

**DINAMICA DEL MERCADO INMOBILIARIO EN PREDIOS DE USO RESIDENCIAL A PARTIR DE  
INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD URBANA EN LA CIUDAD DE BOGOTA- UPZ N° 9 VERBENAL**

Diana María Jurado Gordo



Maestría en Planeación y Gestión del Hábitat Territorial Sostenible, Facultad de Arquitectura

Universidad La Gran Colombia

Bogotá

2020

**Dinámica del mercado inmobiliario en predios de uso residencial a partir de indicadores de sostenibilidad urbana en la ciudad de Bogotá- UPZ N° 9 Verbenal**

**Diana María Jurado Gordo**

**Trabajo de Grado presentado para optar al título de Magíster en Planeación y Gestión del Hábitat Territorial Sostenible**

**PhD. Mauricio Betancourt García, Director**



**Maestría en Planeación y Gestión del Hábitat Territorial Sostenible, Facultad de Arquitectura**

**Universidad La Gran Colombia**

**Bogotá**

**2020**

**Tabla de contenido**

	<b>pág.</b>
Glosario .....	20
Abstract .....	24
1.0 Introducción .....	25
1.1 Planteamiento del problema .....	27
1.2 Planteamiento de la pregunta problema .....	27
1.3 Hipótesis.....	28
1.3.1 Hipótesis Proyectiva.....	28
1.3.2 Hipótesis Diagnostica .....	28
1.4 Justificación.....	28
1.5 Enfoque de investigación.....	30
1.6 Tipo de investigación.....	30
1.7 Objetivos .....	31
1.7.1 Objetivo General .....	31
1.7.2 Objetivos Específicos.....	31
2.0 CAPÍTULO I: Marcos Referenciales.....	32
2.1 Antecedentes.....	32
2.2 Estado del Arte.....	34
2.2.1 Valor del suelo .....	35
2.2.2 Sostenibilidad urbana .....	44
2.2.3 Indicadores de sostenibilidad .....	54
2.3 Marco teórico.....	60

2.3.1	Indicadores de sostenibilidad urbana.....	60
2.4	Marco conceptual.....	63
2.4.1	Modelo de Presión- Estado –Respuesta.....	64
2.4.2	Variables estudiadas.....	66
2.4	Marco geográfico.....	67
2.5	Marco jurídico.....	71
3.0	CAPITULO II: Marco metodológico.....	72
3.1	Diseño metodológico.....	72
3.1.1	Fases de la investigación.....	72
4.0	CAPITULO III Resultados obtenidos.....	108
4.1	Construcción de indicadores de sostenibilidad urbana.....	109
4.1.1	Indicador # 1: Dinámica del valor del suelo año 2010—2013 y 2016.....	111
4.1.2	Indicador # 2: Ocupación del suelo UPZ Verbenal año 2010 a 2015.....	116
4.1.3	Indicador # 3: Tipología de ofertas inmobiliarias por zona.....	120
4.1.4	Indicador # 4: temporalidad de la oferta en el mercado por zona.....	123
4.1.5	Indicador # 5: temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona, según valor.....	126
4.1.6	Indicador # 6: temporalidad en el mercado inmobiliario por tipología de oferta (ph o nph).....	135
4.1.7	Indicador # 7: temporalidad de la oferta inmobiliaria y valor ofrecido.....	138
4.1.8	Indicador # 8: Origen oferta inmobiliaria por tipo de zona.....	146
4.1.9	Indicador # 9: Población estudiantil por tipo de zona.....	150
4.1.10	Indicador # 10: Estimación de valor y temporalidad de la oferta inmobiliaria.....	154

4.1.11 indicador # 11: Número de unidades en la propiedad horizontal y número de ofertas por propiedad horizontal.....	162
4.1.12 indicador # 12: Presencia de focos contaminantes en la zona de estudio y número de ofertas por tipo de zona.....	168
4.1.13 indicador # 13: Gastos asociados al inmueble y número de ofertas por tipo de zona	173
4.1.14 indicador # 14: Permanencia de la población en la zona de estudio y número de ofertas por tipo de zona.....	179
4.1.15 indicador # 15: Intención de migración de la población y número de ofertas por tipo de zona.....	183
4.1.16 indicador # 16: Desfavorabilidad en la zona de estudio y temporalidad de la oferta por tipo de zona. ....	190
4.1.17 indicador # 17: Favorabilidad en el barrio y número de ofertas por tipo de zona. ....	201
4.1.18 Indicador # 18: Focos de delincuencia, carencia de alumbrado público y temporalidad en ofertas inmobiliarias en la zona de estudio .....	209
4.1.19 Indicador # 19: Medio de transporte utilizado en la zona de estudio, percepción sobre conservación de la malla vial y temporalidad de ofertas por tipo de zona .....	218
4.1.20 Indicador # 20: Carencias en el barrio y temporalidad de ofertas inmobiliarias por tipo de zona.....	226
4.1.21 Indicador # 21: acogida de las zonas comerciales en la zona de estudio y temporalidad de ofertas por tipo de zona.....	233
4.1.22 Indicador # 22: Análisis de zonas de esparcimiento en la zona de estudio y temporalidad de ofertas por tipo de zona.....	240
4.1.23 Indicador # 23: Número de proyectos por tipo de zona, favorabilidad.....	246

4.1.24	Indicador # 24: Número de proyectos por tipo de zona, número de ofertas proyectadas, número de ofertas vendidas, temporalidad de ofertas en el mercado.....	250
4.1.25	Indicador # 25: Número de ofertas por tipo de zona valor inicial, valor final temporalidad en el mercado. ....	253
4.2	Matriz diagnóstica.....	256
	Conclusiones .....	257
	Bibliografía .....	264
	Anexos.....	267

**Lista de figuras**

	<b>Pág.</b>
<b>Figura 1</b> Tipo de Predio de oferta Inmobiliaria por zona .....	90
<b>Figura 2</b> Valor de la oferta inmobiliaria por tipo .....	91
<b>Figura 3</b> Temporalidad de la oferta inmobiliaria en el mercado, por zona .....	92
<b>Figura 4.</b> Ofertas inmobiliarias por zona según porcentaje de negociación.....	93
<b>Figura 5</b> Origen de la oferta inmobiliaria por zona.....	94
<b>Figura 6</b> Estimación del valor por tipo de zona .....	95
<b>Figura 7</b> Número de unidades bajo el régimen de propiedad horizontal y número de ofertas inmobiliarias por tipo de zona .....	95
<b>Figura 8.</b> Asistencia a centros educativos por zona.....	96
<b>Figura 9</b> Presencia de focos contaminantes .....	97
<b>Figura 10</b> Gastos asociados al inmueble.....	98
<b>Figura 11</b> Permanencia de la población en la zona de estudio .....	98
<b>Figura 12</b> Intención de la migración a otro sector.....	99
<b>Figura 13</b> Desfavorabilidad en la zona de estudio.....	99
<b>Figura 14</b> Favorabilidad en la zona de estudio .....	100
<b>Figura 15</b> Percepción Delincuencia en la zona de estudio .....	101
<b>Figura 16</b> Medio de transporte utilizado en la zona de estudio.....	101
<b>Figura 17</b> Percepción de carencias en la zona de estudio .....	102
<b>Figura 18</b> Comercialización de alimentos en la zona de estudio.....	102
<b>Figura 19</b> Utilización de Zonas de esparcimiento en la zona de estudio.....	103
<b>Figura 20</b> Proyectos nuevos por zona (Captura Directa en campo). .....	104
<b>Figura 21</b> Dinámica del valor del suelo – área (año 2010, 2013 y 2016).....	114

<b>Figura 22</b>	Comportamiento del valor del suelo por área, dinámica mercado inmobiliario año 2017 ...	116
<b>Figura 23</b>	<i>Proceso de ocupación del territorio años 2004 al 2014</i> .....	118
<b>Figura 24</b>	Comparativa área por valor m <sup>2</sup> y área urbanizada .....	119
<b>Figura 25</b>	Tipología de ofertas inmobiliarias por tipo de zona .....	122
<b>Figura 26</b>	Temporalidad <i>ofertas inmobiliarias por zona 1 a 7</i> .....	124
<b>Figura 27</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias zona 2. ....	128
<b>Figura 28</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias zona 3 .....	129
<b>Figura 29</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias zona 4 .....	130
<b>Figura 30</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias y valores zona 5 .....	131
<b>Figura 31</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias y valores zona 6.....	132
<b>Figura 32</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias y valores zona 7. ....	133
<b>Figura 33</b>	Temporalidad ofertas inmobiliaria y Tipología de oferta por tipo zona.....	136
<b>Figura 34</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 2. ....	140
<b>Figura 35</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 3 .....	141
<b>Figura 36</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 4. ....	142
<b>Figura 37</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 5. ....	143
<b>Figura 38</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 6 .....	144
<b>Figura 39</b>	Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 7. ....	145
<b>Figura 40</b>	Origen oferta inmobiliaria por tipo de zona .....	148
<b>Figura 41</b>	Población estudiantil por tipo de zona, número de ofertas inmobiliarias por zona .....	152
<b>Figura 42</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 7 .....	155
<b>Figura 43</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 6. ....	156
<b>Figura 44</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 5. ....	157
<b>Figura 45</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 4 .....	158

<b>Figura 46</b> Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 3 .....	159
<b>Figura 47</b> Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 2 .....	160
<b>Figura 48</b> Número de ofertas en predios bajo el régimen de propiedad horizontal zona 7 .....	163
<b>Figura 49</b> Número de ofertas en predios bajo el régimen de propiedad horizontal zona 6 .....	164
<b>Figura 50</b> Número de ofertas en predios bajo el régimen de propiedad horizontal zona 5 .....	165
<b>Figura 51</b> Número de ofertas en predios bajo el régimen de propiedad horizontal zona 4 .....	166
<b>Figura 52</b> Focos contaminantes zona 1 a 7.....	169
<b>Figura 53</b> Gastos asociados al inmueble por tipo de zona.....	175
<b>Figura 54</b> Permanencia de la población zonas 1 a 7.....	181
<b>Figura 55</b> Intención de migración de la población zonas 1 a 7.....	185
<b>Figura 56</b> Causas de des favorabilidad en la Upz Verbenal, actor oferente inmobiliario propietarios directo.....	192
<b>Figura 57</b> Causas de des favorabilidad en la UPZ Verbenal, actor población.....	193
<b>Figura 58</b> Causas de des favorabilidad en la UPZ Verbenal, actor población y oferente inmobiliario propietario directo zonas 1.....	195
<b>Figura 59</b> Causas favorabilidad Actor oferente inmobiliario propietario directo UPZ Verbenal.....	202
<b>Figura 60</b> Causas favorabilidad Actor oferente inmobiliario propietario directo UPZ Verbenal.....	204
<b>Figura 61</b> Causas favorabilidad UPZ Verbenal zonas 1 a 7.....	205
<b>Figura 62</b> Focos de delincuencia y percepción de seguridad UPZ Verbenal.....	211
<b>Figura 63</b> Número de puntos con carencia de alumbrado público por tipo de zona para la UPZ Verbenal.....	212
<b>Figura 64</b> Percepción de seguridad e inseguridad de la población habitante por tipo de zona para la UPZ Verbenal .....	212
<b>Figura 65</b> Focos de delincuencia UPZ Verbenal, zona 1 a 7.....	213

<b>Figura 66</b> Medio de transporte utilizado por la población en la UPZ Verbenal.....	220
<b>Figura 67</b> Medio de transporte utilizado por la población en la UPZ Verbenal zonas 1 a 7.....	221
<b>Figura 68</b> Carencias UPZ Verbenal, actor población.....	228
<b>Figura 69</b> Carencias UPZ Verbenal, actor población, zonas 1 a 7 .....	229
<b>Figura 70</b> Lugar de abastecimiento de la población UPZ Verbenal 2 .....	236
<b>Figura 71</b> Lugar de abastecimiento de víveres población UPZ Verbenal.....	236
<b>Figura 72</b> Sitios frecuentados para destinación de tiempo libre población Zona 1 a 7.....	241
<b>Figura 73</b> Número de proyectos inmobiliarios nuevos por tipo de zona. ....	247
<b>Figura 74</b> Proyectos inmobiliarios nuevos Z6 número de unidades proyectadas y número de unidades vendidas .....	251
<b>Figura 75</b> Proyectos inmobiliarios nuevos Z4 número de unidades proyectadas y número de unidades vendidas .....	252
<b>Figura 76</b> Comportamiento proyecto inmobiliario Abedules de Santa fe z6. ....	254
<b>Figura 77</b> Comportamiento proyecto inmobiliario Abedules de Santa fe Z4.....	255

**Lista de tablas**

<b>Tabla 1</b>	Tipología de la construcción según puntaje.....	37
<b>Tabla 2</b>	Normatividad vigente, conformación de zonas homogéneas físicas .....	71
<b>Tabla 3</b>	Información existente .....	79
<b>Tabla 4</b>	Número de subzona según estrato y tipo de actividad económica para predios de uso residencial en la UPZ Verbenal. ....	75
<b>Tabla 5</b>	Localización geográfica de la muestra en las subzonas 2 y 3, para el actor población, UPZ Verbenal.....	77
<b>Tabla 6</b>	Localización geográfica de la muestra en las subzonas 4, 5 y 6 para el actor Población, UPZ Verbenal.....	78
<b>Tabla 7</b>	Definición de Actores, universo y muestra - Actor Población .....	82
<b>Tabla 8</b>	Definición de Actores, universo y muestra - Actor Oferente inmobiliario propietario directo y oferente inmobiliario proyecto nuevo (asesor sala de ventas) .....	83
<b>Tabla 9</b>	Ficha metodológica para la elaboración de indicadores.....	106
<b>Tabla 10</b>	Construcción de indicadores .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 11</b>	Comparativo valor m <sup>2</sup> , mercado inmobiliario año 2017.....	113
<b>Tabla 12</b>	Comportamiento valor del suelo año 2016 y mercado inmobiliario año 2017 .....	115
<b>Tabla 13</b>	Comparativo incremento valor m <sup>2</sup> y área urbanizada en (has).....	119
<b>Tabla 14</b>	Ofertas inmobiliarias según tipología por tipo de zona.....	121
<b>Tabla 15</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias zona 1 a la 7.....	124
<b>Tabla 16</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 2 .....	128
<b>Tabla 17</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 3 .....	129
<b>Tabla 18</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 4.....	130

<b>Tabla 19</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 5. ....	131
<b>Tabla 20</b>	<i>Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 6</i> .....	132
<b>Tabla 21</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 7 .....	133
<b>Tabla 22</b>	Temporalidad ofertas inmobiliaria y Tipología de oferta por tipo zona. ....	136
<b>Tabla 23</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 2.....	139
<b>Tabla 24</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 3. ....	140
<b>Tabla 25</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 4 .....	141
<b>Tabla 26</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 5. ....	142
<b>Tabla 27</b>	Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 6. ....	143
<b>Tabla 28</b>	<i>Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 7</i> .....	144
<b>Tabla 29</b>	Origen de la oferta inmobiliaria por número de zona. ....	147
<b>Tabla 30</b>	<i>Población estudiantil por tipo de zona y número de ofertas inmobiliarias por zona.</i> ....	152
<b>Tabla 31</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 7.....	155
<b>Tabla 32</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 6 .....	156
<b>Tabla 33</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 5. ....	157
<b>Tabla 34</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 4. ....	158
<b>Tabla 35</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 3. ....	159
<b>Tabla 36</b>	Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 2. ....	160
<b>Tabla 37</b>	Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 7.....	163
<b>Tabla 38</b>	Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 6. ....	164
<b>Tabla 39</b>	Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 5.....	165
<b>Tabla 40</b>	Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 4. ....	166
<b>Tabla 41</b>	Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 2.....	167
<b>Tabla 42</b>	Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 7. ....	169

<b>Tabla 43</b>	Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 6. ....	170
<b>Tabla 44</b>	Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 5.....	170
<b>Tabla 45</b>	Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 4 .....	171
<b>Tabla 46</b>	Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 3.....	172
<b>Tabla 47</b>	Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 2. ....	172
<b>Tabla 48</b>	Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 1 .....	173
<b>Tabla 49</b>	Gastos asociados al inmueble zona 1 a 6.....	175
<b>Tabla 50</b>	Gastos asociados al inmueble zona 6. ....	176
<b>Tabla 51</b>	Gastos asociados al inmueble zona 5.....	176
<b>Tabla 52</b>	Gastos asociados al inmueble zona 3 .....	177
<b>Tabla 53</b>	Gastos asociados al inmueble zona 2 .....	177
<b>Tabla 54</b>	Gastos asociados al inmueble zona 1. ....	178
<b>Tabla 55</b>	Permanencia de la población zonas 1 a 7 .....	180
<b>Tabla 56</b>	Intención de migración de la población zonas 1 a 7 .....	184
<b>Tabla 57</b>	Intención de migración de la población zona 7. ....	185
<b>Tabla 58</b>	Intención de migración de la población zona 6 .....	186
<b>Tabla 59</b>	Intención de migración de la población zona 5. ....	187
<b>Tabla 60</b>	Intención de migración de la población zona 4. ....	187
<b>Tabla 61</b>	Intención de migración de la población zona 3. ....	188
<b>Tabla 62</b>	Intención de migración de la población z2. ....	189
<b>Tabla 63</b>	Intención de migración de la población z1 .....	189
<b>Tabla 64</b>	Causas de Desfavorabilidad oferente inmobiliario propietario directo.....	191
<b>Tabla 65</b>	Causas de des favorabilidad en la Upz Verbenal, actor población. ....	193

<b>Tabla 66</b> Causas de des favorabilidad en la UPZ Verbenal, actor población y oferente inmobiliario propietario directo.....	194
<b>Tabla 67</b> Causas de des favorabilidad en la UPZ Verbenal, actor población y oferente inmobiliario propietario directo zona 7. ....	195
<b>Tabla 68</b> Causas de des favorabilidad Z6.....	196
<b>Tabla 69 Causas</b> de des favorabilidad Z5.....	197
<b>Tabla 70</b> Causas de des favorabilidad Z4. ....	197
<b>Tabla 71</b> Causas de des favorabilidad Z3. ....	199
<b>Tabla 72</b> Causas de des favorabilidad Z2.....	200
<b>Tabla 73</b> Causas de des favorabilidad Z1.....	200
<b>Tabla 74</b> Causas de favorabilidad, actor oferente inmobiliario propietario directo UPZ Verbenal. ....	202
<b>Tabla 75</b> Causas de favorabilidad, actor población UPZ Verbenal. ....	203
<b>Tabla 76</b> Causas de favorabilidad, actor población y oferente inmobiliario propietario directo, UPZ Verbena, zona 1 a 7. ....	204
<b>Tabla 77</b> Causas de favorabilidad Z7. ....	205
<b>Tabla 78</b> Causas de favorabilidad, Z6 .....	206
<b>Tabla 79</b> Causas de favorabilidad, Z5 .....	207
<b>Tabla 80</b> Causas de favorabilidad, Z4.....	207
<b>Tabla 81</b> Causas de favorabilidad, Z3 .....	208
<b>Tabla 82</b> Causas de favorabilidad, Z2. ....	208
<b>Tabla 83</b> Causas de favorabilidad, Z1.....	209
<b>Tabla 84</b> Focos de delincuencia y percepción de seguridad UPZ Verbenal.....	211
<b>Tabla 85</b> Focos de delincuencia UPZ Verbenal Zona 1 a 7.....	213
<b>Tabla 86</b> Focos de delincuencia y percepción de seguridad z7 .....	214

<b>Tabla 87</b>	Focos de delincuencia y percepción de seguridad z6. ....	214
<b>Tabla 88</b>	Focos de delincuencia y percepción de seguridad z5. ....	215
<b>Tabla 89</b>	Focos de delincuencia y percepción de seguridad z4. ....	215
<b>Tabla 90</b>	Focos de delincuencia y percepción de seguridad z3. ....	216
<b>Tabla 91</b>	Focos de delincuencia y percepción de seguridad z2. ....	217
<b>Tabla 92</b>	Focos de delincuencia y percepción de seguridad z1. ....	218
<b>Tabla 93</b>	Medio de transporte utilizado por la población en la UPZ Verbenal.....	220
<b>Tabla 94</b>	Medio de transporte utilizado población en la UPZ Verbenal , Zonas 1 a 7.....	221
<b>Tabla 95</b>	<b>Medio</b> de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z7. ....	222
<b>Tabla 96</b>	Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z6. ....	222
<b>Tabla 97</b>	Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z5. ....	223
<b>Tabla 98</b>	Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z4.....	224
<b>Tabla 99</b>	Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z3.....	225
<b>Tabla 100</b>	Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z2.....	225
<b>Tabla 101</b>	Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z1.....	225
<b>Tabla 102</b>	Carencias UPZ Verbenal, actor población.....	228
<b>Tabla 103</b>	Carencias UPZ Verbenal, actor población, zonas 1 a 7.....	229
<b>Tabla 104</b>	Carencias, actor población Z7.....	230
<b>Tabla 105</b>	Carencias, actor población Z6.....	230
<b>Tabla 106</b>	Carencias, actor población Z5.....	231
<b>Tabla 107</b>	Carencias, actor población Z4.....	231
<b>Tabla 108</b>	Carencias, actor población Z3.....	232
<b>Tabla 109</b>	Carencias, actor población Z2.....	233
<b>Tabla 110</b>	Carencias, actor población Z1.....	233

<b>Tabla 111</b>	Lugar de abastecimiento de la población UPZ Verbenal.....	235
<b>Tabla 112</b>	Abastecimiento de la población UPZ Verbenal zonas 1 a 7.....	236
<b>Tabla 113</b>	Abastecimiento de la población z7.....	237
<b>Tabla 114</b>	Abastecimiento de la población z6.....	237
<b>Tabla 115</b>	Abastecimiento de la población Z5.....	238
<b>Tabla 116</b>	Abastecimiento de la población z4.....	238
<b>Tabla 117</b>	Abastecimiento de la población z4.....	239
<b>Tabla 118</b>	Abastecimiento de la población z2.....	239
<b>Tabla 119</b>	Abastecimiento de la población z2.....	240
<b>Tabla 120</b>	Sitios frecuentados en tiempo libre población Zona 1 a 7.....	241
<b>Tabla 121</b>	Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z7.....	242
<b>Tabla 122</b>	Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z6.....	242
<b>Tabla 123</b>	Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z5.....	243
<b>Tabla 124</b>	Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z4.....	243
<b>Tabla 125</b>	Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z3.....	244
<b>Tabla 126</b>	Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z2.....	245
<b>Tabla 127</b>	Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z1.....	245
<b>Tabla 128</b>	Número de proyectos por tipo de zona.....	247
<b>Tabla 129</b>	Número de proyectos nuevos zona 7.....	247
<b>Tabla 130</b>	Número de proyectos nuevos zona 6.....	248
<b>Tabla 131</b>	Número de proyectos por tipo de Zona 4.....	249
<b>Tabla 132</b>	Número de proyectos por tipo de zona, Zona 3.....	249
<b>Tabla 133</b>	Número de proyectos Z6, unidades vendidas, temporalidad en el mercado, favorabilidad del proyecto.....	251

**Tabla 134** Número de proyectos Z4, unidades vendidas, temporalidad en el mercado, favorabilidad del proyecto ..... 252

**Tabla 135** Número de proyectos Z6, unidades vendidas, temporalidad en el mercado, favorabilidad del proyecto..... 254

**Tabla 136** Número de proyectos Z4, unidades vendidas, temporalidad en el mercado, favorabilidad del proyecto ..... 255

**Listado de siglas**

UPZ	Unidad de Planeamiento zonal
IPVU	Índice de precio de vivienda usada
IPBNBR	Índice de precio de vivienda nueva
UAECD	Unidad administrativa especial de Catastral Distrital
IDECA	Infraestructura de datos espaciales
ZHF	Zonas Homogéneas físicas
ZHFG	Zonas homogéneas físicas y geoeconómicas
POT	Plan de ordenamiento territorial
GTZ	Corporación alemana para la cooperación Internacional
CEPAL	Comisión económica para América latina y el caribe
ICT	Instituto de Crédito territorial
UPAC	Unidad de poder adquisitivo constante
PWC	Price Waterhouse Cooper
FYDU	Formación y desarrollo del suelo urbano en Marsella
IGAC	Instituto Geográfico Agustín Codazzi
UBA	Unidad Básica de Atención
UPA	Unidad permanente de atención
CAI	Centro de atención inmediata
WEB	World Wide, Red para la gestión de información a través de internet.
PER	Presión estado respuesta
OCDE	Organización para la Cooperación y el desarrollo económico
CEPAL	Comisión económica para América Latina y el Caribe

EAFIT	Escuela de administración, finanzas e instituto tecnológico
PH	Pedio sometido bajo el régimen de propiedad horizontal
NPH	Pedio no sometido bajo el régimen de propiedad horizontal

## Glosario

**Calidad de vida:** La calidad de vida según la revista Argentina de Desarrollo y Calidad de vida está definida como:

El objetivo al que debería tender el estilo de desarrollo de un país que se preocupe por el ser humano integral. Este concepto alude al bienestar en todas las facetas del hombre, atendiendo a la creación de condiciones para satisfacer sus necesidades materiales (comida y cobijo), psicológicas (seguridad y afecto), sociales (trabajo, derechos y responsabilidades) y ecológicas (calidad del aire, del agua). Cuantificar la calidad de vida en el escenario social, permite definir las formas de habitar de la población en el territorio estudiado, con el fin de caracterizar a partir de valores cuantificables su realidad y corroborar mediante la dinámica inmobiliaria, cual es el grado de susceptibilidad en el valor del suelo (Gildenberger, 1978, p. 20).

**El suelo urbano:** Según Criado y Sánchez (2017) “El suelo urbano es aquel en el que existe un desarrollo urbano y se encuentra por tanto en la malla urbana de la ciudad”. “El suelo urbano y urbanizable es el espacio geográfico definido de forma normativa para la producción de infraestructura vial, equipamiento urbano, servicios y construcciones como elementos que integran la ciudad” (pp. 18, 45).

**Estratificación:** Según Planeación del Distrito Capital en la ciudad de Bogotá, la estratificación socioeconómica se establece como

El mecanismo que permite clasificar la población en distintos estratos o grupos de personas que tienen características sociales y económicas similares, a través del examen de las características físicas de sus viviendas, el entorno inmediato y el contexto urbanístico o rural de las mismas (Secretaría Distrital de Planeación , 2020 , p. 1).

**Hábitat:** “Territorio que reúne las condiciones adecuadas para que una población pueda habitar teniendo en cuenta el concepto que esta tiene de calidad de vida, perpetuando su presencia” (Delfin, 2010, p. 285).

**Mercado inmobiliario:** Un mercado inmobiliario se da “cuando existen suficientes transacciones a determinado precio que permitan establecer un valor de mercado. Si hay suficientes precios estos determinarán un comportamiento del mercado y existirán las condiciones normales para determinar un valor comercial” (Borrero Oscar, 2008, p. 415).

**Método de comparación de mercado:** Según la resolución 620/2008 del Instituto Geográfico Agustín Codazzi, en su artículo 1, se define como:

La técnica valuatoria que busca establecer el valor comercial del bien, a partir del estudio de las ofertas o transacciones recientes, de bienes semejantes y comparables a la del objeto de avalúo. Tales ofertas o transacciones deberán ser clasificadas, analizadas e interpretadas para llegar a la estimación del valor comercial.

**Muestra:** Según la página web de Economipedia(2021), Una muestra estadística es un subconjunto de datos perteneciente a una población de datos. Estadísticamente hablando, debe estar constituido por un cierto número de observaciones que representen adecuadamente el total de los datos.

**Sostenibilidad urbana:** En el texto “Ciudad Sostenible”, la sostenibilidad urbana se define como:

Enfocada al desarrollo de las ciudades dentro de un proceso sostenible, teniendo en cuenta todos los fenómenos presentes en el territorio y logrando conservar el espacio público, el patrimonio cultural, bajo en crecimiento urbanístico organizado, características comunes en el modelo de la ciudad compacta, la cual se caracteriza por ser acogedora, integrada, confortable, armónica y salvaguardando el escenario ambiental (Agudelo, 2010, p. 23).

**Subzona de estudio:** Espacio geográfico delimitado el cual surge de la investigación, a partir del comportamiento de las variables estratificación y tipo de construcción, que agrupa los predios que tienen uso residencial, para la selección de la muestra y la aplicación del instrumento.

**Territorialidad:** En el texto de Robert Ardrey(1966) define la territorialidad como, “apropiación del territorio, por parte de una población, implica un modo de comportamiento sobre un territorio con el fin de ejercer dominación por el a partir de diferentes características ambientales, sociales, económicas e institucionales” (p. 23).

**Tipología de construcción:** En el estudio realizado se define como

La tipología de las construcciones se basa en el tipo de acabados de las construcciones con uso residencial, teniendo en cuenta su estructura, cubierta, fachada, y acabados, mediante los puntajes de calificación establecidos en la resolución 70 del 2011, emitida por el Instituto Geográfico Agustín Codazzi (Res.70, 2011).

**Valor del suelo:** “El valor del suelo, está definido por el valor del terreno, (exceptuando la construcción) en un área específica, con el fin de tener un punto de partida para la toma de decisiones de los agentes que intervienen en el mercado” (Kinnear, 1995, p. 83).

**Uso del suelo:** “La actividad que se desarrolla en una unidad de construcción, se clasifica en Comercial, Residencial, Dotacional e Industrial” (Resolucion 70, 2011).

**Zonas Homogéneas físicas:** “Espacios geográficos con características similares en cuanto a vías, topografía, servicios públicos, uso actual del suelo, norma de uso del suelo, tipificación de las construcciones y/o edificaciones, áreas homogéneas de tierra, disponibilidad de aguas superficiales permanentes u otras variables que permitan diferenciar estas áreas de las adyacentes” (Resolucion 70, 2011).

### **Resumen**

El mercado inmobiliario se ha definido bajo las acciones de oferta y demanda de inmuebles sin importar su uso, siendo este uno de los aspectos para obtener el valor del suelo en un espacio geográfico determinado; la comercialización de predios de uso residencial además de ser un proyecto de patrimonio familiar para sus compradores se ha convertido en una fuente de ingreso económico para particulares y constructores. Este documento busca caracterizar este tipo de mercado, a partir de los hallazgos encontrados después de realizar un trabajo de campo y oficina con base en la elaboración de indicadores de sostenibilidad urbana, lo cual hace pertinente analizar los marcos económico, social, ambiental e institucional vinculados con este concepto e involucrando algunos actores que inciden dentro de la dinámica inmobiliaria.

*Palabras Clave.* Mercado inmobiliario, Dinámica Inmobiliaria, Sostenibilidad Urbana, Uso del suelo, variables ambientales, sociales y económicas.

### **Abstract**

The real estate market has been defined under the actions of supply and demand for real estate regardless of its use, this being one of the aspects to obtain the value of the land in a given geographical space; The commercialization of properties for residential use, in addition to being a family heritage project for its buyers, has become a source of economic income for individuals and builders. This document seeks to characterize this type of market, based on the findings found after carrying out field and office work based on the development of urban sustainability indicators, which makes it pertinent to analyze the related economic, social, environmental and institutional frameworks. with this concept and involving some actors that affect the real estate dynamics.

*Keywords.* Real estate market, Real Estate Dynamics, Urban Sustainability, Land use, environmental, social and economic variables.

## 1.0 Introducción

La siguiente investigación se realiza con el fin de obtener el título de Magister en Planeación y Gestión del Hábitat territorial Sostenible, el objetivo es ahondar acerca del comportamiento de la dinámica inmobiliaria en predios de uso residencial a partir de la construcción de indicadores de sostenibilidad urbana, como herramienta para brindar un diagnóstico acertado donde se involucren los escenarios ambiental, económico, institucional y social en el espacio geográfico estudiado. Este documento está dividido en tres capítulos, el capítulo uno aborda los marcos referenciales y el estado del arte, el capítulo dos corresponde a la metodología desarrollada para la elaboración de indicadores y el capítulo tres corresponde al análisis de resultados y hallazgos dentro de la investigación; se cuentan con cinco anexos, el primero explica cuáles son las variables a estudiar para la elaboración de indicadores, el anexo dos corresponde a la elaboración de instrumentos a aplicar para cada actor presente en la dinámica inmobiliaria, el tercero corresponde a las fichas metodológicas elaboradas para cada indicador, el anexo cuatro corresponde a la cartografía, en la cual se mapifican las variables estudiadas a partir de las subzonas en las cuales se dividió la UPZ Verbenal, y el anexo cinco hace referencia a la matriz diagnóstica para los hallazgos y análisis de resultados del ejercicio realizado.

La zona de estudio para esta investigación es la unidad de planeamiento zonal Verbenal, la cual se caracteriza por tener una estratificación socioeconómica diversificada encontrando estratos de 1 al 6. Para el ejercicio se identificaron tres actores que cumplen un rol dentro de la dinámica inmobiliaria en la UPZ Verbenal, la población habitante, los oferentes inmobiliarios que corresponden a propietarios directos y los oferentes inmobiliarios representados por el asesor de ventas para proyectos constructivos en serie de uso residencial; posteriormente se determinaron las variables a estudiar para la elaboración de indicadores dentro de los marcos ambiental, social, económico e institucional, luego se elaboraron los indicadores de sostenibilidad urbana dentro del modelo presión, estado, respuesta teniendo en cuenta su comportamiento en cada subzona de la UPZ Verbenal; conforme a los hallazgos

encontrados y al análisis de resultados, finalmente se elaboró una matriz diagnóstica que permitió una nueva zonificación conforme al comportamiento de la dinámica inmobiliaria en la zona de estudio.

### **1.1 Planteamiento del problema**

La ciudad de Bogotá cuenta con zonas caracterizadas por predios potencial de desarrollo como es el caso de la UPZ Verbenal, estos predios por su edificabilidad y su volumetría han distribuido un sinnúmero de unidades habitacionales que albergan varios miembros de una familia; la disponibilidad de servicios públicos, de zonas destinadas a recreación, espacio público, realización de dinámicas sociales y capacidad ambiental son factores que utilizados de forma inadecuada pueden deteriorar su hábitat; por otro lado el incremento en el mercado inmobiliario es uno de los referentes para diagnosticar el valor del suelo, dejando de lado los escenarios social, ambiental, económico e institucional.

La conurbación, el crecimiento acelerado de la población y el desarrollo potencial de los predios ubicados en zonas perimetrales albergan gran cantidad de población sin asegurar la capacidad de carga de los ecosistemas; la problemática existente en tránsito y movilidad, la presencia de conflictos sociales, la carencia de identidad en la población debido a la inconformidad en la satisfacción de sus necesidades habitacionales, el surgimiento del alza en los valores del mercado inmobiliario y la ausencia de consolidación urbanística provocan cambios en la forma de vida de los habitantes que en la mayoría de los casos causan conflictos de índole, ambiental, social, económico e institucional los cuales impactan la dinámica inmobiliaria.

La determinación de indicadores de sostenibilidad urbana permitirá cualificar el impacto del hombre en un medio económico, ambiental, social e institucional, y su incidencia en la dinámica inmobiliaria, diagnosticando su comercialización.

### **1.2 Planteamiento de la pregunta problema**

¿Cómo caracterizar la dinámica del mercado inmobiliario en predios de uso residencial mediante la construcción de indicadores de sostenibilidad urbana?

### **1.3 Hipótesis**

#### **1.3.1 Hipótesis Proyectiva**

Los indicadores de sostenibilidad urbana permiten hacer un diagnóstico de la dinámica del mercado inmobiliario considerando además del escenario económico, los escenarios ambiental, social e institucional a partir de la percepción de actores participes en el mercado inmobiliario.

#### **1.3.2 Hipótesis Diagnostica**

A partir de la percepción de los actores del mercado inmobiliario frente a los escenarios ambiental, económico y social es posible caracterizar la dinámica inmobiliaria en el marco de la sostenibilidad urbana para la UPZ Verbenal en la ciudad de Bogotá.

### **1.4 Justificación**

El proceso de urbanización en Bogotá ha crecido drásticamente albergando gran cantidad de población, en espacios muy reducidos, con miras a solucionar la esperanza de vivienda de todas las familias colombianas. Algunos de los espacios geográficos desarrollados se caracterizan por ser zonas de baja consolidación urbana, con precarias condiciones constructivas en viviendas informales, baja cobertura en servicios domiciliarios, déficit en espacio público y equipamientos comunales, vías en mal estado y condiciones de movilidad deficientes.

Del crecimiento urbanístico acelerado emergen una serie de conflictos asociados a este fenómeno como son la ausencia de condiciones adecuadas de movilidad, afectación medioambiental de un gran porcentaje de población en un espacio geográfico reducido, la ausencia de equipamientos comunales, educativos y de salubridad y la deficiencia en la prestación de servicios públicos domiciliarios.

Según el texto “El Habitat Definicion de Dimension y Escalas”, el hábitat se define como:

La reunión de las condiciones adecuadas para que una población pueda residir en él sin agotar los recursos existentes, mediante el fortalecimiento de mecanismos que permitan la regulación del uso del suelo y la forma de ocupación del mismo (Delfín, 2010, p. 285).

De acuerdo al recorrido de campo realizado y como resultado de esta investigación se establece que la zona de estudio cuenta con población de diferentes ingresos económicos, sus formas de vida dentro de la cotidianidad son diversas, al igual que los procesos urbanísticos; la presencia de zonas con una baja consolidación urbana genera predios susceptibles a ser desarrollados bajo altos valores de mercado, albergando gran cantidad población; su localización geográfica muestra el fenómeno de la expansión urbana en una zona perimetral donde el contraste entre el suelo urbano y rural resulta susceptible a los procesos de urbanización.

El incremento del valor del suelo, la oferta y la demanda y su comportamiento en las últimas décadas da origen a este ejercicio diagnóstico que busca dar una mirada a otros escenarios además del económico para definir desde otra perspectiva el comportamiento del mercado inmobiliario en predios de uso residencial involucrado viviendas unifamiliares y viviendas en altura, viviendas que estén bajo el régimen de propiedad horizontal y viviendas que no estén sometidas a este régimen, viviendas de varios estratos y con características constructivas y de mantenimiento diferentes.

Dentro del marco de la Maestría en Planeación y Gestión del Hábitat Territorial Sostenible la temática abordada está orientada mostrar otra realidad de la dinámica del mercado inmobiliario de uso residencial, estableciendo indicadores de sostenibilidad urbana que permitan cualificar este valor dentro de los marcos social, económico, ambiental e institucional.

### **1.5 Enfoque de investigación**

Es cualitativo, en este caso se elaboraron y aplicaron entrevistas a actores del mercado inmobiliario (población y oferentes inmobiliarios de proyectos nuevos y usados) ubicados en la zona de estudio con el fin de elaborar indicadores dentro de los marcos social, ambiental, económico e institucional y diagnosticar bajo el modelo presión, estado y respuesta como es la incidencia de estos en la dinámica inmobiliaria.

### **1.6 Tipo de investigación**

Según el texto “Metodología de la Investigación para Ingenieros de vías”, una investigación se puede clasificar de acuerdo con los siguientes criterios:

- Aplicación de sus resultados
- Por su profundidad
- Por la naturaleza de los resultados

Según la aplicación de los resultados esta puede ser pura o aplicable (Universidad del Cauca, 1995, p. 53).

En este caso la investigación es descriptiva, aplicable ya que tiene como fin diagnosticar el verdadero estado de la dinámica inmobiliaria involucrando variables sociales, económicas y ambientales, a partir de la elaboración de indicadores.

Los resultados de esta investigación son descriptivos y a su vez explicativos ya que muestran cómo se comporta el mercado inmobiliario teniendo en cuenta los indicadores construidos, a partir de los conceptos teóricos sobre la sostenibilidad.

Según el texto “Métodos de Investigación en las relaciones humanas”, la investigación descriptiva “busca definir las características de un fenómeno, determinando su relación entre diferentes variables que intervienen en la producción de este” (Seltiz, 1980, p. 67). Para el proyecto se define la

dinámica del mercado inmobiliario en la ciudad de Bogotá teniendo en cuenta los escenarios ambiental, social, económico e institucional.

## **1.7 Objetivos**

### **1.7.1 Objetivo General**

Determinar las características del mercado inmobiliario en predios de uso residencial a partir de la elaboración de indicadores de sostenibilidad urbana.

### **1.7.2 Objetivos Específicos**

- Elaborar indicadores de sostenibilidad urbana a partir del modelo presión estado y respuesta con información tomada de campo correspondiente al mercado inmobiliario y a entrevistas aplicadas a la población habitante en la zona de estudio.
- Caracterizar la UPZ N°9 Verbenal – Bogotá mediante una resectorización la cual permita el análisis de los marcos ambiental, social, económico e institucional incluidos en el concepto de sostenibilidad urbana.

## 2.0 CAPÍTULO I: Marcos Referenciales

### 2.1 Antecedentes

Hay diferentes formas de caracterizar la dinámica inmobiliaria en Colombia y de elaborar indicadores a partir de este comportamiento, es así como surge el índice del precio de vivienda usada (IPVU), cuya fuente de información corresponde a los avalúos realizados y préstamos de vivienda otorgados por diferentes entidades financieras; también está el índice de precio de vivienda nueva (IPVNBR), cuya fuente de información para su cálculo son los precios y áreas de inmuebles nuevos en un periodo de tiempo determinado, además de la consulta en la Galería Inmobiliaria del Banco de la Republica, esta entidad utiliza como fuente para este indicador la información correspondiente a la Lonja Propiedad Raíz de Bogotá, por medio de datos de sus afiliados e información correspondiente a los avalúos realizados; como resultado de este ejercicio, la ciudad de Bogotá se ha dividido en diferentes zonas teniendo como premisas el uso de los predios y su estratificación, variables pertinentes para caracterizar la dinámica inmobiliaria.

El plan de Ordenamiento Territorial de la ciudad de Bogotá dado por el decreto distrital 190 del 2004 establece que es la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) a través del IDECA (Infraestructura de Datos espaciales para el Distrito Capital), es la entidad encargada de divulgar valores del referencia del suelo en la ciudad, con el fin de realizar los pagos compensatorios por cargas urbanísticas y establecer áreas por traslajo para el cumplimiento de cargas por edificabilidad; la determinación de estos vales se realiza con base en el manual de procedimientos para la determinación de zonas Homogéneas Físicas y Geoeconómicas del distrito, el cual establece que la información fuente utilizada para la determinación de estos valores corresponde a un estudio de mercado inmobiliario “donde se involucran transacciones, arrendamiento de inmuebles y avalúos puntuales y masivos realizados en diferentes zonas de la ciudad, con el fin de definir Zonas Homogéneas

Geoeconómicas(ZHGE), que corresponderán a un conjunto de predios cuyo valor por m<sup>2</sup> es similar.”

(Catastro Distrital, 2010, p. 5).

El procedimiento consiste en seleccionar predios a visitar de forma aleatoria, de acuerdo con la naturaleza del predio; la metodología valuatoria a aplicar según la resolución 620 del 2008 del Instituto Geográfico Agustín Codazzi en sus artículos 1, 2, 3 y 4, puede ser:

**Método de capitalización de rentas o ingresos:** Es la técnica valuatoria que busca establecer el valor comercial de un bien a partir de rentas o ingresos que se pueden obtener del mismo bien o inmuebles comparables y semejantes por sus características físicas de uso y ubicación trayendo a valor presente la suma de los posibles ingresos o rentas generadas.

**Método de comparación o de mercado:** Técnica valuatoria que busca establecer el valor comercial del bien a partir de estudio de ofertas o transacciones recientes de bienes semejantes o comparables al del objeto del avalúo.

**Método de costo de reposición:** Establece el valor comercial del bien a partir de estimar el costo total de la construcción a precio de hoy, un bien semejante al del objeto de avalúo y restar la depreciación acumulada.

**Método técnica residual:** Busca establecer el valor comercial del bien, normalmente para el terreno a partir de estimar el monto total de las ventas de un proyecto de construcción acorde con la reglamentación urbanística vigente y de conformidad con el mercado del bien final vendible, en el terreno objeto del avalúo.

Es así como las ofertas inmobiliarias brindan un análisis estadístico comparable que evidencia al valor del mercado inmobiliario en cada zona, sustentando el avalúo calculado a partir de una investigación directa a expertos en el tema, donde es posible corroborar el valor del suelo más exacto según esta nueva fuente de consulta.

En ninguno de estos procedimientos se han tenido en cuenta los escenarios sociales o ambientales dentro del espacio geográfico estudiando.

## 2.2 Estado del Arte

El mercado como fuente de información para el cálculo del valor del suelo, aborda varios escenarios, el texto “Hacia una teoría de la renta del suelo urbano”, establece:

La renta es la característica más aterrizada a partir de la cual es posible determinar el valor del suelo, ya que el uso del mismo brinda la idea del valor que este pueda tener; en el ámbito rural, la agricultura es la actividad principal que permite establecer un valor real del territorio, mientras que en el escenario urbano la renta no funciona de diferente forma ya que el uso de los predios urbanos permitirán definir su utilidad (Jaramillo, 2011, p. 11).

Estos escenarios son reales dentro de la determinación del valor del suelo, pero, ¿cuál es la dinámica del mercado inmobiliario teniendo en cuenta el componente social del territorio?, ¿cuál es la influencia de las variables sociales?, ¿las cuales resultan ser intangibles y en muchos casos no posibles de cuantificar? y ¿cómo es la dinámica de la actividad inmobiliaria a partir de la construcción de las mismas?, estos son los aspectos que se estudian y que permiten justificar un mercado donde no solo la renta entra a formar un papel fundamental dentro de la determinación del valor del suelo, sino que además demuestra como los elementos sociales de una u otra forma inciden en este comportamiento.

A partir de las investigaciones realizadas acerca de indicadores de sostenibilidad urbana hacia un ejercicio de planificación que permita lograr la sostenibilidad ambiental; esta investigación plantea un nuevo escenario en el cual la incidencia de variables de tipo social, ambiental, económico e institucional tiene incidencia en el comportamiento de la dinámica inmobiliaria.

Los ejes temáticos correspondientes a esta Investigación son:

1.1.1 Valor del suelo

1.1.2 Sostenibilidad Urbana

1.1.3 Indicadores de Sostenibilidad urbana.

Conforme a lo anterior el estado del arte muestra las metodologías, teorías y discusiones a partir de cada uno de los ejes propuestos.

**2.2.1 Valor del suelo**

La determinación del valor del suelo y los indicadores de sostenibilidad urbana elaborados para diagnosticar la dinámica inmobiliaria están contruidos a partir de variables agrupadas en los marcos económico, social, ambiental e institucional; el Banco de la república describe el Índice de Precios del suelo en Bogotá como un indicador que obedece a variables como el mercado inmobiliario en la zona, los avalúos de las Lonjas en la ciudad y a fuentes básicamente enfocadas en la capacidad financiera de los futuros compradores y del mercado inmobiliario.

**2.2.1.1.1 Mapa de referencia valor del suelo en Bogotá.**

La Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital de la ciudad de Bogotá tiene como misión institucional la determinación del valor del suelo como referencia para constructores, curadores, academia y ciudadanía en general, esta información se encuentra en el mapa de referencia del valor del suelo de la Ciudad, disponible en la página Web de la entidad; la metodología aplicada para suministrar esta información a la ciudadanía, resulta de la determinación de Zonas Homogéneas físicas y geoeconómicas, las zonas homogéneas geoeconómicas cuales se definen como “Espacios geográficos determinados a partir de Zonas Homogéneas Físicas con valores unitarios similares en cuanto a su precio, según las condiciones del mercado inmobiliario” (Catastro Distrital, 2010, p. 10).

Las Zonas Homogéneas Físicas se definen como:

Espacios geográficos dentro del perímetro urbano con características similares que la permiten diferenciar áreas adyacentes. Las características físicas relevantes para su clasificación son:

- Destinación económica: que tiene en cuenta la clase de suelo, el área de actividad, y el tratamiento urbanístico.
- Adecuación al suelo urbano: Topografía, vías y servicios.
- Uso de los inmuebles: Actividad económica del inmueble, tipo según actividad del inmueble (Catastro Distrital, 2010, p. 12).

Según el manual anteriormente citado, el procedimiento para el establecimiento del valor por metro cuadrado se obtiene a partir del cálculo por separado del valor de la construcción y el valor del terreno obtenido a partir de avalúos en diferentes puntos de la zona de estudio, avalúos realizados a partir de las metodologías ya citadas en la resolución 620 del 2008 del Instituto Geográfico Agustín Codazzi.

Para el establecimiento del valor del suelo existente en el mapa de referencia de la ciudad de Bogotá; la Unidad Administrativa de Catastro Distrital cuenta con fuentes de información como Construdata (catálogo de materiales para construcción), el observatorio Inmobiliario de la entidad (base de datos de la Unidad administrativa Especial de Catastro Distrital que almacena ofertas inmobiliarias de todas las localidades de la ciudad de Bogotá), avisos clasificados correspondientes a ofertas inmobiliarias en la ciudad y la consulta a evaluadores expertos en el tema, miembros de las diferentes Lonjas o agremiaciones de expertos en la realización de avalúos comerciales en la ciudad de Bogotá. La propuesta de estos avalúos es presentada a un comité de expertos en el tema quienes aprueban el establecimiento del valor.

Según el Manual para la determinación de Zonas Homogéneas Físicas y Geoeconómicas, para el avalúo de la construcción se tiene en cuenta variables como:

El puntaje de la construcción, el cual es obtenido a través de una visita de campo de reconocimiento predial mediante la cual se asigna un puntaje a cada construcción de acuerdo a su fachada, acabados de cocina, baño y zona social, estructura y cubierta, el destino económico o condiciones constructivas características para la vocación con la cual se realizó la misma, el uso que actualmente hace el propietario o poseedor del bien, el área y su vetustez o antigüedad; las tipologías de predios de uso residencial establecidos son seis y se agrupan en razón de los puntajes obtenidos (Catastro Distrital, 2010, p.15).

El puntaje dado a cada predio será una de las variables tenidas en cuenta dentro de esta investigación.

**Tabla 1**

*Tipología de la construcción según puntaje*

TIPO	RANGO DE PUNTAJE
1	0-10
2	11-28
3	29-46
4	47-64
5	65-82
6	MAYOR A 82

*Nota.* Tomado de “Manual para la determinación de Zonas Homogéneas Físicas y Geoeconómicas”, Catastro Distrital Bogotá. 2010.

### **2.2.1.2 La renta como factor en la determinación del valor del suelo.**

En el texto hacia una teoría sobre la renta del suelo urbano se desarrollan los procedimientos que hacen posible la determinación de la renta para el territorio y se define como:

El establecimiento del valor del mismo dependiendo de lo que este produzca; es así como dentro de su teoría convergen dos escenarios, el rural y el urbano, donde el valor del suelo se asigna teniendo en cuenta lo que se puede producir en él, en el escenario rural la producción del

suelo está dada por la agricultura, por lo tanto de acuerdo a las propiedades morfológicas del mismo es posible asignar valor.

En el escenario urbano la renta está dada por el tipo de edificación que pueda levantarse sobre el terreno; esta edificación está establecida según la normativa de la ciudad, por lo tanto, este valor no solo depende del mercado si no de la legislación establecida para cada zona (Jaramillo, 2011, p. 95).

Uno de los alcances de esta investigación es establecer un diagnóstico sobre la dinámica inmobiliaria en la UPZ Verbenal ubicada en la ciudad de Bogotá; esta zona presenta un crecimiento urbanístico importante, este diagnóstico busca conocer la percepción que tiene la población frente a las condiciones en las cuales vive, teniendo en cuenta que al adquirir un inmueble en esta zona no solo logran una solución de vivienda o un bien patrimonial que representa renta, sino también adquieren el tejido social, económico, cultural y ambiental que existe en el territorio.

Referente a esto Samuel Jaramillo habla acerca de la diferenciación en el tipo de suelo, así:

El tipo de suelo cobra vital importancia de acuerdo al escenario en el cual este se desarrolla, los espacios geográficos rural y urbano divergen en características de desarrollo y expectativas de la población que lo ocupa, en el escenario rural la calidad de la tierra para el desarrollo de la agricultura, puede cuantificar la renta de la misma, mientras que en el escenario urbano, pese a que existe una regulación en su proceso de acumulación, las rentas resultan pensadas, estructuradas convirtiendo nodos articulados espacialmente para el desarrollo de diferentes actividades; por lo tanto el espacio construido se convierte en el producto de un proceso constructivo, donde el producto del terreno se extiende a la vida útil y el terreno inmóvil resulta ser un proceso de circulación y consumo (Jaramillo, 2011, p. 187).

