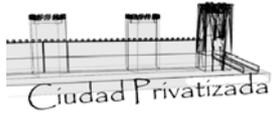


Capítulo 7: El Valor del Espacio Privatizado.



Índice

I. Aplicación del Método Valoración Contingente

Informe del método de los precios hedónicos

Propósitos del estudio

Revisión de Metodología y Aplicación de la Encuesta de Opinión

A continuación se presenta los resultados de las Encuestas de Opinión

Aplicadas

II. Aplicación del Método Precios Hedónicos

Informe del método de los precios hedónicos

Propósitos del estudio

Revisión de Metodología y Recolección de Información

Aplicación del Método Precios Hedónicos al tema de estudio

Resultados del modelo

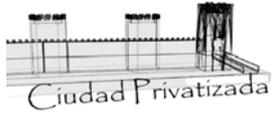
Gráficos del comportamiento del modelo

Modificación de la variable en el modelo

III. Bibliografía.

Artículos de Revistas.

Web Recomendadas.



I. Aplicación del Método Valoración Contingente

Informe del método de los precios hedónicos Propósitos del estudio

Para redacción del informe se tomo como guía una de las recomendaciones de la oficina estadística de las naciones unidas¹ para elaborar informes.

El propósito del estudio es conocer la opinión de los involucrados de forma directa en la conformación de la *ciudad privatizada*. Se conformaron tres grupos de encuestados: los usuarios, la administración y profesionales y los constructores y promotores. Su opinión ayudara a comprender diversos aspectos de la tipología, se destaca el hecho de buscar definir la importancia de la delimitación o cerramiento de la urbanización a través del muro y controlar su acceso por medio de una caseta de vigilancia. El conocer el valor que se le concede a este muro desde el punto de vista de los actores que hacen posible urbanizaciones con la tipología de la ciudad privatizada.

La aplicación de la encuesta de opinión se inicia con una primera etapa en Barcelona y Madrid, la primera encuesta aplicada fue en febrero del 2004 y la última es en enero 2006. Cabe aclarar que durante este periodo existe un traslape de trabajo con la recaudación de información para la aplicación del modelo de los precios hedónicos. Además, se aplicaron encuestas en ciudades de México, como: Hermosillo y Mazatlán. Todas las encuestas fueron aplicadas personalmente, lo que permitió plantear la problemática al entrevistado.

¹ Des Raj (1972). La estructura de las encuestas por muestreo. Fondo de cultura económica, titulo original: the design of simple surveys 1972 *Mc Graw Hill* inc. Nueva York. Pág. 221 y S.S.

La situación de encuestar a los tres grupos planteados ocasiono diferentes problemáticas, de las cuales destacaría el grupo de los usuarios, si se tiene en cuenta la seguridad y privacidad al decidir ir a vivir a estas urbanizaciones, no fue fácil tener acceso a las viviendas y entrevistarlos.

Siguiendo el método de valoración contingente se conformo la encuesta de opinión que pudiera recabar la información necesaria para conocer la problemática que presenta el tema. Uno de los datos a destacar será la estimación del valor que se le otorga a la variable del muro delimitante.

Revisión de Metodología y Aplicación de la Encuesta de Opinión

La metodología aplicada fue determinada por una necesidad de conocer un valor sin mercado. Una vez que se decide los mecanismos, se establecieron tres grupos a encuestar, el primero esta conformado por los Usuarios de la tipología, personas que viven la situación en primera persona. Un segundo grupo son los Profesionales y la Administración, su opinión tendrá un valor teórico del *debe ser* y en algunos casos agregan la experiencia vivida, esto se debe a que muchos son usuarios de la tipología. El tercer y último grupo es de los Promotores y Constructores, este grupo se distingue por justificar o encontrar los caminos jurídicos necesarios para poder urbanizar la *ciudad privatizada*, además establece una serie de slogan y campanas publicitarias que vende una percepción de la urbanización ideal.

La conformación de la encuesta de opinión fue determinada por los objetivos planteados en el estudio, los posibles sesgados establecidos por el marco teórico y el planteamiento de cuestionamientos que puedan ser orientados a los tres grupos.

La recopilación de la información necesaria fue compleja, difícil y esclarecedora. Los resultados obtenidos se deben en gran parte a la participación de profesionistas conocedoras del tema. La aportación de investigadores como: López Lucio Ramón Catedrático de Planeamiento Urbanístico, José María Ezquiaga arquitecto profesor titular de la Universidad Politécnica de Madrid, Juli Ponce Solé Doctor en Derecho profesor de la Universidad de Barcelona, Isabel Rodríguez Doctora Geógrafa profesora de la Universidad Politécnica de Madrid, Elia Canosa Geógrafa profesora de la Universidad Politécnica de Madrid, el Colegio Valuadores Posgraduados de Mazatlán México, etc.

Otro grupo de entrevistados serían: José Pablo Sanz Gerente de la urbanización Fuente del Fresno (hijo del propietario fundador), Luís Rosal arquitecto gestión de obra en el Estudio de Arquitectura Pujol-Rosal, Carolina Sánchez Departamento comercial del Club MED, Joaquín Serre Ingeniero Superior Industrial, Propietario y Promotor Estudio Cambrils Diagonal uno de sus proyectos es Park Sol Cambrils, Albert Tobilla Tamarit Delegado Comercial Cataluña Grupo FADESA, Jordi Regalado Responsable de Gestión de Suelo y Urbanística Grupo FADESA, Jordi Duatis Puigdoner Arquitecto Sociedad de Valuaciones, Carmen Sánchez Promotor del Grupo URBALIT, etc.

La participación de los anteriores citados y otros más, se encuentran ubicados en los siguientes grupos encuestados: en el grupo de usuarios se llevaron a cabo 36 encuestas, el otro grupo denominado Administración y Profesionales se entrevistaron a 57 participantes y por último el grupo de los Promotores y Constructores a los cuales se les aplicaron 63 encuestas de opinión.

A continuación se presenta los resultados de las Encuestas de Opinión Aplicadas

1 ¿Cómo considera el uso de manzanas con grandes dimensiones de superficie de suelo al interior de la ciudad, manzanas destinadas a centros comerciales, universidades, "Ciudad Privatizada", etc.?

La respuesta predominante fue en sentido negativo, la opinión del grupo de la Administración es dividida: un 40% se decanta por definirlo como MAL y el mismo porcentaje lo ve BIEN, como ellos lo exponen se debe buscar un equilibrio en la ciudad y mantener el control del uso del suelo. Sin embargo los Promotores lo valoran 50% BIEN, un 19% MUY BIEN dejando claro que es un producto que genera dividendos y responde a una demanda creciente. Por último los Usuarios se decantan en un 62% por la respuesta de MUY BIEN y agregamos el 25% por el BIEN, tenemos un 87% que lo ve positivamente, sus respuestas están orientadas al ámbito del ocio y el consumo.

De las diversas opiniones se considero una aportación a la investigación las respuestas que exponen la problemática urbana que se genera y son las siguientes:

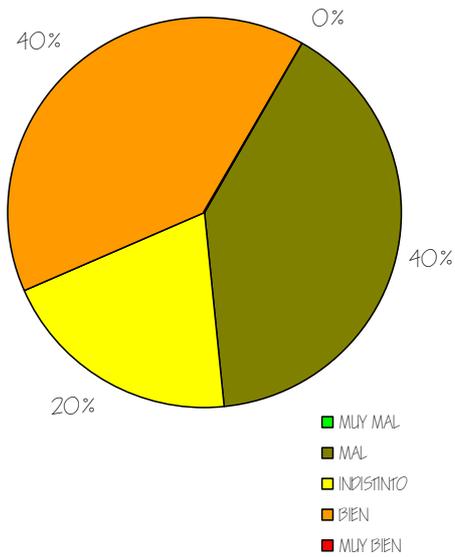
MAL, habitualmente tienden a fracturar la actividad de la trama urbana. El uso de grandes superficies son negativas por que fomentan la actividad del automóvil y rompen la continuidad del desplazamiento peatonal, en ese sentido produce una ciudad dislocada².

FATAL, estos mega centros que polarizan una función en el territorio, que se sitúan discontinuo del resto de la ciudad generan intersticios urbanos que son aldo de cultivo de especulaciones. La ciudad desparramada a la ciudad difusa³.

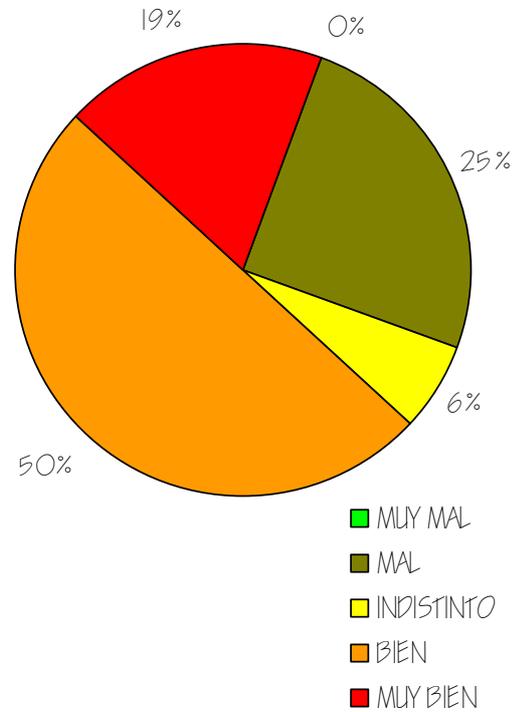
² José Maria Ezquiaga, Arquitecto. Profesor titular de la Universidad Politécnica Madrid.

³ Isabel Rodríguez, Profesora UPM Geógrafa. Madrid.

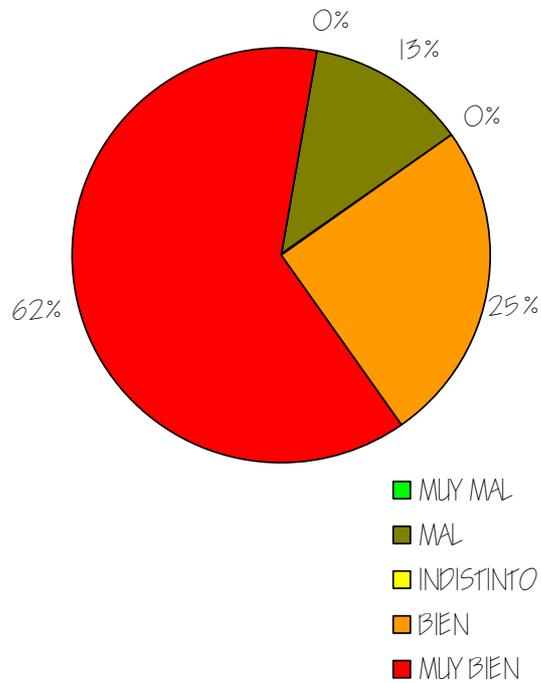
I Administrativos y Profesionales



II Promotores y Constructores



III Usuarios

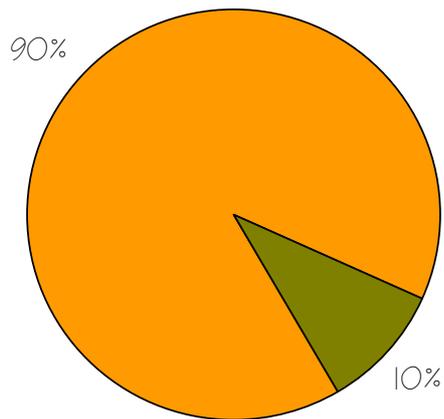


2 La tipología de las "Ciudad Privatizada" se caracterizan por tener viviendas con un alto nivel económico, por estar delimitadas con muros y desarrollarse entorno a actividades de ocio. ¿Conoce alguna de estas "urbanizaciones cerradas"?

