efectividad
20 - 14	Máximo
13 - 8	Regular
7 - o menos	Mínimo
20	Puntuación máxima

Se puede observar que las variables que más actúan para crear un espacio defendible son que sea territorialmente apropiable y que se logre una optimización de la disposición espacial de elementos construidos y espacios abiertos, así como y la imagen urbana del espacio para que logran su integración al medio circundante.

Mientras que las menos efectivas son que sea naturalmente apropiado y que haya una rica variedad de mezcla de usos y giros comerciales, aparentemente.

Por último esta el resultado final obtenido de la lectura en ambos sentidos:



el cual nos proporciona el criterio base que nos servirá para definir si un espacio posee un alto grado de defendibilidad o bajo, de acuerdo a que si está por arriba o por debajo de este (47 puntos). Es el criterio a partir del cual se derivan las siguientes definiciones de grados de defendibilidad:

UN ESPACIO MUY DEFENSIBLE: es un espacio privado territorialmente apropiado por los habitantes, con un grupo de vecinos limitado y conocido que está en posibilidad de usar el espacio, permite la vigilancia natural y constante del espacio exterior y se detecta fácilmente a los extraños en caso



de invasión, la configuración física de las viviendas unifamiliares (máximo dos niveles) permite tener un contacto visual y auditivo constante y frecuente con los sucesos en el exterior.

La imagen urbana en estos lugares es rica en estímulos perceptuales como los sonidos y olores de la vegetación, el juego de los niños o el ir y venir de los peatones. La presencia de basura es escasa, y los estacionamientos están dentro de las viviendas. La vegetación permite la visibilidad por encima de ella a la vez de limitar la privacidad deseada.

UN ESPACIO DEFENSIBLE: Es un espacio semiprivado, de acceso a edificios, el número de población residente de estos edificios es mayor que en las casas, y por lo mismo se dificulta el control de las personas y la vigilancia natural disminuye, lo mismo que el contacto visual y auditivo con la planta baja conforme se aleja uno del piso. De ahí que la territorialidad ejercida disminuya en planta baja y se limite al piso donde se habita, así aparecen, espacios en planta baja sin una apropiación en particular por alguien.

La apropiación de estos espacios es regular, ya que no cuenta con los elementos de diseño apropiados para crear la división dentro espacio para juego, estadía y paso, se observa presencia de basura y plantas, pasto y árboles crecidos en exceso que impiden una vigilancia natural, además de que el diseño de espacios interiores públicos, como las escaleras o corredores no la facilita pues no permiten una observación directa por estar contruidos a base de macizos sin ventanas.

UN ESPACIO POCO DEFENSIBLE. Es un lugar público donde los habitantes de varios edificios confluyen a él, la población de usuarios aumenta pero la vigilancia que se puede ejercer en él disminuye, el tiempo de estadía es corto, no permite ejercer un control constante sobre el sitio, ni fomenta las relaciones intervecinales.

El ejercicio de la territorialidad en estos espacios está confinado al ser un lugar de estacionamiento, lo que provoca inseguridad y segregación del resto del conjunto, en especial por estar separados de las viviendas. La permeabilidad visual y física a estos lugares es muy escasa debido a la instalación de una gran cantidad de jaulas metálicas para asegurar los autos de cualquier vandalización, y además han empezado a poderles láminas por dentro, a manera de bodeguitas; se presentan señales de falta de mantenimiento contribuyendo a la imagen de deterioro de la imagen urbana, vigilancia natural y fácil acceso a los mismos.



UN ESPACIO NO DEFENSIBLE: Es un lugar público donde la territorialidad que se puede ejercer en ellos es exclusiva de un grupo limitado de residentes que por lo general están con perros (de pelea) ingieren bebidas alcohólicas, y se introducen cualquier sustancia adictiva (marihuana, cemento, cocaína, heroína, etc.)

Este grupo ejerce una territorialidad en sentido negativa ya que los demás habitantes evitan pasar por estos lugares, limitan su uso y los horarios de éste último para el resto de la población.

Estos espacios se caracterizan por estar limitados por traseros de edificios o laterales de casas, son corredores o lugares de reunión, y por lo general, se localizan al interior del conjunto, en las partes más inaccesibles, ya que sólo se puede llegar mediante corredores peatonales y a través de estacionamientos.

Cabe señalar que mientras en los primeros cuatro tipos, los espacios son homogéneos, en el último tipo son heterogéneos, o sea, se identifican varios tipos de espacios, como área central de los sectores, traseros de edificios, trozos de corredores, esquinas de estacionamientos, etc.



CAPÍTULO 2 CONJUNTO HABITACIONAL ALIANZA POPULAR REVOLUCIONARIA

En 1996 durante la elaboración de la tesis para obtener el grado de licenciada en Urbanismo titulado "El Diseño urbano como instrumento para disminución de conductas disociales, caso de los conjuntos habitacionales", la aspirante a maestra observó la presencia de viviendas vacías abandonadas, situación interesante e inexplicable aparentemente por la supuesta demanda de este tipo de vivienda (interés social).

Sin embargo no se pudo profundizar en el rubro del mercado inmobiliario debido a los objetivos de ese estudio; pero quedó la inquietud para abordar dicho tema en algún estudio posterior.

Luego, en 1998 se realizó un estudio en el Programa de Estudios sobre la Ciudad (PUEC), UNAM que mostró entre otros temas una incidencia entre el nivel de inseguridad de los espacios públicos y los precios de renta bajos en inmuebles, sobre todo en la zona entre el Palacio Nacional y el eje Circunvalación. Dicho estudio se llama "Estudio de los Espacios Públicos en el Centro Histórico de la Ciudad de México 1998", bajo la responsabilidad del Mtro. Sergio Flores Peña (sin publicar).

A continuación se muestran las conclusiones a las que se llegó en el mencionado estudio por considerarse de gran trascendencia y marcar un precedente importante por sí mismo y relativo por la escasez de este tipo de investigaciones en el ámbito urbanístico mexicano.

Se identificaron nueve variables para la caracterización de zonas funcionales bajo las que se sintetizaron los resultados: (ver cuadro)

- Mezclas de usos del suelo predominante de ciertas zonas.
- Grado de accesibilidad, medida por ocho componentes: número de vías principales, número de vías secundarias, trazo vial, estacionamiento públicos, estaciones de METRO, rutas de transporte de superficie, origen/destino de movimiento,
- Número de lotes por mezcla de uso,
- Actividades principales por giros,
- Porcentaje de ocupación de comercio ambulante en las calles,
- Percepción de inseguridad,
- Deficiencia de servicios urbanos,
- Precios de renta en inmuebles (máximos y mínimos),
- Caracterización del espacio público (por los usuarios),



En dicho cuadro síntesis se observa una importante actuación de la permeabilidad y su relación con la seguridad de los espacios, las variables de vialidad principal, vialidad secundaria (vía 1ª. y vía 2da.), trazo vial se refieren a la permeabilidad de la zona, los estacionamientos y las estaciones de METRO aseguran una cantidad de personas en la calle que representa la densidad peatonal, además las estaciones de METRO con las rutas de transporte hablan del nivel de comunicación con el que cuenta la zona.

Las actividades es otra variable importante tanto por la función misma de cada uso del suelo o giro comercial como su razonamiento económico subyacente en la configuración y localización de cada uso del suelo, referente al modelo desarrollado por William Alonso que dice que cada uso del suelo está en el sitio que puede pagar de acuerdo a la capacidad de reproducción de riqueza que tiene cada negocio, dicho de otra manera, las unidades económicas se instalarán en los sitios en los que se mantengan los ingresos por arriba de los costos, incluyendo en los costos la renta de los inmuebles.

El porcentaje de comercio ambulante es una variable compleja, tiene que ver fundamentalmente con la densidad peatonal en las calles.

La deficiencia de servicios urbanos se relaciona con el nivel de deseabilidad de los inmuebles y su colocación entre los precios de renta de los inmuebles.

La caracterización del espacio público tiene relación con la diversidad de usuarios que atraen las zonas por tipo de interés --cultural, comercial, turístico, habitacional--.

Se puede observar ciertas relaciones del análisis de las variables:

- a menor accesibilidad, menor densidad peatonal en las calles, mayor deficiencia de servicios urbanos mayor percepción de inseguridad,
- a menor número de vialidades primarias y secundarias y un menor grado de accesibilidad por el transporte, mayor percepción de inseguridad,
- a giros comerciales más rentables mayores rentas de inmuebles y viceversa, a giros comerciales con menos rentables menores rentas,
- a más giros comerciales como bodegas y vivienda más inseguridad,
- a más giros culturales menos inseguridad y mayores rentas de inmuebles,



- a menores rentas de inmuebles mayor percepción de inseguridad.

En conclusión:

**A MENOR DIVERSIDAD DE USOS DEL SUELO Y USUARIOS :
MENOR ACCESIBILIDAD,
MENOR DENSIDAD PEATONAL,
MAYOR DEFICIENCIA DE SERVICIOS URBANOS,
MENORES NIVELES DE RENTA DE INMUEBLES,
MAYORES NIVELES DE PERCEPCIÓN DE INSEGURIDAD.**

Al observar estas conclusiones es que se refuerza la idea de probar la hipótesis expuesta en este trabajo: a mayor inseguridad menores rentas del suelo, sobre todo para conocer que sucede en ambientes habitacionales, ya que el estudio expuesto está desarrollado en el ámbito comercial.

CARACTERIZACIÓN DMÉXICO

MEZCLA DE USOS DEL SUELO	ACCES					DEFICIENCIA EN SERVICIOS	PRECIOS DE RENTA EN INMUEBLES		CARACTERIZACIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO
	Vía primaria	Vía secundaria	Trazo vial	Estacionamiento a menos de 300 m	Es de m		min. (\$/m ²)	max. (\$/m ²)	
COMERCIO Y OFICINAS	5	7	continuo	17		De limpia	26	80	CULTURALES, COMERCIALES Y TURÍSTICOS
CORREDORES DE COMERCIO ESPECIALIZADO (incluye calles giro)	6	6	continuo	21		De limpia	9	45	CULTURALES, COMERCIALES Y TURÍSTICOS
OFICINAS PÚBLICAS Y ESPACIOS CÍVICOS	6	3	continuo	15		De limpia y alumbrado	20	35	MONUMENTALES, COMUNITARIOS
COMERCIO CON VIVIENDA	4	3	discontinuo y/o bloqueado por comercio de calle	15		De limpia y alumbrado	11	35	COMERCIALES
COMERCIO CON BODEGAS Y VIVIENDA	3	2	discontinuo y/o bloqueado por comercio de calle	7		De limpia y alumbrado	11	25	COMERCIALES
VIVIENDA Y COMERCIO	3	2	discontinuo y sección de calle	12		De limpia, pavimentos y alumbrado	11	35	COMUNITARIOS

FUENTE: Estudio de los Espacios Públicos en el Centro Histórico de la Cdad por Mtro. Sergio Flores Peña y Mario E. Reyes Pérez



CASO DE ESTUDIO

El fin del estudio del caso de estudio es contar con información empírica que ayude a lograr el objetivo general del estudio.

El objetivo del caso de estudio es conocer los movimientos del mercado inmobiliario y conocer los procesos de valorización.

Mientras que la meta es establecer una relación entre los procesos del mercado inmobiliario y la caracterización cualitativa de los espacios en términos de defendibilidad.

A continuación se muestra la información de acuerdo a los objetivos del estudio con base en un esquema para estudios de mercado preparado por el Urban Land Institute ⁵¹, donde primero se expone el área de mercado, y los determinantes del mercado como primer punto, a continuación se describe la situación actual de la oferta del producto inmobiliario de interés, en este caso la vivienda de interés social, seguido del perfil de la demanda y como último punto el análisis de la absorción pasada y futura. Este esquema forma parte de un estudio completo para atraer inversionistas para tu proyecto inmobiliario, fin que en este documento no se persigue, por lo cual sólo se retoman los puntos de la oferta y la demanda, dejando de lado el análisis de la absorción pasada y futura.

Índice:

1. Operación del mercado inmobiliario
 - 1.1. Características del mercado:
 - 1.1.1.1. Perfil de la oferta: área de mercado, determinantes del área de mercado, características del conjunto y de los productos inmobiliarios.
 - 1.1.1.2. Perfil de la demanda: tipo de usuario – comprador, mecanismos de acceso a la vivienda
2. Configuración espacial del proyecto
 - 2.1. Caracterización cualitativa de los espacios en términos de defendibilidad
3. Movimientos del mercado y Procesos de valorización

⁵¹ Mouchly y Hessney, Urban Land Institute (ULI), [s/f. exacta (1997)]. Modulo 5 market Section p. 35 -- 58. Ver esquema de estudio de mercado en Anexo I.

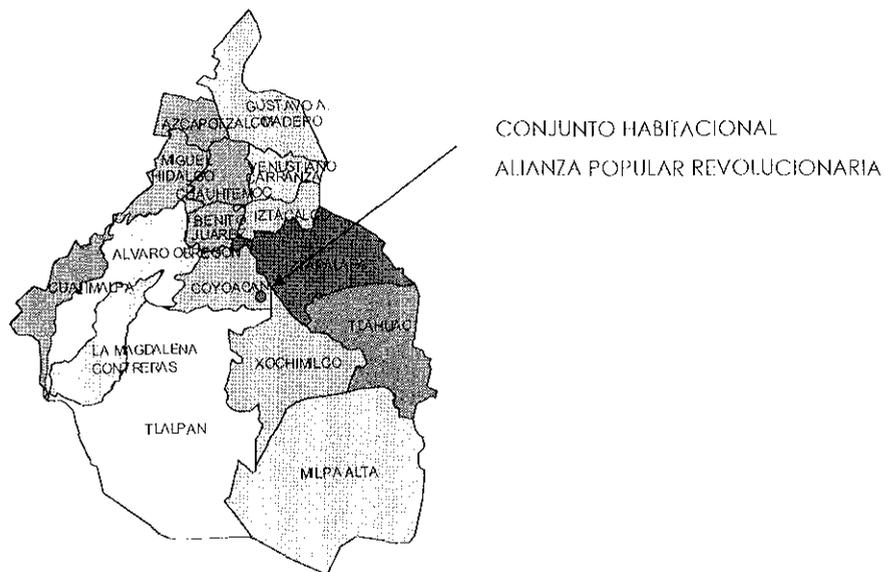


Operación del mercado

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

ÁREA DE MERCADO

El conjunto habitacional APR se localiza en la delegación Coyoacán, fue construido por el FOVISSSTE en 1976 cuando apenas el crecimiento de la Ciudad de México estaba alcanzando la parte poniente de la delegación sirviendo como detonador de crecimiento de la zona. Actualmente es una zona totalmente urbanizada, en la que se han ido instalando una serie de servicios que representan facilidades que aprovechan las viviendas, es decir, facilitan la vida de sus habitantes, situación que es reconocida por el mercado inmobiliario.



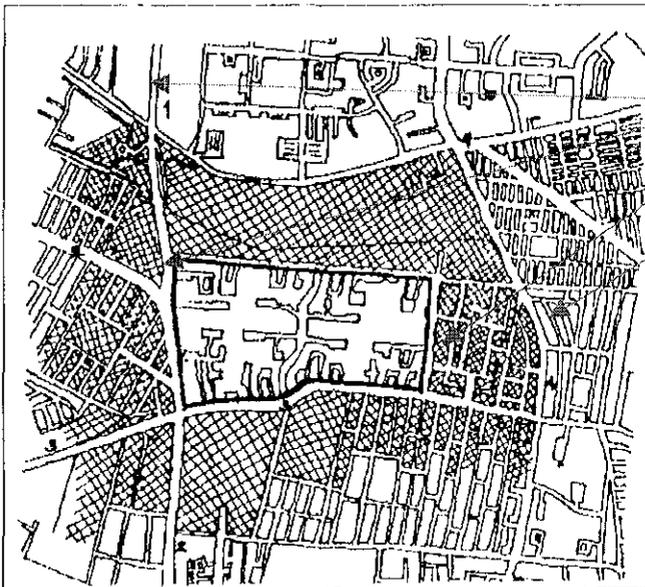
DETERMINANTES DEL ÁREA DE MERCADO

Dentro de los servicios está el centro comercial Galerías Coapa a una cuadra de distancia, la cadena de cines Cinemex ha instalado una serie de ellos, en contraesquina del conjunto está un centro comercial que cuenta con tiendas y restaurantes como Superama, Burger King, Tony Roma's, Home Mart, Vips, Comercial Mexicana, Juguetibici, Mercería del Refugio, Agencia de autos Honda, Telas Parisina, Panadería Santo Domingo, etc. por mencionar los principales, además está la clínica regional 32 del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), la Oficina de Autotransporte Federal y una instalación de la Secretaría de Marina.

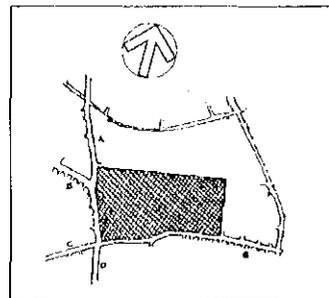


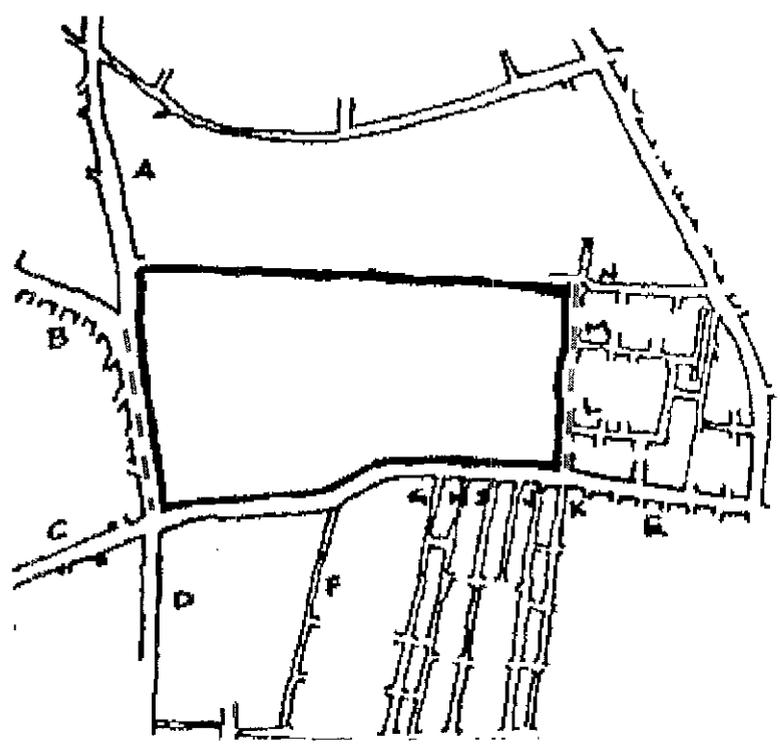
ACCESIBILIDAD AL CONJUNTO

La accesibilidad se mide por el número de calles por medio de las cuales se puede llegar hasta el conjunto, aquí se observan sólo cuatro, éstas son:



- (1) calle Escuela Naval Militar,
- (2) Av. Canal de Miramontes,
- (3) Calzada de las Bombas, y
- (4) calle Cafetales





LIGAS CON LAS CALLES PRINCIPALES

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
No. de calles que conectan con las vías principales													
6	6	3	1	10	4	6	6	6	6	8	9	8	3
+ conectado													
- conectado													
E	L	J	M	A	B	G	H	I	J	F	C	N	D
No. de ligas (calles) que se conectan con las vías principales ordenadas numéricamente													
10	9	6	6	6	6	6	6	6	6	4	3	3	1
←-----→													
+-----+													

A pesar de estar a lado de una vialidad principal como lo es Canal de Miramontes el conjunto está aislado del resto de la traza urbana por el esquema de supermanzana utilizada en su proyecto.

Mediante este análisis se observa que por Calzada de las Bombas la APR está mejor comunicada (por el sur) sin embargo las ligas G, H, I, J y K el acceso está controlado con pluma desanimando su utilización, por la parte oriente parece ser lo siguiente pero esto en realidad no sucede porque todos los accesos hacia el Fraccionamiento Los Cedros están clausurados, esto constituye una barrera, no hay paso vehicular ni peatonal; lo mismo sucede por la parte norte, simplemente no hay accesos, y por la parte poniente tampoco a pesar de que se observan las calles B y C porque existe un camellón que no permite el cruce, además de que las calles de la colonia, en conclusión **la APR está totalmente aislada del resto de su contexto inmediato, es decir del resto de las calles que podrían proveerle flujo vehicular y peatonal.**

CONFIGURACIÓN FÍSICA

El conjunto habitacional APR fue construido en cuatro etapas de construcción: la primera de 3,374 viviendas, la segunda con 684 viviendas, la tercera con 374 viviendas y la cuarta con 218 viviendas, para llegar a un gran total de 4,650 viviendas; cabe señalar que este estudio se refiere a la primera etapa.

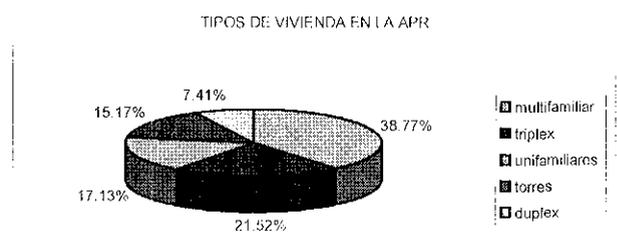
El proyecto se subdivide en dos sectores, el primero formado por el barrio A y B, y el sector 2 está formado por los barrios C y D. El barrio A tiene 2 torres, 27 edificios en 3 grupos, 92 triplex (276 vivis), 30 dúplex (60 vivs.) y 155 viviendas unifamiliares, es el barrio que más viviendas triplex tiene (38%) y



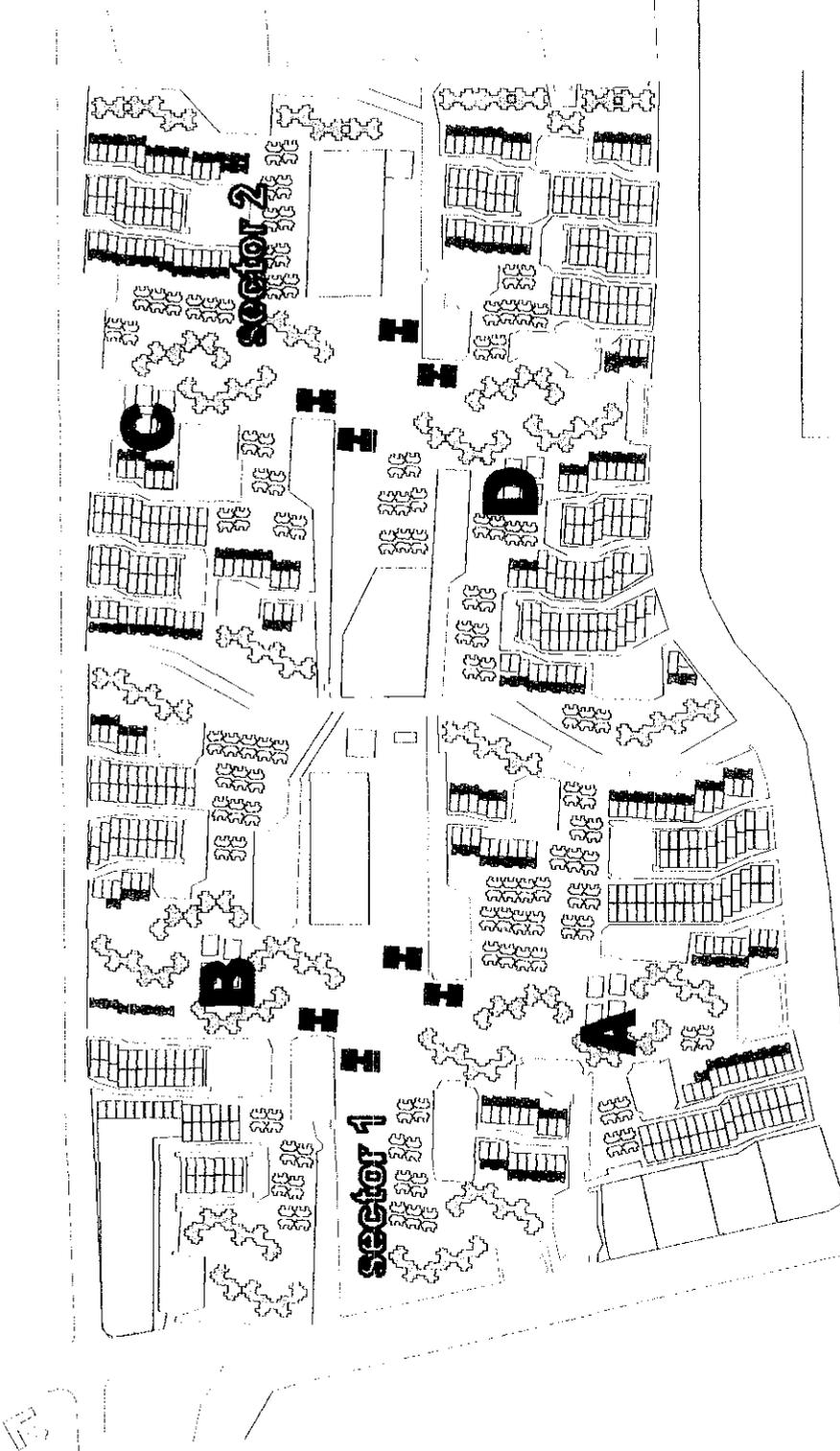
el segundo en viviendas unifamiliares (27%) y ocupa el 27.02 % del área total del conjunto. El barrio B tiene 2 torres, 27 odificios en 3 grupos, 26 triplex (78 vivis), 29 dúplex (58 vivs.) y 117 viviendas unifamiliares y ocupa el 23.04 % del área del conjunto. El barrio C tiene 2 torres también, 21 edificios en 3 grupos, 60 triplex (180 vivis), 36 dúplex (72 vivs.) y 123 viviendas unifamiliares, y ocupa el 24.83 % del área. El barrio más pequeño es el D, tiene también 2 torres, 21 edificios multifamiliares en 3 grupos, 64 triplex (192 vivs.), 30 dúplex (60 vivs.) y 183 viviendas unifamiliares, es el barrio que más viviendas unifamiliares tiene (32%) y representa el 25.11 % del área del proyecto sin embargo no están diferenciadas, ya que sólo se distinguen dos bloques divididos por una calle.

Ver cuadro completo de los 22 tipos de vivienda en la hoja siguiente⁵².

Tipología de vivienda		
Tipo de vivienda	No. vivs.	%
unifamiliares	578	16%
duplex	250	7%
triplex	726	20%
multifamiliares	1,526	42%
torre	512	14%
total	3,592	100%



⁵² Ver anexo 9 Tipología de vivienda.



vivienda by tipologia

- Duplex
- ▤ Multifamiliar
- Torre
- ▣ Triplex
- Unifamiliar



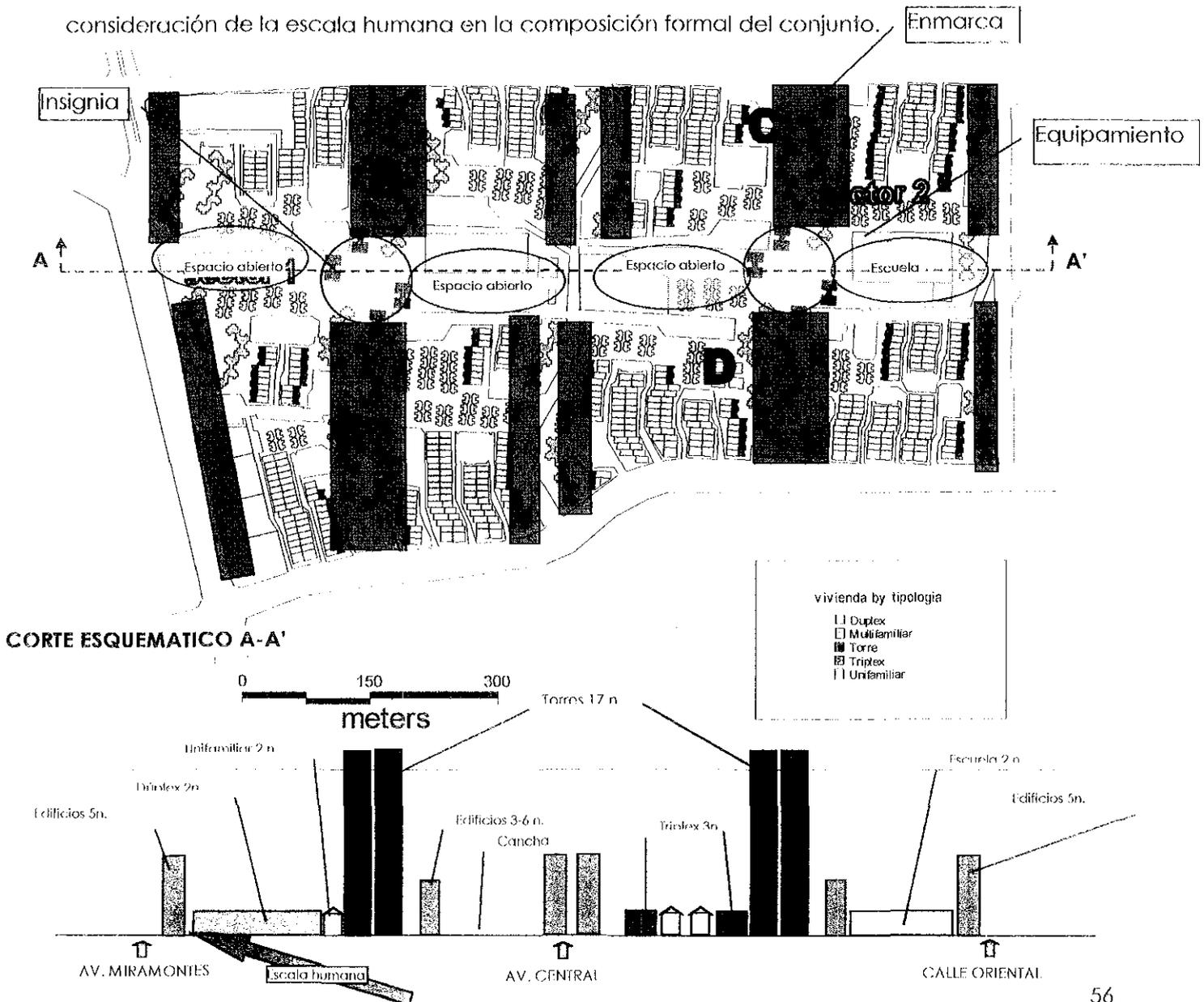
Tipos de vivienda en conjunto y por barrio

4 tipos principales de vivienda		Torres	Multifamiliar					Subtotal triplex		Subtotal dúplex		
			Subtotal multifam.									
TIPOS DE VIVIENDA		1	2	3	4	5	6	7	8			
Edificios	No. vivs./edificio	64	24	20	16	8	6	3	3			
	Niveles	17	3 - 6	6	5	4	4	3	3	triplex	triplex	
	P.B. Construida	443	1,443	357	365	357	182	182	192	101	91	
Proyecto	Sup. Vendible/planta	410	1,344	336	344	334	165	165	172	87	85	
	M ² de la vivienda	102	417	84	86	83	82	82	172	87	85	
	Indivisos/planta en M ²	44	102	24	21	23	17	17	17	11	6	
Resumen	Constr. del edificio	7,568	6,697	2,168	1,825	1,430	728	546	536	275	261	
	M ² /vivienda	102	452	90	91	89	91	91	178	91	87	
SUMA	1,049 Edificios	8	96	26	24	10	18	18	242	90	152	
	3,592 Viviendas	512	1,526	624	480	160	144	118	726	270	456	
	320,191 Sup. Vendible	55,504	131,178	55,848	41,280	13,360	11,880	8,810	62,250	23,490	38,760	
	334,316 M ² construidos	60,632	122,384	56,348	28,800	14,304	13,104	9,828	66,389	26,717	39,672	
	96,514 Total ocupada en P.B.	3,544	28,164	9,282	8,760	3,570	3,276	3,276	22,922	9,090	13,832	
Barrio A	306 Edificios	2	27	9	3	3	6	6	92	34	58	
	1,027 Viviendas	128	408	216	60	48	48	36	276	102	174	
	91,661 Sup. Vendible	13,876	35,430	19,332	5,160	4,008	3,960	2,970	23,664	8,874	14,790	
	95,245 M ² construidos	15,158	36,915	19,505	5,475	4,291	4,368	3,276	24,481	9,343	15,138	
Barrio B	201 Edificios	2	27	9	3	3	6	6	26	8	18	
	789 Viviendas	128	408	216	60	48	48	36	78	24	54	
	71,224 Sup. Vendible	13,876	35,330	19,332	5,160	4,008	3,960	2,870	6,678	2,088	4,590	
	74,177 M ² construidos	15,158	36,915	19,505	5,475	4,291	4,368	3,276	6,882	2,184	4,698	
Barrio C	242 Edificios	2	21	4	9	2	3	3	60	24	36	
	863 Viviendas	128	360	96	180	32	24	28	180	72	108	
	75,605 Sup. Vendible	13,876	30,209	8,592	15,480	2,672	1,980	1,485	15,444	6,264	9,180	
	79,772 M ² construidos	15,158	31,777	8,669	16,425	2,861	2,184	1,638	15,991	6,595	9,396	
Barrio D	300 Edificios	2	21	4	9	2	3	3	64	24	40	
	913 Viviendas	128	350	96	180	32	24	18	192	72	120	
	81,701 Sup. Vendible	13,876	30,209	8,592	15,480	2,672	1,980	1,485	16,464	6,264	10,200	
	85,122 M ² construidos	15,158	16,777	8,669	1,425	2,861	2,184	1,638	19,035	8,595	10,440	
Descripción física	Torre PB compartida, 16 n. Deptos dúplex	Edificios de 3 a 6 niveles	P.B. Tipo 4. Y 5.	P.B. Tipo	Triplex	P.B. Viv. 2 Viv. 3	P.B. Viv. 2 Viv. 3	Dúplex				

Distribución interna del conjunto

La APR se divide en dos sectores definidos por una calle central que corre en sentido norte - sur, es un esquema clásico de supermanzana orientado "hacia adentro", si analizamos un corte transversal al centro hay un eje central que comienza con la Av. Miramontes, se articulan edificios de 3 a 6 niveles, vivienda hasta 3 niveles, torres, espacio abierto (cancha de fútbol) vivienda (dúplex, triples, equipamiento o unifamiliar) hasta 3 niveles, edificios de 5 niveles, la calle central, y de nuevo, edificios de 5 niveles, escuela y mercado hasta 3 niveles, torres, espacio abierto, escuela hasta 3 niveles, edificios de 5 niveles, y la calle oriental.

La distribución de los edificios multifamiliares se usa como código formal, supuestamente para hacer una imagen legible a través de la disposición de los edificios. Sin embargo no se observa la consideración de la escala humana en la composición formal del conjunto.





La distancia desde la calle vehicular a las casas unifamiliares es mínima, la distancia hasta las casas dúplex es de entre 50 y 100m., a las torres es de 300 m. en su parte más larga y 200m. por la corta aproximadamente el equivalente a tres cuadras que deben recorrerse a pie. Los multifamiliares se distribuyen siguiendo franjas transversales norte - sur desde la calle vehicular hasta 150m. hacia adentro de cada sector. Especialmente en los dos últimos casos, multifamiliares y torres se consideran excesivas para un acceso únicamente peatonal, es sinónimo de accesibilidad deficiente (Hillier 1996).

Las zonas de vivienda unifamiliar son más privadas en contraste con que poseen el mayor número de accesos por vivienda. Mientras que los edificios son los que más habitantes tienen y son los menos accesibles.

Resulta interesante tratar de calcular el número de personas que utilizan un acceso o una calle en las viviendas, para llegar a una medida con base en lo que Hillier nombra como "movimiento natural"⁵³, ésta es una propuesta teórica obtenida de los amplios estudios de sintaxis espacial realizados en todo el mundo, el cual propone que: "el grado en el cual la distribución de las formas construidas generan y atraen movimiento en un área es homogéneo; por lo tanto, el movimiento en sistema espacial de formas construidas y espacios, va a estar determinado por la configuración del tejido urbano por sí mismo y no por atractores especiales (como centros comerciales, servicios, etc.)"⁵⁴.

De esta manera encontramos para el caso de las **unifamiliares**, en promedio la calle vehicular mide entre 65 y 130m. de longitud, tienen entre 13 y 26 accesos (el mismo número de viviendas que forman la calle), y se obtiene un índice de distribución de habitantes/acceso de 4habs/acceso y 0.5 a 8 habitantes/m lineal de calle.

Para la vivienda **dúplex** la longitud donde se localizan es de entre 25 a 50m., tienen de 4 a 8 accesos, de 8 a 16 viviendas, y resulta un promedio de 8 habs/acceso, y de 1.25 a 1.32 habs/m, lo que da una relación de 4 a 8habs/m lineal de calle peatonal. En la vivienda **triplex** la longitud es de 65 a 130 m., tienen de 2 a 11 accesos, de 6 a 33 viviendas, y se obtiene 3habs/acceso y 1.09 habs/m lineal de calle peatonal.

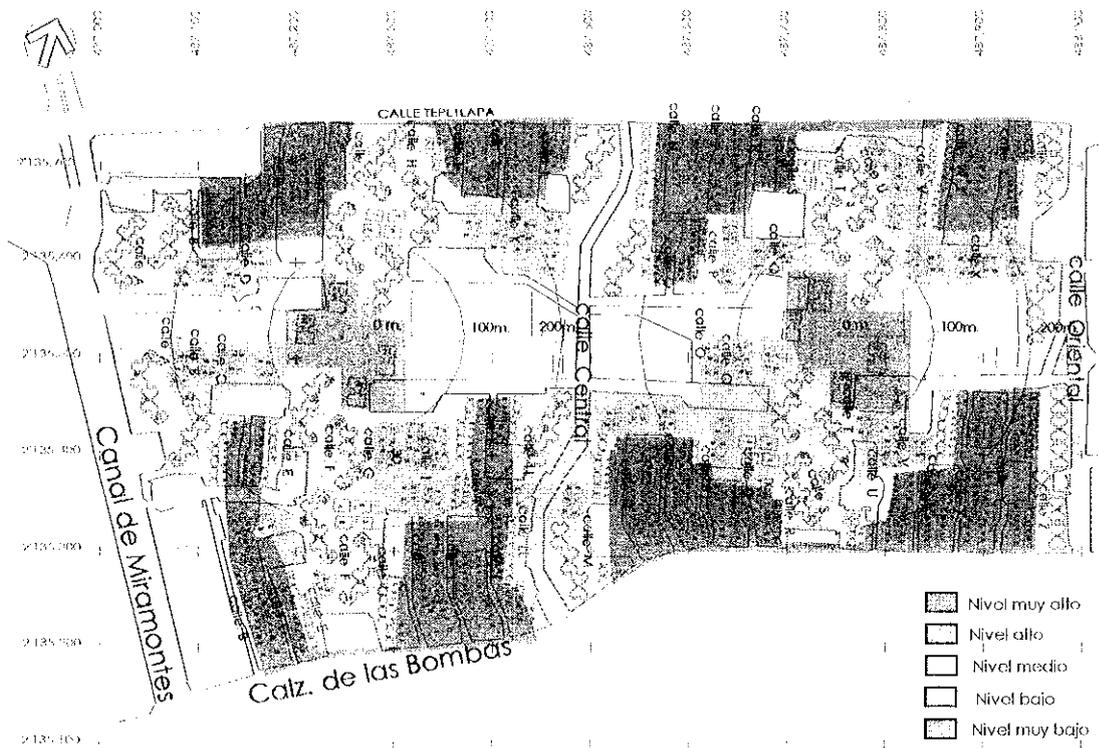
En vivienda **multifamiliar** la longitud del acceso es de 6m., tiene 1 acceso, 24 viviendas por edificio, y 74 viviendas en cada conjunto de multifamiliares, 96 habitantes/edificio de 6 niveles y 304 habs/conjunto de multifamiliares (edificios de 3, 4, 5 y 6 niveles), y resulta en 17 habs/m. lineal. Y en

⁵³ Hillier, op. cit. p. 7.

⁵⁴ Hillier, et al. 1993 cit por él mismo en Hillier 1996, p. 7.



las **torres** hay la longitud del acceso es similar al de vivienda multifamiliar, de 5m., tiene un solo acceso, habitan 256 habitantes/torre de 17 niveles, hay 64 viviendas/torre y resultan 51 habs/m. lineal.



En conclusión las viviendas unifamiliares tienen el mayor nivel de movimiento natural, seguido de las dúplex, triples; la vivienda multifamiliar con niveles bajos movimiento natural y las torres alcanzan un nivel muy bajo de movimiento natural.

Con respecto al concepto de vecindad identificable, si recordamos que se pueden llegar a recordar detalles y caras de 100 vecinos aproximadamente encontramos que en las calles vehiculares (Cul de sac) y pequeños grupos de dúplex se facilita el reconocimiento de los vecinos mientras que en las triplex y los multifamiliares se dificulta más; y donde resulta totalmente imposible conocer detalles de las personas es en las torres. Esta situación más que favorecer una aparente diversidad, en realidad debilitan cualquier posibilidad de variedad significativa⁵⁵. Cuando el grupo

⁵⁵ Alexander, op. cit.

de personas del entorno excede el límite de la vecindad identificable se genera una sensación de trasgresión por parte de los extraños, se fomenta el sentido de anomia.⁵⁶

Además la misma disposición de los espacios exteriores en relación con las formas construidas no fomenta la reunión frente a los edificios, pues se trata de pequeños espacios para acceder a los edificios, sin las dimensiones suficientes para que los niños pequeños y jóvenes puedan desarrollar juegos al aire libre, se trata de espacios sociofúgos⁵⁷, son aquellos espacios que tienden a mantener apartadas a las personas, en vez de ser espacios sociópetos⁵⁸, aquellos espacios que tienden a reunir a los usuarios, se observa en forma generalizada una no corresponsabilidad entre la forma del espacios exteriores y las funciones que deberían cumplir, tal como el caso anterior.