El autor da a conocer tres procesos de articulación que se dan en la renta del valor del suelo:

La articulación simple o primaria, la cual sucede en un escenario rural a partir de la producción agrícola, y en el escenario urbano a partir del producto de un proceso productivo.

La articulación secundaria está encaminada a la relación del suelo con los procesos económicos a través del espacio construido en un proceso de consumo.

La articulación compleja que combina la articulación primaria y secundaria en actividades a las cuales se liga el producto en su momento de consumo, entendiendo el producto como una mercancía, en un espacio de circulación donde el capital tiende a destruir toda forma no mercantil del espacio construido (Jaramillo, 2011, p. 95).

De lo anterior se puede concluir que la normativa del terreno incide en las posibilidades de consumo, lo cual es evidente en la ciudad de Bogotá a partir de la normatividad existente como herramienta administrativa para el desarrollo territorial, allí el desarrollo tiene una acumulación privada a través de un flujo de producción que se da en las vías, carreteras y canales donde esta acumulación se desarrolla en terrenos apropiables individualmente.

Samuel Jaramillo también habla sobre la dinámica de los precios del suelo urbano, donde explica:

Allí es evidente un cambio incesante a partir de una dinámica social la cual obedece a movimientos estructurales generales, movimientos coyunturales generales y movimientos estructurales particulares; los movimientos estructurales generales apuntan a la ilusión monetaria donde los capitalistas buscan aumentar la productividad a partir del incremento de procesos de maquinización, la plusvalía, la renta y el capital, a partir de tener una mayor porción de mercado con metodologías que propicien procesos productivos más eficientes y aumente su productividad, logrando que la relación del precio de terreno y el precio del espacio construido crezca.

Los movimientos coyunturales generales están asociados a crecimiento de los ingresos de la población para ampliar la demanda del espacio construido y a su vez las rentas que están ligadas a la movilidad.

Los movimientos estructurales particulares tienen en cuenta el cambio de uso del suelo, la intensificación de la densidad constructiva, como acciones que logran oscilaciones importantes en la renta del valor del suelo, las cuales resultan ausentes en algunos casos de la acción estatal.

Los precios del suelo cambian con el tiempo ocasionando algunos fenómenos dentro de esa oscilación como la especulación urbana, la protoespeculación, las expectativas para que el precio del suelo crezca aún más, a partir de allí se define la especulación pasiva cuando no hay ninguna modificación del suelo, o incidiendo de forma indirecta a partir de la manipulación de mecanismos estatales que logren el aumento del valor del suelo, obviamente cuando ya sea adquirido por el interesado.

La especulación inductiva donde el especulador tiene incidencia sobre los cambios del uso del valor del suelo, adquiriendo predios que responden a determinados usos y densidades predominantes, el especulador compra terrenos sin edificar y los venden construidos, donde la sobre ganancia ha sido producida por su inversión (Jaramillo, 2011, p. 203).

El artículo "El Problema del suelo Urbano", Bromberg (2009) fortalece la teoría de la renta en el establecimiento del valor del suelo, mostrando los escenarios rural y urbano dentro de la problemática del mercado inmobiliario, resaltando en el escenario urbano la importancia de la localización en el momento de establecer el valor del suelo y teniendo en cuenta que definitivamente el mercado inmobiliario es una de las principales premisas para el establecimiento de precio en el momento de ofertar un inmueble. El terreno al ser un bien que no se puede reproducir, puede permanecer como

oferta de mercado en una temporalidad indeterminada hasta que se satisfaga la oferta establecida gracias a la compra (p. 4).

Su teoría involucra la variable social como la organización familiar actual, la cual fundamenta la necesidad de comprar vivienda para los núcleos familiares conformados hoy por hoy, es así como las características de las viviendas han tenido ciertas modificaciones según la conformación de los nuevos hogares.

La expansión urbanística ha establecido zonas de desarrollo donde el precio de la construcción involucra variables como el costo de los materiales, la ganancia del promotor y la adecuación de infraestructura para su proyecto inmobiliario, es allí donde las plusvalías funcionan como un factor determinante en la comercialización inmobiliaria y su relación con el estado, una vez se haya creado la necesidad hay solo dos formas de construir viviendas, mediante procesos de urbanización planificados, legalizados y mediante la construcción informal (Bromberg, 2009, p. 10).

Para Bromberg (2009), la construcción informal, ha tenido en cuenta otras variables diferentes las cuales han contribuido a hacer legal, lo ilegal y establecer como permanente lo que era una construcción provisional, son muchos los barrios que han surgido a partir de la informalidad, la población establece su condiciones de habitabilidad con el fin de asegurar su nicho; el mantenimiento del inmueble, la permanencia de la oferta en el mercado, la favorabilidad o desfavorabilidad que tiene la población frente al lugar donde está ubicada su vivienda son las variables propuestas por el autor que están incluidas en la elaboración de indicadores.

### **2.2.1.3 El comportamiento del mercado inmobiliario.**

Dentro de la selección de las variables que permitirán caracterizar el comportamiento del mercado inmobiliario a partir de indicadores de sostenibilidad urbana, se encuentra la intención para la cual se adquiere un inmueble, ya que muchos de los actores entrevistados manifiestan que el propósito que los llevó a la compra de un inmueble fue la inversión, obtener un inmueble que genere renta; la percepción de la población frente al equipamiento comunal del barrio, la utilización de zonas verdes y las zonas que más visita la población en tiempo libre, son las variables que diagnosticarán como es la dinámica inmobiliaria.

El análisis de diferentes variables agrupadas dentro de los marcos social, económico, ambiental e institucional permitirán caracterizar la dinámica del mercado inmobiliario a partir de otra perspectiva, este es uno de los resultados esperados de este diagnóstico; el artículo “Hay o no burbuja inmobiliaria en Bogotá?” de Juliana Arias Ciro (2015) define la burbuja inmobiliaria como “la presencia de precios altos explicado únicamente por expectativas de los inversionistas sobre el alto precio de venta en el futuro”(párr. 3), dejando de lado una variable fundamental en el precio de la vivienda como lo es el precio del suelo y la disponibilidad del mismo, gracias a eso su encarecimiento se define como una consecuencia natural de la escasez de territorio urbanizable. El mismo artículo afirma que los detractores de la tesis de la burbuja inmobiliaria afirman que no existe este fenómeno económico ya que se ha presentado una disminución sustancial de la cartera hipotecaria y la tasa de interés de adquisición de vivienda ha sido constante.

### **2.2.1.4 Precio del suelo y la planificación.**

En el texto Procesos de urbanización en Colombia, se define que el papel del valor del suelo dentro de la planificación, a partir de una diferenciación del valor de la construcción que está adherida

al suelo, ya que es necesario considerar los materiales constructivos y el costo que esto genera (Barrera, 2007).

La productividad del suelo urbano depende de la capacidad que este tiene para ser edificado.

Los procesos urbanísticos acelerados en ciudades compactas se caracterizan por la ocurrencia de fenómenos de densificación y segregación los cuales son el resultado del crecimiento desordenado dentro de una corriente capitalista que busca enriquecerse a costa del territorio, mitigando mediante el sistema de cargas y beneficios el problema urbanístico hacia la periferia, donde abundan poblaciones vulnerables caracterizadas por condiciones de habitabilidad bastante deficientes (Barrera, 2007, p. 7).

El suelo urbano siempre es costoso, los urbanistas argumentan este fenómeno relacionado con su escasez, pero cuando se aprueba un plan parcial con el fin de aumentar el suelo urbanizable no se da esta disminución. La comercialización de la vivienda nueva basa el precio ofertado en el mercado inmobiliario de la zona, teniendo en cuenta que la compra de un inmueble es una inversión de la cual se obtiene una ganancia a partir de su comercialización y su uso el cual establece unas condiciones a partir de su localización; por lo tanto el escenario ideal de los grandes constructores está orientado al desarrollo de proyectos inmobiliarios en sectores consolidados, donde las condiciones de uso resultan favorables para sus habitantes, contribuyendo así al proceso de densificación de la ciudad y dejando como factor secundario la accesibilidad, definida como la cercanía que tiene el inmueble con los lugares a los cuales sus habitantes deben acudir.

En un ejercicio de planificación las fronteras entre la segregación social están marcadas, ya que hay poblaciones con habitantes en barrios planificados donde la disponibilidad de servicios públicos y de movilidad son adecuadas, pero por otro lado hay habitantes en zonas carentes de desarrollo, infraestructura vial, espacio público, servicios públicos y de transporte lo cual se aleja cada vez más de un esquema de planificación .

contribuir a la compacidad resulta uno de los objetivos dentro de un ejercicio de planificación donde las distancias en la ciudad ideal sean cortas y se dinamice el uso del suelo evitando el abandono de construcciones por escasez de este o las condiciones precarias dadas a sus habitantes, lo cual ocasiona la desvalorización (Barrera, 2007, p. 9).

La UPZ Verbenal tuvo su origen en la informalidad, los barrios que se encuentran ubicados entre la carrera 7 hasta la carrera 2 este, calles 180 y 192; otros barrios se ha desarrollado de forma posterior con instrumentos de planificación de forma ordenada y cumpliendo con la normativa creada para su ocupación, pero los barrios informales han quedado en estado inerte tras los ejercicios de urbanización afectando de forma directa la dinámica inmobiliaria y a su vez las condiciones de cercanía a sitios frecuentados por sus habitantes, infraestructura vial y de transporte, disponibilidad de servicios públicos, equipamiento comunal y zonas verdes; por otro lado, las construcciones que tuvieron origen bajo un esquema de planificación han logrado valorización y sus condiciones anteriormente mencionadas han sido mejoradas en procura del favorecimiento de su población, cualificar este proceso en varias zonas a partir de las condiciones de las mismas hace parte de este diagnóstico.

### **2.2.2 Sostenibilidad urbana**

El texto “Ciudad Sostenible”, dedica gran parte de su primer capítulo para hablar acerca de la transformación del concepto sostenibilidad, desde su origen hasta las premisas y polémicas tejidas actualmente en torno al tema, teniendo en cuenta además del concepto de sostenibilidad ambiental, el concepto de sostenibilidad urbana y sostenibilidad económica.

La sostenibilidad ambiental tiene como centro de gravedad el funcionamiento de los ecosistemas, es posible realizar la comparación de un ecosistema donde no interviene el hombre y un ecosistema para el hombre, teniendo en cuenta las relaciones económicas y

sociales existentes en el mismo; desde una perspectiva analítica un ecosistema ambiental donde no haya intervención del hombre, se regula con una periodicidad determinada; de igual forma debería funcionar el ecosistema humano, las relaciones económicas, sociales, culturales e institucionales, hacen parte del mismo y deberían contribuir a su regulación (Agudelo, 2010, p. 32).

Agudelo (2010) define el desarrollo sostenible como “la expresión máxima de convivencia entre los objetivos de conformación ambiental y el desarrollo del crecimiento económico” y la sostenibilidad como “la perpetuación en el funcionamiento de los sistemas ecológicos complejos que dan soporte a las formas de vida del planeta”(p. 40).

Según Agudelo (2010) la evolución del concepto de sostenibilidad desde el año 1972 surge con la preocupación de los problemas ambientales, a causa del desarrollo y lo define así:

En 1972 en la conferencia de Estocolmo, llamada también Conferencia Mundial sobre el medio ambiente, busca solución a los problemas que el crecimiento de la población y la pobreza genera como causa de la crisis ambiental, estableciendo retos de tipo social y ambiental, a partir de la interacción entre el sistema natural y social como medio construido y el medio cultural.

En 1973 surge el concepto del Ecodesarrollo, a partir del programa de las naciones Unidas para el Medio Ambiente, y las limitantes ecológicas, la eficacia de la economía y el concepto de desarrollo sostenible. En 1974 en la declaración de Coyoc se agudiza la preocupación por la relación de la naturaleza, el desarrollo económico, social y político del ser humano junto con la conservación de la naturaleza.

En 1975 la carta de Belgrado trata el tema aprovechamiento sostenido de las especies y los ecosistemas. En 1980 El informe de Brand el cual habla de la transferencia de recursos a países del tercer mundo para incorporarlos al desarrollo. En 1981 Se realizó la reunión de Nairobi en la cual se trató la problemática ambiental basada en la creciente concentración de

población en las ciudades, posteriormente se escribió la carta de la naturaleza mundial (1982).

En 1984, la Declaración de Medellín, fundada en el concepto del eco desarrollo, se planteó la paradoja de Esterling en la cual se establece la inconcordancia en la relación entre abundancia material y felicidad humana. En 1987 el Informe de Bruntland, establece las medidas y técnicas financieras e institucionales para aplicar el concepto de desarrollo sustentable. En 1992 en Rio92, surge el acuerdo con los estados unidos para establecer 27 principios los cuales se basan en la protección de la integridad del sistema ambiental y el desarrollo mundial (p. 37).

Relacionado al concepto de sostenibilidad el texto Habitabilidad y Ecosistema habla del ser humano, lo define como:

Un ser vivo en el planeta que cuenta con la capacidad de transformar su entorno, como el lugar en el que de forma cotidiana desarrolla su evolución, por lo tanto, define esta transformación como una conducta productiva, de la cual el hombre se abastece en pro de lograr su desarrollo. En ese proceso de transformación es particular encontrar un gran basurero organizado hasta tanto no se adquiera la filosofía de transformar algo sin destruirlo, la transformación verdadera no debe estar apoyada en la ignorancia; en esa transformación el hombre toma del medio ambiente los bienes y servicios disponibles, teniendo en cuenta que su sistema es un sistema humano el cual se puede transformar de acuerdo a su experiencia acumulada, conocimiento renovado y medios instrumentales disponibles, a diferencia de los sistemas naturales los cuales son autorregulados dirigiendo sus acciones dentro de sus límites de flexibilidad, por lo tanto la conciencia del hombre le da la capacidad de transformar, sin embargo este se encasilla en sistemas determinísticos, haciendo poco flexible esa transformación.

La naturaleza tiene una dirección en el universo, el hombre como actor de este medio por el contrario, utiliza la misma para darle a su vida una dirección en busca de su desarrollo, a partir de obtener medios de vida habitables, los sistemas naturales, son sistemas inflexibles, se

autorregulan todos los procesos en ellos existentes permiten que se genere el desecho y la extinción; estos fenómenos ocurren de forma natural dentro del sistema y son aceptados por el mismo; por el contrario en el sistema humano, el hombre establece las reglas y genera una transformación en busca de dar sentido a su existencia, evitando la extinción de su especie, por lo tanto “el determinismo de lo viviente se sustituye por el determinismo de lo consciente” (Saldarriaga, 2012, p. 17).

Saldarriaga involucra al ser humano y su propósito de existencia frente al concepto que este tiene de desarrollo, establece que el ser humano carece de un fin determinístico, no identifica el propósito de su existencia, por esto sus acciones resultan alterar el sistema natural, su actuación dentro del medio natural como un actor que disfruta de los bienes y servicios, sin retribución ya que no tiene un rol conciso dentro del universo, esto lleva a que su actuación y la utilización de estos recursos sea irresponsable ya que solo pretende su desarrollo individual el cual se ha confundido con un desarrollo económico (2012, p. 37).

También habla de la materia y la energía como dos elementos que se dinamizan en el universo, el ser humano como actor dentro de este escenario, se forma en conocimiento con el fin de entender el universo y transformarlo, a partir del conocimiento, el ser humano forma un criterio, asume una actitud hacia su existencia, determina y crea unos patrones dentro de la sociedad, crea la necesidad de una transformación, cubrir ciertas necesidades dadas por los patrones humanos o necesidades biológicas, abre una brecha entre las necesidades psicoculturales manifestadas por el hombre.

Las necesidades psicoculturales del ser humano se definen como el establecimiento de su forma de vivir no solamente relacionadas con una casa o ese sitio material donde se lleva un hogar, sino en ese espacio donde el cuerpo humano busca su desarrollo, donde intenta descansar, leer y hacer todo tipo de actividades que aporten a su desarrollo físico e intelectual.

Fenómenos como la violencia, la movilidad, la alineación urbana son signos de atraso social de la transformación real, dadas por ese afán humano de la utilización de los recursos sin crear un mecanismo que contrarreste su explotación, o que permita que esta explotación haga parte de un ciclo que devuelva este proceso al ecosistema y determine dentro de esa dinámica el rol del ser humano dentro del universo (Saldarriaga, 2012, p. 30).

En el texto se aborda el concepto de la Neo ecología como:

El conjunto de relaciones fundamentales que se intercambian entre la especie humana y la naturaleza, todas las relaciones que forman parte de la existencia del ser humano y su organización afloran en este escenario, es allí donde la acción humana ejerce acción sobre la transformación ambiental. Cuatro aspectos de la estructura social son significativos como reguladores de la transformación ambiental:

- Aspecto político
- Aspecto económico
- Aspecto ideológico religioso
- Aspecto reproductivo.

El aspecto político aborda todos los requerimientos necesarios para el poder organizado y de control social, el aspecto económico todo lo relacionado con las formas de relación entre el patrimonio social y las personas, el aspecto ideológico religioso todo lo relacionado con motivación social, creencias a un postulado o a un ser imaginario aceptado como autoridad máxima, aspecto reproductivo formas de unión entre personas, la importancia de estos aspectos se torna fundamental en diferentes escenarios; todos estos escenarios coinciden en el mejoramiento del bienestar del ser humano para lograr la transformación desde lo más simple hasta lo más complejo (Saldarriaga, 2012, p. 59).

Dentro de esa transformación social ocurre el fenómeno de la colectividad, la cual adquiere gran fuerza y poder dentro de cualquiera de los escenarios ambiental, social, económico e institucional, abordados en esta investigación; para así conocer patrones de identidad, formas de relación, favorabilidad y desfavorabilidad frente al lugar que habita, expectativa frente a su desarrollo personal vinculado con el lugar donde se vive.

Saldarriaga (2012) define el sistema social por tres situaciones básicas:

- Asentamiento urbano incipientes
- Asentamientos urbanos permanentes
- Formas urbanas avanzadas.

Los asentamientos urbanos incipientes son agrupaciones sociales donde la cercanía a la zona urbana central, contribuye a su formación, pueden ser pequeños centros poblados en expansión emergente.

Los asentamientos urbanos permanentes también son centros urbanos conformados por sistemas de enlace, pero de forma permanente detenidos en algún punto de su crecimiento.

Las formas urbanas avanzadas se han desarrollado en tamaño y en la complejidad de su estructura y de su volumen físico (p. 48).

A partir de las variables definidas para esta investigación, será posible caracterizar estos asentamientos y su dinámica inmobiliaria, analizando el componente social de cada zona.

Saldarriaga (2012) muestra la ciudad con un alto grado de transformación en todos los campos, la existencia de centros urbanos de mayor o menor tamaño se caracterizan por tener flujos a partir de su infraestructura vial, de los sistemas de comunicación, de sistemas de tránsito y transporte, de la red de servicios públicos y domiciliarios, flujos que deben procurar la conservación de los recursos naturales y el bienestar social, lo cual se logra estableciendo patrones sociales que permitan la

conservación de los recursos y eviten la expansión urbana desmesurada con el fin de equilibrar esta balanza.

El texto “Sostenibilidad Urbana en América Latina y el Caribe”, establece que:

El desarrollo económico registrado por las ciudades latinoamericanas, contribuye de forma importante al PIB (producto interno bruto) de su economía, lo cual a su vez ha acentuado la brecha marcando condiciones de pobreza en otras ciudades; en torno a ello surge la discusión sobre sostenibilidad urbana, teniendo en cuenta que la ciudad se comporta como una red de sistemas complejos en la cual confluyen todos los sectores. Para conocer el concepto de sostenibilidad urbana es necesario conocer el comportamiento de las ciudades, diagnosticando su crecimiento urbanístico, el cual obedece a la industrialización y la debilidad del sector agrícola; su deficiente infraestructura de bienes y servicios, sumando a otras causas provoca el desplazamiento de la población rural en busca de mejores oportunidades, esto sucede de forma frecuente generando cinturones de pobreza (Bonet, 2011, p. 16).

Según el texto el proceso de urbanismo se da de la siguiente forma:

A principio del siglo XX los desplazamientos de población rural a las ciudades se dan por el auge de la exportación, en la segunda mitad del siglo XX se produce este desplazamiento gracias a un acentuado crecimiento urbanístico; la tercera atapa se da por la desconcentración de las grandes ciudades en ciudades intermedias.

El papel del estado dentro del proceso urbanístico está enfocado a regular, coordinar y proveer los bienes y servicios, administrando el gasto público el cual empieza a crecer en mayor proporción, en la misma medida en que llegan los nuevos habitantes a las ciudades y es en este momento donde los ingresos empiezan a presentar dificultades; es allí donde es necesario conocer de parte de la población habitante, cuales son las condiciones que permiten o no el

mejoramiento de su calidad de vida, analizando la dinámica inmobiliaria en esta zona, para a través de un escenario real definir el comportamiento del valor del suelo.

El concepto de sostenibilidad inicialmente fue concebido en el campo ambiental, y estuvo orientado a la conservación de la naturaleza y el medio ambiente, pero esta discusión se expandió en la Conferencia de Río de 1992 a través del desarrollo, el cual lo define como “un progreso económico de forma armónica el cual permite equilibrar las metas económicas, ambientales y sociales entre las generaciones presentes y futuras (Bonet, 2011, p. 22).

Por lo tanto, la sostenibilidad urbana trasciende lo ambiental e involucra variables políticas, culturales, institucionales, sociales y económicas, las cuales se encuentran presentes en los sistemas de todas las ciudades y están relacionadas en esta investigación. El desarrollo urbano integral juega un papel fundamental. En el texto se afirma que:

Está orientado a definir las características urbanas prioritarias, desigualdad, informalidad, desempleo y competitividad, teniendo en cuenta que hay un alto índice de desigualdad y los aspectos que se analizan en el momento de estudiar el grado de competitividad de una ciudad como su infraestructura, las comunidades que la habitan, los recursos naturales, la calidad de vida y la sofisticación del empresario local. Problemas como la alta informalidad y los altos índices de criminalidad hacen que se incremente la vulnerabilidad social, ya que las ciudades con alto grado de criminalidad carecen de un ambiente propicio para inversión y desarrollo de las actividades financieras. La importancia de la infraestructura en los sistemas de abastecimiento, y la deficiencia de agua potable en una comunidad ocasiona que los usuarios utilicen un sistema alternativo el cual puede afectar los niveles de los acuíferos, la mala gestión de la demanda y las estructuras tarifarias inadecuadas, caracterizan la provisión del servicio en las zonas más humildes de las ciudades; además de la falta de espacios para la disposición de residuos sólidos

y disposición de afluentes industriales los cuales son lanzados en cuerpos de agua (Bonet, 2011, p. 51).

Todas estas características se dan bajo los procesos de urbanización desordenada y convierten una ciudad en un espacio carente de competencia, donde la población es vulnerada a partir del mejoramiento de su calidad de vida y el desarrollo económico en el ámbito inmobiliario.

En el texto “Sostenibilidad Urbana en América Latina y el Caribe” el ineficiente crecimiento de las ciudades causa:

Ocupación desordenada, patrones irracionales del uso del suelo, congestión urbana, invasión de áreas protegidas y vulnerables, asentamientos de población que viven en zonas informales, estas situaciones logran problemas de salud y fenómenos asociados a las malas condiciones de saneamiento ambiental, es allí donde la planificación urbana debe llegar a los activos tangibles e intangibles de una ciudad. Las consecuencias de la urbanización no planificada, en el sector transporte se producen cuando el nivel de demanda excesivo sobrepasa su capacidad, lo cual requiere de un aumento en la infraestructura implicando altos costos para la sociedad; la mala calidad del transporte público, los índices de accidental y la alta congestión, afectan más a los usuarios de transporte público que comparten la infraestructura con el transporte individual. En el sector energético, se pretende evitar los Gases efecto invernadero, a través de la utilización de energías renovables, y a través de la altura de las construcciones, teniendo en cuenta el grado de sombra permitido y los espacios verdes, para mitigar las islas de calor; la suma de esta problemática hace que estas ciudades tengan alta capacidad de vulnerabilidad frente a los desastres naturales, ya que su alto desarrollo urbano se ha dado en medio de asentamiento irregulares poco controlados, los cuales afrontan además situaciones de inseguridad, informalidad, desempleo, segmentación en servicios básicos, desequilibrios fiscales verticales y

escaza capacidad institucional, déficit en servicios públicos e infraestructura, cambio climático, control de la vulnerabilidad (Bonet, 2011, p. 12).

A partir de estas condiciones existentes en cualquier espacio urbano, se pretende diagnosticar la dinámica inmobiliaria y caracterizar el mercado conforme al estudio de estas variables.

En el texto también se afirma:

La sostenibilidad urbana está orientada a lograr la atención de los problemas de las ciudades mediante elementos que permitan evaluar y planificar un desarrollo sostenible.

Las herramientas a utilizar para este tipo de planes deben identificar los problemas clave y abordar soluciones estratégicas, inicialmente realizando un diagnóstico de la ciudad frente a estas tres dimensiones, la metodología a implementar inicialmente plantea la construcción de indicadores para, medir la competitividad de la ciudad.

La sostenibilidad urbana también debe contar con planes y proyectos de expansión, para mitigar el crecimiento urbanístico, atención del cambio climático y la reducción de los gases efecto invernadero, para lograr un desarrollo urbano más equilibrado, el cual cuente con altos índices de gobernabilidad y mejor calidad de vida con apoyo de donantes y organismos multilaterales (Bonet, 2011, p. 51).

La presente investigación además de manejar el modelo presión, estado y respuesta, propuesto por Agudelo (2010), maneja la realización de los indicadores planteados por Bonet (2011), agrupando estos bajo los escenarios ambiental, institucional, económico y social para caracterizar la dinámica inmobiliaria en cada zona de la UPZ Verbenal.

### 2.2.3 Indicadores de sostenibilidad

El artículo "Identificación y uso de variables e indicadores", desarrolla las variables a partir de las cuales han sido elaborados los indicadores, identificando su clasificación, estableciendo los modelos matemáticos a partir de los cuales se han creado ( modelo aritmético, modelo geométrico y modelo exponencial), y propone algunas herramientas en la construcción de los mismos con el fin de observar el comportamiento de estas variables teniendo diferentes escenarios y estableciendo de forma técnica, los elementos aritméticos requeridos para su elaboración (Barrantes, 2006).

Por lo tanto en la elaboración de indicadores es de vital importancia las variables a medir y el concepto básico de las mismas.

La naturaleza no es una reserva inagotable de la cual el hombre extrae a su antojo los recursos de la biosfera, buscando conjugar armónicamente el crecimiento económico y la protección del medio ambiente, asegurando la conservación de un patrimonio natural o artificial para transmitirlo a generaciones futuras; desarrollando así una política de desarrollo sostenible la cual busca cuantificar y monitorear la evolución del proceso, los cambios y progresos para elaborar acciones y respuestas necesarias que contribuyan a la conservación sostenible del medio ambiente (Barrantes, 2006, p. 2).

Barrantes (2006) también establece que los indicadores surgen como herramientas para el análisis y seguimiento de los procesos de desarrollo de un país o una región a diferentes escalas, estos se deben seleccionar en función de las características y necesidades de los usuarios, teniendo en cuenta la división del territorio, la similitud en sus actividades socioeconómicas, dotación de recursos naturales y diferente peso en sus procesos económicos y sociales; es así como la elaboración de los indicadores en un territorio determinado, permite definir un modelo que estructure e integre información diversa y dispersa proveniente de varias fuentes para explicar un fenómeno; en este caso

el comportamiento de la dinámica inmobiliaria a partir de diferentes variables pertenecientes a los marcos ambiental social, económico, e institucional.

A partir de los indicadores se obtiene una base de información pertinente para la toma de decisiones y determinación de actividades causantes y responsables que explican las deficiencias en sostenibilidad. Los indicadores resultan entonces como los primeros vestigios de un diagnóstico frente a una problemática, para luego brindar todas las acciones concernientes a implementar un desarrollo sostenible.

Las características de los indicadores son:

- Deben ser de carácter normativo comparables con un valor de referencia.
- Deben mostrar presiones sobre el medio ambiente y el desarrollo con un objetivo Predeterminado.
- Deben ser sensibles a cambios en el tiempo y en el espacio.
- Deben reflejar el modo en que la ciudad utiliza sus recursos.
- Deben evaluar las tendencias con respecto a un estado estacionario.
- Deben ser predictivos y útiles para la toma de decisiones.
- Deben ser fáciles de recolectar y aplicar.

Los indicadores de sostenibilidad urbana deben ser acordes con los objetivos trazados y deben dar una luz acerca de la percepción de la problemática ambiental y la definición del desarrollo sostenible.

Otros elementos para el desarrollo de indicadores son:

- Identifican los elementos y características del medio ambiente.
- A través de ellos se hace una elección de los elementos cuantitativos y cualitativos que se van a considerar.

- A través de ello se hace una fijación de estándares, objetivos y niveles críticos aceptables.
- Para su elaboración se requiere de una metodología (p. 10).

Aplicando la metodología para la construcción de indicadores según el texto, esta se plantea de la siguiente manera:

- Primero se selecciona el fenómeno a estudiar, en este caso el valor del suelo.
- Realizar un listado de las variables para analizar en el fenómeno, estas variables se encuentran en el anexo 1 y están agrupadas según el marco económico, ambiental, social, institucional y social.
- Se debe hacer una recopilación de información a acerca del fenómeno, captura de información en campo correspondiente a ofertas inmobiliarias, aplicación de instrumentos a la población, a oferentes inmobiliarios particulares y proyectos adelantados por empresas constructoras legalmente constituidas.
- Se debe buscar un modelo que relacione estas variables, en este caso el modelo Presión, estado y respuesta.
- Se debe realizar el análisis e interpretación de resultados, realizado a partir de una matriz diagnóstica donde se evidencian los hallazgos encontrados en esta investigación y el grado de incidencia dentro del modelo presión, estado y respuesta que tienen estas variables en la dinámica inmobiliaria en cada subzona de la zona de estudio, en este caso la UPZ Verbenal.

El modelo cuantifica los indicadores a través de una razón de dos cantidades, una proporción, un porcentaje, una tasa o un índice; en la ficha metodológica (anexo 3), allí se indica el análisis realizado para cada indicador y como se construyó este, las variables definidas son de tipo cualitativo, a través de

la comparación con la dinámica inmobiliaria se realiza el diagnóstico de influencia dentro del modelo presión, estado respuesta, elegido para esta investigación.

En este texto En el texto “Guía metodología para el diseño de indicadores compuestos de Desarrollo sostenible” se habla acerca de los indicadores de sostenibilidad urbana desde una perspectiva conceptual, esto indica que deben tener un concepto definido, lo que lleve a su validez y a un sustento técnico.

La función de un indicador es medir variables, un indicador tiene dos condiciones básicas, la definición de un atributo a medir lo cual le brinda una base conceptual y la existencia de información confiable, lo cual lo hace válido. Para construir un indicador se requiere de un objetivo claro por el cual se está creando, ya que este permite predecir una tendencia de un fenómeno (Suchuschy & Soto, 2009, p. 21).

En este caso los indicadores permiten definir como es la verdadera dinámica inmobiliaria, persiguen ahondar más en las características del mercado desde una perspectiva social, económica, ambiental e institucional.

Según Suchuschy y Soto (2009), en la elaboración de indicadores se debe tener en cuenta las ventajas, desventajas y sus limitantes; las ventajas están encaminadas a reducir la complejidad de la información brindando un valor cuantitativo a una variable cualitativa y abstracta. Los indicadores resumen las dimensiones de los temas ya que son una imagen del concepto; en el análisis del mercado inmobiliario, el objetivo es elaborar indicadores que abarquen varios ámbitos sociales los cuales soporten la hipótesis propuesta, donde este no es un escenario real del valor del suelo. Sus desventajas están orientadas a mostrar resultados confusos y no robustos. El diseño de indicadores se hace a partir de información medible, se debe tener en cuenta su escala cuantitativa, en su elaboración. Los indicadores de sostenibilidad urbana deben tener una escala de medición y análisis, lo que permite que

el fenómeno sea medible a nivel local y evitar la complejidad en su medición. Los indicadores deben tener existencia, deben tener exhaustividad, monotonía, unidad, es decir deben ser únicos para una situación dada, deben ser invariables, lo cual indica que no deben cambiar frente a un cambio de origen o de escala de sus componentes, deben tener homogeneidad y transitividad entre diferentes situaciones, deben ser sostenibles, es decir el sistema debe ser capaz de mantenerse indefinidamente.

El texto “Guía metodológica para el diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible”, adopta la siguiente metodología para la construcción de indicadores compuestos:

#### Construcción por etapas

- Desarrollo del marco conceptual.
- Selección de indicadores.
- Análisis multivariado.
- Implementación de datos perdidos.
- Normalización de datos.
- Ponderación de la información.
- Agregación de la información.
- Análisis de robustez y sensibilidad.
- En el marco conceptual se muestra la razón de ser de cada indicador.
- Finalmente se deben evaluar indicadores y variables, evaluar si los datos con la información seleccionada están en concordancia con las ideas que dieron lugar a la selección, teniendo en cuenta que puede haber ausencia parcial de la información.
- Definir el factor de peso adecuado para cada indicador según su variable ya que este es aplicable a diferentes escalas, también será necesario tabularlos y graficarlos, para realizar una validación final con base en el análisis de sostenibilidad de cada uno de los escenarios,

esta información es evidente la ficha elaborada para cada indicador, la cual esta adjunta en este documento” (Suchuschy & Soto, 2009, p. 23).

Suchuschy & Soto afirman que este concepto debe ser operativo a través de la construcción de indicadores para promover la toma de decisiones que fomenten la sostenibilidad. La temática aborda los marcos social, económico, ambiental e institucional, representando la complejidad inherente entre el vínculo; naturaleza sociedad, los indicadores permiten representar el bienestar humano ecosistémico, a partir de los pilares de la sostenibilidad del desarrollo social, económico, ambiental e institucional.

En el marco económico se recopila información que permita evaluar el crecimiento financiero a partir de fuentes contables, producción, comercio; en el marco social se debe evaluar la situación de pobreza y sus determinantes, salud, bienestar, movilidad, demografía, desigualdad y acceso a servicios básicos; en el marco ambiental se debe evaluar la evolución a largo plazo a escala nacional al mismo nivel que el marco social; en el escenario institucional se deben adoptar medidas para incentivar el comportamiento de los individuos en pro de la sostenibilidad (Suchuschy & Soto, 2009, p. 43).

Para seleccionar los indicadores, será necesario determinar sus variables basados en su relevancia, calidad y frecuencia, sin dejar de lado la vulnerabilidad y el riesgo; se elaboró un temario teniendo en cuenta las características de las variables, la disponibilidad, su fuente, tipo y unidad, el cual se encuentra en el Anexo 1 al presente documento y esta discriminado según los escenarios que aborda cada indicador y la forma de consecución de información de la misma.

La evaluación está determinada teniendo en cuenta el objetivo, el diagnóstico, el desempeño y el pronóstico sobre cada escenario mediante los hallazgos obtenidos sobre la dinámica inmobiliaria.

Los indicadores propuestos según el texto la sostenibilidad Urbana en América Latina y el Caribe, permiten la evaluación de la sostenibilidad integrando cuatro sistemas:

- Económico
- Social
- Ambiental
- Institucional.

Escenarios planteados dentro de la dinámica inmobiliaria con el fin de determinar el comportamiento de los mismos a partir de diferentes variables; las categorías planteadas por la comisión de desarrollo sostenible de las naciones unidas, permiten brindar una visión acerca de las dimensiones del desarrollo sostenible:

- Social: Teniendo en cuenta el componente social, la calidad de vida, la distribución de la renta y la demografía.
- Económica: Producción y consumo de bienes, servicios, ambiente construido, desechos generados por consumo y producción.
- Institucional: instituciones formales e informales, leyes, regulaciones, políticas, conocimiento y valores de la sociedad.
- Ambiental: recursos naturales, procesos ecológicos, biodiversidad, soporte vital, índice de concentración, tasa de crecimiento urbanístico (Bonet, 2011, p. 22).

## **2.3 Marco teórico.**

### **2.3.1 Indicadores de sostenibilidad urbana.**

El concepto de sostenibilidad y su evolución se orienta hacia el desarrollo de las ciudades, como un lugar de desarrollo y bienestar. La realidad de nuestras ciudades hoy por hoy está enfocada al aumento de la pobreza urbana sobre la pobreza rural, situación que se acrecienta gracias a la migración de campesinos, al incremento poblacional en las ciudades, el desplazamiento forzado, y las escasas formas de redistribución del ingreso. Esto lleva a la necesidad de un control social en las ciudades; la

construcción de indicadores de sostenibilidad urbana en esta investigación se enfoca a involucrar los escenarios económico, social ambiental e institucional que abordan las ciudades:

Según el texto “Ciudad Sostenible”, los países que han involucrado este tipo de marcos son Chile, México y España, los cuales se ha especializado en la realización de indicadores para el escenario urbano, su visión está orientada a establecer un diagnóstico de las problemáticas presentadas en las ciudades dentro del modelo Presión, Estado y Respuesta, su organización obedece al marco ordenador por temas y subtemas (Agudelo, 2010, p. 75).

Para definir la dinámica del valor del suelo a partir de indicadores de sostenibilidad urbana en los escenarios ambiental, social, económico e institucional es necesario evidenciar situaciones reales que sucedan en estos escenarios, estas situaciones generarán un impacto el cual influirá en este caso sobre el fenómeno de la dinámica del valor del suelo, el cual es el fenómeno estudiado, por lo tanto para esta investigación se ha adoptado la metodología propuesta en el texto “Ciudad Sostenible”, donde define los marcos ordenadores de los indicadores de sostenibilidad urbana :

- Presión, estado respuesta
- Fuerza motriz, estado, respuesta.
- Temas y subtemas.
- Modelo-flujo-calidad.
- Agregativos.
- Familias.
- Espacio geológico.
- Presión-estado-impacto/efecto-respuesta.
- Pirámides lógicas o jerárquicas: Principios, criterios, indicadores (Agudelo, 2010, p. 67).

El modelo adoptado es “presión estado-respuesta” por ser uno de los marcos ordenadores más utilizados para la construcción de indicadores y por el escenario de la dinámica inmobiliaria en el cual se aplica; el modelo presión, el estado y respuesta se define de la siguiente manera:

Los indicadores que generan presión se refieren a todas las actividades que realiza la economía mediante la utilización de recursos naturales teniendo en cuenta la cantidad, el ritmo y la procedencia, están enfocados a las causas de los problemas ambientales y su manifestación más notoria. Los indicadores de estado se refieren a la calidad del medio ambiente, a la consecuencia de los ecosistemas, su conservación o su deterioro, junto con los indicadores de presión conforman una balanza en la cual están la utilización de los recursos naturales y las medidas que una sociedad establece para equilibrar esta balanza, la presión se refiere al uso de los recursos y el estado y la existencia de estos. Los indicadores de respuesta están referidos a todas las acciones del estado, y de sector privado para revertir, evitar y controlar los daños ambientales (Agudelo, 2010, p. 65).

#### **2.3.1.1 Características de los indicadores.**

Según el artículo “Desarrollo y calidad de vida “, para que un indicador sea útil debe tener las siguientes condiciones:

Que aseguren su utilidad, ser exactos, que no den lugar a dudas, y específicos del tema a tratar; ser fácilmente comprensibles; ser accesibles, no tiene sentido hacer referencia a algo difícil o imposible de medir; ser sensibles a los cambios a medir, y contar con datos periódicos homogéneos con la escala temporal del cambio.

Son básicas tres condiciones:

- Comunicabilidad, que el indicador sea útil para comprender los cambios que se producen y evaluar las políticas.

- Accesibilidad, que dispongamos de los medios para producirlo, que éstos no superen un umbral lógico de costos, y que la disponibilidad del indicador sea acorde con el desarrollo temporal de los cambios.
- Publicidad, de forma que todos tengan acceso a la información, siendo su producción y difusión lo más independiente posible de la entidad que dirige el proceso evaluado.

(Gildenberg, 1978, p. 42)

En la UPZ N° 9 Verbenal, se muestra la transformación de los escenarios económico, social, ambiental e institucional teniendo en cuenta los procesos de urbanización y la dinámica inmobiliaria, con base en indicadores de sostenibilidad urbana elaborados a partir de variables como la dinámica de la construcción, el uso actual de los predios conforme a la normatividad existente, la formas de habitar de su población, la determinación de valores comerciales, la percepción de seguridad, victimización y conservación de recursos naturales de la población que habita la UPZ Verbenal; estas variables han sido agrupadas en los escenarios ya mencionados y analizadas dentro del modelo Presión, Estado, respuesta para definir si en realidad el valor del suelo es un valor sostenible y conforme a este diagnóstico delimitar la UPZ Verbenal conforme a los resultados obtenidos.

## **2.4 Marco conceptual**

La determinación del valor del suelo constituye un indicador para el desarrollo de la economía de un país; Carlos Agudelo (2010) en su libro la Ciudad Sostenible, habla de todas las manifestaciones del concepto de sostenibilidad y toca de forma directa la metodología tenida en cuenta para la determinación de indicadores bajo el modelo presión, estado, respuesta, desarrollado en esta investigación.

#### 2.4.1 Modelo de Presión- Estado –Respuesta.

El modelo escogido fue adoptado del texto “Ciudad Sostenible” y se define así:

Modelo enfocado en el concepto de causalidad determinado por las actividades humanas que ejercen presión sobre el medio ambiente y de una u otra forma cambian su calidad y la cantidad de recursos disponibles. Se define como Presión a las Actividades humanas, procesos naturales y tensores biofísicos derivados de esas actividades que afectan la salud y/o el bienestar humano; los tensores son parámetros o variables que inducen un efecto negativo o positivo sobre el medio ambiente, los recursos naturales y la sociedad; el estado describe la calidad del medio ambiente teniendo en cuenta los recursos naturales y su explotación en procesos socioeconómicos y la respuesta es la descripción de las medidas que una sociedad ha tomado para equilibrar la balanza de indicadores de presión y de estado.

Otras de las características del modelo adoptado son:

- Los indicadores de presión están orientados al uso que hace la economía de los recursos, midiendo su cantidad, calidad, intensidad, ritmo y procedencia, describen el origen del problema y su manifestación más notoria.
- El indicador de estado en cambio brinda un diagnóstico sobre la calidad del medio ambiente, los indicadores de estado muestran el estado de los ecosistemas, sus condiciones de deterioro.
- Los indicadores de respuesta responden a acciones premeditadas y planificadas.

Los indicadores de presión, hacen referencia al uso de los recursos, y los indicadores de repuesta al estado en el cual se queda el bien o servicio, los indicadores de respuesta están enfocados a la elección de alternativas necesarias para controlar el daño ambiental.

Este modelo se basa en estos tres cuestionamientos:

1. ¿Cómo es el estado de los recursos (bienes y servicios) – Estado
2. ¿Cuál es la causa de este estado? – Presión
3. ¿Cómo actúa la sociedad para mitigar esta situación? – Respuesta

Los indicadores se clasifican en presión directa y presión indirecta

La presión directa son las actividades creadas por la población humana, mientras que la presión indirecta habla de las actividades generadas por el medio ambiente (Agudelo, 2010, pp. 32-45).

La dinámica del valor del suelo en la UPZ Verbenal es abordada a partir de la elaboración de indicadores de sostenibilidad urbana, basados en el modelo presión estado respuesta, estableciendo como hipótesis el valor del suelo más allá de estar dado por las ofertas inmobiliarias, para lo cual se deben considerar las relaciones de territorialidad que la comunidad habitante ejerce en la zona, por lo tanto se redefinen los conceptos de presión, estado y respuesta teniendo en cuenta el contexto de la investigación.

**Presión:** Dar sensibilidad al entorno, la dinámica inmobiliaria será medible a partir de las variables involucradas con el mercado inmobiliario.

**Estado:** Diagnosticar la complejidad y dinámica del sistema, lo cual se hará a partir del comportamiento de los actores partícipes en el mercado inmobiliario, la caracterización de la población, sus formas de habitar el territorio y su cotidianidad en la zona de estudio.

**Respuesta:** Determinar la capacidad de anticipación del sistema, llegar a un análisis de la verdadera dinámica inmobiliaria dejando de lado el mercado como única Nota para la estimación del valor del suelo.

El papel que ejerce el Estado como regulador en la dinámica inmobiliaria, basa su rol a partir de la Gestión, la participación de la renta, valorización, infraestructura de servicio y normativa establecida

en el territorio; el papel ideal que este ejercería dentro de sus funciones, estaría encaminado a orientar, dirigir, ordenar, organizar mediante lineamientos dados un territorio con base en un modelo sostenible que regularice el valor del suelo, para evitar la especulación y burbuja inmobiliaria que se teje a partir del fenómeno del mercado inmobiliario.

Para ahondar más en el objeto de estudio del presente documento, se han establecido conceptos en torno al fenómeno estudiado, la dinámica del valor del suelo, los cuales se encuentran en el glosario.

#### **2.4.2 Variables estudiadas**

En el texto “Guía metodología para el diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible”, se aborda una metodología para la construcción de indicadores teniendo en cuenta el concepto de sostenibilidad desde el marco ambiental, social, económico e institucional y la incidencia de las variables requeridas para la construcción de estos, además del proceso de normalización, medición de sensibilidades y robustez con el fin de validar la información requerida la cual es consecuente de una captura de datos minuciosa; en esta investigación se abordaron estos marcos bajo los cuales se definen las variables que cualifican la dinámica inmobiliaria (Suchuschy & Soto, 2009).

La definición de variables por marcos y la determinación del fenómeno a medir para ver el comportamiento en la dinámica inmobiliaria, teniendo en cuenta su tipología sobre el escenario en el que se desarrollan, económico, social, ambiental y de qué forma influyen, ocasionando presión, mostrando un estado o siendo una respuesta frente a su incidencia es el fin de esta investigación.

Es así como las variables definidas para esta investigación se abordan a partir del modelo propuesto en el texto “Guía metodología para el diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible”, donde el concepto de sostenibilidad se aborda desde los marcos ambiental, social, económico e institucional, el análisis de estas se realizó aplicando el modelo Presión, Estado

Respuesta del texto “Ciudad Sostenible” cuyo autor es Carlos Agudelo. Estas variables están contenidas en el Anexo N°1.

#### **2.4 Marco geográfico**

El crecimiento del valor del suelo, los procesos de urbanización, la gran oferta y variedad de mercado inmobiliario en predios de uso residencial, han hecho que esta zona tenga gran diversidad en su estratificación, haciendo posible encontrar predios con estrato 1 hasta estrato 5, todas estas circunstancias hacen posible que este lugar fuese el elegido para el desarrollo de esta investigación.

La Unidad de Planeamiento Zonal (UPZ) Numero 9 Verbenal integra áreas protegidas de los cerros orientales y áreas de expansión urbana, conformada por barrios legalizados, y viviendas que han surgido de casas antiguas o edificación lotes libres; es necesario aclarar que gracias a su acelerado e informal proceso de urbanización, esta UPZ presenta deficiencias en áreas de espacio público, redes viales, accesibilidad y equipamiento. (Secretaria de Planeación Distrital de Bogotá, 2020, p. 3).

Según la Monografía de la Localidad de Usaquén las UPZ son:

Unidades de planeamiento zonal la cuales de acuerdo al Plan de Ordenamiento Territorial (POT), tienen como propósito definir y precisar el planeamiento urbano, respondiendo a la dinámica productiva de la ciudad y su inserción en el contexto regional, involucrando a los actores sociales en la definición de aspectos de ordenamiento y control normativo a escala zonal, la UPZ Verbenal es la numero 9 de las nueve UPZ que hacen parte de la localidad de Usaquén, la clasificación de su suelo es Residencial de urbanización incompleta; se localiza en el norte de la localidad de Usaquén. Tiene una extensión de 355,8 hectáreas, equivalentes al 9,3% del total de área de las UPZ de esta localidad. Limita, por el norte con la Calle 192 y la Calle 193; por el oriente, con el perímetro urbano; por el sur, con la Calle 180, la Calle 180A y la Diagonal 182, y

por el occidente, con el Canal Torca y con la Avenida Paseo de los Libertadores o Avenida Carrera 45.

El tratamiento urbanístico de esta UPZ es de desarrollo, consolidación y mejoramiento integral; el uso del suelo predominante por manzana, en la localidad de Usaquéen es residencial (Secretaría Distrital de Planeación, 2009, p. 32).

La Unidad de Planeamiento Zonal Verbenal es la UPZ que cuenta con mayor número de sectores catastrales, al poseer doce de ellos; en el documento se define al sector catastral como “subdivisión del territorio creada para el desarrollo de las labores misionales del catastro. Un sector catastral se compone de varias manzanas, y está delimitado principalmente por vías de la malla vial arterial o zonal, o por límites naturales” (Secretaría Distrital de Planeación, 2009, p. 24).

La siguiente información corresponde a la descripción de la UPZ Verbenal cuya fuente es la cartilla Pedagógica del Plan de Ordenamiento Territorial del Departamento Administrativo de Planeación Distrital de Bogotá:

La estratificación socioeconómica en la UPZ Verbenal está distribuida así:

Estrato 1: Bajo-bajo

Estrato 2: Bajo

Estrato 3: Medio-bajo

Estrato 4: Medio

Estrato 5: Medio-alto

Estrato 6: Alto.

La UPZ Verbenal cuenta con 71 manzanas estrato 1, 223, estrato 2, 161 estrato 3, 7 estrato 4, y 13 estrato 5.

### **Sistema Vial**

La UPZ Verbenal cuenta dentro de su estructura con vías de la malla vial arterial principal y complementaria que la articulan con la ciudad y con el norte de la sabana, como la avenida Paseo de los libertadores y Alberto Lleras Camargo. Sin embargo, se deben mejorar las condiciones de accesibilidad que permitan la conexión entre los diferentes barrios a su interior y el resto de la ciudad. Para alcanzar unas óptimas condiciones de accesibilidad es necesario terminar de construir las vías arteriales y mejorar la malla vial intermedia y local.

Los ejes de la Malla Vial Arterial en la UPZ son:

- La Avenida Paseo de los Libertadores (Autopista Norte), límite occidental de la UPZ que permite la conexión en sentido norte-sur con la ciudad y la región.
- La avenida Santa Bárbara, carrera 19, aún sin construir, proyectada para permitir la conexión en sentido de norte a sur.
- La avenida Jorge Uribe Botero, carrera 15 proyectada en sentido norte - sur.
- La avenida Laureano Gómez (carrera 9), aunque no está totalmente construida en todo el tramo atraviesa la UPZ de norte a sur.
- La avenida Alberto Lleras Camargo (carrera 7), permite la conexión en sentido norte - sur con la ciudad y la región.
- La avenida Tibabita, en sentido oriente – occidente conecta la avenida Lleras Camargo (carrera 7) y la avenida Paseo de los libertadores (Autopista Nortel).
- La avenida San Antonio, conecta en sentido oriente - occidente en el tramo entre la avenida Lleras Camargo (carrera 7) y la avenida Paseo de los libertadores (Autopista Norte).

### **Espacio publico**

Los componentes del sistema de espacio público en la UPZ son:

- Las alamedas Arrayanes - Cementerios -Torca y 189 – Conejera - Río Bogotá, son ejes de conexión peatonal de la localidad y articulan espacios de gran importancia en la ciudad como el Country Club, el Club El Carmel, el teatro William Shakespeare y los centros y zonas comerciales de las UPZ Santa Bárbara, E Cedro, La Uribe, Verbenal y Paseo de los Libertadores

- Red de andenes, senderos y alamedas perimetrales a los cuerpos de agua de la UPZ.

El resto del sistema de espacio público está compuesto por la red de parques vecinales, andenes y senderos peatonales. El área actual disponible de zonas verdes por habitante es muy inferior al promedio de la ciudad.

### **Equipamientos**

Dentro de la UPZ la mayoría de los equipamientos existentes son los destinados a educación y bienestar social, seguidos por los de cultura (salones comunales), culto (iglesias y templos), salud (UBA, UPA), seguridad (CAI) y recreativos (clubes sociales y deportivos), entre otros. La mayoría de los equipamientos son de escala vecinal y zonal, pero existen también equipamientos de escala metropolitana como el Colegio San Carlos.

### **Movilidad**

Actualmente la UPZ se beneficia de la troncal de Transmilenio a lo largo de la Avenida Paseo de los libertadores (Autopista Norte), y a futuro están planteadas las troncales de las Avenidas Laureano Gómez (carrera 9) y Alberto Lleras Camargo (carrera 7).