En las encuestas aplicadas en México todos los entrevistados contestaron que conocían a una y más de una de las Urbanizaciones cerradas. Solo el 10% del grupo de la Administración opino que no conocían ninguna urbanización cerrada e incluso afirman que no existe ninguna en Cataluña.

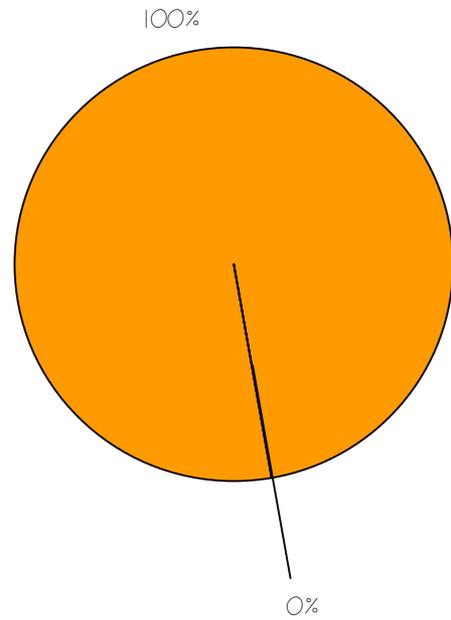
Entre las respuestas, se encuentran nombres de urbanizaciones que mantienen las condiciones propias de la tipología, pero existen en diferencias entre si. Una diferencia entre estas urbanizaciones sería los elementos que las componen, estos varían desde un campo de golf, club social, área deportiva, zona comercial, etc. Para los entrevistados todas corresponden a la misma tipología.

2 Administrativos y Profesionales



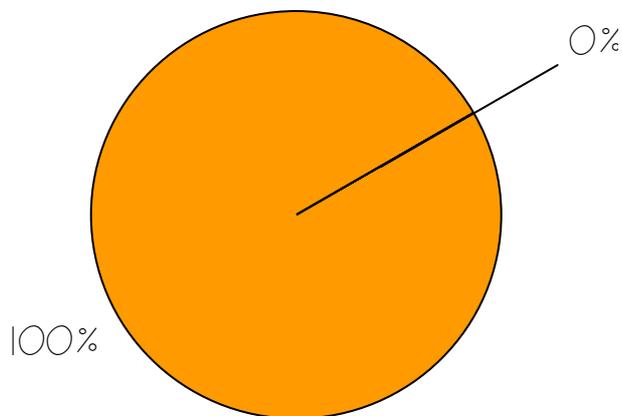
■ SI
■ NO

2 Promotores y Constructores



■ SI
■ NO

2 Usuarios



■ SI
■ NO

3 ¿Considera que en la ciudad actual son necesarias las "Ciudad Privatizada"?

Este es un tema que causa discordia entre los que intervienen en el proceso de las urbanizaciones privadas. El grupo de la Administración esta nuevamente dividido en su respuesta 55% opina que si son necesarias, entre los otros 45% que opinan lo contrario establecen que se pierden servicios públicos en áreas de donación reconvertidos en área común.

Por otro lado es comprensible la opinión del 87% de los Usuarios que considera necesaria la tipología. Como lo exponen, encuentran en estas urbanizaciones una respuesta a las carencias que presenta la ciudad actual. La búsqueda de la vivienda ideal, la combinación de la cercanía del trabajo y las ventajas de la ciudad en conjunto con las ventajas de vivir en urbanización con las características del campo y el ocio.

Se resalta el sentimiento de seguridad al interior de la urbanización, uno de los factores determinantes y que aseguran es lo menos resultado por la administración municipal o del estado.

SI, aquí se junta la vivienda ideal: pájaros, campo y la posibilidad de trabajo⁴.

SI, cada vez mas el ciudadano es mas celoso de su privacidad y seguridad. El problema de la ciudad (estacionamientos, etc.) y es la búsqueda de la comunidad de personas⁵.

SI, vamos dirigidos al ocio, zona lúdica y fin de semana⁶.

NO, restringe el disfrute de parte de la ciudad. Es un bien de lujo⁷.

SI, Por que los ciudadanos prefieren vivir en áreas vigiladas y protegidas. Asuntos que muchas veces la seguridad publica no brinda eficazmente ese sentido⁸.

SI, en primer lugar por la mayor seguridad que se genera al contar con ingresos restringidos, en segundo lugar por la comodidad de contar con centros comerciales, iglesias, etc. Al interior de estas tipologías⁹.

SI, se han desarrollado por los malos servicios públicos que proporcionan sus gobernantes¹⁰.

⁴ Luís Rosal, Arquitecto, Gestión de obra en estudio de arquitectura. Barcelona.

⁵ Carolina Sánchez, departamento comercial, Med Grup, Barcelona.

⁶ Joaquin Serre, Ingeniero superior industrial, propietario de Park Sol Cambrils Diagonal. Barcelona.

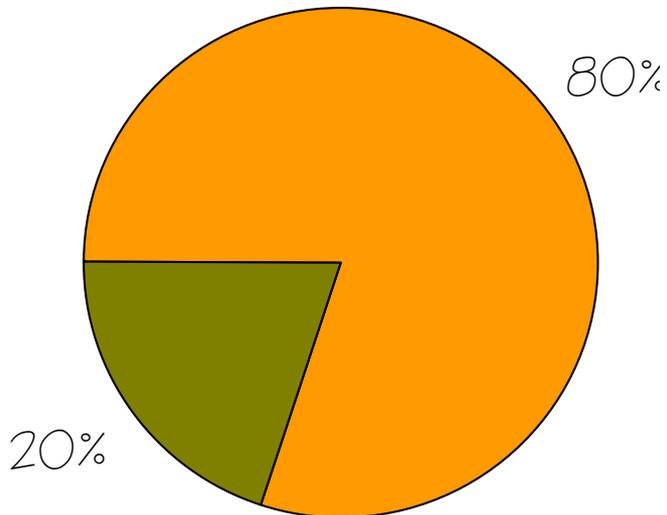
⁷ Albert Tobilla Tamarit, Delegado comercial Catalunya, FADESA. Barcelona.

⁸ Luis Saul Guerra, Arquitecto, despacho de arquitecto. México.

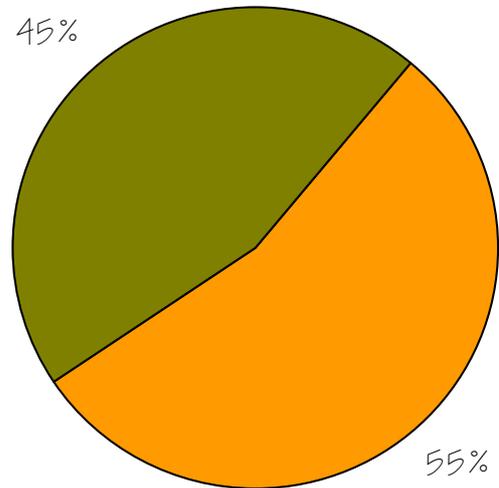
⁹ Gregorio Efraín Ayon Ramírez, Ingeniero Civil, perito valuador. México.

¹⁰ Nicolás Alvarado Cortes, Ingeniero Civil, perito civil. México.

3 Promotores y Constructores



3 Administrativos y Profesionales



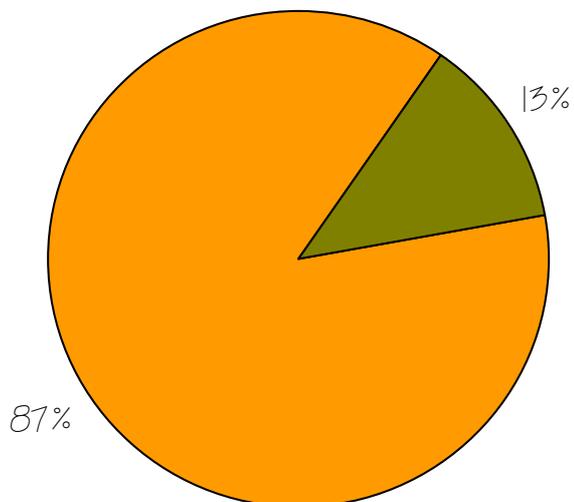
SI

NO

SI

NO

3 Usuarios



SI

NO

4 ¿Considera oportuno orientar la construcción de esta tipología a todos los niveles económicos?

Como observamos en las respuestas del grupo de la Administración es de un 70% en contra de orientar la urbanización a todos, se mantiene coherente con sus conceptos iniciales e incluso es más incisivo en que no es para todos. Los otros dos grupos, el de los Usuarios y de los Promotores se decantan con un 62% y un 61% respectivamente, por extender los horizontes de la urbanización.

Quizás lo destacable sería es el 39% de estos dos últimos grupos que piensa que no debería tener acceso todos a esta urbanización, tiene un peso específico el hecho que los usuarios que han vivido los problemas que se generan al interior den esta opinión.

Los problemas más recurrentes serían el problema con el pago de mantenimiento, las cuotas mensuales se convierten en una situación incómoda, cuando te das cuenta que algunos vecinos no la cubren completamente o sencillamente no aportan lo que les corresponde. Se argumentan varias razones, la falta de dinero, un costo excesivo o no querer hacerlo, este último es lo más repetido de lo deseable. Se establece la idea de que los vecinos que quieren mantener adecuadamente los servicios asumen el total de los costes, ya que las normativas actuales no actúan contundentemente en estos casos.

Si bien la opinión de los grupos es del 30%, 61% y 62% en sentido positivo, las promociones de esta urbanización están en aumento y lo más importante es la gran acogida que tiene en la sociedad.

SI, para que todos accedan a la vivienda ideal¹¹.

SI, lo malo es que se acaba formando ghettos. La demanda de esta tipología es por no encontrar en la ciudad lo que buscan.

NO, no hay capacidad económica¹².

NO, crea municipios¹³.

SI, incidiría de manera directa sobre todo en bajar los índices de inseguridad, ya que habría mayor control de que quienes entren y salgan, cuidarían de los servicios¹⁴.

SI, si se hace esta tipología, sería conveniente llegar a todos y con variedad¹⁵.

NO, no se hace la donación de viales y accesos, ni servicios públicos por lo que el mantenimiento y prediales corren por cuenta de los particulares. Y no todo mundo puede pagar dichos gastos¹⁶.

¹¹ Luís Rosal, Arquitecto, Gestión de obra en estudio de arquitectura. Barcelona.

¹² Joaquín Serre, Ingeniero superior industrial, propietario de Park Sol Cambrils Diagonal. Barcelona.

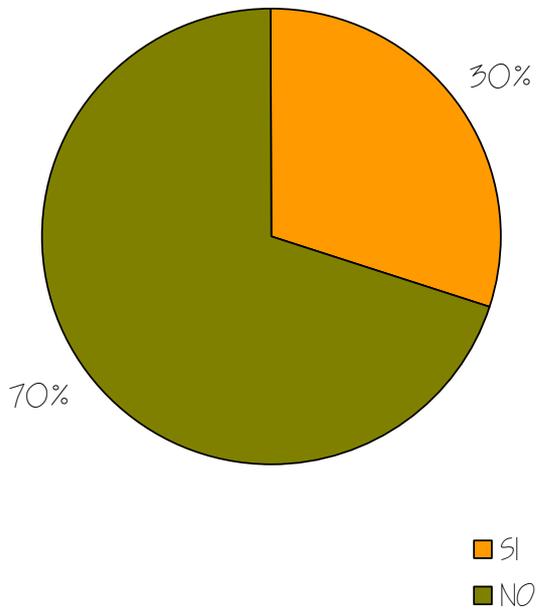
¹³ Albert Tobilla Tamarit, Delegado comercial Catalunya, FADESA. Barcelona.