Otra desventaja es que mientras mayor es la distancia entre los espacios públicos y el interior de las viviendas, más se dificulta la vigilancia de los padres hacia los menores, pues éstos últimos necesitan de espacios más grandes para jugar, los cuales se encuentran hacia el centro del conjunto.

Hay una segmentación de los grupos de edad en lo que respecta a la circulación peatonal, ya que aunque existe una red de andadores dentro del conjunto son poco utilizados ya sea por el deterioro físico que presentan, el trazo que no permite fácil el paso para personas discapacitadas o de la tercera edad, o bien por la percepción de inseguridad que tienen los vecinos de ellos debido a la baja densidad peatonal predominante (están solos), pero los habitantes prefieren caminar por el exterior que por dentro del conjunto.

La distribución de la circulación peatonal es gradual, desde la calle vehicular (100% de peatones) y conforme avanzan los peatones se van diseminando hasta llegar a las torres, donde únicamente los residentes de las mismas circulan por allí. Esto se presenta como un modelo centrífugo de circulación peatonal, va de menos a más, desde el centro hasta las calles vehiculares.

Cabe señalar que aunque existen los comercios en la planta baja de las torres éstos no aseguran una densidad peatonal que mantenga un flujo constante hacia el centro, son pequeños, se trata de misceláneas, salones de belleza, cocinas económicas, etc. y prácticamente no se ven.

⁵⁶ Anomía, término correcto, comúnmente conocido como anonimato, se trata de la sensación que experimenta el ser humano de aislamiento ante una masa de población (opinión profesional del Psiquiatra Dr. Gustavo Castro Glez.).

⁵⁷ Hall, 1989, p. 137.

⁵⁸ Idem.



El esquema de accesibilidad a nivel peatonal es muy distinta, ya que ésta depende del tipo de vivienda, es decir, donde se localizan las viviendas unifamiliares existen más vínculos visuales y físicos entre las viviendas y la calle; mientras que en las viviendas dúplex, triplex, y los multifamiliares se va reduciendo la permeabilidad física y visual entre el espacio privado y público, pues existen menos accesos para un número mayor de viviendas, o sea que la frecuencia de uso del acceso a la vivienda multifamiliar es mayor, pero éste abarca una menor superficie y se reducen los contactos por metro longitudinal.

Usos del suelo

El uso predominante en el conjunto es el de áreas verdes (34.24%) y junto con andadores y plazas (10.48%) suman el 44.72% del total del conjunto, sin embargo esto no sirve de nada porque las áreas verdes son pequeñas y están fraccionadas y separadas, es decir, se localizan a los lados de los edificios y se presentan como intersticios que no motivan la reunión ni la estadía, no existe una que pueda nombrarse parque. Además, la relación que guardan con los traseros y laterales de edificios las hacen áreas de poca vigilancia natural.

El siguiente uso en orden de importancia es el habitacional con el 18.85%, toda la vivienda unifamiliar reúne el 6.03%, la vivienda dúplex y triples el 2.14% y 4.48% respectivamente, mientras que los edificios de 3 a 6 niveles ocupa el 5.51% de la superficie y las torres sólo el 0.69%.

Los estacionamientos ocupa el 16.28% de los usos del suelo en planta baja, resulta interesante destacar que casi estamos hablando de la misma superficie destinada al uso habitacional.

A la vialidad está dedicado el 9.97%, mientras que a los servicios en total el 8.47% y las canchas deportivas ocupan el 1.70%.

Las zonas comerciales se ubican hacia los extremos del conjunto con módulos comerciales hacia el interior, no se observa la aparición de misceláneas en planta baja en etapas posteriores a la construcción del conjunto como sucede en otros conjuntos habitacionales (ej. Conjunto urbano El Rosario).

Cabe señalar que el abastecimiento de alimentos de los habitantes se realiza fuera del conjunto y en la tienda del ISSSTE ubicada al extremo norponiente.

Los módulos comerciales al interior en medio de los barrios, pero no son observables fácilmente porque se hallan encapsulados por su ubicación junto a los traseros de los edificios. Cabe mencionar, que estas zonas son parte de las más peligrosas del conjunto.

La diversidad de usos del suelo es limitada, pues la mayoría de los usos diferentes del habitacional no mantienen la actividad en todo el día, ya que éstos se reducen a comercio y abasto, servicios



básicos, educación y salud, faltando también equipamientos de recreación como un teatro o un cine, con lo que los horarios de actividad se ven ampliados, además de encontrarse ubicados a las orillas del conjunto, cuestión que tampoco fomenta el movimiento natural de peatones al centro del proyecto.

Esta misma situación repercute en la poca variedad que ofrece el medio urbano al residente lo que transforma en una monotonía funcional, espacial y visual para el usuario, haciendo menos atractivo tanto para el actual habitante como para potenciales compradores.

(Ver tabla y plano Usos del suelo).
Usos del suelo de la Alianza Pop. Rev.

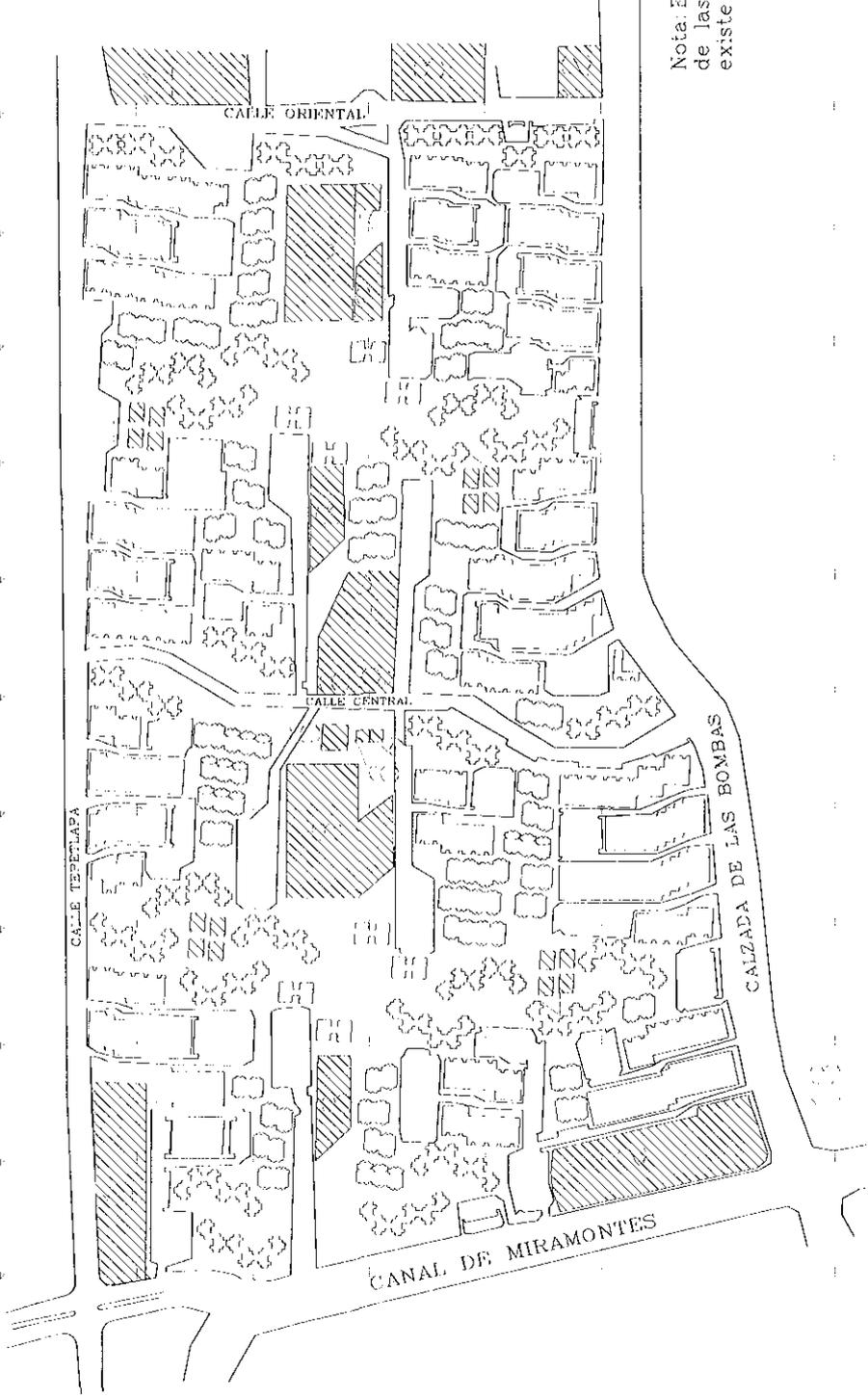
Vivienda	total	96,400.00	18.85%
	Torres	3,544.00	0.69%
	Edificios de 3-6p.	28,164.00	5.51%
	Triplex	22,922.00	4.48%
	Dúplex y Gém.	10,922.00	2.14%
	Unifam.	30,848.00	6.03%
Servicios	Gobierno	985.98	0.19%
	módulo 1	492.99	0.10%
	módulo 2	492.99	0.10%
	Comercio	24,123.90	4.72%
	Tienda ISSSTE	7,571.21	1.48%
	z.coms.n,s,o,p.	4,702.53	0.92%
	Juguetería y Ag. Autos	10,265.88	2.01%
	mercado prov.	1,584.29	0.31%
	Educación	18,219.00	3.56%
	primaria 1	7,000.10	1.37%
	primaria 2	3,454.90	0.68%
	Otros	7,764.00	1.52%
Vialidad	total	51,002.25	9.97%
Estacionamientos		83,273.40	16.28%
Areas verdes		175,068.65	34.24%
Andadores y plazas		53,591.43	10.48%
Area deportv.		8,705.39	1.70%
	cancha 1y2	4,906.03	0.96%
	cancha 3	1,747.65	0.34%
	cancha 4	2,051.71	0.40%
Total		511,370.00	100.00%

USOS DEL SUELO

-  habitacional
-  equipamiento

- 1 Tienda del ISSSTE
- 2 Centro comercial
- 3 Canchas
- 4 Comercios
- 5 Modulo administrativo
- 6 Correo y telegrafo
- 7 Bomba de agua
- 8 Mercado
- 9 Jardin de niños
- 10 Escuela primaria
- 11 Clinica de Med. Fam.
- 12 Templo
- 13 Area verde

487,000
487,100
487,200
487,300
487,400
487,500
487,600
487,700
487,800
487,900
488,000

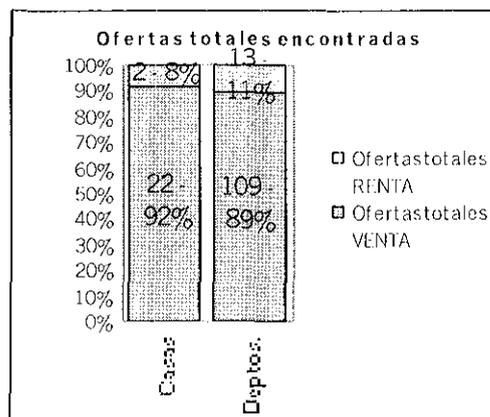


2° 55' 700
2° 55' 800
2° 55' 900
2° 56' 000
2° 56' 100
2° 56' 200
2° 56' 300

Nota: En las plantas bajas de las torres también existe comercio

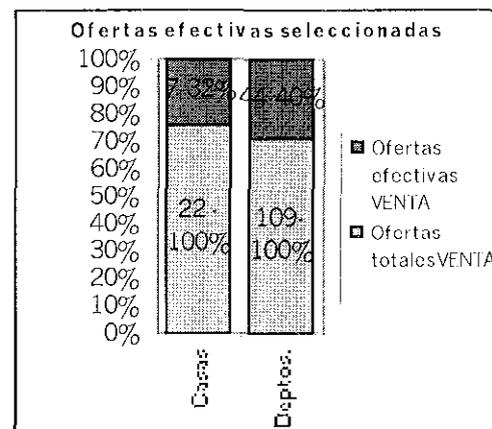
MERCADO INMOBILIARIO

Se detectaron 146 ofertas en total⁵⁹, 133 ofertas durante el periodo de diciembre de 1999 a julio del 2001⁶⁰, y 13 durante el periodo de 1 de enero de 1993 a 31 de diciembre de 1996.⁶¹ De las 146 ofertas 24 son de casas unifamiliares (16.43%) y 122 de departamentos (83.56%). De las casas unifamiliares, 22 eran ofertas en venta (91.66%) y 2 en renta (8.34%); y de los departamentos 109 son ofertas en venta (89.34%) y 13 en renta (10.65%).



En este estudio nos enfocamos a las ofertas en venta principalmente, por lo que trabajamos con 22 ofertas de casas y 109 de departamentos.

De las ofertas de casas sólo de siete se pudo reunir todos los datos requeridos, es decir, dirección, precio, número de recámaras, número de baños y cajones de estacionamiento, mientras que de los departamentos sólo 44 ofertas reunieron los datos, esto nos arroja un resultado del 32% de ofertas efectivas de casas con las que se puede realizar el análisis y 40% de ofertas efectivas de departamentos. En total resultaron 51 ofertas de las 146 detectadas en un principio (39%).



	Ofertas totales detectadas		Ofertas totales VENTA		Ofertas totales RENTA		Ofertas en VENTA %		Ofertas en RENTA %		Ofertas efectivas VENTA %		Ofertas efectivas RENTA %	
Casas	24	18%	22	2	92%	8%	7	32%	2	100%				
Deptos.	122	92%	109	13	89%	11%	44	40%	12	92%				
Total	146	110%	131	15	-	-	51	39%	14	93%				

⁵⁹ Ver en Anexo 2 lista de las 146 ofertas encontradas.

⁶⁰ Fuente Revista Segunda Mano, periodo diciembre de 1999 a julio del 2001.

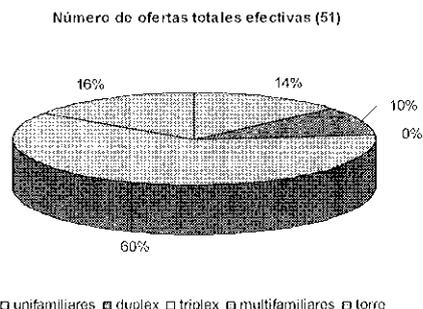
⁶¹ Base de Century 21 1992 - 1996.

La base de datos efectiva para el análisis es de 51 ofertas actualizadas al año 2001 mediante el Índice Nacional de Precios al Consumidor⁶², siete ofertas en venta de casas unifamiliares, cinco de dúplex, 31 ofertas de multifamiliar, y ocho de torres.

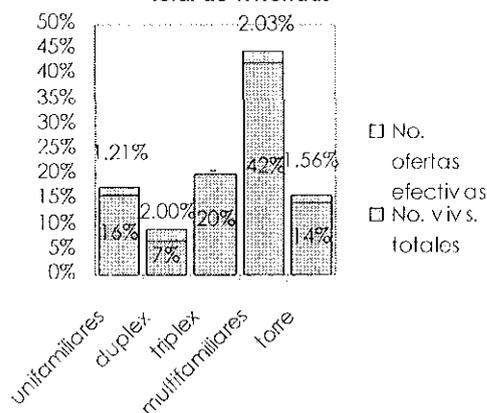
Las viviendas que se encuentran en oferta en total del conjunto representan el 1.42% del total de las viviendas de la APR, es decir, dentro del mercado inmobiliario.

El submercado más grande por el número de ofertas encontrado en relación con las viviendas que hay en total es el de vivienda multifamiliar (2.03%), el siguiente submercado es el dúplex (2.00%), el tercer submercado más importante es el de torres (1.56%); y por último están las viviendas unifamiliares (1.21%), no existe mercado de viviendas triplex, es decir, no se encontraron ofertas en venta durante el periodo seleccionado.

Se puede concluir que el submercado que presenta más movimiento inmobiliario es el de las viviendas en multifamiliares y luego el de las dúplex.



Porcentaje de ofertas efectivas respecto al total de viviendas



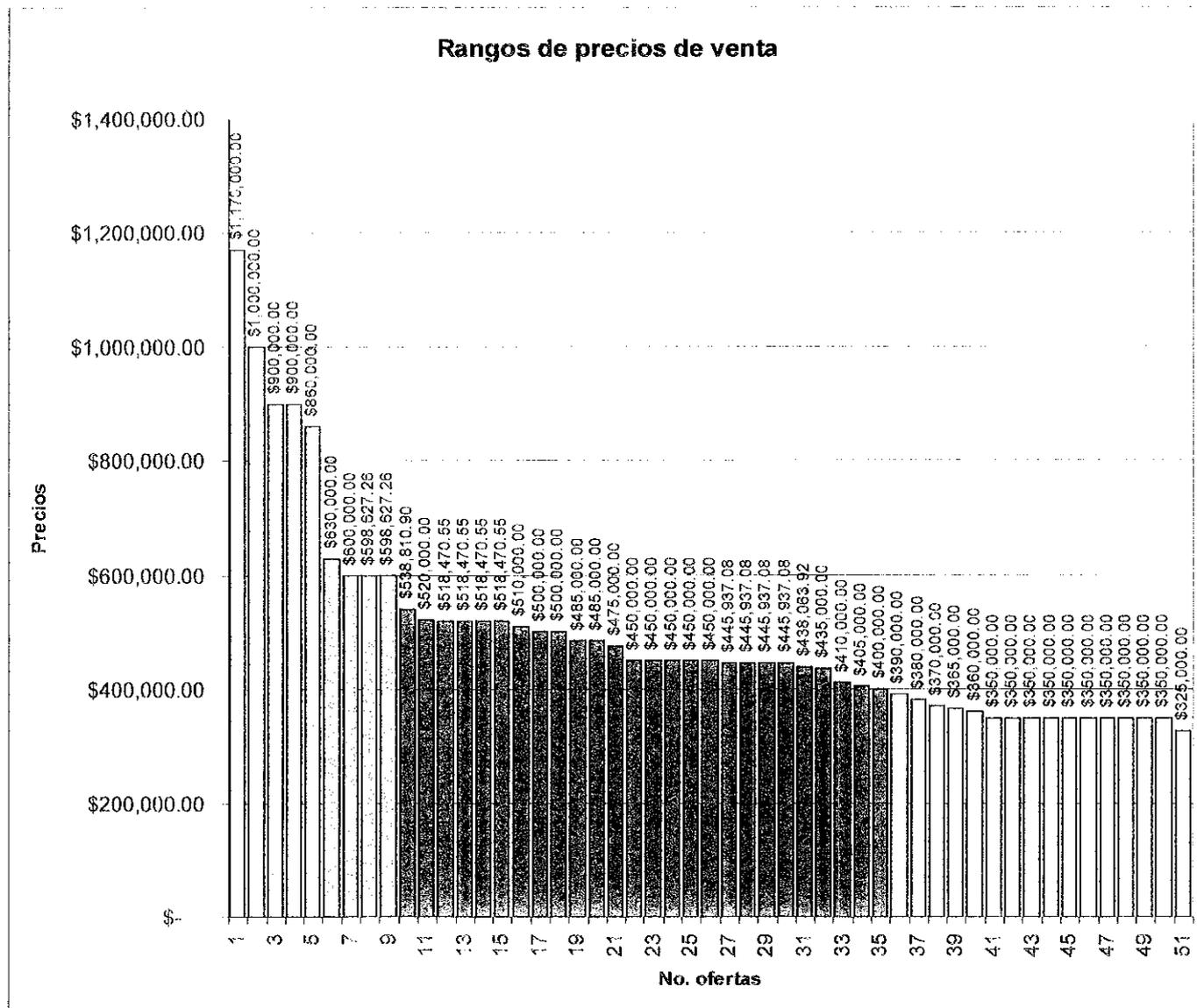
Clasificación de ofertas por tipo de vivienda

Tipo de vivienda	No. vivs. totales	% vivs.	No. ofertas efectivas	% ofertas	% respecto total vivs.
unifamiliares	578	16%	7	14%	1.21%
duplex	250	7%	5	10%	2.00%
triplex	726	20%	0	0%	-
multifamiliares	1,526	42%	31	61%	2.03%
torre	512	14%	8	16%	1.56%
total	3,592	100%	51	100%	1.42%

⁶² Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) Base 100-1994, ver anexo 3.

PRECIOS DE OFERTA

Se ordenaron las 51 ofertas obtenidas con el criterio de precio de venta (de mayor a menor) y se graficaron, de manera que se pudo identificar cuatro rangos de precios de venta fijando la atención en el comportamiento homogéneo de sus precios, es decir, se agruparon con base en pequeñas variaciones de precios (ver gráfica).



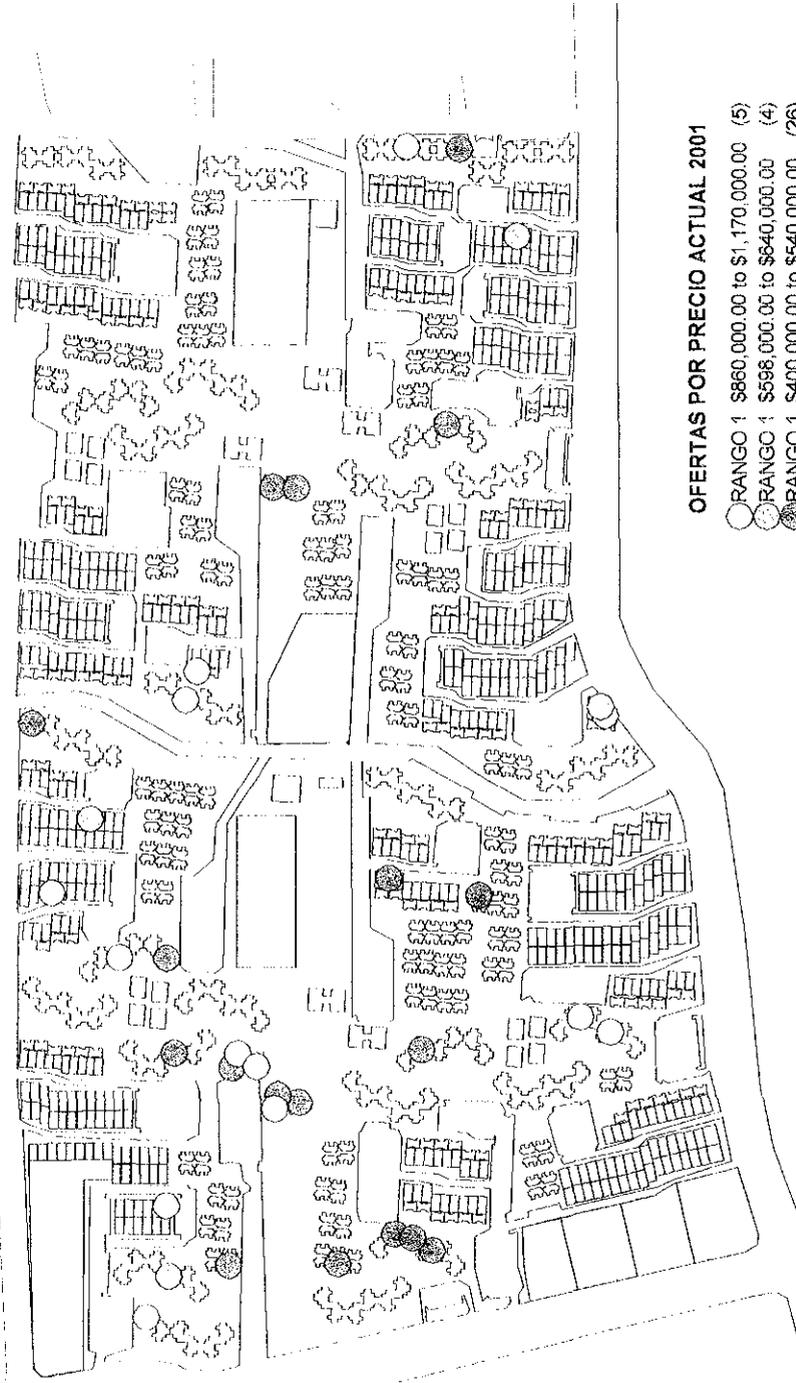
Así pues quedan cuatro rangos de precio de venta:

- 1er. rango: de \$1,170,000.00 a \$860,000.00,
- 2do. rango: de \$630,000.00 a \$598,627.26,
- 3er. rango: de \$538,810.90 a \$400,000.00, y
- 4to. rango: de \$390,000.00 a \$325,000.00.

OFERTAS DE MERCADO EN LA APR 1992 - 2001.

Dirección						PRECIOS						
No. Oferta	Calle/Andador	No. oficial	Edif.	Depto	Tipo de vivienda	Recámaras	Precio original 1/	precio original / Npsos	Precios originales constantes 2/	Precios actuales de oferta	Diferencia de precios	Tasa de valorización
1	C.Bombas	69	nd	nd	Unif.	4	508,507.57	508.51	1,026,856.64	\$ 1,170,000.00	\$143,143.36	0.52
2	Y	65	nd	nd	Unif.	-	342,702.88	342.70	692,038.33	\$ 1,000,000.00	\$307,961.67	1.48
3	I	8	nd	nd	Unif.	4	353,572.08	353.57	713,987.09	\$ 900,000.00	\$186,012.91	0.93
4	L	15	nd	nd	Unif.	3	353,572.08	353.57	713,987.09	\$ 900,000.00	\$186,012.91	0.93
5	I	3	nd	nd	Unif.	4	353,572.08	353.57	713,987.09	\$ 860,000.00	\$146,012.91	0.75
6	30	A2			Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 630,000.00	\$31,576.65	0.21
7	11	12B-1		1	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 600,000.00	\$1,576.65	0.01
8	29	nd	nd	nd	Multif.		210,664.78	210.66	425,406.70	\$ 598,627.26	\$173,220.55	1.38
9	A	42-47	42	47	Multif.		210,664.78	210.66	425,406.70	\$ 598,627.26	\$173,220.55	1.38
10	Z	36-2	36	2	Duplex		230,970.20	230.97	466,410.53		\$72,400.37	0.58
11	U	25			Multif.		198,626.00	198.63	401,096.15		\$118,903.85	1.04
12	I	26-3	26-3		Multif.		210,664.78	210.66	425,406.70		\$93,063.85	0.79
13	S	21-408	21	408	Torre		379,519.59	379.52	766,384.29		-\$247,913.74	-1.55
14	F	23-210	23	210	Torre		379,519.59	379.52	766,384.29		-\$247,913.74	-1.55
15	25	25-C	25-C		Multif.		210,664.78	210.66	425,406.70		\$93,063.85	0.79
16	3	nd			Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35		-\$88,423.35	-0.64
17	K	29			Unif.		342,702.88	342.70	692,038.33		-\$192,038.33	-1.29
18	23	B2	23B	2	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35		-\$98,423.35	-0.72
19	K	45-1	45	1	Duplex		264,565.86	264.57	534,252.05		-\$49,252.05	-0.39
20	F	30-13	30	13	Multif.		198,626.00	198.63	401,096.15		\$83,903.85	0.76
21	15	C1	C	1	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35		-\$123,423.35	-0.92
22	S	21-111	21	111	Torre		379,519.59	379.52	766,384.29		-\$316,384.29	-2.11
23	26	26D-14	26D	14	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35		-\$148,423.35	-1.13
24	A	2-30	30		Duplex		266,665.58	266.67	538,492.13		-\$88,492.13	-0.72
25	Z	36-32	36	32	Multif.		210,332.25	210.33	424,735.21		\$25,264.79	0.23
26	LL	2-24	2	24	Multif.		210,332.25	210.33	424,735.21		\$25,264.79	0.23
27	A	42-46	42	46	Multif.		210,664.78	210.66	425,406.70		\$20,530.38	0.19
28	A	40-44	40	44	Multif.		210,664.78	210.66	425,406.70		\$20,530.38	0.19
29	A	40-301	40	301	Multif.		210,664.78	210.66	425,406.70		\$20,530.38	0.19
30	F	23-211	23	211	Torre		379,519.59	379.52	766,384.29		-\$320,447.21	-2.14
31	G	17-116	17	116	Multif.		210,664.78	210.66	425,406.70		\$12,657.22	0.12
32	15	nd			Duplex		296,344.00	296.34	598,423.35		-\$163,423.35	-1.27
33	F	21-302	21	302	Torre		379,519.59	379.52	766,384.29		-\$356,384.29	-2.47
34	25	46		46	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35		-\$193,423.35	-1.55
35	25	25D-43	25-D	43	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35		-\$198,423.35	-1.60
36	2	2C-302	2C	302	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 390,000.00	-\$208,423.35	-1.70
37	N	26D-14	26-D	14	Duplex		266,665.58	266.67	538,492.13	\$ 380,000.00	-\$158,492.13	-1.38
38	Z	32-21	32	21	Multif.		210,332.25	210.33	424,735.21	\$ 370,000.00	-\$54,735.21	-0.55
39	I	17-315	17	315	Multif.		198,626.00	198.63	401,096.15	\$ 385,000.00	-\$36,096.15	-0.38
40	G	21-304	21	304	Torre		379,519.59	379.52	766,384.29	\$ 360,000.00	-\$406,384.29	-2.98
41	F	23-404	23	404	Torre		379,519.59	379.52	766,384.29	\$ 350,000.00	-\$416,384.29	-3.09
42	G	21-414	21	414	Torre		379,519.59	379.52	766,384.29	\$ 350,000.00	-\$416,384.29	-3.09
43	D	29D-34	29D	34	Unif.		342,702.88	342.70	692,038.33	\$ 350,000.00	-\$342,038.33	-2.69
44	25	D21	D	21	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 350,000.00	-\$248,423.35	-2.12
45	28	E2	E	2	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 350,000.00	-\$248,423.35	-2.12
46	30	23C	23C		Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 350,000.00	-\$248,423.35	-2.12
47	G	43-12	43	12	Multif.		213,849.30	213.85	431,837.38	\$ 350,000.00	-\$81,837.38	-0.84
48	A	23-46	23	46	Multif.		213,849.30	213.85	431,837.38	\$ 350,000.00	-\$81,837.38	-0.84
49	N	25-11	25	11	Multif.		210,332.25	210.33	424,735.21	\$ 350,000.00	-\$74,735.21	-0.77
50	G	41-31	41	31	Multif.		198,626.00	198.63	401,096.15	\$ 350,000.00	-\$51,096.15	-0.54
51	14	14D-21	14D	21	Multif.		296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 325,000.00	-\$273,423.35	-2.41

Fuente: Ofertas 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 27, 28, 29, 30, 31 Century 21. El resto de las ofertas: Revista martes y viernes: Segunda Mano.



OFERTAS POR PRECIO ACTUAL 2001

- RANGO 1 \$860,000.00 to \$1,170,000.00 (5)
- RANGO 1 \$598,000.00 to \$840,000.00 (4)
- RANGO 1 \$400,000.00 to \$540,000.00 (26)
- RANGO 1 \$325,000.00 to \$400,000.00 (16)



meters

RANGO 1: DE \$1,170,000.00 A \$860,000.00

Dentro del **primer rango** encontramos cinco ofertas de viviendas unifamiliares localizadas en agrupamientos de viviendas conocidas como "cul de sac", pertenece al tipo de vivienda que más se semejan con el ambiente de vivienda unifamiliar en un acomodo de renglón o reticular que permite tener viviendas unifamiliares con acceso independiente para cada una y estacionamiento al frente para dos automóviles, sin embargo no son calles exactamente igual a la de una calle tradicional pues estas calles tienen un quiebre que no permite la permeabilidad visual de un

OFERTAS DEL RANGO 1 DE PRECIOS

Dirección				PRECIOS					
No. Oferta	Calle/Andador	No. oficial	Tipo de vivienda	Precio original 1/	precio original / Npesos	Precios originales constantes 2/	Precios actuales de oferta	Diferencia de precios	Tasa de valorización
1	C.Bombas	69	Unif.	508,507.57	508.51	1,026,856.64	\$ 1,170,000.00	\$143,143.36	0.52
2	Y	65	Unif.	342,702.88	342.70	692,038.33	\$ 1,000,000.00	\$307,961.67	1.48
3	I	8	Unif.	353,572.08	353.57	713,987.09	\$ 900,000.00	\$186,012.91	0.93
4	L	15	Unif.	353,572.08	353.57	713,987.09	\$ 900,000.00	\$186,012.91	0.93
5	I	3	Unif.	353,572.08	353.57	713,987.09	\$ 860,000.00	\$146,012.91	0.75

Mano.

Notas: 1/ Datos obtenidos de los archivos originales de FOVISSSTE de 1976.

2/ El INPC es de diciembre de cada año.

extremo a otro, lo que en algunas calles ha repercutido en una disminución de seguridad, así es referido por los administradores en las calles O, P, Q, y R.

Estas viviendas cuenta con el mayor grado de accesibilidad de todas las que hay en el conjunto, y sobre todo el acceso vehicular.

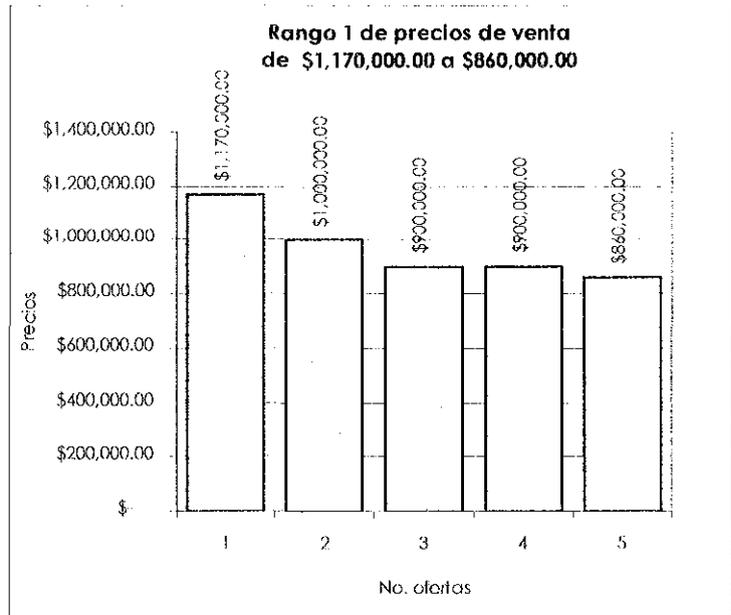
Las viviendas tienen un alto grado de transformación de su aspecto original, casi el 100% de los propietarios han cerrado las casas con puertas al frente (originalmente no las tenían), y algunos propietarios han invertido en la instalación de acabados de lujo como vitrales, domos, cantera, etc. mientras que otros han construido un segundo o tercer piso adicional; todas las viviendas tiene entre 3 y 4 recámaras. Se puede decir que existe un alto grado de personalización tanto al interior de la vivienda como hacia el exterior con una fuerte incidencia en la significación del estatus económico de sus propietarios.

El número limitado de residentes en estas calles permite establecer una vecindad identificable reforzado por los accesos controlados instalados en fechas recientes.

Uno de los atractivos para los posibles demandantes de estas viviendas es la posibilidad de crecimiento real aunque no esté permitido, otro es la mayor percepción de seguridad sobre el resto del conjunto que poseen estas configuraciones.

En el caso de la primera oferta se trata de la única casa que tiene frente a Calzada de la Bombas, el resto de las viviendas tienen frente a las calles locales, y por lo mismo se ofrece para uso de oficinas, cabe señalar que enfrente está la Oficina de Autotransporte Federal.

En este rango el tiempo de permanencia promedio en el mercado es de uno a tres meses para ser vendidas, también hay un registro



de ocho meses. La diferencia entre el precio de oferta y el precio pactado es de entre el 2.5% y 3.5%.

La tasa de valorización calculada entre los precios originales constantes y los precios actuales resulta entre 1.48 y 0.52% en 25 años, la cantidad está entre \$143,000.00 y \$190,000.00 pesos.

El componente principal de este rango es el alto grado de accesibilidad y el producto inmobiliario en sí, la vivienda unifamiliar.



RANGO 2: DE \$630,000.00 A \$598,627.26

El **segundo rango** se forma por 4 ofertas de viviendas en edificios multifamiliares, y sólo una pertenece a la primera etapa de la APR (la del estudio), el resto a la segunda y tercera etapas. La ubicación de todas las ofertas es máximo de 50 m. a una vialidad vehicular, pero su acceso principal es peatonal a través de los estacionamientos. Cabe señalar que para estas ofertas no es

OFERTAS DEL RANGO 2 DE PRECIOS

Dirección				PRECIOS						
No. Oferta	Calle/Andador	No. oficial	Tipc de vivienda	Precio original 1/	precio original / N pesos	Precios originales constantes 2/	Precios actuales de oferta	Diferencia de precios	Tasa de valorización	
6	30	A2	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 630,000.00	\$31,576.65	0.21	
7	11	12B-1	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 600,000.00	\$1,576.65	0.01	
8	29	nd	Multif.	210,664.78	210.66	425,406.70	\$ 598,627.26	\$173,220.55	1.38	
9	A	42-47	Multif.	210,664.78	210.66	425,406.70	\$ 598,627.26	\$173,220.55	1.38	

Mano.

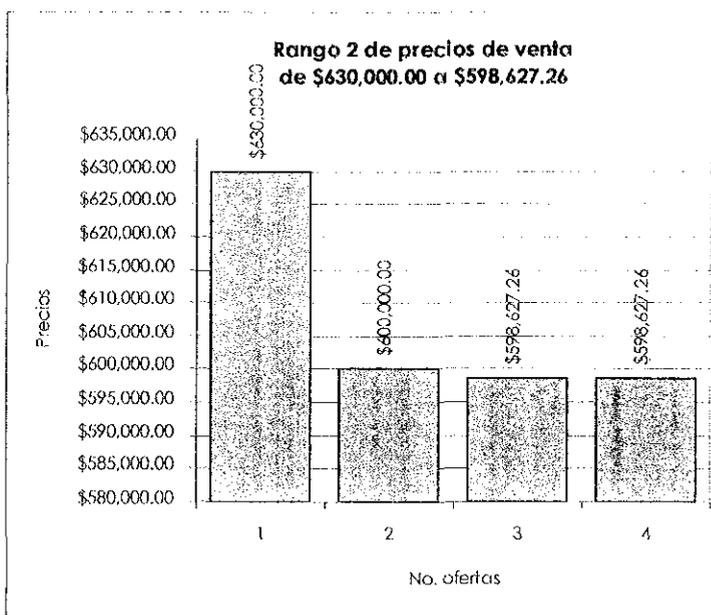
Notas: 1/ Datos obtenidos de los archivos originales de FOVISSSTE de 1976.

2/ El INPC es de diciembre de cada año.

posible aprovechar la situación geográfica de estar cerca de vialidades vehiculares porque el mismo diseño urbano arquitectónico la nulifica.

Parte de la explicación del valor de estas viviendas es porque se han llevado a cabo apropiaciones de áreas comunes tanto por los propietarios de departamentos en planta baja, como los de niveles superiores, creación de accesos separados del resto del edificio, y por la instalación de amenidades dentro de la vivienda como jacuzzi, o lavadora de trastos por ejemplo o mosaico y acabados de madera en los muros. Los propietarios usuarios quieren obtener la cantidad adicional invertida en sus viviendas, sin embargo los posibles demandantes no reconocen estas amenidades como plus que valoricen la vivienda en gran proporción.

En algunos de estos multifamiliares existen la organización vecinal que ha





permitido la constitución del régimen condominal; este hecho puede llegar a ser importante sobre todo por un programa que pretende llevar a cabo el Gobierno del Distrito Federal para el Mejoramiento de los Conjuntos Habitacionales, pero sólo aquellos que estén constituidos bajo dicho régimen.

Existen leves signos de falta de mantenimiento en los espacios públicos pero existe percepción de seguridad en ellos pese a eso.

La permanencia del mercado de las viviendas en multifamiliar en general es de tres a cuatro meses. La diferencia entre el precio de oferta y el precio pactado es de entre el 3.0% y 17.0% como máximo.

La tasa de valorización calculada entre los precios originales constantes y los precios actuales resulta entre 1.38 y 0.01% en 25 años, la cantidad está entre \$173,220.55 y \$1,576.65 pesos.

La característica de este rango de precio podría ser las instalaciones internas de lujo y su ubicación cercana a la vialidad principal.



RANGO 3: DE \$538,810.90 A \$400,000.00

En el tercer rango hay 26 ofertas, las cuales son 1 casa unifamiliar, 4 dúplex, 16 en multifamiliar y 5 en torre, es el grupo más heterogéneo de todos.