Ciclorutas: en la UPZ Verbenal están planteadas ciclo rutas de la red principal como las de la Avenida Paseo de los Libertadores (Autopista Norte) y la avenida Laureano Gómez (carrera 9) (Secretaría de Planeación Distrital, 2009)(Secretaria de Planeación Distrital, 2009, p. 43).

La información correspondiente al marco geográfico de la UPZ Verbenal es mostrada en el mapa base de la cartografía elaborada para cada uno de los indicadores y la cual se evidencia en el anexo 4 del presente documento (Secretaría Distrital de Planeación, 2009, pp. 22-35).

Estos aspectos se analizarán dentro de la investigación a partir de la percepción que tiene La población frente al estado de la infraestructura vial, transporte y equipamiento comunal.

## 2.5 Marco jurídico

A continuación, se muestra el aspecto normativo bajo el cual se encuentra la Unidad de Planeamiento Zonal Verbenal, la conformación de las zonas homogéneas físicas y la normativa vigente sobre sostenibilidad urbana.

**Tabla 2**

*Normatividad vigente, conformación de zonas homogéneas físicas*

<b>NORMATIVA</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>ENTIDAD</b>
Decreto 562 del 2014.	Asignación del tratamiento urbanístico para la UPZ Verbenal	Secretaria Distrital de Planeación de Bogotá
LEY 388/1994.	Ley de desarrollo territorial a partir de la cual se ordena a los municipios la facultad para construir sus Planes de Ordenamiento Territorial	
Resolución 620 del 2008, Instituto Geográfico Agustín Codazzi.	Resolución a partir de la cual se establecen los procedimientos para la realización de avalúos dentro del marco de la ley 388 de 1994.	Instituto Geográfico Agustín Codazzi
Resolucion 70 del 2011 del Instituto Geográfico Agustín Codazzi.	A partir de ella se reglamenta la formación, conservación y actualización catastral en todos los municipios de	Instituto Geográfico Agustín Codazzi
Ley 14 de 1983	Se establecen directrices para la formación, actualización y conservación del Catastro.	
Ley 1995 del 2019	Normas catastrales, e impuestos sobre la propiedad raiz y disposiciones de carácter tributario territorial.	

*Nota.* Adaptado de de decreto 562/2014, ley 388/94, resolución 620/2008, Resolución 70/2011, ley 14/83, Ley 95/2019.

### **3.0 CAPITULO II: Marco metodológico**

#### **3.1 Fases de la investigación**

##### **3.1.1 Definición de variables**

El total de indicadores propuestos dentro de los marcos ambiental, social económico e institucional es analizado a partir de la clasificación, presión, estado y respuesta, han sido el resultado del instrumento aplicado a los diferentes actores participes dentro del mercado inmobiliario. Entre las variables estudiadas es posible realizar comparaciones, medir comportamientos, obtener porcentajes, los cuales muestran una realidad frente al comportamiento del mercado inmobiliario.

Las variables estudiadas para esta investigación obedecen a la implementación de la metodología abordada en el texto “Guía metodológica para el diseño de indicadores compuestos” y se encuentran descritas en el Anexo 1, allí se define el marco en el cual se encuentra cada una (social, ambiental, institucional y económico), se hace una descripción de las mismas, su cuantificación a partir de los indicadores, la fuente de información, el actor incidente, el resultado esperado y la pregunta consignada dentro del instrumento de aplicación. (Ver anexo 1 Cuadro de Variables).

##### **3.1.1.2 Adquisición de información secundaria.**

**Actividad 1.** Análisis de información correspondiente a predios residenciales sometidos bajo el régimen de propiedad horizontal y predios no sometidos a este régimen, fuente IDECA. (Infraestructura de datos espaciales del distrito de Bogotá, disponible en la plataforma WEB). Los lotes sometidos al régimen de propiedad horizontal en la UPZ Verbenal, son 302 incluyendo agrupaciones familiares y Propiedades horizontales con menos de 10 unidades residenciales.

Para el análisis se tendrán en cuenta los lotes que están bajo el régimen de propiedad horizontal, con más de 20 unidades residenciales, exceptuando bifamiliares, ya que la utilización de espacios comunales, disponibilidad de zonas de parqueo y utilización de equipamientos comunales son atenuantes importantes dentro de la dinámica inmobiliaria en los lotes bajo este régimen.

**Actividad 2.** Delimitación de zonas UPZ Verbenal para dispersión de la muestra y elaboración de indicadores. Análisis Cartográfico a partir de información correspondiente a las variables normatividad, topografía, cobertura de servicios públicos, infraestructura vial, equipamiento urbano, estratificación socioeconómica, zonas de riesgo, estructuras ambientales, cartografía, tipología de las construcciones y caracterización de predios residenciales, existentes en las zonas homogéneas físicas, con el fin de definir subzonas dentro de la UPZ Verbenal para la dispersión de la muestra y la aplicación de entrevistas a los actores partícipes de esta investigación, fuente de información, IDECA.

Para la distribución de las muestras dentro de la UPZ Verbenal y realizar el análisis por zonas de cada indicador, fue necesario realizar un análisis de variables utilizando las zonas homogéneas físicas de la UPZ Verbenal.

Según el Manual para la determinación de Zonas Homogéneas Geoeconómicas de Catastro Distrital (2010), las zonas homogéneas físicas se definen como “aquellos espacios geográficos dentro del perímetro urbano con características similares que la permiten diferenciar áreas adyacentes” (p. 22)”.

Las características físicas relevantes tomadas de las zonas homogéneas físicas fueron:

- **Topografía**

La topografía que tenga el terreno es una variable de gran importancia en la formación del precio de la tierra urbana, esta afirmación se argumenta según el texto Hacia una teoría de la renta del valor del suelo: “con la imposición del mercado en el proceso de producción de vivienda en la década

del cincuenta, que implicó la producción masiva, los terrenos planos fueron más apetecidos, porque en este caso, nivelar el terreno tiene unos costos” (Jaramillo, 2011, p. 402).

La topografía en la zona de estudio y sus pendientes se encuentran en el anexo 4 mapa 1.

- **Actividad económica del inmueble**

Para la elaboración de las ZHF, es necesario registrar que tipo de actividad se está desarrollando efectivamente en el inmueble (terreno) y la delimitación de las diversas actividades económicas dentro de la zona de estudio, estas variables se tuvieron en cuenta en la dispersión de la muestra y es posible visualizarla en el anexo 4 mapa 2, la fuente de esta información es IDECA.

Cabe anotar que las variables actividad económica del inmueble y el tipo de actividad económica, solo se tendrá en cuenta el tipo de actividad residencial, ya que el universo de estudio corresponde a predios de uso residencial únicamente.

- **Tipología en predios de uso residencial**

Las tipologías de predios de uso residencial (Tabla 1) establecidos son seis y se agrupan en razón de los puntajes obtenidos mediante la calificación de las construcciones, según el Manual para la determinación de Zonas Homogéneas físicas y Geoeconómicas de Catastro Distrital (2010) se define como “producto de un proceso de reconocimiento predial donde el tipo de estructura, la fachada, muros, acabados en general, estado de espacios habitacionales como cocina, baño y zona social son tenidas en cuenta para su calificación” (p. 30).

Según el manual para la determinación de zonas homogéneas físicas y Geonómicas de Catastro Distrital (2010) la tipología de las construcciones encontrada en la UPZ Verbenal es tipo1, tipo 2, tipo 3 y tipo 4, de acuerdo al puntaje de calificación de sus acabados, su uso es residencial y el comercio vecinal.

Las Subzonas de estudio están ubicadas en la Unidad de Planeamiento Zonal Numero 9, Verbenal, tienen características similares en cuanto a estratificación, topografía y tipología de

construcción, estas variables fueron seleccionadas después de hacer un análisis comparativo con las trece variables que componen las 51 Zonas Homogéneas físicas descritas en la base de datos Web abierta para el público y existente en la Infraestructura de Datos espaciales del Distrito- IDECA.

La zonificación propuesta mediante las variables actividad económica, topografía y la estratificación del inmueble presentes en las zonas homogéneas físicas muestra áreas homogéneas para predios de uso residencial, los cuales son el universo de estudio en esta investigación. Cabe anotar que se utilizaron empalmes cartográficos para la demarcación de estas zonas con el fin de lograr la mejor homogeneidad, ya que la UPZ Verbenal presenta condiciones mixtas en cuanto a uso del suelo.

Para la delimitación de zonas dentro de la UPZ Verbenal, de acuerdo con las variables tenidas en cuenta y su empalme cartográfico a partir de las Zonas Homogéneas Físicas, se definen 7 subzonas internas utilizadas para la dispersión de una muestra de 50 entrevistas en la aplicación del instrumento a la población habitante de la UPZ Verbenal, y así de forma posterior analizar el comportamiento de los indicadores en estos espacios geográficos. Las zonas se definen a continuación y se muestran en el anexo 4 mapa 3.

**Tabla 3**

*Número de subzona según estrato y tipo de actividad económica para predios de uso residencial en la UPZ Verbenal.*

NUMERO DE SUBZONA	ESTRATO	TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA
1	1	Residencial Tipo 1
2	2	Comercio Vecinal, residencial tipo 2 y 3
3	2	Comercio Vecinal, residencial tipo 2
4	3	Residencial Tipo 2
5	3	Residencial Tipo 3
6	3	Residencial tipo 3 y 4
7	4 y 5	Comercio vecinal, residencial tipo 2

*Nota.* Tomado de “Planeación Distrital” e IDECA.

Las entrevistas son distribuidas de forma aleatoria según las zonas delimitadas, a partir de las variables topografía, estrato, tipo de edificación y tipo de actividad económica para predios de uso residencial.

### **ZONA 1**

**Para el estrato 1** se debe realizar una entrevista, la zona estrato 1, coincide con el tipo de actividad económica. Se ha determinado que una de estas entrevistas se aplicara en la cl 182 con kr 3 y la otra en la calle 181 con kr 6.

### **ZONA 2**

**Para el estrato 2**, se deben realizar 19 entrevistas las cuales se distribuirán teniendo en cuenta que existen dos zonas las cuales están localizadas en:

- Carrera 7 calle 187B costado oriental y Calle 183 desde la carrera 15 hasta la carrera 18
- Calle 183 de la carrera 7c hasta la carrera 13.

En la zona de la carrera 7 calle 187B costado oriental se distribuyeron 9 entrevistas teniendo en cuenta su magnitud y cercanía a la malla vial principal y secundaria, estas zonas tienen dos tipos de actividad económica, residencial tipo 2 y comercio vecinal.

### **ZONA 3**

Esta zona también tiene **estrato 2** y se encuentra ubicada en la carrera 7 7 calle 187B costado oriental y Calle 183 desde la carrera 15 hasta la carrera 18, tiene 3 tipos de actividad económica, comercio vecinal, residencial tipo 3 y residencial tipo 2; a esta zona también pertenecen los predios ubicados en la Calle 183 desde la carrera 15 hasta la carrera 18, allí se distribuyeron 5 entrevistas, en comercio vecinal y en predios con tipo de actividad residencial 2, teniendo en cuenta la cercanía a la malla vial principal y al interior del barrio.

**Tabla 4**

*Localización geográfica de la muestra en las subzonas 2 y 3, para el actor población, UPZ Verbenal*

<b>ZONA ESTRATO 2</b>	<b>NUMERO DE ENTREVISTAS</b>	<b>SUBZONA</b>
Calle 183 de la kr 7c hasta la kr 13	5	2
Kr 7 calle 187B costado oriental	9	2
Calle 183 desde la kr 15 hasta la kr 18	5	3
<b>TOTAL DE ENTREVISTAS PARA EL ESTRATO 2</b>	<b>19</b>	

*Nota.* Elaboración propia.

Para el estrato 3 se deben realizar 26 entrevistas, las cuales se distribuirán teniendo en cuenta que existen tres zonas, una de las cuales tiene dos tipos de actividad económica, comercio vecinal y predios residenciales tipo dos, una zona exclusivamente residencial tipo dos, y por ultimo una tercera zona con actividad residencial tipo tres. Estas zonas tienen la siguiente localización:

**ZONA 4**

Carrera 7 calle 193 hasta carrera 45 calle 183, al abarcar la mayor cantidad de predios, en esta zona se distribuyeron 17 entrevistas dispersas como se muestran en la siguiente cartografía.

**ZONA 5**

Calle 185 carrera 15 y calle 183 con carrera 17 B, en esta zona existe una actividad económica exclusivamente residencial tipo 2, allí se han distribuido 2 entrevistas.

**ZONA 6**

Carrera 19 diagonal 182, calle 183 carrera 11, carrera 7 calle 187, esta zona es exclusivamente residencial tipo 3, allí se distribuyeron 7 entrevistas.

De acuerdo con lo anterior, la distribución de entrevistas para el estrato tres, quedo de la siguiente forma.

Tabla 5

Localización geográfica de la muestra en las subzonas 4, 5 y 6 para el actor Población, UPZ Verbenal.

ZONA ESTRATO 3	NUMERO DE ENTREVISTAS	SUBZONA
Kr 7 calle 193 hasta kr 45 calle 183	17	4
Calle 185 kr 15 y calle 183 con kr 17 B ,	2	5
Kr 19 dg 182, cl 183 kr 11, kr 7 calle 187	7	6
<b>TOTAL DE ENTREVISTAS PARA EL ESTRATO 3</b>	<b>26</b>	

Nota. Elaboración propia.

### ZONA 7

Para el estrato 4 y 5, se realizaron 2 entrevistas en cada estrato, las zonas con estrato cinco se encuentran la Calle 190 con carrera 18, Zona de actividad económica residencial tipo 4, la zona delimitada por la Diagonal 182 con carrera 20, zona de actividad económica residencial tipo 3, la calle 192 con carrera, allí se desarrolla una actividad económica residencial tipo 4, la distribución de entrevistas se realizara según inspección ocular y teniendo en cuenta el número de predios para cada zona.

La delimitación de cada zona y la localización del número de entrevistas realizadas se puede visualizar en el anexo 4 mapa 3.

**Actividad 3.** Obtención de información correspondiente a ocupación del territorio en la zona de estudio en la última década, generación cartográfica a partir de imágenes aéreas disponibles en la Web, fuente de información, IDECA.

**Actividad 4.** Obtención de información correspondiente al valor del suelo para la zona de estudio y generación cartográfica a partir de mapas disponibles en la Web fuente de información, IDECA.

Tabla 6

Información existente

TIPO DE INFORMACION	DESCRIPCION
Ocupacion del suelo	Ocupacion del suelo en la UPZ Verbenal a partir de imágenes aéreas tomadas por la Unidad administrativa especial de Catastro Distrital de Bogotá desde el año 2007 al 2017, publicada en la Web por la Infraestructura de datos espaciales del Distrito de Bogotá
Mercado Inmobiliario	Informacion correspondiente al valor m <sup>2</sup> en los últimos nueve años, en tres periodos 2010, 2013 y 2016, obtenida del Observatorio Inmobiliario de la Unidad Administrativa de Catastro Distrital y publicada en la pagina de la entidad por la Infraestructura de Datos Espaciales del Distrito de Bogotá.
Uso Predial	Actividad económica dada a las unidades prediales en la zona de estudio, tomada de la Unidad administrativa especial de Catastro Distrital, y publicada en la pagina Web de la Entidad, por la Infraestructura de datos espaciales del Distrito de Bogotá
Estratificación Socioeconómica	Categorización de ingresos a partir de la utilización de estratos del 1 al 6, información publicada en la pagina Web de Planeación Distrital de Bogotá
Zonas Homogeneas Físicas UPZ Verbenal	Delimitación de espacios Geográficos homogéneos según uso del suelo, vías, pendiente, disponibilidad de servicios públicos, infraestructura vial, normatividad, topografía, tenencia de la propiedad; información existente en la pagina web de la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital y publicada por la Infraestructura de Datos espaciales del distrito de Bogotá.
Cartografía UPZ Verbenal	Coberturas cartográficas correspondientes a la Unidad de Planeamiento Zonal, Manzanas, lotes, construcciones, vías, tomada de la Pagina de la Unidad Administrativa Especial de Catastro y publicada por la Infraestructura de datos Espaciales del Distrito de Bogotá.
Base de datos predios bajo el régimen de propiedad horizontal	Información correspondiente a unidades prediales por lote, donde es posible evidenciar predios sometidos bajo el régimen de propiedad horizontal; información publicada en la pagina de la Unidad Administrativa de Catastro Distrital y publicada por la Infraestructura de Datos espaciales del Distrito.
Topografía	Zonas con pendiente Alta (del 7 al 12%, media (del 4 al 7% y baja (del 1 al 3%), información publicada en la pagina de la Unidad Administrativa especial de Catastro Distrital y publicada por la Infraestructura de Datos espaciales del Distrito.

Nota. Adaptado de "IDECA", Planeación Distrital. Compilación para la Investigación

### 3.1.1.3 Adquisición de información primaria

Este documento propone una metodología basada en entrevistas aplicadas a los actores que son participantes en la dinámica inmobiliaria, con el fin de analizar esta volatilidad según variables propuestas en el marco ambiental, social, económico e institucional.

Captura de información correspondiente ofertas inmobiliarias en la zona de estudio para oferente inmobiliario propietario directo y empresas constructoras y recolección de información de campo mediante entrevistas a la población habitante mediante la aplicación de un instrumento previamente diseñado, con el fin de analizar el comportamiento de la dinámica inmobiliaria bajo el modelo presión, estado y respuesta, en las variables planteadas para la investigación (ver anexo1).

**Actividad 1.** Definición de actores y caracterización de muestras: Definir los actores que hacen parte de la dinámica inmobiliaria a partir de su incidencia en la misma, el universo de estudio y caracterización de muestras para cada uno.

El universo de estudio es la UPZ Verbenal, la cual se caracteriza por tener estratos del 1 al 6 y gran variedad de predios de uso residencial según la tipología de su construcción descrita en la tabla 1. La zona de estudio ha sido sectorizada en 7 subzonas las cuales fueron descritas en el capítulo anterior. Se escogieron tres actores incidentes en la dinámica inmobiliaria para predios de uso residencial:

**Actor población.** Con la selección de este actor se busca conocer la percepción de la población frente a las condiciones económicas, sociales y ambientales, de infraestructura y vivienda que hay en la zona de estudio, teniendo en cuenta la influencia de las variables en estos escenarios sobre la dinámica inmobiliaria.

**Actor oferente inmobiliario -propietario directo.** Este actor se define como el propietario cuya oferta inmobiliaria de uso residencial ubicada dentro de la zona de estudio se encuentre publicada y divulgada con el fin de lograr la comercialización de su predio, en ellas se tendrá en cuenta su ubicación, cercanía a las avenidas principales y en zonas de difícil acceso.

El objetivo de abordar a este actor es conocer las razones que dan origen a la dinámica inmobiliaria en la zona, estudiar a fondo su comercialización, desde la puesta en marcha de la oferta hasta su compra y la periodicidad en la cual este inmueble nuevamente es ofertado teniendo en cuenta los patrones para la asignación de un valor económico a un inmueble.

**Actor oferente inmobiliario proyecto nuevo-Agente inmobiliario.** A este actor corresponden las ofertas inmobiliarias de proyectos inmobiliarios nuevos, localizados en la zona de estudio, teniendo en cuenta su localización en zonas comerciales, en zonas netamente residenciales y en zonas de uso mixto.

El objetivo de abordar este actor es conocer la percepción del gremio constructor frente a un proyecto de inversión localizado en la zona de estudio, sus expectativas frente al mismo, las condiciones de negociación de la población para adquirir un inmueble y la dinámica de su comercialización.

A continuación, se definirán los actores que hacen parte de la investigación, su razón de ser, el universo de estudio y la muestra escogida para cada uno de ellos.

Tabla 3

Definición de Actores, universo y muestra - Actor Población

ACTOR	POBLACION		
DESCRIPCION	OBJETIVO	UNIVERSO DE ESTUDIO	MUESTRA
<p>Corresponde a los habitantes de la zona de estudio, a partir de la estratificación socioeconómica de su población, la cual va de 1 a 5, teniendo en cuenta el lote en el cual está su lugar de residencia a partir de la determinación de subzonas en la Zona de estudio, UPZ Verbenal.</p>	<p>Conocer la percepción de la población frente a las condiciones económicas, sociales y ambientales, de infraestructura y vivienda que hay en la zona de estudio, teniendo en cuenta la influencia de la dinámica inmobiliaria a partir de estas variables.</p>	<p>Lotes de uso residencial, que hacen parte de la UPZ Verbenal, y en ellos la población habitante asentada en este territorio; ya que la construcción de indicadores de sostenibilidad urbana será el producto de la percepción de cada uno de sus actores con relación al territorio que ocupa. Por lo tanto, el universo de estudio esta determinado por el lote entendiéndose como el espacio geográfico en el cual se asienta la población. Teniendo en cuenta que la investigación tiene un espacio geográfico definido, el lote es el espacio geográfico único, determinado por coordenadas Norte, este y cota y ocupado por un número determinado de habitantes, los cuales se ven afectados por las características propias de la zona en la cual se encuentra localizado.</p>	<p>El muestreo se realiza según la delimitación de Subzonas en la UPZ Verbenal, puede ser probabilístico o no probabilístico, para este caso se tomó un muestreo probabilístico, siguiendo criterios determinados para la representación de la misma. Para esta investigación se realiza muestreo por zonas ya que la mixtura de las construcciones con uso residencial en la UPZ Verbenal, está clasificada según su tipología a partir de la calificación de las construcciones y la estratificación socioeconómica de estas. El resultado de este muestreo es la afijación, lo cual se define como la distribución de los diferentes estratos en la muestra, para este caso se utilizará la afijación proporcional, en la cual la muestra se obtiene con base en el tamaño de la población en cada estrato y por la tipología de la construcción, para este caso el tamaño de la población está directamente vinculado con el predio de uso residencial habitado. La muestra toma como referente la vivienda y a su vez el lote, ya que el objetivo en la aplicación del instrumento es elaborar indicadores de sostenibilidad urbana para evaluar la dinámica inmobiliaria en la zona de estudio, lo cual está asociado al territorio, dividido este en parcelas o lotes para lo cual según la resolución 70 del 2011 del Instituto Geográfico Agustín Codazzi, se tienen las siguientes definiciones (Codazzi, 2011):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terreno: Una porción de tierra con ubicación geográfica definida.</li> <li>• Construcción: Es la unión de materiales adheridos al terreno con carácter permanente cualesquiera sean los elementos que la constituyan.</li> <li>• Zonas homogéneas físicas: Son espacios geográficos con características similares en cuanto a vías, topografía, servicios públicos, uso actual del suelo, norma de uso del suelo, tipificación de las construcciones, disponibilidad de aguas superficiales; que permitan diferencias estas áreas de las adyacentes.</li> </ul> <p>La selección de la muestra debe ser representativa dentro del criterio a seleccionar y estar dispersa, según su ubicación geográfica y las condiciones homogéneas que caracterizan la zona. Los criterios para lograr la representatividad en la muestra son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Únicamente se aplicará la entrevista en predios de uso residencial.</li> <li>. En la distribución de la aplicación de la entrevista se tendrá en cuenta el estrato socioeconómico que corresponde a cada lote.</li> <li>. El número total de entrevistas a aplicar en la Población será de 50.</li> </ul> <p>La distribución geográfica de las mismas se realizará teniendo en cuenta la estratificación socioeconómica y la tipología de las construcciones de acuerdo a un análisis previo de las variables correspondientes a las zonas homogéneas físicas de la UPZ Verbenal. La dispersión de estas entrevistas se realizó según la determinación de subzonas dentro de la zona de estudio de la presente investigación UPZ Verbenal. El número total de lotes con uso residencial es 6009, se realizó un muestreo aleatorio por cálculo proporcional, donde el número de predios por estrato determinó la cantidad de entrevistas a realizar en cada estrato, por lo tanto si mayor es el número de predios por estrato, mayor será la muestra seleccionada. Se deben realizar 50 encuestas en un número total de 6009 lotes residenciales, estos lotes están estratificados por porcentaje según la tabla adjunta y el número de entrevistas para cada estrato se discrimina así:</p>

ESTRATO	NUMERO DE LOTES	PORCENTAJE	NUMERO DE ENTREVISTAS(50)
1	107	1.78	1
2	2477	41.2	19
3	3141	52.3	26
4	3	0.005	2
5	281	4.68	2
		99.97	50

Nota. Elaboración propia

Tabla 4

Definición de Actores, universo y muestra - Actor Oferente inmobiliario propietario directo y oferente inmobiliario proyecto nuevo (asesor sala de ventas)

ACTOR		OFERENTE INMOBILIARIO- PROPIETARIO DIRECTO		
DESCRIPCION	OBJETIVO	UNIVERSO DE ESTUDIO	MUESTRA	
Se define como el propietario de un predio en venta, el uso del predio es residencial y se encuentra ubicado dentro de la zona de estudio, esta oferta se encuentra publicada y divulgada.	Aplicar el instrumento de recolección de información a partir del cual se desea conocer las tendencias de comercialización en el sector, los motivos de venta y los mecanismos para establecer un valor comercial en el mercado,	Ofertas de uso residencial de tipo propiedad horizontal y no propiedad horizontal.	Para este tipo de actor la muestra se selecciona según el número de ofertas efectivas, tras la realización de las entrevistas, las cuales se georreferenciarán en la cartografía de la zona de estudio con el fin de analizar su distribución para cada una de las subzonas delimitadas dentro de la UPZ Verbenal.	
ACTOR		OFERENTE INMOBILIARIO- PROYECTO NUEVO (ASESOR SALA DE VENTAS)		
DESCRIPCION	OBJETIVO	UNIVERSO DE ESTUDIO	MUESTRA	
A este actor corresponden las ofertas inmobiliarias de proyectos inmobiliarios nuevos de uso residencial, localizados en la zona de estudio, teniendo en cuenta la cercanía a zonas comerciales, residenciales y de uso mixto, su proceso de comercialización, las condiciones de financiamiento y áreas.	El objetivo de abordar este actor es conocer la percepción del oferente inmobiliario frente a la comercialización de un proyecto de inversión localizado en la zona de estudio, las condiciones de negociación de la población para adquirir un inmueble y la dinámica en su comercialización.	Para la aplicación del instrumento fue necesario, realizar un recorrido de campo con el fin de capturar las ofertas inmobiliarias correspondientes a obras nuevas en construcción masificada, de uso residencial en la zona de estudio; con el fin de aplicar el instrumento diseñado para determinar su comercialización.	Se aplicará el instrumento en lo posible a todos los proyectos nuevos existentes dentro de la zona de estudio y los cuales contengan de forma efectiva la aplicación del mismo.	

Nota. Elaboración propia

**Actividad 2.** Elaboración de instrumentos para cada uno de los actores, a partir de las variables planteadas en los marcos, ambiental, social, institucional y económico como escenarios fundamentales dentro de la sostenibilidad urbana, con el fin de diagnosticar la sensibilidad en presión, estado y respuesta dentro del fenómeno del mercado inmobiliario presente en la zona de estudio. (anexo2)

**Actividad 3.** Prueba Piloto y análisis: Realización de la prueba piloto para cada uno de los actores seleccionados y corrección de las preguntas para cada uno de los instrumentos dentro de los marcos económico, social, institucional y ambiental.

La prueba piloto consistió en la aplicación de los instrumentos preliminares a los actores, población, oferentes inmobiliario propietario directo, oferente inmobiliario proyecto nuevo en la zona de estudio, UPZ Verbenal, con el fin de evaluar aspectos referentes a redundancia de información, claridad en la aplicación de cuestionamientos y obtención de respuestas acertadas que permitan robustecer la investigación consistente en la elaboración de indicadores de sostenibilidad urbana y su incidencia en la dinámica del valor del suelo.

### **Actor población**

#### **Bloque de preguntas**

Datos básicos: 4 preguntas

Marco ambiental: 5 preguntas

Mercado inmobiliario: 8 Preguntas

Marco Económico: 7 preguntas

Marco Social: 27 preguntas

Educación: 4 Preguntas

Infraestructura: 13 preguntas

### **Participantes**

- Sol Dallos
- Derly Sánchez Lozano

### **Operativo de campo**

La prueba se llevó a cabo los días 23 y 24 de mayo del 2017, la cartografía suministrada tiene como Nota IDECA (Infraestructura de datos espaciales de la capital), y fue procesada en el software ArcGis donde se delimitó la zona, de allí se obtuvo la información correspondiente a lotes, usos, malla vial y sectores catastrales.

### **Distribución y medición de tiempo**

La prueba inicio a las 9 de la mañana y termino a las 2 de la tarde en el barrio El Rocío. El tiempo de traslado fue alrededor de 15 minutos.

La aplicación de cada una de las entrevistas tuvo una duración de 15 a 20 minutos, para cada entrevistado. Fue necesario realizar aclaraciones a varias preguntas y hacer una presentación de los objetivos del proyecto con el fin de lograr la colaboración en el suministro de información por parte de la población.

### **Conclusiones prueba piloto**

- En la sección datos básicos se eliminó la columna institución y se trasladó al componente educación teniendo en cuenta la numeración de los miembros del hogar que estudian. En esta misma sección no hay receptividad en cuanto al nivel de ingreso, por lo tanto, se realizan categorías nivel de ingreso de acuerdo al salario mínimo legal vigente con el fin de determina de este ingreso cuanto se destina al mantenimiento del inmueble.

- En el marco ambiental, se adiciono el cuestionamiento “¿por qué?” Con el fin de conocer la localización, el tipo de foco de contaminación y como afecta esta variable la dinámica inmobiliaria en cada una de las subzonas.
- En la sección marco económico, donde se hace la pregunta correspondiente a gastos asociados al inmueble se determinó que antes de realizar este cuestionamiento, se debe indagar acerca de la relación que tiene el encuestado con su lugar de residencia; por lo tanto esta pregunta se adiciona en la sección Mercado Inmobiliario, donde se incluye si el propietario paga arriendo, si la vivienda está hipotecada, o si es totalmente pagada para así dar continuidad de forma ordenada a la secuencia de preguntas.
- En la sección marco económico donde se habla acerca de la cercanía del encuestado a zonas comerciales es necesario adicionar cuánto tarda en salir de su lugar de residencia y trasladarse hasta este sitio, con el fin de determinar tiempos de desplazamiento para conocer qué tan cerca está realmente el encuestado de las zonas comerciales.
- En la sección marco social se cambió el cuestionamiento referente al lugar de ocupación de tiempo libre del encuestado, por los lugares que este frecuenta con periodicidad por semana.
- Se modificó la pregunta de victimización en el marco social con el fin de indagar más acerca del conocimiento de algún acto delictivo sufrido a algún vecino en la zona de estudio.
- El componente inmobiliario se trasladó al principio con el fin de establecer la condición del entrevistado con el inmueble que habita.
- En el componente educación fue necesario relacionar el número de miembros de hogar con el fin de establecer en que institución educativa estudia cada uno.
- En la parte final del cuestionario quedó el componente infraestructura el cual busca evaluar los servicios de transporte, y servicios públicos.

### **Actor oferente inmobiliario proyecto nuevo**

#### **Bloque de Preguntas**

Identificación

Datos básicos: 6 Preguntas

Entorno: 3 Preguntas

Mercado inmobiliario: 8 Preguntas

Financiación: 5 Preguntas

Valor económico: 7 Preguntas

Uso del suelo: 2 Preguntas

#### **Participantes**

Myriam Cuesta

#### **Operativo de Campo**

La prueba se llevó a cabo el día 24 de mayo del 2017, después de haber realizado una inspección de campo para identificar un proyecto inmobiliario nuevo.

La entrevista se realizó en el proyecto inmobiliario nuevo Terraze Park 183 de la Constructora Camarth.

#### **Distribución y medición de tiempo**

La prueba inicio a las 3 de la tarde y termino a las 3.30 de la tarde en el barrio El ocio. El tiempo de traslado fue alrededor de 15 minutos.

La aplicación de la encuesta tuvo una duración de 20 a 25 minutos. Fue necesario realizar aclaraciones a varias preguntas, modificar y hablar de forma preliminar de la utilización de esta información, se mostró la Carta Oficial de presentación con el fin de sensibilizar al encuestado acerca del trabajo y aclarar que la información obtenida obedece a fines académicos.

### **Conclusiones prueba piloto**

- En el recuadro de identificación se incluyó el nombre de la entidad que realiza la comercialización inmobiliaria, ya que en muchas ocasiones quien construye el proyecto, no es quien lo comercializa.
- En el recuadro de datos básicos se incluyeron algunos ítems importantes en el momento de hacer la descripción del proyecto inmobiliario.
- Se eliminó la pregunta “Preferencia en cuanto a construcción de vivienda”, ya que el entrevistado no tiene conocimiento acerca de la causa.
- En la sección entorno se modificó la pregunta 2.1 “en un proyecto inmobiliario, como se afecta o beneficia la demanda según los siguientes aspectos”, aclarando la incidencia de estos factores directamente en el proyecto inmobiliario ubicado en la zona de estudio.
- En el recuadro Mercado inmobiliario se modificaron los cuestionamientos y se elaboró un recuadro donde se enlistaron los proyectos inmobiliarios que tiene la constructora en la zona de estudio, el tiempo de venta, el número de unidades vendidas a la fecha, el valor inicial y el valor final con el fin de determinar la dinámica inmobiliaria que ha tenido cada uno de estos.
- En la sección de financiación la pregunta 4.1 se modificó, por indagar acerca del número de unidades pagadas en efectivo.
- En la sección Uso del suelo se eliminó la pregunta acerca de la incidencia de la estratificación inmobiliaria en la dinámica del mercado.
- En la sección valor económico se eliminaron las preguntas 5.1, 5.3, 5.4, 5.5, 5.6 y 5.7, debido a carencia de conocimiento por parte del entrevistado acerca del tema; pero se profundizó acerca de la variabilidad del valor dentro del mismo proyecto y la causa de este efecto dentro de su comercialización.

### **Actor oferente inmobiliario propietario directo**

#### **Bloque de Preguntas**

Identificación y características de la construcción: 16 Preguntas

Comercialización: 11 preguntas

#### **Participante**

Maryory Rodríguez

#### **Operativo de Campo**

La prueba se llevó a cabo el día 23 de mayo del 2017, Fue necesario realizar un sondeo previo con el fin de determinar la oferta inmobiliaria existente en la zona de estudio, identificar la misma dentro de la cartografía base la cual fue obtenida del servicio Geográfico IDECA (Infraestructura de datos espaciales de la capital).

#### **Distribución y medición de tiempo**

La prueba inicio a las 10 de la mañana y termino a las 10.30 de la mañana en el barrio Villa de Andalucía. El tiempo de traslado fue de 10 minutos.

De forma preliminar se toman las ofertas inmobiliarias de acuerdo a una inspección de campo, se localizan en la cartografía Nota, se registra el número telefónico, la evidencia fotográfica y la dirección de las mismas para posteriormente realizar la entrevista vía telefónica.

La aplicación de la encuesta tuvo una duración de 20 a 25 minutos. De forma preliminar es necesario hablar acerca de la utilización de la información recibida para fines académicos, la aceptación de esta información o rechazo de la misma hace efectiva o no la entrevista.

### Conclusiones prueba piloto

- En la sección Identificación y características de la construcción se eliminaron las preguntas 1.3, a la 1.16, ya que no son requeridas para la elaboración de indicadores y la descripción de estos elementos no incide de forma directa dentro de la dinámica inmobiliaria, cabe anotar que esta información acorta el tiempo de la entrevista, teniendo en cuenta que la realización de estas será por vía telefónica.
- En la pregunta 2.93 que percepción tiene acerca de los siguientes elementos en el momento de vender su inmueble se modificó por “qué importancia tienen estos elementos en la asignación del valor para su inmueble”, con el fin de aportar mayor argumento al valor de comercialización del inmueble y su dinámica en el mercado inmobiliario.

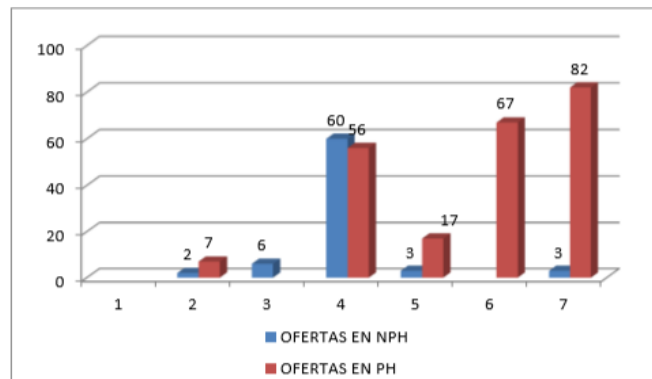
**Actividad 4.** Aplicación definitiva de instrumentos y sistematización de la información: Se realiza la aplicación de instrumentos por vía telefónica y presencial a cada uno de los actores presentes en la dinámica inmobiliaria.

### Sistematización

#### Actor: oferente inmobiliario propietario directo

Figura 1.

Tipo de Predio de oferta Inmobiliaria por zona



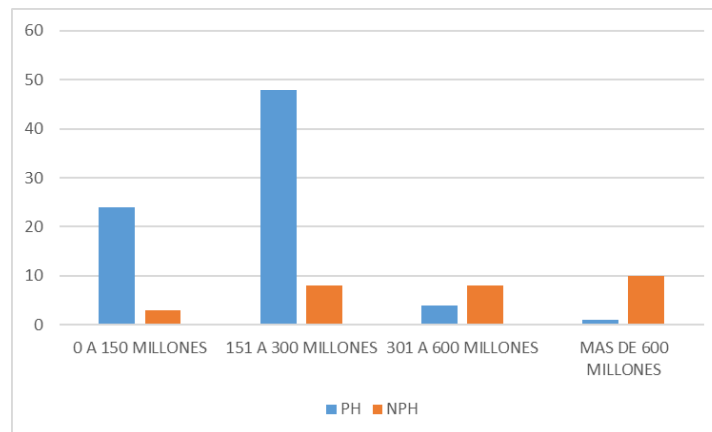
Nota. Elaboración propia.

El número de ofertas sometidas bajo el régimen de propiedad horizontal y su distribución en cada zona de estudio es una variable de carácter económico, la importancia de su estudio se argumenta en la siguiente cita, “la localización es una variable fundamental en el momento de establecer el valor del suelo, teniendo la premisa de que el terreno es un bien que no se puede reproducir” (Bromberg, 2009, p. 3).

Bromberg (2009), involucra la variable social a partir de la nueva organización familiar, la creación de nuevos hogares; esta circunstancia sumada a la escasez del suelo urbano hace que resulte nuevas ofertas inmobiliarias para satisfacer estos nuevos compradores, por lo tanto el incremento de ofertas bajo el régimen de propiedad horizontal responde a las exigencias del mercado y la normatividad lo adecua para ello; en todas las zonas 6 y 7 se observa el mayor número de ofertas bajo el régimen de propiedad horizontal, lo cual empieza a disminuir en la zona 5 y 4

**Figura 2**

*Valor de la oferta inmobiliaria por tipo*



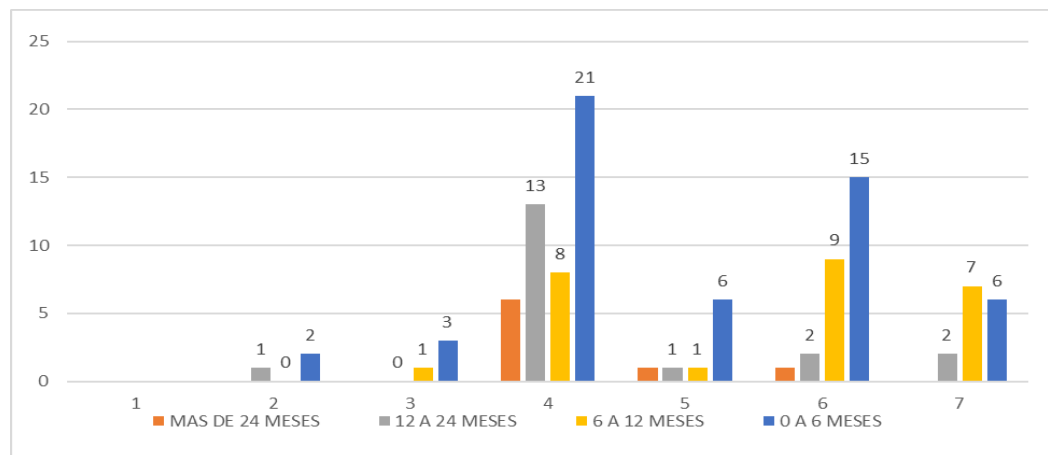
*Nota.* Elaboración propia.

Se tuvo en cuenta el valor de las ofertas inmobiliarias de acuerdo a su tipología teniendo en cuenta la apreciación de Samuel Jaramillo en el texto “Hacia una teoría de la renta del suelo urbano” donde se habla del espacio construido como “el producto de un proceso constructivo, donde el

producto del terreno siendo inmóvil resulta estar en un proceso de circulación y consumo” (Jaramillo, 2011, p. 77). Esta variable genera presión en la dinámica inmobiliaria y en el medio ambiente; el valor inmobiliario en la mayoría de las ofertas en propiedad horizontal comparado con ofertas no sometidas a este régimen conduce a la dinamización inmobiliaria ejercida por el mercado a bajo costo de comercialización pero a un número elevado de ofertas, esto ocasiona un aumento de habitantes que carecerán de disponibilidad de zonas verdes, equipamiento comunal e infraestructura vial y de servicios públicos. El aumento de ofertas bajo el régimen de propiedad horizontal y la existencia de sus compradores hace que el mercado en este tipo de construcciones sea más atractivo y más dinámico en su comercialización.

**Figura 3**

*Temporalidad de la oferta inmobiliaria en el mercado, por zona*



*Nota.* Elaboración propia

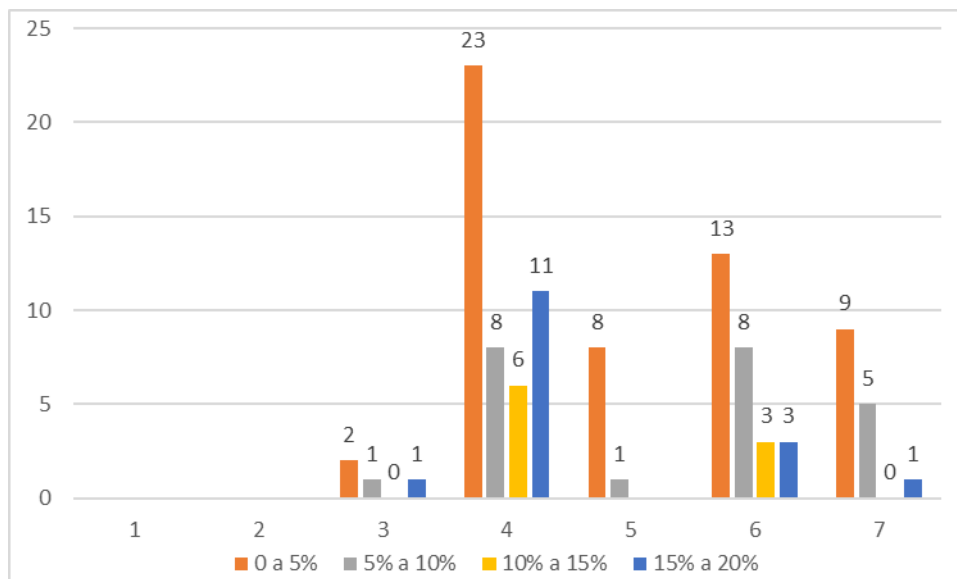
Esta variable esta argumentada en el texto “el Problema del suelo Urbano” donde se habla acerca de la importancia de la localización en la comercialización del suelo urbano y se establece que El mercado es una de las principales premisas para el establecimiento del precio en el momento de ofertar un inmueble sin tener en cuenta la especulación y dando importancia al tiempo que

puede permanecer un inmueble en el mercado hasta que satisfaga su oferta establecida gracias a la compra (Bromberg, 2009, p. 5).

Muchas de las ofertas han salido al mercado en los últimos 6 meses, como es el caso de las zonas 4, 5, 6 y 7, mientras que las zonas 3, 2 y 1, no cuentan con esa circunstancia, sus ofertas son escasas, las zonas 4, 5 y 6 tiene ofertas con temporalidad de más de 24 meses, por lo tanto muchas de ellas no llegan con éxito a la venta, el estudio de variables de tipo social nos ayudaran a conocer el por que? de este comportamiento.

**Figura 4**

*Ofertas inmobiliarias por zona según porcentaje de negociación*



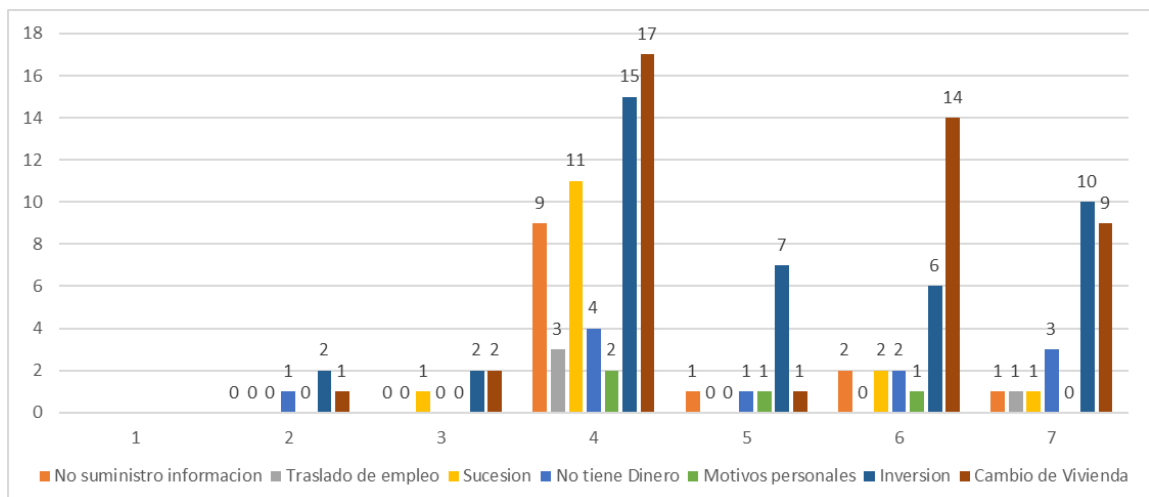
*Nota.* Elaboración propia

Se han creado unas categorías para dar respuesta a este cuestionamiento, donde es posible determinar que el valor ofrecido no se encuentra lejos del valor ofertado (entiéndase como valor ofrecido, el valor que el comprador interesado ofrece en busca de llegar a una negociación y el valor ofertado, el precio del inmueble puesto en el mercado) sobre todo en las zonas 4, 5, 6 y 7, donde hay un número significativo de ofertas inmobiliarias las cuales llevan 6 meses en el mercado; pero también

existe una marcada diferencia entre el valor ofertado y el valor ofrecido para el rango del 15 al 20%, lo cual puede justificar que en esta zona existan ofertas que lleven más de 24 meses en el mercado, por lo tanto hay una alta expectativa frente a los compradores, expectativa sin éxito de lograr la transacción venta del inmueble.

**Figura 5**

*Origen de la oferta inmobiliaria por zona*

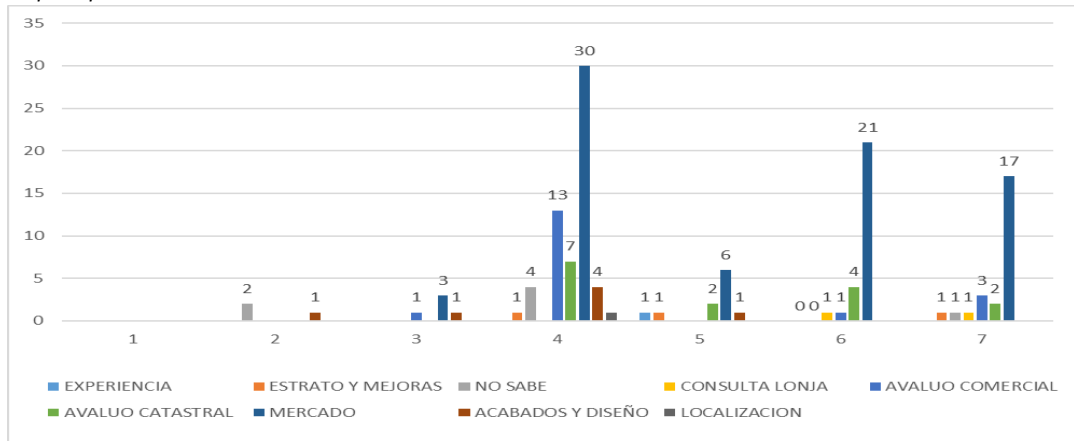


Nota. Elaboración propia

En las zonas 4, 6 y 7 se observa como causa principal para ofertar el inmueble el cambio de vivienda y la inversión, razón por la cual en estas zonas la dinámica inmobiliaria se da como un proceso de comercialización del espacio construido, fenómeno argumentado por Samuel Jaramillo (2010) en su texto “ciudad Sostenible”, esta variable determina el estado de la dinámica inmobiliaria frente a la expectativa para su comercialización.

**Figura 6.**

*Estimación del valor por tipo de zona*

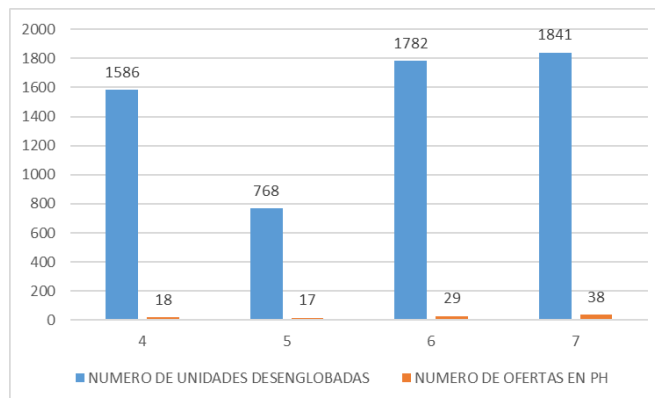


*Nota.* Elaboración propia

La gran expectativa en las zonas 4, 5, 6 y 7 se hace evidente mediante la metodología utilizada para la estimación de valor para su comercialización, estas zonas presentan alta dinámica inmobiliaria, el objetivo de su venta es la inversión o el cambio de vivienda, muchas de las ofertas están en el mercado en periodos de 0 a 6 meses, pero también hay otras que se han quedado en periodos de más de 24 meses en el mercado sin lograr su transacción, esto evidencia que la metodología para la estimación del valor puede ser uno de los factores que ocasione la demora en la transacción o venta del inmueble.

**Figura 7**

*Número de unidades bajo el régimen de propiedad horizontal y número de ofertas inmobiliarias por tipo de zona*



*Nota.* Elaboración propia

Comparar el tipo de ofertas en cada una de las subzonas y el número de ofertas por zona surge del concepto teórico propuesto en el texto “Hacia una teoría de la renta del suelo urbano”, donde establece que,

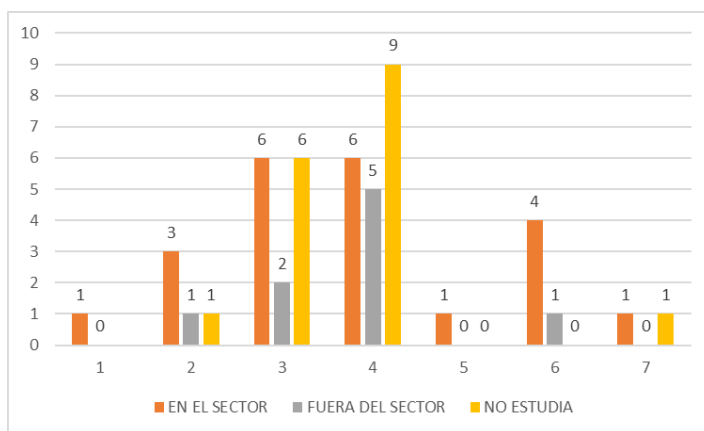
la dinámica de los precios del suelo urbano se da partir de la dinámica social, definida en movimientos coyunturales generales asociados al aumento de ingresos de la población y el aumento de la construcción en altura a causa de oscilaciones en el precio del suelo, el mercado financiero y las tasas de ganancia (Jaramillo, 2011, p. 55).

En el precio del suelo las expectativas de los compradores y la normatividad para su edificabilidad han ocasionado el aumento en predios sometidos bajo el régimen de propiedad horizontal; solo las zonas 4, 5, 6 y 7 tienen esta tipología de predios en gran medida, sin embargo la mayoría de las ofertas se concentra en la zona 7 donde las condiciones para su comercialización evidencian que su ejercicio de planificación se dio a partir de la adecuación de infraestructura vial, red de servicios públicos y equipamiento comunal adecuado lo cual justifica su dinámica inmobiliaria.