¹⁴ Gregorio Efraín Ayón Ramírez, Ingeniero Civil, perito valuador. México.

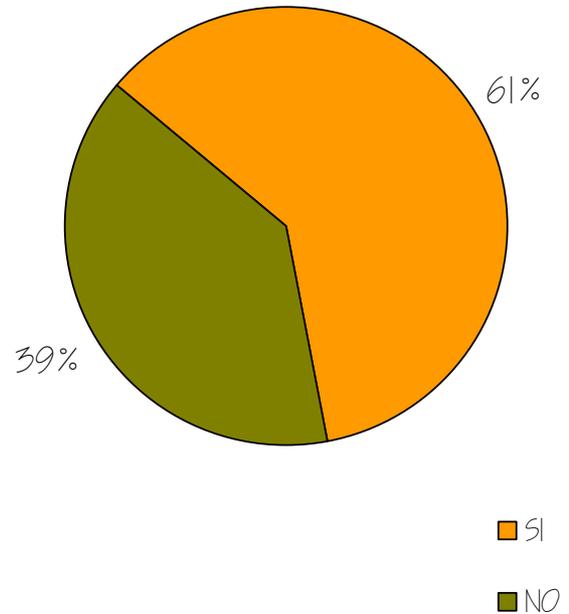
¹⁵ Juli Ponce, Profesor UB Doctor en Derecho. Barcelona.

¹⁶ Rosaura Figueroa, Subdelegada de Catastro, Mazatlán. México.

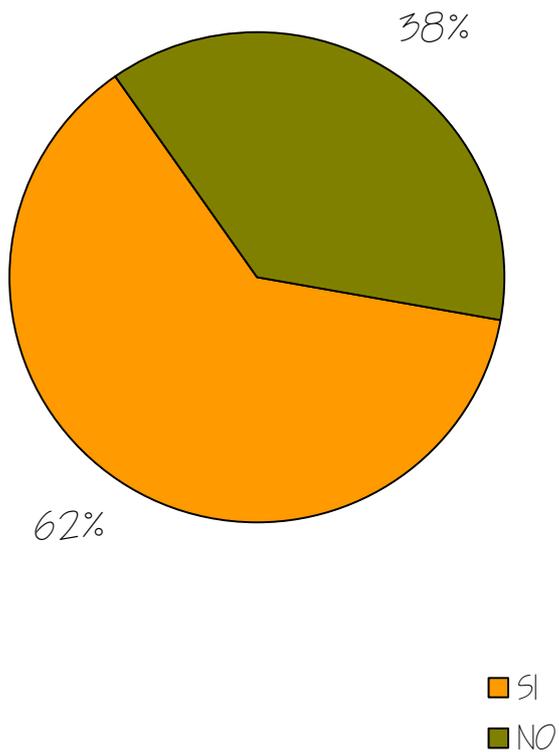
4 Administrativos y Profesionales



4 Promotores y Constructores



4 Usuarios



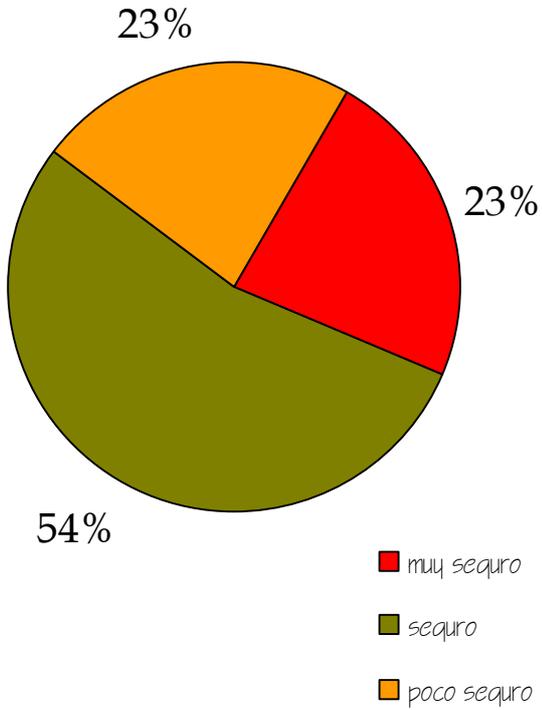
5 ¿Qué tan seguro considera el vivir fuera de una "Ciudad privatizada"?

La sensación de seguridad es el sentimiento de los usuarios de la tipología, por ello su opinión corresponde al señalar en un 40% y un 35% a NADA y POCO SEGURO que representa vivir fuera de la urbanización. Esta sensación de inseguridad que produce la ciudad es compatible con el hecho de que algunas urbanizaciones son orientadas a extranjeros o para compañías que trasladan a su personal a distintos países. En un mundo globalizado enturbiado por la amenaza terrorista y un sin fin de miedos, es comprensible que sean validos todos los esfuerzos para recuperar la confianza o la condición de seguridad.

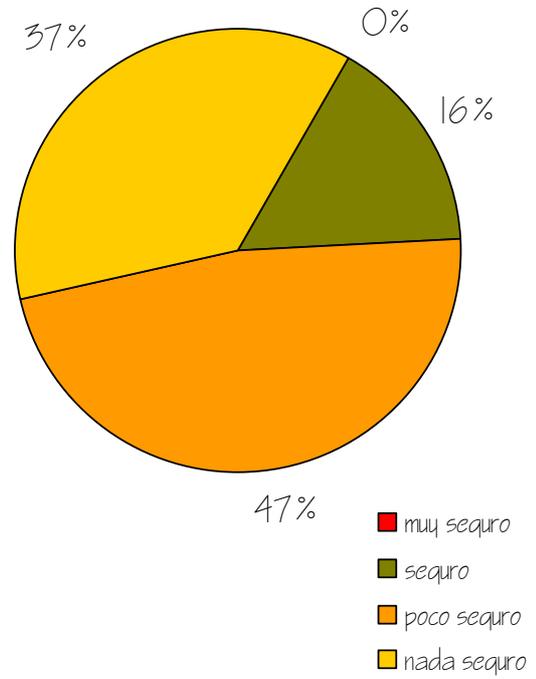
Recuperando el título del artículo publicado en el periódico la Vanguardia el día 18/04/2006 "El 51% de los habitantes de Río se iría de la ciudad por la violencia". La gran pregunta sería ¿A dónde ir? ¿Qué lugar es el ideal para vivir? Si bien, a Río de Janeiro lo están considerando una de las ciudades mas peligrosa del mundo, se debería pensar entonces, que la ciudad ideal sería la mas segura, la que menos delitos tiene o la que mejor controlada esta por la policía.

La Administración considera en un 23% que es MUY SEGURO vivir en la ciudad, lo destacable es que en los otros dos grupos ningún entrevistado considero la posibilidad de responder MUY SEGURO. Son dos posiciones distintas sobre el sentimiento que se tiene del trabajo que viene realizado la administración en el tema de la seguridad de la ciudad.

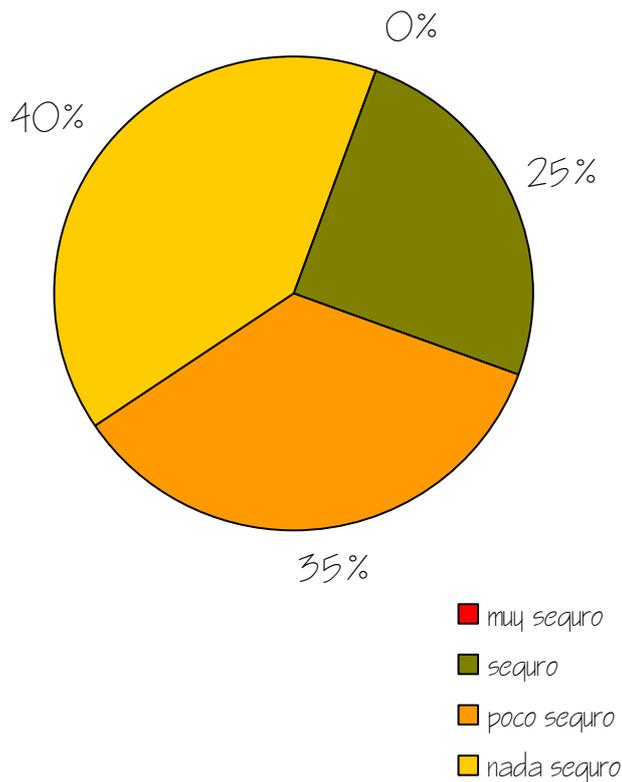
5 Administrativos y Profesionales



5 Promotores y Constructores



5 Usuarios



6 ¿Considera oportuno que las áreas de donación de los fraccionamientos sean administrados por la iniciativa privada?

SI, para que no las descuiden¹⁷.

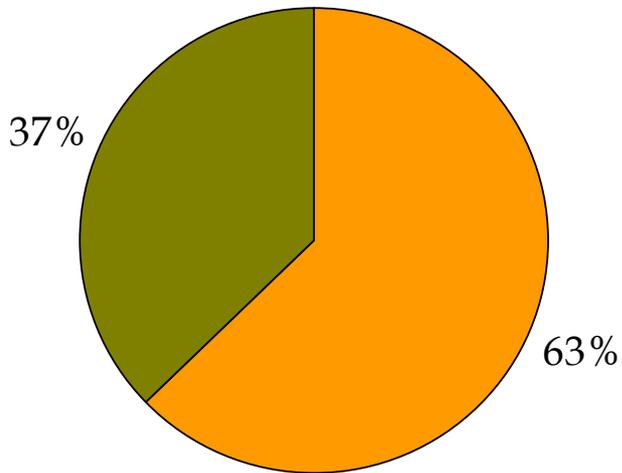
El tema de la privatización es controversial, provoca visiones y posturas ideológicas contrastantes, si embargo de alguna forma es un mecanismo que se está estableciendo en la urbanización estudiada, el área común es responsabilidad de los propietarios mantener en condiciones adecuadas a cambio de impedir o controlar el acceso a la urbanización.

Sin embargo todos los grupos encuestados opinan con un 63%, 65% y 75% que si es oportuna su privatización. Es al menos llamativo el concepto que se percibe sobre la incapacidad de la administración para hacer frente al mantenimiento de espacios públicos y se concluye que la demanda incrementara.

Si se parte de la idea que los espacios de donación son un derecho de la ciudad y como tal, debería estar bajo el control y administración del Estado. El permitir la inversión del sector privado significaría un incremento del valor de los espacios y seguramente sería injusto para la gran mayoría de la población con recursos bajos.

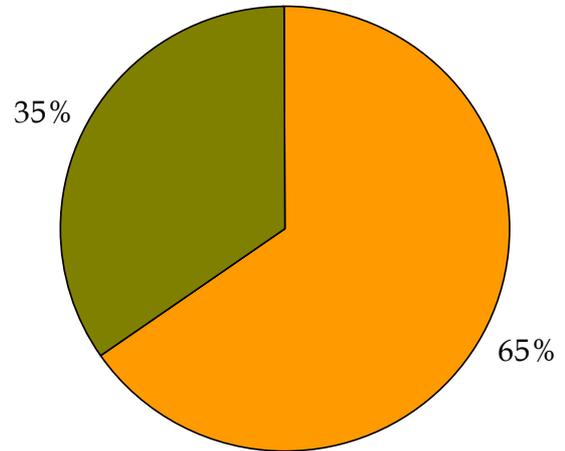
¹⁷ Omar Fragoso, Arquitecto, Trabajador de Catastro. Mexico.