Las ofertas se ubican entre los 50 y 200 m. desde la calle vehicular, o sea al centro del conjunto, se puede decir que alrededor del eje de composición arquitectónica, su acceso es peatonal únicamente mediante sendas peatonales o a través de los estacionamientos y están lejos del flujo vehicular. Se observa una tendencia de localización de las viviendas en oferta hacia el oriente a la

OFERTAS DEL RANGO 3 DE PRECIOS

Dirección				PRECIOS					
No. Oferta	Calle/Andador	No. oficial	Tipo de vivienda	Precio original 1/	precio original / Npesos	Precios originales constantes 2/	Precios actuales de oferta	Diferencia de precios	Tasa de valorización
10	Z	36-2	Duplex	230,970.20	230.97	466,410.53		\$72,400.37	0.58
11	U	25	Multif.	198,626.00	198.63	401,096.15		\$118,903.85	1.04
12	I	26-3	Multif.	210,664.78	210.66	425,406.70		\$93,063.85	0.79
13	S	21-408	Torre	379,519.59	379.52	766,384.29		-\$247,913.74	-1.55
14	F	23-210	Torre	379,519.59	379.52	766,384.29		-\$247,913.74	-1.55
15	25	25-C	Multif.	210,664.78	210.66	425,406.70		\$93,063.85	0.79
16	3	nd	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35		-\$88,423.35	-0.64
17	K	29	Unif.	342,702.88	342.70	692,038.33		-\$192,038.33	-1.29
18	23	B2	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35		-\$98,423.35	-0.72
19	K	45-1	Duplex	264,565.86	264.57	534,252.05		-\$49,252.05	-0.39
20	F	30-13	Multif.	198,626.00	198.63	401,096.15		\$83,903.85	0.76
21	15	C1	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35		-\$123,423.35	-0.92
22	S	21-111	Torre	379,519.59	379.52	766,384.29		-\$316,384.29	-2.11
23	26	26D-14	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35		-\$148,423.35	-1.13
24	A	2-30	Duplex	266,665.58	266.67	538,492.13		-\$88,492.13	-0.72
25	Z	36-32	Multif.	210,332.25	210.33	424,735.21		\$25,264.79	0.23
26	LL	2-24	Multif.	210,332.25	210.33	424,735.21		\$25,264.79	0.23
27	A	42-46	Multif.	210,664.78	210.66	425,406.70		\$20,530.38	0.19
28	A	40-44	Multif.	210,664.78	210.66	425,406.70		\$20,530.38	0.19
29	A	40-301	Multif.	210,664.78	210.66	425,406.70		\$20,530.38	0.19
30	F	23-211	Torre	379,519.59	379.52	766,384.29		-\$320,447.21	-2.14
31	G	17-116	Multif.	210,664.78	210.66	425,406.70		\$12,657.22	0.12
32	15	nd	Duplex	296,344.00	296.34	598,423.35		-\$163,423.35	-1.27
33	F	21-302	Torre	379,519.59	379.52	766,384.29		-\$356,384.29	-2.47
34	25	46	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35		-\$193,423.35	-1.55
35	25	25D-43	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35	\$400,000.00	-\$198,423.35	-1.60

Mano.

Notas: 1/ Datos obtenidos de los archivos originales de FOVISSSTF de 1976.

2/ El INPC es de diciembre de cada año.

calle Tepeltapa, y hacia el poniente formando un triángulo. Aún en el caso de la vivienda unifamiliar, pues ésta se ubica en la calle K, que es una calle interior que no tiene ningún acceso (ni por Av. Tepeltapa ni por Av. De Las Bombas) por vías principales sólo a través de un estacionamiento, esto la ubica en una posición similar al resto de las ofertas, posee una situación geográfica similar a las viviendas dúplex, aunque tenga acceso independiente como cualquier

otra casa unifamiliar, en conclusión cuenta más la accesibilidad sobre cualquier otra cualidad inmobiliaria (número de recámaras, jardín, estacionamiento inmediato).

El ambiente urbanístico donde se localizan los multifamiliares es deficiente, se trata de corredores en mal estado físico, con grafitos, bancas rotas y hierbas crecidas, con espacios poco frecuentados por los vecinos aunado al hecho de son conjunción de traseros de edificios, no hay entradas y por lo mismo la densidad peatonal es menor así como los contactos visuales ocasionales entre vecinos.

Son edificios de tres a seis pisos y por lo mismo el contacto visual y auditivo que pueden mantener los residentes con las actividades que suceden en planta baja es menor. Al mismo tiempo se encuentra agrupada una mayor cantidad de habitantes lo que dificulta establecer una vecindad identificable, no existe la organización vecinal y lejos de eso predominan los roces entre vecinos.

La permeabilidad entre los espacios es muy deficiente, la función de los espacios como la comunicación y la reunión no se

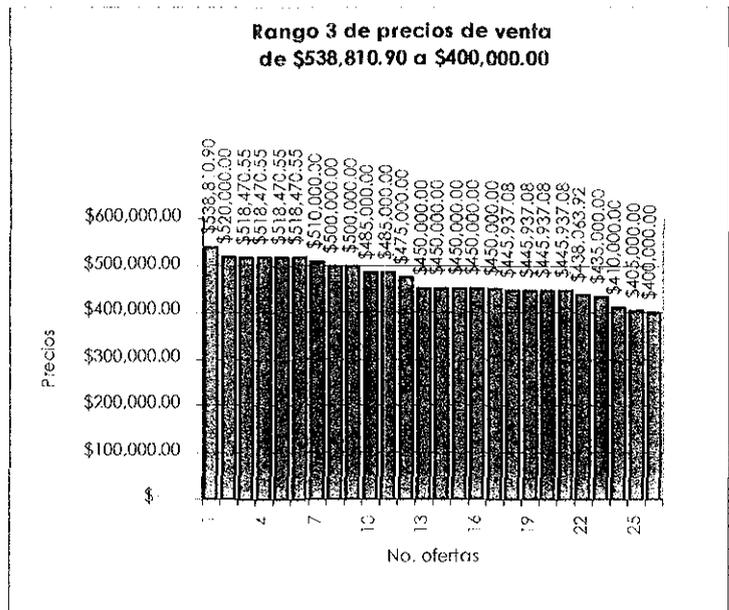
acopla a las necesidades de los usuarios y aunado al mal estado físico se percibe un ambiente generalizado de inseguridad.

En estos edificios también hay un grado medio de modificación tanto interna por la instalación de acabados de lujo en pisos, paredes y ventanas principalmente, como en el exterior mediante la apropiación de áreas comunes en planta baja, y el seguimiento de los vecinos de pisos superiores que también han seguido construyendo encima de estas adiciones; con esto también reducen la permeabilidad física y visual de los espacios públicos.

Algunos edificios se han constituido también en regímenes condominales, pero son los menores de los casos.

La diferencia entre el precio de oferta y el precio pactado es de entre el 3.0% y 17.0% como máximo.

La tasa de valorización calculada entre los precios originales constantes y los precios actuales resulta entre 1.04 y 0.21% en 25 años (11 casos), la cantidad está entre \$118,903.85 y \$12,657.22 pesos, pero también se presenta una tasa negativa o de desvalorización de entre -2.47 a -0.39%.



con pérdidas entre \$49,252.05 y \$356,384.29 pesos (15 casos), es el primer rango de precios en presentar una desvalorización.

El caso de las viviendas dúplex responden al mismo precio que las viviendas en multifamiliar y aunque el agrupamiento es de solo dos casas y dos niveles comparten el mismo tipo de ubicación que los multifamiliares y las viviendas en torre, cuentan con tres recámaras igual que el resto de los departamentos.

La situación de las torres es un caso sobresaliente, ya que fueron los departamentos que tuvieron el precio más altos de todos en su origen, se trata de departamentos dúplex (de 2 pisos), con tres

recámaras, y en general son de buena calidad y quizás con el mayor grado de seguridad sísmico; sin embargo son los que presentan las tasas de desvalorización más fuertes.

La conclusión se orienta a que la principal componente desvalorizante de este rango es su ubicación interna dentro del conjunto.



RANGO 4: DE \$390,000.00 A \$325,000.00

El cuarto rango de precios es el último y más bajo, hay 1 casa unifamiliar, 1 dúplex, 11 en multifamiliar y 3 en torre. En lo general comparte el mismo tipo de características que el grupo de arriba, están ubicados en el mismo tipo de ambiente urbano, quizás las diferencias de precios se orientan a la ausencia de acabados de lujo en el interior de las viviendas o a un conocimiento más

OFERTAS DEL RANGO 4 DE PRECIOS

Dirección				PRECIOS					
No. Oferta	Calle/Andador	No. oficial	Tipic de vivienda	Precio original 1/	precio original / N pesos	Precios originales constantes 2/	Precios actuales de oferta	Diferencia de precios	Tasa de valorización
36	Z	2C-302	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 390,000.00	-\$208,423.35	-1.70
37	N	26D-14	Duplex	266,665.58	266.67	538,492.13	\$ 380,000.00	-\$158,492.13	-1.38
38	Z	32-21	Multif.	210,332.25	210.33	424,735.21	\$ 370,000.00	-\$54,735.21	-0.55
39	I	17-315	Multif.	198,626.00	198.63	401,096.15	\$ 365,000.00	-\$36,096.15	-0.38
40	G	21-304	Torre	379,519.59	379.52	766,384.29	\$ 360,000.00	-\$406,384.29	-2.98
41	F	23-404	Torre	379,519.59	379.52	766,384.29	\$ 350,000.00	-\$416,384.29	-3.09
42	G	21-414	Torre	379,519.59	379.52	766,384.29	\$ 350,000.00	-\$416,384.29	-3.09
43	D	29D-34	Unif.	342,702.88	342.70	692,038.33	\$ 350,000.00	-\$342,038.33	-2.69
44	25	D21	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 350,000.00	-\$248,423.35	-2.12
45	28	E2	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 350,000.00	-\$248,423.35	-2.12
46	30	23C	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 350,000.00	-\$248,423.35	-2.12
47	G	43-12	Multif.	213,849.30	213.85	431,837.38	\$ 350,000.00	-\$81,837.38	-0.84
48	A	23-46	Multif.	213,849.30	213.85	431,837.38	\$ 350,000.00	-\$81,837.38	-0.84
49	N	25-11	Multif.	210,332.25	210.33	424,735.21	\$ 350,000.00	-\$74,735.21	-0.77
50	G	41-31	Multif.	198,626.00	198.63	401,096.15	\$ 350,000.00	-\$51,096.15	-0.54
51	14	14D-21	Multif.	296,344.00	296.34	598,423.35	\$ 325,000.00	-\$273,423.35	-2.41

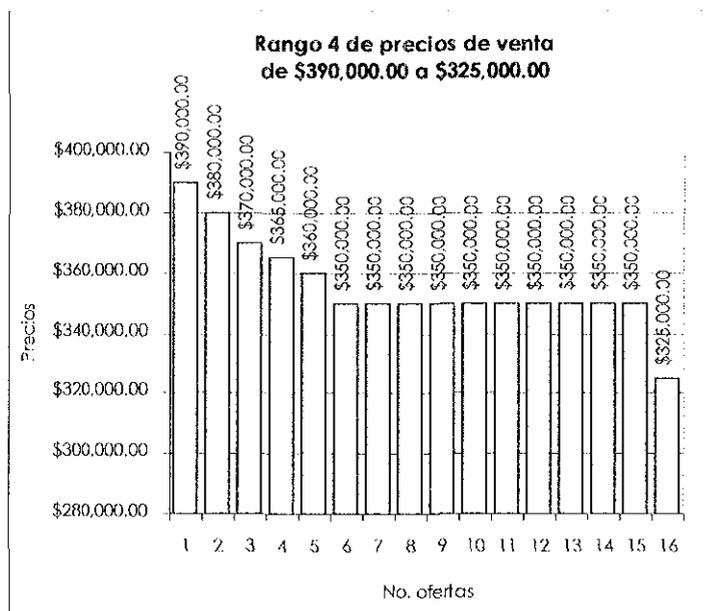
Mano.

Notas: 1/ Datos obtenidos de los archivos originales de FOVISSSTE de 1976.

2/ El INPC es de diciembre de cada año.

amplio por parte del dueño del mercado inmobiliario circundante o la permanencia prolongada en el mercado de dichas ofertas que ha hecho que los propietarios reduzcan sus expectativas de ingresos marginales.

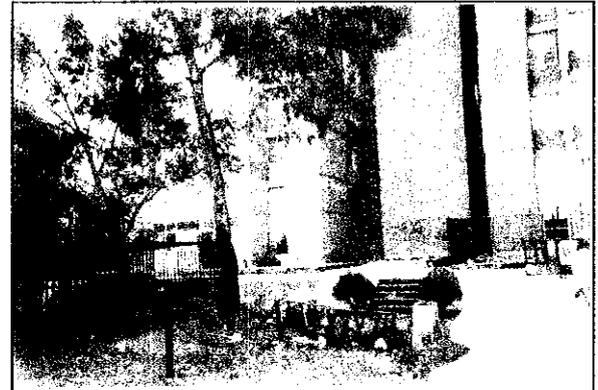
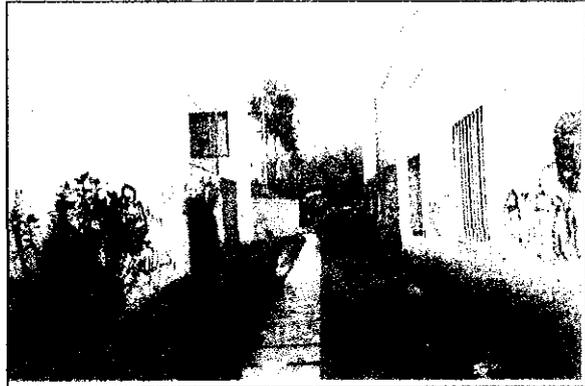
Cabe señalar que en este rango todos los departamentos presentan tasas de desvalorización negativas y las pérdidas





están entre \$51,096.15 y \$416,384.29 (en las torres). Es de notarse que estas pérdidas representan más del 50% de su valor original \$766,384.29 pesos.

De manera general cabe señalar que dentro del sector I se registran la mayor cantidad de ofertas, el 60%.





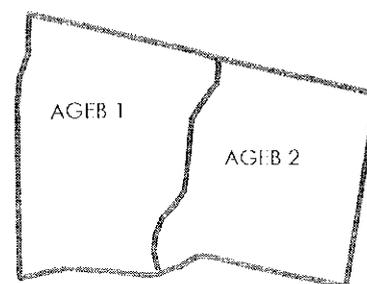
Configuración social

Su población total en 1990 era de 13,582 habitantes (compuesta por dos AGEB's⁶³) y representaba el 2.12% de la población de la delegación, contaba con 5,387 habitantes económicamente activos, el 39.66% de la población total, y 8,195 habitantes económicamente inactivos, el 60.34%.

El proyecto está desarrollado en 51.14 Has., pero la superficie neta es de 47.67 Has. y alcanza una densidad bruta de 393 habs/Ha., una densidad neta (sin zona de reserva) de 420 habs/Ha., y 471 habs/Ha. (sin vialidad).

METODOLOGÍA

Fue necesario elaborar un cuestionario para conocer a detalle el perfil socio - económico de la población ya que los datos estadísticos disponibles no permiten conocer los fenómenos sociales a profundidad, primero porque aún el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) no publica los datos AGEB's urbanas, y también porque aunque estén accesibles la información no permite el detalle pues el conjunto APR está formado por dos AGEB's.⁶⁴



En el conjunto APR hay 3,592 viviendas totales y se aplicó el cuestionario a 150 residentes representando al mismo número de viviendas, lo que resulta una muestra representativa de 4.17%⁶⁵.

⁶³ (AGEB) Área Geoestadística Básica.

⁶⁴ Se adjunta el cuestionario en Anexo 5.

⁶⁵ Los 150 cuestionarios representan el 1.10% de la población total, 13,582 habs., ver resultados de encuesta en Anexo 6.

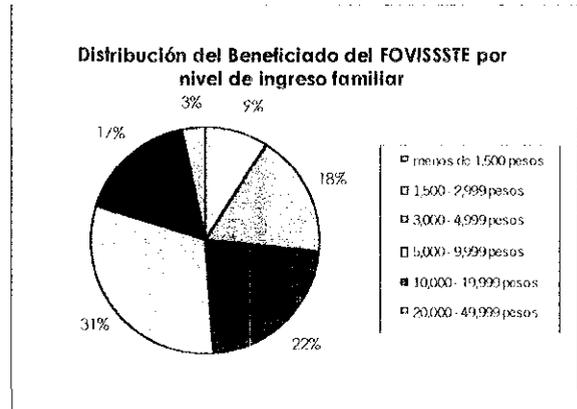
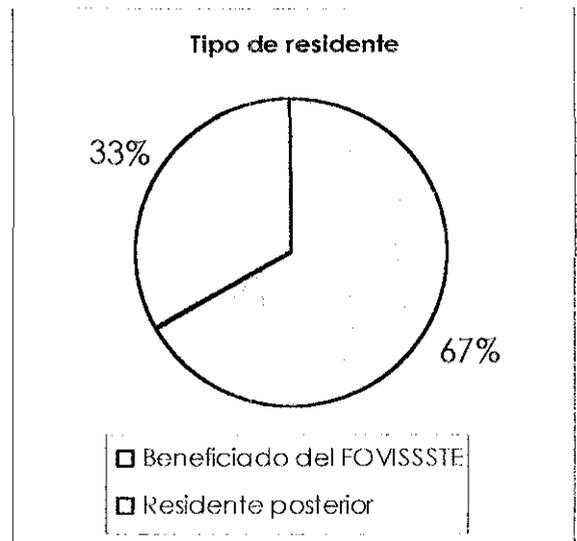
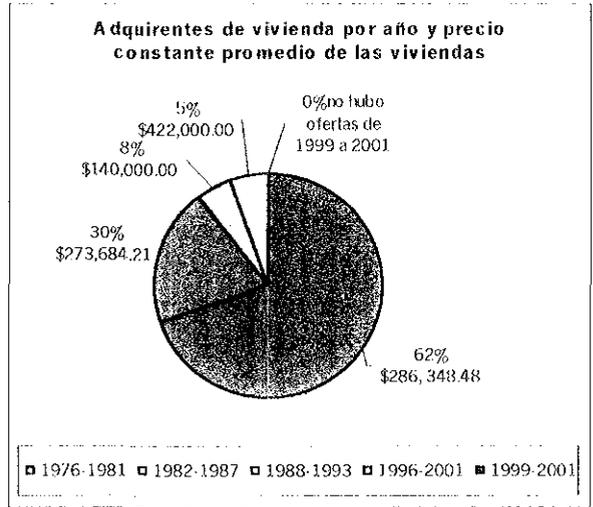
PERFIL DE LA POBLACIÓN

A continuación se presentan los resultados de los cuestionarios aplicados:

Con el objeto de conocer el movimiento de propietarios se preguntó el año de compra y los resultados revelan que el 33% de los encuestados son residentes originales desde 1976, y de los residentes posteriores (el 67%) el 79% llegó entre 1971 y 1985 y el restante 21% llegó entre 1996 y 2001.

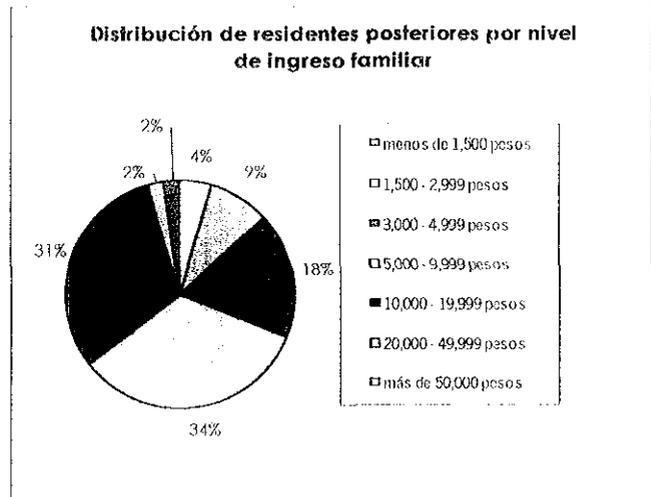
Los residentes originales representan el 67% y los residentes posteriores desde representan el 33%, desde 1977 a 1999, ya que de 1999 al 2001 no se registró ninguna compra.

De los residentes originatos el 9% recibe menos de \$1,500.00 pesos mensuales, el 18% recibe entre \$1,500.00 - \$2,999.00 pesos, el 22% recibe entre \$3,000.00 - \$4,999.00, el 31% recibe \$5,000.00 - \$9,999.00, el 17% recibe entre \$10,000.00 - \$19,999.99, el 3% recibe entre \$20,000 - 49,999.00, y no hay ninguno que perciba más de \$50,000.00 pesos mensuales.



De los residentes posteriores el 4% recibe menos de \$1,500.00 pesos mensuales, el 9% recibe entre \$1,500.00 - \$2,999.00 pesos, el 18% recibe entre \$3,000.00 - \$4,999.00, el 34% recibe \$5,000.00 - \$9,999.00, el 31% recibe entre \$10,000.00 - \$19,999.99, el 2% recibe entre \$20,000 - 49,999.00, y el 2% recibe entre más de \$50,000.00 pesos mensuales.

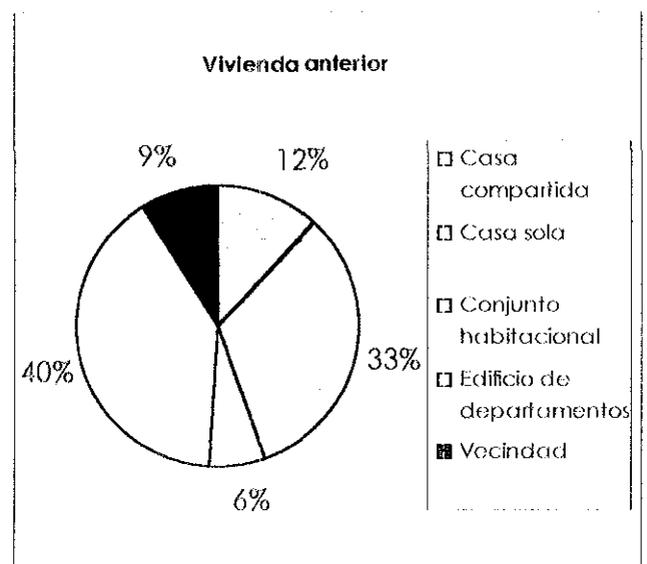
O sea que la sustitución de pobladores ha sido por grupos de mayores ingresos.



Fué usted	No.	Ingreso familiar
Beneficiario del FOVISSSTE	90	
Beneficiario del FOVISSSTE	8	menos de 1,500 pesos
Beneficiario del FOVISSSTE	16	1,500 - 2,999 pesos
Beneficiario del FOVISSSTE	20	3,000 - 4,999 pesos
Beneficiario del FOVISSSTE	28	5,000 - 9,999 pesos
Beneficiario del FOVISSSTE	15	10,000 - 19,999 pesos
Beneficiario del FOVISSSTE	3	20,000 - 49,999 pesos
Residente posterior	45	
Residente posterior	2	menos de 1,500 pesos
Residente posterior	4	1,500 - 2,999 pesos
Residente posterior	8	3,000 - 4,999 pesos
Residente posterior	15	5,000 - 9,999 pesos
Residente posterior	14	10,000 - 19,999 pesos
Residente posterior	1	20,000 - 49,999 pesos
Residente posterior	1	más de 50,000 pesos

Del total de los pobladores, el lugar de procedencia y el tipo de vivienda anterior en que vivían resultó que provenían la mayoría de edificios de departamentos separados el 40% (no de conjunto habitacional), el 33% de casas unifamiliares, el 12% de casas compartidas con otros familiares, el 9% de vecindades y el 6% de otros conjuntos habitacionales.

Mientras que a nivel de delegación se observa que hubo una migración interna dentro de la misma delegación Coyoacán, así como del Estado de México (ver cuadro siguiente).

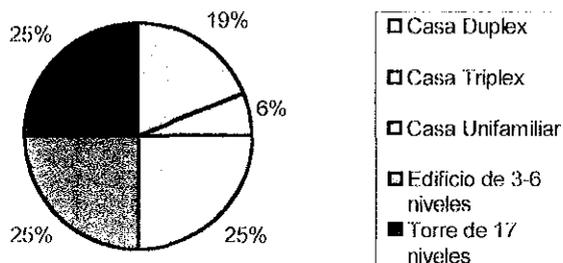


Las colonias de procedencia son:

DELEGACIONES:	COLONIAS:
Alvaro Obregón	Jardines de Tetela, Las Aguilas, Barrio Loreto, Ermita, Molino de Rosas, Olivar del Conde, San Angel Inn, Tetelpan,
Azcapotzalco Benito Juárez	La Raza, San Marcos, Álamos, Portales, Del Valle, Independencia, Iztacihuatl, Moderna, Narvarte, Vertiz Narvarte,
Coyoacan	Campestre Churubusco, Copilco, Del Carmen Coyoacán, División del Norte, Educación, General Anaya, Jardines de Coyoacán, Joyas del Pedregal, Paseos de Taxqueña, El Reloj, Rio Churubusco, Santa Ursula Coapa, Sta. Ursula, Villa Coapa, Villa Panamericana,
Cuajimalpa Cuauhtémoc	Granjias Navidad Centro, Condesa, Cuauhtémoc, Doctores, Juárez, Morelos, Obrera, Obrero Mundial, Roma, Santa María La Ribera, Tepito, Tlatelolco, Villa de Cortés,
Gustavo A. Madero	Aragón, Martín Carrera, Plazas de Aragón, San Juan de Aragón,
Ixtapalapa	Constitución de 1917, El Santuario, Los Ángeles, Real del Moral (U. Hab.), Sector Popular Ixtapalapa, El Sifón, Sinatel,
Iztacalco	Agrícola Oriental, Granjas México, Unidad Iztacalco,
Magdalena Contreras	Barrio Barranca Seca, Pueblo de La Magdalena Contreras, Contreras, San Jerónimo Lídice, Unidad Independencia,
Miguel Hidalgo	Cerrada de Constituyentes, Escandón, Irrigación, Loma Hermosa (U. Hab.), Observatorio, Tacubaya,
Milpa Alta	
Tláhuac	Santa Catarina,
Tlalpan	Ex Hacienda de Coapa, Lomas de Padierna, Rinconada Coapa, Tlalpan,
Venustiano Carranza	Jardín Balbuena, Gomez Farias, Moctezuma, Valle Gómez,
Xochimilco	Nativitas, Xochimilco,
Estado de México	Becerra, Coacalco, Chimalhuacan, Diciembre 1975, La Floresta, Las Vegas, Ecatepec; Los Olivos, Naucalpan; Navarra, Nezahualcoyotl; Nueva Tenochtilán, La Rivera, Naucalpan; San Agustin de Atlapulco, San Rafael, Tlalnepantla;
Estado de Morelos	Cuernavaca
Estado de Oaxaca	
Estado de Sinaloa	
Estado de Veracruz	Córdoba

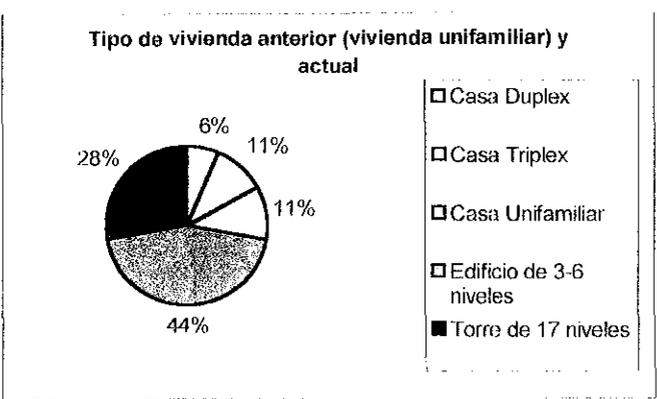
Los compradores que vivían en vivienda compartida actualmente viven: el 25% en triplex, 25% en dúplex y 25% en unifamiliar.

Tipo de vivienda anterior (vivienda compartida) y actual

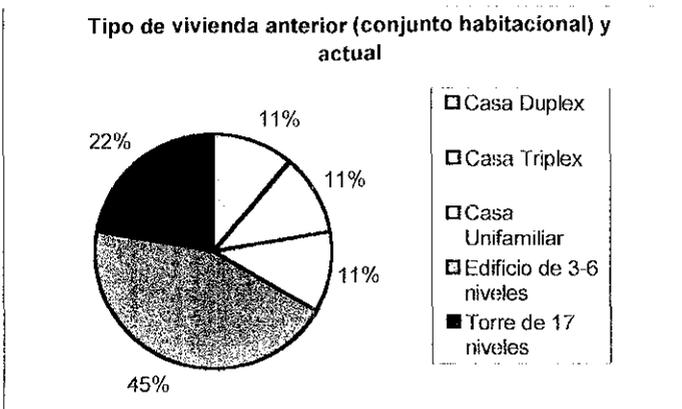




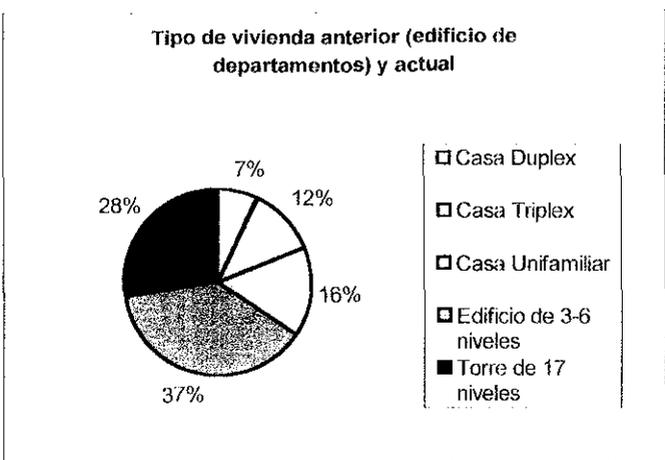
Los compradores que vivían en vivienda unifamiliar el 40% vive ahora en edificio de 3 a 6 niveles, mientras que el 28% vive en torres de 17 niveles.



De los que vivían en conjunto habitacional el 45% vive ahora en edificio de 3 a 6 niveles, y el 22% en torres.

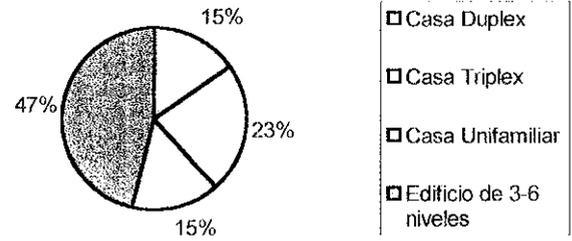


De los que vivían en edificio de departamentos ahora el 37% lo hace en edificios de 3 a 6 niveles, y el 28% en casas unifamiliares.



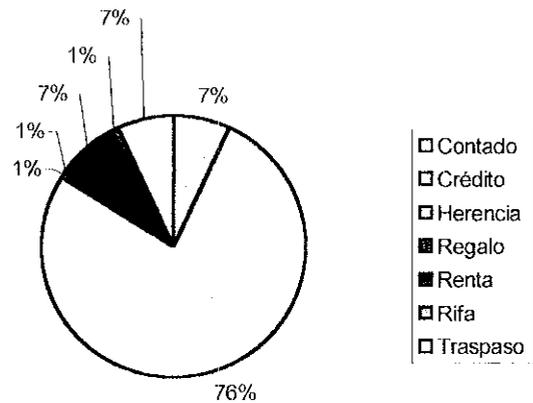
De los que vivían en vecindad el 47% lo hace ahora en edificios de 3 a 6 niveles y el 23% en triplex.

Tipo de vivienda anterior (vecindad) y actual



La forma de adquirir la vivienda por los propietarios fue mediante crédito el 76%, mientras que un 7% fue por traspaso y otro 7% fue al contado. Un 7% más está en arrendamiento.

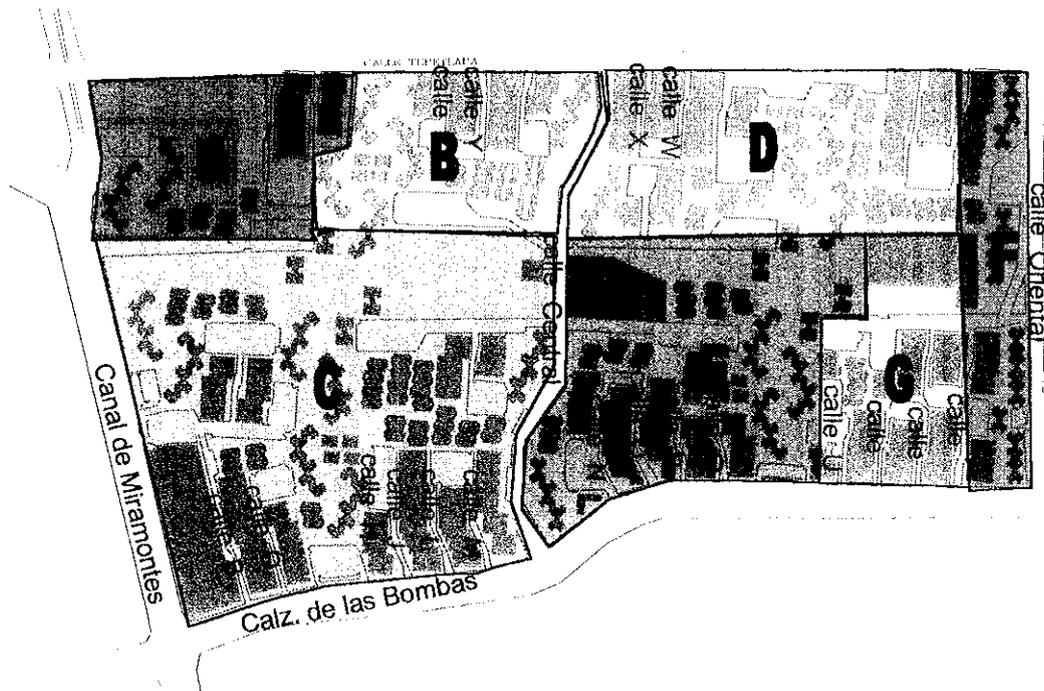
Forma de adquisición de las viviendas



Espacios de conflicto

Para conocer la percepción de inseguridad y medir el temor de delito de la población residente se introdujeron ocho reactivos, que van desde cuáles son los principales problemas, preestablecidos en una lista por medio de la entrevista con los administradores⁶⁶ (más adelante mostrada), hasta cuales zonas considera más seguras e inseguras y si conoce que existe alguna relación con el precio de las mismas.

Cabe que los reactivos de indicación de zonas se manejaron de forma abierta y mediante un pequeño plano en el cuestionario para que indicaran específicamente, sin embargo para efecto de codificar las respuestas se definieron siete zonas con base en los límites que los propios residentes marcaron (metodología de mapas mentales), estas van de la A a la G.⁶⁷



⁶⁶ Ver anexo 7 Entrevista con administradores del conjunto APR.

⁶⁷ Ver anexo 6 resultados de la encuesta.



Los resultados son los siguientes:

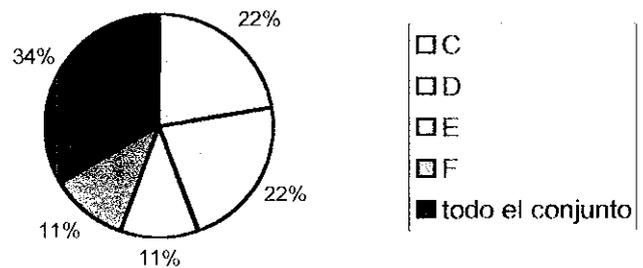
La percepción del total de la población es que las zonas C (21%), E (12%), y F (7%) fueron mencionadas como las más inseguras además de la percepción de que todo el conjunto es inseguro (17%), en suma el 57% de los encuestados piensa que el conjunto no brinda la seguridad necesaria.

(Ver plano)

PERCEPCIÓN POR RANGOS DE INGRESOS

La percepción de inseguridad del grupo de población que percibe menos de \$1,500.00 pesos mensuales, el 34% piensa que el conjunto en general es inseguro, mientras que un 22% piensa que la zona E y otro 22% la zona D, y un 11% piensa que la zona e y otro 11% que la zona F. En general las personas de menos ingresos sólo mencionaron cuatro zonas como inseguras.

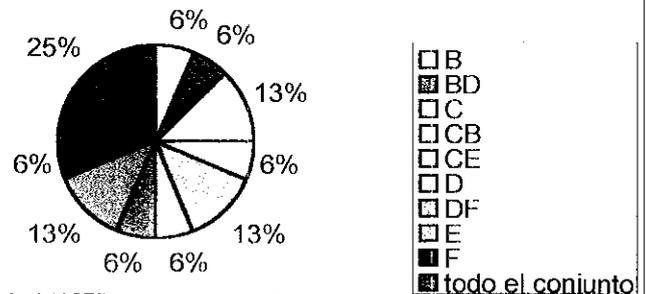
Percepción de zonas inseguras por rango de ingreso mensual < de 1,500 pesos



La percepción de la población que percibe entre \$1,500.00 pesos y \$3,000.00 fue que las zonas más inseguras son la C y la E con un (75% suma de: 6%, 6%, 13%,6%, 13%, 6%, 6%,13%, 6%), ya sea junto con otra zona o aisladas y un 25% piensa que todo el conjunto.

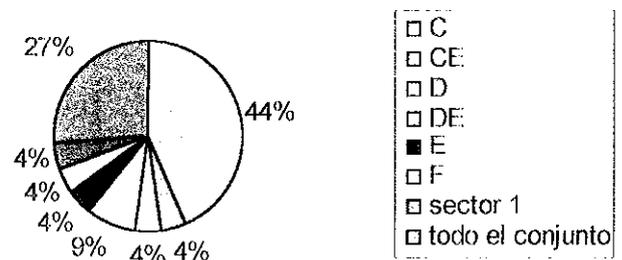
Este sector de la población percibió nueve zonas como inseguras.

Percepción de zonas inseguras por rango de ingreso mens. entre \$1,500.00 y \$3,000.00 pesos



La población que gana entre \$3,000.00 a \$5,000.00 pesos identifica a la zona más insegura como la C en un 48%, ya sea en forma aislada o en conjunto con la zona E, el 27% opinó que todo el conjunto, el resto

Percepción de zonas inseguras por rango de ingreso mensual de \$3,000.00 a \$5,000.00 pesos





(25%) se disemina en las zonas D, E, F y el sector 1.

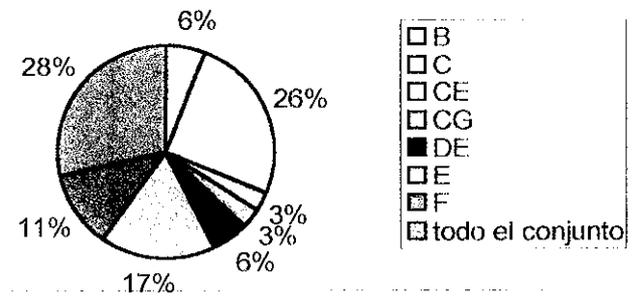
Un 27% piensa que todo el conjunto es inseguro.

Esta sector de la población percibió siete zonas como inseguras.

Dentro del grupo de población con ingresos entre \$5,000.00 a \$10,000.00 pesos mensuales, el 28% de los residentes consideran que todo el conjunto es inseguro, el 32% considera que la zona más insegura es la C, ya sea en forma aislada o en conjunto con otra zona, el restante 40% se difumina en las zonas D, E y F.

Este grupo de población identificó siete zonas inseguras.

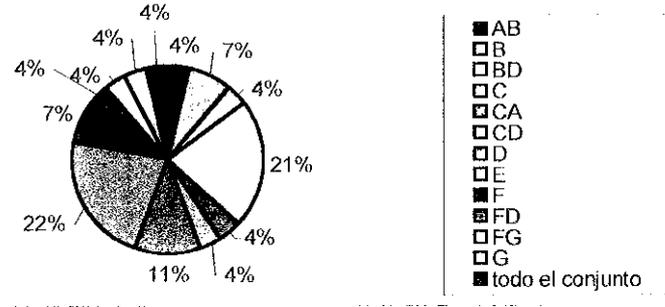
Percepción de zonas inseguras por rango de ingreso mensual de \$5,000.00 a \$10,000.00 pesos



En el caso del rango de \$10,000.00 a \$20,000.00 pesos los habitantes perciben la zona C y la zona E como las más inseguras con un 29% y 22% respectivamente, ya sea aislada o en conjunto con las zonas A y D, el restante 49% menciona las zonas A, B, D, F y G como inseguras, y sólo un 4% menciona que todo el conjunto.

Cabe señalar que este grupo de población percibió 12 zonas inseguras.

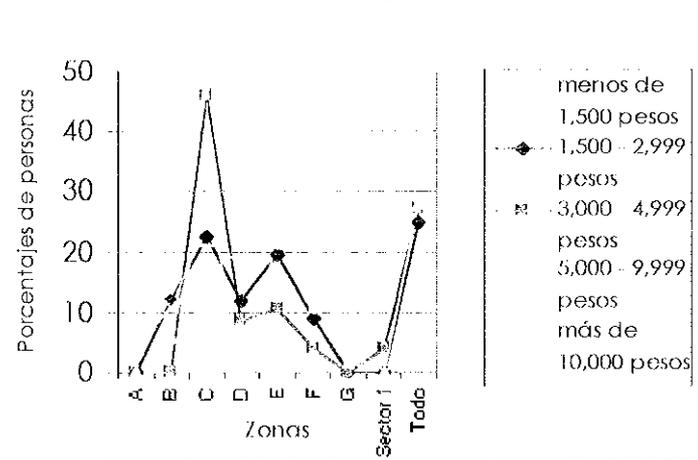
Percepción de zonas inseguras por rango de ingreso mensual de \$10,000.00 a \$20,000.00 pesos



En conclusión las zonas C y E se perciben como las más inseguras pero también todo el conjunto es considerado inseguro por los propios residentes.

Cabe destacar que el grupo de mayores ingresos, \$10,000.00

Percepción de inseguridad por zonas



\$20,000.00, percibió 12 zonas inseguras, el grupo de entre \$1,500.00 y \$3,000.00 percibió 9 zonas, los grupos de entre \$3,000.00 y \$5,000.00 y \$5,000.00 y \$10,000.00 percibieron 7 zonas cada uno, mientras que el grupo de menores recursos, menores a \$1,500.00 sólo percibió 4 zonas; en conclusión los grupos de mayores ingresos perciben más inseguridad, lo que puede interpretarse como un mayor miedo de delito.

Con respecto a la pregunta de cuáles eran los tres principales problemas que aquejan a la unidad el 74% de los residentes contestaron que la delincuencia, como segundo problema contestaron que la basura en un 48% y los robos un 44%, y como tercer problema la basura con un 29%. Cabe señalar los otros problemas que mencionaron y salieron por arriba de un 10%: alcoholismo (13%) - principalmente entre los jóvenes-, narcotráfico (11%), falta de agua (18%) y residentes no originarios (15%).