**Actor: Población**

**Figura 8.**

*Asistencia a centros educativos por zona*



Nota. Elaboración propia

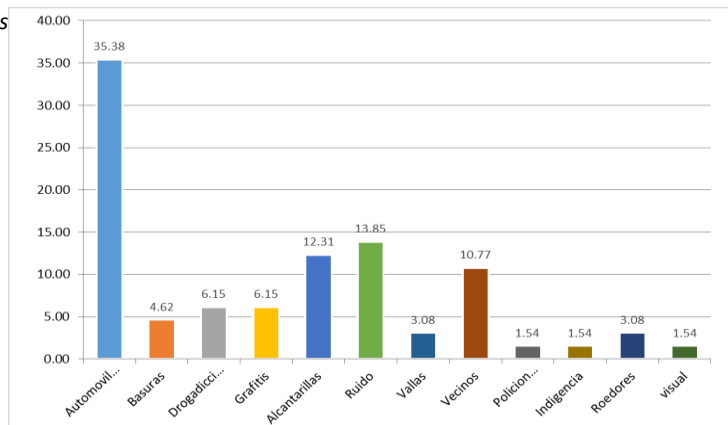
Determinar el nivel de acogida de la población en su lugar de residencia, su calidad de vida y diagnosticar su bienestar con respecto a la localización de su inmueble, son indicios que muestran el estado de la población frente a su vida cotidiana en el barrio; la asistencia de la población estudiantil a centros educativos dentro del barrio, disminuye el efecto causado por el daño ambiental ya que el tráfico disminuirá en la zona, y se evidenciará la presencia institucional a partir del abastecimiento de recursos educativos y el mejoramiento de la calidad de vida de la población a partir de la asistencia a las instituciones educativas en el barrio de su residencia. En todas las zonas la población asiste a centros educativos ubicados dentro de la zona de estudio lo cual muestra el estado de acogida de población en su lugar de residencia.

**Presencia de focos Contaminantes en la zona de estudio**

La identificación de focos contaminantes en cada una de la zona a partir de la contaminación del aire, exceso de ruido, contaminación visual y existencia de plagas, evidencian el deterioro del medio ambiente; la presencia excesiva de automóviles ocasiona contaminación en el aire, generando una presión en cada una de las subzonas de la UPZ Verbenal, lo cual contrastado con su dinámica inmobiliaria permite hacer una nueva caracterización.

**Figura 9**

*Presencia de focos contaminantes*



Nota. Elaboración propia

**Gastos anuales asociados al inmueble**

**Ingreso anual destinado para mantenimiento del inmueble**

El dinero destinado al mantenimiento que hace la población para su inmueble permite definir la respuesta desde el punto de vista del equilibrio entre la presión y el estado en la dinámica inmobiliaria; muchos de los inmuebles existentes en la UPZ Verbenal son el resultado de un proceso de inversión el cual busca renta; a partir de los rangos establecidos correspondientes al gasto que hace de forma anual el propietario sobre su inmueble es posible definir cuál es la respuesta de los propietario de los inmuebles destinados para la renta.

**Figura 10**

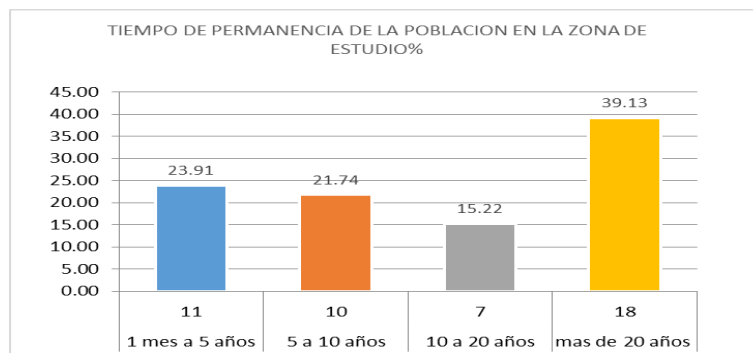
*Gastos asociados al inmueble.*



*Nota. Elaboración propia*

**Figura 11**

*Permanencia de la población en la zona de estudio*

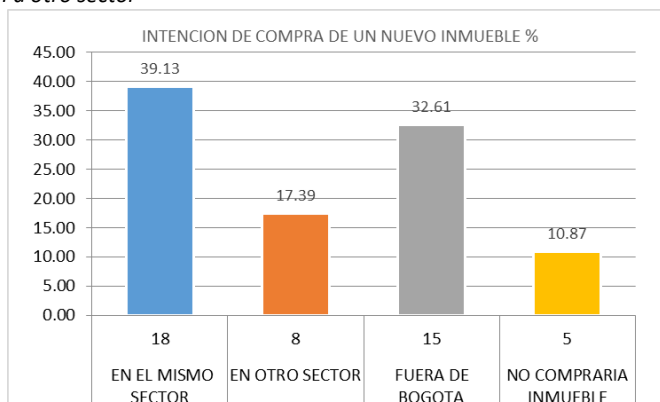


*Nota. Elaboración propia*

La permanencia de la población en la UPZ Verbenal es una variable que determina la satisfacción de la comunidad con el sector en el cual habita, la mayoría de la población lleva más de 20 años en este lugar, determinar esta temporalidad en cada una de las subzonas es otra variable que caracteriza la dinámica inmobiliaria.

**Figura 12**

*Intención de la migración a otro sector*

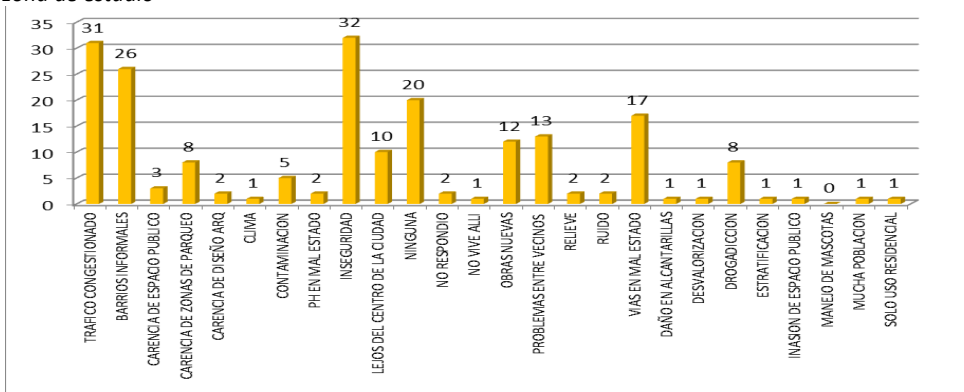


Nota. Elaboración propia

La intención de la migración de la población es una variable de respuesta que determina el uso del predio a partir de una presión y la existencia de este a partir de su estado, la población de la UPZ Verbenal tiene como intención de compra de un inmueble el mismo sector o comprar un inmueble fuera de Bogotá; lo cual indica que la mayoría de la población ve esta zona como un foco de inversión.

**Figura 13**

*Desfavorabilidad en la zona de estudio*

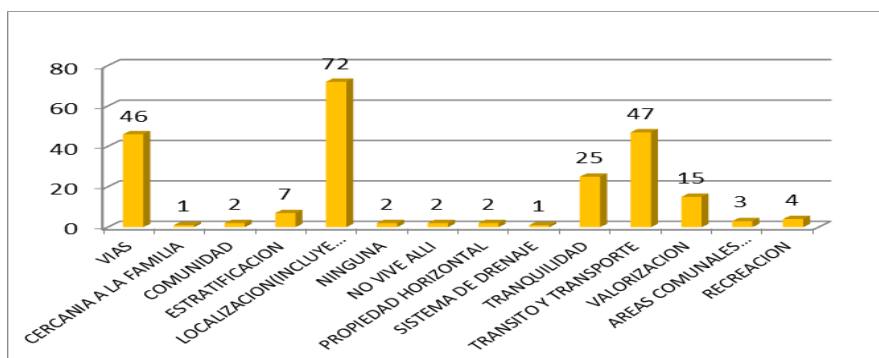


Nota. Elaboración propia

Esta variable determina la presión que siente la población frente a su modo de habitar en la UPZ Verbenal; mediante este cuestionamiento fue posible definir las principales inconformidades de sus habitantes, siendo las más frecuentes el tráfico congestionado y la inseguridad, seguidas de la presencia de barrios informales, y el estado de la infraestructura vial, la medida en que estas variables afectan la dinámica inmobiliarias en cada subzona, será caracterizada mediante el indicador correspondiente.

**Figura 14**

*Favorabilidad en la zona de estudio*

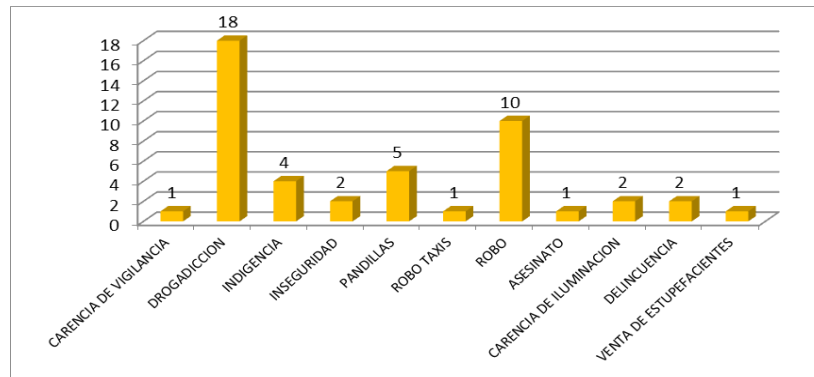


*Nota.* Elaboración propia

La percepción de favorabilidad que tiene la población frente a la zona que habita es una variable que determina la presión que ejercen sus habitantes frente a las circunstancias que tiene este sector; la localización es la principal condición de favorabilidad, seguida del tráfico y transporte y las vías; existe contraste entre estas circunstancias las cuales muestran una presión negativa para los habitantes del sector pero positiva en el momento de su comercialización, lo cual genera una falsa expectativa para sus futuros compradores.

**Figura 15**

*Percepción Delincuencia en la zona de estudio*

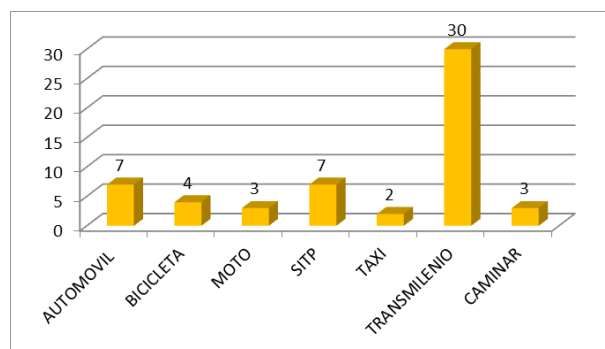


*Nota.* Elaboración propia

El propósito de esta pregunta es definir cuál es el principal detonante de delincuencia en la zona de estudio y como esta circunstancia afecta la comercialización inmobiliaria, generando presión en la misma; los problemas de drogadicción y robo son las principales carencias de estas zonas, frente a las ofertas inmobiliarias se define su incidencia en los procesos de comercialización.

**Figura 16**

*Medio de transporte utilizado en la zona de estudio.*



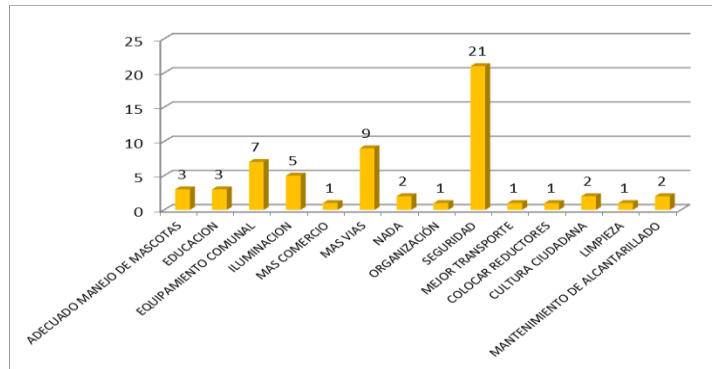
*Nota.* Elaboración propia

Determinar cuál es el medio de transporte más utilizado por la población en la zona de estudio para su desplazamiento y cuál es su percepción frente a l estado de la infraestructura vial, permitirá conocer la percepción de la población en relación a estas circunstancias, lo cual contrastado frente al

número de ofertas inmobiliarias en cada subzona, será otra circunstancia que caracterizará la dinámica inmobiliaria en el sector.

**Figura 17**

Percepción de carencias en la zona de estudio

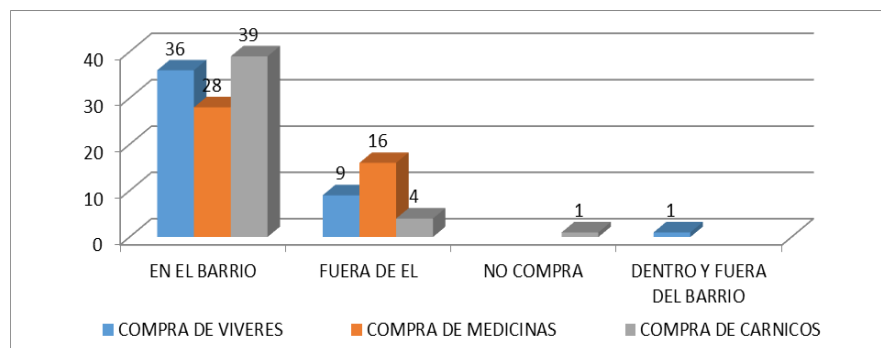


Nota. Elaboración propia

La carencia más frecuente en el barrio es una variable de presión, la cual muestra su incidencia en la dinámica inmobiliaria a partir del indicador; la población entrevistada establece que la mayor carencia en el barrio es la seguridad, seguida de la falta de infraestructura vial y el equipamiento comunal.

**Figura 18**

Comercialización de alimentos en la zona de estudio

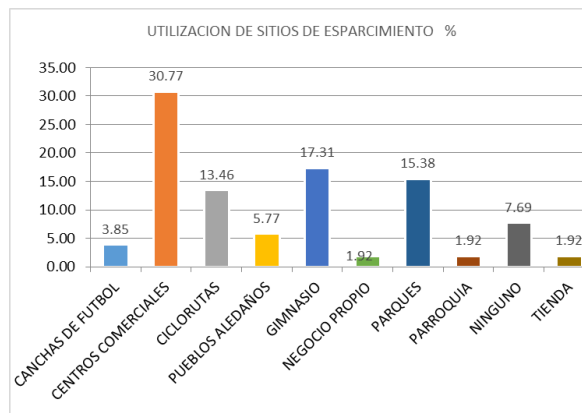


Nota. Elaboración propia

Definir la aceptación en la población de zonas comerciales cerca a su lugar de residencia, es una variable de estado; la mayoría de la población compra medicinas, víveres y cárnicos en el mismo sector donde habita.

**Figura 19**

*Utilización de Zonas de esparcimiento en la zona de estudio*



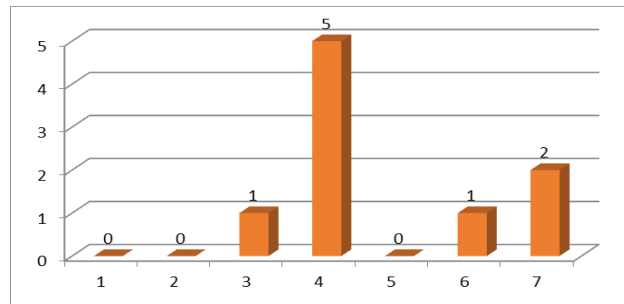
*Nota.* Elaboración propia

Los centros comerciales son el lugar de esparcimiento preferido por la población habitante de la zona de estudio, seguido de los gimnasios y del parque; una de las carencias en el barrio es la ausencia de equipamiento comunal, por lo tanto la insatisfacción de la población frente a su expectativa y lo que en realidad tiene, define esta variable de estado a partir de la destinación del tiempo libre y en qué lugar se hace uso de este por parte de la población, la incidencia de esta circunstancia frente a la dinámica inmobiliaria se analiza en el indicador correspondiente.

**Actor: Asesor sala de ventas proyecto inmobiliario nuevo**

**Figura 20**

*Proyectos nuevos por zona (Captura Directa en campo).*



*Nota.* Elaboración propia

El número de proyectos de vivienda residencial a nivel masivo en cada subzona, y el análisis de los mismos en cuanto a tiempo de permanencia en el mercado y la fluctuación del valor son variables de estado ya que se muestra la evolución de la dinámica inmobiliaria a partir de la localización del mismo en cada subzona; la mayoría de estos proyectos se concentra en la zona 5 y en la zona 7, zonas de desarrollo residencial, el comportamiento de esta dinámica inmobiliaria se define en el indicador.

### 3.1.1.4 Construcción de indicadores

Cada uno de los indicadores elaborados hace parte de un escenario dentro del concepto de sostenibilidad urbana (ambiental, económico, institucional y social). Para su construcción se determinaron las variables a estudiar en cada escenario ( ver Anexo1 ) y la fundamentación teórica soportada en la consulta bibliográfica realizada a diferentes autores, por esta razón su análisis consta de la premisa y el autor a partir del cual este se creó, el análisis de información capturada y contrastada con la dinámica inmobiliaria existente por tipo de zona y la evidencia de la aplicación de los instrumentos mediante testimonio directo de los actores del mercado inmobiliario.

**Actividad 1.** Sistematización de información, digitalización de los datos tomados en campo y georreferenciación de estos para la elaboración de la cartografía requerida (ver anexo 4 Cartografía).

**Actividad 2.** Elaboración de fichas metodológicas para los indicadores propuestos, agrupados por marcos social, ambiental, económico e institucional, a partir del modelo presión, estado respuesta, cobertura, unidades, serie, datos de cálculo, calidad de los datos, gráfico de la serie de datos y representación cartográfica (ver Anexo 3 Fichas metodológicas).

Para la construcción de indicadores de sostenibilidad urbana se contemplaron los marcos sociales, económico y ambiental definidos así:

**Marco ambiental:** escenario donde se encuentran todos los elementos de orden natural que hace posible la vida humana y el ecosistema, el análisis a partir de este marco es brindar un diagnóstico acerca de la administración de estos recursos para determinar su disponibilidad, administración y control como bienes y servicios a una comunidad, enfocando su incidencia en la dinámica inmobiliaria.

**Marco económico:** Escenario que refleja las actividades financieras que generan costo y utilidad en la zona de estudio, para esta investigación son todas aquellas transacciones que reflejan un movimiento financiero en la dinámica inmobiliaria, en este marco se busca describir la situación económica de la población habitante, su capacidad adquisitiva, y de endeudamiento con el fin de establecer la incidencia del factor económico comparado con otras variables (Rosillón, 2009).

**Marco social:** Dentro de la investigación el marco social está relacionado con el tejido social construido por la comunidad que habita la zona de estudio, los escenarios culturales, institucionales, y legales que la población crea para desenvolverse en su entorno. En este escenario se entretrejen todas las relaciones que establece la población, que se asienta en la zona de estudio, relaciones fundamentales para el análisis en la dinámica del valor del suelo, a partir de la cualificación de diferentes variables en los marcos social, ambiental, económico e institucional, las cuales no fueron tenidas en cuenta en la dinámica inmobiliaria a partir de los actores que la conforman (Importancia.org, s.f.).

De igual manera se realizaron fichas metodológicas para la descripción de cada uno de los

indicadores y detallar su construcción a partir de la metodología planteada en el texto “La Ciudad Sostenible” del autor Luis Carlos Agudelo Patiño.

**Ficha técnica**

En la ficha metodológica se describe cada indicador a partir de los marcos social, económico, institucional y ambiental, los cuales serán analizados en una matriz diagnostica utilizando el modelo Presión, Estado y Respuesta para redefinir el comportamiento de la dinámica inmobiliaria en la UPZ Verbenal.

Todos los indicadores tienen un gráfico de la serie de datos y una representación cartográfica para su análisis. En el capítulo III correspondiente al análisis de resultados, se hace la descripción de estos y su incidencia en el valor del suelo.

**Tabla 5**

*Ficha metodológica para la elaboración de indicadores*

NUMERO DE INDICADOR	NOMBRE
MARCO	El cual puede ser económico, social o ambiental.
COBERTURA	Ámbito de aplicación del área Geográfica, zona de estudio o zona aplicable, si no es influyente en la zona de estudio
UNIDADES Y CATEGORIAS	Sistema de medida o proporción para cada indicador. Agrupación por categorías de ser el caso.
SERIE	Tiempo en el que se encuentran los datos obtenidos para cada indicador.
FUENTE ESTADÍSTICA	Origen de la información, aplicación de instrumentos o captura de información secundaria a partir de la cual es posible construir el indicador .
DATOS DE CÁLCULO	VARIABLES que inciden en la elaboración para cada indicador.
FÓRMULA DE CÁLCULO	Expresión matemática o relación de variables cualitativas o cuantitativas y su incidencia en la dinámica inmobiliaria.
CÁLCULO	Ejemplo indicador calculado.
CALIDAD DE LOS DATOS	Observaciones importantes y determinantes en el indicador, las cuales definen si fue necesario realizar ajustes.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Comparación gráfica del indicador.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA	Mostrar los datos del indicador en la zona de estudio o zona aplicable.

*Nota.* Adaptado de “Ciudades Sostenibles”, Carlos Agudelo, 2010

De acuerdo con lo anterior los indicadores fueron construidos a partir de las teorías de varios autores citados en este documento y agrupados por temas dentro de los marcos social, económico, físico y ambiental existentes en el modelo de sostenibilidad urbana; su análisis frente a la dinámica

inmobiliaria se realizó a partir del modelo presión, estado y respuesta propuesto por el autor Carlos Agudelo.

**Tabla 10**

*Construcción de Indicadores*

N°	INDICADOR	MARCO	FUENTE
1	DINAMICA DEL VALOR DEL SUELO AÑO 2010,2013 Y 2016	ECONÓMICO	INFORMACIÓN SECUNDARIA
2	OCUPACION DEL SUELO UPZ VERBENAL AÑO 2007, 2009, 2010, 2014 Y 2015	ECONÓMICO	INFORMACIÓN SECUNDARIA
3	TIPOLOGIA DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR ZONA	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO
4	TEMPORALIDAD DE LA OFERTA EN EL MERCADO POR ZONA	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO
5	TEMPORALIDAD DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR ZONA SEGÚN VALOR	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO
6	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO INMOBILIARIO POR TIPOLOGIA DE OFERTAS(PH O NPH)	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO
7	TEMPORALIDAD DE LA OFERTA INMOBILIARIA Y VALOR OFRECIDO	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO
8	ORIGEN FERTA INMOBILIARIA POR TIPO DE ZONA	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO
9	POBLACION ESTUDIANTIL POR TIPO DE ZONA	SOCIAL	PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
10	ESTIMACION DE VALOR Y TEMPORALIDAD DE LA OFERTA INMOBILIARIA	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO
11	NUMERO DE UNIDADES EN LA PROPIEDAD HORIZONTAL Y NUMERO DE OFERTAS POR PROPIEDAD HORIZONTAL	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO
12	PRESENCIA DE FOCOS CONTAMINANTES EN LA ZONA DE ESTUDIO Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	AMBIENTAL	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
13	GASTOS ASOCIADOS AL INMUEBLE Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
14	PERMANENCIA DE LA POBLACION EN LA ZONA DE ESTUDIO Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	SOCIAL	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
15	INTENCIÓN DE LA MIGRACIÓN DE LA POBLACIÓN Y NÚMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	SOCIAL	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
16	DESFAVORABILIDAD EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE LA OFERTA POR TIPO DE ZONA	SOCIAL	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
17	FAVORABILIDAD EN EL BARRIO Y NÚMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	SOCIAL	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
18	FOCOS DE DELINCUENCIA, CARENCIA DE ALUMBRADO PÚBLICO Y TEMPORALIDAD EN LAS OFERTAS INMOBILIARIAS POR TIPO DE ZONA	SOCIAL	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
19	PERCEPCIÓN DE INFRAESTRUCTURAL VIAL, TRANSPORTE Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
20	CARENCIAS EN EL BARRIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR TIPO DE ZONA	SOCIAL	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
21	ACOGIDA DE LAS ZONAS COMERCIALES EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	SOCIAL	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
22	ANALISIS DE ZONAS DE ESPARCIMIENTO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR TIPO DE ZONA	SOCIAL	OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO PERCEPCIÓN DE LA PÓBLACION
23	NÚMERO DE PROYECTOS POR TIPO DE ZONA Y FAVORABILIDAD	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROYECTO NUEVO-AGENTE INMOBILIARIO
24	NÚMERO DE PROYECTOS POR TIPO DE ZONA, NÚMERO DE OFERTAS PROYECTADAS, NÚMERO DE OFERTAS VENDIDAS, TEMPORALIDAD DE OFERTAS EN EL MERCADO	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROYECTO NUEVO-AGENTE INMOBILIARIO
25	NÚMERO DE FERTAS POR TIPO DE ZONA, VALOR INICIAL, VALOR FINAL, TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	ECONÓMICO	OFERENTE INMOBILIARIO PROYECTO NUEVO-AGENTE INMOBILIARIO

Nota. Elaboración propia.

### **3.1.1.5 Resultados Obtenidos**

En esta fase se busca evaluar, comparar y concluir el comportamiento de la dinámica inmobiliaria a partir de los indicadores de sostenibilidad urbana con el fin de hacer un diagnóstico dentro del marco presión, estado y respuesta en la UPZ Verbenal.

**Actividad 1.** Diseño matriz de resultados la cual evalúa dentro del modelo Presión Estado Respuesta, la incidencia de los indicadores elaborados sobre la dinámica inmobiliaria en cada una de las subzonas definidas para la Unidad de Planeamiento zonal Verbenal.

**Actividad 2.** Conclusiones: A partir de la matriz de evaluación se realiza un diagnóstico relacionado con la caracterización del mercado y el proceso de comercialización del mismo contemplando los resultados dentro del marco Presión, Estado y Respuesta.

## **4.0 CAPITULO III Resultados obtenidos**

En el texto “sostenibilidad urbana en América Latina y el Caribe” la creación de indicadores es:

Un tipo de metodología implementada para medir la posición de una ciudad según las dimensiones de riesgo, desarrollo urbano y fiscal, la cual tiende a dominar el crecimiento poblacional, explora economías de escala, controla costos de aglomeración y eleva la eficiencia global para elevar la calidad de vida, lo cual reduce la presión poblacional y económica, atendiendo los problemas de las ciudades dentro del marco de la sostenibilidad urbana, para comprender desarrollo urbano actual, donde cada uno de los actores es la población (Bonet, 2011, p. 12).

Para esta investigación es necesario conocer el comportamiento de la dinámica inmobiliaria a partir de las variables estudiadas y agrupadas en los marcos ambiental, social, económico e institucional mediante un diagnóstico realizado en la UPZ Verbenal y la caracterización de sectores; estos indicadores

se analizaron teniendo en cuenta el modelo PER (presión, estado respuesta) propuesto en el texto “Sostenibilidad Urbana” y avalado por la OCDE (Organización para la cooperación y el desarrollo económico), este modelo agrupa las variables a analizar en los escenarios social, económico, ambiental e institucional, dentro de tres comportamientos definidos así:

La Presión define la utilización que la economía hace de los recursos naturales en cuanto a cantidad, intensidad, ritmo y procedencia; describe el impacto ejercido por actividades humanas sobre el medio ambiente, que de forma directa o indirecta afectan la calidad y la cantidad de los recursos naturales, pretende definir el uso que hace la población de los recursos naturales y el impacto de ese uso sobre ellos mismos y la calidad de vida de la población, toda acción causa una reacción, para toda causa hay un efecto.

El estado informa sobre la calidad del medio ambiente, su condición actual de conservación o deterioro, el estado actual de su existencia.

La respuesta son las medidas que una sociedad toma para equilibrar la balanza entre uso (presión) y existencia (estado), agrupa las acciones del estado y del sector privado, en procura de revertir, evitar, controlar los daños ambientales (Agudelo, 2010, p. 32).

#### **4.1 Construcción de indicadores de sostenibilidad urbana**

Según el texto “sostenibilidad Urbana en América Latina y el Caribe”, la sostenibilidad urbana pretende cubrir las siguientes necesidades:

- “Cambio climático
- Infraestructura para la competitividad
- Reducción de la desigualdad
- Creación de instituciones orientadas al crecimiento y bienestar social” (Bonet, 2011, p. 22).

En este capítulo se busca diagnosticar de forma detallada a partir de indicadores de sostenibilidad urbana la dinámica del mercado inmobiliario para predios de uso residencial utilizando como marco sectorial las subzonas delimitadas en la UPZ Verbenal, según las variables topografía, estratificación socioeconómica y tipología de la construcción.

El texto “Identificación y uso de variables e indicadores” habla de la política de desarrollo sostenible como:

Los cambios y progresos para elaborar acciones y respuestas necesarias que puedan contribuir a la conservación sostenible del medio ambiente, para lo cual se hace necesario realizar un diagnóstico que involucre todos los escenarios; los indicadores son herramientas para el análisis y seguimiento de los procesos de desarrollo, estos se elaboran en función de las características y necesidades de los usuarios, teniendo en cuenta procesos económicos y sociales (Barrantes, 2006, p. 22).

Para la elaboración de indicadores hay una metodología planteada por Barrantes(2006), la cual se adaptó a la investigación así:

- Fenómeno para estudiar: el valor del suelo
- Captura de información: A partir de instrumentos de recolección de información de campo aplicados a los actores en el escenario inmobiliario.
- Listado de variables: Según el Modelo Presión, estado, respuesta y definidas dentro de los marcos, económico, social, ambiental e institucional.
- Análisis e interpretación de resultados: Matriz diagnóstica final donde se re sectoriza la dinámica del mercado inmobiliario a partir de la sensibilidad de los espacios geográficos definidos mediante subzonas utilizando el modelo presión, estado respuesta (p. 25)

Según el texto “Guía metodológica para el diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible” un indicador:

“Permite medir una variable a partir de información confiable, cada indicador debe tener un objetivo, debe tener exhaustividad, monotonía, unidad, deben ser únicos para una situación dada” (Suchuschy & Soto, 2009, p. 32). A partir de este texto a continuación se muestra la metodología para la construcción de indicadores:

Construcción por etapas: La selección de estos indicadores debe obedecer a su relevancia, calidad y frecuencia, dentro de los marcos que vinculan las dimensiones del desarrollo sostenible, económico, ambiental, social e institucional.

La cobertura, unidades de medida, series, fuente estadística y datos de cálculo de cada uno de los indicadores elaborados, se encuentran detallados en el Anexo 3 de este documento.

#### **4.1.1 Indicador # 1: Dinámica del valor del suelo año 2010—2013 y 2016**

Para soportar de forma argumentativa la creación de este indicador se consultó el texto “Hacia una Teoría de la renta del suelo Urbano”, el cual habla sobre la dinámica de los precios del suelo urbano a partir de “movimientos coyunturales generales donde la densificación y la producción en altura son sobresaltos que causan oscilaciones en el mercado financiero, en la tasa de ganancia y en el precio del suelo” (Jaramillo, 2011, p. 37). Es por eso por lo que el análisis de la ocupación del suelo es pertinente y se analiza mediante la construcción de este indicador.

El texto “Habitabilidad y ecosistema” trata el tema de la transformación ambiental urbana y rural, a partir de tres situaciones básicas en la forma de colonización del territorio:

- “Asentamiento urbanas incipientes
- Asentamientos urbanos permanentes
- Formas urbanas avanzadas “ (Saldarriaga, 2012, p. 12).

Según la información obtenida a partir de las entrevistas realizadas a la población, durante el proceso de urbanización de la UPZ Verbenal es posible determinar que de forma inicial se dio un asentamiento urbano incipiente, ya que esta zona era rural pero su cercanía a la zona urbana la conforma como un centro poblado de expansión, luego estas colonizaciones se quedaron de forma permanente, como es el caso de los barrios de la subzona 1 los cuales tuvieron su proceso de urbanización a partir de la informalidad, el valor del suelo en aquel entonces era bajo, pero con el paso del tiempo muchos de estos territorio se convirtieron en formas urbanas avanzadas las cuales dan inicio a la urbanización dada en los predios ubicados en las zonas 6 y 7, donde actualmente el valor m<sup>2</sup> es el más costoso de toda la UPZ.

El texto “Sostenibilidad Urbana en América latina y el Caribe” también se habla del desplazamiento a las ciudades, lo cuales se dan por diferentes causas,

Quando los habitantes llegan a las ciudades los ingresos presentan dificultades, el valor del terreno para este caso es muy bajo, con el tiempo y en la medida en que el estado regula las políticas para su urbanización, empieza a adquirir valor y al contar con bienes y servicios de mayor calidad, lo que a su vez genera aumento en el gasto público y también hay un aumento en el valor de estos terrenos (Bonet, 2011, p. 27).

Según consulta de información secundaria, la UPZ Verbenal actualmente tiene un crecimiento urbanístico organizado en los predios ubicados cerca de la autopista norte (zona 6 y 7) dado a partir de vías construidas y proyectadas, mientras que hay sectores que aún siguen en la informalidad, y se caracterizan por su decremento en el valor del suelo y una dinámica inmobiliaria desacelerada.

Este indicador mide el incremento del valor del suelo a partir de las zonas homogéneas geoeconómicas en la UPZ Verbenal, información tomada de la Infraestructura de datos espaciales de Bogotá en los periodos 2010, 2013 y 2016(cartografía valor del suelo por m<sup>2</sup>, disponible en la página

web IDECA) estos valores corresponden a un valor promedio calculado; a su vez se hace una comparación con la dinámica inmobiliaria existente en el momento de la captura de información primaria, visitas realizadas a la zona en el año 2017, con el fin de partir de un comportamiento histórico, para mostrar la realidad del mercado inmobiliario en el año 2017.

Para la elaboración de este indicador se calcularon las áreas cuyos valores oscilan en los rangos categorizados por valor en los años 2010, 2013 y 2016, en la columna incremento o decremento se muestra la modificación de áreas conforme a estos valores por m<sup>2</sup> comparando estos tres años, es así que hay áreas que disminuyeron y áreas que aumentaron para cada rango; en la última columna están las ofertas inmobiliarias tomadas en el momento de la captura de información en campo, actividad realizada en el año 2017, de estas ofertas se tomó su valor y se agruparon en las categorías existentes en el año 2016, con el fin de clasificar estas según el valor por m<sup>2</sup>.

Representación cartográfica ver mapa 4, 5 y 5A Anexo 4.

**Tabla 6.**

*Comparativo valor m<sup>2</sup>, mercado inmobiliario año 2017.*

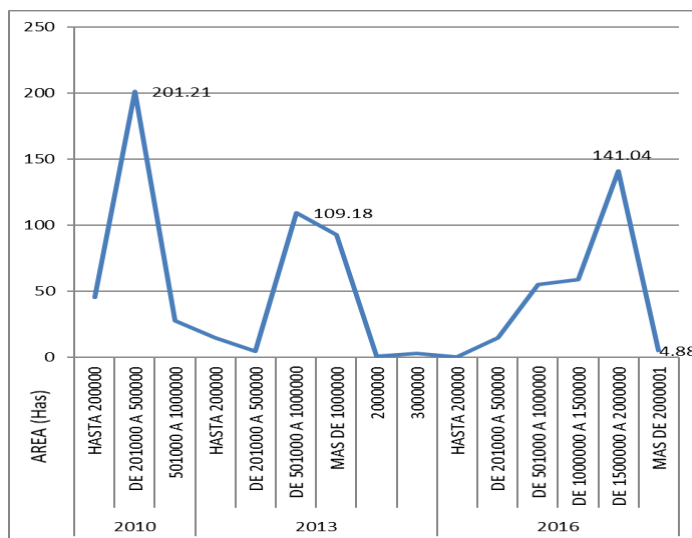
AÑO	VALOR M2	AREA(m <sup>2</sup> )	INCREMENTO O DECREMENTO	OFERTAS INMOBILIARIAS 2017
2010	HASTA 200000	455300		
	DE 201000 A 500000	2012100		
	501000 A 1000000	278300		
2013	HASTA 200000	147400	-307900	
	DE 201000 A 500000	44900	-1967200	
	DE 501000 A 1000000	1091800	813500	
	MAS DE 1000000	928300		
	DE 1500000 A 2000000	4700		
2016	MAS DE 2000001	28400		
	HASTA 200000	2900	-144500	
	DE 201000 A 500000	144200	99300	2
	DE 501000 A 1000000	549300	-542500	
	MAS DE 1000000	589500	-338800	46
	DE 1500000 A 2000000	1410400	1405700	249
	MAS DE 2000001	48800	20400	6
	TOTAL OFERTAS			303

Nota. Elaboración propia.

Por lo tanto se puede observar que en el año 2010 la zona con mayor área (2,012.100 m<sup>2</sup>) por valor por m<sup>2</sup> es de \$201.000 a \$500.000, en el año 2013 la zona con mayor área (1,091.800 m<sup>2</sup>) tiene un valor m<sup>2</sup> de \$501.000 a \$1'000.000, por debajo de este rango, así el valor m<sup>2</sup> sufre un decremento en comparación al año 2010; en el año 2016 la zona con mayor área (1,405.700 m<sup>2</sup>) corresponde a el valor por m<sup>2</sup> de \$1'500.000 a \$2'000000, allí se concentra el mayor número de ofertas inmobiliarias capturadas en el año 2017.

**Figura 21**

*Dinámica del valor del suelo – área (año 2010, 2013 y 2016)*



Nota. Elaboración propia.

Este comportamiento indica que los mayores incrementos por m<sup>2</sup> se presentan en el año 2010 y 2016, la mayoría de las ofertas inmobiliarias se concentran en las zonas donde aumenta el valor por m<sup>2</sup>, estas zonas ocupan la mayor área de la UPZ Verbenal, lo cual muestra que el comportamiento del mercado es directamente proporcional al incremento del valor del suelo.

El propósito de muchos de los núcleos familiares que habitan esta zona está enfocado a la compra de vivienda; Manuel Buitrago es habitante de la subzona 1, a él y a los testimonios siguientes se aplicó el instrumento para el actor población, y afirma que “vivo en la sector hace 50 años y compre un

lote allí con el fin de construirlo para albergarme con los miembros de mi familia” (comunicación personal, 15 abril del 2017), cabe anotar que en esta zona se encuentra la mayor cantidad de la población que tiene una permanencia de más de 20 años en el sector, los barrios que la conforman fueron los primeros en urbanizarse en la UPZ Verbenal; Pedro Munevar, otro de los entrevistados, habitante de la zona 3, afirma “compré el lote en la década de los 70 y mi sentimiento de arraigo hacia el territorio me llevo a tomar la decisión de no comercializar mi vivienda, nadie me daría el costo de mi inversión dentro de la oferta inmobiliaria” (comunicación personal, 15 abril del 2017), en estas zonas el número de oferta es mínimo en comparación a la dinámica inmobiliaria de toda la UPZ, las familias que viven en este sector llevan más de 20 años y son los primeros habitantes que tuvo la UPZ Verbenal en su proceso de urbanización, mediante la compra y auto construcción de lotes, como es el caso de Nelson López, otro de los entrevistados, quien afirma “llevo viviendo en el sector 40 años, compre el lote donde actualmente tengo mi casa en la cual vivo con mi familia” (comunicación personal, 15 abril del 2017); en la subzona 3, donde la mayoría de las construcciones son de tipología No Propiedad Horizontal.

**Tabla 7.**

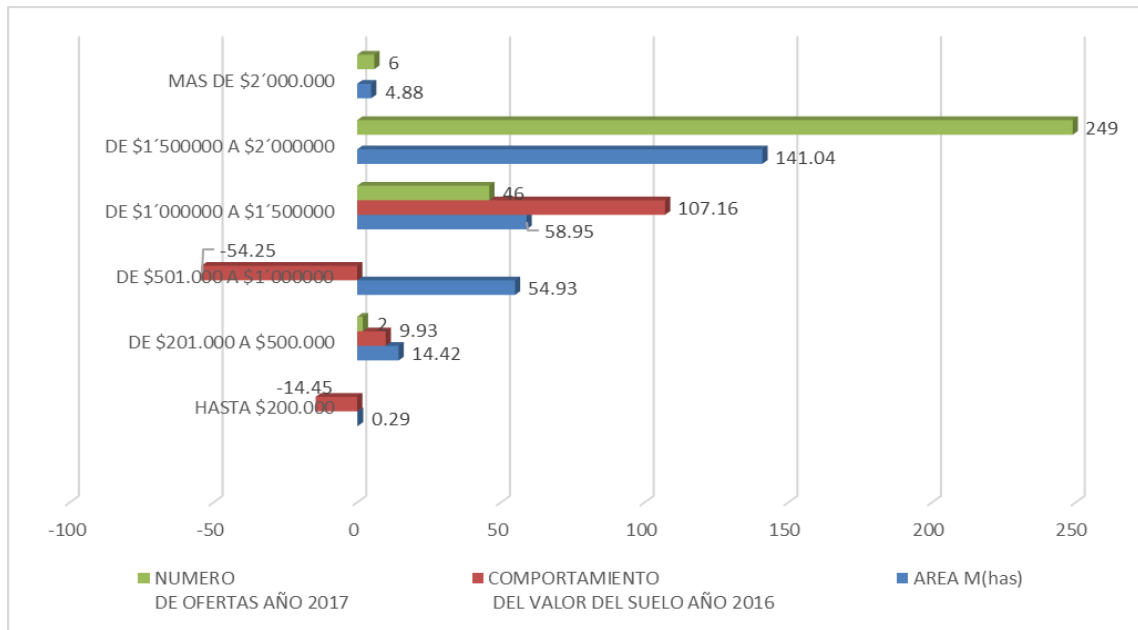
*Comportamiento valor del suelo año 2016 y mercado inmobiliario año 2017*

VALORES	AREA (m2)	COMPORTAMIENTO DEL VALOR DEL SUELO AÑO 2016	NUMERO DE OFERTAS AÑO 2017
HASTA \$200.000	2900	-14.45	
DE \$201.000 A \$500.000	144200	9.93	2
DE \$501.000 A \$1'000000	549300	-54.25	
DE \$1'000000 A \$1'500000	589500	107.16	46
DE \$1'500000 A \$2'000000	1410400		249
MAS DE \$2'000.000	48800		6
TOTAL OFERTAS			303

*Nota.* Elaboración propia.

**Figura 22**

*Comportamiento del valor del suelo por área, dinámica mercado inmobiliario año 2017*



Nota. Elaboración propia.

La Grafica indica que el comportamiento del valor del suelo para el año 2016 tiene un decremento para los rangos de valor de \$501000 a \$1'000000 y por debajo de \$200.000, Este decremento muestra que el área del valor por m2 en este rango disminuyó, mientras que las áreas correspondientes a los rangos por valor \$1'000000 a \$1.500.000, de \$1'500.000 a \$2'000.000 y más de \$2'000.000 m2 que tienen un crecimiento acelerado y las ofertas inmobiliarias tomadas en el año 2017 se concentran en estos rangos, lo cual evidencia que el mercado y el valor del suelo ascienden de forma significativa.

**4.1.2 Indicador # 2: Ocupación del suelo UPZ Verbenal año 2010 a 2015**

Con el fin de argumentar la construcción de este indicador se utilizó el texto “Hacia una teoría de la Renta del suelo urbano” donde se trata el tema de la especulación inductiva, la cual consiste en “la adquisición de predios sin edificar y la venta de estos una vez se hayan construido, lo cual logra una

sobreganancia” (Jaramillo, 2011, p. 44). Según información capturada a partir de las entrevistas a la población, el proceso de urbanización de la UPZ Verbenal tuvo su inicio con los barrios informales del Codito y la Estrella, más adelante cuando se dió el encarecimiento de la construcción en la zona central de la ciudad, se potencializó la actividad urbanística en esta zona a partir de la baja disponibilidad de espacio construido y el fenómeno de la autoconstrucción dada en estos barrios, lo cual suele suceder como lo cita el texto de Samuel Jaramillo.

Según información tomada de las entrevistas al actor población la ocupación del suelo en la UPZ Verbenal se dio en la zona 1 a partir de los nuevos barrios situados en la periferia de la ciudad, donde se fragmentaban grandes predios y se dotaban de servicios públicos para ser comercializados a un valor más alto, por lo tanto la dotación de infraestructura vial y de servicios públicos resulta precaria. El texto “Sostenibilidad urbana en América Latina y el Caribe “afirma que es necesario conocer el comportamiento de las ciudades, “las ciudades tienen un alto crecimiento urbanístico obedeciendo a su industrialización y a la debilidad del sector agrícola, lo cual provoca el desplazamiento” (Bonet, 2011, p. 32). La UPZ Verbenal es un ejemplo de esta realidad.

La dimensión del desarrollo urbano aborda el diseño de una ciudad, disminuir la desigualdad social y la distribución desequilibrada de los servicios, eficacia en el transporte urbano, para hacer una ciudad competitiva y segura conforme al escenario de sostenibilidad Urbana; el ineficiente crecimiento de las ciudades provoca una ocupación desordenada, patrones irracionales del uso del suelo, congestión urbana, invasión de áreas protegidas y vulnerables , fenómenos ocasionados a las malas condiciones de saneamiento ambiental (Bonet, 2011, p. 27).

La incidencia de esta situación y el crecimiento del valor del suelo muestran la realidad de la dinámica inmobiliaria.

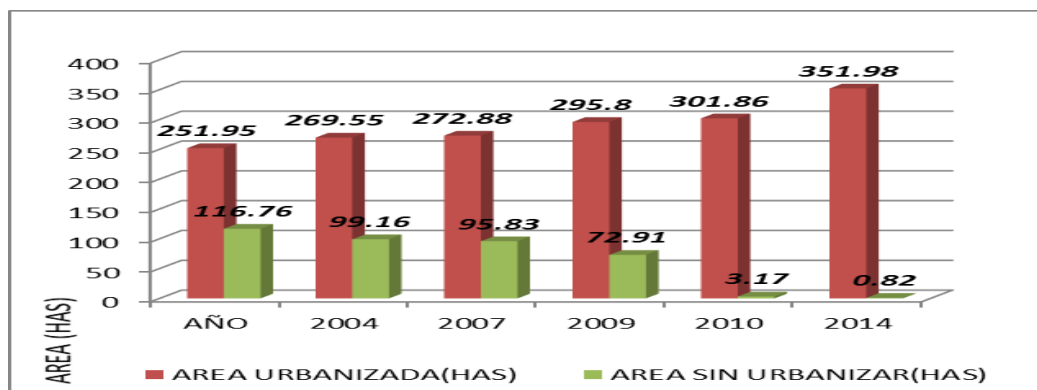
El texto “Proceso de urbanización en Colombia” define el papel del valor del suelo conforme a “los procesos urbanísticos caracterizados por densificación y segregación los cuales son el resultado, el crecimiento desordenado del territorio” (Barrera, 2007, p. 18).

Este indicador mide el incremento de la ocupación del suelo en la zona de estudio mediante imágenes aéreas tomadas en los años 2004, 2007, 2009, 2010, 2014 y 2015, la fuente de esta información es la Infraestructura de Datos espaciales del Distrito de Bogotá. El objetivo es diagnosticar el comportamiento de la dinámica inmobiliaria teniendo en cuenta el incremento en el proceso de ocupación del suelo.

Representación cartográfica ver mapa 6 anexo 4

**Figura 23**

*Proceso de ocupación del territorio años 2004 al 2014*



Nota. Elaboración propia.

Se analizó el proceso de ocupación del territorio en la zona de estudio en los periodos ya mencionados y el incremento del valor del suelo en la zona de estudio en los años 2010, 2013 y 2016; el comportamiento de estos dos fenómenos evidencia el aumento del área urbanizada y la carencia acelerada de suelo disponible para su ocupación, por lo tanto, el comportamiento de la dinámica inmobiliaria es inversamente proporcional a la disponibilidad de este para ser construido.

**Tabla 8**

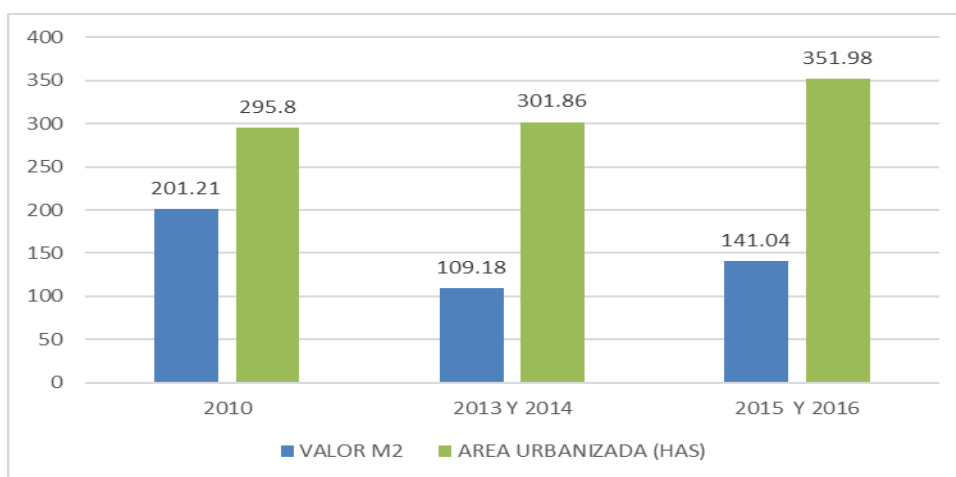
*Comparativo incremento valor m2 y área urbanizada en (has).*

AÑO	VALOR POR (m2)	AREA (M2) PARA VALORES POR M2	AREA URBANIZADA (m2)
2010	DE \$201000 A \$500000	2012100	2958000
2014-2013	DE \$501000 A \$1000000	1091800	3018600
2016-2015	DE \$1500000 A \$2000000	1410400	3519800

*Nota.* Elaboración propia.

**Figura 24**

*Comparativo área por valor m<sup>2</sup> y área urbanizada*



*Nota.* Elaboración propia.

En cuanto a la comparación del área por valor m<sup>2</sup> y el área urbanizada se puede deducir que en el año 2010 el área urbanizada tuvo un incremento a la par con el valor m<sup>2</sup>, mientras que en los años 2014 y 2013 el área urbanizada superó en la mayor área por valor m<sup>2</sup>, en el año 2015 y 2016 el incremento del área urbanizada supera la expectativa de valor m<sup>2</sup>, de este comportamiento es posible deducir que en este caso el proceso urbanístico crece de forma más acelerada que el incremento del valor por m<sup>2</sup>.

#### **4.1.3 Indicador # 3: Tipología de ofertas inmobiliarias por zona**

El texto “Sostenibilidad urbana en América Latina y el Caribe” es el documento sobre el cual se soporta el argumento para la construcción de este indicador, ya que habla del aumento de edificaciones en altura, generalmente predios sometidos bajo el régimen de propiedad horizontal, lo cual “genera la reacción del efecto invernadero, debido a la incidencia que tienen las construcciones en altura frente al grado de sombra permitido para los espacios verdes, lo cual mitiga las islas de calor” (Bonet, 2011, p. 34). El aumento de la dinámica inmobiliaria en propiedad horizontal, es una causa que afecta ambientalmente a cada zona donde hay gran tipología de este tipo de edificaciones; cabe anotar que según la información consultada en la Infraestructura de Datos espacial del Distrito de Bogotá correspondiente al valor del suelo, desde el año 2005 el incremento de la edificación en altura en la zona de estudio es inminente, así como la carencia de equipamiento comunal para los habitantes de estas propiedades horizontales, información que ha sido tomada de las entrevistas al actor población; por lo tanto es importante cuantificar y cualificar el impacto de estas variables en la dinámica inmobiliaria.

Este indicador determina el tipo de oferta inmobiliaria en predios de uso residencial discriminado lotes bajo el régimen de propiedad horizontal y lotes que no se encuentran en este régimen, con el fin de caracterizar el mercado inmobiliario dentro de cada subzona, y así detectar puntos con mayor dinámica inmobiliaria según su tipología. Cabe anotar que cada subzona está definida según las siguientes variables

- Estratificación socioeconómica
- Tipología de la construcción
- Topografía.

Se analizaron datos correspondientes a ofertas inmobiliarias de compra en predios de uso residencial en el año 2017, este análisis se realizó teniendo como determinante la estratificación socioeconómica de los predios y la tipología de la construcción.