6 Administrativos y Profesionales



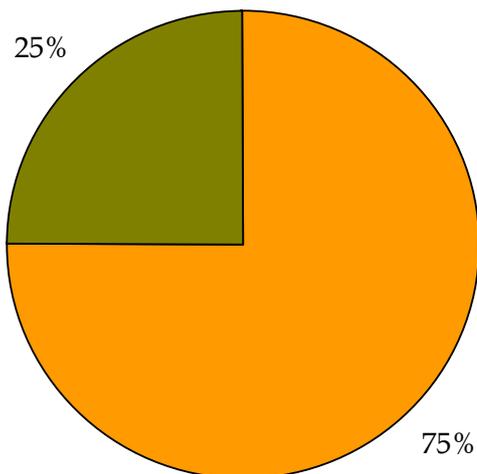
SI
NO

6 Promotores y Constructores



SI
NO

6 Usuarios

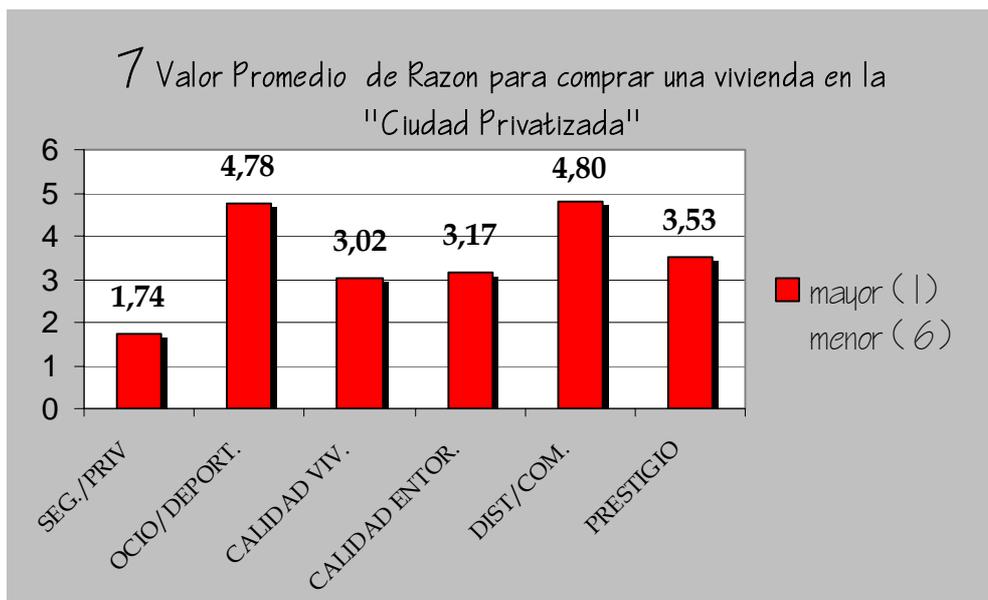


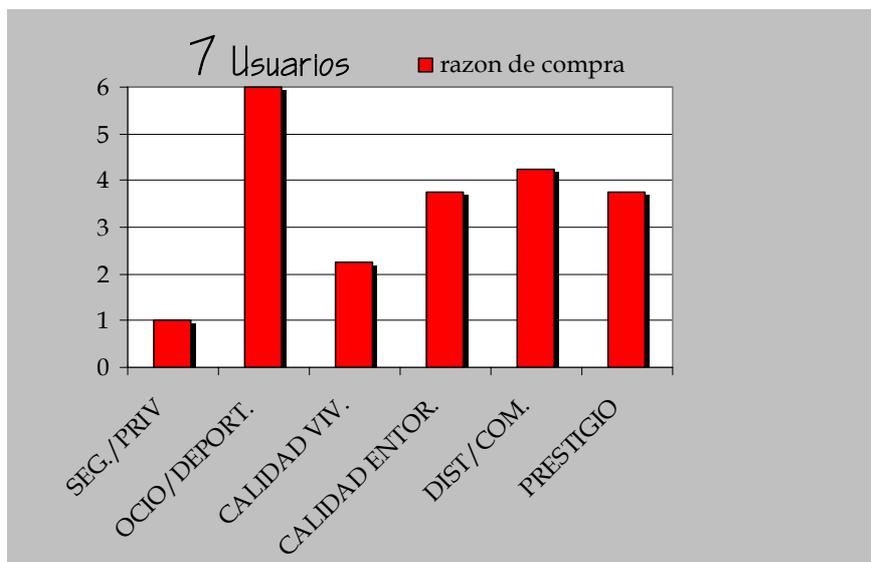
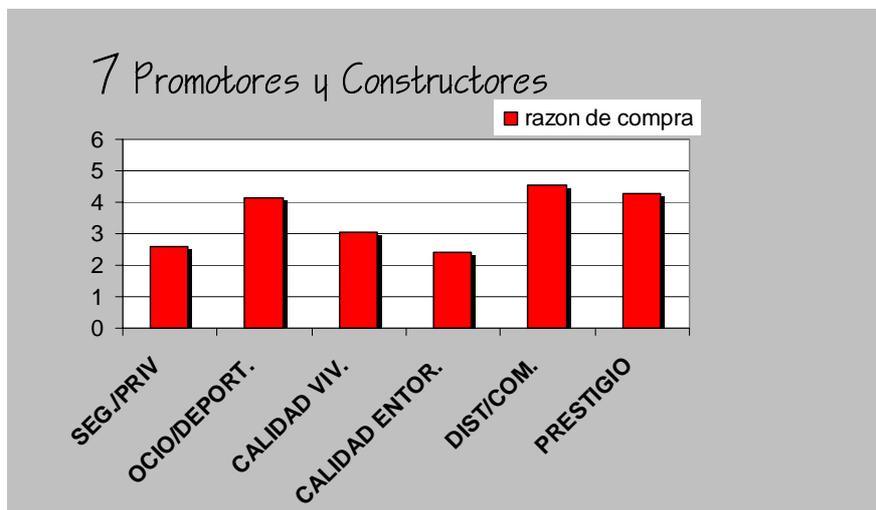
SI
NO

7 Indique con orden de mayor (1) a menor (6) importancia la razón para comprar una vivienda en la "Ciudad Privativada".

Las siguientes graficas son esclarecedoras, la importancia de la búsqueda de seguridad predomina en general. Si eliminamos las variables de Calidad de vivienda y Calidad del entorno, la siguiente razón de manera general para comprar una vivienda seria el Prestigio. Incluso para el grupo de los usuarios se equipara a la Calidad del entorno y en el grupo de la Administración ubica al Prestigio seguido de la variable de Seguridad.

No deja indiferente la situación de vincular las variables de seguridad y prestigio. Esta vinculación es evidente desde la óptica del usuario de clase alta, deportista o comerciante destacado y el político, que buscan aislarse y poder convivir con los de su clase conservando los valores de la propiedad. Una de las características de la urbanización cerrada es la venta de una imagen o concepto de la vivienda ideal con vecinos ideales.





8 Si el vivir al interior del muro delimitante y privatizar el área de donación presupone un valor agregado, luego entonces ¿Cómo debería verse compensada la ciudad?

NO se debe compensar, ya existe mecanismo de pago con la cesión de plusvalía, que revierten a la sociedad con la cesión de suelo obligatoria. (La legislación presente no prevé el cerramiento del suelo, por lo tanto no existe tal cesión específica)¹⁸.

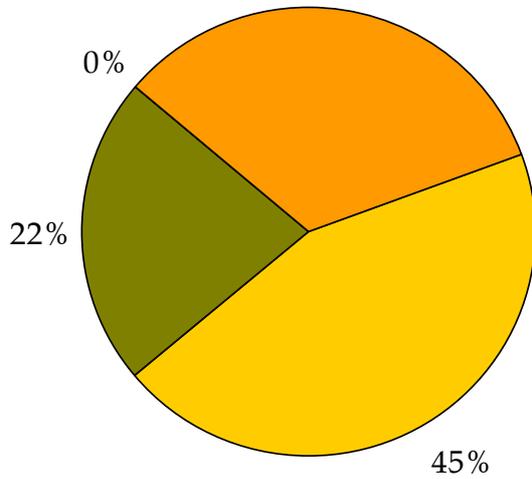
El PAGO EN EFECTIVO es considerado por los grupos de Promotores 38% y del Usuario 16%, en cambio en el grupo de la Administración no es considerado. Por otro lado la opción de SIN COMPENSAR como era de esperar en el grupo del usuario un 84% esta a favor, la Administración lo ubica con 33%, el porcentaje restante es de alguna forma la mayoría de los encuestados y admite la necesidad de compensar a la ciudad.

La Administración y los Promotores proponen en un 22% y 62% DONAR SUELO PUBLICO AL EXTERIOR de la urbanización, es la propuesta dominante, reafirmando lo anterior mencionado y dejando una posibilidad que se debería poner a debate entre los involucrados de la promoción de esta tipología.

Los usuarios consideran que la reconversión del área de donación a zona común se compensa con el mantenimiento de la misma. En algunos casos consideran excesivo incluso el hecho de pagar los impuestos que corresponden al área común argumentando que no reciben servicios del estado.

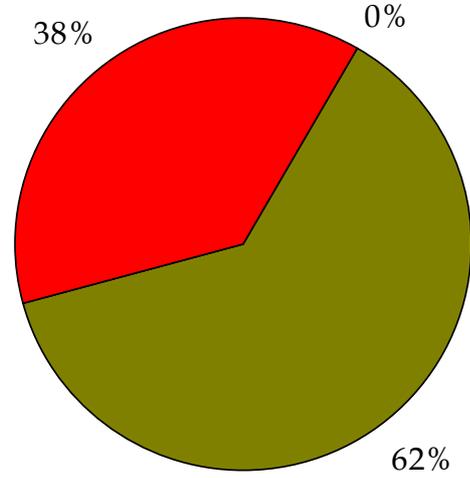
¹⁸ Paloma Real. Jefe de sección de apoyo, departamento de iniciativa privada, municipio de Madrid.

8 Administrativos y Profesionales
33%



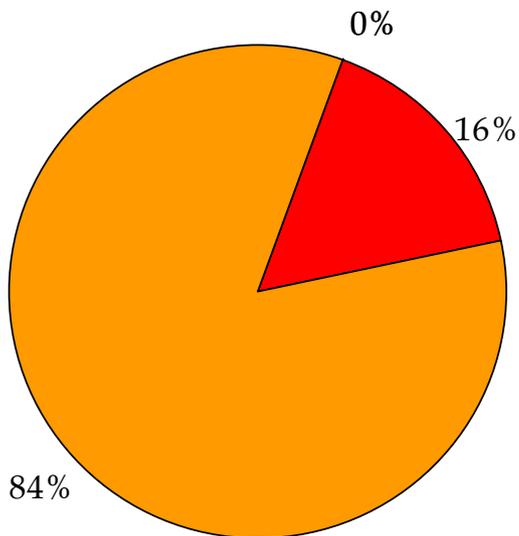
- DONAR/Suelo pub al int.
- DONAR/Suelo pub. al ext.
- PAGO EFEC.
- S/COMPENS.

8 Promotores y Constructores



- DONAR/Suelo pub al int.
- DONAR/Suelo pub. al ext.
- PAGO EFEC.