Problema No. 1			Problema No. 2			Problema No. 3		
1 problemas	No.	%	2 problemas	No.	%	3 problemas	No.	%
Todos	1	1%	Alcoholismo	17	13%	Alcoholismo	3	3%
Alcoholismo	8	5%	Bandañismo	1	1%	Alumbrado público	1	1%
Basura	8	5%	Basura	48	35%	Basura	34	29%
Delincuencia	110	74%	Delincuencia	2	1%	Delincuencia	3	3%
Educación	1	1%	Falta de agua	1	1%	Drenaje Pluvial	1	1%
Falta de agua	2	1%	Falta de áreas verdes	3	2%	Falta de agua	21	18%
Falta de áreas verdes	1	1%	Invasión de Áreas comunes	1	1%	Falta de áreas verdes	10	8%
Narcotráfico	7	5%	Narcotráfico	15	11%	Mantenimiento	3	3%
Robos	10	7%	Perros	1	1%	Residentes no originarios	18	15%
TOTAL	148	100%	Residentes no originarios	1	1%	Robos	15	13%
			Robos	44	32%	Vigilancia	1	1%
			Viviendas abandonadas	2	1%	Viviendas abandonadas	9	8%
			TOTAL	136	100%	TOTAL	119	100%

Ingreso Familiar - Problema No. 1

La visión del principal problema por niveles de ingreso no varió, desde el grupo de población que percibe menos de \$1,500.00 pesos mensuales hasta el que percibe más de \$50,000.00 pesos mensuales opinaron que era la delincuencia, en todos sobrepasa el 70%.

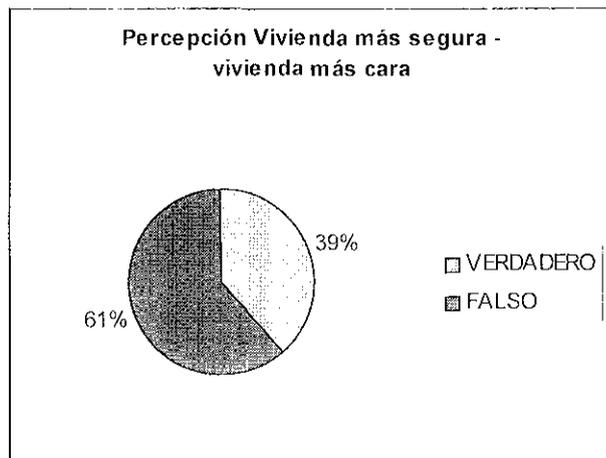
Ingreso familiar	No.	1 problemas
menos de 1,500 pesos	1	12 Alcoholismo
menos de 1,500 pesos	9	75.0% Delincuencia
menos de 1,500 pesos	1	Narcotráfico
menos de 1,500 pesos	1	Robos
1,500 - 2,999 pesos	2	21 Alcoholismo
1,500 - 2,999 pesos	1	Basura
1,500 - 2,999 pesos	15	71.4% Delincuencia
1,500 - 2,999 pesos	1	Narcotráfico
1,500 - 2,999 pesos	2	Robos
3,000 - 4,999 pesos	2	29 Basura
3,000 - 4,999 pesos	23	79.3% Delincuencia
3,000 - 4,999 pesos	1	Falta de áreas verdes
3,000 - 4,999 pesos	3	Robos
5,000 - 9,999 pesos	1	43 Todos
5,000 - 9,999 pesos	2	Alcoholismo
5,000 - 9,999 pesos	2	Basura
5,000 - 9,999 pesos	35	81.4% Delincuencia
5,000 - 9,999 pesos	2	Falta de agua
5,000 - 9,999 pesos	1	Narcotráfico
10,000 - 19,999 pesos	1	30 0
10,000 - 19,999 pesos	3	Alcoholismo
10,000 - 19,999 pesos	1	Basura
10,000 - 19,999 pesos	19	63.3% Delincuencia
10,000 - 19,999 pesos	1	Educación
10,000 - 19,999 pesos	2	Narcotráfico
10,000 - 19,999 pesos	3	Robos
20,000 - 49,999 pesos	4	Delincuencia
más de 50,000 pesos	1	Delincuencia



Al respecto de conocer la percepción de la población de la inseguridad y el valor inmobiliario, se incluyeron cuatro reactivos.

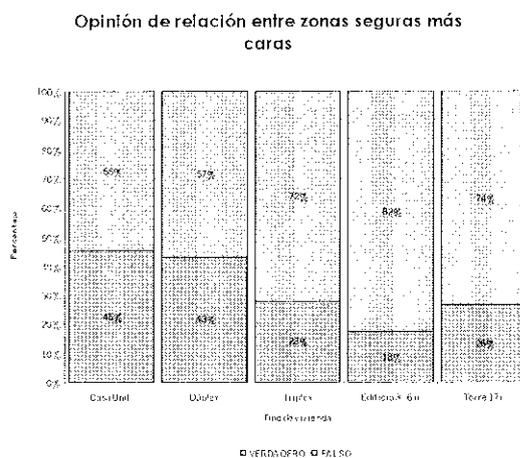
Las preguntas se referían como ya hemos visto a cuáles son las áreas más seguras o inseguras del conjunto APR, y después si estas eran las más "caras" o "baratas" respectivamente. El resultado general fue el siguiente: el 61% piensa que es falso que exista una relación afirmativa entre la seguridad de los espacios públicos de las viviendas y su valor en el mercado, o sea que entre más seguras las viviendas tengan un mayor precio de venta; y el 39% sí piensa que está relación se da (más seguridad – mayor precio).

Mientras que para el caso de las zonas inseguras el 73% cree que es falso que las viviendas dentro de espacios públicos inseguras bajen de valor, pero el 27% piensa que sí existe una relación entre mayor inseguridad y menor precio.



Si observamos un análisis más detallado de esta misma opinión pero diferenciada por tipos de vivienda se encuentran diferencias interesantes.

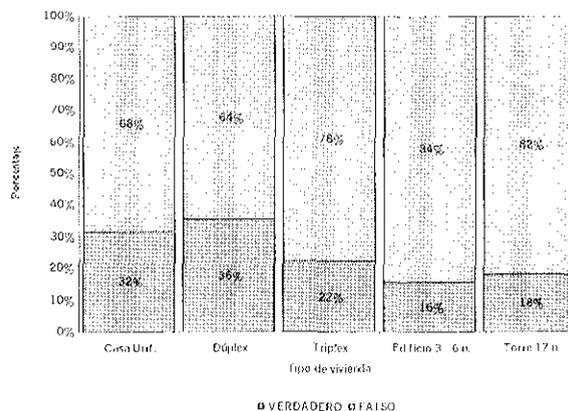
Los residentes de casas unifamiliares son los que más creen que la seguridad influye en el precio de la vivienda (45%), al igual que los de casas dúplex (43%), pero la mayoría de los de las viviendas multifamiliares



(triplex, edificio de 3 a 6 niveles y torres de 17n.) creen que la seguridad no influye en el precio de su vivienda.

De la misma manera al preguntarles sobre las zonas inseguras los residentes de las casas dúplex son los que más creen que a mayor inseguridad menor precio (36%), seguido de los residentes de casas unifamiliares (32%), después por los residentes en triplex (22%), mientras que los residentes de torres de 17 niveles piensan que esto casi no tiene nada que ver la inseguridad con el precio(18%), y no se diga la opinión de los residentes de edificios de 3 a 6 niveles.

Opinión de relación entre zonas inseguras más baratas



Tipo de vivienda	Total de encuestados por tipo de viv.	Viviendas m1s caras		Vivienda m1s barata	
		Subtotal V/F de la vivienda m1s insegura- m1s barata	% V/F de la vivienda m1s segura- m1s cara	Subtotal V/F de la vivienda m1s insegura- m1s barata	% V/F de la vivienda m1s insegura- m1s barata
Casa Unif.	22	VERDADERO	10 45%	VERDADERO	7 32%
		FALSO	12 55%	FALSO	15 68%
Dúplex	14	VERDADERO	6 43%	VERDADERO	5 36%
		FALSO	8 57%	FALSO	9 64%
Triplex	18	VERDADERO	5 28%	VERDADERO	4 22%
		FALSO	13 72%	FALSO	14 78%
Edificio 3 - 6 n.	57	VERDADERO	10 18%	VERDADERO	9 16%
		FALSO	47 82%	FALSO	48 84%
Torre 17 n.	38	VERDADERO	10 26%	VERDADERO	7 18%
		FALSO	28 74%	FALSO	31 82%

O sea, en conclusi3n los residentes de vivienda multifamiliar creen en su mayor1a que la inseguridad circundante a su vivienda no influye en el valor de la misma al momento de venderla (28% - triplex, 18% edificio 3-6n, 26% torres). Mientras que los residentes de casas unifamiliares y dúplex s1 piensan que la seguridad es un factor importante en la valorizaci3n de sus viviendas (45%-unif. y 43% - dúplex).



EVALUACIÓN DE LOS ESPACIOS DEFENSIBLES

ALIANZA POPULAR REVOLUCIONARIA (APR)

Con base en la teoría del espacio defendible se analiza el conjunto APR, se ha ido a campo para determinar la manera como actúan cada una de las 10 características definidas previamente en conjugación con las cualidades del espacio defendible y como resultado se obtiene un plano que muestra el espacio público del conjunto dividido de acuerdo a su grado de defendibilidad o vigilancia natural.

(ver plano de Grados de defendibilidad).

Cabe señalar que dicha distribución es retomada del trabajo previo de la tesis de licenciatura mencionado, y sólo se ha actualizado y adecuado en la medida en la que se precisaron algunos conceptos como la accesibilidad.⁶⁸

Como se puede observar se presenta una gran fragmentación del espacio en pequeñas áreas con diferentes grados de defendibilidad, esto es por el grado de "desapropiación" de los espacios adyacentes a las viviendas, es decir, los vecinos no ejercen control sobre los espacios contiguos a sus viviendas, no utilizan los caminos interiores para comunicarse de un lado a otro, hay varios espacios traseros y laterales de edificios y de viviendas dúplex y triplex que pueden ser nombrados "tierra de nadie" o mejor dicho son apropiados por jóvenes que realizan toda clase de actividades no compatibles con los intereses de los residentes, como el graffiti, consumo de alcohol y drogas, abandono de autos, saqueo, robo de autopartes y a casas habitación, etc.

Este fragmentación se observó en la comparación con el análisis realizado para la Unidad Independencia del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), delegación Magdalena Contreras, México, D.F. (con el mismo método), donde resultó un grado menor de fragmentación debido principalmente a la apropiación que ejercen los vecinos sobre el espacio público, a que los espacios exteriores se concentran más y de mejor calidad de diseño y ambiental, la función de los espacios exteriores es mejor lograda, es decir, los espacios de reunión sí están donde son necesarios y es propio que se reúnan los habitantes, en general el diseño y la distribución de traseros de edificios con frentes de casas habitación está mejor lograda, es decir, proveen vigilancia natural constante (para mayor detalle ver tesis de licenciatura).⁶⁹

⁶⁸ Castro, 1996.

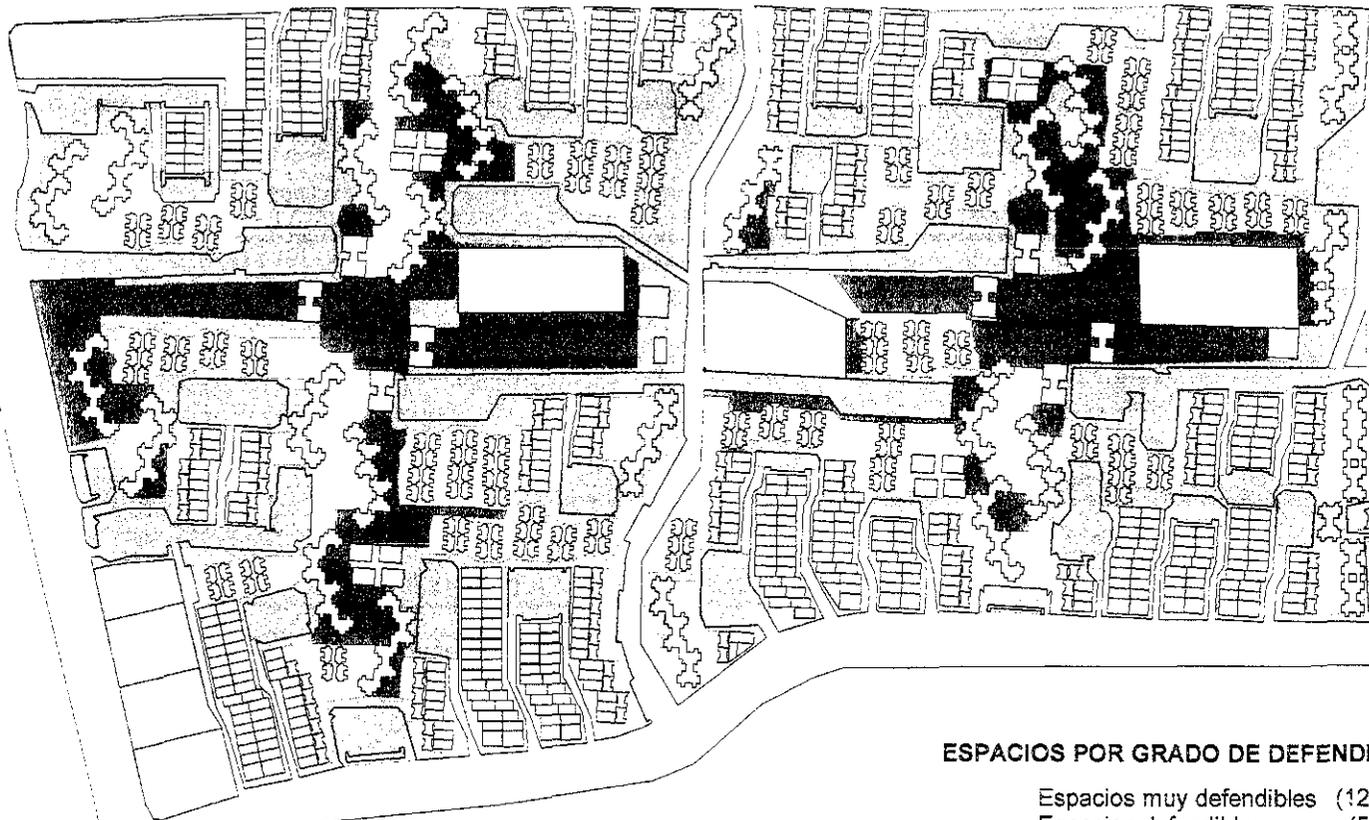
⁶⁹ Ver en anexo 8 plano de grados de defendibilidad de la Unidad Independencia.



A continuación se presenta una tipología de espacios obtenida del análisis agrupados de acuerdo a su grado de autovigilancia natural o defendibilidad, jerarquizado en muy defendible, defendible, poco defendible y no defendible. Se identificaron 15 tipos de espacios, que son los siguientes:

1. Calle vehicular	9. Frentes a calle vehicular
2. Frente de dúplex y triplex	10. Traseros y laterales de edificio, comercio o escuela
3. Plazuelas	11. Traseros o laterales de torres
4. Frentes y traseros de edificios	12. Plaza principal
5. Laterales de dúplex o unifamiliares	13. Acceso peatonal
6. Plazuelas	14. Laterales dúplex o unifamiliares
7. Estacionamientos	15. Espacios abiertos
8. Frentes a estacionamientos	

Estos espacios son contrastados con los 10 rasgos componentes o variables independientes: accesibilidad, versatilidad, legibilidad, forma del espacio, permeabilidad, territorialidad, confortabilidad, vecindad identificable, aglomeración y personalización y se obtuvieron los siguientes resultados:



ESPACIOS POR GRADO DE DEFENDIBILIDAD

- Espacios muy defendibles (129)
- ▒ Espacios defendibles (50)
- Espacios poco defendibles (228)
- ▤ Espacios no defendibles (75)



TIPOLOGIA DE ESPACIOS DEFENSIBLES EN EL CONJUNTO ALIANZA POPULAR REVOLUCIONARIA

ESPACIOS / RASGOS DE DISEÑO	DEFENSIBLE															NO DEFENSIBLE	
	1. Calle vehicular	2. Frente de dúplex y triplex	3. Plazuelas	4. Frentes y traseros de edificios	5. Laterales dúplex o unifamiliares	6. Plazuelas	7. Estacionamientos	8. Frente a estacionamientos	9. Frente a calle vehicular	10. Traseros y laterales de edif. comercio o escuela	11. Traseros o laterales de torres	12. Plaza	13. Acceso peatonal	14. Laterales dúplex o unifamiliares	15. Espacios abiertos	Total	Promedio
Calificación ideal	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	30	2
1. Accesibilidad	2	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	9	0.60
2. Versatilidad	0	0	2	0	0	2	0	0	1	2	0	0	0	0	0	7	0.47
3. Legibilidad	2	1	2	1	1	1	1	0	2	0	0	0	0	0	11	0.73	
4. Forma del espacio	2	2	1	0	2	2	1	1	1	1	0	2	1	0	18	1.20	
5. Permeabilidad	2	1	1	0	2	1	0	1	2	0	0	1	1	1	14	0.93	
6. Territorialidad	2	1	2	1	2	0	2	2	2	2	2	0	0	2	22	1.47	
7. Confortabilidad	1	2	1	2	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	9	0.60	
8. Vecindad identificable	2	2	2	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	9	0.60	
9. Aglomeración	2	2	2	1	0	0	0	1	2	0	0	0	1	1	13	0.87	
10. Personalización	2	1	0	2	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	9	0.60	
Total	11	9	8	4	7	1	2	4	10	3	3	3	3	3	73	3.17	
Promedio por grado defen.			9.333			4			5						3	22	4.3

Clave: 0 - malo, 1 - regular, 2 - bueno

Notas:

Existe personalización en planta baja, pero más invasiones en áreas comunes.

& Las jaulas tienen un carácter defensivo, más no de identidad.

@ Sólo se observa la presencia de grafitos.

De la tipología superior se puede observar primero la calificación final de 4.9 puntos, si un conjunto es diseñado óptimamente bajo las guías de la vigilancia natural éste obtendría 20 puntos, la calificación ideal; de esta se puede observar el nivel en el que se ubica el conjunto APR; el cual es muy bajo, esto nos habla de las pocas cualidades espaciales que posee.

Las características de los espacios exteriores no les permite a los residentes mantener una autovigilancia hacia su espacio residencial para mantenerlo seguro.

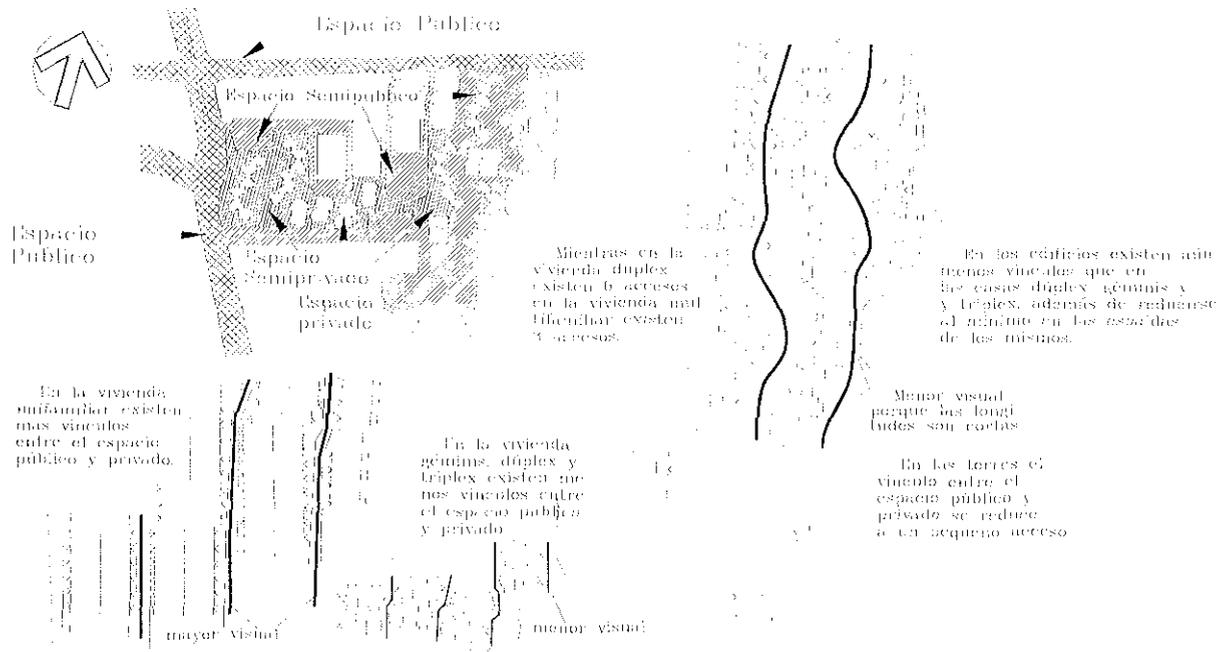
De manera general se menciona la actuación de las 10 cualidades de diseño:

La cualidad que más se está logrando es la **territorialidad** con 22 puntos, esto quiere decir que se encuentra muy presente la apropiación de los espacios exteriores adyacentes a las viviendas, o dicho de otra manera los vecinos sí ejercen control sobre los espacios frente a sus casas, pero dichos espacios son muy pequeños; la **forma del espacio** cumple con su función de comunicar o de reunir pero no de manera óptima pues se observa ciertos espacios totalmente inoperantes sobre todo entre los edificios de 3 a 6 niveles, donde serían necesarias plazuelas para niños pequeños y éstas no existen, esta cualidad obtuvo 18 puntos.



La siguiente característica es la **permeabilidad** con 14 puntos debido principalmente a la inexistencia de comunicación en sentido norte - sur, y a la deficiente comunicación oriente - poniente, ésta sólo se logra a través de los estacionamientos.

Con respecto a la permeabilidad de detalle hacia las viviendas se observa que no hay una gradación del espacio público exterior que son las calles vehiculares como Av. Miramontes o Calz. De las Bombas a los accesos de las casas, la permeabilidad visual es escasa debido a la obstrucción de la visual, en el sembrado de edificios a lo largo de los andadores.



La **aglomeración** con 13 puntos se enfoca principalmente al análisis del movimiento natural, número de habitantes por acceso, y la intensidad de construcción que crean el ambiente para que los habitantes de edificios y torres principalmente tengan la sensación de estar aglomerados.

La **legibilidad** con 11 puntos se refiere a la confusión visual existente y la percepción global del territorio ya que no hay elementos que los residentes puedan identificar como partes de su territorio y formarse el mapa mental.

El último grupo con calificación baja son las características de: la **personalización, confortabilidad, accesibilidad y la vecindad identificable** con 9 puntos, el diseño original de las viviendas no provee una diferenciación entre zonas o pequeñas áreas dentro del conjunto, es decir, se percibe como un continuo de sendas, setos y viviendas poco distinguibles entre sí, ya sea por la forma de plazuelas (en caso inexistentes, o diseño de los andadores, o utilización de la vegetación en forma variada, etc.) lo que provoca en la población la necesidad de resaltar sus diferencias como



individuos, pero con muy malos resultados para la imagen del conjunto, ya que se ven como "pegostos" que sólo deterioran la imagen general del conjunto aún más.

Para el caso de confortabilidad, referida a todos aquellos elementos naturales que proveen confort a un espacio, no se logra en la mayoría de los espacios del conjunto, ya sea por la intensidad de construcción, por lo próximo de las construcciones unas con otras, por la orientación de las viviendas con respecto al sol, y el mal empleo de la vegetación y el mal estado general de las mismas.

El caso de la accesibilidad está tratado en el punto de distribución interna del conjunto APR (más atrás del documento), lo mismo que la vecindad identificable.

Y por último la versatilidad del espacio con 7 puntos, ubicada en este lugar debido a la escasez de giros comerciales y de servicios que permitan a los residentes desarrollar diferentes actividades sin tener que salir del conjunto, obtener una imagen variada del medio construido y una variedad olfativa que permite obtener una sensación de variedad que otras trazas urbanas sí las proveen.

A continuación se presentan los 15 tipos de espacios de acuerdo a su grado de defendibilidad:

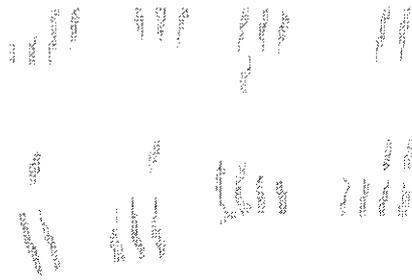
1. Espacio: Calle vehicular
Grado defensivo: muy defensible
Calificación final: 22 puntos

Este espacio se distingue por tener una buena definición de áreas, es decir, existen barreras simbólicas -como los setos, pequeños desniveles y pavimento empedrado-, y barreras reales, como las rejas de entrada para las viviendas, que delimitan perfectamente el área privada del residente y el área pública.

La permeabilidad física de este espacio es inmejorable, ya que permite el flujo de peatones continuo y fácil pero sin contener una gran densidad peatonal, son los comunicadores secundarios que se encargan de distribuir a la población que vive en el interior de la unidad. Por su ubicación dentro de la unidad forman un anillo alrededor. Sin embargo la permeabilidad visual no es tan buena ya que se presenta un quiebre como a 10 mts. de la entrada que interrumpe la visual hasta el centro de la unidad.

La traza de esta parte responde a patrones urbanos más tradicionales como la lotificación unifamiliar en manzanas de medianas dimensiones -100 o 150 mts. de longitud- que facilita la apropiación de esta zona por parte de los habitantes. Asimismo permite tener un completo dominio del espacio propio y extender las actitudes territoriales hacia el espacio social para desarrollar una efectiva vigilancia natural.

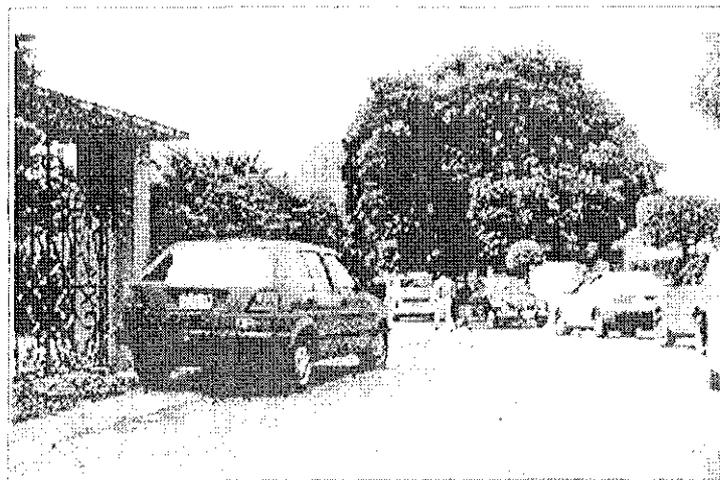
La legibilidad es buena, pues cuenta con una imagen urbana bien lograda, constituyen vialidades locales que rematan en estacionamientos comunes, no se encuentran rasgos de deterioro físico ya que cada



parte de estas calles son mantenidas por los dueños de los lotes que las conforman, además de mantenerse una comunicación continua por el constante tránsito peatonal y vehicular, que redunda en una baja propensión al crimen.

La inmensa mayoría de estas viviendas se encuentra total o parcialmente modificadas al modelo original, de aquí que exista una gran personalización, y riqueza visual, aceptación de los usuarios por la vivienda, además de que permite tener una vecindad identificable, ya que cada calle tendría en promedio 140 hab., cantidad que una persona puede reconocer aunque sea de vista.

Las modificaciones están dadas por cambios pequeños en detalles, como las puertas, herrería, ventanas, jardín, bardas, rejas, o colores, cambios más notorios tanto en la fachada, como la adición de cuartos, con cambio de materiales aparentes más costosos y hasta techado del área libre, llegando incluso, en algunos casos, hasta cambio total de la apariencia en la fachada.



2. Espacio: frente triplex, dúplex o géminis
Grado defensivo: muy defensible
Calificación final: 15 puntos

Estas viviendas representan el segundo anillo concéntrico de la unidad. Se distinguen por tener pequeñas dimensiones, además de subdividirse en área verde, pastos, setos, y un pequeño paso peatonal (1m.). La permeabilidad física y visual es limitada ya el tránsito es realizado sólo por los habitantes de las casas que lo conforman. La permeabilidad visual es insuficiente ya que no logra tener una longitud de vista grande y el ángulo de observación es agudo. Los andadores laterales a las viviendas también son poco transitados.

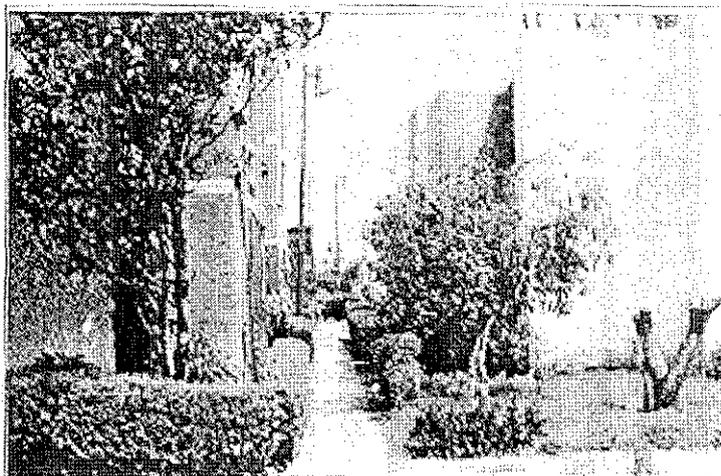
Así mismo, la legibilidad es regular ya que si bien es observable y vigilable, la imagen se presenta poco clara por la vegetación crecida, aunque si queda muy claro a quien pertenecen estos espacios.

La personalización de estos espacios es regular, éstas apropiados por los residentes de las viviendas en planta baja; algunas presentan modificaciones ligeras, como rejas en puertas y ventanas.



La flexibilidad del espacio se limita a dos accesos a los extremos del mismo. Los factores de confort aseguran una buena ventilación, iluminación y asoleamiento. La versatilidad del espacio es nula y no existe ninguna yuxtaposición de áreas que aseguren diferentes actividades, más allá de las que la vivienda pueda generar.

Respecto a la opinión de la gente por la aceptación de la vivienda, es alta, lo mismo que la vecindad identificable, pues se trata de 8 a 12 viviendas con una población de 50 personas como máximo.



3. Espacio: plazuelas
Grado defensivo: muy defensible
Calificación final: 22 puntos

Estas pequeñas plazas tienen un alto grado defensible, ya que cuentan con elementos físicos y sociales que permiten que los habitantes desarrollen actitudes territoriales hacia los espacios públicos. El tratamiento de elementos físicos se centra en cambios de pavimento, mantenimiento de áreas verdes y juegos infantiles, lo mismo que la forma del espacio -proporciones- o capacidad de observación; y los elementos sociales consisten en establecer una organización vecinal indispensable para cualquier cambio físico, además de la capacidad de mantener una vecindad identificable, pues aleja a extraños, logrando a la vez un grado de exclusividad, responsabilidad para el lugar, y control sobre las actividades del lugar.

Las barreras simbólicas que utilizan para aislar el ambiente criminal son alambrado circundante con puertas abiertas, setos y pequeñas rejas para delimitar las áreas verdes.

La permeabilidad es buena porque los residentes mantienen el número de usuarios que desean. La flexibilidad es regular, por su escaso criterio de diseño, que resulta en espacios subutilizados que no se integran para manejar el espacio como un todo.

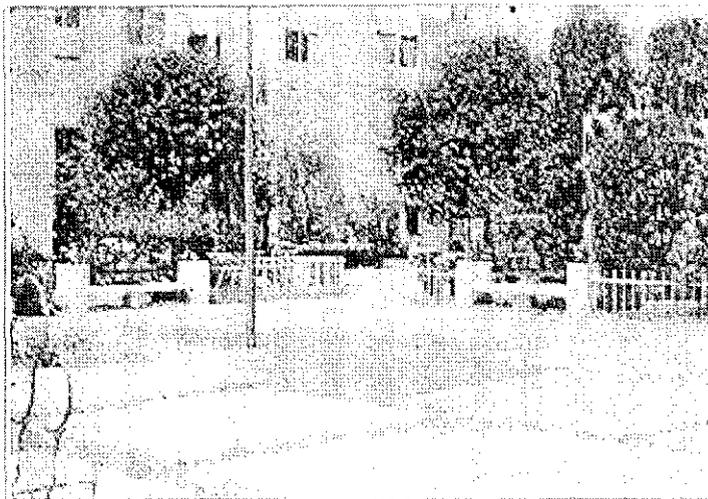
El mantenimiento es bueno pero aún existe vegetación crecida que impide la utilización máxima de las áreas verdes.

La personalización no es muy elaborada, salvo en el extremo superior izquierdo del conjunto, donde ésta es bien desarrollada por los habitantes del mismo.

El microclima logrado por la buena ventilación, sombra, asoleamiento e iluminación propician la estadía, juego y reunión, sin embargo, se podría lograr un mejor efecto si la poda de la vegetación fuera periódica.

La versatilidad que presenta este espacio es mayor que otros, ya que se trata de plazas donde existe equipamiento lúdico para niños y mobiliario urbano -bancas- donde la gente puede conversar o leer tranquilamente.

La aceptación por parte de los usuarios es alta, sin embargo, la mayoría de estos espacios muestran rasgos físicos de actos vandálicos, como luminarias fundidas, bancas rotas, juegos infantiles inservibles y graffiti.



Espacio. FRONTERAS Y TRASEROS DE EDIFICIOS

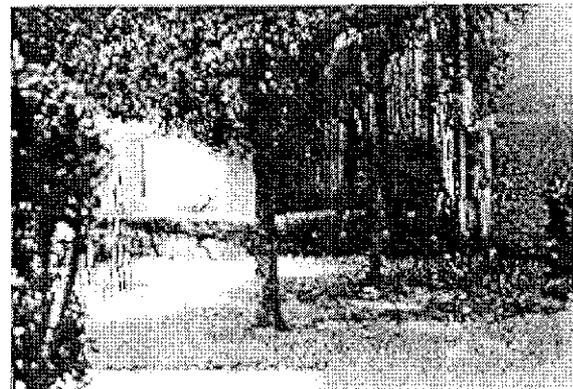
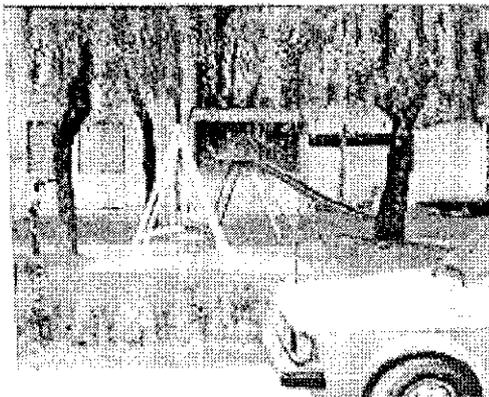
Grado defensivo: DEFENSIBLE

Categorización final: 10 puntos

Estos espacios cuentan con un área a todo lo largo de los edificios poco definida, no existen suficientes barreras simbólicas o reales para desarrollar una territorialidad, y por lo tanto no permiten desarrollar una responsabilidad para el lugar, y ejercer un control muy efectivo sobre las actividades que se desarrollan en él. La población que comparte estas áreas varía entre 300 y 380 habitantes, cantidad que hace difícil de manejar para identificar a todos los habitantes, y la vecindad identificable se limita a los cohabitantes del mismo piso y uno o dos otros pisos.

El espacio es autovigilable, ya que las áreas comunes como -escaleras- están cubiertas completamente y permiten la observación hacia el exterior, de manera tal, que la "vigilancia natural" se limita a la limitada capacidad de observación del interior de las áreas por los vanos de cada departamento.

Los espacios son demasiado permeables, ya que cualquier persona puede transitar y realizar cualquier actividad en ellos; sin embargo, esta capacidad de tránsito no es suficiente para lograr un efectivo control. La territorialidad es confusa y poco entendible, no existen límites delimitados y el espacio es observado y controlado únicamente por los habitantes de la planta de las plantas bajas, ya que en los últimos pisos, las capacidades se ven disminuidas.



La personalización del edificio es inexistente. Lo único sobresaliente es la apropiación de los indivisos por los vecinos de planta baja para ampliar su vivienda.

La flexibilidad es muy limitada, al contar con dos accesos únicamente; lo que provoca la subutilización de ciertas áreas, pues aunque la forma del espacio es positiva, el área verde y los árboles no se encuentran en óptimas condiciones. Sin embargo, si aseguran una mayor versatilidad del espacio, pues todavía cuentan con bancas -aunque en mal estado- y juegos infantiles donde se desarrollan actividades recreativas y lúdicas.

Este espacio no satisface plenamente las necesidades de todos los habitantes, en especial, los adultos y ancianos, pues la actividad de éstos se limita muchas veces sólo al cuidado de los pequeños o la estancia en el lugar.

La imagen urbana es monótona, al no existir personalización alguna entre los edificios, fomenta la confusión y el rechazo de algunos habitantes; además de propiciar el sentimiento de anonimato.

5. Espacio: LATERALES DÚPLEX, TRIPLEX O GÉMINIS

Grado defensivo: DEFENSIBLE

Calificación final. 12 puntos

La definición de áreas es regular, su forma (positiva), está bien delimitada por el tratamiento de pavimentos y los paramentos. La personalización se desarrolla en las fachadas y en el mantenimiento de las áreas verdes, plantas y árboles.

La permeabilidad visual permite observar la totalidad del espacio de una sola vista, pero la imagen urbana de las mismas es deficiente; mientras que la permeabilidad física de estos lugares es buena ya que por sus dimensiones y configuración física proporciona varias elecciones de tránsito y se logra un grado de publicidad adecuado.



La legibilidad del lugar es regular, pues la responsabilidad de estas zonas no está bien definida, provocando que los pobladores desarrollen actitudes territoriales para con ellos.

No existe una vigilancia natural efectiva, pues únicamente hay muros ciegos, y por lo mismo no se pueden controlar a la perfección las actividades que se desarrollan en ellos. La gente no puede ejercer una observación continua hacia estos lugares.

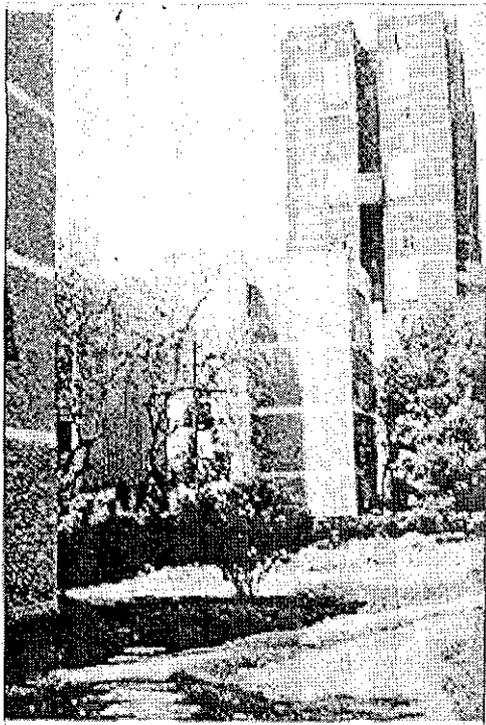
La versatilidad es escasa, al ser un espacio dedicado a la comunicación entre otros, y no es posible desarrollar actividades recreativas. Se trata de espacios meramente funcionales. Las formas de estos espacios, aunque positivas, la mayoría son pequeñas o largas, de ahí que no satisfagan a los habitantes y sean poco aceptadas, salvo para realizar actividades ilícitas como la drogadicción.

6. Espacio: PLAZUELAS
Grado defensivo: DEFENSIBLE
Calificación final: 10 puntos

Estas zonas se ubican entre el sembrado de los edificios principalmente, pero a pesar de esto existe confusión en algunas de ellas, debido al mal estado de las áreas verdes que se presentan un tanto amorfas.

La flexibilidad es regular pues a pesar de la localización de los accesos (no en las esquinas) estos espacios no fomentan la reunión y algunos rincones quedan subutilizados.

La permeabilidad no es muy buena, el número de usuarios queda en libertad, de acuerdo a la capacidad física del espacio, y los caminos de acceso no son utilizados como debiera, es necesario recorrer una gran distancia para llegar a estas plazas, pues se encuentran en los traseros o delanteros de los bloques de edificios.



No existe una adecuada legibilidad, pues a pesar de ser observable, existen los obstáculos naturales. Sólo se identifican esfuerzos aislados por delimitar y aumentar la capacidad de vigilancia por parte de algunos vecinos.

La vecindad circundante a estas plazas no es plenamente identificable, debido al gran número de habitantes en los edificios, y nadie se siente responsable por estos lugares.

La personalización del lugar es insignificante. Se puede hablar de una imagen urbana que ofrece pocos estímulos visuales, olfativos, auditivos, etcétera, con edificios deteriorados y vegetación en mal estado.

Se pueden realizar diversas actividades recreativas y de descanso, pero no llegan a satisfacer las necesidades de todos los grupos de edad; y la aceptación de estas áreas por los habitantes es casi nula.

Es importante señalar, que en estas áreas es donde realizan actividades nocturnas informales parte de la población joven de la unidad, pero no existen equipamientos que apoyen actividades benéficas por las noches.

7. Espacio: ESTACIONAMIENTOS
Grado defensivo: POCO DEFENSIBLE
Calificación final: 7 puntos

Estos espacios están caracterizados por la gran cantidad de usuarios y la poca vecindad identificable, lo que provoca que éstos no estén controlados por algún grupo en especial, de ahí que nadie toma una responsabilidad vecinal, pues ésta sólo se remite al cajón de cada usuario, llegando incluso a instalar *jaulas* para proteger los vehículos, que a su vez son elementos que alteran la legibilidad de estos espacios volviéndolos encerrados. La personalización es nula, ya que dichas jaulas, más que constituir elementos de identidad, tienen un carácter defensivo, como respuesta aislada de cada habitante a la inseguridad.

La permeabilidad se considera mala pues el diseño no acusa intención de dirigir y distribuir los movimientos de la gente, y la imagen está bloqueada por las jaulas, por ello se pierde la claridad visual, de ahí que se "desaparezcan" los caminos que conducen a estos espacios.