Representación cartográfica ver mapa 7 anexo 4.

**Tabla 94.**

*Ofertas inmobiliarias según tipología por tipo de zona.*

NUMERO DE ZONA	OFERTAS EN PH	OFERTAS EN NPH	% PH	% NPH
1			0	0
2	7	2	2.31	0.66
3		6	0	1.98
4	56	60	18.48	19.8
5	17	3	5.61	0.99
6	67		22.11	0
7	82	3	27.06	0.99
TOTAL	229	74	75.58	24.42
	303		100	

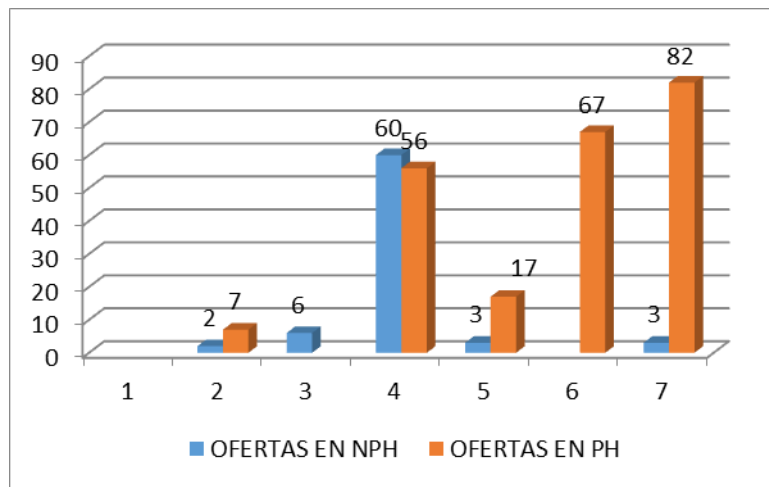
*Nota.* Elaboración propia.

Las zonas con mayor número de ofertas inmobiliarias son las zonas 7 y 4, en la zona 7 y zona 6 el mayor número de ofertas inmobiliarias está bajo el régimen de propiedad horizontal; en la zona 5 hay muy pocas ofertas en las dos tipologías, en la zona 4, se concentra el mayor número de ofertas de toda la UPZ Verbenal, el número de ofertas que no se encuentran bajo el régimen de propiedad horizontal supera en una minoría a las que se encuentran bajo este régimen, en total en toda la zona, el mayor número de ofertas inmobiliarias es de tipo propiedad horizontal, por lo tanto es posible afirmar que la caracterización del mercado inmobiliario se intensifica para predios sometidos al régimen de propiedad horizontal.

Cabe anotar que en la zona 7 la actividad económica es residencial con tipología de la construcción 3, y 4, estrato 4 y 5; y la zona 4, se caracteriza por actividad económica, comercio vecinal y predios residenciales con tipología de construcción 2 y 3, estrato 3.

Figura 25

Tipología de ofertas inmobiliarias por tipo de zona



Nota. Elaboración propia.

En cuanto a las entrevistas realizadas al actor población, en la zona 3 se entrevistó al señor William Quikazaque quien vive hace 40 años en el barrio y afirma que “mi preferencia por la compra de un nuevo inmueble es por un predio no sometido bajo el régimen de propiedad horizontal” (comunicación personal, 19 mayo del 2017), según visita de campo realizada a esta zona, la mayoría de sus predios no está sometido bajo el régimen de propiedad horizontal. Por otro lado el propietario del predio ubicado en la calle 187 14-02 el cual corresponde a una oferta inmobiliaria de la zona 4, la cual lleva en el mercado 3 años, y es un predio que no está sometido al régimen de propiedad horizontal, es una evidencia de la desaceleración del mercado en esta tipología, afirma “nadie me ha ofrecido el valor de la oferta por el predio y la mayor inconformidad que tengo habitando en esta zona es la incorrecta disposición de basura” (comunicación personal, 20 de mayo del 2017).

#### **4.1.4 Indicador # 4: Temporalidad de la oferta en el mercado por zona**

En el texto “Hacia una teoría de la renta del suelo urbano” se argumenta la construcción de este indicador ya que habla de la diferenciación del tipo de suelo, urbano y rural, para este escenario:

El valor del suelo urbano depende de la cuantificación de una renta pensada a partir de la normatividad regulada en el sector convirtiendo el espacio urbano en nodos articulados para el desarrollo de diferentes actividades, producto de un proceso constructivo, donde el terreno es la principal mercancía en un proceso de circulación y consumo; el concepto de especulación inductiva ocurre cuando el especulador tiene incidencia en los cambios del valor del suelo, ya que el especulador compra terrenos sin urbanizar y los vende urbanizados ocasionando la sobreganancia producida con su propia inversión (Jaramillo, 2011, p. 42).

Determinar como ocurre esa circulación, es lo que pretende medir este indicador; el tiempo que tarda una oferta inmobiliaria en el mercado dependiendo el tipo de zona en la cual esta se encuentra, indica una presión frente a una dinámica inmobiliaria la cual puede ser lenta o acelerada.

El proceso de urbanización de la UPZ Verbenal se dio a partir de barrios como la Estrella y el Codito, los cuales hacen parte de la Zona 1, donde actualmente y según visita de campo realizada en la zona hay menos dinámica inmobiliaria frente a otras zonas. Este indicador determina el tiempo que lleva cada una de las ofertas inmobiliarias en el mercado y define la dinámica del mercado por zonas, teniendo en cuenta su localización; estas zonas fueron definidas a partir de las variables estratificación, tipología de la construcción y Topografía.

La periodicidad establecida, es tomada según información de campo. Se analizó la dinámica del mercado inmobiliario teniendo en cuenta la temporalidad de las ofertas en el mismo, comparado con el total de ofertas en cada subzona de la zona de estudio. El número de ofertas capturadas fue 303, de las

cuales se aplicó el instrumento de investigación a 133, y 108 suministraron información referente a la temporalidad de la oferta en el mercado.

Representación cartográfica ver mapa 8 anexo 4.

**Tabla 10**

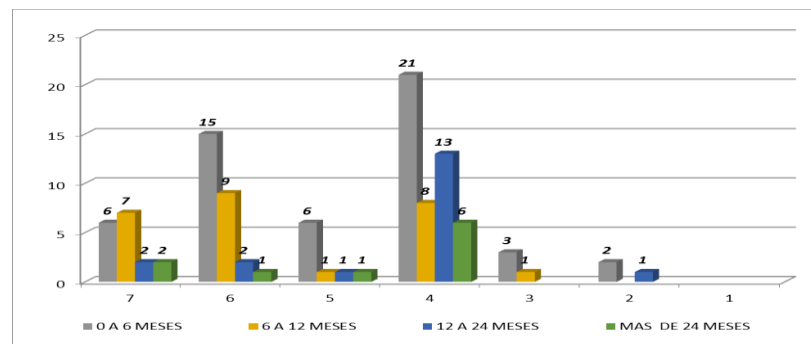
*Temporalidad ofertas inmobiliarias zona 1 a la 7*

TEMPORALIDAD DE OFERTAS EN EL MERCADO	NUMERO DE ZONA						
	7	6	5	4	3	2	1
0 A 6 MESES	6	15	6	21	3	2	
6 A 12 MESES	7	9	1	8	1		
12 A 24 MESES	2	2	1	13		1	
MAS DE 24 MESES	2	1	1	6			
TOTAL OFERTAS POR ZONA	17	27	9	48	4	3	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 26**

*Temporalidad ofertas inmobiliarias por zona 1 a 7*



*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7 se realizaron 25 entrevistas, solo 17, suministraron información de temporalidad en el mercado. En la zona 7 las ofertas se concentran en la temporalidad de 6 a 12 meses y de 0 a 6 meses, esto indica que allí hay una alta dinámica en las transacciones inmobiliarias para esta zona. La zona 6 es la segunda zona con mayor número de ofertas inmobiliarias, el mayor número dentro de la zona se concentra en las temporalidades de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, esta zona es más dinámica que la

zona 7 y se caracteriza por tener una actividad económica netamente residencial. En la zona 5 se realizaron 11 entrevistas, solo 9, suministraron información. En la zona 5 hay un menor número de ofertas y estas se agrupan en una temporalidad de 0 a 6 meses. En la zona 4 se realizaron 61 entrevistas, solo 48, suministraron información, en esta zona se concentra el mayor número de ofertas, con una temporalidad de 0 a 6 meses, le sigue de 12 a 24 meses y de 6 a 12 meses, lo cual indica que hay un importante número de ofertas que tienen un prolongado tiempo en su comercialización. En la zona 3 se realizaron 5 entrevistas, solo 4, suministraron información de temporalidad en el mercado, allí disminuye el número de ofertas inmobiliarias, el mayor número de ofertas se concentra en la temporalidad de 0 a 6 meses. En la zona 2 se realizaron 4 entrevistas efectivas, solo 3, suministraron información de temporalidad en el mercado. Allí sigue disminuyendo el número de ofertas inmobiliarias, pero las pocas ofertas encontradas se concentran en la temporalidad de 0 a 6 meses en el mercado. En la zona 1 no hubo ofertas inmobiliarias. En todas las subzonas se observa un mayor número de ofertas con temporalidad en el mercado de 0 a 6 meses, lo cual indica que hay una alta dinámica inmobiliaria, mientras que el número de ofertas desciende en las zonas 3, 2 y 1.

En la zona 4 existe una dinamización del mercado, esta zona se caracteriza por un comercio tipo vecinal y predios residenciales con tipología de construcción 2 y 3, estrato 3; su dinámica inmobiliaria es muy importante ya que su temporalidad de acuerdo al número de ofertas está concentrada en tres categorías: el mayor número de ofertas en una temporalidad de 0-6 meses, luego de 12 a 24 meses y por último de 6 a 12 meses; lo cual supone que hay una gran expectativa inmobiliaria, pero con el tiempo estas ofertas continúan presentes en el mercado sin lograr su comercialización por periodos de 12 a 24 meses, lo cual muestra que su comercialización se desacelera frente a su expectativa de venta.

En cuanto a la aplicación del instrumento para el oferente inmobiliario propietario directo, el propietario de la oferta ubicada en la kr 7 187-38, el cual lleva un año en venta y corresponde a la zona

4, el valor de la oferta es de 230 millones de pesos, el predio ubicado en la kr 8c 188-95 es una oferta por 220 millones de pesos, la cual lleva 1 año en el mercado y el predio ubicado en la kr 6 183-45 es una oferta inmobiliaria por 130 millones de pesos la cual lleva 3 meses en venta, a partir de estas tres ofertas se evidencia la diversidad de la dinámica inmobiliaria en cuanto a temporalidad se refiere en la zona 4; el propietario de la oferta ubicada en la carrera 6 183-45 afirma “lo que más me llama la atención de la zona es su cercanía a las vías principales y al terminal del norte, a los centro comerciales y al desarrollo de nuevos proyectos de infraestructura vial” (comunicación personal, 22 de mayo del 2017).

Por otro lado la dinámica de las ofertas inmobiliarias según su tipología, propiedad horizontal y no propiedad horizontal, tiene una gran brecha en la zona 4, en cuanto a la dinámica de su comercialización, evidencia de ello es el predio ubicado en la carrera 17B 187-84 este predio es tipología no propiedad horizontal, su valor de comercialización es de 850 millones de pesos, a su propietario le han ofrecido 700 millones, lleva 4 años en venta sin lograr su comercialización, este predio fue comprado como lote y construido para funcionar como empresa; otro predio no propiedad horizontal ubicado en esta zona es la oferta inmobiliaria ubicada en la TV 18 187 54, cuyo precio de venta es de 500 millones de pesos, lleva un año en el mercado, se pretende vender para la liquidación de una sucesión sin lograr su comercialización, su propietario afirma “lo que más me incomoda del sector es la inseguridad” (comunicación personal, 12 de junio del 2017); por lo tanto es posible evidenciar que en la zona 4, pese a que los valores de las ofertas inmobiliarias no sometidas bajo el régimen de propiedad horizontal son muy altos, su temporalidad en el mercado es de periodos de tiempo prolongados.

#### **4.1.5 Indicador # 5: Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona, según valor**

Para Samuel Jaramillo el cambio del valor del suelo es un concepto manejado definido como,

Una dinámica social a partir de movimientos estructurales generales los cuales apuntan a la ilusión monetaria donde los capitalistas buscan aumentar la productividad logrando que la relación del precio del terreno y el precio del espacio construido crezca, los movimientos coyunturales generales asociados al crecimiento de ingreso de la población, movimiento estructurales particulares los cuales tienen en cuenta el cambio del uso del suelo (Jaramillo, 2011, p. 54).

La importancia del valor del terreno en el mercado es medible a partir del éxito de una oferta, el cuál es su transacción” El terreno es un bien que no se puede reproducir” (Bromberg, 2009, p. 4).

Sobre estos argumentos se construye este indicador, para cualificar la presión de la dinámica inmobiliaria a partir del tiempo que dura la oferta en el mercado, según su valor y la zona en la que esta se encuentra.

La transacción o venta de un inmueble muestra el comportamiento del valor en el mercado; al no ser posible estudiar su transacción, se obtienen los datos de las ofertas inmobiliarias a partir de las zonas ya delimitadas, se indaga acerca del tiempo que estas llevan en el mercado y su valor, para así descartar ofertas con valores que llevan mucho tiempo en el mercado sin lograr el éxito en su comercialización.

Este indicador busca caracterizar la dinámica inmobiliaria teniendo en cuenta el tiempo que lleva cada una de las ofertas inmobiliarias en el mercado, su valor y su localización, para determinar la zona con mayor y menor número de ofertas y la distribución de tiempos que llevan esperando su comercialización por cada subzona, estas han sido previamente caracterizadas por la estratificación socioeconómica, topografía y el tipo de acabados de la construcción.

Representación cartográfica ver mapa 9 anexo 4.

**Tabla 11**

*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 2*

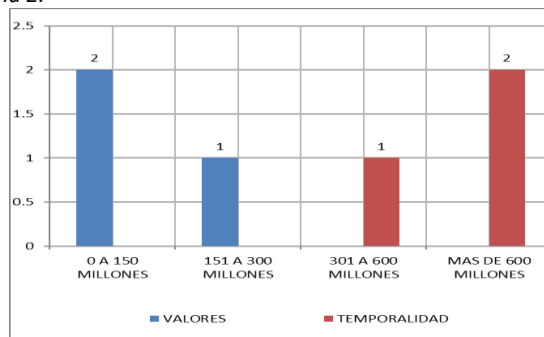
Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	VALOR	NUMERO DE OFERTAS
2	MAS DE 24 MESES		0 A 150 MILLONES	2
	6 A 12 MESES		151 A 300 MILLONES	1
	12 A 24 MESES	1	301 A 600 MILLONES	
	0 A 6 MESES	2	MAS DE 600 MILLONES	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3		3

*Nota.* Elaboración propia

La zona 1 no tuvo ofertas inmobiliarias. En La zona 2 se realizaron 4 entrevistas efectivas, solo 3, suministraron información de precios y temporalidad.

**Figura 27**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias zona 2.*



*Nota.* Elaboración propia

Las ofertas inmobiliarias en la zona 2 son muy pocas, se concentran en las temporalidades de 0 a 6 meses y de 12 a 24 meses, sus rangos de valor están de 0 a \$150'000000 y de 151'000000 a \$300.000 millones, no hay una gran oferta ni unos valores representativos.

**Tabla 12**

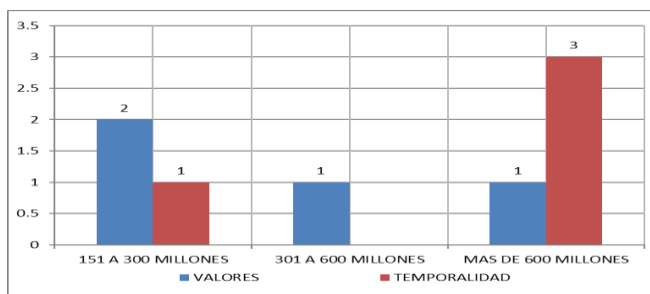
*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 3*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	VALOR	NUMERO DE OFERTAS
3	MAS DE 24 MESES		0 A 150 MILLONES	
	6 A 12 MESES	1	151 A 300 MILLONES	2
	12 A 24 MESES		301 A 600 MILLONES	1
	0 A 6 MESES	3	MAS DE 600 MILLONES	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4		4

*Nota.* En LA zona 3 se realizaron 5 entrevistas, solo 4, suministraron información de precios. Elaboración propia.

**Figura 28**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias zona 3*



*Nota.* Elaboración propia.

La zona 3 cuenta con un bajo número de ofertas inmobiliarias, sus valores se concentran en rangos de 151 a 300 millones, de 301 a 600 millones y más de 600 millones, por lo tanto, esta zona tiene un alto valor inmobiliario, pero hay una baja cantidad de ofertas, con rangos de temporalidad reducida, lo cual supone que no hay una alta expectativa por parte de los propietarios frente a la comercialización de sus predios.

**Tabla 13**

*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 4.*

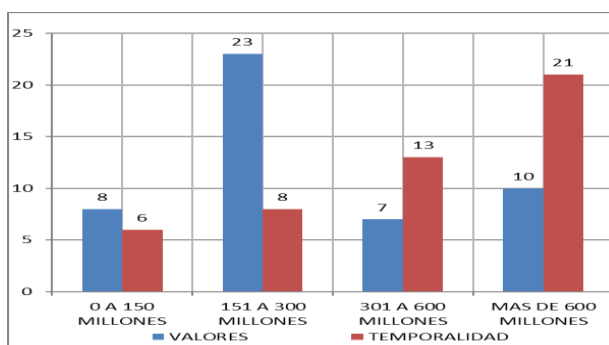
Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	VALOR	NUMERO DE OFERTAS
4	MAS DE 24 MESES	6	0 A 150 MILLONES	8
	6 A 12 MESES	8	151 A 300 MILLONES	23
	12 A 24 MESES	13	301 A 600 MILLONES	7
	0 A 6 MESES	21	MAS DE 600 MILLONES	10
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		48		48

*Nota.* Elaboración propia.

En la zona 4 se realizaron 61 entrevistas, solo 48, suministraron información de precios

**Figura 29**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias zona 4*



*Nota.* Elaboración propia.

La zona 4 se caracteriza por tener mayor número de ofertas inmobiliarias, la mayoría se agrupan en una temporalidad de 0 a 6 meses y sus valores están entre las categorías de 151 millones a 300 millones y de más de 600 millones sufriendo un incremento en el valor, en cuanto al tiempo que duran estas en el mercado es posible determinar que hay ofertas que presentan gran expectativa, por lo cual en la temporalidad de 0 a 6 meses se concentran varias de ellas, pero de 12 a 24 meses hay también una mayor cantidad, a diferencia del rango de 6 a 12 meses, por lo tanto algunas de ellas se quedan en el mercado sin ser comercializadas.

**Tabla 14**

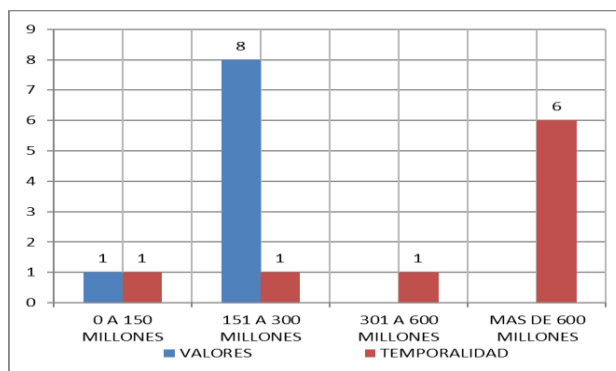
*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 5.*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	VALOR	NUMERO DE OFERTAS
5	MAS DE 24 MESES	1	0 A 150 MILLONES	1
	6 A 12 MESES	1	151 A 300 MILLONES	8
	12 A 24 MESES	1	301 A 600 MILLONES	
	0 A 6 MESES	6	MAS DE 600 MILLONES	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9		9

*Nota.* En LA zona 5 se realizaron 11 entrevistas, solo 9, suministraron información de precios. Elaboración propia

**Figura 30.**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias y valores zona 5*



*Nota.* Elaboración propia.

En la zona 5 hay un menor número de ofertas inmobiliarias, las pocas que hay se concentran en una temporalidad de 0 a 6 meses y en cuanto al valor estas se concentran en un rango de valor de 151 a 300 millones. En esta zona hay una actividad económica netamente residencial, la tipología de la construcción es 2, por lo tanto, el uso del suelo puede tener influencia en la expectativa del mercado lo cual hace que su mercado sea más acelerado.

**Tabla 15**

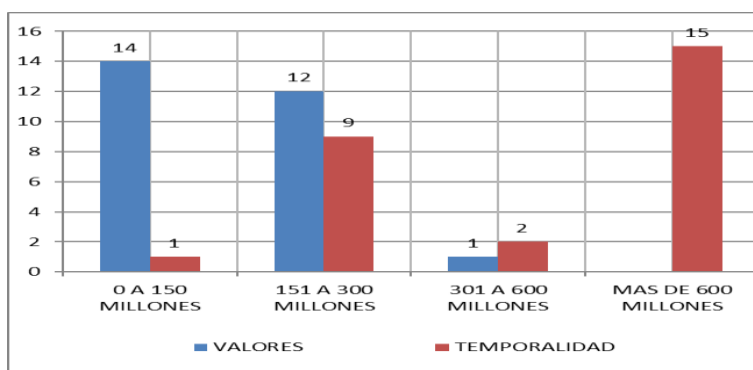
*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 6*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	VALOR	NUMERO DE OFERTAS
6	MAS DE 24 MESES	1	0 A 150 MILLONES	14
	6 A 12 MESES	9	151 A 300 MILLONES	12
	12 A 24 MESES	2	301 A 600 MILLONES	1
	0 A 6 MESES	15	MAS DE 600 MILLONES	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27		27

*Nota.* Elaboración propia.

**Figura 31**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias y valores zona 6.*



*Nota.* Elaboración propia.

La zona 6 tiene el segundo mayor número de ofertas de toda la zona de estudio, las temporalidades están concentradas de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, los rangos de valor esta de 0 a 151 millones y de 151 millones a 300 millones, hay una oferta de 301 a 600 millones, por lo tanto la expectativa del valor crece gradualmente, pero su temporalidad decrece también de forma gradual.

**Tabla 16**

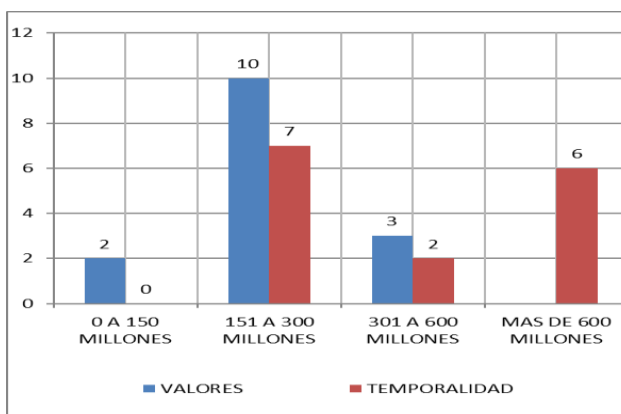
*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valores zona 7*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	VALOR	NUMERO DE OFERTAS
7	MAS DE 24 MESES	0	0 A 150 MILLONES	2
	6 A 12 MESES	7	151 A 300 MILLONES	10
	12 A 24 MESES	2	301 A 600 MILLONES	3
	0 A 6 MESES	6	MAS DE 600 MILLONES	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15		15

*Nota.* En la zona 7 se realizaron 25 entrevistas, solo 15, suministraron información de precios. Elaboración propia

**Figura 32**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias y valores zona 7.*



*Nota.* Elaboración propia.

En la zona 7 el mercado tiene una desaceleración ya que la mayoría de las ofertas tienen una temporalidad de 6 a 12 meses. En cuanto a los valores, la mayoría de las ofertas se concentra en un rango de 151 a 300 millones de pesos, también hay ofertas en el rango de 301 a 600 millones de pesos por lo tanto es posible que haya una expectativa frente al incremento del valor y baja dinámica según esta temporalidad.

En todas las subzonas a excepción de la zona 7, la mayoría de las ofertas inmobiliarias tienen una temporalidad de 0 a 6 meses, es decir que los últimos 6 meses se han ofertado varios inmuebles para la venta; en cuanto al valor, en todas las zonas a excepción de la zona 2 todas las ofertas inmobiliarias se concentran en la categoría de valor de 151 a 300 millones de pesos, mientras que en la zona 2, estas se concentran en la categoría de 0 a 151 millones; la zona 4 tiene mayor expectativa de inversión que la zona 6 pero de acuerdo a la temporalidad de las ofertas en el mercado, en la zona 6 hay menor número de ofertas que en la temporalidad de 12 a 24 meses, que en la zona 4 donde varias de estas ofertas se concentran en esa temporalidad, por lo tanto esta expectativa no refleja la realidad de la dinámica del mercado para esta zona, pese a que la mayoría de las ofertas no se concentran en valores altos, si hay dinámica en las transacciones inmobiliarias. De acuerdo con lo anterior es posible concluir que un mayor número de ofertas no evidencia una alta dinámica inmobiliaria.

Muestra de esto es la oferta inmobiliario ubicada en la kr 11 188 72, es un predio con tipología no propiedad horizontal , lleva 6 meses en el mercado y fue comprado como inversión, el propietario no ha vivido en él, el predio ubicado en la calle 185 A 11 68 también es un predio no propiedad horizontal , el cual tiene un valor de oferta de 360 millones de pesos , nadie le ha ofrecido una oferta seria, tan solo una permuta , al vender este inmueble el propietario desea comprar otro inmueble más pequeño, este predio lleva un año en venta; el predio ubicado en la calle 185 B 9 56 es un predio no propiedad horizontal el cual lleva más de un año en venta, por un valor de 300 millones de pesos, su propietario lleva 38 años viviendo en este sector, compro el lote y lo construyó, el predio ubicado en la calle 189 7A 05 es otro predio no propiedad horizontal el cual lleva 2 años en el mercado, con una oferta de 620 millones de pesos , le han ofrecido 590 millones de pesos, su propietario lleva 38 años viviendo en este sector; en las tres ofertas sus propietarios manifiestan su deseo de comercializar más inmuebles con el dinero obtenido por la venta en este sector; la mayor volatilidad en el mercado está en una

temporalidad de 0 a 6 meses , predios cuyo valor varia de 151 a 300 millones de pesos, pese a que los propietarios de predios no propiedad horizontal tienen gran expectativa por la dinámica inmobiliaria en la zona en predios propiedad horizontal, el mercado en predios que no tiene esta tipología y que se exceden por encima el valor de su comercialización, se comporta de forma desacelerada.

#### **4.1.6 Indicador # 6: Temporalidad en el mercado inmobiliario por tipología de oferta (ph o nph)**

Bromberg (2009) recalca la importancia en la comercialización de un inmueble gracias a su localización y habla del mercado como indicador fundamental en el momento de asignar valor al suelo, desde el punto de vista de la temporalidad que lleva un inmueble en la oferta hasta lograr su transacción, argumento sobre el cual se apoya la construcción de este indicador; determinar el tiempo que lleva una oferta en el mercado nos permite analizar la dinámica del mismo sumado a otras circunstancias como la localización y si la oferta corresponde a un predio sometido bajo el régimen de propiedad horizontal o no.

Este indicador determina el tiempo que lleva cada una de las ofertas inmobiliarias en predios de uso residencial por tipo, propiedad horizontal y no propiedad horizontal, la localización según el tipo de zona y la temporalidad de la oferta en el mercado. Su objetivo es diagnosticar como es el comportamiento del mercado teniendo en cuenta estas tres variables, para definir una dinámica soportada en el comportamiento de estas tres variables.

Representación cartográfica ver mapa 10 anexo 4.

**Tabla 17**

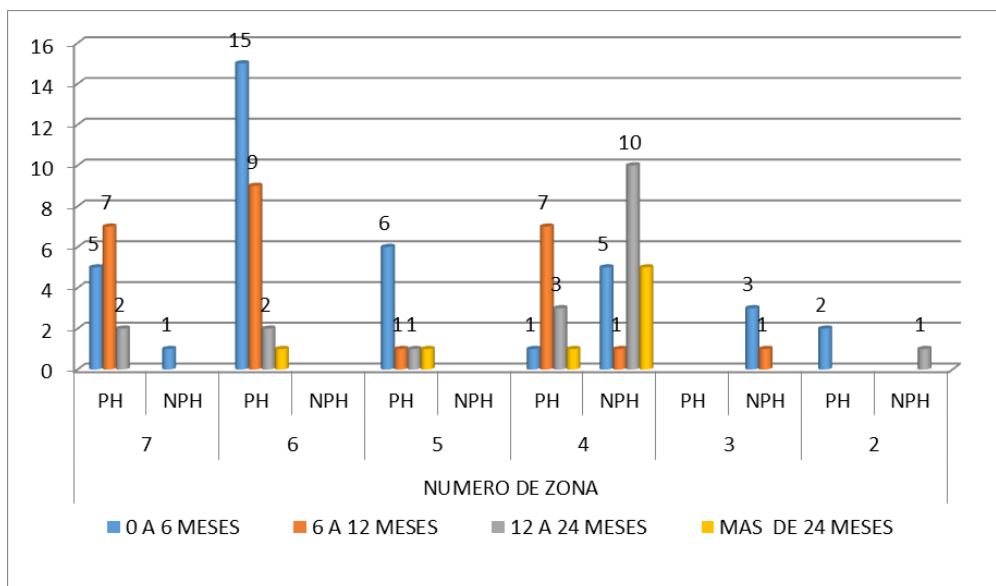
*Temporalidad ofertas inmobiliaria y Tipología de oferta por tipo zona*

TEMPORALIDAD DE OFERTAS EN EL MERCADO	NUMERO DE ZONA											
	7		6		5		4		3		2	
	PH	NPH	PH	NPH	PH	NPH	PH	NPH	PH	NPH	PH	NPH
0 A 6 MESES	5	1	15		6		1	5			3	2
6 A 12 MESES	7		9		1		7	1		1		
12 A 24 MESES	2		2		1		3	10				1
MAS DE 24 MESES			1		1		1	5				

Nota. Elaboración propia.

**Figura 33**

*Temporalidad ofertas inmobiliarias y Tipología de oferta por tipo zona.*



Nota. Elaboración propia.

En la zona 2 se realizaron 4 entrevistas efectivas, solo 3, suministraron información de precios. Las pocas ofertas tomadas en la zona 2 tiene una gran temporalidad en el mercado, su tipología se caracteriza por ser en su mayoría no propiedad horizontal. En la zona 3 las ofertas tienen temporalidades de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses todas son propiedad horizontal. En la zona 4 se realizaron 61 entrevistas, solo 48, suministraron información de precios, la mayoría de las ofertas inmobiliarias se concentran en temporalidades de 0 a 6 meses y de 12 a 24, temporalidad en la que hay

una desaceleración la mayoría de las ofertas son propiedad horizontal, pero también hay un número de ofertas concentrado en la tipología no propiedad horizontal, teniendo esta zona una tipología diversa, la actividad económica de estos predios es residencial con comercio vecinal, lo cual evidencia la expectativa de venta frente a predios no propiedad horizontal. En la zona 5 se realizaron 11 entrevistas, 9 suministraron información de precios. La zona 5 tiene un número menor de ofertas inmobiliarias las cuales se concentran en temporalidades de 0 a 6 meses y todas son propiedad horizontal, esta zona es de uso netamente residencial tipo 2, por lo tanto, su expectativa de venta está en los predios de esta tipología. La zona 6 es la segunda zona donde hay mayor número de ofertas inmobiliarias, la gran mayoría de estas se concentran en temporalidades de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, por lo tanto, el tiempo de la oferta en el mercado crece gradualmente, todas las ofertas son propiedad horizontal. En la zona 7 se realizaron 25 entrevistas, solo 15, suministraron información de precios. En la zona 7 se evidencia que solo hay una oferta NPH con una temporalidad de 0 a 6 meses, el resto de las ofertas están en predios propiedad horizontal; en la zona 6, zona 5 y zona 3 todas las ofertas son PH, en la zona 4 el mayor número de ofertas se agrupan en la tipología PH con una temporalidad de 0 a 6 meses, mientras que la segunda mayor cifra corresponde a ofertas NPH pero con una temporalidad de 12 a 24 meses. En la zona 2 la temporalidad de acuerdo con las dos tipologías se comporta sin ninguna disparidad de 12 a 24 meses. De lo anterior se puede concluir que la mayor dinámica existe en los inmuebles con tipología propiedad horizontal ya que la mayoría de estas ofertas se agrupan en una temporalidad de 0 a 6 meses, para las zonas 4, 5, 6 7, mientras que la tipología de predios No propiedad Horizontal se agrupa en una temporalidad desacelerada de 12 a 24 meses en las zonas 1, 2, y 3 donde no hay mayor número de ofertas inmobiliarias.

Mediante la aplicación del instrumento a cada oferente inmobiliario propietario directo se evidencia que las ofertas inmobiliarias de la zona 4 bajo el régimen de propiedad horizontal se dan por

inversión, varios de sus propietarios no viven en estos predios, el predio ubicado en la cl 181 b 18 A 44 es un predio que hace parte de esta zona “este predio lleva 6 meses en venta, fue comprado como inversión y una vez realice la transacción inmobiliaria compraré un inmueble fuera de la ciudad” (comunicación personal, 13 de junio del 2017), esto indica que es evidente que quien busca una inversión en este tipo de predios lo logra obteniendo una ganancia a partir de la dinámica inmobiliaria en esta zona, en este tipo de predios y en ese rango de valor, a diferencia de los predios no sometidos bajo el régimen de propiedad horizontal como el predio ubicado en la kr 18 186 32 el cual tiene una valor para su comercialización de 280 millones de pesos, al propietario afirma “me han ofrecido hasta 270 millones sin lograr su comercialización, el objetivo de la venta es para sucesión” (comunicación personal, mayo 15 del 2017), causa típica como origen de venta en esta zona y en predios de esta tipología.

#### **4.1.7 Indicador # 7: Temporalidad de la oferta inmobiliaria y valor ofrecido**

Para la construcción de este indicador se parte de la teoría que define la burbuja inmobiliaria como la presencia de precios altos a falta de disponibilidad del suelo, los detractores de esta tesis afirman que no existe una burbuja inmobiliaria, pero la evidencia de su existencia resulta cuando esta explota (Arias, 2015). El número de ofertas por zona y el tiempo que estas llevan en el mercado son variables que permitirán analizar la dinámica en la transacción de inmuebles y el valor ofrecido para una pronta negociación.

Este indicador determina el tiempo que lleva cada una de las ofertas inmobiliarias en el mercado, teniendo el precio ofrecido más cercano para una negociación, el cual es propuesto por un futuro comprador; esta variable es comparada con la temporalidad de las ofertas en cada tipo de zona para así evaluar su permanencia frente a un rango de negociación dado en porcentaje, y encontrar

cuales son las ofertas que llevan mayor y menor temporalidad acercándose al valor real de la transacción frente a un análisis en el proceso de oferta y demanda en el mercado.

Para la elaboración de este indicador se obtuvieron los porcentajes de negociación a partir de la aplicación del instrumento a cada oferente inmobiliario propietario directo, donde se cuestiona “cuál ha sido la oferta más cercana que lo hizo pensar en una negociación?”, de estos valores se obtuvo las categorías de porcentajes de negociación de 0% a 5%, 5% a 10%, 10% a 15%, 15% a 20%, en cada zona, donde también se comparó la temporalidad de las ofertas en el mercado, dada por temporalidades 0-6 meses, 6 A 12 meses, 12 a 24 meses, más de 24 meses; con el fin de caracterizar la dinámica inmobiliaria y la expectativa desierta de oferentes que mantienen sus ofertas en el mercado esperando el valor que están pidiendo por ellas.

**Tabla 18**

*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 2*

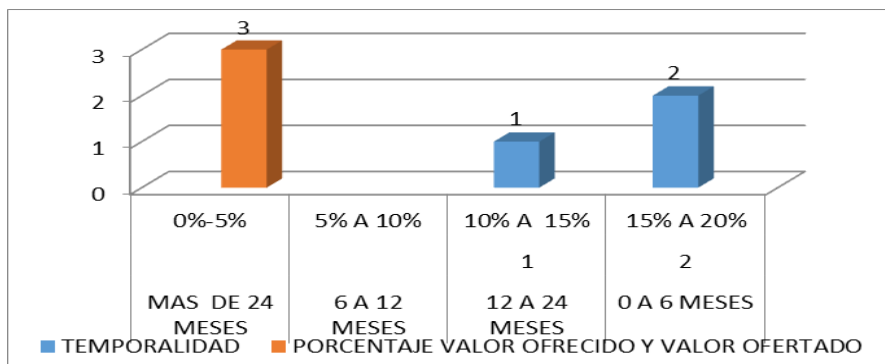
Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PORCENTAJE DE NEGOCIACION-RANGOS	NUMERO DE OFERTAS
2	MAS DE 24 MESES		0%-5%	3
	6 A 12 MESES		5% A 10%	
	12 A 24 MESES	1	10% A 15%	
	0 A 6 MESES	2	15% A 20%	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3		3

*Nota.* En LA zona 2 se realizaron 4 entrevistas efectivas, solo 3, suministraron información de precios. Elaboración propia.

En la zona 2 solo hay tres ofertas inmobiliarias, las cuales se agrupan en temporalidades de 0 a 6 meses y de 12 a 24 meses, el porcentaje de negociación para las dos está de 0 a 5%, esto indica que los futuros compradores ofrecen un valor cercano a la oferta para su negociación.

**Figura 34**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 2.*



Nota. Elaboración propia.

**Tabla 19**

*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 3.*

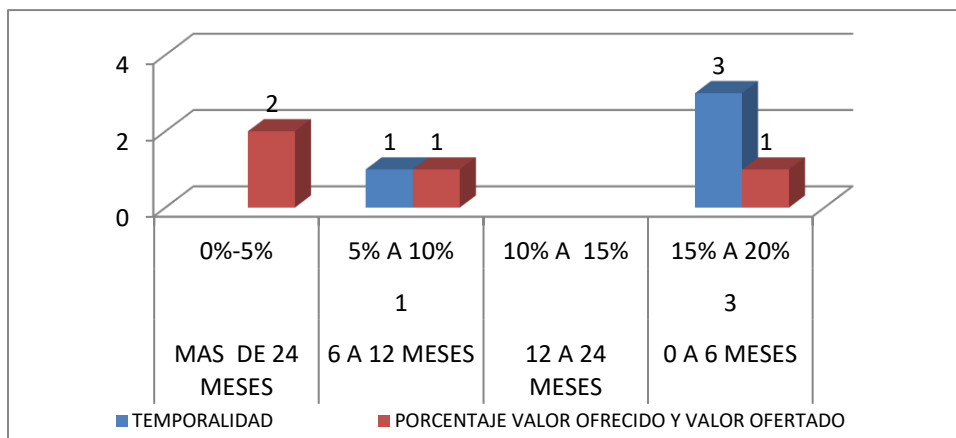
Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PORCENTAJE DE NEGOCIACION-RANGOS	NUMERO DE OFERTAS
3	MAS DE 24 MESES		0%-5%	2
	6 A 12 MESES	1	5% A 10%	1
	12 A 24 MESES		10% A 15%	
	0 A 6 MESES	3	15% A 20%	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4		

Nota. Elaboración propia.

En la zona 3 se realizaron 5 entrevistas, solo 4, suministraron información de precios. En la zona 3 hay 4 ofertas inmobiliarias las cuales se concentran en temporalidades de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, los porcentajes de negociación están de 0 a 5%, pero también se dispersan entre los rangos de 5 al 10% y del 10 al 15%, lo cual indica que los futuros compradores ofrecen un valor 10 y 15% inferior al de la oferta en el mercado, lo cual puede ocasionar un desaceleración e que permita que estas ofertas aún se encuentren Enel mercado.

**Figura 35**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 3*



Nota. Elaboración propia.

**Tabla 20**

*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 4*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PORCENTAJE DE NEGOCIACION-RANGOS	NUMERO DE OFERTAS
4	MAS DE 24 MESES	6	0%-5%	23
	6 A 12 MESES	8	5% A 10%	8
	12 A 24 MESES	13	10% A 15%	6
	0 A 6 MESES	21	15% A 20%	6
	MAS DE 20%		MAS DE 20%	5
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		48		48

Nota. Elaboración propia.

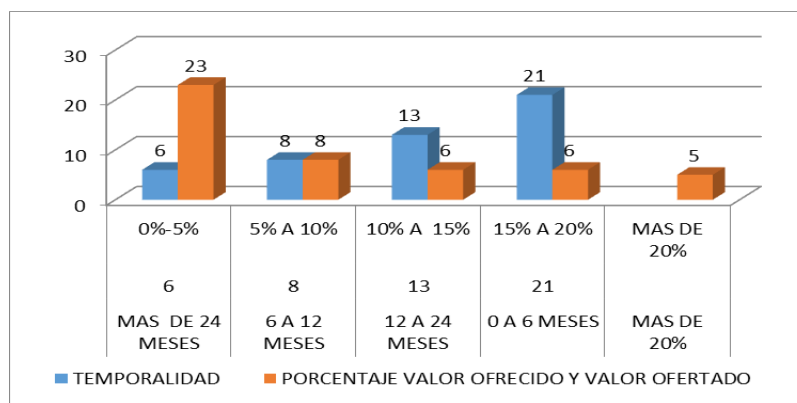
En la zona 4 se realizaron 61 entrevistas, solo 48, suministraron información de precios.

La zona 4 es la zona con mayor número de ofertas inmobiliarias, la temporalidad de las mismas en el mercado se concentra en las categorías de 0 a 6 meses y de 12 a 24 meses, evidenciando una desaceleración en la dinámica; en cuanto a los porcentajes de negociación, la mayoría de las ofertas se concentra en el rango de 0 a 5%, pero hay ofertas en todos los demás rangos, esto indica que muchos

de los futuros compradores ofrecen valores mucho menores a los ofertados, lo cual puede ser un indicio de que estas ofertas aún se encuentren en el mercado.

**Figura 36**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 4*



*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 21**

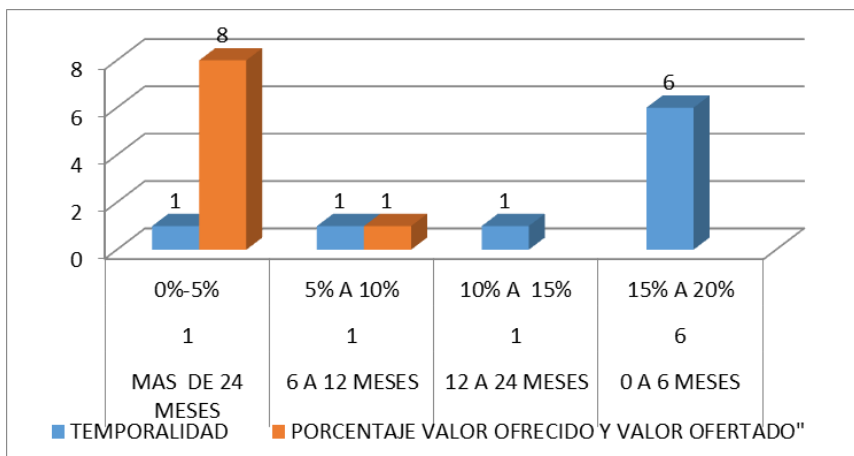
*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 5*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PORCENTAJE DE NEGOCIACION-RANGOS	NUMERO DE OFERTAS
5	MAS DE 24 MESES	1	0%-5%	8
	6 A 12 MESES	1	5% A 10%	1
	12 A 24 MESES	1	10% A 15%	
	0 A 6 MESES	6	15% A 20%	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9		

*Nota.* En LA zona 5 se realizaron 11 entrevistas, solo 9, suministraron información de precios. Elaboración propia.

**Figura 37**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 5*



*Nota.* Elaboración propia.

En la zona 5 hay un menor número de ofertas inmobiliarias, esta zona se considera exclusivamente residencial, su temporalidad esta de 0 a 6 meses y su porcentaje de negociación no se desvía del valor de la transacción, ya que oscila entre los rangos 0 a 5% y 5 a 10%.

**Tabla 22**

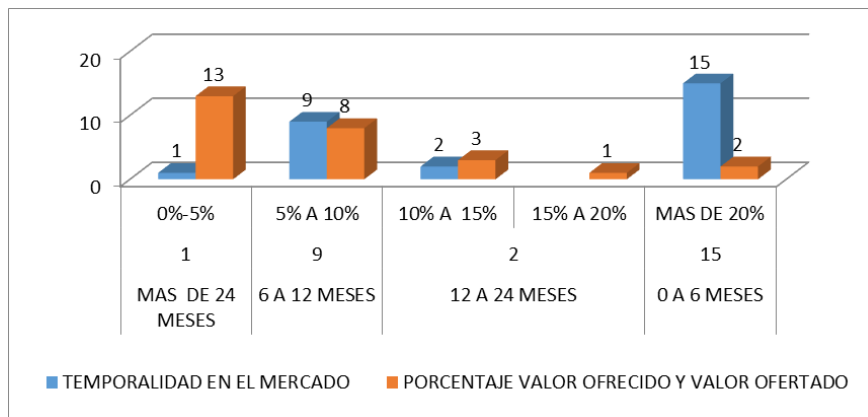
*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 6*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PORCENTAJE DE NEGOCIACION-RANGOS	NUMERO DE OFERTAS
6	MAS DE 24 MESES	1	0%-5%	13
	6 A 12 MESES	9	5% A 10%	8
	12 A 24 MESES	2	10% A 15%	3
			15% A 20%	1
	0 A 6 MESES	15	MAS DE 20%	2
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27		27

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 38**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 6*



*Nota.* Elaboración propia.

La zona 6 es la segunda zona que concentra el mayor número de ofertas inmobiliarias, la mayoría de las ofertas se concentran en las temporalidades de 0 a 6 meses y en segundo lugar de 6 a 12 meses; los porcentajes de negociación están en primer lugar de 0 a 5% y del 5 al 10%, lo cual presume que su comportamiento en tiempo coincide con la dificultad para su comercialización a raíz del valor ofrecido, el cual no dista mucho de su valor real, es escenario de una dinámica inmobiliaria acelerada.

**Tabla 23**

*Temporalidad ofertas inmobiliarias y valor ofrecido zona 7*

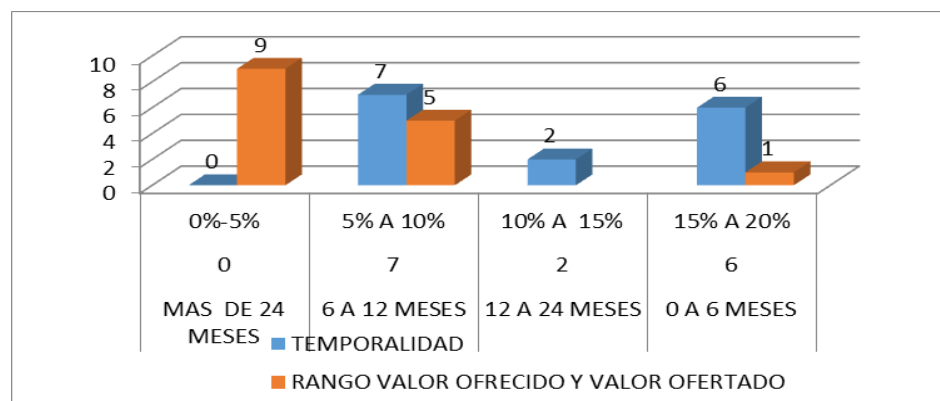
Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PORCENTAJE DE NEGOCIACION-RANGOS	NUMERO DE OFERTAS
7	MAS DE 24 MESES	0	0%-5%	9
	6 A 12 MESES	7	5% A 10%	5
	12 A 24 MESES	2	10% A 15%	
	0 A 6 MESES	6	15% A 20%	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15		15

*Nota.* \*En La zona 7 se realizaron 25 entrevistas, solo 15, suministraron información de precios. Elaboración propia.

La zona 7 tiene 15 ofertas inmobiliarias, su comportamiento es similar al de la zona 6, la mayoría de las ofertas se concentran en las temporalidades de 6 a 12 meses y en segundo lugar de 0 a 6 meses; los porcentajes de negociación están en primer lugar de 0 a 5% y del 5 al 10%, lo cual muestra una dinámica acelerada frente a un valor ofrecido que no se aleja de la brecha de su valor real.

**Figura 39**

*Temporalidad de ofertas inmobiliarias por zona y valor ofrecido zona 7*



*Nota.* Elaboración propia.

En todas las zonas se observa que la mayoría de las ofertas inmobiliarias se concentra en la menor temporalidad de 0 a 6 meses y el menor porcentaje de negociación de 0 a 5%; de forma opuesta ocurre con la mayor brecha existente entre el valor ofertado, el valor ofrecido y las oferta que tienen una temporalidad significativa en el mercado. Esto indica que las zonas más dinámicas son los estratos medios y altos y que esa dinámica no difiere demasiado del valor ofertado por el propietario y el valor ofrecido.

Según la aplicación del instrumento la oferta ubicada en la calle 181 C 13 54 perteneciente a la subzona 5 lleva 15 meses en el mercado, el propietario afirma “deseo comprar otro predio con el dinero que obtenga de esta venta” (comunicación personal, 13 abril del 2017), lo cual evidencia la expectativa en el incremento del valor del suelo para los propietarios; el predio ubicado en la carrera 18 183 50

subzona 4 corresponde a un predio que esta ofertado en 220 millones de pesos, esta oferta lleva un año en el mercado, le han ofrecido hasta 215 millones de pesos, sin lograr su comercialización, lo cual evidencia que el porcentaje de negociación es muy reducido en esta zona donde la dinámica inmobiliaria es más acelerada, logrando la comercialización a partir de la primera oferta puesta en el mercado por el propietario.

#### **4.1.8 Indicador # 8: Origen oferta inmobiliaria por tipo de zona**

En este indicador además de tener en cuenta la localización de las ofertas inmobiliarias, se tiene en cuenta el origen de la oferta. La base conceptual para la construcción de este indicador es el autor Samuel Jaramillo quien determina la renta para el territorio como “el establecimiento del valor de este a partir de lo que este mismo produzca. En el escenario urbano la renta se da por lo que se pueda construir en el terreno lo cual está definido a partir de su normatividad” (Jaramillo, 2011, p. 94). La particularidad de esta situación se destaca en la zona 5 donde el terreno tiene un uso exclusivamente residencial, obedeciendo a su normatividad, el foco de inversión en esta zona es la compra y venta de finca raíz de este uso el cual se está potencializando, teniendo en cuenta factores como la favorabilidad de esta zona; en la zona 7 la comercialización de predios residenciales es notoria ya que las transacciones no duran mucho tiempo en el mercado, la favorabilidad en el sector frente a su localización es acentuada, así como el incremento del valor con el tiempo, en proyectos de construcción de vivienda residencial por parte de las constructoras evidencia la alta expectativa de los inversionistas; en el texto de Jaramillo (2011) la dinámica de los precios del valor del suelo urbano obedece a estos movimientos estructurales generales donde la ilusión monetaria logra relación con el espacio construido y el precio del terreno.

Este indicador permite definir cuál es la causa por la cual los propietarios directos de las ofertas inmobiliarias ponen sus inmuebles en venta, teniendo en cuenta como factor la localización de cada una de estas, la cual está definida por el tipo de zona. Cabe anotar que, dentro de la zona de estudio, la UPZ Verbenal, se han designado 7 tipos de zonas según la estratificación económica y el tipo de construcción de uso residencial.

Su objetivo es determinar el origen de comercialización de las ofertas inmobiliarias y establecer aspectos relevantes y no relevantes que causan este fenómeno en cada subzona de la UPZ Verbenal.

Las zonas 2, 3 y 5 se caracterizan por tener un menor número de ofertas inmobiliarias, donde la mayoría de las mismas se da frente a una expectativa de inversión, las zonas 4, 6 y 7 se caracterizan por tener el mayor número de ofertas cuyo origen es el cambio de vivienda, aspecto relevante frente a la dinámica inmobiliaria en este tipo de zonas ya que este escenario bien podría darse por desfavorabilidad en el sector o también por la expectativa frente a su alta dinámica inmobiliaria, situación que se evidencia más adelante mediante otro indicador. Se tomaron las entrevistas efectivas aplicadas a los propietarios directos y clasificados por tipo de zona teniendo en cuenta la estratificación socioeconómica y la tipología de la construcción en predios de uso residencial.