8 Usuarios

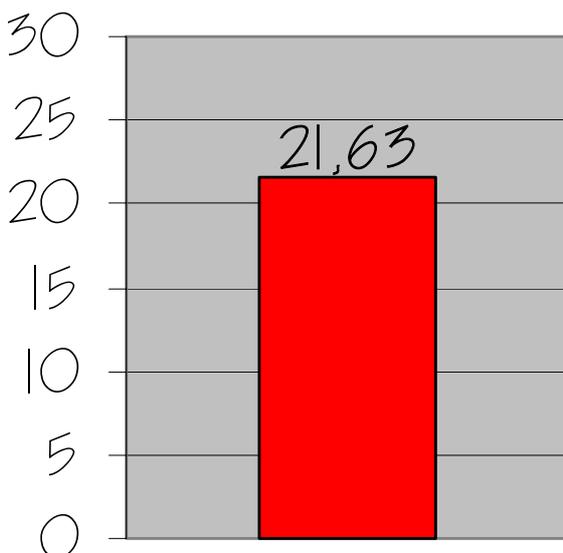


- DONAR/ Suelo pub al int.
- DONAR/ Suelo pub. al ext.
- PAGO EFEC.
- S/COMPENS.

9 Asumiendo que el muro delimitante representa un "plus" ¿qué porcentaje le corresponde a este "plus" del valor de la vivienda en una "Ciudad Privatizada"?

El resultado del 21,63% del promedio general está en el rango establecido por algunos autores. El promedio del 13,75% establecido por los usuarios es muy bajo, como restándole importancia al hecho de vivir aislado. Los que mejor valoraron con un 26,90% fueron el grupo de los promotores, una opinión muy importante para el trabajo, una vez que son los que perciben las variaciones y preferencias de la demanda.

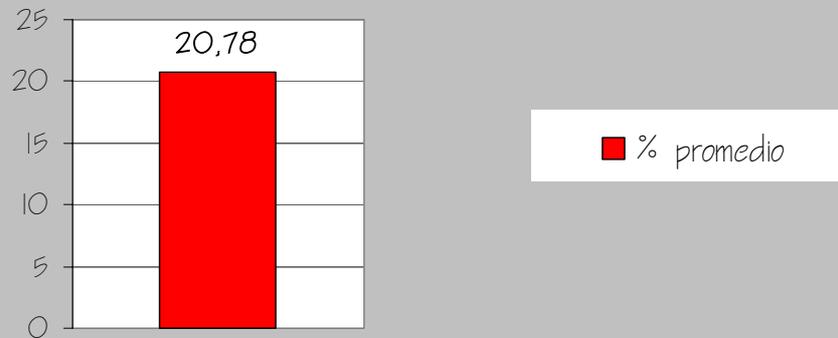
La administración reflejó un 20,78% muy cerca del promedio general. Se entiende que mantienen una visión ecuaníme sobre el tema, dejando de lado el beneficio que podrían perseguir tanto el usuario, como el promotor.



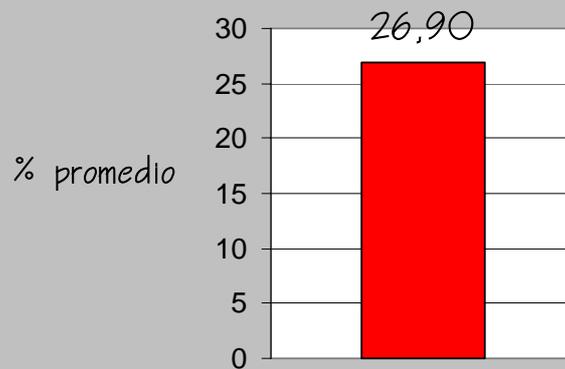
9

■ % Promedio General
porcentaje "plus" del
valor de la vivienda en una
"Ciudad Privatizada"

9 porcentaje que le corresponde a este "plus" del valor de la vivienda en una "Ciudad Privativada"



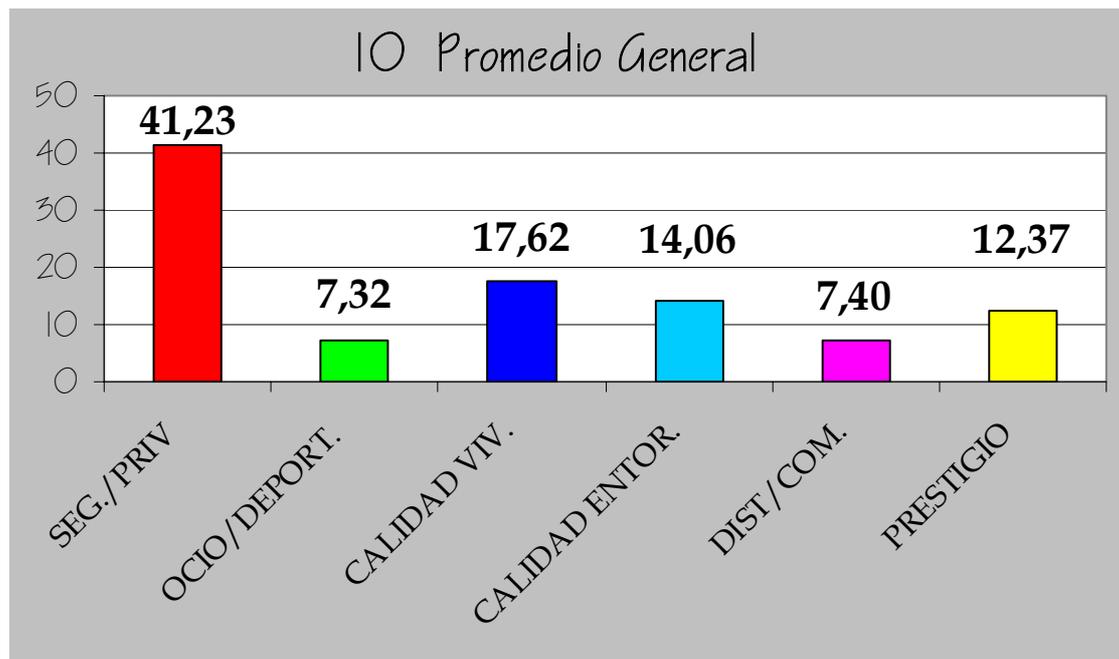
9 porcentaje que le corresponde a este "plus" del valor de la vivienda en una "Ciudad Privativada"



9 porcentaje que le corresponde a este "plus" del valor de la vivienda en una "Ciudad Privativada"



10 Asumiendo que las siguientes "variables" representan el 100% en la decisión de vivir en *Ciudad Privatizada*. Indique que porcentaje considera que le corresponde a cada una de ellas.



El plantear las respuestas en porcentajes, permite otorgar el valor correspondiente a las variables según la importancia que representa en la compra de una vivienda. Ese 41,23% de la SEGURIDAD le otorga sin lugar a dudas su importancia determinate, el promedio de 31% otorgado por los promotores es el mas bajo, comparado con el 43% y 56% de la administración y el usuario respectivamente. Para los promotores la CALIDAD DE LA VIVIENDA con 22% adquiere importancia y es el ocio con 2%, 8% y 9% es la variable menos valorada.

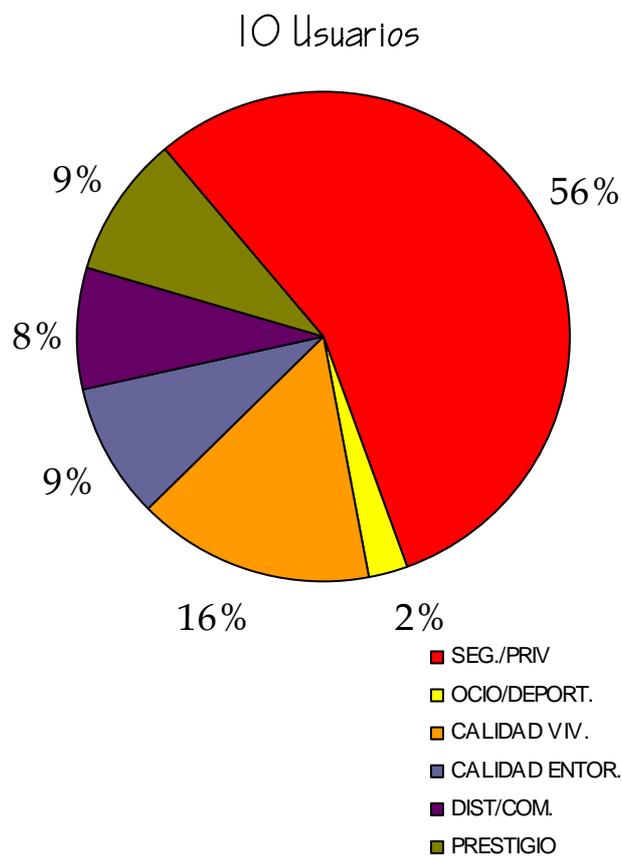
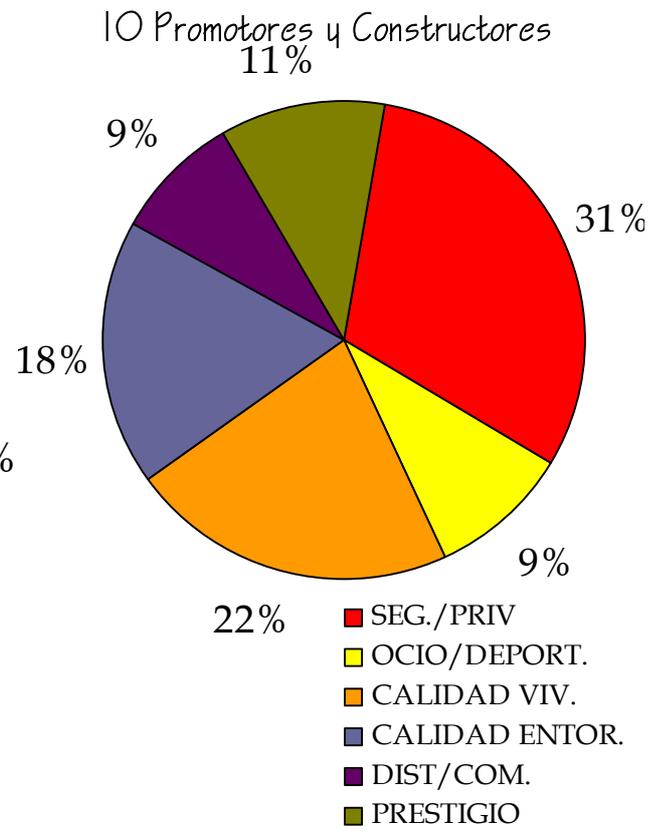
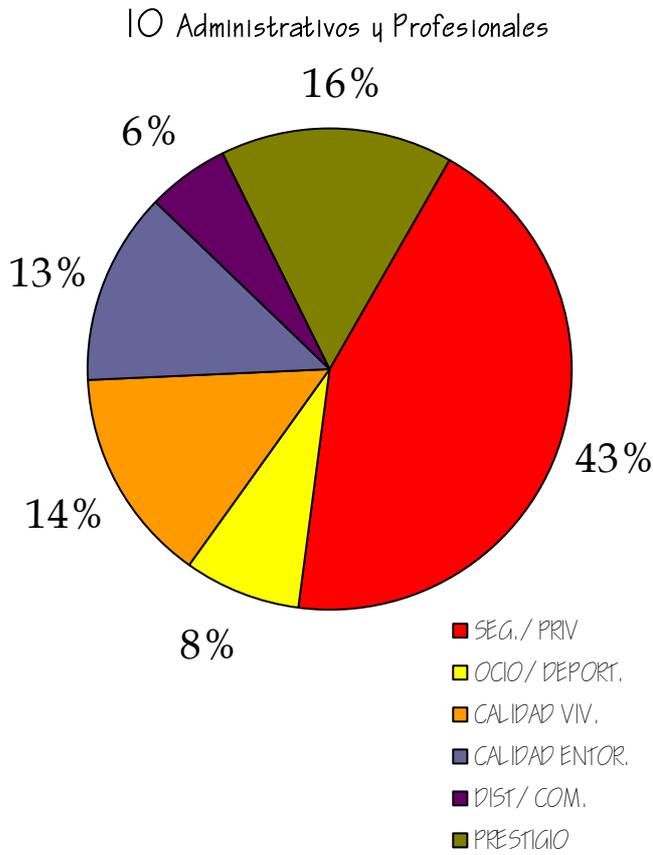
El PRESTIGIO es mejor valorado por parte de la administración con un 16% y son los USUSARIOS los que menor lo valoran con un 9%, los mismos valoran con 2% a el OCIO.