La flexibilidad depende de la funcionalidad, pero a pesar de esto, los estacionamientos podrían estar mejor adaptados para lograr una comunicación con el resto de los espacios públicos.



El microclima de estas zonas es extremo, ya que no existe una vegetación adecuada, mediante la cual se regule.

La versatilidad es nula, pues se trata de espacios monofuncionales, que no propician la mezcla de otras actividades en su estado actual, debido a su diseño fuera de escala humana y al empleo de conceptos de diseño obsoletos, etiquetados como "proyectos para población de bajos recursos"; es decir, que no propician la mejor convivencia con el medio ambiente.

Se sobreentiende que estos espacios no satisfacen más que una sola necesidad, guardar los vehículos, y sólo sirve a la población que posee vehículo.



8. Espacio: FRENTE A ESTACIONAMIENTOS

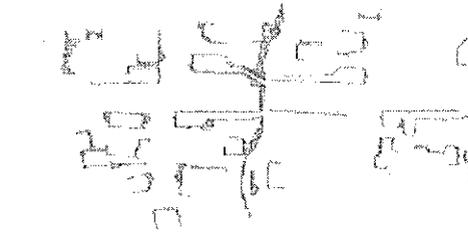
Grado defensivo: POCO DEFENSIBLE

Calificación final: 6 puntos

Son áreas definidas, aunque de difícil lectura pues no presentan claridad de usos y movimientos quedando su permeabilidad y legibilidad bajas.

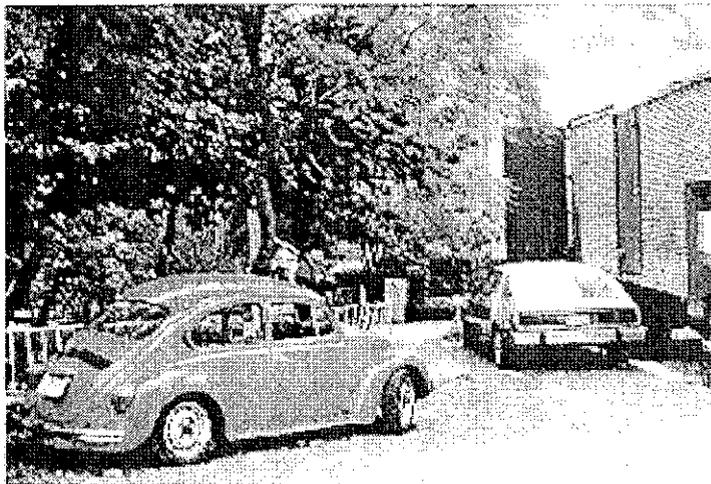
La flexibilidad de estos espacios es alta, pues constituyen la fachada cuando se llega en vehículo y se puede transitar libremente, y por su breve tamaño, se utiliza la totalidad del espacio para el tránsito, son muy permeables, el grado de publicidad corresponde con su función comunicadora. Existen intentos aislados de personalización por parte de algunos vecinos, consistentes en barreras simbólicas, como setos, o pequeñas bardas o rejas, sin embargo la forma del espacio es reducida pues por lo general son espacios largos de poca sección. En algunas ocasiones se presentan confusos los límites, y esto fomenta que la población no desarrolle actividades territoriales hacia el lugar, a la par que los jóvenes se apoderen de ellos.

La versatilidad de este espacio se manifiesta de manera contrastante, ya sea para actividades recreativas o también nocivas (tendientes a lo



disocial) durante todo el día; la aceptación de dicho espacio responde directamente al grupo de usuarios que lo utiliza con más frecuencia (adolescentes, jóvenes y adultos).

El número de usuarios es alto, lo cual resulta en una vecindad poco identificable pues es más difícil controlar las actividades que en este espacio se desarrollan, si no es mediante el apoyo de una buena definición de áreas; es decir con elementos que controlen el acceso, aunque se permita el libre tránsito.



9. Espacio: FRENTE A CALLE VEHICULAR

Grado defensivo: POCO DEFENSIBLE

Calificación final: 19 puntos

Estos espacios constituyen la fachada general de los extremos del conjunto, de ahí que su grado de publicidad sea amplio, ya que el número de usuarios se extiende a casi la totalidad de la población del conjunto, pero el grado de control y vigilancia es alta, porque mantienen una densidad peatonal que asegura la vigilancia natural.

La imagen urbana, y en general, los factores de confort de estos espacios proporcionan un ambiente seguro, aunque la estancia es reducida, por su naturaleza como lugares de tránsito.

Representan el colchón de transición entre la vialidad y las viviendas.

Son totalmente permeables, sin embargo no son muy legibles ya que la imagen que proporcionan no es la óptima, pues en los extremos más largos existen solo muros ciegos de baja altura que no proporcionan una gran variedad de estímulos perceptivos; en los extremos cortos la fachada de los edificios de cinco plantas (en el extremo poniente) la imagen es más cuidada por los vecinos, además de mantener una vigilancia continuada, pero en uno de los extremos (el poniente) las áreas verdes están más descuidadas y provocan cierta confusión en el dominio de esa área.



10. Espacio: TRASEROS Y LATERALES DE EDIFICIO, COMERCIO O ESCUELA

Grado defensivo: CASI NO DEFENSIBLE

Calificación final: 5 puntos

Se trata de espacios muy bien limitados por los edificios, comercios o escuelas que los conforman, pero el grado de vigilancia natural es muy bajo, por lo general, se trata de espacios encerrados, con recovecos, o quebradas abruptas en el camino, lo que ocasiona un rompimiento en la secuencia visual que no permite ejercer ningún control sobre las actividades que ahí se desarrollan.

Es importante señalar, que casi ningún acceso se ubica en estos espacios, por ello se disminuye la capacidad de autovigilancia, pues se limita a la ocasional observación por las ventanas, además de que éstas corresponden a las recámaras, espacios internos de la vivienda que no son tan concurridos como la cocina o la sala, que permitirían una observación más continuada.

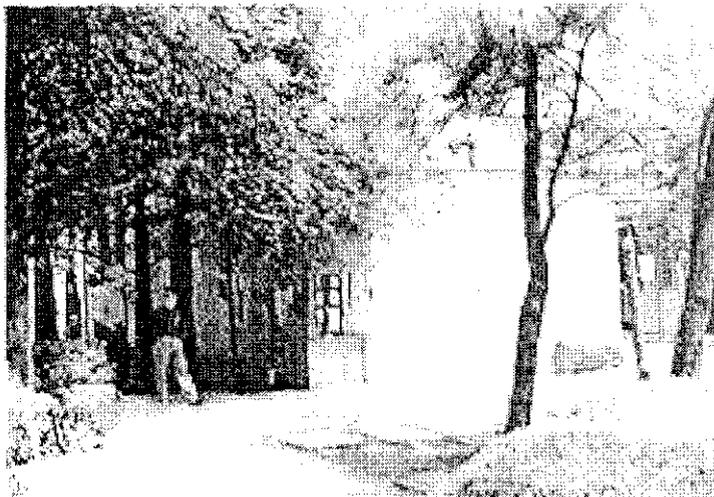
La flexibilidad es regular, al ofrecer varias opciones de comunicación entre espacios, pero la permeabilidad es mala, no existe un diseño adecuado de corredores que los comuniquen, y por ello el número de usuarios es



reducido, no fomenta la reunión o desarrollo de alguna actividad; así mismo, la legibilidad es mala, el usuario no logra entender el espacio, al presentarse con múltiples opciones de caminos y sin señalamiento alguno que indique servicios o propiedad en particular.

Se trata de lugares con una mala imagen urbana, con presencia de graffiti, luminarias fundidas, bancas rotas, pasto y árboles crecidos, en general con una mala iluminación y asoleamiento, lo que fomenta las actividades recreativas, pero si en cambio actividades como la reunión de jóvenes.

Son lugares altamente rechazados y no existe una vecindad propiamente, son "guardidas", que durante el día están solos y por las noches son utilizados por los jóvenes.



11. Espacio. TRASEROS O LATERALES DE TORRES

Grado defensivo: CASI NO DEFENSIBLE

Calificación final: 9 puntos

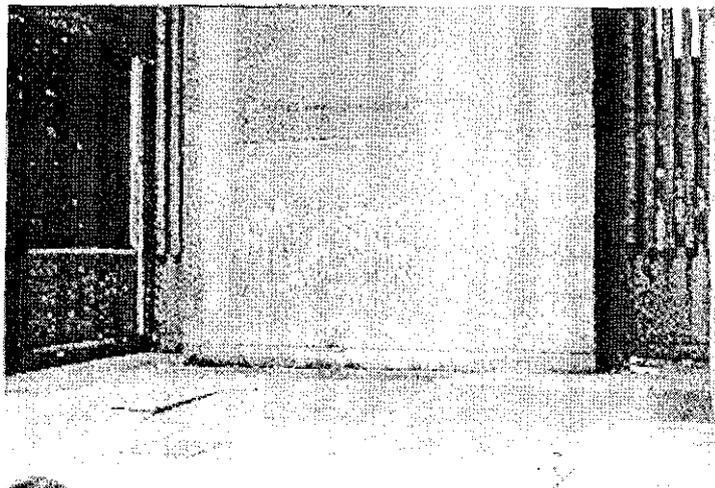
Estos lugares tienen una buena definición de áreas por el tratamiento de macizos y claros, es decir, los accesos a estos espacios están definidos por un alto macizo que es la torre y por barreras reales como los taludes adjuntos a las torres, zonas de "área verde", disposición de las otras torres y por los estacionamientos. Sin embargo, el grado de control de las actividades que allí se realizan es inexistente y no son autovigilables por la forma propia, la observación indirecta que en ellos se puede hacer y los muros ciegos. Sólo los vecinos de las primeras plantas, pueden enterarse de lo que sucede abajo.

La poca responsabilidad que se llega a ejercer en estos espacios es la que los comerciantes en planta baja de las torres puedan sentir, ésta se limita al control en los frentes del comercio. Sin embargo cuando termina el horario de servicio se convierten en lugares solitarios. Son muy permeables a pesar de estar al centro de los bloques, sin embargo, la legibilidad es mala, pues existen varios rasgos físicos como paredes pintadas, vidrios rotos y áreas verdes destruidas que dan a entender a los agresores que son espacios con poca vigilancia natural y donde los transeúntes son fáciles de abordar, a esto hay que agregar la reunión de jóvenes sin quehacer y la propensión de un ambiente inseguro por la reunión de estos

elementos; no existe personalización alguna, solo se encuentran signos físicos de apropiación de "territorio" por ciertos grupos de jóvenes, a manera de graffiti.

Estas zonas son muy poco versátiles, pues solo aseguran "recreación" a grupos limitados de población (jóvenes) y no existe una mezcla de usos más rica que logre atraer a los habitantes. Por esto mismo, la población no acepta del todo estos espacios ya que muchos habitantes consideran a estos espacios como peligrosos.

Los usuarios de estos espacios son personas que requieren de los servicios del comercio, y de adolescentes y jóvenes de toda la unidad que se reúnen por las tardes y noches; por eso es imposible establecer una vecindad identificable.



12. Espacio: PLAZA

Grado defensivo: CASI NO DEFENSIBLE

Calificación final: 8 puntos

Estos espacios son los corazones de los dos bloques del conjunto -geográficamente-; se logra un espacio abierto -de forma positiva- por la disposición de las torres y edificios que logran una buena permeabilidad. Asimismo, la flexibilidad y la versatilidad presentan el mismo grado desarrollado -alto-, tiene una buena distribución de accesos, se reúnen varias actividades como la habitación, la recreación, el comercio y el esparcimiento en general.

Sin embargo, no constituyen los mayores centros de atracción, pues es escenario de manifestaciones disociales de adolescentes y jóvenes -algunos con perros feroces-, además las actividades comerciales se limitan a comedores, misceláneas, y farmacias, que no logran asegurar una vigilancia natural y satisfacer la demanda de servicios. Incluso algunos vecinos llegan a presentar el temor de delito, Además existen accesorias en mal estado, tanto hacia la plaza como hacia el resto del conjunto, que ocasiona que la percepción y la calidad del espacio se degraden.

A pesar de que la plaza se encuentra rodeada de viviendas, tan sólo los primeros pisos tienen la capacidad de observar y escuchar lo que sucede en ella. De tal manera, que la legibilidad es muy mala pues la confusión entre caminos peatonales y secuencias de espacios no se facilita por su diseño.

Además de existir evidentes rasgos de deterioro físico, en luminarias, bardas, muros, rejas, áreas verdes y también grandes taludes que impiden la observación directa desde los andadores peatonales.

No existe personalización por parte de los vecinos, tan sólo graffiti en algunas bardas, los factores de confort no aseguran una cómoda estadía y una mejor recreación, pues la vegetación es pequeña y con una poca superficie, el asoleamiento es excesivo y no se logran remansos sombreados ni versatilidad de espacios.

Si bien toda la población transita por ésta, no satisface mayores necesidades, así que la vecindad resulta no identificable, pues la densidad peatonal es elevada.

Parte de la "vida nocturna" se desarrolla aquí, pero no existe ningún equipamiento o servicio que asegure una densidad peatonal y actividades seguras.



13. espacio: ACCESO PEATONAL

Grado defensivo: casi no defensible

Calificación final: 7 puntos

Este espacio es de carácter cerrado con forma positiva, pero con deficiente funcionamiento, pues no existe una buena permeabilidad que propicie su uso como centro distribuidor, de hecho puede decirse que solo hay dos accesos en los extremos de éste.

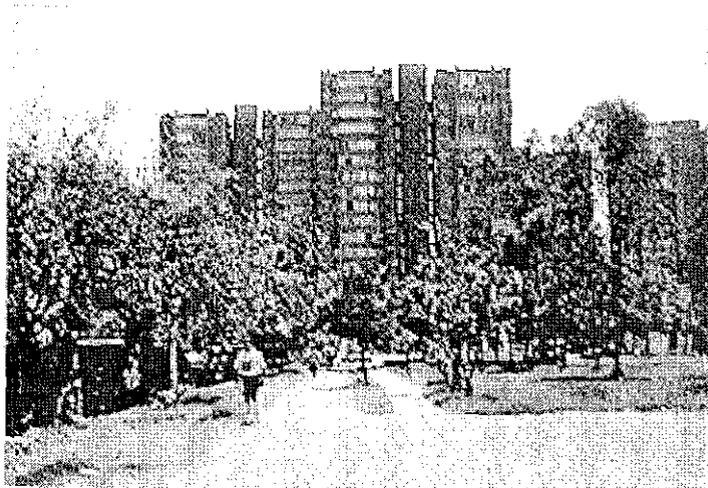
Es un paso alargado que subtiliza algunos rincones. A pesar de su función articuladora no fomenta la permanencia, se comunican andadores secundarios, de carácter particular, es decir, tan sólo se comunican las viviendas inmediatas adyacentes.

La permeabilidad visual se ve disminuida por la creciente instalación de jaulas para protección de vehículos y la falta de mantenimiento de los árboles. El espacio antes transparente se fracciona en dos con una barrera impenetrable, lo que provoca que éste sea inseguro al reducirse tanto los accesos o caminos de distribución como las visuales.

La densidad peatonal es alta y provee seguridad, pero esto no es suficiente para lograr un espacio agradable que cuente con un carácter de acceso principal. Además la capacidad de observación más cercana por parte de los vecinos se

encuentra a 7 o 10 metros, con lo que la responsabilidad para el espacio disminuye, al igual que las actividades que ahí se desarrollan, pues no es posible que algún vecino desarrolle territorialidad por dicho espacio.

La legibilidad del acceso principal presenta fallas en el diseño, pues no está bien jerarquizado como el principal acceso del conjunto, de hecho se presenta como un acceso más de la totalidad del mismo. No existen señalamientos que indiquen sectores, servicios, salidas, etcétera, de ahí que surja confusión para el visitante o transeúnte. Cabe mencionar que la vegetación en esta zona sí influye positivamente como un factor de confort, sin embargo algunas se encuentran descuidadas y solitarias.



14. Espacio: LATERALES DÚPLEX, GÉMINIS O UNIFAMILIARES

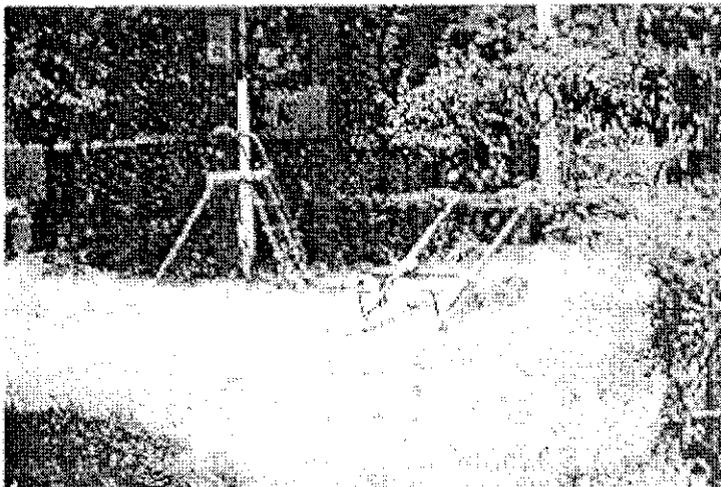
Grado defensivo: CASI NO DEFENSIBLE

Calificación final: 8 puntos

Son espacios muy escasos en el conjunto que se han ido degradando en su calidad ambiental, nadie toma la responsabilidad de éstos y por ello, se puede realizar cualquier actividad por cualquier habitante; esto es propiciado en parte por la conformación de muros ciegos continuos y las bardas adicionales que la gente ha levantado. Confluyen a él solo uno o dos andadores peatonales, donde la vegetación es bastante crecida y se ve disminuida la capacidad de observación natural y por lo tanto, la autovigilancia.

Son poco permeables, más por su estado actual físico que por su ubicación existe poca iluminación, son lugares de poco tránsito y a pesar que con ellos se trata de lograr una permeabilidad más uniforme en toda la unidad, ésta no se logra.

A pesar de tener una forma positiva, ésta es demasiado angosta y no permite el desarrollo de actividades variadas. No existe personalización ni versatilidad alguna en estos espacios, y de la misma manera, no se puede establecer una vecindad identificable porque la densidad peatonal y el uso de estos espacios son muy reducidos.



15. Espacio: ESPACIOS ABIERTOS

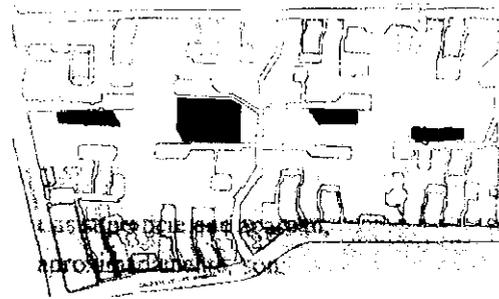
Grado defensivo: CASI NO DEFENSIBLE

Calificación final: 15 puntos

Estos espacios lo integran elementos de equipamiento deportivo. La permeabilidad de estos espacios es regular pues se localizan en la franja central del conjunto, además están rodeados de las torres de viviendas por unos extremos, y otros por los bloques de edificios de 3 - 6 plantas, de ahí que se tenga que recorrer distancias largas para llegar a éstos, y la observación constante es reducida pues casi no existen accesos orientados a éstos.

Se hallan semiaislados porque están rodeados por elementos de equipamiento de educación, estacionamientos comunes, taludes, y torres de viviendas, que los convierte en espacios de vigilancia natural baja.

La legibilidad es escasa, la imagen del lugar presenta descuido pues estas zonas no fomentan el desarrollo de actitudes territoriales lo que ha dado por resultado que por las noches jóvenes vagos se apropien de estos espacios haciéndolos inseguros. Asimismo debido a sus dimensiones, la escala humana se pierde y la capacidad de observación a detalle se reduce. Presentan actividad intermitente, generalmente por las mañanas y noches la densidad peatonal es menor que por las tardes y fines de semana.



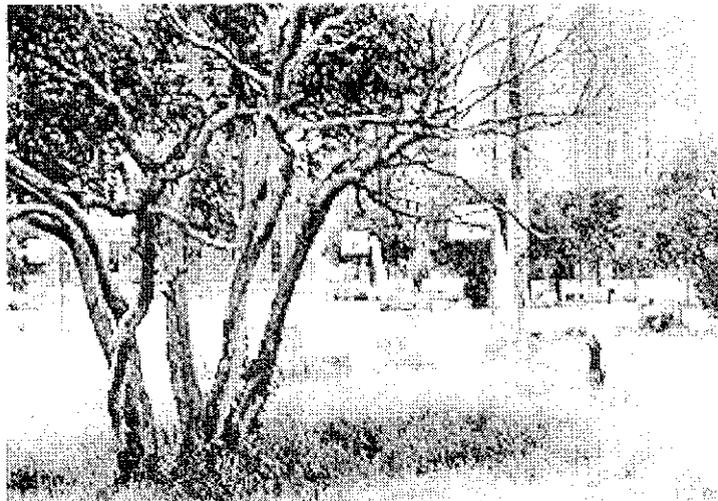
Dado el uso poco frecuente de estos espacios, se han vuelto zonas áridas generadores de polvo degradando la calidad del ambiente.

No existe personalización alguna pero no se encuentran en mal estado.

A excepción de la explanada en el área administrativa en todos los demás se llega a establecer una vecindad identificable, a pesar de su grado de publicidad, pues la vecindad no rebasa a la población de las subáreas donde se encuentra.

Tienen mucha aceptación por la población y satisfacen sus necesidades. No se registra vida nocturna significativa en estos espacios.

Cabe señalar que éstas áreas se encuentran rodeadas por viviendas y accesos peatonales.





Se realizó una cuantificación de los espacios defendibles dentro del conjunto, se obtuvieron 265 espacios que suman el 100%, los espacios muy defendibles representan el 22.70%, los espacios defendibles el 18.74%, los espacios poco defendibles el 43.24% y los no defendibles el 15.32%. En suma los grados con menor defendibilidad acumulan el 58.56%, más de la mitad de la superficie total del conjunto, mientras que los espacios con un grado aceptable a muy bueno de defendibilidad suman en .4144%. (ver plano Tipología de espacios de la Alianza Popular Revolucionaria).

ESPACIOS DEFENSIBLES EN LA APR

Grados de Sectores	Espacios en la APR					Totales	
	A	B	C	D	Total	Has.	Relativo
Muy defendible	27	14	22	27	90	6.31	22.70%
Defendible	14	9	15	14	52	5.21	18.74%
Poco	22	16	18	26	82	12.02	43.24%
No defendible	9	11	12	9	41	4.26	15.32%
	72	50	67	76	265	27.8	100%
	27%	19%	25%	29%	100%		

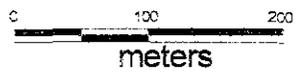
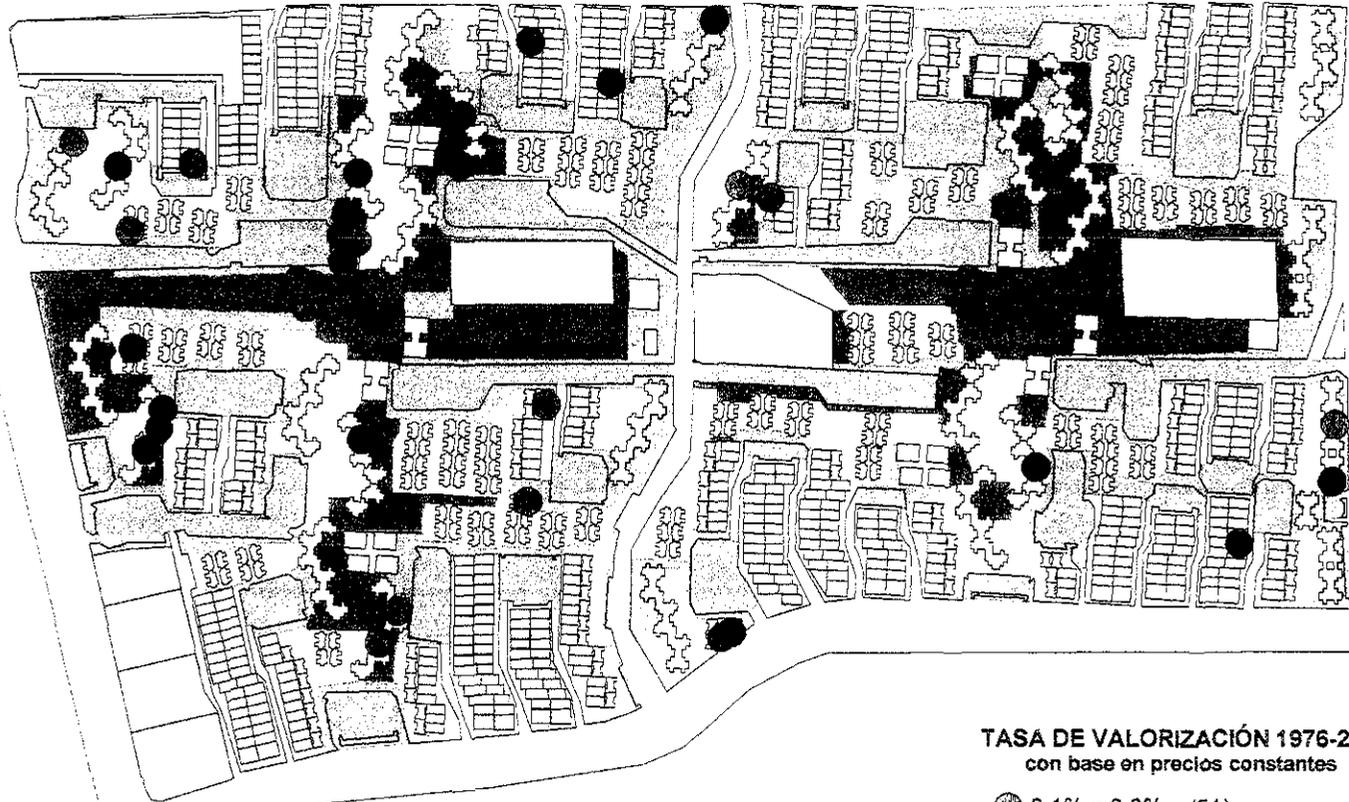
Si se observa con detenimiento esta configuración resulta que los espacios menos defendibles o más peligrosos son los traseros de dúplex, edificios, torres y locales comerciales, las dos plazas centrales (en cada sector), el acceso principal de Av. Canal de Miramontes y los espacios abiertos que son las canchas de básquetbol, fútbol, los espacios afuera de las escuelas, y de los módulos de administración.



CAPÍTULO 3 CONCLUSIONES

Conclusiones generales

1. La zona circundante al conjunto APR se está revalorizando, esto se refleja en la intensificación de los usos del suelo actuales o bien el cambio de uso por otros más rentables, así se observa por la aparición de comercios de franquicias, y cadenas comerciales, principalmente.
2. El conjunto APR se encuentra aislada del resto del tejido urbano porque las calles no tienen continuidad hacia el mismo debido al esquema de supermanzana utilizado.
3. La misma falta de continuidad repercute en una baja importante del flujo vehicular y peatonal exterior.
4. El esquema de diseño utilizado no consideró la escala humana, es decir, no se diseñaron los espacios para que el hombre se sintiera satisfecho en ellos, las capacidades auditivas, visuales, sensoriales en general son insuficientes para dominar el espacio.
5. La disposición de casas unifamiliares, dúplex, triples, edificios de 3 a 6 niveles y torres de 17 niveles no logran un movimiento natural homogéneo en todo el conjunto, se presenta un patrón de mayor intensidad de movimiento hacia fuera y baja intensidad hacia adentro.
6. Los equipamientos fomenta el patrón de movimiento natural alterado (explicado arriba) porque se encuentran en la periferia del conjunto.
7. Los equipamientos no aseguran una densidad peatonal constante durante la mayor parte de las 24 hrs. del día.
8. Hay una distribución homogénea de habitantes por acceso en las zonas de vivienda unifamiliar, mientras que en las de vivienda multifamiliar se concentra un gran número de residentes por un solo acceso.
9. En las viviendas unifamiliares se logra establecer una vecindad identificable mientras que en las viviendas multifamiliares es casi imposible, esto repercute en un sentimiento de aislamiento generalizado que lleva a la anomía.
10. La función de los espacios (reunión – comunicación) no opera debido al diseño de los mismos.
11. Los espacios de juego están alejados de la vigilancia que pueden realizar los padres desde las viviendas.
12. El diseño de los espacios exteriores provoca una segregación de los usuarios por edad y capacidades físicas debido al diseño y mantenimiento de éstos.
13. No se logra el mismo de accesibilidad para todas las viviendas, las más favorecidas son las unifamiliares.



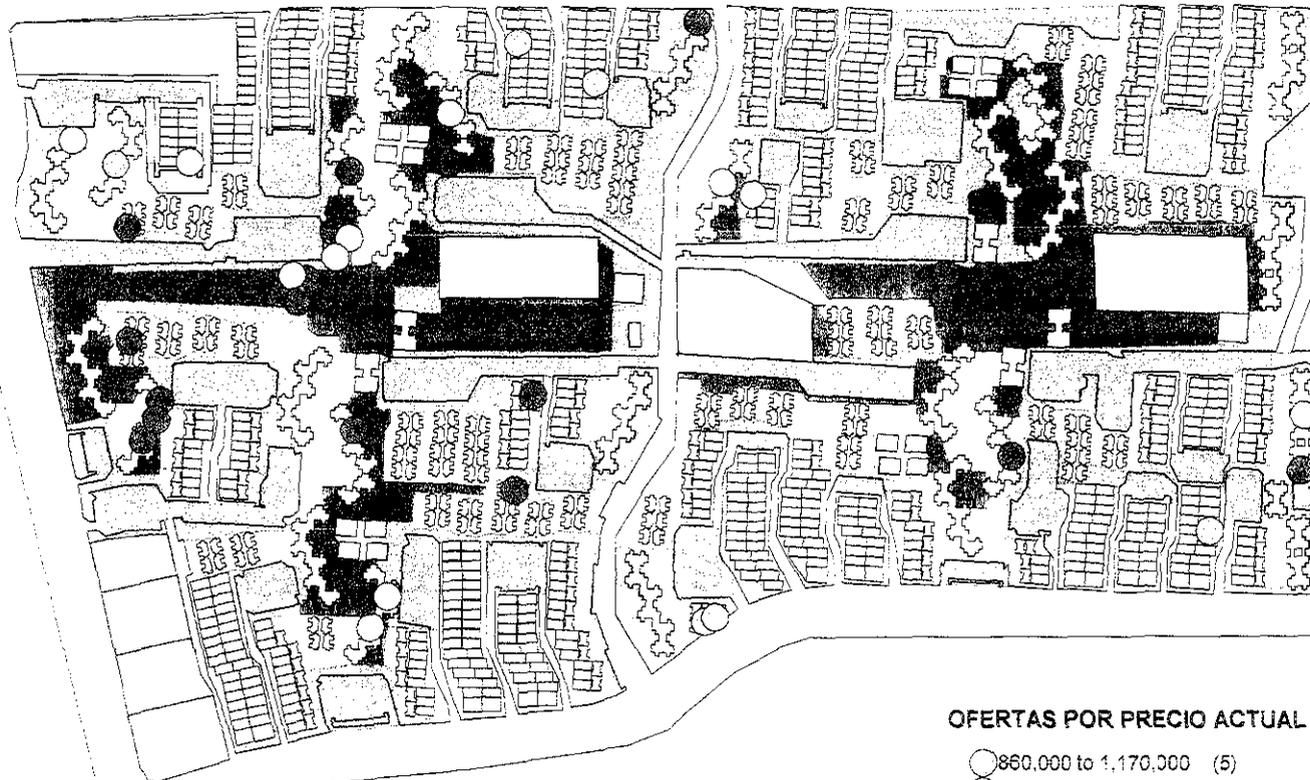
TASA DE VALORIZACIÓN 1976-2001
con base en precios constantes

- -3.1% a 0.0% (31)
- 0.0% a 1.48% (20)

ESPACIOS POR GRADO DE DEFENDIBILIDAD

- Espacios muy defendibles (129)
- Espacios defendibles (50)
- Espacios poco defendibles (228)
- Espacios no defendibles (75)

14. Las áreas verdes se encuentran totalmente fraccionadas de manera que no pueden formar un parque que sirva para como un espacio formal para recreación de los residentes a pesar de ser el uso predominante en el conjunto.
15. La ubicación de los usos comerciales desfavorece un patrón de movimientos naturales homogéneos hacia dentro del conjunto.
16. La poca diversidad de usos comerciales y de servicios favorece la monotonía en el conjunto.
17. El mercado cautivo que representa la población misma del conjunto APR es aprovechado por terceros en la instalación de servicios y comercios circundantes a éste.
18. El submercado más importante de ofertas de vivienda es el de los edificios de 3 a 6 niveles, y luego el de dúplex.
19. Se observa una relación entre el grado de accesibilidad (vehicular) y el mayor precio de mercado, por encima de las ventajas arquitectónicas o número de recámaras que poseen.
20. La tasa de valorización calculada para viviendas entre \$1,170,000.00 a \$860,000.00 resulta entre 1.48 y 0.52% en 25 años, la cantidad está entre \$143,000.00 y \$190,000.00 pesos.
21. La tasa de valorización calculada para viviendas entre \$630,000.00 a \$598,627 resulta entre 1.38 y 0.01% en 25 años, la cantidad está entre \$173,220.55 y \$1,576.65 pesos.
22. La tasa de valorización calculada para las viviendas entre \$538,810.90 a \$400,000.00 resulta entre 1.04 y 0.21% en 25 años (11 casos), la cantidad está entre \$118,903.85 y \$12,657.22 pesos, pero también se presenta una tasa negativa o de desvalorización de entre -2.47 a -0.39%., con pérdidas entre \$49,252.05 y \$356,384.29 pesos (15 casos), es el primer rango de precios en presentar una desvalorización.
23. Las tasas de valorización para viviendas entre \$390,000.00 a \$325,000.00 son negativas y las pérdidas están entre \$51,096.15 y \$416,384.29 (en las torres). Es de notarse que estas pérdidas representan más del 50% de su valor original \$766,384.29 pesos.
24. El 67% de la población son residentes originales y el 33% son residentes desde 1977 a 1999.
25. El mayor porcentaje de residente originales percibe entre: \$3,000.00 a \$10,000.00 pesos mensuales; mientras que los residentes posteriores perciben entre \$5,000.00 y \$20,000.00.
26. La mayoría de la población provenía de edificio de departamentos separados, de la delegación Coyoacán y del Estado de México.
27. La mayor parte de los residentes adquirió la vivienda mediante crédito.
28. Las zonas percibidas como más inseguras son la C, E y F, es decir, las más accesibles al resto del tejido urbano.
29. Las personas de mayores ingresos perciben más zonas inseguras que las personas de menores ingresos.



OFERTAS POR PRECIO ACTUAL 2001

- 860,000 to 1,170,000 (5)
- 598,000 to 640,000 (4)
- 400,000 to 540,000 (26)
- 325,000 to 400,000 (16)

ESPACIOS POR GRADO DE DEFENDIBILIDAD

- Espacios muy defendibles (129)
- Espacios defendibles (50)
- Espacios poco defendibles (228)
- Espacios no defendibles (75)



30. El principal problema que toda la población refirió fue la delincuencia sin diferencias por nivel de ingreso.
31. Los residentes de casas unifamiliares y dúplex piensan que hay una relación positiva entre seguridad y precio de la vivienda, mientras que los de las viviendas triples, edificios de 3 a 6 niveles y torres piensan que no hay una relación clara entre ambas variables.
32. El conjunto APR presenta un alto grado de fragmentación del espacio exterior desde el punto de vista de su defendibilidad.
33. Más de la mitad de su superficie es de espacios poco defendibles.
34. La característica que más se logra es la territorialidad.

Conclusiones relativas a la hipótesis

- La percepción de inseguridad por parte de la población demandante sí influye en el mercado inmobiliario dentro del conjunto.
- Más del 50% de las ofertas que presentan tasas de valorización negativas se encuentran dentro o alrededor de espacios considerados no defendibles y poco defendibles hacia el centro del conjunto.
- El hecho de que la mayor parte de las ofertas sean de tipo multifamiliar responde a que esta tipología de vivienda es la predominante en el interior del conjunto.
- La accesibilidad y la localización son cualidades interdependientes del grado de defendibilidad de los espacios. Así lo expresa el hecho de que todas las ofertas con precios más altos se ubican en las áreas más accesibles del conjunto, frente a los espacios más defendibles, es decir hacia el exterior del conjunto; mientras que hacia las áreas centrales con espacios predominantes no defendibles y poco defendibles se ubican las ofertas más bajas del mercado (ver plano de "Ofertas por precio actual v.s. defendibilidad de espacios").

TIPOLOGIA DE ESPACIOS POR RANGO DE PRECIOS

RANGOS DE PRECIOS	MUY ALTO		MED BAJO		Total	Promedio
	\$1,170,001.00 - \$700,000.00	\$700,000.00 - \$550,001.00	\$550,000.00 - \$400,001.00	\$400,000.00 - \$325,000.00		
ESPACIOS / RASGOS DE DISEÑO					Máximo 8 ptos.	Máximo 2 ptos.
Calificación ideal	2	2	2	2	8	2.00
1. Territorialidad	2	1	0	0	3	0.20
2. Permeabilidad	1	1	0	0	2	0.13
3. Legibilidad	2	1	0	0	3	0.20
4. Personalización	2	1	0	0	3	0.20
5. Forma del espacio	1	0	0	0	1	0.07
6. Confortabilidad	2	1	1	1	5	0.33
7. Versatilidad del espacio	0	0	0	0	0	0.00
8. Accesibilidad	2	1	0	0	3	0.20
9. Vecindad identificable	2	0	0	0	2	0.13
10. Aglomeración	0	1	2	2	5	0.33
Total	14	7	3	3	27	1.80

Clave: 0 - malo, 1 - regular, 2 - bueno

Se realizó una ponderación de los atributos o rasgos de los espacios presentes en cada rango de precios estudiados, calificando las características con un máximo de 2, cuando esta característica es predominante en los espacios de cualquier rango; así mismo, se calificó con un cero a la nula presencia de la característica en algún espacio.

Los resultados son los siguientes:

- El rango en el que se encontraron más cualidades fue el de 860 mil a 1 millón 170 mil pesos obtuvo una calificación total de 14 puntos de 20 posibles, dado que se ubican en las áreas más exteriores del conjunto, siendo las ofertas con mayor accesibilidad y mayor vecindad identificable, además de buena legibilidad y mayor asimilación de territorialidad.
- Una cualidad que destaca es la posibilidad de personalización, ya que este tipo de viviendas (unifamiliar) dada su configuración física es la que permite mayores modificaciones físicas.

- El siguiente rango con más cualidades espaciales fue el de 550 mil a 700 mil pesos, con una calificación total de 7 puntos, siendo esta regular en la mayoría de las cualidades. Destacan la menor posibilidad de personalización de los espacios, ya que se trata de mayor variedad de edificaciones, con dúplex, triplex y edificios de 3 a 6 niveles.
- Los rangos de precio de 325 mil a 400 mil y de 400 mil a 550 mil pesos sumaron 3 puntos de veinte posibles, con resultados nulos en todas la cualidades espaciales, con excepción de la confortabilidad con un punto cada uno y el de aglomeración donde ambos presentan dos puntos.
- De los resultados totales por cualidad de todo el conjunto, la confortabilidad obtuvo 5 puntos de 8 posibles, pues esta variable es la que más tiene que ver con la tipología de la vivienda (número de recámaras, baños, acabados, etc. Sin embargo también se encontró relación con la accesibilidad, la territorialidad, la legibilidad y la posibilidad de personalización con 3 puntos cada una.
- Las cualidades que después de la confortabilidad, más relación tienen con la percepción del mercado dentro del conjunto son: la accesibilidad, la territorialidad, la legibilidad y la posibilidad de personalización.

TIPOLOGIA DE ESPACIOS POR RANGO DE DEFENSIBILIDAD Y PRECIOS

RANGOS DE PRECIOS		
ESPACIOS / RASGOS DE DISEÑO	Máximo 8 ptos.	Máximo 2 ptos.
	Total	Promedio
Calificación ideal	2.00	2.00
1. Territorialidad	0.20	1.47
2. Permeabilidad	0.13	0.93
3. Legibilidad	0.20	0.73
4. Personalización	0.20	0.60
5. Forma del espacio	0.07	1.20
6. Confortabilidad	0.33	0.60
7. Versatilidad del espacio	0.00	0.47
8. Accesibilidad	0.20	0.60
9. Vecindad identificable	0.13	0.60
10. Aglomeración	0.33	0.87
Total	1.80	7.87

Clave: 0 - malo, 1 - regular, 2 - bueno



BIBLIOGRAFÍA

1. ABRAMO, Pedro: **Dinámica espacial e inestabilidad del mercado inmobiliario: El orden – desorden urbano**, Ponencia para el Seminario Internacional: Mercados de Suelo Urbano, Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad (PUEC) y Lincoln Institute of Land Policy (LILP), 13 y 14 de junio del 2001.
2. ALEXANDER, Christopher et. al.: **El lenguaje de patrones, Ciudades, Edificios, Construcciones**, [fr. Justo G. Beramendi], Barcelona, G.Gili, 1980, 1016 p.
3. AVILA, R., et al.: **La vivienda, espacio familiar y espacio social**, FOVISSSTE, México, 1976, FOVISSSTE, 110p.
4. BENTLEY, et. al.: **Responsive Environments**, London, The Architectural Press, 1985, 129 p.
5. BOBROFF, Jacotto.: **Un enjeu économique et social: maîtriser la qualité et le coût du logement social**, conferencia 3 y 4 diciembre de 1999, Instituto de Investigaciones Sociales y Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción. 18p.
6. BOURNAZOS, Eftychia: **La renta de la tierra y su papel en el proceso de urbanización**, México, Tesis de maestría UNAM, 1990, 123p.
7. CARTER, Harold: **The Study of Urban Geography**, Nueva York, Ed. Edward Arndt, 1990, 3ra. ed. 1981, 434 p. p. 238-314.
8. CASTRO S. Pamela: **El Diseño urbano como instrumento para la disminución de conductas disociales**, México, Tesis de licenciatura, 1996, 237p.
9. DiPASCUALE Denise y WHEATON William: **Urban Economics and Real Estate Markets**, E.U.A., Ed. Prenticed Hall, 1996, 378 p.
10. DOWALL, David: **An overview of the land-market assessment technique**, p. 24-43, comp. JONFS Gareth y WARD Peter: "Methodology for Land & Housing Market Analysis", 1991, UCLA Press, Inglaterra, 288 p.
11. FLORES P., Sergio: **Hacia una nueva planeación del Distrito Federal, Replanteamiento de la planeación para los Programas Delegacionales de Desarrollo Urbano**, México, [s/publicar], 2001, p. 8.
12. FLORES P, Sergio: **Conferencia sobre desarrollos inmobiliarios**, Facultad de Arquitectura, UNAM, C.U., el día 14 de marzo del 2001.
13. FLORES, P, Sergio (responsable): **Estudio de los Espacios Públicos en el Centro Histórico de la Ciudad de México 1998**, México, [s/publicar], PUEC, UNAM.
14. GARCÍA, Beatriz: **Las características de la industria de la construcción y la política habitacional en México en las dos últimas décadas**, México, 1998, [s/publicar], 76p.