Representación cartográfica ver mapa 12 anexo 4.

**Tabla 24**

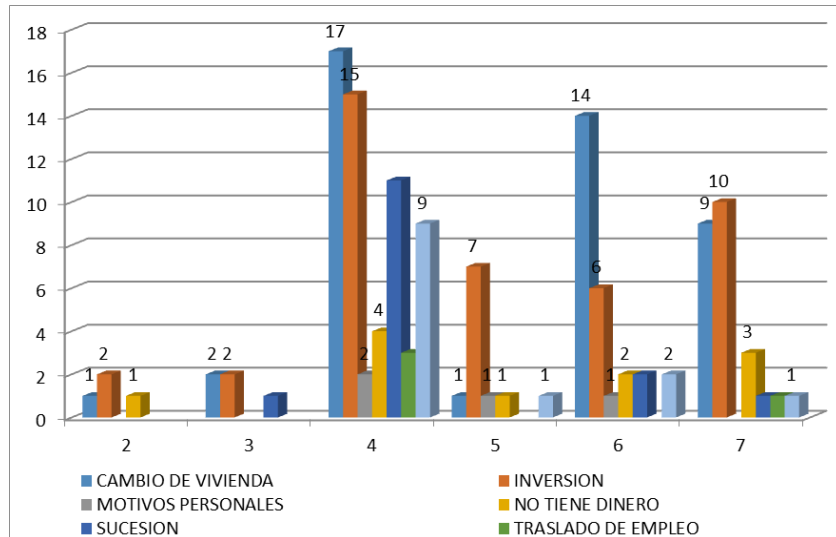
*Origen de la oferta inmobiliaria por número de zona*

ORIGEN OFERTA	NUMERO DE ZONA					
	2	3	4	5	6	7
CAMBIO DE VIVIENDA	1	2	17	1	14	9
INVERSION	2	2	15	7	6	10
MOTIVOS PERSONALES			2	1	1	
NO TIENE DINERO	1		4	1	2	3
SUCESION		1	11		2	1
TRASLADO DE EMPLEO			3			1
NO SUMINISTRO INFORMACION			9	1	2	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA	4	5	61	11	27	25

*Nota.* Elaboración propia.

**Figura 40**

*Origen oferta inmobiliaria por tipo de zona*



*Nota.* Elaboración propia

La zona 2 se caracteriza por tener un menor número de ofertas, la expectativa frente a su comercialización resulta diversa, por inversión, cambio de vivienda y carencia de dinero, lo cual evidencia que no es una zona de alta comercialización por algún factor específico común. La zona 3 no tiene un número representativo de ofertas inmobiliarias, por lo tanto, su comportamiento es similar al de la zona 2, el origen de las ofertas se concentra en cambio de vivienda, inversión y sucesión, por lo tanto el origen de la oferta se puede dar por diferentes causas. La zona 4 se caracteriza por tener el mayor número de ofertas inmobiliarias, es necesario tener en cuenta que esta zona se caracteriza por tener un uso residencial con comercio vecinal, la principal causa que da origen a sus ofertas es el cambio de vivienda, luego sigue la inversión y por último la sucesión para un número representativo de ofertas en no propiedad horizontal; el cambio de vivienda se hace evidente en este tipo de mercado. La zona 5 se caracteriza por ser una zona exclusivamente residencial, por lo tanto, el origen de sus ofertas está enfocado en la inversión. La zona 6 es la segunda zona con mayor número de ofertas inmobiliarias, la

principal causa que da origen a la venta de inmuebles es el cambio de vivienda, después la inversión y luego sigue la carencia de dinero y la sucesión entre propietarios, se evidencia el cambio de vivienda como la principal causa que da origen a la dinámica inmobiliaria. La zona 7 es la tercera zona con mayor número de ofertas inmobiliarias en todo el sector, la principal causa que dió origen a la oferta es la inversión, luego sigue el cambio de vivienda y por último la carencia de dinero; de acuerdo a lo anterior se puede concluir que en la dinámica inmobiliaria a medida que el estrato aumenta, la expectativa de inversión crece como en la zona 7; en los estratos medios se busca la comercialización inmobiliaria con el fin de cambiar de vivienda, en los estratos bajos, las causas son diversas y las ofertas en menor cantidad.

Evidencia de esto son ofertas inmobiliarias como la ubicada en la calle 181 bis 10 20 , donde el propietario tiene arrendado el inmueble, manifiesta “lo compré por inversión pero que nunca he vivido allí” (comunicación personal, 12 de abril del 2017), este predio está ubicado en la zona 5; al igual que el predio ubicado en la carrera 10 180 06 donde el origen de la oferta es comprar otro inmueble, el propietario vive hace 20 años en este predio, es de aclarar que esta zona se caracteriza por ser netamente residencial y es foco de inversión potencial para la comercialización de inmuebles; el predio ubicado en la calle 181c carrera 13 02 es un predio que siempre ha estado arrendado y tiene un valor de comercialización del 160 millones y la oferta más cercana para su comercialización ha sido de 145 millones, esta oferta lleva tres meses en el mercado, manifiesta venderlo por la incomodidad que le causa la existencia de obras en el sector, este predio también está ubicado en la zona 5. La oferta inmobiliaria ubicada en la calle 187 15 45 es una oferta que pertenece a la zona 4 lleva 6 meses en el mercado, se encuentra bajo el régimen de propiedad horizontal y el motivo de la venta según su propietario es “los hijos ya terminaron la universidad y quiero ubicarme fuera de la ciudad” (comunicación personal, 11 de abril del 2017), otro predio ubicado en la zona 4 es la oferta cuyo

domicilio es calle 187 15 45 , según el propietario “este predio fue comprado por inversión, la oferta lleva 9 meses en el mercado, el origen de la venta es comprar otro inmueble en la misma zona” (comunicación personal, 13 de abril de 2017), en esta zona existen muchas ofertas tanto de tipo PH como no NPH, cuyas causas de comercialización son diversas, la oferta ubicada en la calle 186 7 41, predio que lleva 3 meses en venta , su valor de comercialización es 185 millones de pesos, al propietario le han ofrecido hasta 165 millones de pesos sin lograr su venta , este predio fue adquirido como inversión y el propietario planea comprar otro predio en el mismo sector ya que su experiencia con este predio fue favorable, logrando valorización. La oferta ubicada en la Calle 191 A # 11 A 92 pertenece a la zona 7, corresponde a un predio sometido bajo el régimen de propiedad horizontal, un apartamento, la oferta lleva un año en el mercado, su valor de comercialización es de 290 millones de pesos, este predio se compró como inversión, el propietario lo compró para arrendarlo; una vez se venda este predio, el objetivo es comprar otro en el mismo sector, el propietario manifiesta que lo que más le causa incomodidad en esta zona es el alto tráfico vehicular, la zona en la cual está ubicado el predio tiene una alta dinámica inmobiliaria a partir no solo de sus ofertas inmobiliarias, sino, el tiempo que llevan las ofertas en el mercado y las condiciones de favorabilidad que presenta la zona como se evidencia más adelante en otros indicadores.

#### **4.1.9 Indicador # 9: Población estudiantil por tipo de zona**

la base conceptual para la construcción de este indicador es el texto “sostenibilidad urbana en América Latina y el Caribe”, el cual habla sobre la importancia de conocer el comportamiento de las ciudades.

Su crecimiento urbanístico y la infraestructura de bienes y servicios, entre ellos la educación; estas particularidades causan el desplazamiento de la población a otros sectores en busca de mejores oportunidades, este desplazamiento a su vez ocasiona un desbalance en la

administración del gasto público el cual empieza a crecer cuando llegan nuevos habitantes ya que estos ingresos empiezan a presentar dificultades (Bonet, 2011, p. 22).

Dentro de estos servicios la percepción que tiene la población frente a la educación, su calidad y la aceptación de las instituciones en la zona, caracterizan de forma cualitativa las condiciones de arraigo de la población a su lugar de habitat.

Este indicador permite definir el nivel de escolaridad de la población habitante en la zona de estudio, definiendo si su lugar de estudio se ubica dentro de la zona o fuera de ella con el fin de definir flujos de movimiento y caracterizar la dinámica inmobiliaria frente a esa variable, para esto se tomaron las entrevistas efectivas aplicadas a la población por tipo de zona, para determinar el flujo de movimiento de la población por desplazamiento escolar, y como incide esta variable en la dinámica inmobiliaria.

Según la tipología de las zonas, las zonas 5, 6 y 7 se caracterizan por tener mayor estratificación socioeconómica y mejor tipología en los acabados de las construcciones de tipo residencial, en estas zonas hay un número representativo de ofertas inmobiliarias y el desplazamiento escolar se hace dentro del sector; mientras que en la zona 4, la cual se considera como una zona de uso residencial con comercio vecinal y la cual presenta un mayor número de ofertas respecto a las demás zonas, sus habitantes evidencian flujo de movimiento por desplazamiento escolar fuera de la zona y dentro de la zona, por lo tanto se presume que en esta zona sus habitantes tienen mayor expectativa de inversión cuando de comprar vivienda se trata, ya que después de comercializar su inmueble en la zona 4 se asientan en zonas como las zonas 5, 6 y 7 para establecer su núcleo familiar (información tomada de la aplicación de instrumento), por lo tanto es posible definir que el alto número de ofertas inmobiliarias en esta zona resulta causa de una expectativa de valorización y un cambio de vivienda para trasladarse a zonas con mercados inmobiliarios diferentes, tal vez más dinámicos pero que manejan un

perfil comercializador más bajo dentro de la dinámica inmobiliaria existente. En las zonas 3, 2, 1 hay una minoría de ofertas inmobiliarias, pero sus habitantes muestran flujos de movimiento por desplazamiento escolar dentro del sector, comportamiento similar a las zonas de mayor estratificación. Representación cartográfica, ver mapa 13 anexo 4.

**Tabla 25**

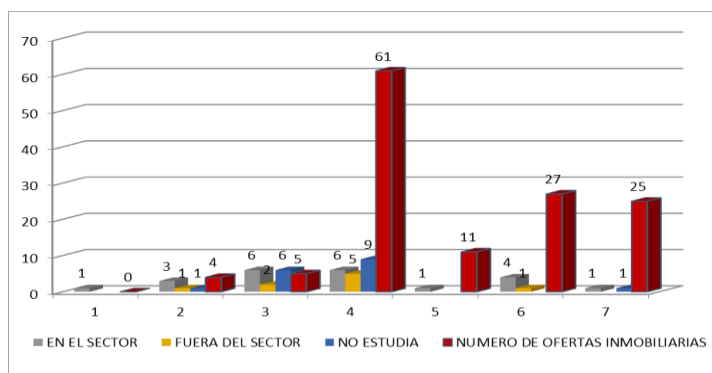
*Población estudiantil por tipo de zona y número de ofertas inmobiliarias por zona*

NIVEL DE ESCOLARIDAD	ZONA						
	1	2	3	4	5	6	7
EN EL SECTOR	1	3	6	6	1	4	1
FUERA DEL SECTOR		1	2	5		1	
NO ESTUDIA		1	6	9			1
NÚMERO DE ENTREVISTAS REALIZADAS	1	5	14	20	1	5	2
NÚMERO DE OFERTAS INMOBILIARIAS	0	4	5	61	11	27	25

*Nota.* Elaboración propia.

**Figura 41**

*Población estudiantil por tipo de zona, número de ofertas inmobiliarias por zona*



*Nota.* Elaboración propia.

La zona 1 no tiene ofertas inmobiliarias, sin embargo, la entrevista allí realizada brinda información acerca de la preferencia de la población habitante por asistir a los establecimientos educativos en el sector. La zona 2 cuenta con 4 ofertas inmobiliarias, la mayoría de la población

habitante según a aplicación del instrumento manifiesta que prefiere estudiar en el sector. En la zona 3 se realizaron 14 entrevistas, allí también hay un menor número de ofertas inmobiliarias, sin embargo, su población se caracteriza por estudiar en el sector o no estudiar, no hay desplazamientos fuera del sector. La zona 4 tiene mayor número de ofertas inmobiliarias, se caracteriza por ser residencial con comercio vecinal, en cuanto a la población entrevistada, hay habitantes que estudian dentro y fuera del sector, mientras que hay otros que no estudian, estos habitantes presentan desplazamientos considerables fuera del sector por esta razón. La zona 5 es una zona exclusivamente residencial, no hay muchas ofertas inmobiliarias, los habitantes de esta zona estudian dentro del sector. La zona 6 es la segunda zona con mayor número de ofertas inmobiliarias, a diferencia de las zonas de menores estratos, y específicamente de la zona 4, los habitantes de esta zona estudian en el sector. La zona 7 es la tercera zona con mayor número de ofertas inmobiliarias, sus habitantes estudian dentro del sector.

Myriam Abril es a habitante de la zona 3, madre de dos hijos, los cuales estudian, afirma “una de las razones para adquirir su inmueble en ese sector es el representativo número de colegios con los que cuenta la UPZ Verbenal”(comunicación personal, 12 de mayo del 2017); Berenice Abril habitante de la zona 3 es madre de 4 hijos, los cuales están en los colegios oficiales ubicados dentro de la UPZ Verbenal, afirma “me siento a gusto con la enseñanza impartida en estas instituciones”(comunicación personal, 24 de mayo del 2017).

Por otro lado Zugey Paola Vidente habitante de la zona 7 es madre de dos hijos los cuales estudian en dos colegios diferentes ubicados en la UPZ Verbenal, manifiesta “la educación ofrecida en las instituciones públicas de esta zona no es buena, las instituciones privadas tienen buena educación y otras muy buena”(comunicación personal, 13 de mayo 2017).

#### **4.1.10 indicador # 10: Estimación de valor y temporalidad de la oferta inmobiliaria**

El autor Paul Bromberg (2009), en su texto resalta en el escenario urbano la importancia de la localización en el momento de establecer un valor, base conceptual para la construcción de este indicador el cual busca analizar la influencia de la estimación del valor en la dinámica inmobiliaria por tipo de zona, con el fin de definir la influencia de la metodología utilizada por cada oferente inmobiliario para la estimación del valor para cada oferta comparando su temporalidad en el mercado inmobiliario, con el fin de analizar la efectividad del criterio en la asignación del valor y su incidencia en la dinámica inmobiliaria.

Los rangos tenidos en cuenta para la temporalidad en el mercado de acuerdo a la información de campo tienen un rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses y los principales criterios para la estimación del valor son el mercado, los avalúos catastrales, el avalúo comercial, consulta en la lonja, estrato y mejoras en el sector.

Se observa que la zona con mayor número de ofertas es la zona 4, la cual se caracteriza por tener una estratificación socioeconómica 3 y 4 y una tipología de la edificación acorde para este tipo de estratos, caracterizada por viviendas convencionales con acabados acordes a esta estratificación, el mayor número de ofertas se concentra en una temporalidad de 0 a 6 meses; en todas las zonas el método para la estimación del valor característico es el mercado, seguido de la realización del avalúo comercial, por lo tanto frente a este indicador se considera que el mercado tiene una incidencia importante en cuanto a la estimación de valor y la dinámica inmobiliaria.

Representación cartográfica, ver mapa 14 anexo 4.

**Tabla 26**

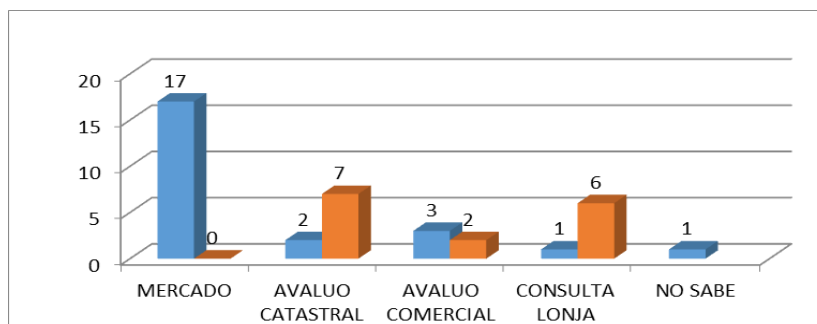
*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 7*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ESTIMACION DEL VALOR	NUMERO DE OFERTAS
7	MAS DE 24 MESES	0	MERCADO	17
	6 A 12 MESES	7	AVALUO CATASTRAL	2
	12 A 24 MESES	2	AVALUO COMERCIAL	3
	0 A 6 MESES	6	CONSULTA LONJA	1
			NO SABE	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15	ESTRATO Y MEJORAS EN EL SECTOR	1
* 10 DE LAS OFERTAS EFECTIVAS NO DIERON INFORMACION ACERCA DE TEMPORALIDAD EN EL MERCADO				25

*Nota.* Elaboración propia.

**Figura 42**

*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 7*



*Nota.* Elaboración propia.

En la zona 7, la tercera en mayor número de ofertas el criterio para estimación del valor es el mercado seguido del avalúo catastral y el avalúo comercial, la temporalidad de las ofertas esta de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, el comportamiento de la dinámica es normal a partir de esta variable.

**Tabla 27**

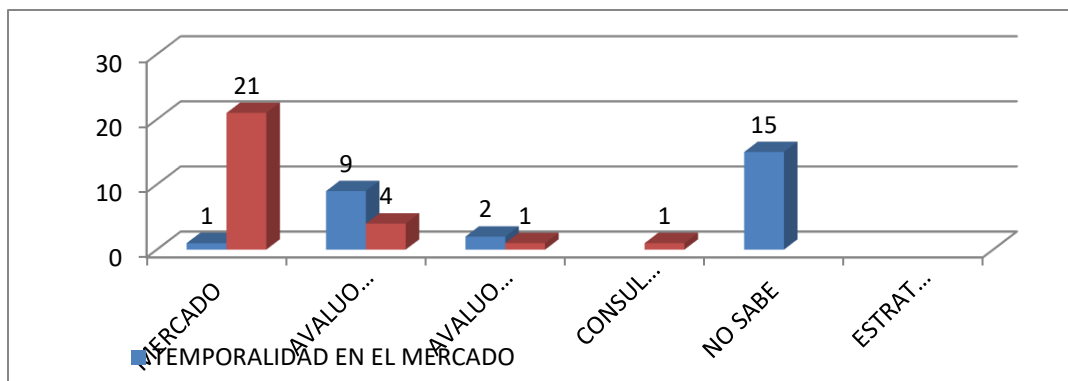
*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 6*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ESTIMACION DEL VALOR	NUMERO DE OFERTAS
6	MAS DE 24 MESES	1	MERCADO	21
	6 A 12 MESES	9	AVALUO CATASTRAL	4
	12 A 24 MESES	2	AVALUO COMERCIAL	1
			CONSULTA LONJA	1
	0 A 6 MESES	15	NO SABE	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27	ESTRATO Y MEJORAS EN EL SECTOR	
* 10 DE LAS OFERTAS EFECTIVAS NO DIERON INFORMACION ACERCA DE TEMPORALIDAD EN EL MERCADO				27

Nota. Elaboración propia

**Figura 43**

*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 6*



Nota. Elaboración propia.

La zona 6 es la segunda zona con mayor número de ofertas en todo el sector, su temporalidad abarca las categorías de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, el criterio para la asignación del valor en sus ofertas más representativo es el mercado y el avalúo catastral.

**Tabla 28**

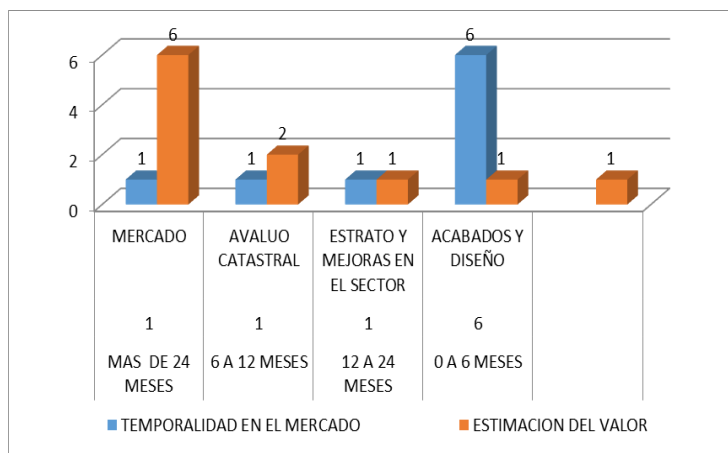
*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 5*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ESTIMACION DEL VALOR	NUMERO DE OFERTAS
5	MAS DE 24 MESES	1	MERCADO	6
	6 A 12 MESES	1	AVALUO CATASTRAL	2
	12 A 24 MESES	1	ESTRATO Y MEJORAS EN EL SECTOR	1
	0 A 6 MESES	6	ACABADOS Y DISEÑO	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9	EXPERIENCIA AL RESPECTO	1
*DOS DE LAS OFERTAS NO DIERON INFORMACION A CERCA DE TEMPORALIDAD				11

Nota. Elaboración propia

**Figura 44**

*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 5*



Nota. Elaboración propia

La zona 5 no tiene un número significativo de ofertas inmobiliarias por ser una zona exclusivamente residencial, sin embargo, la mayoría de sus ofertas están en una temporalidad de 0 a 6 meses, es el mercado el principal criterio para establecer valor a sus ofertas y le sigue el avalúo catastral.

**Tabla 29**

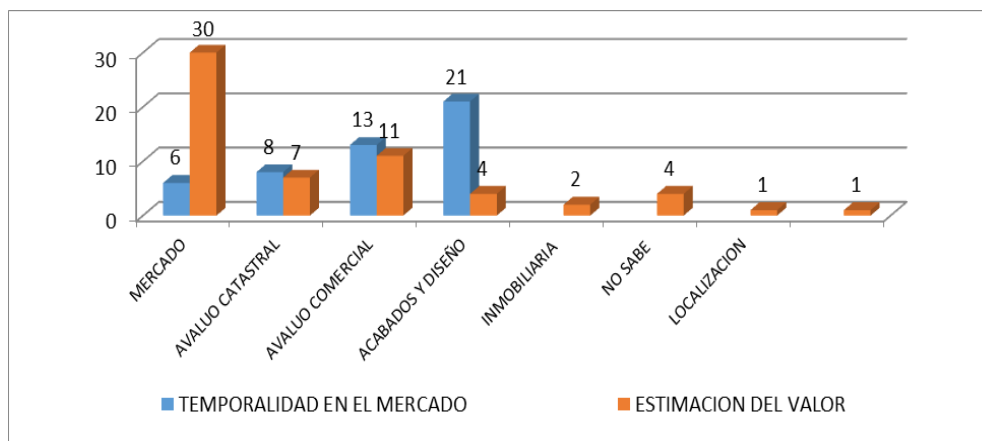
*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 4*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ESTIMACION DEL VALOR	NUMERO DE OFERTAS
4	MAS DE 24 MESES	6	MERCADO	30
	6 A 12 MESES	8	AVALUO CATASTRAL	7
	12 A 24 MESES	13	AVALUO COMERCIAL	11
	0 A 6 MESES	21	ACABADOS Y DISEÑO	4
	MAS DE 20%		INMOBILIARIA	2
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		48	NO SABE	4
			LOCALIZACION	1
			ESTRATO Y MEJORAS EN EL SECTOR	1
*TRECE DE LAS OFERTAS NO DIERON INFORMACION ACERCA DE TEMPORALIDAD				1
			TOTAL	61

Nota. Elaboración propia

**Figura 45**

*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 4*



Nota. Elaboración propia

La zona 4 es la zona con mayor número de ofertas inmobiliarias, las cuales se concentran en temporalidades de 0 a 6 meses , de 12 a 24 meses y de 6 a 12 meses, esto indica que hay una brecha en la temporalidad de 6 a 12 meses; el principal criterio para la asignación del valor por parte de sus ofertas

es el mercado y le sigue el avalúo comercial, es necesario tener en cuenta la incidencia del uso del suelo en esta zona el cual es mixto ya que se caracteriza por tener comercio vecinal según las variables definidas en las Zonas homogéneas físicas de catastro, por lo tanto los avalúos comerciales difieren fácilmente según su localización, por lo tanto este criterio puede no ser muy efectivo para asignar el valor de venta en este caso.

**Tabla 30**

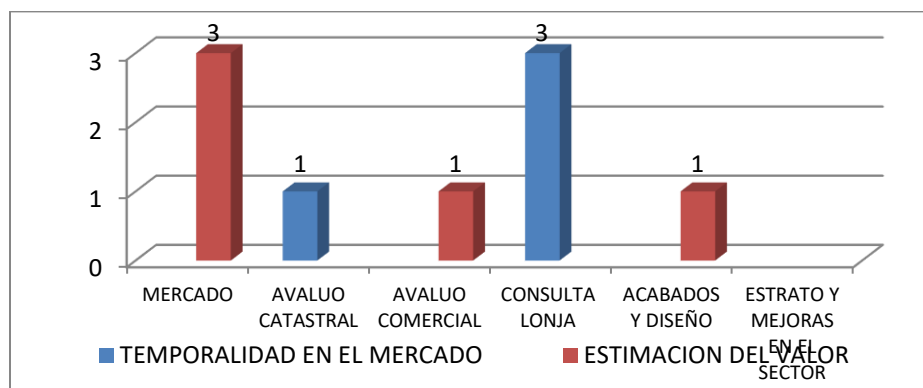
*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 3*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ESTIMACION DEL VALOR	NUMERO DE OFERTAS
3	MAS DE 24 MESES		MERCADO	3
	6 A 12 MESES	1	AVALUO CATASTRAL	
	12 A 24 MESES		AVALUO COMERCIAL	1
	0 A 6 MESES	3	CONSULTA LONJA	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4	ACABADOS Y DISEÑO	1
			ESTRATO Y MEJORAS EN EL SECTOR	
*UNA DE LAS OFERTAS NO DIERON INFORMACION ACERCA DE TEMPORALIDAD				5

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 46**

*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 3*



*Nota.* Elaboración propia

La zona 3 tiene menor número de ofertas inmobiliarias, la temporalidad de estas ofertas esta entre 0 y 6 meses, su principal criterio para asignar valor es el mercado, luego le sigue el avalúo comercial y por último los acabados y el diseño, la dinámica en este sector es muy pasiva.

**Tabla 31**

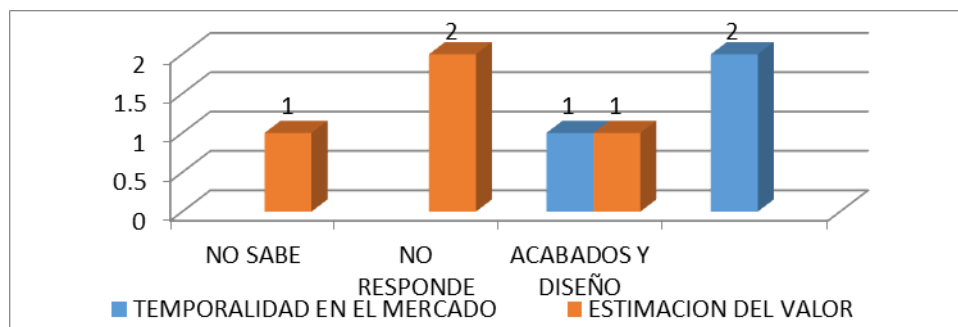
*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 2*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ESTIMACION DEL VALOR	NUMERO DE OFERTAS
2	MAS DE 24 MESES		NO SABE	1
	6 A 12 MESES		NO RESPONDE	2
	12 A 24 MESES	1	ACABADOS Y DISEÑO	1
	0 A 6 MESES	2		
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3		4
*UNA DE LAS OFERTAS NO DIERON INFORMACION ACERCA DE TEMPORALIDAD				

Nota. Elaboración propia

**Figura 47**

*Estimación del valor y temporalidad de la oferta zona 2*



Nota. Elaboración propia

La zona 2 tiene una dinámica inmobiliaria menor, la asignación del valor en estas ofertas se hace de acuerdo con acabados y diseño de la construcción, su dinámica es bastante pasiva.

La oferta ubicada en la calle 193 7 49, zona 4 corresponde a un predio que lleva dos años en el mercado, su avalúo se estimó a partir de un avalúo catastral , es un predio no sometido al régimen de propiedad horizontal; la oferta ubicada en la calle 193 8 03, también perteneciente a la zona 4, es un predio no sometido al régimen de propiedad horizontal, el valor de comercialización es 300 millones de pesos, el propietario no dió información acerca del tiempo que lleva en venta este predio, afirma “por este predio me han ofrecido hasta 170 millones, el valor de la venta lo determiné a partir del mercado en el sector, la situación que más me causa incomodidad es la inseguridad” (comunicación personal, 12 de junio del 2017); la oferta ubicada en la calle 191 A 11 A 25, también ubicada en la zona 4 , corresponde a un apartamento sometido bajo el régimen de propiedad horizontal , su valor de comercialización es de 260 millones de pesos, el criterio para asignar su valor de comercialización es 260 millones de pesos, el propietario afirma “me han ofrecido hasta 255 millones, y no lo he vendido, lleva un año en venta , lo adquirí para arrendarlo, no tengo afán de venderlo por lo tanto esperar a que el mercado me dé el valor que estoy pidiendo” (comunicación personal, 11 de junio del 2017); la zona 4 es una zona que muestra un número de ofertas dividido en predios sometidos y no sometidos al régimen de propiedad horizontal en igual proporción, los predios no sometidos al régimen de propiedad horizontal muestran valores muy elevados, mientras que el tiempo que llevan en el mercado es bastante largo, esta zona ocupa la mayor área de la UPZ Verbenal y es una muestra del escenario de la dinámica inmobiliario a partir de estas dos tipologías, donde hay una acelerada dinámica por supuesto en predios sometidos bajo el régimen de propiedad horizontal y una desaceleración frente a los que no lo son, la determinación del valor es incidente ya que la mayoría de las ofertas se basan en el mercado para dar valor a sus predios y en el caso de los predios NPH este aspecto es posible que cause la desaceleración teniendo en cuenta el tiempo que llevan estas ofertas en el mercado.

#### **4.1.11 indicador # 11: Número de unidades en la propiedad horizontal y número de ofertas por propiedad horizontal**

“El terreno es un bien que no se puede reproducir” (Bromberg, 2009, p. 3), apoyados en esta premisa se construyó este indicador. La edificabilidad establecida para la UPZ Verbenal y los procesos urbanísticos planificados han demostrado el incremento de predios bajo el régimen de propiedad horizontal sin contar con el equipamiento comunal, la disponibilidad de zonas verdes y servicios públicos para asegurar calidad de vida a la población, por lo tanto esta variable causa presión sobre el medio ambiente y las condiciones de habitabilidad en la zona, el aumento de construcciones bajo el régimen de propiedad horizontal es una actividad humana impactante en el medio ambiente y ejerce presión sobre la calidad de vida de la población y la disponibilidad de sus recursos naturales.

Este indicador determina la dinámica del mercado inmobiliario en predios propiedad horizontal teniendo en cuenta el número de unidades en cada propiedad horizontal y el número de unidades ofertadas.

Su objetivo es conocer la dinámica inmobiliaria a partir del número de ofertas en cada propiedad horizontal, con relación al número de unidades. Dentro de este indicador están todas las ofertas inmobiliarias capturadas durante el trabajo de campo, quienes hayan contestado o no el instrumento elaborado para el actor oferente inmobiliario propietario directo.

Las zonas 7, 6 y 4 se caracterizan por tener un gran número de unidades desenglobadas, en estas zonas se concentra en un mayor número de ofertas inmobiliarias en propiedad horizontal y también un número de ofertas no propiedad horizontal, correspondientes a lotes que aún tienen pendiente la constitución del reglamento de propiedad horizontal; en cambio en la zona 5 no hay ofertas inmobiliarias que tengan pendiente la constitución del reglamento, en las zonas 3, 2 y 1 no hay dinámica en cuanto a mercado inmobiliario en propiedad horizontal.

Representación cartográfica ver mapa 15 anexo 4.

**Tabla 32**

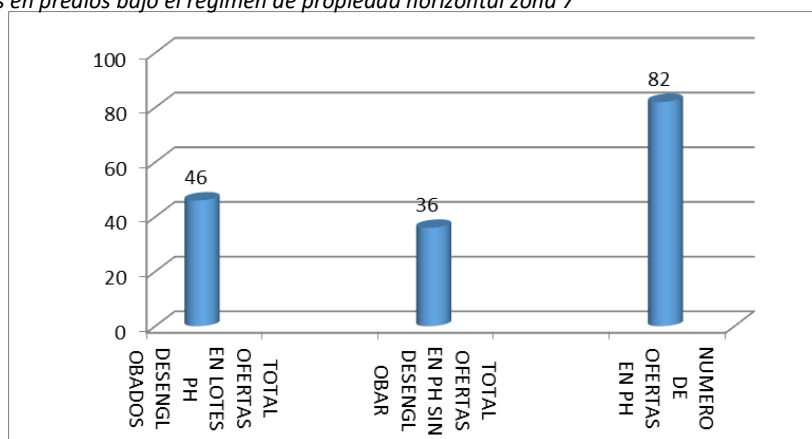
*Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 7*

Nº ZONA	NUMERO DE LOTES EN PH	NUMERO DE OFERTAS EN PH	NOMBRE DEL CONJUNTO DESENGLOBADO	NUMERO DE UNIDADES DESENGLOBADAS	NUMERO DE OFERTAS EN PREDIOS PH DESENGLOBADOS
7	17	82	LA PLACE	648	7
			TORRES DE SANTA LUCIA	576	15
			KEPLER	555	4
			QUINTAS DE SAN MARCOS	251	10
			SECOYAS	202	2
			BALCONES DE SAN CARLOS	132	6
			SIN NOMBRE CL 187 BIS 20 A 65	90	2
			TOTAL UNIDADES DESENGLOBADAS	2232	
			TOTAL OFERTAS EN LOTES PH DESENGLOBADOS	46	
			TOTAL OFERTAS EN PH SIN DESENGLOBAR	36	

Nota. Elaboración propia

**Figura 48**

*Número de ofertas en predios bajo el régimen de propiedad horizontal zona 7*



Nota. Elaboración propia

La zona 7 se caracteriza por e tener el mayor número de predios en propiedad horizontal, el cual sigue creciendo ya que hay algunas unidades pendientes por desenglobe, el número de ofertas no es tan representativo como el número de unidades bajo el régimen PH.

**Tabla 33**

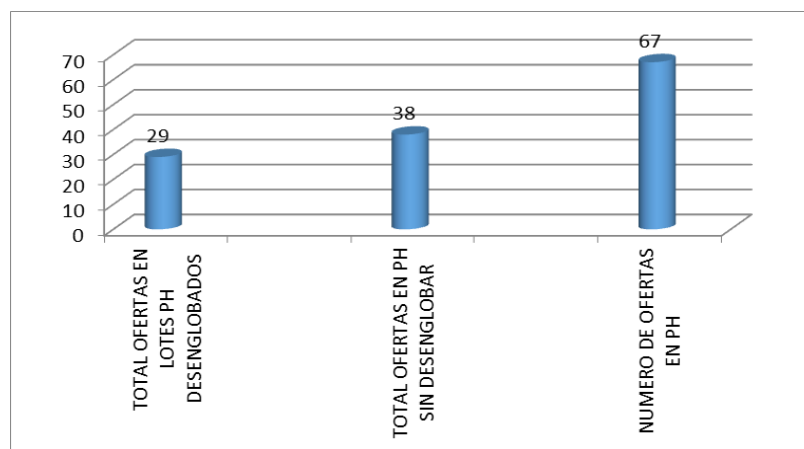
*Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 6*

N° ZONA	NUMERO DE LOTES EN PH	NUMERO DE OFERTAS EN PH	NOMBRE DEL CONJUNTO DESENGLOBADO	NUMERO DE UNIDADES DESENGLOBADAS	NUMERO DE OFERTAS EN PREDIOS PH DESENGLOBADOS
6	16	67	SAN ANTONIO	696	8
			PORTAL DE LA 183	696	9
			CL 181 C 11 29	325	5
			COLINA DEL NORTE	240	6
			KR 7 187A 38	116	1
			TOTAL UNIDADES DESENGLOBADAS	2073	
			TOTAL OFERTAS EN LOTES PH DESENGLOBADOS	29	
TOTAL OFERTAS EN PH SIN DESENGLOBAR	38				

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 49**

*Número de ofertas en predios bajo el régimen de propiedad horizontal zona 6*



*Nota.* Elaboración propia

La zona 6 tiene el segundo número más alto de predios en Propiedad horizontal, también sigue creciendo este número ya que hay predios con des englobe pendiente. También hay un número de ofertas representativo no mayor al de la zona 7.

**Tabla 34**

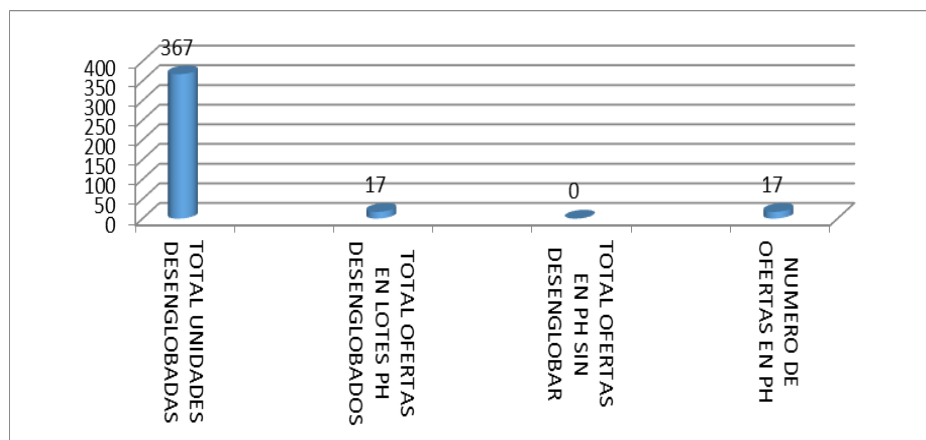
*Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 5*

Nº ZONA	NUMERO DE LOTES EN PH	NUMERO DE OFERTAS EN PH	NOMBRE DEL CONJUNTO DESENGLOBADO	NUMERO DE UNIDADES DESENGLOBADAS	NUMERO DE OFERTAS EN PREDIOS PH DESENGLOBADOS
5	4	17	ALAMEDA DE SAN ANTONIO	144	4
			ALAMEDA DE SAN ANTONIO 2	124	9
			PORTAL DEL BOSQUE	99	4
			TOTAL UNIDADES DESENGLOBADAS	367	
			TOTAL OFERTAS EN LOTES PH DESENGLOBADOS	17	
			TOTAL OFERTAS EN PH SIN DESENGLOBAR	0	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 50**

*Número de ofertas en predios bajo el régimen de propiedad horizontal zona 5*



*Nota.* Elaboración propia

La zona 5 tiene un número menor de unidades en propiedad horizontal y un número menor de ofertas inmobiliarias, en esa zona el crecimiento urbanístico es nulo ya que no hay unidades pendientes por desenglobe, todas las ofertas están bajo el régimen de propiedad horizontal.

**Tabla 35**

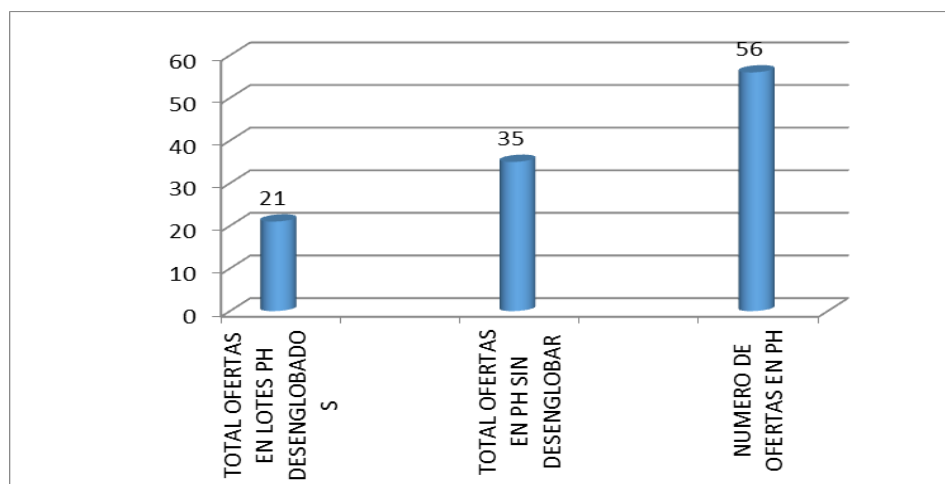
*Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 4*

N° ZONA	NUMERO DE LOTES EN PH	NUMERO DE OFERTAS EN PH	NOMBRE DEL CONJUNTO DESENGLOBADO	NUMERO DE UNIDADES DESENGLOBADAS	NUMERO DE OFERTAS EN PREDIOS PH DESENGLOBADOS
4	27	56	SANTA FE REAL	579	4
			CAMINOS DEL NORTE	454	10
			PIEDRALUNA	180	2
			AYAMONTE	168	1
			VALLES DE USAQUEN	93	3
			TOTAL OFERTAS EN LOTES PH DESENGLOBADOS	21	
			TOTAL OFERTAS EN PH SIN DESENGLOBAR	35	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 51**

*Número de ofertas en predios bajo el régimen de propiedad horizontal zona 4*



*Nota.* Elaboración propia

En la zona 4 el número de predios en propiedad horizontal es mucho menor, mientras que hay un gran número de ofertas inmobiliarias y hay un gran porcentaje de ellas en predios que están bajo el régimen de propiedad horizontal, pero la mayoría de estas corresponde a predios que no están en este régimen.

La zona 3 no tiene ofertas inmobiliarias en lotes bajo el régimen de propiedad horizontal.

**Tabla 36**

*Número de unidades en ph y número de ofertas en unidades ph zona 2*

Nº ZONA	NUMERO DE LOTES EN PH	NUMERO DE OFERTAS EN PH	NOMBRE DEL CONJUNTO DESENGLOBADO	NUMERO DE UNIDADES DESENGLOBADAS	NUMERO DE OFERTAS EN PREDIOS PH DESENGLOBADOS
2	0, SE ENCUENTRAN SIN DESENGLOBAR	7	TOTAL UNIDADES DESENGLOBADAS	0	
			TOTAL OFERTAS EN LOTES PH DESENGLOBADOS	0	

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 el número de ofertas inmobiliarias corresponden a predios que un no están desenglobados.

El propietario del predio ubicado en la calle 191 A 11 A 25 ubicado en la zona 4, afirma “mi predio lleva 6 meses en venta, lo compré porque en el momento de su adquisición el valor era económico, no vivo en el sector, el inmueble siempre ha estado rentado” (comunicación personal, 23 de abril de 2017); esta situación es repetitiva en la zona 4, muchos de estos predios fueron adquiridos a partir de su bajo valor y con la expectativa de valorización, además de ser un ingreso para los propietarios que los tienen rentados; la estimación del valor para su comercialización es el mercado, muchos de los propietarios desconocen las características propias de este sector; por lo tanto muchos de estos predios que se encuentran en venta, responde a una expectativa de valorización que se tenía desde su adquisición, el tiempo que llevan como propietarios ha sido suficiente para el desenglobe de la propiedad horizontal, por lo tanto esta es una evidencia de la alta fluctuación en el alza y la dinámica del valor en esta zona.

**4.1.12 indicador # 12: Presencia de focos contaminantes en la zona de estudio y número de ofertas por tipo de zona**

“La importancia de la infraestructura en los sistemas de abastecimiento, la falta de espacios para la disposición de residuos y el manejo adecuado de afluentes industriales, ocasionan un bajo grado de competitividad frente a la sostenibilidad urbana” (Bonet, 2011, p. 29). Teniendo como base esta afirmación se construyó este indicador, el cual permite definir cómo afecta esta situación la dinámica inmobiliaria.

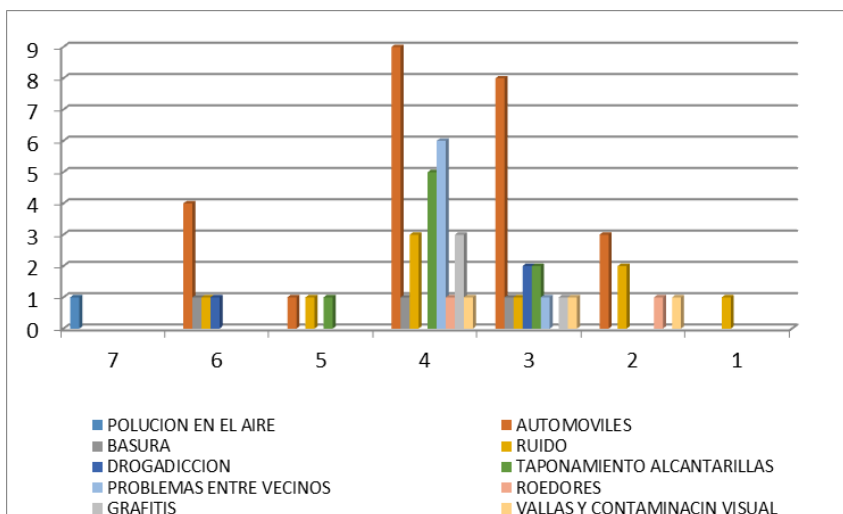
Este indicador busca determinar la presencia de focos contaminantes en lugares puntuales dentro de la zona de estudio y comparar esta situación con la dinámica inmobiliaria presentada en cada tipo de zona, para así establecer la sensibilidad del mercado inmobiliario frente a esta variable, ya que puede activar o no la dinámica inmobiliaria, para esto se realizó la georreferenciación de los focos contaminantes percibidos por la población habitante con el fin de determinar el grado de sensibilidad de esta variable referente a su incidencia en la comercialización de un inmueble.

Como resultado de la aplicación del instrumento en todas las subzonas de la UPZ Verbenal la población percibe contaminación, en primer lugar por la presencia de automóviles; en la zona 7 la percepción de contaminación se da por polución, en las zonas 6 y 5 por automóviles y ruido, en la zona 4 donde hay mayor número de ofertas inmobiliarias se percibe contaminación por diversas causas, en primer lugar por automóviles, luego por el estado de las alcantarillas, en las zonas 3, 2, y 1 los focos de contaminación relevantes para estratos bajos están asociados a la presencia de vallas (la cual ocasiona contaminación visual) discusiones entre vecinos( contaminación auditiva) y roedores; cabe anotar que en los estratos bajos el número de ofertas decrece; la concentración de ofertas inmobiliarias está en la zona 4, caracterizada por predios estrato medio y uso residencial con comercio vecinal.

Representación cartográfica, ver mapa 16 anexo 4.

**Figura 52**

*Focos contaminantes zona 1 a 7*



*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 37**

*Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 7*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	PERCEPCION DE CONTAMINACION		FOCO CONTAMINANTE
			SI	NO	
7	85	2	SI	1	POLUCION EN EL AIRE
			NO	1	

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7 hay gran número de ofertas inmobiliarias, según la aplicación del instrumento, la presencia de focos contaminantes no tiene incidencia en la oferta inmobiliaria; el foco contaminante de esta zona es la polución en el aire debido a su cercanía a la autopista Norte.

**Tabla 38**

*Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 6*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	PERCEPCION DE CONTAMINACION		FOCO CONTAMINANTE
6	67	5	SI	4	AUTOMOVILES Y BASURA
			NO	1	AUTOMOVILES
					AUTOMOVILES Y RUIDO
					AUTOMOVILES Y DROGADICCION

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 6, hay un número representativo de ofertas inmobiliarias, con una mayor dinámica que la zona 7, ya que la mayoría de las ofertas tiene una temporalidad de 0 a 6 meses, como se vio en los indicadores anteriores; hay presencia de focos contaminantes por la presencia de automóviles, esta zona está ubicada cerca de la autopista norte, causa de esta percepción.

**Tabla 39**

*Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 5*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	PERCEPCION DE CONTAMINACION		FOCO CONTAMINANTE
5	20	1	SI	1	AUTOMOVILES, RUIDO Y ALCANTARILLAS

*Nota.* Elaboración propia

La zona 5 se caracteriza por tener un número menor de ofertas inmobiliarias, el foco de contaminación percibido es por automóviles, ruido e inundación de alcantarillas, hay varias causas percibidas como foco de contaminación.

**Tabla 40**

*Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 4*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	PERCEPCION DE CONTAMINACION		FOCO CONTAMINANTE
4	116	20	SI	15	AUTOMOVILES, VECINOS, RUIDO Y ALCANTARILLAS
			NO	5	VECINOS +2
					AUTOMOVILES +3
					VECINOS Y ROEDORES
					AUTOMOVILES, GRAFITIS Y ALCANTARILLAS + 3
					RUIDO + 2
					VECINOS, AUTOMOVILES Y DROGADICCION
					VECINOS, BASURA Y ALCANTARILLAS
					AUTOMOVILES, VALLAS Y RUIDO

*Nota.* Elaboración propia

La zona 4 se caracteriza por tener la mayoría de las ofertas inmobiliarias, las personas entrevistadas tienen percepción de presencia de focos contaminantes, por varias causas, la principal, la presencia de tráfico en la zona, otras causas como ruido, vallas, grafitis. Este indicador podría darnos el indicio que la mayoría de las ofertas se dan por des favorabilidad de la población en la zona, es necesario tener otros indicadores para poder argumentar este comportamiento.

**Tabla 41**

*Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 3*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	PERCEPCION DE CONTAMINACION		FOCO CONTAMINANTE
			SI	NO	
3	6	14	SI	12	AUTOMOVILES + 6
			NO	2	AUTOMOVILES Y BASURAS
					AUTOMOVILES, GRAFITIS Y ALCANTARILLAS
					DROGADICCION
					DROGADICCION Y RUIDO
					VECINOS Y ALCANTARILLAS
					VISUAL

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 3 el número de ofertas empieza a disminuir, la mayoría de los entrevistados tiene percepción de presencia de focos contaminantes, principalmente por los automóviles, inundación de alcantarillas, grafitis, ruido. Este indicador puede tener influencia en la baja oferta inmobiliaria presente en este sector.

**Tabla 42**

*Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 2*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	PERCEPCION DE CONTAMINACION		FOCO CONTAMINANTE
			SI	NO	
2	9	5	SI	4	RUIDO
			NO	1	AUTOMOVILES Y VALLAS
					AUTOMOVILES Y RUIDO
					AUTOMOVILES Y ROEDORES EN LA ZONA

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 hay pocas ofertas inmobiliarias y La mayoría de los entrevistados percibe focos contaminantes a causa del tráfico, los roedores, el ruido y las vallas, este indicador puede incidir en la escasa oferta inmobiliaria.

**Tabla 43**

*Percepción de contaminación y oferta inmobiliaria zona 1*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	PERCEPCION DE CONTAMINACION	FOCO CONTAMINANTE
1	0	1	SI	RUIDO

*Nota.* Elaboración propia

La zona 1 no tiene ofertas inmobiliarias, la percepción de contaminación en esta zona es por ruido.

Manuel Buitrago es habitante de la zona 1, manifiesta “el foco contaminante en esta zona es el exceso de ruido, la presencia de campos de tejo, el exceso de comercio y los problemas entre vecinos son causa de esta situación” (comunicación personal, 22 de mayo del 2013).

Luz Milla Guiza es habitante de la zona 3 manifiesta “el principal foco contaminante es la presencia de basuras lo cual causa el taponamiento de las alcantarillas” (comunicación personal, 11 de noviembre del 2017).

**4.1.13 indicador # 13: Gastos asociados al inmueble y número de ofertas por tipo de zona**

La base teórica para la construcción de este indicador es que la expansión urbanística “la cual ha establecido zonas de desarrollo donde el precio de la construcción involucra variables como el costo de materiales y el mantenimiento del inmueble” (Bromberg, 2009, p.12). Estos valores inciden en la comercialización inmobiliaria, muchos de los habitantes de la zona tienen inmuebles establecidos como

proyecto de inversión, hay varios inmuebles que son arrendados, por lo tanto la comercialización de las ofertas y los gastos asociados a los inmuebles son variables que es pertinente analizar.

Este indicador determina los gastos anuales que el propietario invierte en el mantenimiento del inmueble, los cuales están asociados a mantenimiento de acabados y reparaciones; se compara con el número de ofertas en cada zona, con el fin de establecer la comparación entre los gastos asociados al inmueble y el número de ofertas por tipo de zona residencial, estableciendo un indicio frente a la premisa de si los gastos asociados al inmueble ocasionan que el propietario prefiera vender este, antes que realizar las reparaciones locativas que se requieran, para determinar la sensibilidad del mercado inmobiliario frente a esta variable.