Por otra parte el grupo de los Usuarios otorga 56% a la SEGURIDAD y 9% al PRESTIGIO, decantándose en estas variables para determinar la razón de compra en esta urbanización. Sin embargo al otorgar un 2% al OCIO, deja definido a la tipología como SEGURIDAD y PRESTIGIO, minimizando o dejando fuera al OCIO. Debido a los altos costos de mantenimiento de los campos de golf o áreas deportivas, que en todos de los casos requiere de socios externos para poder obtener recursos económicos para el mantenimiento del mismo.

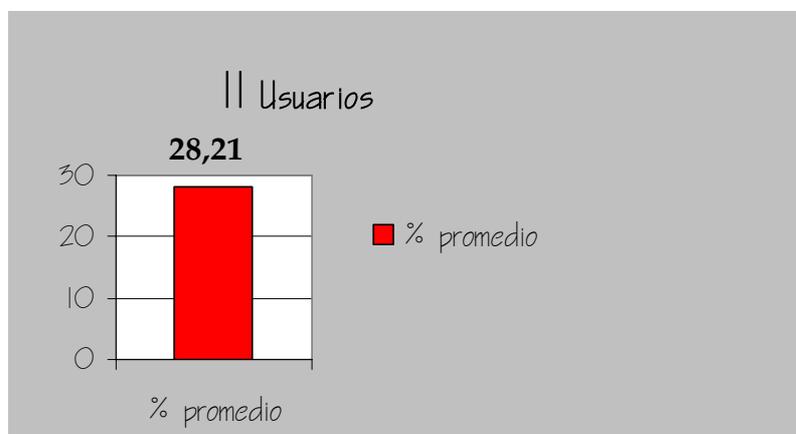
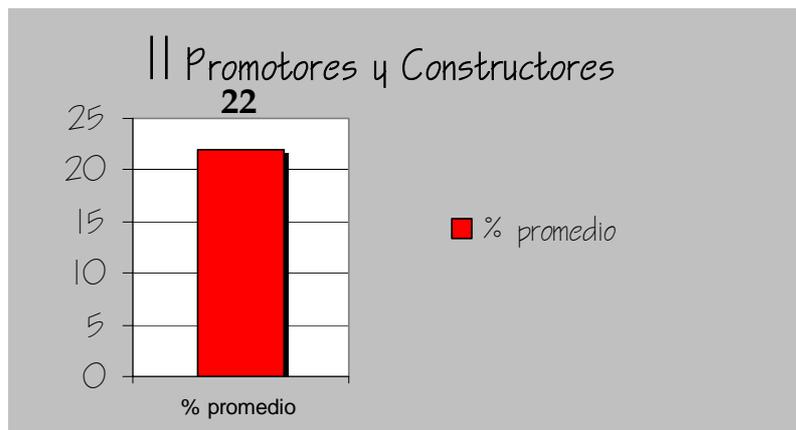
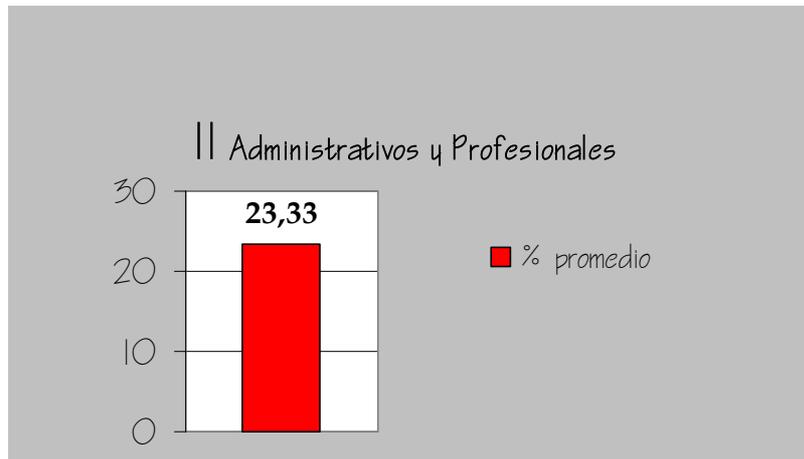
La calidad de la vivienda y del entorno oscila en todos los grupos entre el 9% y 18%, dejando un 17,62% el de la vivienda y un 14,06% a la calidad del entorno. En estos casos se entiende que una de las características de las urbanizaciones privatizadas es una calidad alta de la vivienda y entorno, al estar destinadas en su origen al nivel económico alto.

La distancia es la variable junto con el ocio, las menos valoradas en general y son los de la administración los que con un 6% los que menos valor les otorga. Se considera indistinto la distancia o su ubicación, una vez que una de sus características es la orientación de sus actividades al interior de la urbanización, dejando indiferente lo que se encuentre extramuros.

La ubicación generalmente esta sobre carreteras o autopistas de calidad alta o avenidas importantes, permitiendo con la ayuda del automóvil, librar las distancias necesarias para llegar al centro de la ciudad o los sitios significativos de la ciudad.



11 ¿Qué porcentaje de renta mensual del usuario le representa el vivir en una Ciudad Privatzada?



12 Perfil del comprador.

12 Perfil del Comprador:

PROFESION	EDAD	RENTA	COCHE
Profesionistas, comerciantes, artistas y deportistas destacados.	35 a 50	alta, media alta	2 gama alta

Como se observo en el punto 11 el porcentaje de renta que le representa al comprador oscila entre un 20% y un 28,29%, dejando evidencia que cumplen con el perfil del comprador establecido en esta pregunta.

Se entiende que el perfil del comprador es de usuarios de un nivel económico alto, que necesita estar aislado o que prefiere mantener su privacidad, tanto por su condición económica lo hace proclive a ser atacado. Esta situación esta vinculada con el prestigio, las promotoras utilizan personajes destacados que generar opinión en la sociedad, para publicitar sus urbanizaciones. No solo en publicidad en televisión, radio y prensa, también se utiliza el concepto llamado *boca en boca*. Este concepto consiste en detectar deportistas, artistas, aristócratas o hijos de familias notables, que mantengan el perfil del comprador y que estén bien introducidos en los círculos sociales elitistas.

Si se consigue por medio de descuentos o planes económicos con ventajas que viva uno de estos personajes en una urbanización privatizada, se considera que estos creadores de tendencia serán seguidos por la sociedad con la que convive.

13 ¿Cómo evolucionara la construcción de "ciudades privatizadas"?

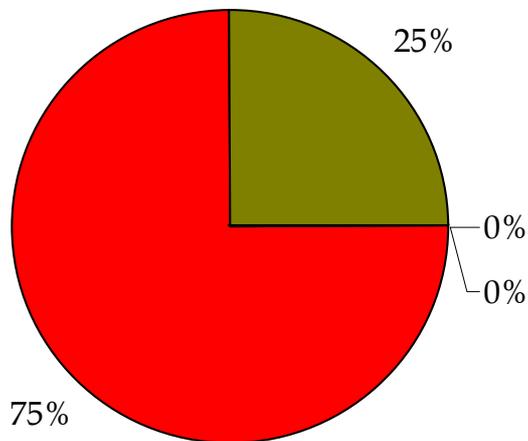
Esta es la pregunta en que todos coinciden, el aumento de las urbanizaciones parece sentenciado. El 75%, 82% y 92% de la valoración otorgada por los entrevistados considera que AUMENTARAN las urbanizaciones, si agregamos el 25%, 12% y el 8% que considera que su crecimiento será estable, se puede interpretar la valoración coincide con la demanda actual de la tipología.

Solo el grupo de los promotores contempla un 6% que DISMINUYE, aludiendo a la naturaleza de la teoría de mercado, donde el exceso de oferta se controla por la satisfacción de la demanda. A tenor de lo anterior se pudrían citar el atraso en vivienda que presentan los países en general, por lo que faltaría bastante tiempo para que el escenario anterior se reproduzca.

Además se da por descontado la continuidad de las decadencias administrativas en el tema de servicios públicos. Un factor que podría cambiar sustancialmente el proceso, seria la inversión de iniciativa privada en las áreas de donación otorgadas por las urbanizaciones.

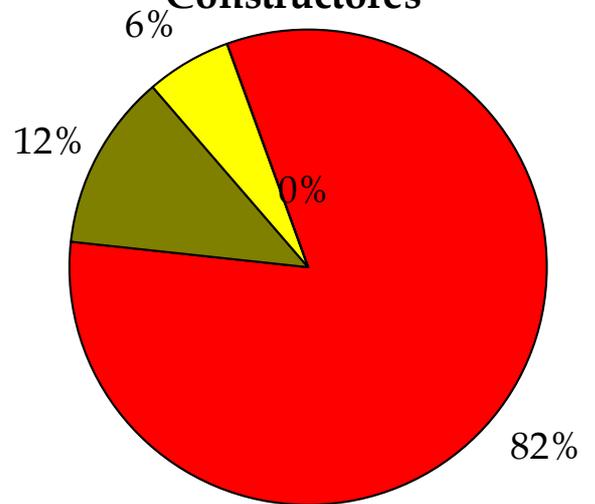
Una regulación específica de las urbanizaciones privadas ayudaría a ordenar las urbanizaciones dentro del crecimiento de la ciudad. Si se asume el aumento de las urbanizaciones se tendrá que establecer las reglas que normalicen la situación al interior de la ciudad.

13 Administrativos y Profesionales



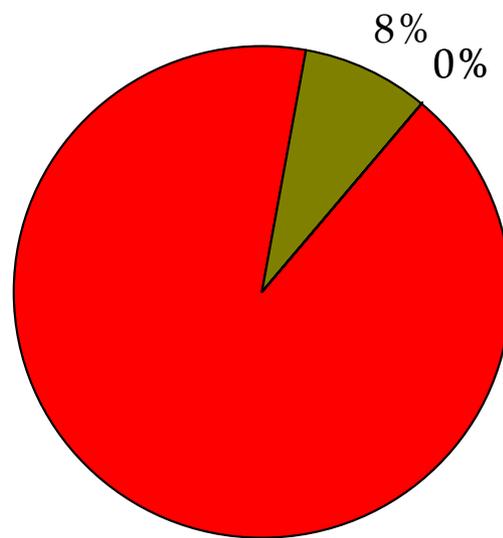
- (+) AUMENTA
- (=) ESTABLECE
- (-) DISMINUYE
- (0) DESAPARECE

13 Promotores y Constructores



- (+) AUMENTA
- (=) ESTABLE
- (-) DISMINUYE
- (0) DESAPARECE

13 Usuarios



- (+) AUMENTA
- (=) ESTABLE
- (-) DISMINUYE
- (0) DESAPARECE

14 Comentario Final.

Administrativos y Profesionales.

¿Que Regula o Permite El Muro delimitante de las urbanizaciones privatizadas?
...la normativa del plan general, con que condiciones como altura máxima, además delimita y prevé el uso.

Lo que limita en el plan general regula la parcela mínima...

En terrenos sin urbanizar o en suelo urbanizable o no urbanizables si se puede vallar, regidos por la ley agraria.

El suelo urbanizable Primero se aprueba por planeamiento y se urbaniza obligando a ceder suelo público combinando suelo público con privados prohibiéndose vallar el suelo público.... Un segundo caso seria que no se cedan las calles y se permite continuar vallado. Viales y suelo público se encuentran en situaciones especiales por ser antiguas y no regularizadas.