15. GOODALL, Brian: **Naturaleza y función del mercado inmobiliario urbano**, comp. Bassols et. al. "Antología de Sociología Urbana", Cd. Universitaria, México, 1988, 849p., p. 738 - 773.
16. GÓMEZ R., Salvador: **La Teoría de la renta de la tierra y las finanzas municipales**, México, tesis de licenciatura, 1996, 71p.
17. HALL, Edward: **La dimensión oculta, México**, Siglo XXI, 1989, 255 p.
18. HARVEY, David: **Valor de uso, valor de cambio y teoría de la utilización del suelo urbano**, comp. Bassols et. al. "Antología de Sociología Urbana", Cd. Universitaria, México, 1988, 849p., p. 647 - 667.
19. HIERNAUX N. Daniel y LINDON, Alicia: **Vida urbana y ocupación del suelo en Valle de Chalco, ZMCM**. Ponencia para el Seminario Internacional: Mercados de Suelo Urbano, Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad (PUEC) y Lincoln Institute of Land Policy (LILP), 13 y 14 de junio del 2001.
20. HILLIER, Bill. **The Common Language of Space**, Space Syntax Laboratory, Londres, 1998, Colegio Universitario de Londres, 19p.
21. HOLAHAN, Charles: **Psicología Ambiental, un enfoque general**, México, 1994, Limusa, Noriega Editores, 467 p.
22. JONES Gareth y WARD Peter: **Methodology for Land & Housing Market Analysis**, 1991, UCLA Press, Inglaterra, 288 p., p. 1-6.
23. LICHFIELD, N.: **Economics in urban conservation**, University Cambridge Press, 1988, 361 p.
24. MERCADO, Serafín, et. al.: **Habitabilidad de la vivienda urbana**, México, UNAM (PUEC, Fac. de Psicología, DGAPA), 1995, 188p.
25. MÉXICO, INEGI: **Datos por AGEB urbana del Distrito Federal, XI Censo de Población y Vivienda**, INEGI, 1990, 311 p.
26. MORALES, Carlos: **Seminario para Formación de Expertos en Suelo Urbano FEXSU**, desde 1º. De junio del 2001 a la fecha, México, PUEC y Lincoln Institute of Land Policy (LILP).
27. MOUCHLY, Ehud g. y HESSNEY, Sharon A. C.: **Attracting capital to your project: how to package your proyecto for debt or equity financing**, a workshop sponsored by ULI the Urban Land Institute, México, ULI Real Estate Workshops, [s/f. exacta (1997)], 55p.
28. NEWMAN, Oscar: **Defensible space. People and design in the violent city**, Londres, Ed. Architectural Press, 1972, 264 p.
29. OECD: **Urban Land Markets. Policies for the 1990s**, OECD, 1992, 125 pp.
30. PERLÓ, Manuel: **Housing policy impact in central México City**, p. 198-213, comp. JONES Gareth y WARD Peter: "Methodology for Land & Housing Market Analysis", 1991, UCLA Press, Inglaterra, 288 p.
31. POOL, John Charles y Lahore, Ross M: **Como comprender los conceptos básicos de la economía**, Colombia, 1989, Ed. Carvajal, 121p.



32. PROCURADURÍA SOCIAL.: **Ley condominal**, México, Procuraduría Social, 2000, 75p.
33. TAYLOR, Ralph: **Human Territorial Functioning**, Cambridge, University Press Cambridge, 1988, 351 p.
34. TOPALOV, Christian: **La formación de los precios del suelo en la ciudad capitalista: Introducción al problema de la renta**, comp. Bassols et. al. "Antología de Sociología Urbana", Cd. Universitaria, México, 1988, 849p., p. 647 - 667.
35. WARD Peter , JÍMENEZ, Edith, JONES, Gareth: **Measuring residential land-prices changes and affordability**, p. 159-178, comp. JONES Gareth y WARD Peter: "Methodology for Land & Housing Market Analysis", 1991, UCLA Press, Inglaterra, 288 p.
36. WHITEHEAD, Geoffrey: **Economics Made Simple**, London, W. H. Allen, 376p.
37. Archivo del Fondo para la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) cartográfico y financiero de la Unidad Alianza Popular Revolucionaria.

ANEXO 1

ESQUEMA DE ESTUDIO DE MERCADO

OPERACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO

A. Determinación del mercado

1. Área de mercado
2. Determinantes del área de mercado
 - 1) Demanda
 - 2) Oferta (comparable con la propiedad estudiada)
 - 3) Definición de áreas primarias y secundarias

B. Análisis de la oferta

1. Competencia
2. Oportunidades para la competitividad

C. Análisis de la demanda

1. Indicadores económicos relevantes
2. Indicadores demográficos relevantes
3. Otros indicadores relevantes específicos de la vivienda
Residencial:
 - a) tipo de ocupación (propio, renta, condominio, cooperativa) porcentaje de rompimiento y tendencia de tipo de propiedad.
 - b) tipo de propiedad -unifamiliar, multifamiliar, vivienda de campo, semiacajunta, etc.
 - c) costo de propiedad vs. renta.
 - d) permisos de construcción.
 - e) avalúos asentados.
 - f) precios de venta por vivienda, por cuarto, por m².

D. Análisis de la absorción: pasada y futura

1. Utilidad actual y proyectada
2. Absorción actual y proyectada
3. Vacancia (vacíos) actual y proyectada
4. Ciclos en el mercado

CONFIGURACIÓN ESPACIAL DEL PROYECTO

A. Criterios de defensibilidad:

1. Territorialmente apropiada.
2. Naturalmente vigilada,
3. Óptimamente dispuesto espacial y visualmente, y
4. Mezcla de usos

B. Caracterización cualitativa de los espacios en término de defensibilidad

1. Territorialidad
2. Permeabilidad
3. Legibilidad
4. Personalización
5. Forma del espacio
6. Confortabilidad
7. Versatilidad del espacio
8. Accesibilidad
9. Vecindad identificable
10. Aglomeración

CONCLUSIONES

Relación entre los procesos del mercado inmobiliario y la defensibilidad

FUENTE: MOUCHLY, Ehdud g. y HESSNEY, Sharon A. C.: **Attracting capital to your project: how to package your project for debt or equity financing**, a workshop sponsored by ULI the Urban Land Institute, México, ULI Real Estate Workshops, [s/f. exacta (1997)], 55p.



ANEXO 2

LISTAS DE LAS 146 OFERTAS ENCONTRADAS

LISTA DE OFERTAS EN VENTA DE "SEGUNDA MANO"

LISTA DE OFERTAS EN RENTA DE "SEGUNDA MANO"

LISTA DE OFERTAS EN VENTA DE CENTURY 21

LISTA DE OFERTAS EN VENTA DE LA UNIDAD HABITACIONAL VILLA COAPA

LISTA DE OFERTAS EN RENTA DE "SEGUNDA MANO"

No.	Fecha 1	Precio 1	Fecha 2	Precio 2	Plantas	M²	Récamas	Baños	Esto.	Otros	Teléfono	Observaciones	Dirección						
													Calle	No.-lote	And.	Edif.	Depto	Teléfono dado	
CASAS																			
1	20-Abr-01	\$ 4,000.00			2	-	3	-	-	cto. serv.	044.8574.4991								
2	6-Abr-01	\$ 4,000.00			-	-	3	2	si	-	5697.3468								
DEPARTAMENTOS																			
1	6-Jul-01	\$ 4,000.00	18-Jul-01	rentado	-	-	3	-	-	-	5679.0207								
2	1-Jun-01	\$ 3,750.00			-	-	3	2	-	-	044 5493.2401	torres							
3	1-Jun-01	\$ 4,000.00		rentado	2	-	3	2	si	-	5582.9926								
4	4-May-01	\$ 3,500.00		no. equivocado	-	-	3	-	-	-	5677.9525								
5	4-May-01	s/precio	6-Abr-01	\$ 3,500.00	-	-	-	-	-	-	5677.3542	No contestan							
											5677.9525								
6	18-Ago-00	\$ 4,000.00			-	-	3	-	-	-	5659.1734								
7	18-Ago-00	\$ 3,900.00		no se renta	2	-	3	2	-	penthouse	5489.5288								
8	30-Jun-00	\$ 4,500.00		no contestan	-	-	3	-	-	-	5677.9594								
9	23-Jun-00	\$ 4,500.00	16-Jun-00	\$ 4,500.00	-	-	3	-	-	-	5677.9594	9-12 pm.							
10	12-May-00	\$ 2,500.00		x	-	-	3	1	-	-	5679.4379								
11	11-Abr-00	\$ 2,000.00		x	3	-	3	-	-	-	5554.1074								
12	7-Abr-00	\$ 1,600.00		x	-	-	1	-	-	-	5677.2377								
13	21-Ene-00	\$ 3,000.00		x	-	-	3	-	-	teléfono	5677.2572								

LISTA DE OFERTAS DE CENTURY 21

CVETIP	DIRPRO	COLPRO	COL	NPIIO	FECAPIV	PREOFERTA	M2TERR	M2CONS	PM2CONS	PRUNTOF	PRUNIVTA	NUMRFC	NIVCON	EDACON	PREG1	PREG2	PREG3	NUMHAB	DISTC	DISTV	NACIC	NACIV	ORIGC	ORIGV	NUMBAN	JARDIN	ESTUDIO	ALBERCA	GARAGE	NUMTETS
5	ANDADOR - F - EDIF 23-211	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	86	208,000.00		107.00	2000.00	1843.99		3	8	20											2	N	N	N		1
5	ANDADOR A. ED.F 42 DEPTO 47	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	93	151,000.00		88.00	1562.00	1572.92	1302.06	3	6	17	N	N	N	3		1	1	1	1	2						0
5	ANDADOR Z ED.F. 36 DEPTO 2	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	92	140,000.00			0.00		83%	0	0	0					0	0	0	0	0	0						0
5	AV. TEPETLAPA ANDADOR 25 -25-C	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	95	175,000.00	95.00		0.00			3	3	23											1	N	N	N	1	1
5	AV. TEPETLAPA ANDADOR 26 EDIF	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	93	168,000.00		93.00	2016.00	1806.46		3	6	15					0	0	0	0	0	0						0
5	C.Z. EDIF 36-44 CONJ. H. MARCE	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	94	155,000.00		85.00	0.00	1823.53	1764.71	3	4	13	N	N	N		0	0	1	1	1	1	0					0
5	CALLE - A EDIF - 40 - 44	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	96	240,000.00		96.00	2430.00	2448.98	97%	3	5	18											2	N	N	N	1	1
5	CALLE - B EDIF - 126 - 3	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	95	236,710.00		86.00	2740.00	2752.44		3	2	10					0	0	0	0	0	0						0
5	CALLE-A EDIF. 40 DEPTO 301	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	96	250,000.00		86.00	0.00	2674.42		3	6	20											1	N	N	N	1	1
5	EDIF - A-42 DEPTO 46	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	96	260,000.00		83.00	2779.56	2795.70		3	5	22											2	N	N	N	1	1
5	calle G EDIF-17 DEPTO 116 4TO PISO	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	95	200,000.00		92.00	0.00	2173.91		3	2	13					0	0	0	0	0	0						0
5	TORRE F. - 23 DEPTO 210, 8VO.	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	95	175,000.00		102.00	1813.00	1715.69		3	2	17						0	0	0	0	0		2	N	N	N	0
5	TORRE S EDIF-21 DEPTO 408	C.H. Alianza Popular Revolucionaria	368	4	95	185,000.00		97.00	1907.00	1907.22		3	16	16												1	N	N	N	1

No.	Dirección Calle	No.-lote	And.	Fecha 1	Precio 1	Fecha 2	Precio 2	Plantas	M ²	Récamas	Baños	Esfto.	Otros	Teléfono	Observaciones
CASAS															
1	U. Villa Coapa			06/07/01	\$520,000.00	01/06/01	\$500,000.00				3	2		1998.7227	
2	La Garita	25	27	06/07/01	\$520,000.00	23/07/01	\$520,000.00		160		3	2	nd	5849.1507	Inmobiliaria, Laura del Río
3	Acoxpa	A - 53		06/07/01	\$600,000.00	23/07/01	\$600,000.00		100		3	1.5		5594.7965	cocineta, la mayoría están en 680,000.00
4	Av. Del Riego /Acoxpa y And. 63	3		06/07/01	\$650,000.00	23/07/01	\$650,000.00				3	1.5		5594.3093	acabados de madera y mosaico italiano
5	Av. Del Riego	7	57	01/06/01	\$560,000.00	23/07/01	\$560,000.00				3	2		5594.5165	a tratar, acabados de madera
6	U. Villa Coapa			01/06/01	\$475,000.00			2/2						5555.3833	Dúplex, remodelada
DEPARTAMENTOS															
2	Av. Tenorios			06/07/01	\$490,000.00	23/07/01	\$480,000.00		94		3	2	1	5659.2643	
3	Villa Coapa			06/07/01	\$370,000.00				70		3			5264.2424	
4	Miramontes, /Carreta y Cántaro			06/07/01	\$350,000.00						3			5603.8582	no créditos
5	U. Villa Coapa			06/07/01	\$355,000.00			2/4			3			044.2129.2829	
7	La Troje, La Garita			06/07/01	\$340,000.00			4/4			3	1		5677.7411	traspaso 250,000.00, cocina integral, zotehuela
8	U. Villa Coapa			06/07/01	\$400,000.00						3			5684.6779	
9	Av. La Troje y La Garita			06/07/01	\$380,000.00	23/07/01	\$370,000.00							5594.5877	
10	U. Villa Coapa			06/07/01	\$380,000.00			4/4			3			5679.8721	Zotehuela, cocina integral, atrás del mercado
11	Av. Cantero			06/07/01	\$400,000.00			1/4						5671.7950	
12				06/07/01	\$640,000.00				70					044.2543.8138	
13				01/06/01	\$575,000.00						2	2	1	044.2567.2702	teléfono, vigilancia
14				01/06/01	\$575,000.00						2	1	1	044.5507.0994	
15				01/06/01	\$350,000.00						3	1		044.5287.4011	cocineta
16	U. Villa Coapa			01/06/01	\$350,000.00	23/07/01	\$350,000.00				3			5606.2534	cocina integral, parquet, teléfono
18	La Troje y La Garita			01/06/01	\$350,000.00			4/4	63		3	1		5678.0940, 5677.7411.	cocina equipada, traspaso \$250,000.00, se deben \$117,000.00 y se pagan \$1,700.00 mensuales.

ANEXO 3

**INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR BASE 100 =
1994**

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Mes	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Ene	0.123	0.145	0.1625	0.2092	0.2501	0.2943	0.3577	0.4572	0.5983	1.2567	2.179	3.5028	5.8117
Feb	0.1258	0.1458	0.1655	0.2138	0.2537	0.2985	0.366	0.4684	0.6218	1.3241	2.294	3.6483	6.0701
Mar	0.1267	0.1468	0.1671	0.2176	0.2563	0.3026	0.3735	0.4784	0.6445	1.3882	2.3921	3.7897	6.3523
Abr	0.1285	0.148	0.1683	0.2209	0.2592	0.3053	0.3801	0.4892	0.6794	1.4761	2.4955	3.9063	6.6839
May	0.1295	0.15	0.1695	0.2228	0.2617	0.3093	0.3863	0.4966	0.7176	1.5401	2.5783	3.9988	7.0553
Jun	0.1308	0.1525	0.1702	0.2255	0.2653	0.3127	0.3939	0.5036	0.7522	1.5984	2.6716	4.099	7.5082
Jul	0.1326	0.1538	0.1716	0.2281	0.2698	0.3165	0.4049	0.5124	0.791	1.6775	2.7592	4.2417	7.8828
Ago	0.1341	0.1551	0.1733	0.2328	0.2725	0.3213	0.4133	0.523	0.8797	1.7426	2.8376	4.4271	8.5113
Sep	0.1356	0.1562	0.1792	0.2369	0.2756	0.3252	0.4179	0.5327	0.9267	1.7962	2.9221	4.604	9.0219
Oct	0.1383	0.157	0.1892	0.2387	0.2789	0.3309	0.4242	0.5445	0.9747	1.8558	3.0242	4.7789	9.5376
Nov	0.1421	0.1581	0.1978	0.2413	0.2818	0.3352	0.4316	0.555	1.024	1.9648	3.128	4.9993	10.1823
Dic	0.1432	0.1594	0.2028	0.2447	0.2842	0.3411	0.4429	0.57	1.1334	2.0488	3.2609	5.3397	10.9862
Prom.							0.464					5.379	

En cumplimiento a lo dispuesto por el Artículo 20 del Código Fiscal de la Federación y conforme a lo señalado en los artículos 8o. y 10o. de su Reglamento Interior, el Banco de México da a conocer:

tasa de inflación: dic 1976 - jun 2001= 169,407.79%

	Dic	tasa de inflación	jun	tasa de inflación
		%		%
1974	0.1432		0.1308	
1975	0.1594	11.3	0.1525	16.6
1976	0.2028	27.2	0.1702	11.6
1977	0.2447	20.7	0.2255	32.5
1978	0.2842	16.1	0.2653	17.6
1979	0.3411	20.0	0.3127	17.9
1980	0.4429	29.8	0.3939	26.0
1981	0.57	28.7	0.5036	27.8
1982	1.1334	98.8	0.7522	49.4
1983	2.0488	80.8	1.5984	112.5
1984	3.2609	59.2	2.6716	67.1
1985	5.3397	63.7	4.099	53.4
1986	10.9862	105.7	7.5082	83.2
1987	28.4729	159.2	17.0233	126.7
1988	43.1814	51.7	40.1432	135.8
1989	51.687	19.7	47.2023	17.6
1990	67.1568	29.9	59.5251	26.1
1991	79.7786	18.8	73.2775	23.1
1992	89.3025	11.9	84.8906	15.8
1993	96.455	8.0	93.2689	9.9
1994	103.2566	7.1	99.6589	6.9
1995	156.915	52.0	137.251	37.7
1996	200.388	27.7	180.931	31.8
1997	231.886	15.7	217.749	20.3
1998	275.038	18.6	251.079	15.3
1999	308.919	12.3	294.75	17.4
2000	336.596	9.0	322.495	9.4
2001+		6.6	343.694	6.6

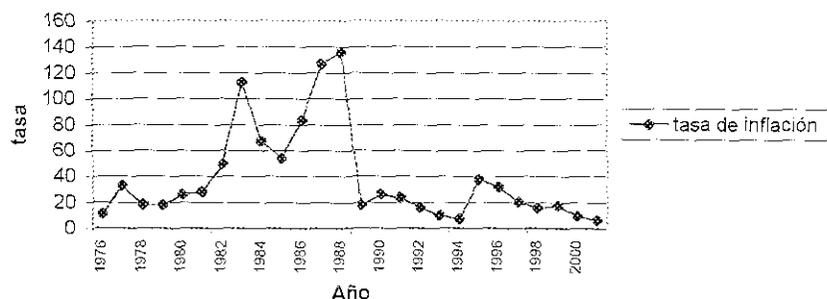
1976-2001

tasa de inflación dic 1976 - jun 2001= 169,407.79%

(*) a junio

201,835.4 %

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR



1994=100

1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
11.8759	32.8755	44.2385	54.1815	68.8686	81.2285	90.4227	97.2027	107.143	162.556	205.541	236.931	281.983	313.067	338.462
12.7327	35.6176	44.8389	55.4084	70.0706	82.191	91.1616	97.7028	111.6841	166.35	208.995	241.079	285.773	315.844	338.238
13.5743	37.4414	45.3248	56.3853	71.07	83.0275	91.6927	98.205	118.27	170.012	211.596	243.903	288.428	317.595	340.381
14.7619	38.594	46.0027	57.2435	71.8145	83.7674	92.2217	98.6861	127.69	174.845	213.882	246.185	291.075	319.402	342.098
15.8747	39.3407	46.6359	58.2423	72.5165	84.3199	92.7488	99.1629	133.029	178.032	215.834	248.146	292.826	320.596	342.883
17.0233	40.1432	47.2023	59.5251	73.2775	84.8906	93.2689	99.6599	137.251	180.931	217.749	251.079	294.75	322.495	343.694
18.4021	40.8134	47.6743	60.6106	73.925	85.4265	93.7171	100.101	140.049	183.503	219.646	253.5	296.698	323.753	
19.9061	41.1888	48.1287	61.6434	74.4395	85.9514	94.2188	100.5676	142.37	185.942	221.599	255.937	298.368	325.532	
21.2175	41.4241	48.5889	62.5221	75.181	86.6992	94.9165	101.2827	145.317	188.915	224.359	260.088	301.251	327.91	
22.9854	41.7402	49.3075	63.4209	76.0555	87.3233	95.3048	101.8146	148.307	191.273	226.152	263.815	303.159	330.168	
24.8087	42.2989	49.9996	65.1049	77.9438	88.0488	95.7252	102.3588	151.964	194.171	228.682	268.487	305.855	332.991	
28.4729	43.1814	51.687	67.1568	79.7786	89.3025	96.455	103.2566	156.915	200.388	231.886	275.038	308.919	336.596	
			66.985				103.136							

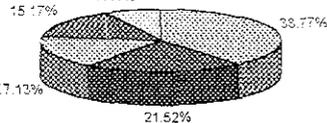
r, con base en 1994=100, los Indices Nacionales de Precios al Consumidor.

ANEXO 4

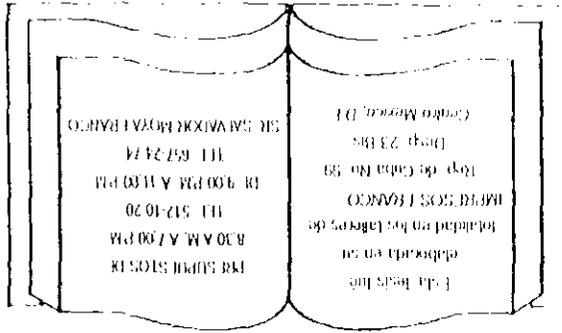
ARCHIVO FOVISSSTE

Conj. Hab.	No. vivs.	Clave	Area total del Prototipos	No. vivs.	Clave de prototipo	valor menor	valor mayor	terreno construcción	15 años	20 años	20 años			
Conj. Hab.						v. d. la vivienda			valor menor	valor mayor	valor menor	valor mayor		
3374 etapa I														
APR I	3070	74-DFE-005-C.50.29Ha.	46	1308	06-M3-B1-E	\$197,274.22	\$199,987.05	27	86	\$1,484.09	\$1,484.27	\$1,197.78	\$1,214.25	
				725	06-M3-B1-E	\$206,474.48	\$211,193.54	36	90	\$1,554.63	\$1,557.39	\$1,271.86	\$1,282.30	
				578	06-M3-B1-E	\$212,072.63	\$215,607.70	42	87	\$1,573.91	\$1,600.15	\$1,287.63	\$1,309.10	
				512	06-M3-B1-E	\$215,640.85	\$219,774.42	42	90	\$1,600.42	\$1,631.97	\$1,309.32	\$1,334.43	
				250	06-M3-B1-E	\$225,720.87	\$227,820.60	53	90	\$1,675.21	\$1,690.79	\$1,370.92	\$1,385.25	
				2	06-M3-B1-E	\$256,295.97	\$258,266.67	76	89	\$1,916.75	\$1,916.75	\$1,558.11	\$1,558.11	
				80	06-M3-B1-E	\$254,067.21	\$254,067.21	89	85	\$1,895.58	\$1,895.58	\$1,542.61	\$1,542.61	
				8	06-M3-B1-E	\$266,665.58	\$266,665.58	104	36	\$1,979.09	\$1,979.09	\$1,619.11	\$1,619.11	
				140	06-M3-B1-E	\$264,565.86	\$264,565.86	134	34	\$1,963.38	\$1,963.38	\$1,606.38	\$1,606.38	
				40	01-U3-B1-H	\$312,150.31	\$399,837.17	120-134	73	\$2,316.73	\$2,997.43	\$1,895.34	\$2,427.68	
				30	01-U3-B1-H	\$312,150.31	\$399,837.17	120-134	73	\$2,316.73	\$2,997.43	\$1,895.34	\$2,427.68	
				50	01-U3-B1-H									
				26	01-U3-B1-H									
				52	02-U3-B2-H	\$359,056.69	\$353,447.37	120-136	65-97	\$2,642.50	\$2,897.95	\$2,161.86	\$2,206.74	
				52	02-U3-B2-H									
				52	02-U3-B2-H									
				51	02-U3-B2-H									
				63	02-U3-B2-H	\$328,943.34	\$351,931.69	120-170	84-90	\$2,441.28	\$2,663.89	\$1,967.24	\$2,195.71	
				94	02-U3-B2-H	\$328,943.34	\$398,087.70	120-170	84	\$2,441.28	\$2,954.30	\$1,967.24	\$2,416.94	
				42	02-U3-B2-H	\$328,950.54	\$377,070.82	120-154	90	\$2,448.01	\$2,935.14	\$2,002.75	\$2,294.30	
				41	02-U3-B2-H	\$329,650.54	\$362,542.68	157	90	\$2,448.01	\$2,839.08	\$2,002.75	\$2,322.93	
				70	03-T3-B1-E									
				2	03-T3-B1-E									
				44	03-T3-B1-E									
				16	03-T3-B1-E									
				88	03-T3-B1-E									
				208	06-M3-B1-E	\$222,963.30	\$226,675.14	27	96	\$1,554.74	\$1,674.97	\$1,359.76	\$1,370.23	
				190	06-M3-B1-E	\$238,070.20	\$230,070.20	84	86	\$1,714.19	\$1,714.19	\$1,402.97	\$1,432.37	
				4	06-M3-B1-E									
				4	06-M3-B1-E									
				68	06-M3-B1-E									
				88	06-M3-B1-E									
				1	01-U3-B1-H	\$424,485.49	\$424,485.49	202	73	\$3,150.39	\$3,150.39	\$2,577.34	\$2,577.34	
				1	01-U3-B1-H	\$442,290.30	\$442,290.30	220	75	\$3,282.50	\$3,282.50	\$2,685.45	\$2,685.45	
				1	01-U3-B1-H	\$408,228.68	\$408,228.68	164	77	\$3,029.71	-	\$2,478.93	-	
				1	01-U3-B1-H	\$435,291.41	-	208	77	\$3,230.33	-	\$2,642.77	-	
				1	02-U3-B2-H	\$400,198.08	-	153	95	\$2,970.09	-	\$2,482.48	-	
				1	02-U3-B2-H	\$403,587.70	-	155	95	\$3,009.96	-	\$2,462.48	-	
				1	02-U3-B2-H	\$509,507.57	-	232	97	\$3,773.94	-	\$3,087.50	-	
				1	03-U3-B2-H	\$447,895.63	\$447,895.63	207	84	\$3,322.81	\$3,322.81	\$2,713.25	\$2,713.25	
				2	02-U3-B2-H	\$408,062.38	\$540,100.33	190-277	84	\$3,028.47	\$4,008.41	\$2,477.62	\$3,279.32	
				3	02-U3-B2-H	\$414,850.53	\$470,468.23	181-223	67	\$3,078.85	\$3,481.62	\$2,518.84	\$2,856.53	
				3	02-U3-B2-H	\$439,339.83	\$486,078.88	200-230	90	\$3,260.80	\$3,607.48	\$2,867.83	\$2,951.32	
APR I-B	512	74-DFE-005-C.48 Ha. fecha 25-Nov-77	3	256	17-M2-B1-E	\$388,259.00	\$388,259.00	97	90			\$4,001.00	\$ 429,731.00	
				94	17-M2-B1-E	\$423,099.00	-	104	90			\$4,061.00	\$ 464,572.21	
				192	17-M2-B1-E	\$416,054.00	-	102	90			\$4,050.00	\$ 457,559.70	
APR II	634	76-DFE-005-C.39.39 Ha.	11 etapa II	664	192	06-M3-B1-E	\$398,351.00		95	80	\$2,185.00	\$1,674.00		
				96	06-M3-B1-E	\$398,351.00		95	83	\$2,185.00	\$1,674.00			
				128	04-M3-B1-E	\$356,580.00		65	82	\$2,912.00	\$1,641.00			
				96	06-M3-B1-E									
				72	06-M3-B1-E									
				4	06-M3-B1-E	\$377,460.00		95	82	\$2,071.00	\$1,586.00			
				8	06-M3-B1-E	\$396,317.00		130	85	\$2,174.00	\$1,665.00			
				16	05-T3-B1-E	\$395,381.00		120	88	\$2,168.00	\$1,660.00			
				32	06-M3-B1-E									
				8	06-M3-B1-E	\$415,125.00		120	85	\$2,286.00	\$1,735.00			
				12	06-M3-B1-E	\$411,269.00		120	85	\$2,255.00	\$1,727.00			
APR III	374	77-DFE-005-C.30.08 Ha. 3303.65m2/edificio	5 etapa III	374	112	06-M3-B1-E	\$284,792.00	\$284,792.00	86	79		\$2,263.21	\$2,298.45	costo \$ 415,985.00
				56	06-M3-B1-E	\$324,373.00	\$324,373.00	\$99.00	81			\$2,600.00	\$2,600.00	costo \$ 477,851.00
				56	06-M3-B1-E	\$296,344.00	\$296,344.00	92	82			\$2,364.76		costo \$ 434,569.00
				70	05-M3-B1-E	\$287,256.00	\$297,256.00	90	83					
				80	05-M3-B1-E	\$289,048.00	\$289,048.00	87	80					
APR IV	56	78-DFE-005-C.47Ha.	3 etapa IV	218	18	06-M3-B1-E	\$839,407.90	\$851,405.00	85	90	\$6,226.75		\$5,056.62	
				20	06-M3-B1-E	\$839,067.00	\$854,093.00	85	90	\$6,338.74		\$5,185.75		
				20	06-M3-B1-E	\$818,314.00	\$826,106.00	83	87	\$6,073.00	\$6,131.00	\$4,988.00	\$5,015.00	
APR V-A	82	78-DFE-005-C.10.72 Ha.	5	18	06-M3-B1-E	\$354,963.00		88	79				4117	costo \$ 450,967.81
				8	06-M3-B1-E	\$403,803.45		56	91				4070	\$ 518,324.15
				8	06-M3-B1-E	\$369,248.00		90	85				4102	\$ 477,003.00
				10	05-M3-B1-E	\$370,374.00		90	85				4101	\$ 476,426.00
				40	06-M3-B1-E	\$360,225.00		87	83				4112	\$ 461,144.60
APR V-B	93	79-DFE-005-C.05.55 Ha.	4	9	06-M3-B1-E	\$568,035.00		90	85				5178,17	\$ 850,725.02
				9	06-M3-B1-E	\$558,035.00		90	85				5178,17	\$ 847,134.31
				18	06-M3-B1-E	\$524,209.19		89	79				8197	\$ 805,851.27
				9	06-M3-B3-E	\$608,895.21		99	81				8137	\$ 923,077.20
APR VI	42	78-DFE-005-C.03.06 Ha.	4	8	06-M3-B1-E	\$844,755.00		85	90	\$289	\$6,299.00	5129	5153	\$ 344,756.00 fecha 31/11/12
				10	05-M3-B1-E	\$839,473.00		85	90	\$6,230.00	\$6,289.00	\$5,097.00	\$5,145.00	\$ 839,473.00
				16	06-M3-B1-E	\$802,717.00	\$810,093.00	70	99	\$5,957.00	\$6,012.00	\$4,873.00	\$4,913.00	\$ 802,717.00
				8	06-M3-B1-E	\$929,966.00		91	69	\$6,835.00		\$5,591.00		\$ 920,966.00

TIPOS DE VIVIENDA EN LA APR



- multifamiliar
- triplex
- unifamiliares
- torres
- duplex





UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

CASO DE ESTUDIO: ALIANZA POPULAR REVOLUCIONARIA, FOVISSSTE

No. de encuesta:

Fecha:

DIRECCIÓN:

TORRE 16 NIVELES
EDIFICIOS 3-6 NIVELES
CASA TRIPLEX
CASA DUPLEX
CASA UNIFAMILIAR

Calle

No.

Sector:

1. ¿CUÁNTOS AÑOS TIENE VIVIENDO AQUÍ?

2. ¿FUE USTED:

 Beneficiado del FOVISSSTE

 Residente posterior

3. ¿EN QUÉ TIPO DE VIVIENDA
VIVÍA ANTES?

- En edificio de departamentos
 En conjunto habitacional
 En vecindad
 En casa sola
 En casa compartida con otra familia

4. ¿EN QUÉ COLONIA, BARRIO O UNIDAD HABITACIONAL DE LA CIUDAD VIVÍA ANTES DE CAMBIARSE? (diga la colonia)

5. ¿CUÁNTO LE COSTÓ SU VIVIENDA?

6. ¿EN QUÉ AÑO LA COMPRÓ?

7. FORMA DE ADQUISICIÓN:

- contado
 crédito 15 años 20 años otro ¿cuál? _____
 traspaso ¿cuánto tiempo le quedó por pagar? _____

¿cuánto dió de enganche?

¿cómo se hizo la operación?

- Por contrato privado de compra-venta
 Con un certificado de participación inmobiliaria
 Con escritura de hipoteca

8. ¿PRINCIPALES PROBLEMAS DE LA UNIDAD?

- Delincuencia Viviendas abandonadas
 Narcotráfico Falta de áreas verdes
 Alcoholismo Falta de agua
 Robos Residentes no originarios
 Basura Otros ¿cuáles? _____

10. ¿QUÉ GRUPO DE HABITANTES SON MÁS MOLESTADOS?

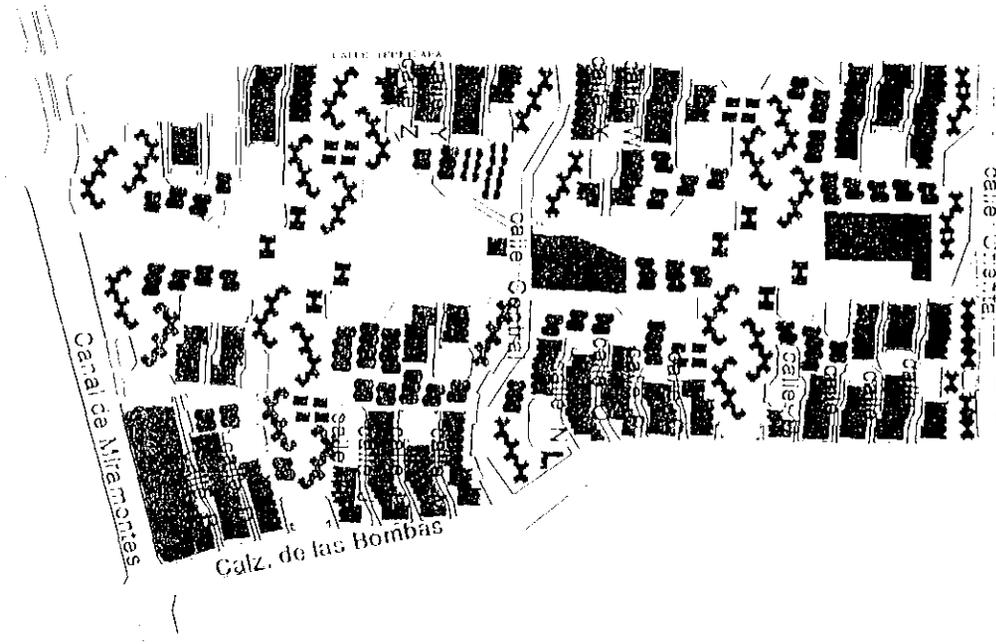
- Niños Jóvenes Ancianos Mujeres jóvenes
 Otros Diga cuáles

11. ¿QUÉ ZONA LE PARECE MÁS SEGURA PARA VIVIR?
 (SEÑALE EN EL MAPA)
 ¿POR QUÉ?

12. ¿QUÉ ZONA LE PARECE MENOS SEGURA PARA VIVIR?
 (SEÑALE EN EL MAPA)
 ¿POR QUÉ?

¿AHÍ LAS VIVIENDAS ¿SON MÁS CARAS?

¿AHÍ LAS VIVIENDAS ¿SON MÁS BARATAS?