De acuerdo a las entrevistas realizadas se tiene que la zona 4, donde hay mayor número de ofertas, la inversión que el propietario hace al inmueble para su mantenimiento está en las siguientes categorías : De 1 a \$500.000 anuales, de \$501000 a 1 millón y más de un millón anuales, mientras que en la zona 3, donde hay menor número de ofertas, la inversión referente a los gastos asociados al inmueble se concentra en el intervalo de 1 a \$500.000 anuales, en la zona 6 hay 67 ofertas inmobiliarias, frente al cuestionamiento sobre los gastos asociados al inmueble, la población no suministro la información suficiente respecto a este cuestionamiento, es necesario tener en cuenta que esta zona tiene un desarrollo reciente, lo cual hace que las edificaciones no tenga un deterioro actual, pero la población se abstiene de brindar información acerca de este cuestionamiento.

En todas las zonas hay un número representativo de entrevistados que no dieron respuesta frente a este cuestionamiento, lo cual indica que posiblemente los propietarios no invierten en el mantenimiento del inmueble o no lo hacen de forma anual.

Representación cartográfica, ver mapa 17 anexo 4.

**Tabla 44**

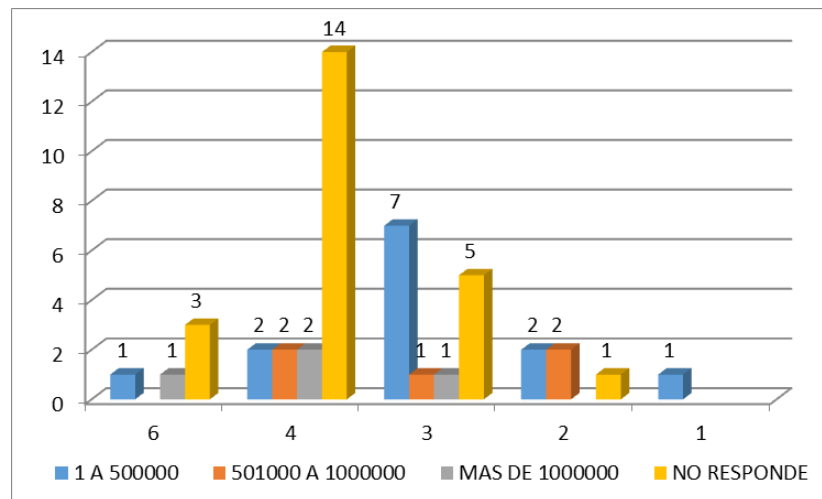
*Gastos asociados al inmueble zona 1 a 6*

MANTENIMIENTO DEL INMUEBLE				
NUMERO DE ZONA	1 A 500000	501000 A 1000000	MAS DE 1000000	NO RESPONDE
6	1		1	3
4	2	2	2	14
3	7	1	1	5
2	2	2		1
1	1			

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 53**

*Gastos asociados al inmueble por tipo de zona*



*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7 y 5, en las entrevistas realizadas a la población, no se obtuvo respuestas acerca de gastos asociados al inmueble.

**Tabla 45**

*Gastos asociados al inmueble zona 6*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	MANTENIMIENTO DEL INMUEBLE	
6	67	5	1 A 500000	1
			MAS DE 1000000	1
			NO RESPONDE	3

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 6 hay un número representativo de ofertas inmobiliarias y se evidencia que se realiza inversión para el mantenimiento del inmueble dentro de los rangos de 1 a \$500.000 y de \$501 a 1000.000 anual, también hay población que no responde frente a este cuestionamiento.

**Tabla 46**

*Gastos asociados al inmueble zona 5*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	MANTENIMIENTO DEL INMUEBLE	
4	116	20	1 A 500000	2
			501000 A 1000000	2
			MAS DE 1000000	2
			NO RESPONDE	14

*Nota.* Elaboración propia

La zona 4 se caracteriza por tener el más alto número de ofertas inmobiliarias en toda la Unidad de Planeamiento Zonal Verbenal, la población entrevistada manifestó estar dentro de los tres rangos de inversión, de 1 a \$500.000 anuales, de \$501.000 a \$1'000.000 anuales y más de \$1'000000, pero también hay un número representativo de entrevistados que no dio respuesta frente a este cuestionamiento.

**Tabla 47**

*Gastos asociados al inmueble zona 3*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	MANTENIMIENTO DEL INMUEBLE	
3	6	14	1 A 500000	7
			501000 A 1000000	1
			MA S DE 1000000	1
			NO RESPONDE	5

*Nota.* Elaboración propia

La zona 3 tiene un número menor de oferta inmobiliarias, de los entrevistados varios aseguraron estar dentro del rango de inversión 1 a \$500.000 anuales, lo cual presume que sus propietarios si realizan una inversión periódica anual para el mantenimiento de sus inmuebles, tal vez no representativa en cuanto a su valor, pero si se hace un mantenimiento; hay un número representativo de entrevistados que no dieron respuesta a este cuestionamiento.

**Tabla 48**

*Gastos asociados al inmueble zona 2*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	MANTENIMIENTO DEL INMUEBLE	
2	9	5	1 A 500000	2
			501000 A 1000000	2
			NO RESPONDE	1

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 tampoco hay una fuerte dinámica inmobiliaria pero los entrevistados aseguran realizar una inversión anual para el mantenimiento de su inmueble entre los rangos de 1 a \$500.000 y \$501.000 a \$1'000.000.

**Tabla 49**

*Gastos asociados al inmueble zona 1*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	MANTENIMIENTO DEL INMUEBLE	
1	0	1	1 A 500000	1

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 1 no hay ofertas inmobiliarias pero el resultado de las entrevistas realizadas a la población refleja que se hace una mínima inversión anual de 1 a \$500.000 para el mantenimiento del inmueble, por lo tanto las zonas con menor estrato y con tipología de edificación para este tipo de estrato bajo, realizan un mantenimiento a sus inmuebles, mientras que las zonas de alta estratificación no lo realizan o no hay evidencia de ello.

David Soler habitante de la zona 3 manifiesta “parte de mi vivienda es destinada para arrendamiento, los gastos por mantenimiento del inmueble ascienden a los 4 millones de pesos anuales” (comunicación personal, 10 de abril del 2017); Nelson López Niño, también habitante de la zona 3, afirma “invierto 500 mil pesos anuales en el inmueble el cual consta de 4 niveles , parte de este predio es destinada para arrendamiento” (comunicación personal 12 de junio del 2017); los predios que han sido adquiridos como fuente de ingresos a partir de la renta muestran un ascenso en los gastos destinados a su mantenimiento, como debe ser, mientras que los nuevos desarrollos y las zonas donde estos predios de uso residencial albergan núcleos familiares formados por sus propietarios, no muestran valores altos frente al mantenimiento de su inmueble.

#### **4.1.14 indicador # 14: Permanencia de la población en la zona de estudio y número de ofertas por tipo de zona**

Fenómenos como la violencia, la movilidad, la alineación urbana los cuales son signos de un atraso social de la transformación real, establece a la arquitectura como la ciencia para establecer formas de vivir, y estas formas de vivir no es tan relacionadas con una casa sino con el hogar, ese espacio donde el cuerpo humano, descansa, lee y hace todas las actividades para su desarrollo físico e intelectual cubriendo sus necesidades psicoculturales (Saldarriaga, 2012, p. 29). A partir de esta base conceptual se construye este indicador.

Es importante cuantificar y cualificar el tiempo que la población ha decidido establecerse en un lugar determinado donde desarrolla todas estas actividades.

Este indicador mide el periodo de permanencia de los entrevistados en cada una de las subzonas de la zona de estudio, comparado con el número de ofertas inmobiliarias en cada una para analizar la comparación de estas dos variables.

Según la aplicación del instrumento a los actores definidos para esta investigación, se han designado las siguientes categorías para la permanencia de la población en el barrio 1 mes a 5 años, 5 a 10 años, de 10 a 20 años y más de 20 años, según la respuesta suministrada por la población frente a este cuestionamiento.

Las zonas en donde se concentra el mayor número de ofertas 4, 5, 6 y 7 no hay un mayor número de entrevistas realizadas, mientras que en la zona 3 la población se caracteriza por tener una permanencia de más de 20 años, mientras que el número de ofertas en estas zonas no es tan representativo; las entrevistas realizadas en las zonas donde hay mayor número de ofertas determinan que esta población no tiene un mayor arraigo en la zona de estudio, debido a esto es posible que se muestre mayor dinámica en el mercado inmobiliario. Es posible definir que las zonas de mayor estrato

son zonas de inversión, mientras que las zonas de bajo y medio estrato se caracterizan por mostrar un proceso inmobiliario descendente porque hay un arraigo aun representativo por parte de la población.

La permanencia de la población en cada subzona tiene un comportamiento descendente de la zona 1 a la 7, esto indica que en las zonas 1, 2, y 3 inclusive la zona 4, la población lleva mucho tiempo de permanencia en el barrio, pero este empieza a descender en las zonas 5, 6, y 7; por otro lado la dinámica inmobiliaria es descendente en las zonas 1, 2, 3, y asciende de forma considerable en la zona 4 y logrando una estabilización en las zonas 6 y 7.

Representación cartográfica, ver mapa 18 anexo 4.

**Tabla 50**

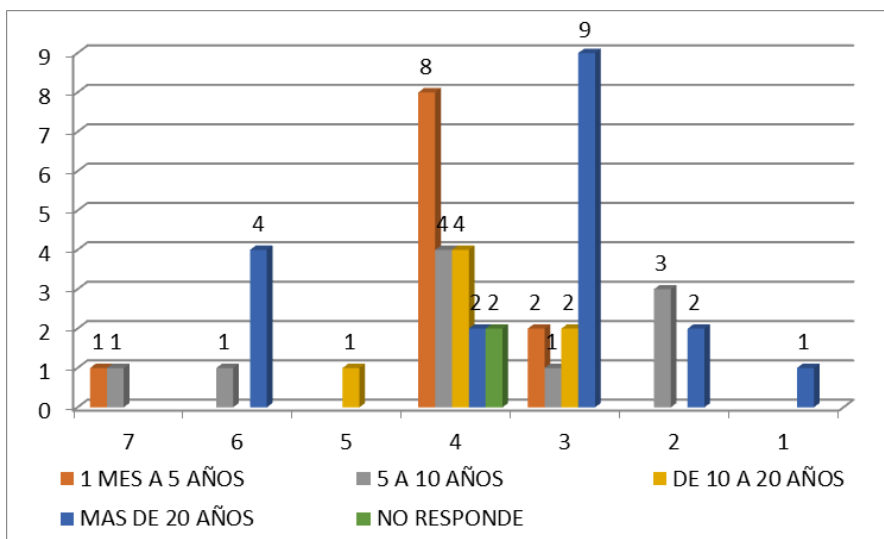
*Permanencia de la población zonas 1 a 7*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS	ENCUESTAS REALIZADAS	PERMANENCIA EN LA ZONA				NO RESPONDE
			1 MES A 5 AÑOS	5 A 10 AÑOS	DE 10 A 20 AÑOS	MAS DE 20 AÑOS	
7	85	2	1	1			
6	67	5		1		4	
5	20	1			1		
4	116	20	8	4	4	2	2
3	6	14	2	1	2	9	
2	9	5		3		2	
1	0	1				1	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 54**

*Permanencia de la población zonas 1 a 7*



*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7 hay un número de ofertas inmobiliarias promedio, las entrevistas realizadas en esta zona reflejan que la permanencia en la zona por parte de la población habitante es diversa, hay población que lleva mucho tiempo habitando la zona y población que no, según la dinámica inmobiliaria se presume que en esta zona la mayoría de los habitantes no llevan un tiempo mayor de 5 años, ya que la mayoría de sus proyectos inmobiliarios son nuevos y hay un creciente aumento de la propiedad horizontal en este sector, lo cual es evidente en el análisis de los anteriores indicadores.

En la zona 6 hay un número representativo de ofertas inmobiliarias, la población entrevistada manifiesta tener una permanencia en la zona de más de 20 años en su mayoría, factor importante, ya que esta zona se caracteriza por aumento de propiedad horizontal, alta actividad en la dinámica inmobiliaria, pero al parecer la población habitante de esta zona resulta ser del mismo sector.

En la zona 5 la población habitante manifiesta tener una permanencia de 10 a 20 años, el número de ofertas inmobiliarias es menor, es una zona exclusivamente residencial.

En la zona 4 se concentra el mayor número de ofertas inmobiliarias, es una zona que se caracteriza por tener uso residencial, con comercio vecinal, sus inmuebles están bajo el régimen de propiedad horizontal, pero también hay un porcentaje equitativo para inmuebles que no se encuentran bajo este régimen, la permanencia de la población en este sector se concentra en una temporalidad de 1 mes a 5 años, y en cada una de las categorías es posible encontrar datos referentes a esas temporalidades, por lo tanto esta zona se caracteriza por ser habitantes que llegan a la zona y migran a otros sectores de la misma zona de estudio, tal vez en esta zona es posible encontrar la mayoría de la población que más adelante vivirá en otras subzonas con mejor dinámica y con características de hábitat diferentes.

En la zona 3 hay pocas ofertas inmobiliarias y la población en esta zona tiene una permanencia de más de 20 años en su mayoría, esta zona se caracteriza por requerir mantenimiento para sus inmuebles ya que son barrios antiguos.

La zona 2 se caracteriza por tener baja dinámica inmobiliaria, el tiempo de permanencia de sus habitantes está en las temporalidades de 5 a 10 años y de más de 20 años, sus características son similares a la zona 3.

La zona 1, donde la actividad inmobiliaria es nula, tiene población habitante con más de 20 años, esta zona fue el núcleo fundador del proceso urbanístico que dio origen a la UPZ Verbenal.

Solanye Dallos habitante de la zona 2 manifiesta “he vivido toda la vida en el barrio” (comunicación personal, 10 de mayo del 2017), al igual que Manuel Buitrago “llevo 50 años como habitante en la zona” (comunicación personal, 22 de junio del 2017), estas zonas fueron los barrios que formaron lo que hoy en día es la UPZ Verbenal; Maryury Rodríguez habitante de la zona 7 afirma “llevo 19 años viviendo en el barrio, toda mi familia se encuentra localizada en la UPZ Verbenal, inicialmente viví en los barrios fundadores de la UPZ Verbenal, pero a medida que mis ingresos aumentaron, me

localice en esta zona, donde vivo actualmente, en este barrio se encuentra mi lugar de trabajo, el estudio de mi hijo y los sitios que frecuento en tiempo libre” (comunicación personal, 9 de abril 2017).

#### **4.1.15 indicador # 15: Intención de migración de la población y número de ofertas por tipo de zona**

Un gran desarrollo en las ciudades latinoamericanas, contribuye al PIB de su economía, teniendo en cuenta que se han generado marcadas condiciones de pobreza, lo cual evidencia que la sostenibilidad urbana es una red de sistemas complejos en la cual confluyen todos los sectores (Bonet, 2011, p. 33).

Apoyados en esta base conceptual se construye este indicador el cual mediante la dinamización de la economía, sumada a la presencia de varios sectores comerciales ocasiona que muchos de sus habitantes migren a lugares más tranquilos, donde no hay exceso de comercio, o por el contrario esta también puede ser una circunstancia atractiva para permanecer en este sector. Es necesario analizar lo que trae consigo la presencia de zonas comerciales en estos sectores.

Este indicador mide la intención de migración de habitantes en la zona de estudio a otros barrios y la incidencia de la dinámica inmobiliaria, a partir del planteamiento de compra de un nuevo inmueble o la necesidad de establecerse en otro lugar; cuestionamientos planteados a los actores oferente inmobiliario propietario directo y a la población habitante en la zona de estudio.

Para determinar la incidencia de la dinámica inmobiliaria en la zona a partir de esta variable, es necesario tener en cuenta el número de ofertas por cada zona y la intención de migración de sus habitantes, lo cual se conoce a partir de las respuestas obtenidas en las aplicación del instrumento al actor población y al actor oferente inmobiliario propietario directo, el cuestionamiento plantea las siguientes opciones; migración en el mismo sector, fuera del sector, fuera de Bogotá y otros, y las respuestas recibidas por la población fueron donde sea más económico, no vendería el inmueble, etc.

En la totalidad de las zonas se observa que la población prefiere migrar fuera de la ciudad, lo cual evidencia la dinamización del mercado inmobiliario en este lugar; de una forma moderada se observa la intención de migración dentro y fuera del sector, las zonas con mayor oferta inmobiliaria son las zonas 4, zona 7 y zona 6, donde se evidencia el mismo comportamiento.

Dentro de este análisis es necesario tener en cuenta que en cada zona el tipo de oferente inmobiliario propietario directo, cambia la intencionalidad de su venta, ya que en las zonas 7, 6 y 5 el objetivo es la inversión, mientras que en la zona 4, el objetivo de la venta de un inmueble puede ser para cubrir otros intereses económicos.

Representación cartográfica, ver mapa 19 y 20 anexo 4.

**Tabla 51**

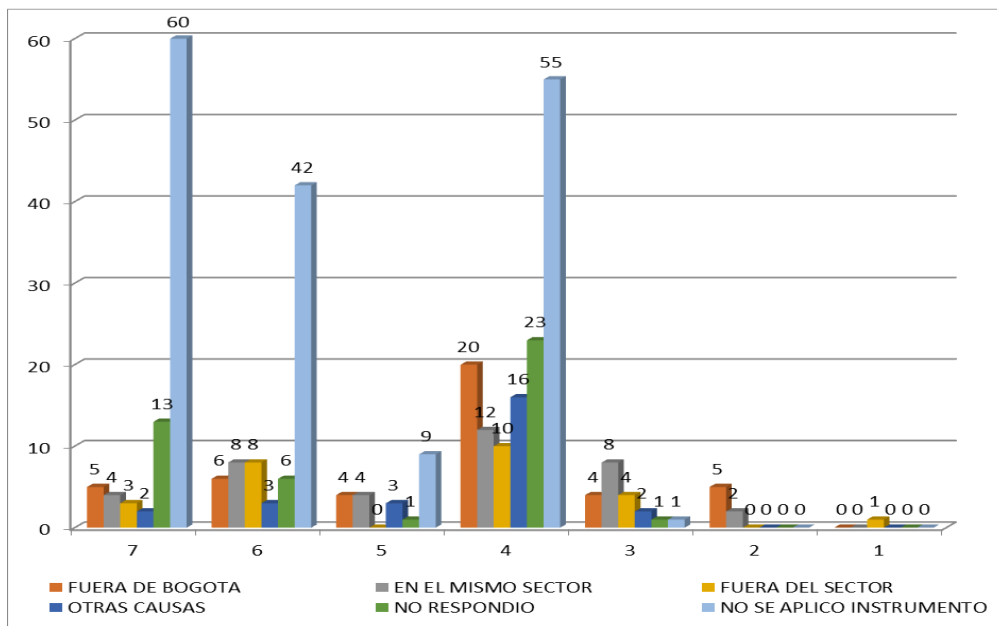
*Intención de migración de la población zonas 1 a 7*

NUMERO DE ZONA	FUERA DE BOGOTA	EN EL MISMO SECTOR	FUERA DEL SECTOR	OTRAS CAUSAS	NO RESPONDIÓ	NO SE APLICÓ INSTRUMENTO
7	5	4	3	2	13	60
6	6	8	8	3	6	42
5	4	4	0	3	1	9
4	20	12	10	16	23	55
3	4	8	4	2	1	1
2	5	2	0	0	0	0
1	0	0	1	0	0	0

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 55**

*Intención de migración de la población zonas 1 a 7*



*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 52**

*Intención de migración de la población zona 7*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-POBLACION		INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-OFERENTE PROPIETARIO DIRECTO
7	85	2	FUERA DE BOGOTA	1	4
			EN EL MISMO SECTOR	1	3
			FUERA DEL SECTOR		3
			OTRAS CAUSAS		2
			NO RESPONDIO		13
			NO SE APLICO INSTRUMENTO		60

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7, donde hay un gran número de ofertas, los oferentes inmobiliarios los cuales son propietarios directos manifiestan en su mayoría la intención de trasladarse fuera de la ciudad, y de forma menor pero equitativa la necesidad de establecerse en el mismo sector o fuera de este sector.

Orlando Ceballos afirma “lleva 30 años viviendo en el barrio, me adapto a este sector, no tengo intención de irme de este lugar a menos que sea a un municipio a las afueras de Bogotá, lo que más me atrae del sector es la cercanía a zonas comerciales, pero me causa incomodidad el deficiente servicio de transporte y la falta de periodicidad en las rutas del mismo” (comunicación personal, 12 de abril del 2017).

Cristóbal Luque afirma “llevo 48 años viviendo en esta zona, no tengo interés en comprar finca raíz en otro lugar, si lo hiciera sería en una zona aledaña a la ciudad, la principal carencia en el barrio es la cultura ciudadana, estoy inconforme con la programación de las rutas para transporte masivo” (comunicación personal, 11 de abril 2017).

**Tabla 53**

*Intención de migración de la población zona 6*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-POBLACION		INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-OFERENTE PROPIETARIO DIRECTO
6	67	5	FUERA DE BOGOTA	1	5
			EN EL MISMO SECTOR	3	5
			FUERA DEL SECTOR	1	7
			OTRAS CAUSAS		3
			NO RESPONDIO		5
			NO SE APLICÓ INSTRUMENTO		42

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 6, hay un número de ofertas efectivas representativo, las respuestas de la población indican que la mayoría compraría un inmueble en el mismo sector, por otro lado las respuestas de los propietarios que tienen en venta sus inmuebles, manifiestan en su mayoría que prefieren comprar inmuebles fuera del sector y fuera de Bogotá, aunque hay un número representativo de oferentes que comprarían inmuebles en el mismo sector.

**Tabla 54**

Intención de migración de la población zona 5

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-POBLACION		INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-OFERENTE PROPIETARIO DIRECTO
5	20	1	FUERA DE BOGOTA	1	3
			EN EL MISMO SECTOR		4
			FUERA DEL SECTOR		
			OTRAS CAUSAS		3
			NO RESPONDIO		1
			NO SE APLICO INSTRUMENTO		9

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 5 hay un número mucho menor de ofertas inmobiliarias, de las cuales uno de los entrevistados, contesto que compraría un inmueble en otro sector, mientras que los propietario de predios en venta respondieron en su mayoría que comprarían en el mismo sector por inversión; por otro lado varios de los propietarios que tienen su inmueble en venta contestaron que comprarían inmuebles fuera de Bogotá, lo cual muestra la dinamización del mercado fuera de esta ciudad, en esta zona.

**Tabla 55**

Intención de migración de la población zona 4

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-POBLACION		INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-OFERENTE PROPIETARIO DIRECTO
4	116	20	FUERA DE BOGOTA	6	14
			EN EL MISMO SECTOR	6	6
			FUERA DEL SECTOR	2	8
			OTRAS CAUSAS	4	12
			NO RESPONDIO	2	21
			NO SE APLICO INSTRUMENTO		55

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 4 donde hay mayor número de ofertas inmobiliarias, la mayoría de la población afirma querer comprar un inmueble en el mismo sector y fuera de Bogotá, los oferentes inmobiliarios propietario directo, prefieren comprar inmuebles fuera de Bogotá en su mayoría y venden el inmueble por otra causa diferente a trasladarse del sector, es en esta zona donde el objetivo de inversión de quien vende, o el tipo de vendedor cambia según el interés económico que tenga a partir de la venta.

**Tabla 56**

*Intención de migración de la población zona 3*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-POBLACION		INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-OFERENTE PROPIETARIO DIRECTO
3	6	14	FUERA DE BOGOTA	2	2
			EN EL MISMO SECTOR	7	1
			FUERA DEL SECTOR	4	
			OTRAS CAUSAS	1	1
			NO RESPONDIO		1
			NO SE APLICO INSTRUMENTO		1

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 3, hay un bajo número de ofertas inmobiliarias; la mayoría de la población afirma querer comprar un inmueble en el mismo sector y fuera de Bogotá, mientras que los oferentes inmobiliarios propietario directo, prefieren comprar inmuebles fuera de Bogotá.

Nelson López Niño habitante de esta zona, afirma “vivo en el barrio hace 40 años, no tengo interés en irme del barrio, ya que allí he pasado la mayor parte de mi vida y las actividades comerciales de las cuales depende mi sustento las realizo en este lugar” (comunicación personal, 27 de abril del 2017).

**Tabla 57**

*Intención de migración de la población z2*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-POBLACION		INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE-OFERENTE PROPIETARIO DIRECTO
2	9	5	FUERA DE BOGOTA	4	1
			EN EL MISMO SECTOR	1	1
			FUERA DEL SECTOR		
			OTRAS CAUSAS		1
			NO RESPONDIO		1
			NO SE APLICO INSTRUMENTO		5

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 escasean más las ofertas inmobiliarias, la población manifiesta si deseo por vivir fuera de Bogotá, la expectativa de inversión de los compradores también es diversa, no hay una causa sobresaliente en cuanto al objetivo de la venta del inmueble, en estas zonas el mercado se desacelera por esta causa.

**Tabla 58**

*Intención de migración de la población z1*

NUMERO DE ZONA	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	ENCUESTAS REALIZADAS	INTENCION DE COMPRA EN UN NUEVO INMUEBLE	
1	0	1	EN OTRO SECTOR	1

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 1 la población manifiesta su interés de vivir en otro sector, y el mercado inmobiliario allí es nulo, por lo tanto, es posible que el índice de des favorabilidad en esta zona sea alto, evidencia que se buscara en otros indicadores de análisis.

**4.1.16 indicador # 16: Desfavorabilidad en la zona de estudio y temporalidad de la oferta por tipo de zona.**

El texto de Jame Alfredo Bonet es la base teórica para la construcción de este indicador.

La escasa capacidad de planificación dada por la urbanización en la informalidad genera zonas vulnerables frente a su alto desarrollo urbano en medio del asentamiento irregular y poco controlado, afrontando situaciones de inseguridad, empleo informal, déficit de servicios públicos y carencia de infraestructura; el desarrollo urbano integral está orientado a definir las características urbanas prioritarias, desigualdad, informalidad, desempleo y competitividad, teniendo en cuenta que hay un alto índice de desigualdad lo cual genera vulnerabilidad social ocasionando el deseo de la población por migrar a otros sectores y para migrar es necesario que su inmueble sea comercializado bien se mediante la renta o la venta (Bonet 2011, p. 23).

Este indicador determinará la temporalidad de las ofertas en el mercado inmobiliario, frente a la percepción de Desfavorabilidad que tiene la población y los oferentes inmobiliarios propietario directo en cada tipo de zona. Se han establecido las principales causas de desfavorabilidad en la zona de estudio a partir de la aplicación del instrumento, las cuales se evidencian a continuación para cada actor a partir de sus respuestas. El objetivo es determinar la dinámica del mercado inmobiliario en zonas con alta percepción de desfavorabilidad por parte de sus habitantes.

**Tabla 59**

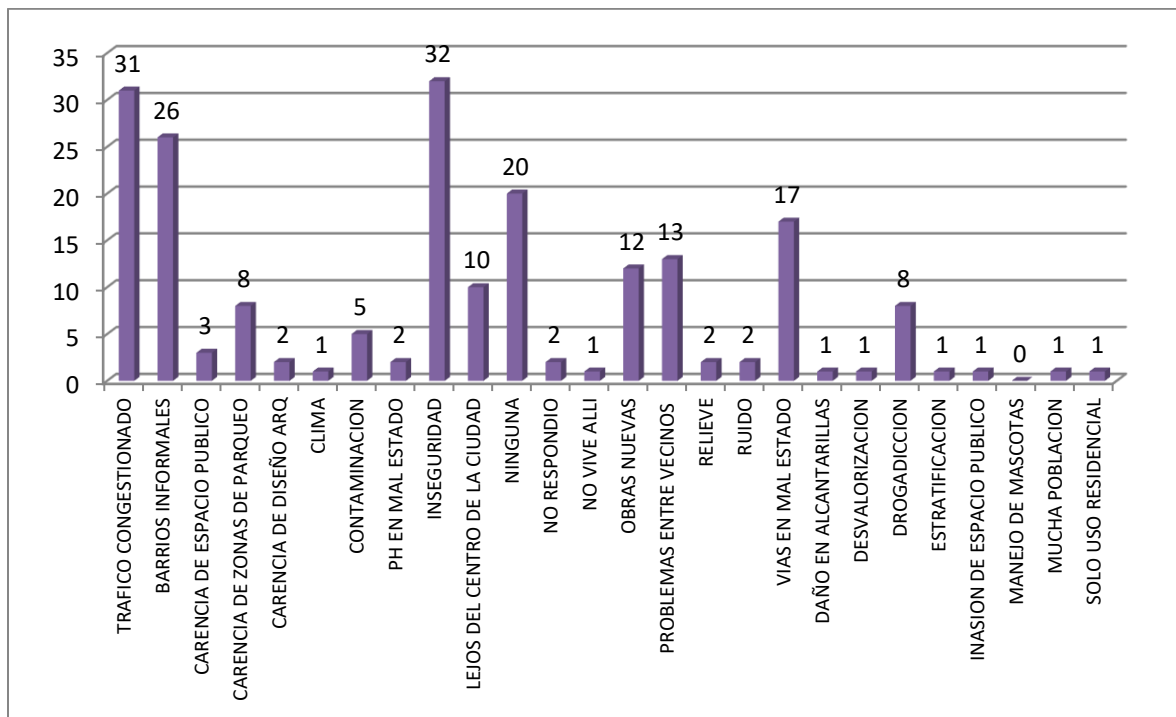
*Causas de desfavorabilidad en la UPZ Verbenal, actor oferentes inmobiliario propietario directo.*

CAUSAS DE DESFAVORABILIDAD-OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO	TOTAL
TRAFICO CONGESTIONADO	31
BARRIOS INFORMALES	26
CARENCIA DE ESPACIO PUBLICO	3
CARENCIA DE ZONAS DE PARQUEO	8
CARENCIA DE DISEÑO ARQ	2
CLIMA	1
CONTAMINACION	5
PH EN MAL ESTADO	2
INSEGURIDAD	32
LEJOS DEL CENTRO DE LA CIUDAD	10
NINGUNA	20
NO RESPONDIO	2
NO VIVE ALLI	1
OBRAS NUEVAS	12
PROBLEMAS ENTRE VECINOS	13
RELIEVE	2
RUIDO	2
VIAS EN MAL ESTADO	17
DAÑO EN ALCANTARILLAS	1
DESVALORIZACION	1
DROGADICCION	8
ESTRATIFICACION	1
INASION DE ESPACIO PUBLICO	1
MANEJO DE MASCOTAS	0
MUCHA POBLACION	1
SOLO USO RESIDENCIAL	1

*Nota.* Elaboración propia.

Figura 56

Causas de desfavorabilidad en la Upz Verbenal, actor oferente inmobiliario propietarios directo



Nota. Elaboración propia

Las causas de desfavorabilidad para el actor oferente inmobiliario propietario directo, más frecuentes y que se verán mostradas en la cartografía según la temporalidad que llevan las ofertas en el mercado son:

- Inseguridad
- Tráfico congestionado
- Barrios informales
- Vías en mal estado
- Problemas entre vecinos
- Obras nuevas
- Lejos del centro de la ciudad

Las demás causas se agruparán dentro de la categoría otras causas.

Las causas de desfavorabilidad para el actor población se muestran a continuación.

**Tabla 60**

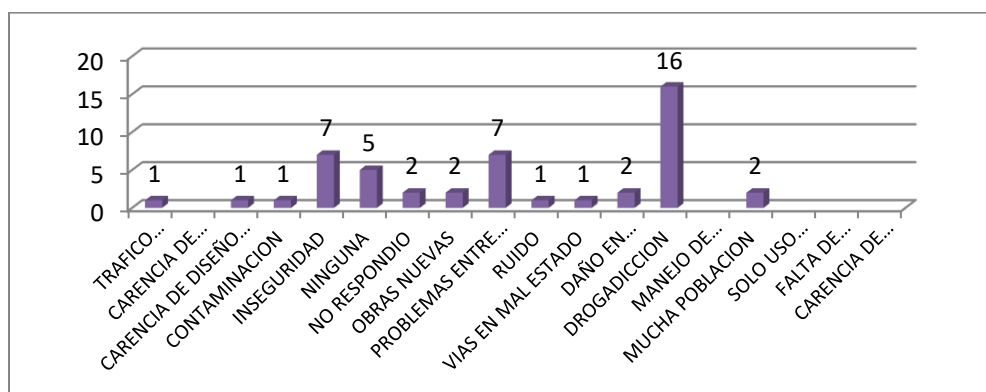
*Causas de desfavorabilidad en la Upz Verbenal, actor población*

CAUSAS DE DESFAVORABILIDAD-POBLACION, SITUACION QUE CAUSA MAYOR INCOMODIDAD	TOTAL
TRAFICO CONGESTIONADO	1
CARENCIA DE DISEÑO ARQ	1
CONTAMINACION	1
INSEGURIDAD	7
NINGUNA	5
NO RESPONDIO	2
OBRAS NUEVAS	2
PROBLEMAS ENTRE VECINOS	7
RUIDO	1
VIAS EN MAL ESTADO	1
DAÑO EN ALCANTARILLAS	2
DROGADICCION	16
MUCHA POBLACION	2

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 57**

*Causas de desfavorabilidad en la UPZ Verbenal, actor población*



*Nota.* Elaboración propia

Las causas de desfavorabilidad para la población habitante de la zona de estudio más frecuentes y que se verán mostradas en la cartografía junto a la temporalidad que llevan las ofertas en el mercado son:

- Inseguridad
- Drogadicción
- Problemas entre vecinos

Las demás causas se agruparán dentro de la categoría otras causas.

Según la información tomada a estos dos actores y su relación con la dinámica inmobiliaria es posible definir que en las zonas 7 y 6 se observa mayor dinámica inmobiliaria, la mayoría de las ofertas tienen una temporalidad de 0 a 6 meses, las causas principales de des favorabilidad son la congestión de tráfico y la presencia de barrios informales, situación que también es relevante en la zona 5; en cambio en las zonas 4 , 3 y 2 se incrementa el descontento por la presencia de barrios informales y la presencia de consumo de estupefacientes.

Representación cartográfica ver mapa 21 y 22 anexo 4.

**Tabla 61**

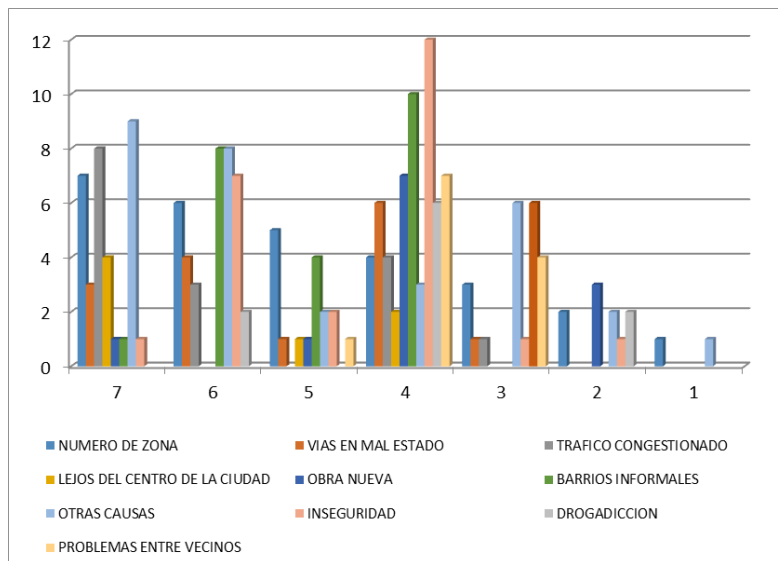
*Causas de des favorabilidad en la UPZ Verbenal, actor población y oferente inmobiliario propietario directo*

NUMERO DE ZONA	VIAS EN MAL ESTADO	TRAFICO CONGESTIONAD	LEJOS DEL CENTRO DE L CIUDAD	OBRA NUEVA	BARRIOS INFORMALES	OTRAS CAUSAS	INSEGURIDAD	DROGADICCION	PROBLEMAS ENTRE VECINOS
7	3	8	4	1	1	9	1		
6	4	3			8	8	7	2	
5	1		1	1	4	2	2		1
4	6	4	2	7	10	3	12	6	7
3	1	1				6	1	6	4
2				3		2	1	2	
1						1			

Nota. Elaboración propia

Figura 58

Causas de desfavorabilidad en la UPZ Verbenal, actor población y oferente inmobiliario propietario directo zonas 1 a 7



Nota. Elaboración propia

Tabla 62

Causas de desfavorabilidad en la UPZ Verbenal, actor población y oferente inmobiliario propietario directo zona 7

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	DESFAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
7	MAS DE 24 MESES	0	VIAS EN MAL ESTADO	3
	6 A 12 MESES	7	TRAFICO CONGESTIONADO	8
	12 A 24 MESES	2	LEJOS DEL CENTRO DE LA CIUDAD	4
	0 A 6 MESES	6	OBRA NUEVA	1
			BARRIOS INFORMALES	1
			OTRAS CAUSAS	9
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15	INSEGURIDAD	1

Nota. Elaboración propia

La zona 7 se caracteriza por tener un gran número de ofertas inmobiliarias sin ser el mayor número de toda la zona, en su mayoría las ofertas llevan en el mercado una temporalidad de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, la mayor causa de desfavorabilidad corresponde a presencia de barrios informales, otras causas e inseguridad.

Doris Avendaño habitante de la zona afirma “la presencia de focos contaminantes es lo que me causa mayor desagrado como habitante de este lugar, llevo 15 años en el sector, me atrae la presencia de zonas comerciales y de hecho soy comerciante, tengo un negocio en este lugar, en el barrio encuentro todo para abastecerme, pero al sector le falta seguridad, hay zonas con carencia de alumbrado y el sistema de alcantarillado se tapona por la presencia de basuras” (comunicación personal, 8 de abril del 2017).

**Tabla 63**

*Causas de desfavorabilidad Z6.*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	DESFAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION	
6	MAS DE 24 MESES	1	VIAS EN MAL ESTADO	4	
	6 A 12 MESES	9	TRAFICO CONGESTIONADO	3	
	12 A 24 MESES	2	BARRIOS INFORMALES	8	
	0 A 6 MESES		15	OTRAS CAUSAS	8
				INSEGURIDAD	7
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27	DROGADICCION	2	

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 6 hay un número representativo de ofertas inmobiliarias las cuales se concentran en temporalidades de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, por lo tanto su mercado inmobiliario es dinámico y hay un número representativo de ofertas inmobiliarias, sin embargo las principales causas de

desfavorabilidad en esta zonas son la presencia de barrios informales, sumado a otras causas; al igual que la zona 7, la presencia de barrios informales genera desfavorabilidad en los habitantes de esta zona.

**Tabla 64**

*Causas de des favorabilidad Z5*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	DESFAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
5	MAS DE 24 MESES	1	VIAS EN MAL ESTADO	1
	6 A 12 MESES	1	LEJOS DEL CENTRO DE LA CIUDAD	1
	12 A 24 MESES	1	OBRA NUEVA	1
	0 A 6 MESES	6	BARRIOS INFORMALES	4
			OTRAS CAUSAS	2
			INSEGURIDAD	2
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9	PROBLEMAS ENTRE VECINOS	1

Nota. Elaboración propia.

En la zona 5, hay un número menor de ofertas inmobiliarias, las cuales se agrupan en temporalidades de 0 a 6 meses en su gran mayoría, por lo tanto en esta zona la dinámica es más desacelerada, la principal causa de desfavorabilidad es la presencia de barrios informales, sumada a otras causas y la inseguridad es otro factor que empieza a cobrar importancia como aspecto desfavorable en esta zona.

**Tabla 65**

*Causas de des favorabilidad Z4*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	DESFAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
4	MAS DE 24 MESES	6	VIAS EN MAL ESTADO	6
	6 A 12 MESES	8	TRAFICO CONGESTIONADO	4
	12 A 24 MESES	13	LEJOS DEL CENTRO DE LA CIUDAD	2
	0 A 6 MESES	21	OBRA NUEVA	7
			BARRIOS INFORMALES	10
			OTRAS CAUSAS	3
			INSEGURIDAD	12
			DROGADICCION	6
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		48	PROBLEMAS ENTRE VECINOS	7

Nota. Elaboración propia

La zona 4 es la zona con mayor número de oferta inmobiliarias, la temporalidad de estas se agrupa de 0 a 6 meses y de 12 a 24, mostrando una gradual desaceleración por existir una brecha en las ofertas de 6 a 12 meses, la principal causa de desfavorabilidad es la inseguridad, le sigue a esta la presencia de barrios informales, por lo tanto en estos estratos cobra mayor importancia la inseguridad como causa para la desaceleración de la dinámica inmobiliaria o justificación para la venta de inmuebles ya que esta zona presenta la mayoría de las ofertas en toda la UPZ Verbenal.

El propietario de la oferta ubicada en la calle 183 11 55, habitante de la zona 4 manifiesta “la principal desventaja con la que cuenta el sector a nivel inmobiliario es la carencia de parqueaderos, adquirí el predio que se está comercializando como inversión, lleva un mes en el mercado y no he recibido la primera propuesta para una negociación” (comunicación personal, 09 de mayo del 2017). Otro de los inmuebles ubicados en este mismo domicilio que también está en venta y que corresponde a un predio sometido bajo el régimen de propiedad horizontal afirma que el alza en los impuestos ha sido una de las causas que logra la dinamización del mercado ya que varios de los oferentes propietarios huyen del pago de este compromiso buscando predios fuera de la ciudad donde los impuestos sobre sus inmuebles sean más económicos, información obtenida a partir de la aplicación del instrumento.

El propietario de la oferta ubicada en la kr 18 A 182 59, conjunto residencial Alameda de San Antonio afirma “este predio lleva 8 años en el mercado, la carencia de parqueaderos ha sido un factor que ha impedido la comercialización del inmueble, el valor de esta oferta es de 200 millones de pesos, la oferta más cercana ha sido 183 millones sin lograr la venta de este predio” (comunicación personal 10 de mayo del 2017).

El propietario de del predio ubicado en la carrera 17 B 181 D 82, afirma “adquirí este inmueble como inversión, lo vendo porque me causa incomodidad el aseo de los vecinos, la disposición de basuras

y la falta de organización de los mismos para establecerse como comunidad” ( comunicación personal 2 de mayo del 2017), su oferta inmobiliaria lleva 4 meses en el mercado.

El propietario del predio con domicilio en la calle 181 C 11 75 afirma “mi casa tiene 3 meses en el mercado, la situación que me causa mayor incomodidad en el sector es el déficit de transporte y la inseguridad” (comunicación personal 11 de abril del 2017).

**Tabla 66**

*Causas de desfavorabilidad Z3*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	DESFAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
3	MAS DE 24 MESES		VIAS EN MAL ESTADO	1
	6 A 12 MESES	1	TRAFICO CONGESTIONADO	1
	12 A 24 MESES		BARRIOS INFORMALES	
	0 A 6 MESES	3	OTRAS CAUSAS	6
			INSEGURIDAD	1
			DROGADICCION	6
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4	PROBLEMAS ENTRE VECINOS	4

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 3 y en las siguientes zonas, disminuye la presencia de ofertas inmobiliarias, su temporalidad es de 0 a 6 meses, la mayor inconformidad de sus habitantes es debido a diversas causas una de ellas y la más enfática, la drogadicción en la zona, por lo tanto, la incursión de la problemática social, hace que la dinámica inmobiliaria se desacelere considerablemente.

Carlos Ruiz habitante de esta zona, manifiesta “lo que más me incomoda en este lugar es la inseguridad, en los últimos doce meses un vecino mío fue víctima de robo” (comunicación personal 14 de mayo del 2017), por lo tanto la intranquilidad al caer la noche es el común denominador de los habitantes quienes tienen conocimiento de la presencia de pandillas en la zona, sumado a la carencia de alumbrado público en varios lugares de este sector.

**Tabla 67**

*Causas de desfavorabilidad Z2*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	DESFAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
2	MAS DE 24 MESES		OBRA NUEVA	3
	6 A 12 MESES		BARRIOS INFORMALES	
	12 A 24 MESES	1	OTRAS CAUSAS	2
	0 A 6 MESES	2	INSEGURIDAD	1
			DROGADICCION	2
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3	PROBLEMAS ENTRE VECINOS	

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 el número de ofertas inmobiliarias disminuye, la principal causa de desfavorabilidad es la presencia de obras nuevas y la drogadicción, las obras nuevas están asociadas a las mejoras realizadas en la red vial de estos barrios las cuales impactan de forma negativa la percepción de favorabilidad en el sector, mientras se ponen en funcionamiento.

**Tabla 68**

*Causas de desfavorabilidad Z1*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	DESFAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
1	MAS DE 24 MESES	0	BARRIOS INFORMALES	
	6 A 12 MESES	0	OTRAS CAUSAS	1
	12 A 24 MESES	0	INSEGURIDAD	
	0 A 6 MESES	0	DROGADICCION	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		0	PROBLEMAS ENTRE VECINOS	

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 1 no hay ofertas inmobiliarias y la encuesta realizada manifiesta que su inconformidad en el sector se debe a otras causas no asociadas a las ya comúnmente presentadas.

**4.1.17 indicador # 17: Favorabilidad en el barrio y número de ofertas por tipo de zona.**

Las fronteras en un ejercicio de planificación están marcadas en razón a que hay poblaciones que habitan en barrios planificados con disponibilidad de servicios públicos y de movilidad adecuadas, mientras que hay poblaciones en zonas carentes de desarrollo de infraestructura vial y espacio público (Barrera, 2007, p. 21).

A partir de esta afirmación se construyó este indicador ya que es pertinente determinar cuál es la percepción de la población frente a esta circunstancia. Este indicador determina la temporalidad de las ofertas en el mercado inmobiliario, frente a la percepción de favorabilidad que tiene la población en cada tipo de zona, teniendo en cuenta diferentes variables de acuerdo con la aplicación de la entrevista a los actores población y oferentes inmobiliarios propietario directo. El objetivo es determinar la volatilidad del mercado inmobiliario en zonas con alta percepción de favorabilidad por parte de sus habitantes en cada una de las zonas, la cual se compara con la temporalidad de las ofertas inmobiliarias en los rangos establecidos, sus valores muestran el comportamiento del mercado inmobiliario y las causas de desaceleración o dinámica frente al mismo.

Según el análisis realizado en las zonas 7, 6, 5 la mayor dinámica se muestra en la temporalidad de 0 a 6 meses, y la causa de favorabilidad principal es la localización, el tránsito y el transporte; en las zona 4 la dinámica del mercado se comporta de igual forma, la favorabilidad recae de forma acentuada en la tranquilidad que sienten los habitantes de esta zona y la localización; en la zona 3, 2, y 1 hay menor número de ofertas, su volatilidad es de 0 a 6 meses, pero la causa de favorabilidad principal es la unión de la comunidad y la localización.

**Tabla 69**

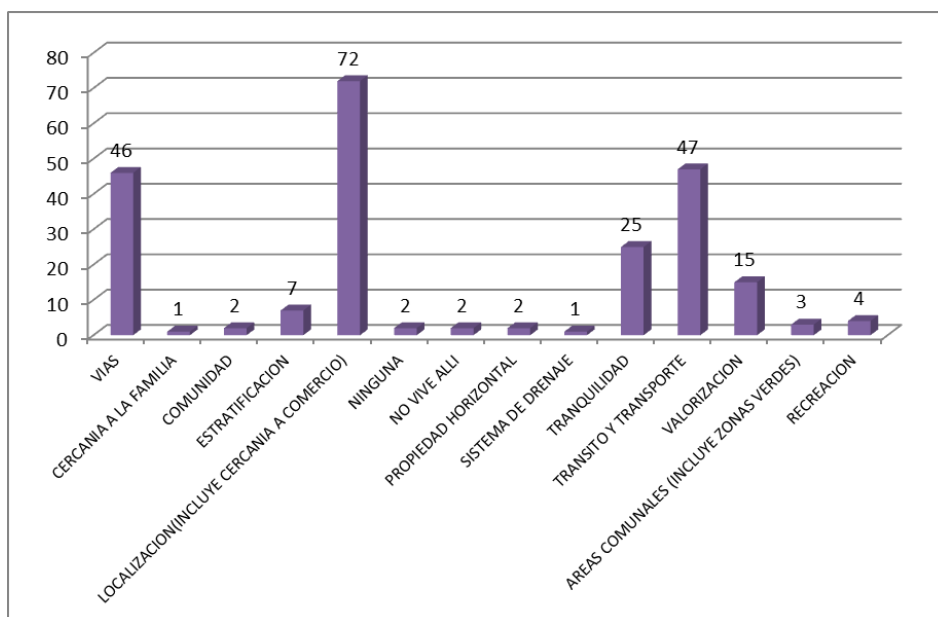
*Causas de favorabilidad, actor oferente inmobiliario propietario directo UPZ Verbenal*

FAVORABILIDAD EN EL BARRIO-OFERENTE INMOBILIARIO PROPIETARIO DIRECTO	TOTAL
VIAS	46
CERCANIA A LA FAMILIA	1
COMUNIDAD	2
ESTRATIFICACION	7
LOCALIZACION (INCLUYE CERCANIA A COMERCIO)	72
NINGUNA	2
NO VIVE ALLI	2
PROPIEDAD HORIZONTAL	2
SISTEMA DE DRENAJE	1
TRANQUILIDAD	25
TRANSITO Y TRANSPORTE	47
VALORIZACION	15
AREAS COMUNALES (INCLUYE ZONAS VERDES)	3
RECREACION	4

Nota. Elaboración propia

**Figura 59**

*Causas favorabilidad Actor oferente inmobiliario propietario directo UPZ Verbenal*



Nota. Elaboración propia

Las causas de favorabilidad más frecuentes para el actor oferente inmobiliario-propietario y que se verán mostradas en la cartografía según la temporalidad que llevan las ofertas en el mercado son:

- Localización (Incluye cercanía a comercio)
- Vías
- Tránsito y Transporte
- Valorización
- Tranquilidad
- Estratificación.

Las demás causas se agruparán dentro de la categoría otras causas.

**Tabla 70**

*Causas de favorabilidad, actor población UPZ Verbenal*

FAVORABILIDAD EN EL BARRIO-ACTOR POBLACION	TOTAL
PAISAJE	3
ARRAIGO	3
ECONOMIA	7
SEGURIDAD	1
COMUNIDAD	15
LOCALIZACION(INCLUYE CERCANIA A COMERCIO)	21
TRANQUILIDAD	10
TRANSITO Y TRANSPORTE	6

*Nota.* Elaboración propia

Las causas de favorabilidad más frecuentes para el actor población y que se verán mostradas en la cartografía según la temporalidad que llevan las ofertas en el mercado son:

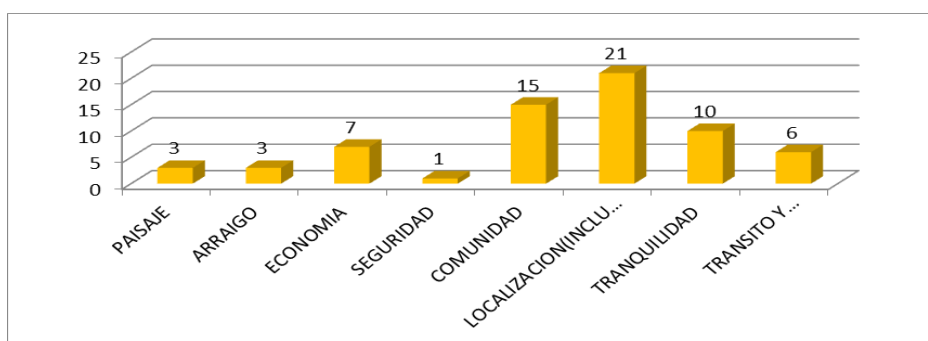
- Localización (Incluye cercanía a Comercio, centros educativos, familiares)
- Comunidad

- Tranquilidad
- Economía
- Tránsito y transporte

Las demás causas se agruparán dentro de la categoría otras causas.

**Figura 60**

*Causas favorabilidad Actor oferente inmobiliario propietario directo UPZ Verbenal*



*Nota.* Elaboración propia

Representación cartográfica ver mapa 23 y 24 anexo 4.