Te pueden impedir el paso si la vial es privada por no estar cedidas, en su tiempo se pudo estar en ámbitos de gestión que permitía no ceder y tener la responsabilidad de mantener su mantenimiento.

Ejemplo en el centro de Madrid se tenia otra dinámica y no figuran las viales como cedidas y los vecinos tienen valles, aunque existen un artículo de una ley que obliga a calles que eran privadas a ser publicas, y donde el gobernó lo necesite lo puede requerir, ejemplo fuente de hierro en el barrio de salamanca que obligo a que se abriera.

La conservación vial es lo que define que sea pública o privada.

Estos casos no pasan en la zona urbana que son de paso y que no interfiere en la trama urbana.

La administración permite que se mantengan estas urbanizaciones por que consideran que no afecta a la trama urbana y alivia las arcas de los municipios al pasar la responsabilidad del mantenimiento a los propietarios.

Depende de la localización la zonificación puede ubicarlas donde no afecte la trama urbana.

Que haya de todo y que cada quien viva donde quiere o puede¹⁹!!!

No hay una normativa uniforme y única específica para este caso, están surgiendo al margen de la normativa. Es cuestión de seguridad, al costearlo lo propietarios las externalidades derivadas del coste del muro, en este caso no se puede hablar que se traslade la compensación, al ser costeados la basura y demás. El caso de los centros comerciales si, por que trasladad las externalidades al exterior trafico, etc...ellos interioriza al interior en principio los gastos, el problema esta en la morfología urbana y el tipo de ciudad insolidaria que producen²⁰.

No deberían permitir tantas urbanizaciones cerradas, por que se vuelven elites y la ciudad pierde identidad, no se integran a la ciudad y si solicitan servicios. Se debería regular el numero de urbanizaciones cerradas, no se cual es el tope, pero se necesita. Vamos a más por una sensación de seguridad²¹.

¹⁹ Paloma Real. Jefe de sección de apoyo, departamento de iniciativa privada, municipio de Madrid.

²⁰ José María Ezquiaga, Arquitecto. Profesor titular de la Universidad Politécnica Madrid.

²¹ Florencio Ortiz, Arquitecto, jefe de fraccionamientos, municipio de Mazatlán. México.

Usuarios.

El único problema es que existen propietarios que no aceptan el pago del mantenimiento por el bien de la urbanización, no entienden de imagen, la limpieza, de servicios, etc. Es por eso que comento que no es para todos²².

Bueno en general no es bueno a todos los niveles, ya que con el transcurso del tiempo algunos propietarios de clase media se les complican el pago, ya sea la mensualidad de la vivienda o la cuota para mantenimiento de áreas verdes, piscina, etc.²³.

Constructores y promotores.

En todo el mundo como en España se producen este tipo de urbanizaciones en relación a la demanda que impone sus condiciones, en todas las áreas metropolitanas del mundo, así que se entiende, que establecer una normativa urbana que regule estrictamente estas urbanizaciones, que eviten las dispersiones y particularmente la formación de islas que se aíslan de la ciudad²⁴.

²² Gerardo Sanchez, Capitan. usuario. México.

²³ Javier Rueda, Diseñador, Impresor grafico. Usuario. México

²⁴ Isabel Rodríguez, Profesora UPM Geógrafa.

Al tener rutas alternativas en la ciudad permite que se puedan establecer las urbanizaciones cerradas²⁵.

Por el problema del coste del suelo y de la escasez del mismo, cada vez seran mas caras y por lo tanto mas exclusivas²⁶.

Estas urbanizaciones van destinadas a un público muy exigente y donde valoran criterios como la seguridad, privacidad e intimidad como argumento importante o decisivo a la hora de la compra de una vivienda²⁷.

Considero que privatiza sectores residenciales impide la cohesión social, la mezcla de usos y la cohesión territorial²⁸.

Todos en general queremos más y mejor calidad de vivienda, se quiere más nivel, igual que un coche, se busca más "calidad de vida"²⁹.

Se podrir combatir con mayor eficiencia las malas costumbres y conductas de los ciudadanos, además se comentaría la convivencia vecinal, se tendría mayor acceso a los servicios, etc.³⁰

Una *ciudad privatizada* implica una inversión fuerte, por lo que es difícil que llegue a la clase baja. Sin embargo como opción futurista es muy buena idea³¹.

²⁵ Elia Canosa, Profesora UPM Geógrafa.

²⁶ Joaquin Serre, Ingeniero superior industrial, propietario de Park Sol Cambrils Diagonal. Barcelona.

²⁷ Albert Tobilla Tamarit, Delegado comercial Catalunya, FADESA. Barcelona.

²⁸ Jordi Regalado, Responsable de Gestión de Suelo y Urbanística, FADESA. Barcelona.

²⁹ Carmen Sanchez, promoter URBALIT Sol Cambrils Park, Barcelona.

³⁰ Gregorio Efraín Ayon Ramírez, Ingeniero Civil, perito valuador. México.

³¹ Ernesto Torres Ortega, Perito Valuador. Mexico.

Las áreas privadas de viviendas ha surgido como una medida para aumentar la seguridad y mejorar los servicios de los moradores pero van disminuyendo las áreas públicas que son los que mas usan el grueso de la población³².

En la actualidad se están construyendo este tipo de fraccionamientos para los diferentes estratos sociales y están teniendo buena aceptación³³.

La vivienda, si pierde la seguridad estaría sobrevalorada, estaría perdiendo valor por no ser diferente al resto. El argumento seria la situación que pasa en viviendas de playa, debido a estar en la playa adquieren parte del valor añadido: 20%³⁴.

³² Gregorio Efraín Ayon Ramírez, Ingeniero Civil, perito valuador. México.

³³ Raymundo Magaña, Ingeniero Civil, Perito valuador. México.

³⁴ Albert Tobilla Tamarit, Delegado comercial Catalunya, FADESA. Barcelona.

II. Aplicación del Método Precios Hedónicos

Informe del método de los precios hedónicos Propósitos del estudio

El propósito del estudio es determinar cual sería el valor del muro delimitante y la caseta de vigilancia en las viviendas al interior de la tipología de la ciudad privatizada. La finalidad de conocer la variable explicativa del muro delimitante es establecer la importancia desde el punto del usuario, se destacaría la situación que seguramente el resultado variaría si se estableciera desde el punto de vista de los vecinos colindantes, hecho que se pretende hacer en un próximo trabajo.

El periodo de recopilar los datos fue de Mayo 2004 a Abril 2005, estos datos se debieron buscar en Barcelona, Girona y Tarragona. Toda la información fue recabada personalmente, obligado a visitar in situ las urbanizaciones de las tres regiones analizadas.

La problemática de trasladarse en transporte público limito en pocos casos el acceso a ellos, pero seguramente le mayor contratiempo se tiene en la cuestión monetaria y el tiempo dedicado.

A destacar la problemática para conseguir la información, te piden que regreses por cualquier motivo, en algún caso me comentaron que no entregaban información por que piensan que trabajas para otra compañía y estas recabando datos que otros podrían sacar provecho de ello. Por otro lado están las personas que te brindan toda clase de ayuda y no se limitan en darte la información requerida.

Siguiendo el método de los precios hedónicos, se definió las variables explicativas del precio, separando el valor de cada una de ellas sobre el precio final de los inmuebles.

Revisión de Metodología y Recolección de Información

Como lo vimos en el capítulo de conformación del marco estadístico, la primera etapa es conformar las bases del modelo evaluatorio, se determinó las variables que influyen en la determinación del precio del inmueble, posteriormente se recabó la información necesaria para el estudio y análisis.

Variables explicativas

- Característica del conjunto
- Características de la Vivienda
- Indicadores Económicos
- Distancia y Comunicación
- Seguridad

Barcelona	Les Vil·les del Golf	La Mallola
	La Roca del Valles/Santa Agnès de Malanyanes	EL SOLELL **
	Sant esteve Sesrovires	Masia Bach
	Sant Vicenc de Montalt	Les Vil·les del Golf
Gerona	sant julia de Ramis	els Jardins del Golf**
	Gualta Ctra. de Palafrugell a Torroella, s/n	EMPORDA GOLF CLUB
	Puigcerdá Barrio del Golf, s/n	REAL CLUB DE GOLF DE LA CERDAÑA
	Navata (Figueres) Ctra. N-260, km. 46	TORREMIRONA GOLF CLUB
	peralada Paratge La Garriga, s/n	PERALADA GOLF
	Banyoles	GOLF GIRONA RESORT
Tarragona	Montroig del Camp Urbanización Terres Noves, la Costa Dorada	CLUB DE BONMONT TERRES NOVES
	Reus/ les Palmeres d'Aigües Verds	Camp de Golf/ les Palmeres d'Aigües Verds
	Cambrils Cambrils	Parc Samà Parc Cambrils Sol

Como se había determinado el siguiente paso en el método de precios hedónicos es la estimación de una ecuación lineal:

$$x = a_0 + a_1V_1 + a_2V_2 + \dots + a_nV_n$$

Donde:

X = precio del inmueble por m².

V_1 = variable exógena o signo externo número 1 se atribuye a la característica de la vivienda. Se maneja el número de vivienda, lote tipo, m² construidos y el año construido.

V_2 = variable exógena o signo externo número 2 aplicado a la distancia y comunicación. Estas variables son la distancia al centro de Barcelona y la distancia a los transportes públicos.

V_3 = variable exógena o signo externo número 3 correspondiente a indicadores económicos. Estos serán el número de población del 2001 y la renta del municipio PIB 96.

V_4 = variable exógena o signo externo número 4 correspondiente al Entorno Urbano. Son superficie de área verde y zona de recreación, la superficie construida y zona deportiva.

V_5 = variable exógena o signo externo número 5 correspondiente la seguridad. Con solo el Muro y caseta.

a_0 = término independiente o constante de la ecuación.

a_1, a_2, \dots, a_n = coeficientes de las variables exógenas.

Cuando se pueda determinar la relación funcional de las variables, el método de regresión nos permitirá lo siguiente:

- a) identificar la información que reflejan las variables y el precio.
- b) Comparar y promediar los resultados arrojados del modelo.
- c) Cambiar valores que permitan establecer y aislar el valor de las variables de forma individual.

Aplicación del Método Precios Hedónicos al tema de estudio

Una vez recabados los datos de las variables endógenas, se introdujeron en el ordenador y se aplicó el programa SPSS³⁵ y como auxiliar el programa Excel. Después de realizar diferentes combinaciones se eliminan las variables que no se consideran significativos para la explicación del precio.

Un parámetro que ayuda a determinar cuáles variables serán incluidas será la R^2 . Así, la ecuación resultante tiene un ajuste mínimo cuadrático dado por el coeficiente de determinación ajustado R^2 igual a 0.769 considerado un buen ajuste para explicar el presente trabajo. Basado en el principio de entre menor sea la distancia a 1 mejor explica el modelo.

³⁵ Para la aplicación del programa y la conformación de la ecuación final se contó con el apoyo importante del Dr. Raúl Carvajal Valdés. Doctorado en Ingeniería Biomédica en el Departamento de Ingeniería de Sistemas Automática e Informática Industrial de la Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona, España. Coordinador de Postgrado de la Escuela de Informática UAS Campus Mazatlán.

En la siguiente tabla se refleja el resultado del modelo utilizado, muestra los valores que determinan y ayudan a escoger el modelo que contiene las variables explicativas deseadas.