ALIANZA POPULAR REVOLUCIONARIA

ENCUESTADO	GRUPO DE EDAD:	<input type="checkbox"/> menos de 10 años	RANGO DE INGRESOS FAMILIARES:	
		<input type="checkbox"/> entre 10 - 18 años	<input type="checkbox"/> menos de \$1,500.00 pesos/mes	
		<input type="checkbox"/> entre 18 - 30 años	<input type="checkbox"/> entre \$1,500.00 - 3,000.00/mes	
		<input type="checkbox"/> entre 30 - 60 años	<input type="checkbox"/> entre \$3,000.00 - 5,000.00/mes	
		<input type="checkbox"/> 60 o más	<input type="checkbox"/> entre \$5,000 - 10,000.00/mes	
	SITUACIÓN LABORAL:	<input type="checkbox"/> Trabaja	<input type="checkbox"/> entre \$10,000 - 20,000.00/mes	
	<input type="checkbox"/> No trabaja	<input type="checkbox"/> entre \$20,000 - 50,000.00/mes		
		<input type="checkbox"/> más de \$50,000.00/mes		
SEXO:	<input type="checkbox"/> Masculino	<input type="checkbox"/> Femenino		

<p>ENTREVISTADOR Nombre del entrevistador: COMENTARIOS:</p>
--

Id.	Encuesta No.	Fecha	Calle	Tipo de vivienda	Número	Sector	Años viviendo aquí	Fue usted	Vivienda anterior
1	1	09/07/01	D	Casa Unifamiliar	20	1	25	FOVISSSTE	Casa compartida
2	2	09/07/01	A-28	Casa Triplex	3	1	13	Residente posterior	Conjunto habitacional
3	3	09/07/01	A-31	Edificio de 3-6 niveles	2	1	25	FOVISSSTE	Casa sola
4	4	09/07/01	3 edificio 34	Casa Triplex	32	1	13	Residente posterior	Casa compartida
5	5	09/07/01	6 torre 24	Torre de 16 niveles	111	1	25	FOVISSSTE	Casa compartida
6	6	09/07/01	Torre 28	Torre de 16 niveles	110	2	22	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
7	7	09/07/01	8 edificio 32	Edificio de 3-6 niveles	2	2	14	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
8	8	09/07/01	S-32	Edificio de 3-6 niveles	14	2	3	Residente posterior	Casa compartida
9	9	09/07/01	f	Casa Triplex	24	2	2	Residente posterior	Casa sola
10	10	09/07/01	w	Casa Unifamiliar	30	2	25	FOVISSSTE	Casa compartida
11	1	09/07/01	X entre S y R	Edificio de 3-6 niveles	0		18	Residente posterior	Casa sola
12	2	09/07/01	X	Edificio de 3-6 niveles	0		25	FOVISSSTE	Casa sola
13	3	09/07/01	X	Casa Duplex	0	1	22	FOVISSSTE	Casa sola
14	4	09/07/01	X 26	Torre de 16 niveles	105		25	FOVISSSTE	Casa sola
15	5	09/07/01	X Calle central	Edificio de 3-6 niveles	0		22	Residente posterior	Edificio de departamentos
16	6	09/07/01	X	Torre de 16 niveles	0		25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
17	7	09/07/01	X	Torre de 16 niveles	0		22	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
18	8	09/07/01	X torre sur	Torre de 16 niveles	0		14	Residente posterior	Edificio de departamentos
19	9	09/07/01	X 5 edificio 34	Edificio de 3-6 niveles	7		30	FOVISSSTE	Casa sola
20	10	09/07/01	X Calle N	Casa Triplex	0		10	Residente posterior	Edificio de departamentos
21	1	09/07/01	D	Casa Unifamiliar	27	1	7	Residente posterior	Casa sola
22	2	09/07/01	B edificio 21	Edificio de 3-6 niveles	31	1	3	Residente posterior	Edificio de departamentos
23	3	09/07/01	B edificio 21	Edificio de 3-6 niveles	28	1	4	Residente posterior	Vecindad
24	4	08/07/01	F	Torre de 16 niveles	23	1	4	Residente posterior	Casa sola
25	5	09/07/01	A	Casa Duplex	5	1	20	FOVISSSTE	Casa compartida
26	6	09/07/01	R 40	Edificio de 3-6 niveles	102	2	16	Residente posterior	Casa sola
27	7	09/07/01	R	Edificio de 3-6 niveles	38	2	25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
28	8	09/07/01	5 torre 28	Torre de 16 niveles	21	2	23	Residente posterior	Casa sola
29	9	09/07/01	U	Casa Unifamiliar	37	2	24	FOVISSSTE	Vecindad
30	10	09/07/01	I	Casa Triplex	28	2	3	Residente posterior	Edificio de departamentos
31	1	07/07/01	T	Edificio de 3-6 niveles	4	1	23	FOVISSSTE	Vecindad
32	2	07/07/01	M 533	Edificio de 3-6 niveles	2	1	26	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
33	3	07/07/01	G 37	Edificio de 3-6 niveles	21		20	FOVISSSTE	Casa sola
34	4	07/07/01	H	Casa Triplex	0	1	18	FOVISSSTE	Vecindad
35	5	07/07/01	F	Edificio de 3-6 niveles	4	1	26	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
36	6	07/07/01	Torre 5	Torre de 16 niveles	27	2	20	Residente posterior	Edificio de departamentos
37	7	07/07/01		Edificio de 3-6 niveles	4	2	23	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
38	8	07/07/01	Q	Casa Triplex	0		24	FOVISSSTE	Vecindad
39	9	07/07/01			0		3	Residente posterior	Casa compartida
40	2	09/07/01	G edificio 24	Torre de 16 niveles	103	1	22	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
41	3	09/07/01	R edificio 32	Edificio de 3-6 niveles	29	2	15	Residente posterior	Edificio de departamentos
42	4	09/07/01	R edificio 40	Edificio de 3-6 niveles	102	2	15	Residente posterior	Casa sola
43	5	09/07/01	S edificio 28	Torre de 16 niveles	305	2	19	Residente posterior	Edificio de departamentos
44	6	09/07/01	S edificio 28	Torre de 16 niveles	206	2	17	Residente posterior	Edificio de departamentos
45	7	09/07/01	S edificio 34	Edificio de 3-6 niveles	12	2	20	Residente posterior	Casa sola
46	8	09/07/01	T edificio 32	Casa Duplex	1	2	23	FOVISSSTE	Casa compartida
47	9	09/07/01	J edificio 14	Edificio de 3-6 niveles	21	1	20	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
48	10	09/07/01	A interior 7	Casa Unifamiliar	0	1	15	Residente posterior	Edificio de departamentos
49	1	09/07/01	D	Casa Unifamiliar	29	1	23	FOVISSSTE	
50	2	09/07/01	A	Casa Triplex	0	1	26	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
51	3	09/07/01	A	Edificio de 3-6 niveles	0	1	10	Residente posterior	Edificio de departamentos
52	4	09/07/01	A	Edificio de 3-6 niveles	0	1	5	Residente posterior	Edificio de departamentos
53	5	09/07/01	T	Edificio de 3-6 niveles	0	2	25	FOVISSSTE	Conjunto habitacional
54	6	09/07/01	G 2	Torre de 16 niveles	24	1	19	FOVISSSTE	Conjunto habitacional
55	7	07/07/01	X	Casa Unifamiliar	0		18	Residente posterior	Edificio de departamentos
56	8	09/07/01	R	Edificio de 3-6 niveles	38	2	23	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
57	9	09/07/01	V	Casa Unifamiliar	34	2	24	FOVISSSTE	Vecindad

Id	Encuesta No.	Fecha	Calle	Tipo de vivienda	Número	Sector	Años viviendo aquí	Fué usted	
								Residente posterior	Vivienda anterior
58	1	10/07/01		Edificio de 3-6 niveles	5	2	20	FOVISSSTE	Vecindad
59	2	10/07/01	Tepeplapa	Casa Unifamiliar	52	1	25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
60	3	10/07/01	Oriental	Edificio de 3-6 niveles	11	1	20	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
61	4	10/07/01	D	Casa Unifamiliar	45	2	25	FOVISSSTE	Casa sola
62	5	10/07/01	V	Casa Triplex	143	1	15	Residente posterior	Casa sola
63	6	10/07/01	D	Casa Triplex	41	2	20	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
64	7	10/07/01	G	Edificio de 3-6 niveles	20	2	25	FOVISSSTE	Casa sola
65	8	10/07/01	F	Casa Duplex	37	2	21	FOVISSSTE	Conjunto habitacional
66	9	10/07/01	F	Torre de 16 niveles	26	2	19	FOVISSSTE	
67	10	10/07/01	F	Casa Duplex	35	1		FOVISSSTE	
68	11	10/07/01	S	Torre de 16 niveles	315	1	-1	Residente posterior	Casa sola
69	1	06/07/01	D	Casa Unifamiliar	4	1	24	FOVISSSTE	Casa sola
70	2	06/07/01	E	Casa Duplex	2	1	7	Residente posterior	Edificio de departamentos
71	3	06/07/01	E	Edificio de 3-6 niveles	40	1	19	Residente posterior	Edificio de departamentos
72	4	06/07/01	A	Edificio de 3-6 niveles	47	1	25	FOVISSSTE	Casa compartida
73	5	06/07/01	F torre 23	Torre de 16 niveles	406	1	23	FOVISSSTE	Casa sola
74	6	06/07/01	S	Torre de 16 niveles	21	2	23	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
75	7	07/07/01	U	Edificio de 3-6 niveles	6	2	24	FOVISSSTE	Vecindad
76	8	07/07/01	R	Casa Unifamiliar	45	2	13	Residente posterior	Conjunto habitacional
77	9	07/07/01	W	Casa Duplex	4	2	22	FOVISSSTE	Casa compartida
78	10	07/07/01	I	Edificio de 3-6 niveles	10	2	25	FOVISSSTE	Casa sola
79	1	10/07/01	7	Torre de 16 niveles	20	2	2	FOVISSSTE	Casa sola
80	2	10/07/01	LL	Edificio de 3-6 niveles	32	2		FOVISSSTE	Edificio de departamentos
81	3	10/07/01	D	Casa Triplex	31	2	3	FOVISSSTE	Vecindad
82	4	10/07/01	O	Casa Unifamiliar	55	2	25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
83	5	10/07/01	G	Edificio de 3-6 niveles	0	2	25	FOVISSSTE	Casa sola
84	6	10/07/01	F	Edificio de 3-6 niveles	43	1	24	FOVISSSTE	Casa sola
85	7	10/07/01	G	Torre de 16 niveles	16	1	23	FOVISSSTE	Casa sola
86	8	10/07/01	Andador	Edificio de 3-6 niveles	21	1	24	FOVISSSTE	Casa sola
87	9	10/07/01	F	Casa Triplex	41	1	25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
88	10	10/07/01	K	Torre de 16 niveles	53	1	24	FOVISSSTE	Casa compartida
89	1	10/07/01	2	Edificio de 3-6 niveles	40	2	8	Residente posterior	Conjunto habitacional
90	2	10/07/01	Av. Oriental	Edificio de 3-6 niveles	0	2	24	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
91	3	10/07/01		Casa Triplex	0	1	5	Residente posterior	Casa sola
92	4	10/07/01	21	Torre de 16 niveles	0	1	26	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
93	5	10/07/01	20	Torre de 16 niveles	115	1	21	FOVISSSTE	Casa sola
94	6	10/07/01	z	Casa Unifamiliar	22	1	12	FOVISSSTE	Casa sola
95	7	10/07/01	J	Edificio de 3-6 niveles	39	1	15	FOVISSSTE	Conjunto habitacional
96	8	10/07/01	F	Casa Triplex	0	1	18	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
97	9	10/07/01	W	Casa Duplex	34	2	7	FOVISSSTE	Vecindad
98	10	10/07/01	26	Torre de 16 niveles	0	2	18	FOVISSSTE	Casa sola
99	11	10/07/01	P	Casa Unifamiliar	0	2	3	FOVISSSTE	Casa compartida
100	1	10/07/01	Z	Torre de 16 niveles	308	2	20	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
101	2	10/07/01	I	Edificio de 3-6 niveles	18	2	10		Casa sola
102	3	10/07/01	X	Casa Duplex	49	2	5		Edificio de departamentos
103	4	10/07/01	G	Torre de 16 niveles	18	1	20		Casa sola
104	5	10/07/01	L	Edificio de 3-6 niveles	38	1	25	FOVISSSTE	Casa sola
105	6	10/07/01	Central	Casa Triplex	47	1	25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
106	7	10/07/01	F	Edificio de 3-6 niveles	31	1	25	FOVISSSTE	Vecindad
107	8	10/07/01	Y	Casa Unifamiliar	45	2	25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
108	9	10/07/01	K	Casa Unifamiliar	41	1	25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
109	10	10/07/01	Oriental	Edificio de 3-6 niveles	0	2	13	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
110	1	12/07/01	D	Casa Unifamiliar	46	2	5	Residente posterior	Edificio de departamentos
111	2	12/07/01	D	Casa Duplex	40	2	20	FOVISSSTE	Casa sola
112	3	12/07/01	E edificio 25	Casa Duplex	2	2	4	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
113	4	12/07/01	G-20	Edificio de 3-6 niveles	2	2	28	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
114	5	12/07/01	N edif. 25	Edificio de 3-6 niveles	42	1	25	FOVISSSTE	Casa sola
115	6	10/07/01	P 34	Casa Duplex	2	1	20	FOVISSSTE	Casa sola
116	7	10/07/01	UD 21	Casa Triplex	2	1	25	Residente posterior	Casa sola
117	8	10/07/01	S 21	Torre de 16 niveles	404	1	23	FOVISSSTE	Conjunto habitacional
118	9	10/07/01	U 14	Casa Duplex	2	1	11	Residente posterior	Edificio de departamentos
119	10	10/07/01	A	Casa Unifamiliar	24	2	5	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
120	11	10/07/01	Oriental 26	Edificio de 3-6 niveles	34	1	16	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
121	12	10/07/01	F 23	Torre de 16 niveles	1	2	15	Residente posterior	Casa sola

Kd.	Encuesta No.	Fecha	Calle	Tipo de vivienda	Numero	Sector	Años viviendo aquí	Fue usted	Vivienda anterior
122	1	10/07/01	T 20	Torre de 16 niveles	314	2	22		Edificio de departamentos
123	2	10/07/01	R int. 2	Torre de 16 niveles	40	2	-1	Residente posterior	Casa compartida
124	3	10/07/01	R 42	Edificio de 3-6 niveles	3	2	20	FOVISSSTE	Casa compartida
125	4	10/07/01	T	Edificio de 3-6 niveles	21	2	25	FOVISSSTE	Casa sola
126	5	10/07/01	P	Torre de 16 niveles	54	2	15	Residente posterior	Edificio de departamentos
127	6	10/07/01	D	Casa Unifamiliar	6	1	25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
128	7	10/07/01	F	Torre de 16 niveles	40	1	16	Residente posterior	Edificio de departamentos
129	8	10/07/01	A	Torre de 16 niveles	2	1	25	FOVISSSTE	
130	9	10/07/01	S	Casa Triplex	39	1	7	Residente posterior	Vecindad
131	10	10/07/01	T 23	Torre de 16 niveles	408	1	24	FOVISSSTE	
132	1	10/07/01	T 20	Torre de 16 niveles	111	2	5	Residente posterior	Edificio de departamentos
133	2	10/07/01	S 28	Torre de 16 niveles	102	2	26	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
134	3	10/07/01	T	Torre de 16 niveles	20	2	22		Casa sola
135	4	10/07/01	P	Casa Unifamiliar	56	2	23	FOVISSSTE	Casa sola
136	5	10/07/01	T 12	Edificio de 3-6 niveles	24	2	25	FOVISSSTE	Casa sola
137	6	10/07/01	M	Casa Unifamiliar	125	1	24	FOVISSSTE	Casa compartida
138	7	10/07/01	L	Edificio de 3-6 niveles	152	1	25	FOVISSSTE	Casa compartida
139	8	10/07/01	Central	Edificio de 3-6 niveles	15	1	22	FOVISSSTE	Casa sola
140	9	10/07/01	C	Casa Triplex	63	1	8	Residente posterior	Casa sola
141	10	10/07/01	H	Edificio de 3-6 niveles	37	1	24	FOVISSSTE	Casa sola
142	1	10/07/01	G	Edificio de 3-6 niveles	17	1	7	Residente posterior	Casa sola
143	2	10/07/01	V	Edificio de 3-6 niveles	0	1	25	FOVISSSTE	Vecindad
144	3	10/07/01	R29	Casa Triplex	1	2	23	FOVISSSTE	
145	4	10/07/01	Central	Edificio de 3-6 niveles	0	1	16	Residente posterior	Edificio de departamentos
146	5	10/07/01	Central	Edificio de 3-6 niveles	0	1	18	FOVISSSTE	Conjunto habitacional
147	6	10/07/01	Oriente	Edificio de 3-6 niveles	0	2	25	FOVISSSTE	Edificio de departamentos
148	7	10/07/01	T	Edificio de 3-6 niveles	14	2	7	Residente posterior	Edificio de departamentos
149	8	10/07/01	21	Torre de 16 niveles	1	1	21		Casa sola
150	9	10/07/01	21	Torre de 16 niveles	21	1	6	FOVISSSTE	Casa compartida

Colonia anterior	Cuanto le costo	Costo constante	Año de compra	Forma de adquisición	Tiempo crédito	Tiempo por pagar	Enganche	Operación
Diciembre 1975	\$320,000.00	\$542,317.95	1975	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Plazas de Aragón	\$0.00		1985				\$0.00	
Ventiz Narvarte	\$180,000.00	\$305,053.85	1976	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Jardines de Coyocacán	\$140,000,000.00	\$437,978.19	1986	Crédito	5 años		\$6,000,000.00	Contrato privado de compra-venta
San Angel Inn	\$780,000,000.00	\$1,099,550.96	1977	Crédito	20 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Frente a Prados Churubusco	\$0.00		1978	Crédito			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Sifon	\$0.00		1987	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Naucalpan	\$3,800,000.00	\$244,590.00	1985	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Cuernavaca, Jardines de Tetela	\$3,000.00			Renta			\$0.00	
Xochimilco	\$320,000.00	\$542,317.95	1976	Crédito	7 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Los Angeles Iztapalapa	\$18,000,000.00	\$301,956.89	1983	Crédito			\$0.00	
Sector Popular Iztapalapa	\$900,000.00	\$1,525,269.23	1976	Crédito	20 años		\$0.00	
Nueva Tenochtilán	\$250,000.00	\$423,685.90	1976	Crédito	25 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Fx hacienda de Coapa	\$285,000.00	\$287,167.37	1979	Crédito	20 años		\$0.00	
Alamos	\$120,000.00	\$203,369.23	1976	Contado			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Raza Metro	\$0.00		1975	Crédito	15 años		\$0.00	
Campestre Churubusco	\$300,000.00	\$421,365.75	1977	Crédito	15 años		\$0.00	
San Jerónimo Lidice	\$14,500.00		1987	Crédito			\$0.00	
Ermita	\$750,000.00	\$1,271,057.69	1971	Crédito	20 años		\$0.00	
Moctezuma	\$130,000.00	\$500,324.40	1992	Crédito			\$0.00	Escritura de hipoteca
Barranca Seca Magdalena Contreras	\$0.00			Herencia			\$0.00	
Tacubaya	\$38,000.00	\$474,857.00	1998	Traspaso	15 años		\$220.00	Contrato privado de compra-venta
Tepito	\$39,000.00	\$578,045.51	1997	Contado			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Contreras	\$0.00		1972	Crédito			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Las vegas, Edo. Mex	\$25,000,000.00	\$194,002.03	1980	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Iztapalapa	\$47,000,000.00	\$147,035.54	1986	Crédito	15 años		\$8,000,000.00	Escritura de hipoteca
Portales	\$25,000,000.00	\$423,685.90	1976	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Navarra	\$25,000,000.00	\$302,334.62	1978	Contado			\$7,000,000.00	Escritura de hipoteca
Obrero Mundial	\$30,000,000.00	\$421,365.75	1977	Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Becerra	\$47,000.00	\$587,323.13	1998	Crédito	5 años		\$10,000.00	Contrato privado de compra-venta
Morelos	\$30,000.00	\$421,365.75	1977	Crédito	20 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Narvarte	\$0.00		1975	Traspaso			\$0.00	Certificao de participación inmobiliaria
Escandon	\$0.00		1977	Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
	\$0.00						\$0.00	
Portales	\$1,976.00		1976	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Sinatel	\$0.00			Traspaso			\$0.00	
Narvarte	\$400,000.00	\$677,897.44	1976	Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Agrícola Oriental	\$0.00			Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Narvarte	\$0.00		1999	Crédito	15 años		\$0.00	Certificao de participación inmobiliaria
Jardín Balbuena	\$0.00		1978	Crédito	20 años		\$0.00	
Irrigación	\$0.00		1985	Traspaso			\$0.00	
Los Angeles Iztapalapa	\$450,000.00	\$289,646.05	1985	Crédito	15 años		\$70,000.00	Escritura de hipoteca
Coyocacán	\$0.00		1981				\$0.00	
	\$0.00		1983	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Villa de Cortés	\$700,000.00	\$543,205.69	1980	Traspaso			\$60,000.00	Contrato privado de compra-venta
Alvaro Obregón	\$0.00		1978	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
	\$750,000.00	\$582,006.10	1980	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Jonas de Padriana	\$750,000.00		1983	Traspaso			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Roma	\$0.00	\$0.00	1978	Crédito			\$0.00	
Marlín Carrera	\$250,000.00	\$423,685.90	1976	Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
	\$0.00						\$0.00	
FOVISSSTE	\$0.00			renta			\$0.00	
Roma	\$0.00		1977	Crédito	25 años		\$0.00	
Villa Coapa	\$750,000.00	\$227,431.18	1982	Crédito	15 años		\$0.00	
Real del Moral	\$75,000.00	\$1,271,057.69	1974	Crédito	10 años		\$20,000.00	Escritura de hipoteca
Alamos	\$0.00		1978	Crédito	15 años		\$0.00	
Obrera	\$3,000.00	\$508,423.08	1976	Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca

Colonia anterior	Cuanto le costo	Costo constante	Año de compra	Forma de adquisición	Tiempo crédito	Tiempo por pagar	Enganche	Operación
Centro	\$0.00		1978				\$0.00	
Tlaltilco	\$370,000.00	\$627,055.13	1976	Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Independencia	\$2,500.00	\$251,901.20	1979	Crédito	20 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
San Juan de Aragón	\$480,000.00	\$813,476.92	1976	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
	\$250,000.00	\$160,914.47	1985				\$0.00	
Col. Portales	\$0.00		1979	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Col. Portales	\$300,000.00	\$508,423.08	1976	Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Coacalco	\$0.00		1975	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
	\$0.00		1977	Crédito			\$0.00	
	\$0.00						\$0.00	
Copilco	\$0.00			Renta			\$0.00	
Col. Aragón	\$0.00	\$0.00	1976	Crédito	20 años		\$0.00	
Roma	\$200,000.00	\$665,708.54	1984	Crédito	4 años		\$0.00	
Molino de Rosas	\$300,000.00	\$193,097.37	1985	Contado			\$0.00	
Obrera	\$0.00		1975	Crédito	15 años		\$0.00	
Granjas Navidad	\$480,000.00	\$580,482.48	1978	Crédito	10 años		\$0.00	
Loma Hermosa	\$400,000.00	\$561,821.01	1977	Crédito	15 años		\$0.00	
Del Cuauhtémoc	\$270,000.00	\$379,229.18	1977	Crédito	20 años		\$0.00	
Unidad Independencia	\$140,000.00	\$168,992.83	1987	Traspaso			\$0.00	
Rivera	\$300,000.00	\$362,801.55	1978	Crédito	20 años		\$5,000.00	Contrato privado de compra-venta
del Valle	\$280,000.00	\$474,528.21	1976	Crédito	20 años		\$0.00	
Unidad Iztacalco	\$240,000.00	\$267,016.79	1999	Contado			\$30,000.00	Escritura de hipoteca
Tlalpan	\$211,000.00	\$357,580.90	1976	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Santa María la Ribera	\$220,000.00	\$372,843.59	1975	Crédito	20 años		\$0.00	
Narvarte	\$400,000.00	\$677,897.44	1976	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
San Agustín de Atlapulco	\$0.00		1976	Crédito	15 años		\$0.00	
Olivar del Conde	\$130,000.00	\$182,591.83	1977	Crédito	20 años		\$0.00	Certifcacio de participación inmobiliaria
Portales	\$500,000.00	\$702,276.26	1977	Crédito	8 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Tacubaya	\$425,000.00	\$720,266.03	1976	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Juárez	\$0.00		1976	Crédito	20 años		\$0.00	
Constitución de 1917	\$350,000.00	\$491,593.38	1977	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Sinaloa	\$0.00		1977	Renta			\$0.00	
Roma	\$0.00		1978	Contado			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Iztacalco	\$280,000.00	\$480,239.93	1986	Traspaso			\$0.00	
Narvarte	\$500,000.00	\$702,276.26	1977	Crédito	10 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Reloj	\$0.00		1978	Crédito			\$0.00	
Agrícola Oriental	\$0.00		1985	Crédito	20 años		\$0.00	
Balbuena	\$0.00			Crédito	20 años		\$0.00	
Iztacihuatl	\$315,000.00	\$202,752.23	1985	Crédito	20 años		\$0.00	
Chimalhuacán	\$300,000.00	\$129,242.93	1991	Traspaso			\$0.00	
Sta. Ursula	\$0.00		1976	Contado			\$0.00	
Obrera	\$330,000.00	\$463,502.33	1977	Contado			\$0.00	
Portales	\$0.00		1981	Crédito	25 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Paseos de Taxqueña	\$0.00		1991	Renta			\$0.00	
Río Churubusco	\$0.00		1996	Renta			\$0.00	
Nezahualcoyotl	\$150,000.00	\$90,445.79	1981	Crédito	20 años		\$4,000.00	Certifcacio de participación inmobiliaria
Doctores	\$211,000.00	\$357,580.90	1976	Crédito	20 años		\$0.00	
Nativitas	\$236,000.00	\$142,301.38	1976	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Observatorio	\$250,000.00	\$423,685.90	1976	Crédito	20 años		\$0.00	Certifcacio de participación inmobiliaria
General Anaya	\$400,000.00	\$593,160.26	1976	Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Gómez Farías	\$350,000.00	\$593,160.26	1976	Crédito	15 años		\$0.00	Certifcacio de participación inmobiliaria
Nativitas	\$270,000.00	\$214,901.28	1988	Crédito	15 años		\$0.00	Certifcacio de participación inmobiliaria
Portales	\$0.00			Renta			\$0.00	
Condosa	\$300,000.00	\$180,891.58	1981	Crédito			\$0.00	Rifa
Alianza Popular	\$350,000.00	\$389,399.49	1999	Crédito			\$0.00	Escritura de hipoteca
Moderna	\$215,000.00	\$364,369.87	1971	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Tetelpan	\$300,000.00	\$421,365.75	1977	Crédito	20 años		\$0.00	
Del Valle	\$0.00		1975	Crédito	20 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
División del Norte	\$0.00	\$0.00	1976	Contado			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Irrigación	\$500,000.00	\$702,276.26	1977	Crédito	15 años		\$0.00	
Alianza Popular	\$0.00			Renta			\$0.00	
Rinconada Coapa	\$0.00		1996	Crédito			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Portales	\$0.00		1980				\$0.00	Certifcacio de participación inmobiliaria
El Santuario	\$0.00			Crédito	10 años		\$30,000.00	Contrato privado de compra-venta

Colonia anterior	Cuanto le costo	Costo constante	Año de compra	Forma de adquisición	Tiempo crédito	Tiempo por pagar	Enganche	Operación
Juárez	\$0.00		1977	Regalo			\$0.00	
Cipreses Coyoacán	\$0.00			Renta			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Santa Ursula Coapa	\$9,000,000.00	\$603,545.83	1987	Crédito	15 años		\$30,000.00	Escritura de hipoteca
Tlalpan	\$250,000.00	\$782,103.91	1986	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
San Marcos, Xochimilco	\$180,000.00	\$563,114.82	1986	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Magdalena Contreras	\$350,000.00	\$593,160.26	1975	Crédito	20 años			Escritura de hipoteca
Floresta	\$300,000.00			Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Portales	\$270,000.00	\$457,580.77	1975	Crédito	15 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
Centro	\$0.00			Renta			\$0.00	
Del Carmen	\$450,000.00	\$762,634.62	1975	Crédito	20 años		\$0.00	Escritura de hipoteca
San Rafael	\$0.00			Renta			\$0.00	
Valle Gómez	\$850,000.00	\$1,193,609.64	1977	Crédito	15 años		\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Centro Venezuela y Argentina	\$560,000.00	\$677,229.56	1978	Crédito	15 años			
Villa Coapa	\$35,000.00	\$491,593.38	1977	Crédito	15 años		\$0.00	
Córdoba Veracruz	\$0.00		1986	Crédito	15 años		\$0.00	
Santa Catarina	\$30,000.00	\$421,365.75	1977	Crédito	15 años		\$0.00	
Loreto	\$24,000.00	\$406,738.46	1976	Crédito	15 años		\$0.00	
Joyas del Pedregal	\$27,000.00	\$272,053.30	1979	Crédito	15 años		\$0.00	
Las Águilas	\$0.00		1993	Traspaso			\$0.00	
San Juan de Letran	\$34,000.00	\$342,585.63	1979	Crédito	15 años		\$0.00	
Educación	\$120,000.00	\$4,393,676.34	1994	Crédito			\$0.00	
Cerrada de Constituyentes	\$217,000.00	\$367,759.36	1975	Crédito	20 años		\$0.00	
Río Blanco	\$0.00			Crédito	15 años		\$0.00	
Villa Panamericana	\$0.00		1985	Contado			\$0.00	Contrato privado de compra-venta
Los Olivos	\$0.00		1983	Crédito	15 años		\$0.00	
Doctores	\$250,000.00	\$423,685.90	1976	Crédito			\$0.00	
Narvarte	\$120,000.00	\$399,425.12	1994	Crédito	15 años		\$0.00	
Granjas México	\$350,000.00	\$491,593.38	1977	Crédito	15 años		\$0.00	
Estado de Oaxaca	\$0.00			Crédito			\$0.00	

1.problemas	2.problemas	3.problemas	Habitantes más molestos	Zona Segura	Viviendas más caras	Zona insegura	Vivienda más barata
Falta de agua			Mujeres Jóvenes	A	VERDADERO	F	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Basura	Adultos	A	VERDADERO	C	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Viviendas abandonadas	Otros		FALSO	X	FALSO
Basura				F	VERDADERO	C	VERDADERO
Robos	Basura	Otros, cuáles?		X	FALSO		FALSO
Delincuencia	Basura	Residentes no originarios	X	F	FALSO	C	FALSO
Falta de áreas verdes			0	G	FALSO	0	FALSO
Delincuencia	Basura	Viviendas abandonadas	Jóvenes		FALSO	AB	FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de agua	X	C	FALSO	G	FALSO
0				F	VERDADERO	D	FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de agua	Niños	G	FALSO	D	FALSO
Narcotráfico	Robos	Basura	0		FALSO	C	VERDADERO
Delincuencia	Basura		Jóvenes	A	VERDADERO	D	VERDADERO
Delincuencia	Basura	Residentes no originarios		A	VERDADERO	E	FALSO
			Jóvenes	B	VERDADERO	F	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Falta de áreas verdes	Mujeres Jóvenes	0	FALSO	X	FALSO
Delincuencia	Residentes no originarios		Ancianos	0	FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de áreas verdes	Mujeres Jóvenes	E	VERDADERO	C	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Mujeres Jóvenes	0	FALSO	X	FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Robos	0	E	FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de áreas verdes	Jóvenes	C	VERDADERO	C	FALSO
Delincuencia	Falta de agua	Basura	Jóvenes	C	FALSO	E	FALSO
Delincuencia	Robos	Falta de agua	Jóvenes		FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Robos	Falta de agua	Mujeres Jóvenes		FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Robos	Falta de agua	Jóvenes		FALSO	X	FALSO
Delincuencia	Robos	Falta de agua	Jóvenes	E	FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Robos	Jóvenes	0	FALSO	E	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Jóvenes	0	FALSO	X	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Mujeres Jóvenes	G	FALSO	C	FALSO
Alcoholismo	Narcotráfico	Delincuencia	Mujeres Jóvenes	0	FALSO	X	FALSO
Alcoholismo	Narcotráfico	Delincuencia	Mujeres Jóvenes	0	FALSO	X	FALSO
Basura			Mujeres Jóvenes	F	FALSO	C	FALSO
Robos	Basura	Delincuencia	Mujeres Jóvenes		FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Niños	E	FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Robos			FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Alcoholismo	Jóvenes	G	VERDADERO		FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Alcoholismo	Mujeres Jóvenes	G	VERDADERO	E	VERDADERO
Delincuencia	Narcotráfico	Alcoholismo	Mujeres Jóvenes	G	VERDADERO	E	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Basura	Otros	X	FALSO	B	FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Robos			FALSO		FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Robos			FALSO		FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Robos	Niños	E	VERDADERO		FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Robos	Otros		FALSO		FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Robos	Mujeres Jóvenes		FALSO		FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Robos	Mujeres Jóvenes	0	FALSO		FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Robos	Jóvenes	C	VERDADERO		FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Robos		0	FALSO	B	FALSO
Alcoholismo	Basura	Falta de áreas verdes	Jóvenes	E	VERDADERO	C	VERDADERO
Basura			Jóvenes	A	FALSO	E	FALSO
Alcoholismo			Niños	A	FALSO	C	VERDADERO
Delincuencia	Narcotráfico	Alcoholismo	Ancianos	B	VERDADERO	C	FALSO
Delincuencia			Jóvenes		FALSO		FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Jóvenes	A	FALSO	E	FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Basura		F	VERDADERO	C	VERDADERO
Robos	Delincuencia				FALSO		FALSO
Falta de agua			Mujeres Jóvenes	F	FALSO	C	FALSO

1. problemas	2. problemas	3. problemas	Habitantes más molestos	Zona Segura	Viviendas más caras	Zona insegura	Vivienda más barata
Delincuencia	Basura	Viviendas abandonadas	x	A	FALSO	CE	FALSO
Delincuencia	Basura	Residentes no originarios	Niños	G	FALSO	AB	FALSO
Robos	Basura	Falta de agua	Jóvenes	G	FALSO	DF	FALSO
Basura				C	FALSO	DE	FALSO
Delincuencia	Basura	Viviendas abandonadas	x	C	VERDADERO	B	VERDADERO
Delincuencia	Basura	Residentes no originarios	Jóvenes		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de agua			FALSO		FALSO
Robos	Basura	Falta de agua	x	C	FALSO	D	FALSO
Robos	Basura	Falta de agua	x	CE	VERDADERO	FG	VERDADERO
Narcotráfico	Basura	Residentes no originarios		F	FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	x	F	VERDADERO	C	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Basura		C	FALSO	F	FALSO
Educación				C	FALSO	E	FALSO
Alcoholismo	Basura			G	FALSO		FALSO
Robos	Basura			C	FALSO	E	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Jóvenes		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Basura	Jóvenes	E	VERDADERO	D	VERDADERO
Basura	invasión de Áreas comunes			G	VERDADERO	D	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Basura			FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura		CE	VERDADERO	BD	VERDADERO
Robos	Basura			C	VERDADERO	D	VERDADERO
Delincuencia	Basura	Residentes no originarios	x	E	FALSO		FALSO
Delincuencia	Basura	Residentes no originarios	x	C	FALSO		FALSO
Basura	Perros			C	FALSO		FALSO
Delincuencia	Basura	Residentes no originarios	Mujeres Jóvenes		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de áreas verdes	Jóvenes		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Robos	Viviendas abandonadas	Ancianos	AC	FALSO	FD	FALSO
Delincuencia	Basura	Viviendas abandonadas	Niños		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Viviendas abandonadas	Mujeres Jóvenes		FALSO	B	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Mujeres Jóvenes		FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Robos	Residentes no originarios	Mujeres Jóvenes		FALSO	x	FALSO
Basura	Falta de áreas verdes		Mujeres Jóvenes	AB	FALSO	DF	FALSO
Narcotráfico	Basura	Residentes no originarios		CE	FALSO		FALSO
Alcoholismo	Basura	Falta de áreas verdes	Mujeres Jóvenes	D	FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Basura	Vigilancia	x		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Basura	Mantenimiento	Mujeres Jóvenes	F	FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de áreas verdes	Mujeres Jóvenes	C	VERDADERO	F	VERDADERO
Delincuencia	Falta de áreas verdes	Residentes no originarios	Mujeres Jóvenes	C	FALSO	F	FALSO
Narcotráfico	Basura	Falta de agua	Mujeres Jóvenes	CE	FALSO	F	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Ancianos	CF	VERDADERO	F	VERDADERO
Narcotráfico	Alcoholismo	Falta de agua	Mujeres Jóvenes	A	FALSO	F	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Mujeres Jóvenes	CE	FALSO	F	FALSO
Delincuencia	Robos		Niños	E	FALSO		FALSO
Narcotráfico	Basura	Mantenimiento	Jóvenes	A	FALSO	CD	FALSO
Basura			Ancianos	G	FALSO		FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Basura	x		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Robos		Ancianos	G	FALSO	CE	FALSO
Delincuencia	Robos	Residentes no originarios	x	BD	FALSO		FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de agua	x		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Robos	Residentes no originarios	x	G	FALSO		FALSO
Delincuencia	Robos		x		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Jóvenes		FALSO	E	FALSO
Alcoholismo	Basura	Mantenimiento	Mujeres Jóvenes	CE	VERDADERO	BD	VERDADERO
Delincuencia	Basura	Falta de agua			FALSO	E	FALSO
Alcoholismo	Basura	Falta de agua	Mujeres Jóvenes	C	FALSO	F	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	x		VERDADERO	E	VERDADERO
Delincuencia	Basura	Falta de áreas verdes	Mujeres Jóvenes	C	VERDADERO	B	VERDADERO
Delincuencia	Basura	Residentes no originarios	Niños	DE	VERDADERO	CG	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Falta de agua		D	VERDADERO	C	FALSO
Delincuencia	Viviendas abandonadas	Basura	Mujeres Jóvenes	C	VERDADERO	E	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Falta de agua	Jóvenes	C	VERDADERO	F	VERDADERO
Delincuencia	Narcotráfico	Robos	Mujeres Jóvenes	C	VERDADERO	E	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Falta de agua	Mujeres Jóvenes	F	FALSO	CE	FALSO
Delincuencia	Basura	Viviendas abandonadas	Mujeres Jóvenes	A	VERDADERO	C	VERDADERO

1. problemas	2. problemas	3. problemas	Habitantes más molestos	Zona Segura	Viviendas más caras	Zona Insegura	Vivienda más barata
Delincuencia	Robos	Residentes no originarios		DF	VERDADERO	CR	VERDADERO
Delincuencia	Robos	Drenaje Pluvial		F	VERDADERO	CA	VERDADERO
Delincuencia	Basura	Residentes no originarios	Mujeres Jóvenes		FALSO	CE	FALSO
Delincuencia	Robos	Residentes no originarios			FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Viviendas abandonadas	Residentes no originarios			FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura		C	VERDADERO	DE	VERDADERO
Delincuencia	Basura	Viviendas abandonadas		BC	FALSO		FALSO
Delincuencia	Robos	Basura		BC	FALSO	DE	FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Basura			FALSO	DF	FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Basura			FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Bandalismo	Falta de áreas verdes		F	FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de áreas verdes		E	FALSO		FALSO
Delincuencia	Basura	Falta de agua	x		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Robos	Alumbrado público		E	VERDADERO		FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Niños		FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Basura			FALSO	x	FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Niños		FALSO		FALSO
Delincuencia	Falta de áreas verdes	Falta de agua	Niños		FALSO	B	FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Basura			FALSO	x	FALSO
Robos	Delincuencia	Basura	Niños		FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Basura		x		FALSO		FALSO
Delincuencia	Robos	Basura	Jóvenes		FALSO		FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Robos		D	FALSO		FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Robos	x	C	VERDADERO	E	VERDADERO
Delincuencia	Robos		Jóvenes	DF	FALSO	C	FALSO
Narcotráfico	Alcoholismo		Jóvenes	G	FALSO	C	FALSO
Delincuencia	Alcoholismo	Basura		C	VERDADERO	E	VERDADERO
Robos	Basura	Falta de agua		s2	FALSO	s1	FALSO
Delincuencia	Narcotráfico	Robos		G	FALSO	F	FALSO

Encuestado	edad	Situación laboral	Ingreso familiar	Sexo	Encuestador
60 y más		No trabaja	0,000 - 9,999 pesos	Masculino	Cuahutemoc Ríos
30 - 59 años		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos		Cuahutemoc Ríos
60 y más		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Masculino	Cuahutemoc Ríos
18 - 29 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Cuahutemoc Ríos
30 - 59 años		Trabaja		Femenino	Cuahutemoc Ríos
30 - 59 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Cuahutemoc Ríos
60 y más		Trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Cuahutemoc Ríos
30 - 59 años		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Cuahutemoc Ríos
			10,000 - 19,999 pesos		Cuahutemoc Ríos
30 - 59 años			10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Cuahutemoc Ríos
30 - 59 años		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Luis Feria
30 - 59 años		Trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Masculino	Luis Feria
18 - 29 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Luis Feria
60 y más		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Masculino	Luis Feria
18 - 29 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Luis Feria
30 - 59 años		Trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Luis Feria
30 - 59 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Luis Feria
30 - 59 años		No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Luis Feria
60 y más		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Luis Feria
18 - 29 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Luis Feria
18 - 29 años		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Liliana Fernández
30 - 59 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Liliana Fernández
18 - 29 años			5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Liliana Fernández
30 - 59 años		Trabaja	menos de 1,500 pesos	Masculino	Liliana Fernández
30 - 59 años			5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Liliana Fernández
30 - 59 años			3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Liliana Fernández
60 y más		No trabaja	menos de 1,500 pesos	Femenino	Liliana Fernández
18 - 29 años		Trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Liliana Fernández
18 - 29 años			5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Liliana Fernández
30 - 59 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Liliana Fernández
30 - 59 años		Trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Masculino	Fernando Daniel López
18 - 29 años			3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Fernando Daniel López
18 - 29 años			3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Fernando Daniel López
10 - 17 años			3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Fernando Daniel López
30 - 59 años			3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Fernando Daniel López
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Fernando Daniel López
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Fernando Daniel López
18 - 29 años			5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Fernando Daniel López
30 - 59 años			10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Fernando Daniel López
18 - 29 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Xochitl Marmolejo
30 - 59 años			5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Xochitl Marmolejo
30 - 59 años			3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Xochitl Marmolejo
18 - 29 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Xochitl Marmolejo
30 - 59 años		No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Xochitl Marmolejo
60 y más		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Xochitl Marmolejo
60 y más		No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Xochitl Marmolejo
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Xochitl Marmolejo
30 - 59 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Xochitl Marmolejo
			10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Camimla Chapela
30 - 59 años			10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Camimla Chapela
10 - 17 años			10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Camimla Chapela
60 y más		Trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Camimla Chapela
30 - 59 años		Trabaja		Masculino	Camimla Chapela
30 - 59 años				Femenino	Camimla Chapela
60 y más		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Camimla Chapela
30 - 59 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Camimla Chapela
18 - 29 años			5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Camimla Chapela

Encuestado	edad	Situación laboral	Ingreso familiar	Sexo	Encuestador
30 - 59 años		Trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Paola Montes
30 - 59 años		Trabaja	20,000 - 49,999 pesos	Masculino	Paola Montes
60 y más		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Paola Montes
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Paola Montes
10 - 17 años		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Paola Montes
60 y más		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Paola Montes
60 y más		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Masculino	Paola Montes
18 - 29 años		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Paola Montes
18 - 29 años		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Paola Montes
10 - 17 años		No trabaja		Masculino	Paola Montes
18 - 29 años		No trabaja	20,000 - 49,999 pesos	Femenino	Paola Montes
30 - 59 años		Trabaja	menos de 1,500 pesos	Femenino	Jorge Cortés
30 - 59 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Jorge Cortés
30 - 59 años		Trabaja	menos de 1,500 pesos	Femenino	Jorge Cortés
30 - 59 años		Trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Jorge Cortés
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Jorge Cortés
30 - 59 años		No trabaja	menos de 1,500 pesos	Femenino	Jorge Cortés
30 - 59 años			3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Jorge Cortés
30 - 59 años		Trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Masculino	Jorge Cortés
30 - 59 años		Trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Masculino	Jorge Cortés
60 y más		No trabaja	menos de 1,500 pesos	Masculino	Jorge Cortés
60 y más		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Erika Valencia
60 y más		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Erika Valencia
60 y más		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Erika Valencia
60 y más		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Erika Valencia
60 y más		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Erika Valencia
30 - 59 años		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Erika Valencia
30 - 59 años		No trabaja	20,000 - 49,999 pesos	Femenino	Erika Valencia
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Erika Valencia
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Erika Valencia
18 - 29 años		Trabaja		Masculino	Angélica Figueroa
30 - 59 años		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Angélica Figueroa
18 - 29 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Angélica Figueroa
30 - 59 años		No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Angélica Figueroa
30 - 59 años		Trabaja	20,000 - 49,999 pesos	Masculino	Angélica Figueroa
30 - 59 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Angélica Figueroa
18 - 29 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Angélica Figueroa
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Angélica Figueroa
18 - 29 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Angélica Figueroa
10 - 17 años		No trabaja		Masculino	Angélica Figueroa
18 - 29 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Angélica Figueroa
30 - 59 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Ricardo Gutierrez
30 - 59 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Ricardo Gutierrez
60 y más		No trabaja		Femenino	Ricardo Gutierrez
60 y más		No trabaja	menos de 1,500 pesos	Femenino	Ricardo Gutierrez
60 y más		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Masculino	Ricardo Gutierrez
30 - 59 años		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Ricardo Gutierrez
18 - 29 años		No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Ricardo Gutierrez
30 - 59 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Ricardo Gutierrez
60 y más		No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Ricardo Gutierrez
10 - 17 años		No trabaja		Masculino	Ricardo Gutierrez
30 - 59 años		Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Rocio Romero
60 y más		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Rocio Romero
18 - 29 años		No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Rocio Romero
60 y más		No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Rocio Romero
18 - 29 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Rocio Romero
18 - 29 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Rocio Romero
18 - 29 años		No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Rocio Romero
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Rocio Romero
30 - 59 años		Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Rocio Romero
18 - 29 años		No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Rocio Romero
30 - 59 años		No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Rocio Romero
30 - 59 años		Trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Masculino	Rocio Romero