Model Summary³⁶

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,877(a)	,769	,603	161963,26698
2	,875(b)	,766	,618	158861,45793
3	,872(c)	,761	,630	156401,70393
4	,869(d)	,756	,639	154329,51995
5	,867(e)	,751	,649	152245,13348
6	,864(f)	,747	,658	150202,71454
7	,857(g)	,734	,657	150558,36678
8	,841(h)	,708	,638	154703,59970

³⁶ a Predictors: (Constant), año, numViviendas, m2construidos, poblacion2001, muroCaseta, distanciaTransporte, distanciaCentroUrbano, zonaDeOcio, rentaMPib96, loteTipo, calidadConstruccion, supDeAreaVerdeyRecreacion, areaTotalConstruida
 b Predictors: (Constant), año, numViviendas, m2construidos, poblacion2001, distanciaTransporte, distanciaCentroUrbano, zona De Ocio, renta MPib96, loteTipo, calidadConstruccion, supDeAreaVerdeyRecreacion, areaTotalConstruida
 c Predictors: (Constant), numViviendas, m2construidos, poblacion2001, distanciaTransporte, distanciaCentroUrbano, zonaDeOcio, rentaMPib96, loteTipo, calidadConstruccion, supDeAreaVerdeyRecreacion, areaTotalConstruida
 d Predictors: (Constant), m2construidos, poblacion2001, distanciaTransporte, distanciaCentroUrbano, zonaDeOcio, rentaMPib96, loteTipo, calidadConstruccion, supDeAreaVerdeyRecreacion, areaTotalConstruida
 e Predictors: (Constant), m2construidos, distanciaTransporte, distanciaCentroUrbano, zonaDeOcio, rentaMPib96, loteTipo, calidadConstruccion, supDeAreaVerdeyRecreacion, areaTotalConstruida
 f Predictors: (Constant), m2construidos, distanciaTransporte, zonaDeOcio, rentaMPib96, loteTipo, calidadConstruccion, supDeAreaVerdeyRecreacion, areaTotalConstruida
 g Predictors: (Constant), m2construidos, distanciaTransporte, zonaDeOcio, rentaMPib96, loteTipo, calidadConstruccion, areaTotalConstruida
 h Predictors: (Constant), m2construidos, distanciaTransporte, zonaDeOcio, loteTipo, calidadConstruccion, areaTotalConstruida

Modelo	VARIABLES
a Predictors:	(Constant), año, num Viviendas, m2construidos, poblacion2001 muroCaseta distanciaTransporte distanciaCentroUrbano zonaDeOcio rentaMPib96 loteTipo calidadConstruccion supDeAreaVerdeyRecreacion, areaTotalConstruida

Una vez determinado cual serán las variables explicativas a utilizar se introducen los datos al ordenador, posteriormente el ordenador arroja la siguiente ecuación de regresión lineal:

$$v = 0,73 -353,51 +1637,58 +42994,27 +63835,34 -0,40 +0,02 +98900,07 +537,29 +169,04 +1767,55 -160607,14 +5970,45 -11916403,32$$

La constante -11916403,32 refleja la influencia no considerada dentro de las variables exógenas y por lo tanto siempre se mantendrá en la ecuación en contrapeso con lo no incluido. Los signos positivo o negativo que mantienen los coeficientes indican su comportamiento esperado en el mercado.

Cuando resulten positivos indicara de manera proporcional el crecimiento esperado que mantiene en el mercado con su incremento en la variable. En los negativos se interpreta que a mayor cantidad se incrementa el valor del coeficiente negativo por lo tanto disminuye el precio unitario.

Resultados del modelo

En el presente estudio con la relación funcional de las variables se puede determinar algunas conclusiones como las siguientes:

- a) Como ejemplo de una variable positiva es que a mayor distancia del centro urbano de Barcelona, mayor será el precio de la vivienda, esto se entiende por que en Barcelona es escasa o nula la oferta de terreno con las características propias de esta tipología, en consecuencia la oferta de terrenos a menor costo se encuentran a mayor distancia de Barcelona.
- b) Un caso negativo seria la mayor cantidad de superficie de área total, donde repercute en forma negativa en relaciona al precio, vinculado a la posibilidad de obtener un mayor rendimiento en un terreno de dimensiones menores.
- c) De igual forma negativo es la calidad sobre la vivienda, una vez que su resultado final del precio se decremento a mayor sea la calificación que se le otorgue a esta variable. Las categorías están calificadas en orden de mayor a menor, donde el mayor será 1 representando la mejor calidad y la menor se calificara con el numero 3.

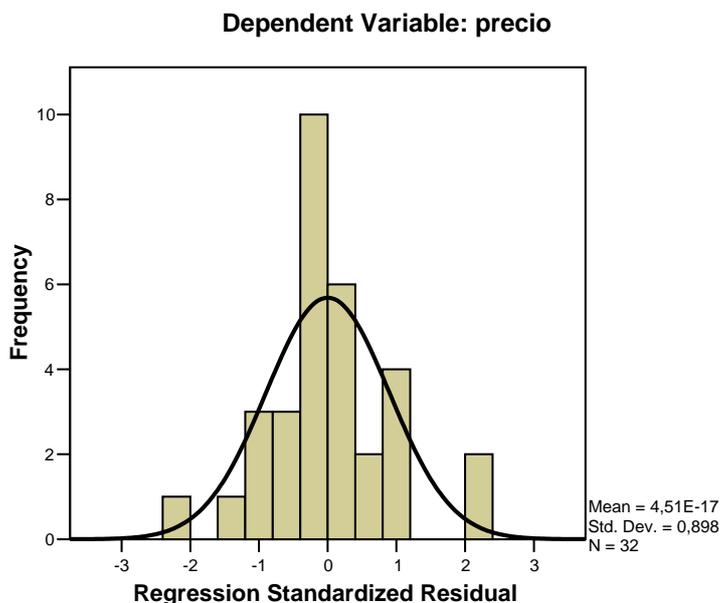
El modelo de regresión lineal esta basado en el programa SPSS, el cual utiliza un coeficiente de determinación ajustado R^2 , el cual ordena las variables significativas lo mas cercano a la recta transversal, determinando con ello, a una mayor cercanía de la recta una mejor ajuste. En otras palabras entre más cerca de la línea estén los puntos que representan las muestras de estudio, las variables determinadas podrán explicar mejor el precio.

Gráficos del comportamiento del modelo

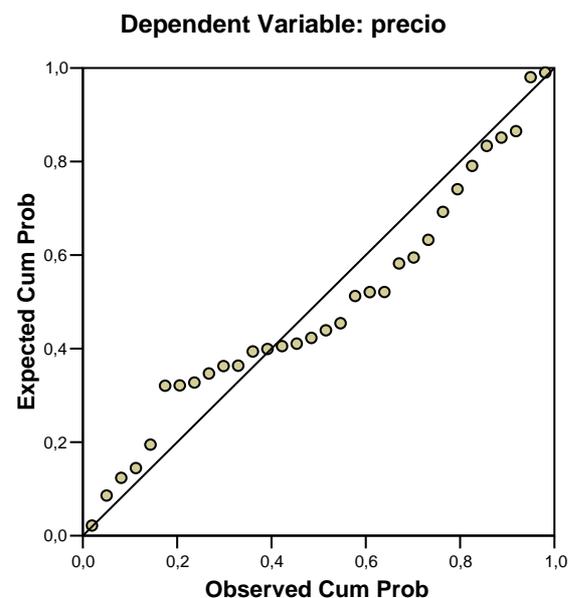
El modelo aplicado al programa de SPSS muestra el comportamiento resultante en el gráfico de histograma y Normal P-P. En la gráfica del Histograma se observa que los datos tienen un comportamiento con una distribución normal, tiene una desviación estándar de 0.898.

La gráfica de la línea residual se ajusta a la de la referencia. Los resultados observados en las gráficas del histograma y de la línea residual, producto de la regresión estandarizada, permiten valorar positivamente el modelo utilizado.

Histogram



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Modificación de la variable en el modelo

La Mallola		El Solell	
(Constante)	-	(Constante)	-11916403,3
poblacion2001	46810 11916403,32 34270,33441	poblacion2001	384 281,1324164
Renta M PIB. 96	573,53 202754,0952	Renta M PIB. 96	84,8 -29978,4619
Distancia Centro Urbano	12,25 20060,4586	Distancia Centro Urbano	18,7 30622,90415
Distancia Transporte	1 42994,27968	Distancia Transporte	4 171977,1187
Muro Caseta	1 0	Muro Caseta	1 63835,34427
Sup. Total Terreno	162533 65618,14052	Sup. Total Terreno	273461 -110402,21
Sup. De Área Verde y Recreación	118318 2609,483486	Sup. De Área Verde y Recreación	156310 3447,390623
Zona De Ocio	4 395600,3101	Zona De Ocio	2 197800,155
num. Viviendas	315 169247,0915	num. Viviendas	246 132173,9191
Lote Tipo	176 29751,93126	Lote Tipo	750 126783,798
m2construidos	360 636319,3838	m2construidos	227 401234,7226
Calidad Construcción	1 160607,1452	Calidad Construcción	2 -321214,29
año	1985 11851346,06	año	2003 11958814,19
precio con muro	900652	precio con muro	708972,39
precio sin muro	836817	precio sin muro	645137,05
diferencia de precio	63835	diferencia de precio	63835,34
% del muro limitante	7%	% del muro limitante	9,89 %

Emporda Golf Club	
(Constante)	-11916403,32
poblacion2001	311 227,6879727
Renta M PIB. 96	232,78 -82292,29207
Distancia Centro Urbano	102,6 168016,5757
Distancia Transporte	2 85988,55936
Muro Caseta	1 63835,34427
Sup. Total Terreno	1250000 -504652,4438
Sup. De Área Verde y Recreación	1075000 23708,94325
Zona De Ocio	3 296700,2326
num. Viviendas	86 46207,14245
Lote Tipo	1000 169045,064
m2construidos	300 530266,1532
Calidad Construcción	1 -160607,1452
año	2005 11970755,09
precio con muro	690795,60
precio sin muro	626960,25
diferencia de precio	63835,35
% del muro limitante	9,24

Estos tres ejemplos presentados fueron realizados con el modelo resultante, los datos fueron aplicados a la siguiente ecuación de regresión lineal base:

$$v = 0,73 -353,51 +1637,58 +42994,27 +63835,34 -0,40 +0,02 +98900,07 +537,29 +169,04 +1767,55 -160607,14 +5970,45 -11916403,32$$

La situación que presenta la ecuación para explicar el tener un muro y caseta y no tenerla o quitarla, es el hecho de tener unas variables explicativas que no necesitan que los coeficientes se mantengan estables para seguir estimando el precio, sin embargo para el caso de estudio se explica la variación que sufre cuando se altera una de las variables.

Partiendo de la base que las variables arrojan datos numéricos, fue necesario obligar o se condicione su resultado a numérico, ajustando la variable del muro caseta. Para ello, es interpretado con un 1 si tenía muro y caseta de vigilancia, y un 0 si no contaba con ella. Esto permitió que al cambiar el dato se reflejara en el resultado del precio estimado, al identificar la diferencia entre tener y no tener el muro, se conoce el porcentaje estimado sobre la variable estudiada.

Se aplicara este mecanismo a todos los ejemplos estudiados y se determinara un promedio en porcentaje, del valor que representa para los usuarios de las urbanizaciones de la ciudad privatizada el quitar o eliminar el muro delimitante.

- a) El rango hasta ahora determinado nos ubica en **un valor de 10 % sobre el precio total.**

En el caso de la variable de la zona de ocio, se modifico los valores a 0 y se pudo establecer **el valor de 28% sobre el precio de la vivienda.** Interpretado como el precio adicional que esta dispuesto a pagar los usuarios por vivir en las condiciones que presenta las urbanizaciones con topología de la *ciudad privatizada*.