Encuestado	edad	Situación laboral	Ingreso familiar	Sexo	Encuestador
	18 - 29 años	No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Oscar Torrentera
	30 - 59 años	Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Oscar Torrentera
	30 - 59 años	No trabaja	3,000 - 4,999 pesos		Oscar Torrentera
	60 y más	No trabaja	menos de 1,500 pesos	Femenino	Oscar Torrentera
	60 y más	No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Masculino	Oscar Torrentera
	30 - 59 años	Trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Oscar Torrentera
	30 - 59 años	Trabaja	más de 50,000 pesos	Masculino	Oscar Torrentera
	30 - 59 años	No trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Oscar Torrentera
	18 - 29 años		3,000 - 4,999 pesos	Masculino	Oscar Torrentera
	30 - 59 años	No trabaja	5,000 - 9,999 pesos		Oscar Torrentera
	30 - 59 años		5,000 - 9,999 pesos		Erika Villarruel
	30 - 59 años		10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Erika Villarruel
	30 - 59 años	Trabaja	menos de 1,500 pesos	Femenino	Erika Villarruel
	60 y más	No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Erika Villarruel
	60 y más	No trabaja	3,000 - 4,999 pesos		Erika Villarruel
	30 - 59 años	Trabaja	5,000 - 9,999 pesos	Femenino	Erika Villarruel
	60 y más	No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Erika Villarruel
	30 - 59 años	No trabaja	1,500 - 2,999 pesos	Femenino	Erika Villarruel
	30 - 59 años	Trabaja	5,000 - 9,999 pesos		Erika Villarruel
	30 - 59 años	No trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Erika Villarruel
	30 - 59 años	Trabaja		Masculino	Omar Bracamontes
	30 - 59 años	Trabaja	menos de 1,500 pesos	Femenino	Omar Bracamontes
	60 y más	No trabaja	menos de 1,500 pesos	Femenino	Omar Bracamontes
	18 - 29 años	No trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Femenino	Omar Bracamontes
	18 - 29 años	Trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Omar Bracamontes
	60 y más	No trabaja	menos de 1,500 pesos	Masculino	Omar Bracamontes
	30 - 59 años	Trabaja	10,000 - 19,999 pesos	Masculino	Omar Bracamontes
	30 - 59 años	Trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Omar Bracamontes
	18 - 29 años	Trabaja	3,000 - 4,999 pesos	Femenino	Omar Bracamontes

Observaciones
La delegación Coyoacán al pendiente de los problemas. Contenido al igual que su esposa e hijos.
Falta de organización. Administradores que sean honestos. La gente se está adueñando de las áreas verdes como problema. No hay cooperación entre vecinos, robo de autos, narcotráfico, alcoholismo, basura, falta de áreas verdes, falta de agua. Toda la unidad es insegura, dentro de los problemas más graves es la falta de cooperación vecinal. No hay organización entre la gente. No se ponen de acuerdo. Existe desconfianza. Los delincuentes vienen de afuera, policía culera. La zona más segura es por la avenida. Lo inseguro es por la sobrepoblación. Falta organización para la limpieza. Problema la falta de mantenimiento.
Todos los grupos de población son molestados. La zona más segura es por estar más adentro, porque la más insegura es el sector I con los años.
No se cambiaría de casa. Buen trato con vecinos. Las viviendas en zonas más seguras no son más caras.
Mejor mantenimiento, narcotráfico, robos, basura, apropiación de áreas verdes. El sector 2 es el más inseguro porque transita mucha gente que no vive aquí.
Automóviles abandonados, paga \$3,000.00 de renta, los problemas mencionados: alcoholismo, robos, zonas descuidadas y falta de agua después de las 12 p.m. Todos los grupos de población son molestados. Las torres son centros de vicio, muchos autos abandonados. Está muy contento.
Problema el robo de autos, Hay viviendas abandonadas en torres, éstas son muy inseguras. Existe mucha inseguridad, falta de mantenimiento, el sector 1 es el más seguro y el sector 2 el inseguro.
Alrededor de la Av. Central es lo más seguro, y lo más inseguro la parte sur del sector 2.
Menciona todos los problemas: narcotráfico, alcoholismo, basura, viviendas abandonadas, falta de agua, residentes no originarios. La zona más insegura es sobre la calle Tepetlapa desde Canal de Miramontes hasta la calle Oriental. Administración roba, falta de mantenimiento. La calle Tepetlapa es la más insegura.
basura de perro, los grupos molestados, niños, jóvenes, y mujeres jóvenes. La zona más segura es atrás de escuela y mercado del sector 2, y la zona más insegura zona de torres del sector 1. Narcotráfico, andadores, no hay vigilancia, los ancianos también son molestados. Toda la unidad es insegura, y el precio varía por ubicación.
Falta de organización, Crédito de Banamex, robo de autos, no hay organización vecinal, individualismo. Robos, baches. La persona vive un tanto "aislada" de la unidad. Pero sabe que estar dentro de la unidad es inconveniente.
Falta de seguridad. Lo quedó por pagar años y medio, los problemas: robos, falta de agua, residentes no originarios, inseguridad queja generalizada.
Comparando su actual vivienda se siente mejor y con mayor seguridad. Problemas en las canchas, las viviendas no son más baratas en zonas inseguras. No se abre por falta de seguridad. La zona más insegura es zona de torres del sector 2, y no piensa que bajen los precios por la inseguridad.
Segura al contestar. Alcoholismo, grupos molestados, jóvenes y mujeres jóvenes. Toda la unidad es muy insegura.
Se queja de la seguridad. Desno de cambiar su residencia. Problemas de seguridad en el campo de fútbol. La zona de las bombas está muy protegida por los vecinos. El estado de la unidad fue mejor en el pasado. Que las autoridades intervengan en la solución de problemas. Hay muchos vagos, está solitario.
Mayor seguridad fuera de la unidad, toda es insegura. Las torres son un poco más seguras por el acceso controlado. FOVISSSTE debería de dar el mantenimiento. Gran delincuencia por personas de fuera de la unidad, las jaulas son un problema porque en los pasillos que forman asaltan.
Toda la unidad es insegura, las torres con departamentos de dos niveles son más caras y las casas unifamiliares.
Falta de mantenimiento. Las zonas más seguras son por la vivienda y las más caras por las bombas. La zona más insegura es el centro del sector 1, y también son las más baratas.
Falta de agua. Las casas sobre las esquinas son las más caras. Las más inseguras las que están con menos salidas, las casas más chicas son las más baratas. Problema de energía eléctrica, las zonas más seguras al centro y las viviendas más casas unifamiliares las más caras. Las zonas más inseguras la calle Oriental, los departamentos de las torres. Falta de mantto. Porque no quieren cooperar para el bombeo del agua. Las zonas más seguras el sector 1 y la más insegura la explanada. Problemas con las áreas comunes, las zonas más caras las torres. La zona más cara son las calles U, R, S, T. Las zonas más seguras y caras por las bombas por el acceso y el frente de toda la unidad hacia Calz. De las Bombas. Las más inseguras las torres y son más baratas. Las más baratas las torres del sector 2. La zona más segura y cara es sobre Calz. De las Bombas y las más inseguras y baratas las torres del sector 2.
Heredó su casa, no recuerda cifras. Contestó de manera apresurada. Falta de agua y mantto., bombas en mal estado. le dieron permiso de extender su casa hacia áreas comunes está en remodelación, ninguna zona es segura, las torres y estacionamientos son inseguros. Basura, y los perros, los visitantes son molestados. Ninguna zona es segura, la más insegura por Av. Tepetlapa, demasiados robos. Y no son más baratas las viviendas. Falta de mantto y vigilancia. Joven de 19 años no sabe sobre la adquisición del depto. Las torres son las más seguras por el acceso controlado y sólo son más caras. Las más inseguras son los edificios pequeños por falta de control del acceso, y no sabe si son más baratas. Alcoholismo.
Persona desconfiada, pero al final contestó de manera accesible. Ninguna zona es segura, las más inseguras los andadores, estacionamiento, robo a transeúntes y autos. Jubilado. Casas unifamiliares las más seguras, y son más caras, y las más inseguras las torres, hay mucho drogadicto.
Casa con antena parabólica, reja electrificada. Remodelada. La zona más insegura es toda la orilla de Tepetlapa.
Las torres son las más inseguras y son más baratas. Y las más seguras son más caras.
Comerciante, ropa en la calle, falta de organización vecinal. Las zonas más inseguras las jaulas. Narcotráfico, alcoholismo, mantenimiento, falta de vigilancia. Las zonas más seguras y caras son el sector 1 y las cercanas a Av. Miramontes. No sirven las jaulas. Áreas verdes descuidadas, mantenimiento, inseguridad general. Las zonas más caras son más caras y que son las calles R, S, T, y viceversa. Muchos perros, mantenimiento, no hay diferencia entre precios en zonas seguras o inseguras. Falta vigilancia y mantenimiento. Las zonas más seguras, calle B, D, H, J, Y, R, S, T, Y las más inseguras las torres del sector 1 y 2.

Observaciones
Alcoholismo, robos. Las zonas seguras no son más caras.
Asaltantes no residentes, Andadores inseguros, asaltantes no pertenecientes de la unidad, mantenimiento. No son más caras las zonas más seguras \$400,000.00
Inseguridad por las bandas. Chicos banda, narcotráfico, alcoholismo, robos, basura, falta de áreas verdes de agua, residentes no originarios. Las zonas más seguras si son más caras, y más baratas las más inseguras.
Narcotráfico, alcoholismo, robos, falt de agua y mantto. Residentes no originales., vagos.
No hay diferencia de precios por seguridad. Las torres son más caras y las zonas inseguras son mas baratas, todo el sector 2.
Residentes judiciales, las zonas seguras son más caras y viceversa. Zona insegura la parte central de la calle oriental. Zona segura calle D. Zona segura calle H, la más insegura parte sur de calle central. Gente desconfiada. Casa remodelada. La zona más segura el anillo de casas unifamiliares, y la más insegura las zonas centrales. Falta de AV, ninguna zona es segura. Las casas chicas son más caras, las torres son más baratas. Las caras más seguras y viceversa.
Mucha basura, ninguna zona es segura, al interior es más inseguro y si bajan los precios. calles estrechas al norte de la unidad. Las zonas más caras y seguras sobre las avenidas por comercios y gente, y las más inseguras más baratas.
Las zonas más seguras lotes frente a Alameda del sur y son más caras y las más inseguras la calle Oriental y la Av. Tepetlapa parte sector 2.
Existe delincuencia, los vaos rompen los elevadores.
La zona más segura es la Av. Central y las esquinas sobre todo.
no tiene ingresos fijos
Zonas seguras cercanas a las avenidas. Toda la unidad es insegura
Explanadas limpias
Desconoce la zona de la calle Oriental
No dio rango de ingresos
Mayor vigilancia en la zona escolar
Se paga vigilancia en la zona donde vive No recuerdan el precio de su casa
Entre mas población mas peligro Mas seguridad cerca de las avenidas
Ha vivido toda su vida en esta unidad
Nuevos residentes culpables del estado de la unidad
Robos en las jaulas
Zonas jardinadas inseguras
Le gusta vivir en la unidad
Mucha corrupción

	Observaciones
Propone casetas de seguridad	
Apoya Régimen Condominal	
Recuperar áreas verdes invadidas	
Muchos perros en la unidad	
Accesos restringidos Esta bien la unidad	
Apoya Régimen Condominal	
Falta seguridad	
No se deben hacer unidades tan grandes. "Tierra de Nadie"	
No sabe que tan segura es la unidad	
Cuestan lo mismo viviendas en zonas seguras que inseguras, no hay diferencia	
Son igual de precio las viviendas en zonas seguras que inseguras	
Antes rentaba, en \$700.00, no tienen ingreso fijo, pero el dato es un mínimo	
La zona más segura es la pegada a Office Depot, Telas Parisima y Honda, asimismo las viviendas más caras son las de las vías principales, y las más baratas las del centro, además de que las más inseguras son las del mercado y las torres del segundo sector	
La zona más segura es la parte oriente de la parte central del mercado hacia el norte. La zona menos segura es la parte central del sector 1	
mensualidades de 1,333.00, los jóvenes antes eran los más molestados pero ahora ellos son el problema, se dedican a tomar. La calle de la zona C es la más peligrosa. El costo de las viviendas es igual sin distinción por seguras. Su ingreso es variado, per	
La empresa le dio el enganche. Problema también la falta de agua, no es normal. Los jóvenes son los más problemáticos.	
La zona más segura y cara son las calles de J, L, M. La zona más insegura son la parte centra de edif. Multifamiliares de la zona E. Las	
Se pago en 10 años. Robos a autos y no son de aquí los delincuentes. Los que más molestan son los jóvenes viciosos pero ya los conocen y los	
perros. El sector 2 todo es más seguro. El precio de las viviendas es el mismo.	
Vivia con los tios, están rentando la casa 15 años?. Los jóvenes son los que más molestan. La zomna más segura es donde vive calle R y los	
precios son iguales al resto. Y la zona más insegura es alrededor del módulo del sector 2, poco iluminado, hay escon	

ANEXO 7

ENTREVISTA CON ADMINISTRADORES

Se realizó una visita el 22 de mayo del presente año con el fin de entrevistarse con el responsable del conjunto, en dicha entrevista se conoció que hay cuatro administradores, uno por cada barrio A, B, C y D; por lo que se trató de entablar contacto con todos ellos pero sólo se pudo realizar con los administradores del barrio C y D, el Ing. Taboada del barrio C y la Sra. Martha Mendoza de Martínez del barrio D. En esta reunión la Sra. Mendoza se solicitó hacer una reunión vecinal a especie de "Grupo de enfoque" para elaborar el cuestionario con base en el lenguaje que utilizan los residentes, delimitar el tipo de problemas que se les presentan, con el fin enfocar dicho cuestionario a la población específica, pero la opinión de los administradores fue de total desaliento, debido a poca participación vecinal existente entre la población del conjunto habitacional, aunque no descartaron la posibilidad de realizarla, pero manifestando que se llevaría demasiado tiempo organizarla y se obtendrían escasos resultados. Por ello se decidió realizar una entrevista el día 29 de mayo de este año, como parte del tema de la asignatura Taller de Planeación III de la Licenciatura en Urbanismo, de la cual la aspirante a maestra es profesora titular de la materia.

En dicha entrevista se pudo conocer ampliamente los principales problemas que aquejan a la unidad, información que se presenta a continuación, guión de la entrevista y resultados:

CONJUNTO HABITACIONAL ALIANZA POPULAR REVOLUCIONARIA, FOVISSSTE

Fecha: 29 de mayo del 2001

Actividades del día:

- ♦ Entrevista con la administradora del sector D la Sra. Martha Mendoza de Martínez.
- ♦ Recorrido de campo al caso de estudio

Guión para la entrevista.

1. Principales problemas de la unidad/sector

Basura

Falta de mantenimiento en:

instalaciones hidráulicas

áreas verdes

servicios urbanos (agua, drenaje, energía eléctrica)

otros

Falta de estacionamiento

Sobrepoblación

Delincuencia

Drogadicción

Otros

2. Grupos problemáticos:



Jóvenes
Vendedores ambulantes
Proveedores
Soldados
Policías/soldados
Otros, cuáles

3. Grupo más vulnerable de agresiones

Niños
Ancianos
Mujeres jóvenes
Mujeres mayores
Adolescentes
Otro, cuál

4. Ocupación de la mayor parte de la población

5. Aceptación en general de la vivienda por parte de la población

6. Nivel de participación vecinal y sus causas

7. Petición para realizar cuestionarios

ANEXO 8

PLANO DE GRADOS DE DEFENDIBILIDAD EN LA UNIDAD
INDEPENDENCIA, DEL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO
SOCIAL (IMSS), DELEGACIÓN MAGDALENA CONTRERAS,
MÉXICO, D.F.

TIPOLOGIA DE ESPACIOS

GRADO DEFENDIBLE

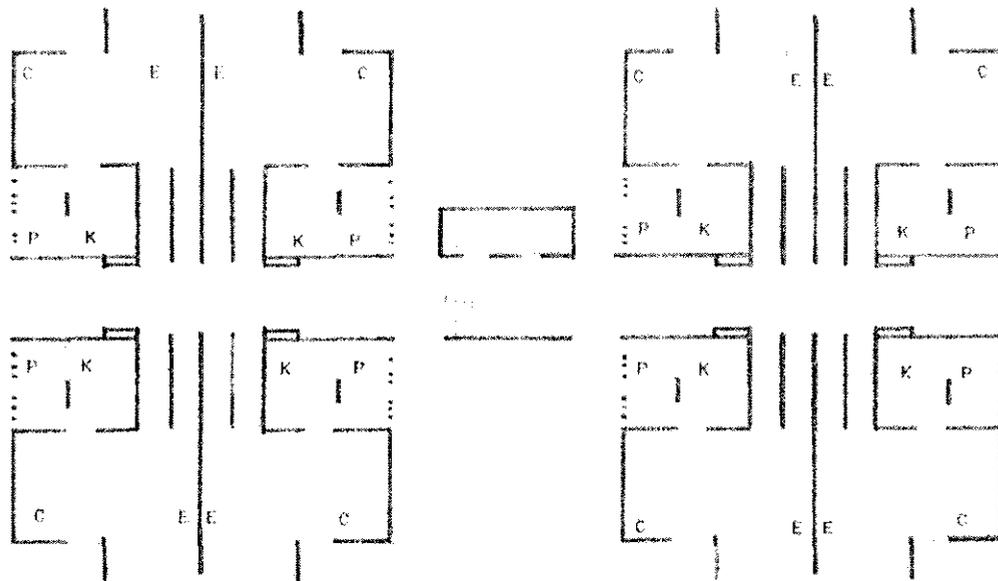
-  muy defendible
-  defendible
-  poco defendible
-  poco defendible
-  casi no defendible



LA REGENERACION URBANA HACIA LA DISMINUCION DE CONDUCTAS DISOCIALES. Conjuntos Habitacionales.
 LICENCIATURA EN URBANISMO FACULTAD DE ARQUITECTURA

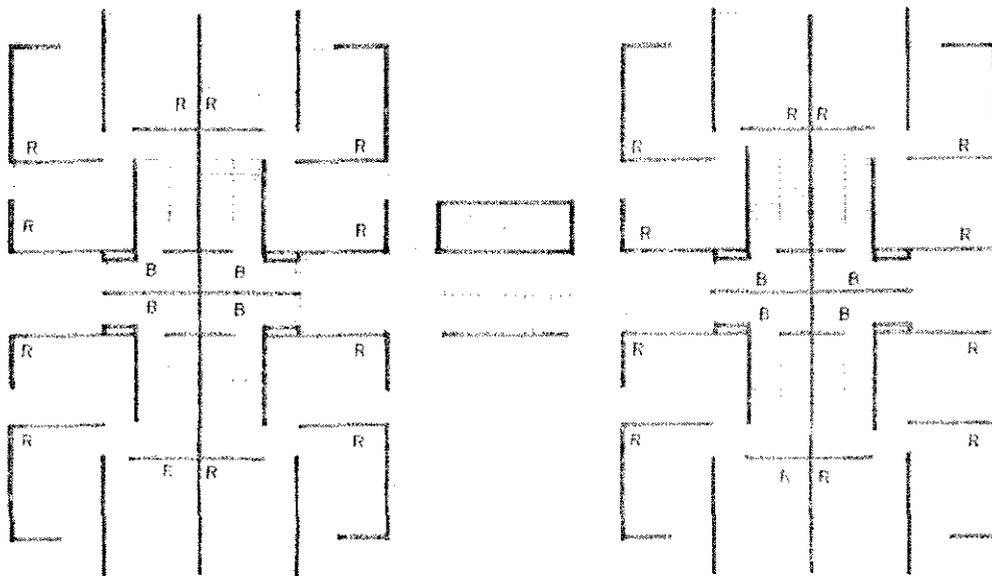
VIVIENDAS MULTIFAMILIARES

TIPO I - DEPARTAMENTO EN TORRE DE 17 NIVELES



T-I ACCESOS

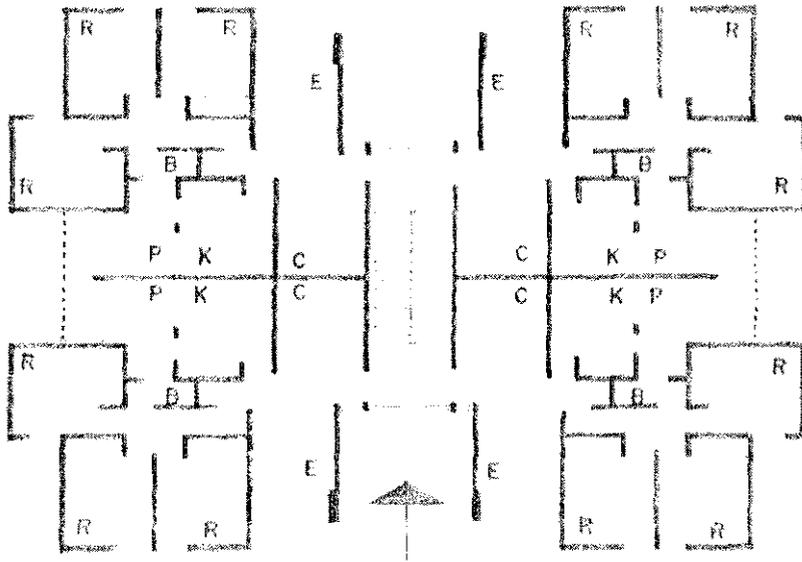
(175 NIVELES.)



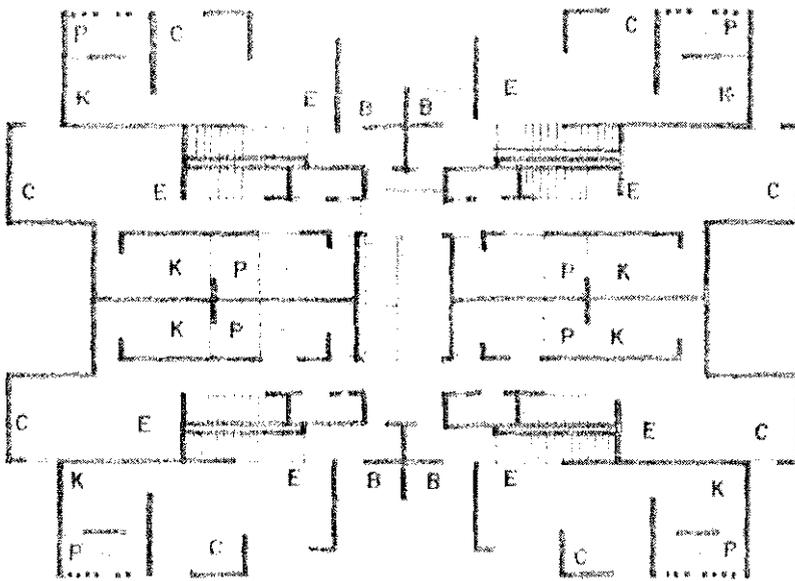
T-I RECAMARAS

TIPO 2 - DEPARTAMENTO EN TORRE

T-2 4º NIVEL

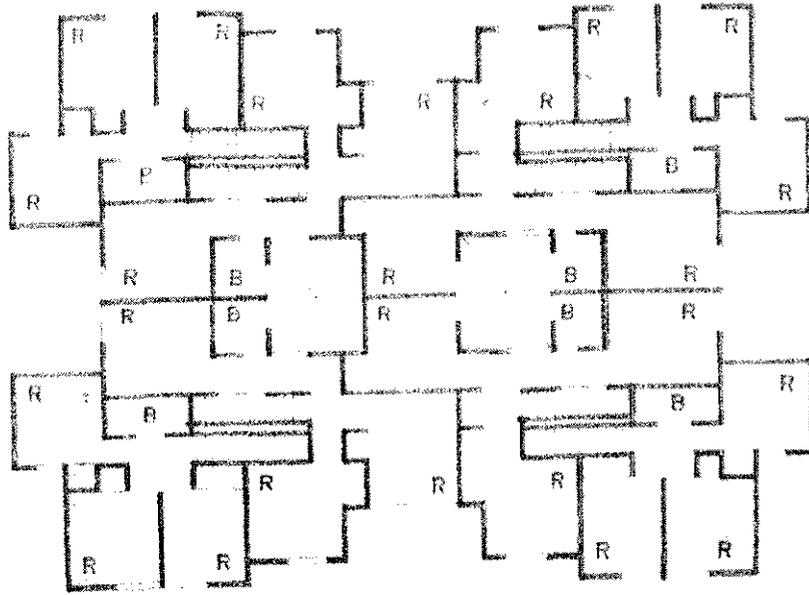


T-2 P.B. y 3 P.T.



T-2 4º NIVEL

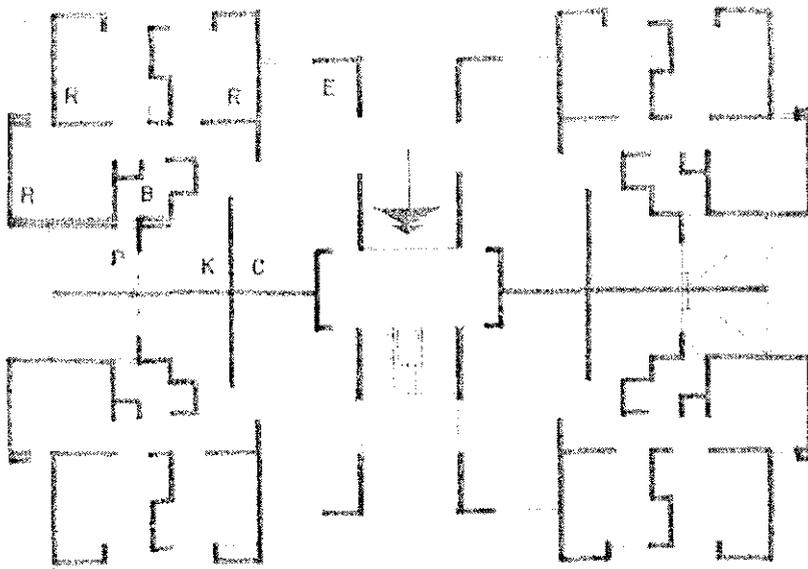
TIPO 2 - DEPARTAMENTO EN EDIFICIO DE 6 NIVELES



T-2 5º NIVEL

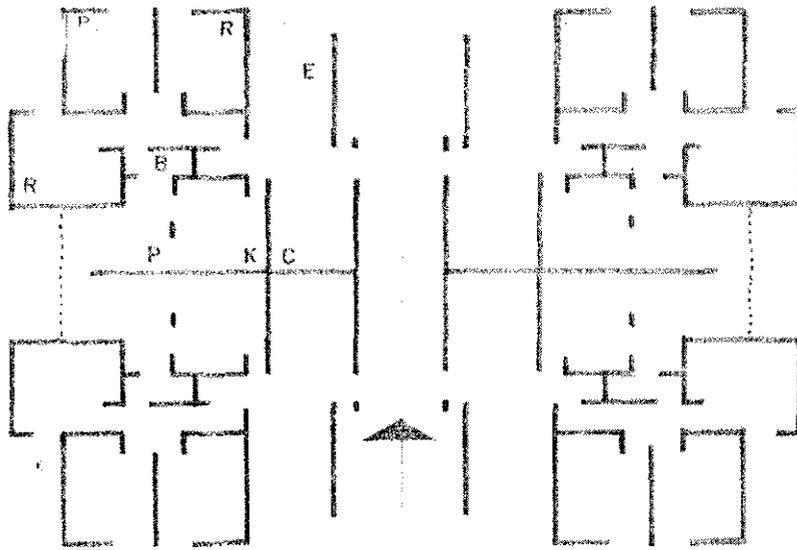
(6 NIVELES.)

TIPO 3 - DEPARTAMENTO EN EDIFICIO DE 5 NIVELES



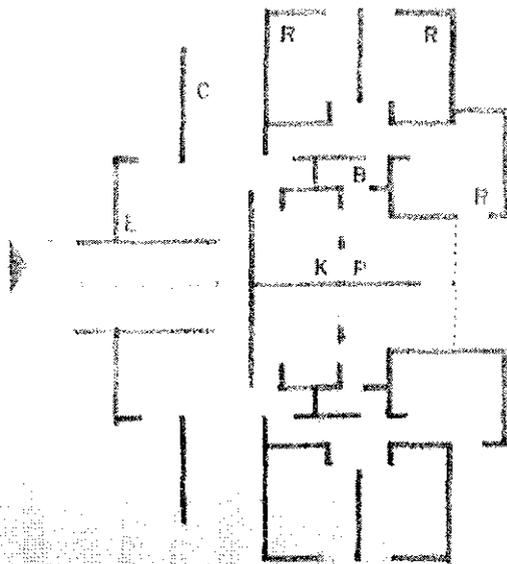
T-3 P.B. y 4 P.T. (5 NIVELES.)

TIPO 4 - DEPARTAMENTO EN EDIFICIO DE 4 NIVELES



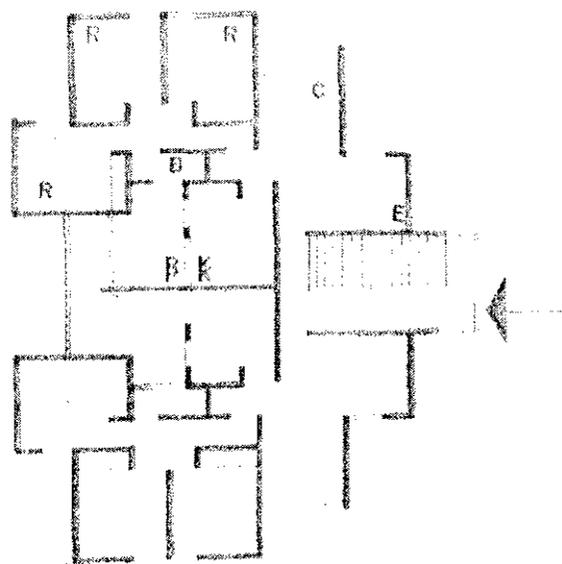
T-4 P.B. y 3 P.T. (4 NIVELES)

TIPO 5 - DEPARTAMENTO EN EDIFICIO DE 4 NIVELES



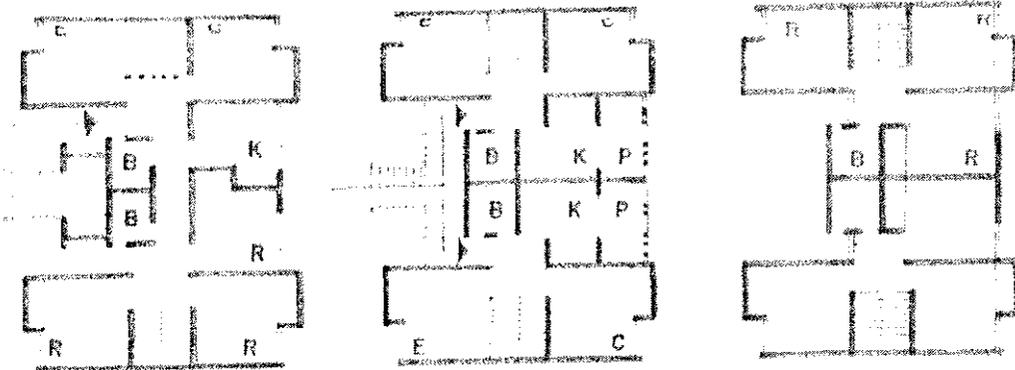
T-5 P.B. y 3 P.T. (4 NIVELES)

TIPO 6 - DEPARTAMENTO EN EDIFICIO DE 3 NIVELES



T. 6 P.B y 2 P.T. (3 NIVELES)

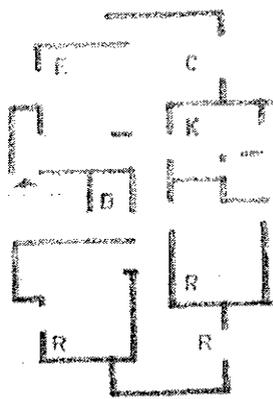
TIPO 7 - DEPARTAMENTO EN TRIPLEX



T. 7 P. B. 1er. N. 2º N.

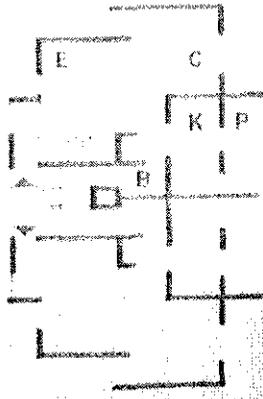
(T R I P L E X)

TIPO 8 -- DEPARTAMENTO EN TRIPLEX

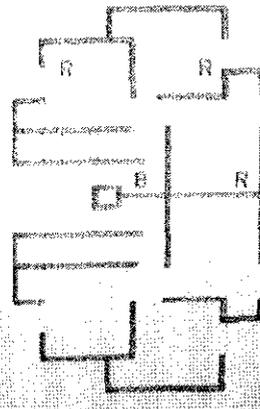


T. 8

P. B.



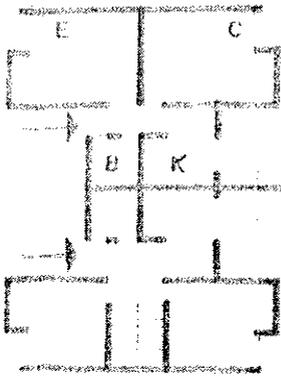
1er. N.



2º N

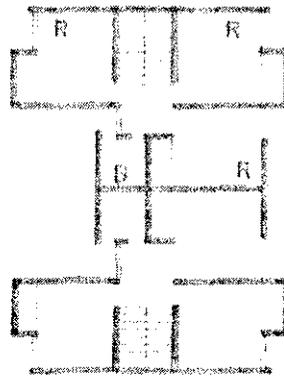
(TRIPLEX)

TIPO 9 -- VIVIENDA DÚPLEX



T. 9

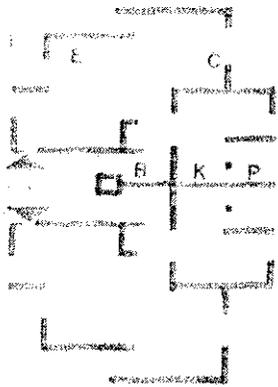
P. B.



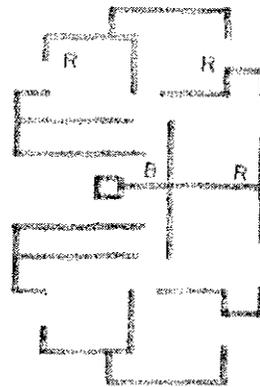
P. A.

(D U P L E X)

TIPO 10 - VIVIENDA DÚPLEX



T-10 P.B.

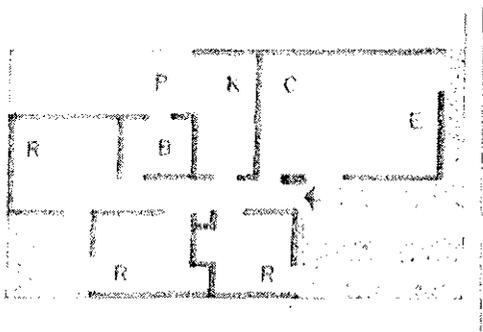


P.A.

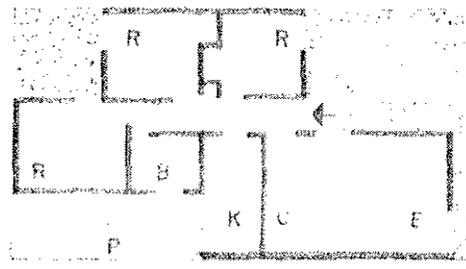
(D U P L E X)

VIVIENDAS UNIFAMILIARES

TIPO 11 y TIPO 12 - UN NIVEL.

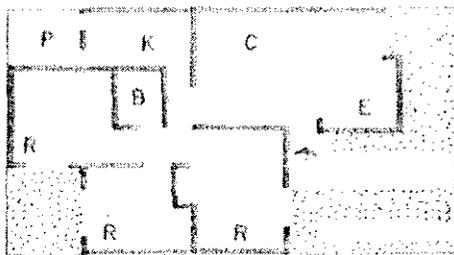


T-11 (1 PISO.)



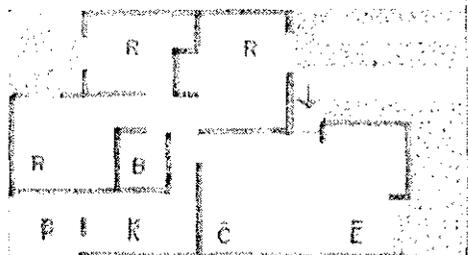
T-12 (1 PISO.)

TIPO 13 -- UN NIVEL



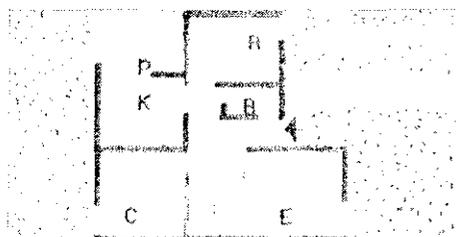
T-13 (1 PISO)

TIPO 14 -- UN NIVEL

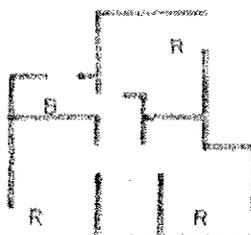


T-14 (1 PISO.)

TIPO 15 -- DOS NIVELES

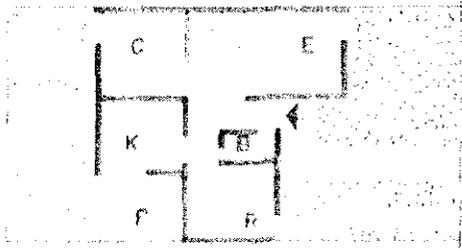


T-15 (2 PISOS.) **P.B.**

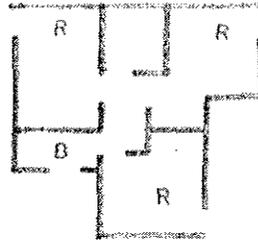


P.A.

TIPO 16 -- DOS NIVELES

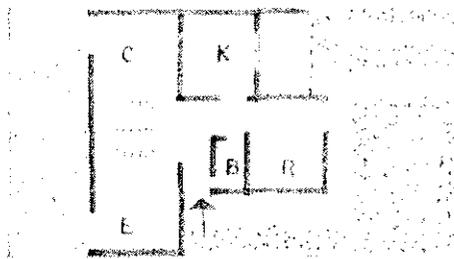


T. 16 (2 PISOS) **P. B.**

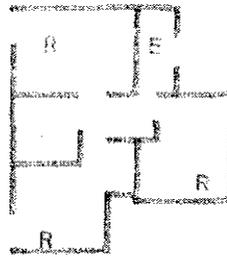


P. A.

TIPO 17 -- DOS NIVELES

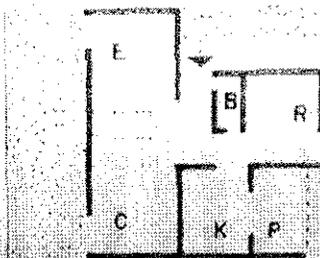


T. 17. (2 PISOS) **P. B.**

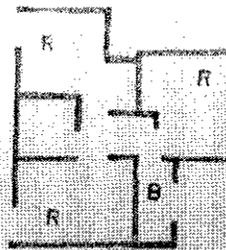


P. A.

TIPO 18 -- DOS NIVELES

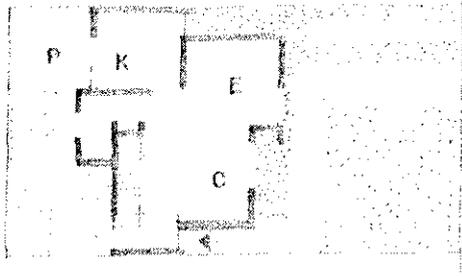


T. 18 (2 PISOS) **P. B.**



P. A.

TIPO 19 - DOS NIVELES



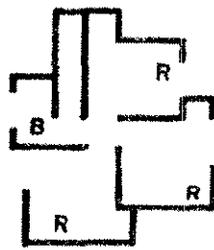
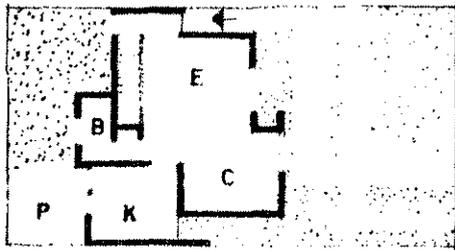
T-19

(2 PISOS)

P. B.

P. A.

TIPO 20 - DOS NIVELES



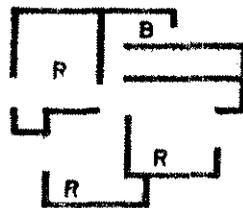
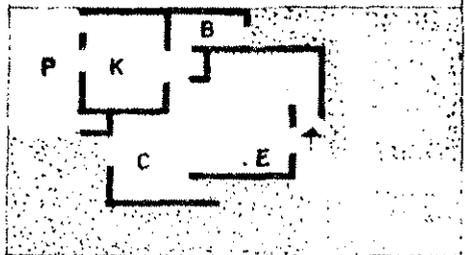
T-20

(2 PISOS)

P. B.

P. A.

TIPO 21 - DOS NIVELES



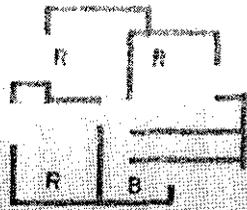
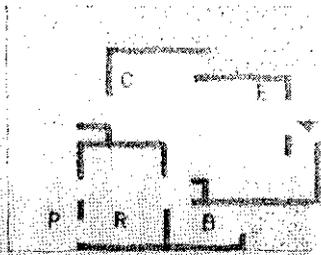
T-21

(2 PISOS)

P. B.

P. A.

TIPO 22 - DOS NIVELES



T. 22 (2 PISOS)

P. B.

P. A.