**Tabla 71**

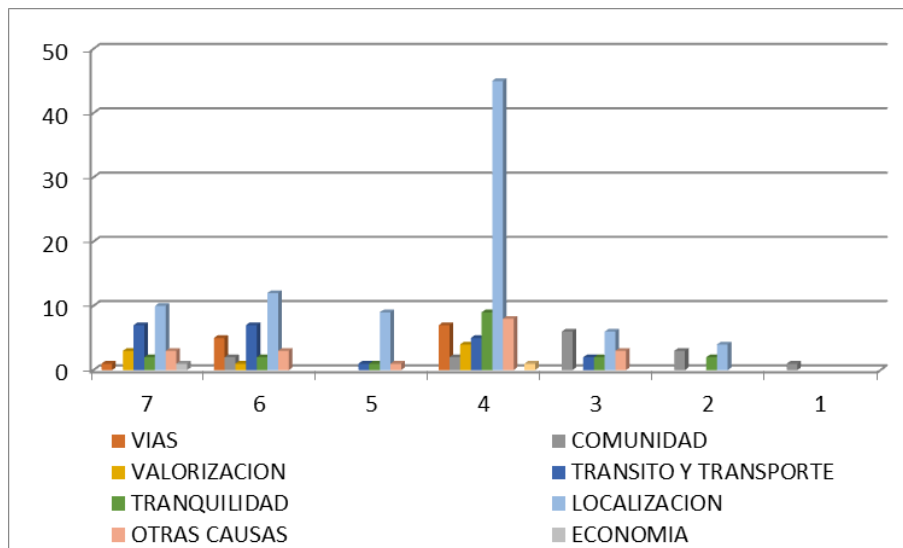
*Causas de favorabilidad, actor población y oferente inmobiliario propietario directo, UPZ Verbena, zona 1 a 7*

Nº ZONA	VIAS	COMUNIDAD	VALORIZACION	TRANSITO Y TRANSPORTE	TRANQUILIDAD	LOCALIZACION	OTRAS CAUSAS	ECONOMIA	ESTRATIFICACION
7	1		3	7	2	10	3	1	
6	5	2	1	7	2	12	3		
5				1	1	9	1		
4	7	2	4	5	9	45	8		1
3		6		2	2	6	3		
2		3			2	4			
1		1							

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 61**

*Causas favorabilidad UPZ Verbenal zonas 1 a 7*



*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 72**

*Causas de favorabilidad Z7*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
7	MAS DE 24 MESES	0	VIAS	1
	6 A 12 MESES	7	VALORIZACION	3
	12 A 24 MESES	2	TRANSITO Y TRANSPORTE	7
	0 A 6 MESES	6	TRANQUILIDAD	2
			LOCALIZACION	10
			OTRAS CAUSAS	3
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15	ECONOMIA	1

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7 la mayoría de las ofertas inmobiliarias se agrupan en la temporalidad de 0 a 6 meses, la principal causa de favorabilidad es la localización, seguido del tránsito y transporte.

Danna Carolina Amorocho habitante de esta zona afirma “el acceso al barrio por diferentes vías es bueno pese a la congestión vehicular que en ocasiones se presenta” ( comunicación personal, 11 de agosto del 2017).

**Tabla 73**

*Causas de favorabilidad, Z6*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS	FAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
6	MAS DE 24 MESES	1	VIAS	5
	6 A 12 MESES	9	COMUNIDAD	2
	12 A 24 MESES	2	VALORIZACION	1
	0 A 6 MESES	15	TRANSITO Y TRANSPORTE	7
			TRANQUILIDAD	2
			LOCALIZACION	12
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27	OTRAS CAUSAS	3

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 6 hay un número representativo de ofertas inmobiliarias las cuales se agrupan en su mayoría en temporalidades de 0 a 6 meses, la principal causa de favorabilidad es la localización y el tránsito y el transporte que ofrece la zona, situación similar que se presenta en la zona 7.

Claudia Berenice Rojas lleva 2 años viviendo en el barrio, afirma “lo que más me gusta en el sector es la tranquilidad, no hay ruido, mi vivienda se encuentra lejos de las vías donde hay flujo vehicular, hay carencia de conexión vial a las grandes superficies comerciales que se encuentran

saliendo de Bogotá, ya que en ocasiones muchas de estas vías están congestionadas por tráfico vehicular, más que todo los fines de semana” (comunicación personal, 12 de agosto del 2017).

**Tabla 74**

*Causas de favorabilidad, Z5*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS	FAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
5	MAS DE 24 MESES	1	TRANSITO Y TRANSPORTE	1
	6 A 12 MESES	1	TRANQUILIDAD	1
	12 A 24 MESES	1	LOCALIZACION	9
	0 A 6 MESES	6	OTRAS CAUSAS	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9		

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 5 el número de ofertas inmobiliarias es mucho menor, su temporalidad esta de 0 a 6 meses, la principal causa de favorabilidad es la localización, el tránsito y el transporte no presenta mayor relevancia en esta zona, la cual se caracteriza por ser exclusivamente residencial.

**Tabla 75**

*Causas de favorabilidad, Z4*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
4	MAS DE 24 MESES	6	VIAS	7
	6 A 12 MESES	8	VALORIZACION	4
	12 A 24 MESES	13	TRANSITO Y TRANSPORTE	5
	0 A 6 MESES	21	TRANQUILIDAD	9
			LOCALIZACION	45
			OTRAS CAUSAS	8
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		48	COMUNIDAD	2

*Nota.* Elaboración propia

La zona 4 tiene el mayor número de ofertas inmobiliarias, esta zona se caracteriza por ser residencial y tener comercio vecinal, la temporalidad de sus ofertas es de 0 a 6 meses, existiendo una

brecha de 6 a 12 meses, y vuelve a tener un número representativo de ofertas en temporalidades de 12 a 24 meses, la principal causa de favorabilidad en la zona es la localización y la tranquilidad que manifiestan sus habitantes al vivir en este lugar.

**Tabla 76**

*Causas de favorabilidad, Z3*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
3	MAS DE 24 MESES		COMUNIDAD	6
	6 A 12 MESES	1	TRANSITO Y TRAN	2
	12 A 24 MESES		TRANQUILIDAD	2
	0 A 6 MESES	3	LOCALIZACION	6
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4	OTRAS CAUSAS	3

*Nota.* Elaboración propia

La zona 3 se caracteriza por tener una dinámica inmobiliaria desacelerada, su principal causa de favorabilidad es la localización y la buena relación que tiene comunidad en este lugar.

Paola González afirma “la fortaleza más importante en mi barrio es la unión de la comunidad, pese a que hay situaciones de inseguridad, las pandillas que frecuentan la zona identifican a sus habitantes y no atentan contra nosotros” (comunicación personal, 11 de agosto del 2017).

**Tabla 77**

*Causas de favorabilidad, Z2*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
2	12 A 24 MESES	1	COMUNIDAD	3
	0 A 6 MESES	2	TRANQUILIDAD	2
			LOCALIZACION	4
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3	OTRAS CAUSAS	

*Nota.* Elaboración propia

La zona 2 tiene una dinámica inmobiliaria desacelerada, hay un menor número de ofertas inmobiliarias y su principal causa de favorabilidad para sus habitantes es la localización y las relaciones con la comunidad.

Ana María Peña Galindo vive hace 6 años en el barrio afirma “es un lugar calmado y tranquilo para la crianza de mis hijos, lo que más me atrae es el contacto con la naturaleza en esta zona” (comunicación personal, 10 de agosto del 2017), la cual se caracteriza por tener una topografía inclinada con pendientes entre el 7 y el 12 %, al ser una zona aledaña a la zona rural, los predios urbanos tienen algunas características rurales.

**Tabla 78**

*Causas de favorabilidad, Z1*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FAVORABILIDAD CAUSA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
1	SIN OFERTAS	0	COMUNIDAD	1

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 1 la dinámica inmobiliaria no cuenta con ofertas, su principal causa de favorabilidad son las relaciones con la comunidad.

**4.1.18 Indicador # 18: Focos de delincuencia, carencia de alumbrado público y temporalidad en ofertas inmobiliarias en la zona de estudio**

“La alta informalidad y los altos índices de criminalidad hacen que se incremente la vulnerabilidad social, logrando que esta afecte un ambiente propicio para la inversión inmobiliaria” (Bonet, 2011, p. 55). A partir de esta premisa se construyó este indicador el cual muestra la sensibilidad en la dinámica inmobiliaria a partir de esta variable.

Este indicador determinará las expectativas del mercado inmobiliario frente a zonas que generan inseguridad entre la población, a partir de la dinámica del mercado. Se analiza la temporalidad de ofertas inmobiliarias en zonas donde hay focos de delincuencia, carencia de alumbrado público y percepción de inseguridad, con el fin de establecer la incidencia de la variable dentro del comportamiento del mercado inmobiliario. Su objetivo es evidenciar la dinámica inmobiliaria en zonas con focos de delincuencia y carencia de alumbrado público según la percepción de la población en la zona de estudio.

Los datos obtenidos corresponden a la captura de ofertas inmobiliarias en la zona de estudio y a las entrevistas de percepción realizadas a la población, las cuales tuvieron respuesta frente al cuestionamiento formulado. El comportamiento del indicador muestra la incidencia de esta variable dentro de la dinámica del mercado inmobiliario en predios de uso residencial.

Se observa a nivel general que la drogadicción es la causa principal incidente en las zonas focos de delincuencia, las zonas 4 y 3, donde se tiene el mayor número de entrevistas efectivas realizadas. La carencia de alumbrado público es uno de los detonantes en cuanto a percepción de seguridad, sin embargo, en la zona 4 se concentra el mayor número de ofertas inmobiliarias; pese a esta situación la mayoría de la población afirma que percibe el barrio como seguro, situación que se da en toda la zona de estudio; en cuanto a la temporalidad, la mayoría de las ofertas inmobiliarias se concentran en una temporalidad de 0 a 6 meses.

Las causas de inseguridad para el actor poblaciones más frecuentes y que se verán mostradas en la cartografía según la temporalidad que llevan las ofertas en el mercado son:

- Drogadicción
- Robo
- Pandillas

- Indigencia

Las demás causas se agruparán dentro de la categoría otras causas.

**Tabla 79**

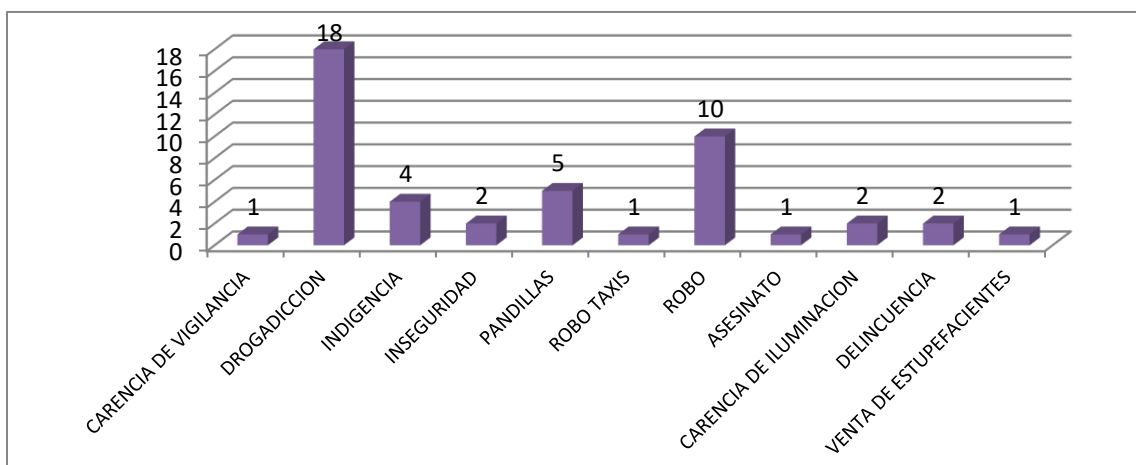
*Focos de delincuencia y percepción de seguridad UPZ Verbenal*

INSEGURIDAD-ACTOR POBLACION	TOTAL
CARENCIA DE VIGILANCIA	1
DROGADICCION	18
INDIGENCIA	4
INSEGURIDAD	2
LADRONES	5
PANDILLAS	1
ROBO TAXIS	10
ROBO	1
ASESINATO	2
CARENCIA DE ILUMINACION	2
DELINCUENCIA	1
VENTA DE ESTUPEFACIENTES	1

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 62**

*Focos de delincuencia y percepción de seguridad UPZ Verbenal*

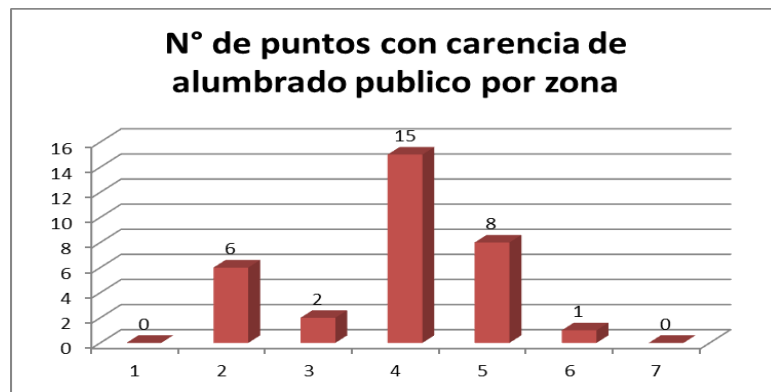


*Nota.* Elaboración propia

Se identificaron los diferentes puntos con carencia de alumbrado público en cada una de las zonas y la percepción de seguridad en cada una de las zonas a partir de las entrevistas realizadas a la población.

**Figura 63**

*Número de puntos con carencia de alumbrado público por tipo de zona para la UPZ Verbenal*

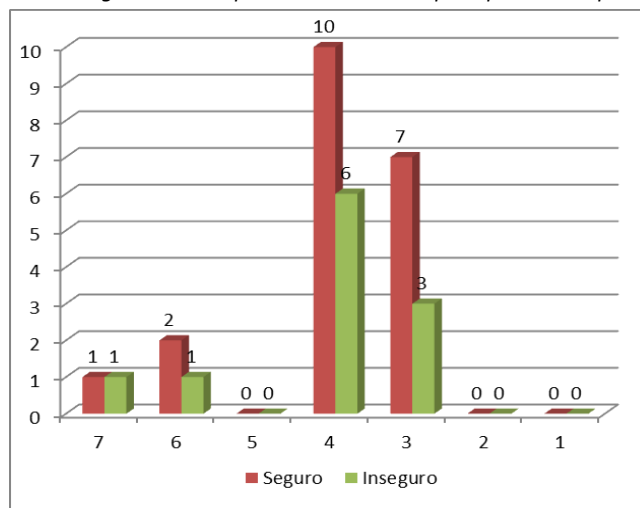


*Nota.* Elaboración propia

En la zona 4 es donde hay más puntos con carencia de alumbrado público, en esta zona hay mayor número de ofertas inmobiliarias, esta variable no incide de forma negativa en la expectativa de venta de los propietarios de los inmuebles.

**Figura 64**

*Percepción de seguridad e inseguridad de la población habitante por tipo de zona para la UPZ Verbenal*



*Nota.* Elaboración propia

La percepción de inseguridad se manifiesta en las zonas 4, 3, 2, y 1 donde hay menor número de ofertas inmobiliarias. Las zonas donde hay mayor carencia de alumbrado público son la zona 6, 5, 4, 3 y 2, variable que posiblemente incide de forma negativa en la dinámica del mercado inmobiliario, sobre todo en la zona 5, donde su uso es exclusivamente residencial y esta zona no cuenta con más fortalezas; en cambio en la zona 4, su uso es mixto y esta característica dinamiza el mercado de forma sustancial, ya que es la zona con mayor número de ofertas inmobiliarias en toda la UPZ Verbenal.

**Tabla 80**

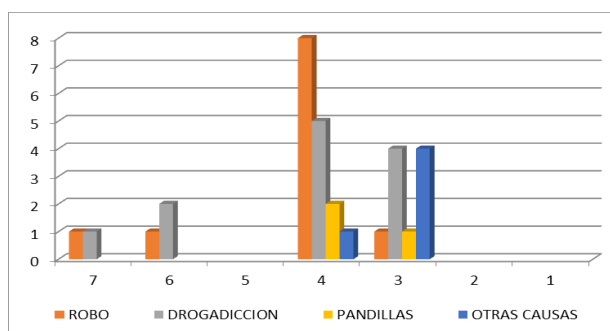
*Focos de delincuencia UPZ Verbenal Zona 1 a 7*

Nº ZONA	ROBO	DROGADICCION	PANDILLAS	OTRAS CAUSAS
7	1	1		
6	1	2		
5				
4	8	5	2	1
3	1	4	1	4
2				
1				

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 65**

*Focos de delincuencia UPZ Verbenal, zona 1 a 7*



*Nota.* Elaboración propia

Representación cartográfica ver mapa 25 y 26 anexo 4.

**Tabla 81**

*Focos de delincuencia y percepción de seguridad z7*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FOCO DE DELINCUENCIA	ENTREVISTAS REALIZADAS A ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
7	MAS DE 24 MESES	0	ROBO	1
	6 A 12 MESES	7	DROGADICCION	1
	12 A 24 MESES	2	PERCEPCION SEGURIDAD EN EL BARRIO	
	0 A 6 MESES	6	SEGURO	1
			INSEGURO	1
			PUNTOS CON CARENCIA DE	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15		

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7 se concentra un considerable número de ofertas inmobiliarias, donde su temporalidad más frecuente es de 0 a 6 meses, el robo y la drogadicción son los focos de delincuencia considerados en esta zona, donde la percepción de la población es a la par de seguridad e inseguridad, lo cual no hace considerable la influencia de esta variable dentro de la dinámica inmobiliaria.

Blanca Aurora Grajales afirma “hay presencia de pandillas en este sector y carece de vigilancia, estoy conforme con la presencia de comercio en la zona, hay carencia de alumbrado público en algunas zonas y de noche no es posible transitar por allí” (comunicación personal, 10 de agosto del 2017).

**Tabla 82**

*Focos de delincuencia y percepción de seguridad z6*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FOCO DE DELINCUENCIA	ENTREVISTAS REALIZADAS A ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
6	MAS DE 24 MESES	1	ROBO	1
	6 A 12 MESES	9	DROGADICCION	2
	12 A 24 MESES	2	PERCEPCION SEGURIDAD EN EL BARRIO	
	0 A 6 MESES	15	SEGURO	2
			INSEGURO	1
			PUNTOS CON CARENCIA DE ALUMBRADO PUBLICO	6
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27		

*Nota.* Elaboración propia

La zona 6 tiene un número considerable de ofertas inmobiliarias, con una dinámica de 0 a 6 meses, el foco de delincuencia en esta zona es la drogadicción, sin embargo, sus habitantes consideran que el barrio es seguro, la zona cuenta con 6 puntos con carencia de alumbrado, por lo tanto esta característica no influye en la dinámica inmobiliaria en esta zona.

**Tabla 83**

*Focos de delincuencia y percepción de seguridad z5*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FOCO DE DELINCUENCIA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
5	MAS DE 24 MESES	1	SIN FOCOS DE DELINCUENCIA	
	6 A 12 MESES	1	PERCEPCION SEGURIDAD EN EL BARRIO	
	12 A 24 MESES	1	SEGURO	
	0 A 6 MESES	6	INSEGURO	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9	PUNTOS CON CARENCIA DE ALUMBRADO PUBLICO	2

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 5 la oferta inmobiliaria es menor en comparación a las zonas 6, 7 y 4, no hubo respuestas por parte de los entrevistados a este cuestionamiento.

**Tabla 84**

*Focos de delincuencia y percepción de seguridad z4*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FOCO DE DELINCUENCIA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION	
4	MAS DE 24 MESES	6	DROGADICCION	8	
	6 A 12 MESES	8	ROBO	5	
	12 A 24 MESES	13	PANDILLAS	2	
	0 A 6 MESES	21		OTRAS CAUSAS	1
				PERCEPCION SEGURIDAD EN EL BARRIO	
				SEGURO	10
			INSEGURO	6	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		48	PUNTOS CON CARENCIA DE ALUMBRADO PUBLICO	15	

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 4 existe el mayor número de ofertas inmobiliarias y el tiempo que estas llevan en el mercado en su mayoría se agrupa con una temporalidad de 0 a 6 meses, la mayoría de los entrevistados consideran que esta es una zona segura y afirman que la drogadicción es el principal foco de delincuencia en este lugar, allí hay 15 puntos con carencia de alumbrado público, esta característica sumada a otras características del barrio no influye de forma negativa en la dinámica inmobiliaria.

**Tabla 85**

*Focos de delincuencia y percepción de seguridad z3*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FOCO DE DELINCUENCIA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
3	MAS DE 24 MESES		OTRAS CAUSAS	4
	6 A 12 MESES	1	ROBO	1
	12 A 24 MESES		DROGA DICCION	4
	0 A 6 MESES	3	PANDILLAS	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4	PERCEPCION SEGURIDA D EN EL BARRIO	
			SEGURO	7
			INSEGURO	3
			PUNTOS CON CARENCIA DE ALUMBRADO PUBLICO	8

*Nota.* Elaboración propia

La zona 3 tiene un pequeño número de ofertas inmobiliarias, la percepción de la población es que es una zona insegura, su principal foco de delincuencia es la drogadicción, además de otras diversas causas no típicas en toda la zona de estudio, la minoría de ofertas inmobiliarias evidencian esta situación ya que hay 8 puntos con carencia de alumbrado público.

Luisa Ramos habitante de la zona, vive cerca al barrio Santandercito (carrera 16 con calle 181) afirma “de forma frecuente ocurren robos en los apartamentos y la deficiencia del iluminación en la

noche al interior del barrio también contribuye a la inseguridad en el sector” ( comunicación personal, 4 de mayo del 2017).

Nelson López Niño afirma “mis vecinos fueron víctima de un acto delictivo, robo en su vivienda, por parte de los propios inquilinos, hay delincuentes que conocen la comunidad y velan por su seguridad” (comunicación personal, 12 de noviembre del 2017).

Pedro Munevar es habitante de esta zona y afirma “lleva 43 años viviendo aquí, fui víctima de atraco, entraron a mi vivienda amordazaron a mi esposa y se llevaron las cosas de valor, sé quién me robo, la inseguridad es el común denominador en esta zona” (comunicación personal, 8 de abril del 2017).

**Tabla 86**

*Focos de delincuencia y percepción de seguridad z2*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FOCO DE DELINCUENCIA	ENTREVISTAS REALIZADAS A ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
2	12 A 24 MESES	1	SIN FOCOS DE DELINCUENCIA	3
	0 A 6 MESES	2	PUNTOS CON CARENCIA DE ALUMBRADO PUBLICO	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3		

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 no hay focos de delincuencia, hay un punto con carencia de alumbrado público, hay muy pocas ofertas inmobiliarias. La inseguridad incide en la dinámica inmobiliaria del sector.

Solanye Dallos manifiesta “fui víctima de robo en este barrio y no me siento segura al transitar por el barrio” (comunicación personal 9 de agosto del 2017).

**Tabla 87**

*Focos de delincuencia y percepción de seguridad z1*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	FOCO DE DELINCUENCIA	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO Y POBLACION
1	SIN OFERTAS	0	SIN FOCOS DE DELINCUENCIA	1
			PUNTOS CON CARENCIA DE ALUMBRADO PUBLICO	

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 1 no hay ofertas inmobiliarias y su población manifiesta que no hay focos de delincuencia en esta zona, tampoco hay puntos con carencia de alumbrado público.

**4.1.19 Indicador # 19: Medio de transporte utilizado en la zona de estudio, percepción sobre conservación de la malla vial y temporalidad de ofertas por tipo de zona**

La base teórica para la construcción de este indicador son los textos de Barrera y Bonet, los cuales afirman.

Es necesario determinar la capacidad de gestión en las ciudades, su alto grado de urbanización debe procurar estrategias medibles para un desarrollo económico, social y ambiental, creando programas de renovación de centros históricos, mejoramiento de barrios, vivienda social y ambiental, transporte masivo intermodal y sostenible brindando solución a la problemática de tráfico y movilidad de sus habitantes, mejoramiento de la calidad de vida para ejercer gobernabilidad ( Barrera, 2007, p. 43).

Las ciudades se entretajan de forma compleja, de tal forma que el bienestar de un sistema equilibra a los demás. El desarrollo urbano integral está orientado a definir las características urbanas prioritarias en el momento de estudiar el grado de competitividad de una ciudad (Bonet, 2011, p. 37).

El estado de la infraestructura vial fue una de las variables estudiadas a partir de la percepción de la población con el fin de establecer un grado de competitividad, cuantificar y cualificar una fortaleza o una amenaza y su incidencia positiva o negativa en la dinámica inmobiliaria.

Este indicador caracteriza el medio de transporte que utiliza la población y la percepción frente al estado de la infraestructura vial, teniendo en cuenta la división por subzona de la zona de estudio, y su relación con el número y temporalidad de ofertas inmobiliarias existentes, para así determinar la incidencia de estas dos variables en la dinámica del mercado inmobiliario. Su objetivo es evidenciar el comportamiento de la dinámica del mercado inmobiliario frente a la percepción del medio de transporte utilizado y el funcionamiento de la infraestructura vial en la zona de estudio, mostrando el nivel de sensibilidad de estos dos factores en la dinámica inmobiliaria.

La entrevista se aplicó al actor Población y su resultado permite concluir que las zonas donde hay mayor oferta inmobiliaria son la zona 4 y 6, las ofertas allí existentes tienen una temporalidad máxima de 12 meses en su gran mayoría, la mayor parte de la población considera que las vías se encuentran en buen estado y el medio de transporte más utilizado es el sistema Transmilenio; en la zona 7, en la zona 5 y en la zona 3 la percepción del estado de la infraestructura vial es regular y malo, en las zonas 3 y 2 se aprecia la utilización del sistema integrado de transporte público, mientras que en la zona 3 el segundo medio que más utiliza la población es el automóvil.

Se tomaron las entrevistas efectivas al aplicar las preguntas relacionadas con este tema y las ofertas inmobiliarias clasificadas por el tipo de zona y el tiempo que estas llevan en el mercado. Los diferentes medios de transporte utilizados por la población, y que se verá mostrados en la cartografía comparando temporalidad que llevan las ofertas en el mercado por tipo de zona son:

**Tabla 88**

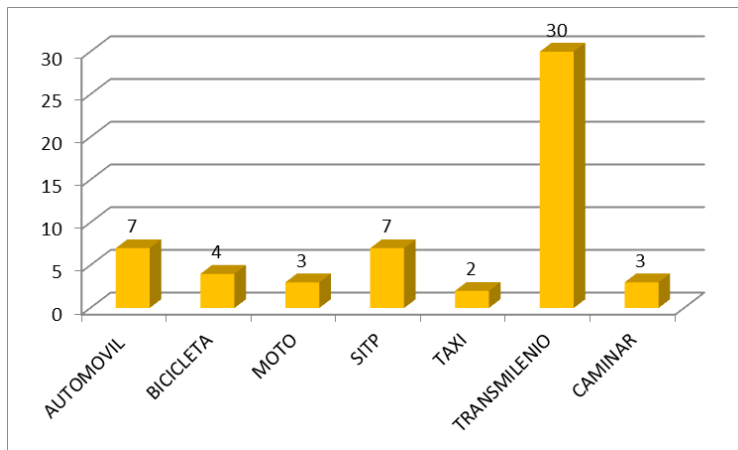
*Medio de transporte utilizado por la población en la UPZ Verbenal*

Medio de Transporte	Personas entrevistadas
AUTOMOVIL	7
BICICLETA	4
MOTO	3
SITP	7
TAXI	2
TRANSMILENIO	30
CAMINAR	3

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 66**

*Medio de transporte utilizado por la población en la UPZ Verbenal*



*Nota.* Elaboración propia

Representación cartográfica ver mapa 27 y 28 anexo 4.

**Tabla 89**

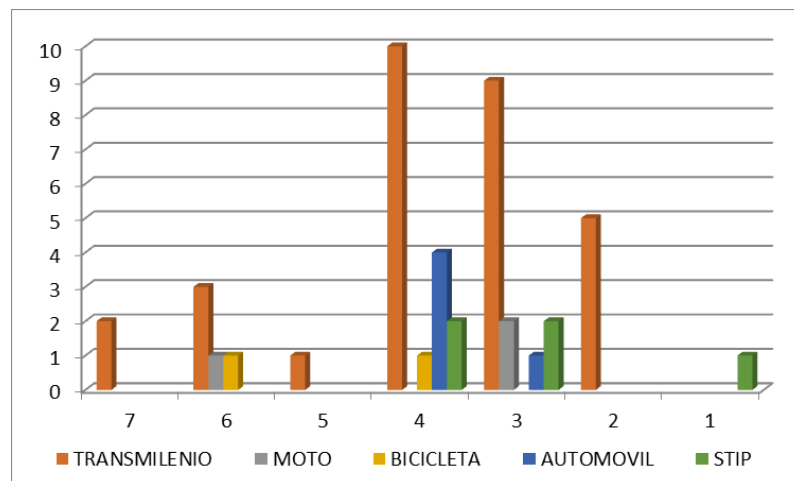
*Medio de transporte utilizado población en la UPZ Verbenal, Zonas 1 a 7*

MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO					
NUMERO DE ZONA	TRANSMILENIO	MOTO	BICICLETA	AUTOMOVIL	STIP
7	2				
6	3	1	1		
5	1				
4	10		1	4	2
3	9	2		1	2
2	5				
1					1

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 67**

*Medio de transporte utilizado por la población en la UPZ Verbenal zonas 1 a 7*



*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 90**

*Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z7*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS	PERCEPCION ESTADO INFRAESTRUCTURA VIAL	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION
7	MAS DE 24 MESES	0	REGULAR ESTADO	1
	6 A 12 MESES	7	BUEN ESTADO	1
	12 A 24 MESES	2	MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION
	0 A 6 MESES	6	TRANSMILENIO	2
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15		

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7 el número de ofertas inmobiliarias es representativo, las cuales se agrupan en las temporalidades de 0 a 6 meses, la percepción de la población frente al estado de la infraestructura vial es de bueno a regular, la mayoría de los entrevistados utiliza como medio de transporte el sistema Transmilenio.

**Tabla 91**

*Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z6*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN	NUMERO DE OFERTAS	PERCEPCION ESTADO INFRAESTRUCTURA VIAL	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION	MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION
6	MAS DE 24 MESES	1	NO CONTESTO	1	TRANSMILENIO	3
	6 A 12 MESES	9	REGULAR ESTADO	1	MOTO	1
	12 A 24 MESES	2	BUEN ESTADO	2	BICICLETA	1
	0 A 6 MESES	15	MAL ESTADO	1		
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27				

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 6 hay un número considerable de ofertas inmobiliarias, la mayoría están en una temporalidad de 0 a 6 meses, la población tiene una percepción de buen estado para la conservación de la infraestructura vial, el medio de transporte más utilizado es el sistema Transmilenio.

**Tabla 92**

*Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z5*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PERCEPCION ESTADO INFRAESTRUCTURA VIAL	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION
5	MAS DE 24 MESES	1	REGULAR ESTADO	1
	6 A 12 MESES	1	MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION
	12 A 24 MESES	1	TRANSMILENIO	1
	0 A 6 MESES	6		
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9		

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 5 el número de ofertas inmobiliarias disminuye, teniendo en cuenta que es una zona de transición donde la mayoría de sus unidades en régimen de propiedad horizontal y es una zona netamente residencial, sus ofertas llevan en el mercado de 0 a 6 meses, la percepción de la población frente al estado de la infraestructura vial es regular, el medio de transporte que utilizan sus habitantes es Transmilenio.

Valeria Sajama afirma que el mantenimiento de las vías no es el periódico, “lo que se daña no se arregla, hay muchos huecos, esto ocasiona retraso en el tráfico y a su vez congestión” (comunicación personal 17 de abril del 2017).

**Tabla 93**

*Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z4*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS	PERCEPCION ESTADO INFRAESTRUCTURA VIAL	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION	MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION
4	MAS DE 24 MESES	6	BUEN ESTADO	8	AUTOMOVIL	4
	6 A 12 MESES	8	MAL ESTADO	5	BICICLETA	1
	12 A 24 MESES	13	REGULAR ESTADO	4	NO CONTESTO	3
	0 A 6 MESES	21	NO CONTESTO	3	SITP	2
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA	48				TRANSMILENIO	10

Nota. Elaboración propia

La zona 4 se caracteriza por tener el mayor número de ofertas inmobiliarias y ser la zona más grande de toda la UPZ Verbenal, su uso es mixto ya que combina uso residencial con comercio vecinal, la mayoría de las ofertas se encuentran en el mercado hace 6 meses, pero también hay un gran número de ellas que están en el mercado de 12 a 24 meses, por lo cual se puede decir que en esa misma zona hay una desaceleración del mercado, la percepción de la población frente al estado de la infraestructura vial es bueno y malo, el medio de transporte más utilizado es Transmilenio y le sigue el Automóvil, además de otros medios de transporte que utiliza la población.

Teresa Rangel habitante de la zona 4 afirma “tardo 40 minutos trasladándome a mi lugar de trabajo, hay mucho tráfico y demasiados usuarios en el sistema de transporte masivo” ( comunicación personal, 10 de abril del 2017); Ángel Rangel otro de los entrevistados afirma “utilizo la bicicleta como medio de transporte para ir a mi trabajo, debido a la demora del transporte en esta zona”(comunicación personal 9 de abril del 2017); Ana María Peña otra de las habitantes de la zona manifiesta “el tiempo que tardo en trasladarme a mi lugar de trabajo es de tres horas ida y regreso, trabajo fuera del sector” (Comunicación personal 17 de abril del 2017) y Katia Helena Otero manifiesta “me siento inconforme frente al mal estado de la infraestructura vial” ( comunicación personal, 13 de abril del 2017).

**Tabla 94**

*Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z3*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PERCEPCION ESTADO INFRAESTRUCTURA VIAL	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION	MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION
3	MAS DE 24 MESES		BUEN ESTADO	7	AUTOMOVIL	1
	6 A 12 MESES	1	MAL ESTADO	5	MOTO	2
	12 A 24 MESES		NO CONTESTO	1	SITP	2
	0 A 6 MESES	3	REGULAR ESTADO	1	TRANSMILENIO	9
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4				

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 3 el numero de ofertas inmobiliarias empieza a disminuir, el tiempo que estas ofertas llevan en el mercado es de 0 a 6 meses, su población tiene una percepción frente a la infraestructura vial buena, el medio de transporte más utilizado es el sistema Transmilenio, le siguen la moto y el SITP, esta zona se encuentra alejada de la red de transmilenio por esto cobra vital importancia el sistema de transporte publico SITP.

**Tabla 95**

*Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z2*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PERCEPCION ESTADO INFRAESTRUCTURA VIAL	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION	MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION
2	12 A 24 MESES	1	BUEN ESTADO	3	TRANSMILENIO	5
	0 A 6 MESES	2	MAL ESTADO	1		
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3	REGULAR ESTADO	1		

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 el número de ofertas inmobiliarias decrece, la mayoría esta en una temporalidad de 0 a 6 meses, pero hay otras que tienen de 12 a 24 meses en el mercado; la población tiene una percepción buena frente al estado de la infraestructura vial , el sistema Transmilenio sigue siendo el medio de transporte más utilizado por la población.

**Tabla 96**

*Medio de transporte y percepción de estado de la infraestructura vial z1*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	PERCEPCION ESTADO INFRAESTRUCTURA VIAL	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION	MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO	ENTREVISTAS REALIZADAS ACTOR POBLACION
1	SIN OFERTAS	0	REGULARE ESTADO	1	SITP	1

*Nota.* Elaboración propia

En esta zona no hay ofertas inmobiliarias, la población considera que el estado de la infraestructura vial es regular y el medio de transporte más utilizado es el SITP, esta zona se encuentra alejada del sistema Transmilenio, y la precariedad de sus vías pueden ocasionar su desaceleración en la dinámica inmobiliaria.

#### **4.1.20 Indicador # 20: Carencias en el barrio y temporalidad de ofertas inmobiliarias por tipo de zona**

“Las fronteras de segregación están marcadas en poblaciones habitantes de los barrios planificados con disponibilidad de servicios públicos, zonas carentes de desarrollo de infraestructura vial, de espacio público, de servicios públicos y de transporte; alejándose de un esquema de planificación” (Barrera, 2007, p. 37). Teniendo en cuenta esta premisa se hace necesario el análisis de estas variables frente a la dinámica inmobiliaria.

La capacidad del hombre para la transformación del medio que habita, se orienta a su supervivencia, dejando de lado la autorregulación de los sistemas naturales, pensando en su beneficio personal carente de encontrar el verdadero propósito de su existencia y confundiendo este propósito con el desarrollo económico. La percepción de las carencias en su entorno puede responder a esas necesidades en un escenario económico o piscocultural, el resultado de esas carencias percibidas por la población reflejan si sus necesidades económicas y psicoculturales han sido satisfechas (Saldarriaga, 2012, p. 43).

La población es un sistema complejo en el cual existen proyectos orientados al

mejoramiento de los barrios como la promoción de vivienda social, el transporte masivo sostenible, el fortalecimiento de la seguridad ciudadana y la descontaminación de las Notas hídricas brindando una atención integral (Bonet, 2011, p. 29).

Es por esto pertinente determinar la percepción de la población frente a la realización de estos proyectos.

Este indicador permite conocer las carencias y necesidades que tiene la población habitante en zona de estudio, y la incidencia de esta insatisfacción frente a la dinámica inmobiliaria a partir del número de ofertas inmobiliarias en cada subzona y la temporalidad que estas llevan en el mercado. Se realizó un sondeo sobre las principales carencias que hay en el barrio, con el fin de darle ponderación a las más frecuentes.

En las zonas 1, 2 y 3 la principal carencia es el equipamiento comunal, cabe anotar que estas zonas tienen el menor número de ofertas inmobiliarias; las zonas 4, 5 y 6 muestran que la principal carencia es la seguridad, la iluminación y vías, aspectos importantes pero no incidentes en la dinámica inmobiliaria en la zona 6 y 7 donde hay un gran número de ofertas, en cambio en la zona 4, hay una desaceleración que puede ser afectada por estos factores ya que hay ofertas que llevan en el mercado de 12 a 24 meses y el número de ofertas en esta zona es el mayor de la UPZ Verbenal.

Las diferentes carencias que la población percibe en la zona de estudio, y que se verá mostrados en la cartografía a partir del número de ofertas y la temporalidad que llevan estas en el mercado son:

**Tabla 97**

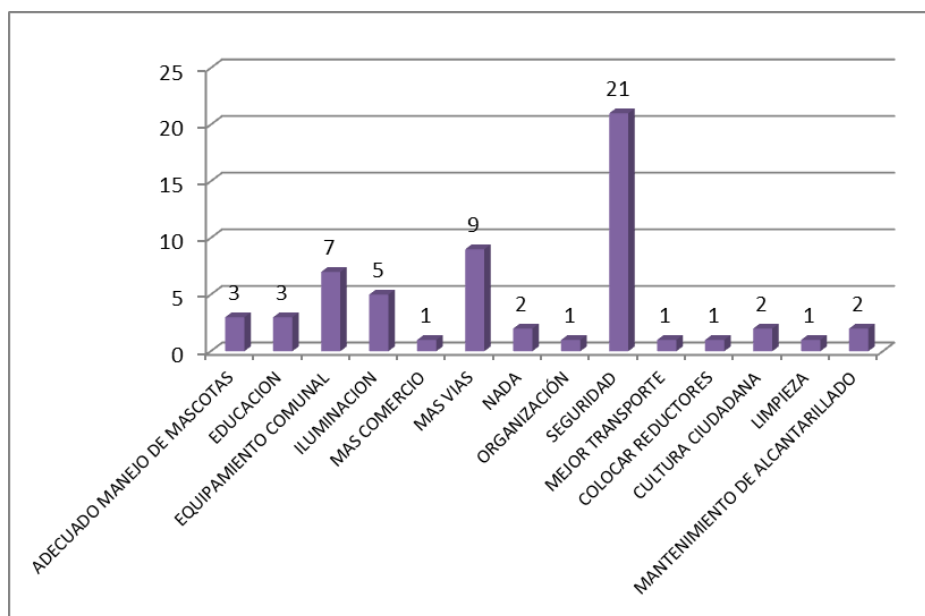
*Carencias UPZ Verbenal, actor población*

CARENCIA	NUMERO DE ENTREVISTADOS
ADECUADO MANEJO DE MASCOTAS	3
EDUCACION	3
EQUIPAMIENTO COMUNAL	7
ILUMINACION	5
MAS COMERCIO	1
MAS VIAS	9
NADA	2
ORGANIZACIÓN	1
SEGURIDAD	21
MEJOR TRANSPORTE	1
COLOCAR REDUCTORES	1
CULTURA CIUDADANA	2
LIMPIEZA	1
MANTENIMIENTO DE ALCANTARILLADO	2

*Nota. Elaboración propia*

**Figura 68**

*Carencias UPZ Verbenal, actor población*



*Nota. Elaboración propia*

Representación cartográfica ver mapa 29 anexo 4.

**Tabla 98**

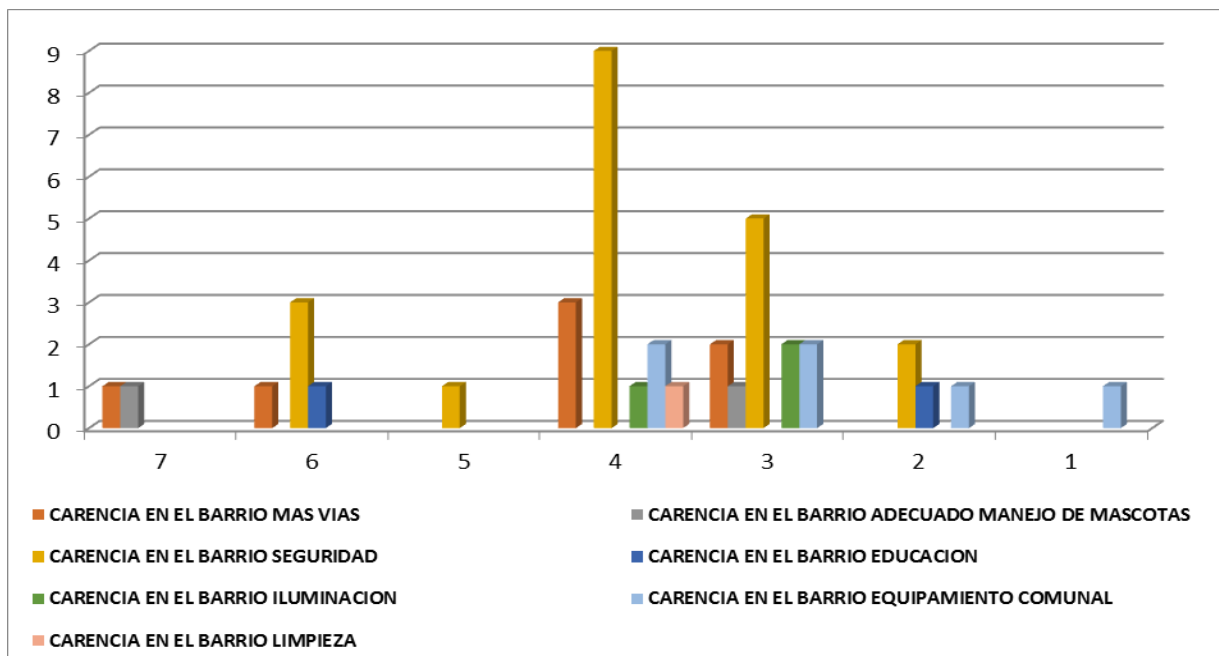
*Carencias UPZ Verbenal, actor población, zonas 1 a 7*

Nº ZONA	CARENCIA EN EL BARRIO						
	MAS VIAS	ADECUADO MANEJO DE MASCOTAS	SEGURIDAD	EDUCACION	ILUMINACION	EQUIPAMIENTO COMUNAL	LIMPIEZA
7	1	1					
6	1		3	1			
5			1				
4	3		9		1	2	1
3	2	1	5		2	2	
2			2	1			1
1							1

Nota. Elaboración propia

**Figura 69**

*Carencias UPZ Verbenal, actor población, zonas 1 a 7*



Nota. Elaboración propia

**Tabla 99**

*Carencias, actor población Z7*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	CARENCIA EN EL BARRIO	ENCUESTRAS REALIZADAS
7	MAS DE 24 MESES	0	MAS VIAS	1
	6 A 12 MESES	7	ADECUADO MANEJO DE MASCOTAS	1
	12 A 24 MESES	2		
	0 A 6 MESES	6		
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15		

*Nota.* Elaboración propia

La zona 7 con una gran dinámica inmobiliaria tiene carencias referentes a la construcción de más vías y el manejo adecuado de mascotas.

**Tabla 100**

*Carencias, actor población Z6*

N° ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	CARENCIA EN EL BARRIO	ENCUESTRAS REALIZADAS
6	MAS DE 24 MESES	1	SEGURIDAD	3
	6 A 12 MESES	9	EDUCACION	1
	12 A 24 MESES	2	MAS VIAS	1
	0 A 6 MESES	15		
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27		

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 6 donde también hay alta dinámica inmobiliaria las carencias percibida por la población es frente a la seguridad, la educación y el incremento de infraestructura vial, esta última común también para la zona 7, aunque no muestra incidencia sobre la dinámica inmobiliaria.

Marcela Morelo afirma “la principal carencia en el Barrio es el estado de la infraestructura vial ya que el mal estado ocasiona congestión” (comunicación personal, 22 de abril del 2017), esto indispone a la población mostrando la falta de cultura ciudadana que tiene la comunidad.

**Tabla 101**

*Carencias, actor población Z5*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	CARENCIA EN EL BARRIO	ENCUESTRAS REALIZADAS
5	0 A 6 MESES	6		
	6 A 12 MESES	1		
	12 A 24 MESES	1		
	MÁS DE 24 MESES	1	SEGURIDAD	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9		

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 5 hay un número de ofertas inmobiliarias mucho menor que la zona 6 y 7, su principal carencia es frente a la inseguridad.

Luisa Ramos entrevistada y habitante de la zona 5 manifiesta “preferiría que mi inmueble se encontrara cerca de la autopista ya que me siento insegura por carencia de alumbrado público en el sector” (comunicación personal, 11 de abril del 2017).

**Tabla 102**

*Carencias, actor población Z4*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	CARENCIA EN EL BARRIO	ENCUESTRAS REALIZADAS
4	0 A 6 MESES	21	EQUIPAMIENTO COMUNAL	2
			NADA	3
			NO CONTESTO	1
	6 A 12 MESES	8	SEGURIDAD	9
	MÁS DE 24 MESES	6	ILUMINACION	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		48	LIMPIEZA	1

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 4 está el mayor número de ofertas inmobiliarias con una temporalidad de 0 a 6 meses, la carencia principal en la zona es la seguridad y la construcción de más vías; el equipamiento

comunal es una de las carencias que empieza a hacer presencia en este tipo de zonas, situación que no ocurría en las zonas 5, 6, y 7.

El propietario de la oferta inmobiliaria ubicada en la calle 181 8 74, un predio no propiedad horizontal afirma “la carencia de este barrio es la falta de equipamiento comunal” ( comunicación personal, 13 de junio del 2017), ya varias edificaciones en mal estado son vendidas para constituir las como futuras propiedades horizontales, lo cual provoca carencia de equipamiento público para sus nuevos habitantes.

Esta variable incide de forma negativa frente a la dinámica inmobiliaria.

**Tabla 103**

*Carencias, actor población Z3*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	CARENCIA EN EL BARRIO	ENCUESTRAS REALIZADAS	
3	MAS DE 24 MESES		ADECUADO MANEJO DE MASCOTAS	1	
	6 A 12 MESES	1	EQUIPAMIENTO COMUNAL	2	
	12 A 24 MESES		ILUMINACION	2	
	0 A 6 MESES		3	MAS VIAS	2
				NO CONTESTO	2
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4	SEGURIDAD	5	

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 3 el número de ofertas inmobiliarias empieza a disminuir considerablemente. Sus principales carencias son la seguridad, la iluminación, la construcción de más vías, el equipamiento comunal y el adecuado manejo de mascotas, lo cual indica que la población requiere más atención al tener mayor número de carencias que las zonas anteriormente estudiadas.

**Tabla 104**

*Carencias, actor población Z2*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS	CARENCIA EN EL BARRIO	ENCUESTRAS REALIZADAS
2	12 A 24 MESES	1	EDUCACION	1
	0 A 6 MESES	2	EQUIPAMIENTO COMUNAL	1
			NADA	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3	SEGURIDAD	2

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 el número de ofertas es aún menor sus carencias siguen siendo la seguridad, el equipamiento comunal y la educación, la ausencia de equipamiento comunal es el común denominador de las zonas 4, 3, 2, y 1

**Tabla 105**

*Carencias, actor población Z1*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	CARENCIA EN EL BARRIO	ENCUESTRAS REALIZADAS
1	SIN OFERTAS	0	EQUIPAMIENTO	1

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 1 no hay ofertas inmobiliarias, en la entrevista realizada se manifestó que la carencia principal en esta zona es el equipamiento comunal.

#### **4.1.21 Indicador # 21: acogida de las zonas comerciales en la zona de estudio y temporalidad de ofertas por tipo de zona**

Los procesos de articulación dados en la renta del valor del suelo orientan la relación del suelo con los procesos económicos a través del espacio construido en un proceso de consumo, es allí donde las actividades económicas inciden en el proceso de consumo del espacio construido,

una de ellas la articulación compleja vincula los procesos económicos a través del espacio construido y el producto mismo como consumo, es decir que el espacio construido se convierte en mercancía (Jaramillo, 2011, p. 45).

A partir de esta base teórica se construye este indicador, analizar cuántas ofertas hay en cada subzona y cuál es la percepción de la población en cuanto a la cercanía a zonas comerciales, es lo que se pretende analizar en este indicador.

“La densificación de la ciudad deja de lado la accesibilidad definida como la cercanía que tiene el inmueble con relación a los lugares con los que acude con más frecuencia” (Barrera, 2007, p. 33). Con base en esta premisa se hace necesario analizar esta variable. En el texto “Sostenibilidad urbana en América Latina y el Caribe” se habla de la evolución del concepto de sostenibilidad el cual “se expandió a través del desarrollo lo cual se concibe como un proceso armonioso equilibrando las metas económicas, ambientales y sociales” (Bonet, 2011, p. 21). Por lo tanto, cuantificar la aceptación por parte de la población de las zonas comerciales, en zonas residenciales convirtiendo el uso del suelo en mixto, es pertinente dentro de la investigación. Este indicador permite comparar flujos de movimiento en cada subzona para la realización de sus actividades cotidianas, específicamente la compra de víveres para su sostenimiento; comparando esta variable con la dinámica del mercado inmobiliario y determinar la acogida de zonas comerciales en la zona de estudio y su incidencia en la dinámica inmobiliaria.

Los valores obtenidos de tipo cuantitativo, el número de ofertas por zona, temporalidad de estas según categorías ya establecidas, y número de habitantes que compran cárnicos, víveres y medicinas dentro del sector y fuera de él para determinar la acogida de zonas comerciales por parte de la población y la incidencia de esta variable en la dinámica inmobiliaria.

En general la preferencia de la población habitante en la zona de estudio es adquirir cárnicos y víveres dentro del barrio, lo cual indica la aceptación de la existencia de zonas comerciales dentro de la

zona de estudio, sin embargo en cada una de las zonas el número de ofertas indica una temporalidad definida; en la zona 7 y 6 el número de ofertas es mayor, su temporalidad mayor es de 0 a 6 meses, por lo tanto allí el mercado inmobiliario es bastante dinámico, mientras que en la zona 4 donde se encuentra el mayor número de ofertas, estas se concentran en una temporalidad de 0 a 6 meses y de 12 a 24 meses, por lo tanto la dinámica inmobiliaria en esta zona tiene dos características, una gran expectativa de oferta pero una dinámica que se comporta de forma desacelerada, situación que empieza a presentarse de forma notable en las zonas 3, 2 y 1. El comercio en estas zonas es dinámico para compra de cárnicos y víveres, también implica flujo de movimiento dentro de la zona; las medicinas se compran por fuera del sector, por lo tanto estas zonas se caracterizan por tener un comercio informal, por esto es posible definir que esta zona tiene un alto flujo de movimiento, el sistema de transporte utilizado es el SITP, las condiciones de vida de sus habitantes implican grandes desplazamientos a partir de un sistema de transporte único y la carencia de infraestructura vial es una muestra de desfavorabilidad percibida por la población de esta zona.

Se indagó a la población acerca del lugar donde se hacía la compra de víveres, cárnicos y medicinas, con el fin de establecer la aceptación de este tipo de comercios por parte de la población en la zona de estudio, comparando la dinámica del mercado inmobiliario a partir del número de ofertas en cada subzona y el tiempo que estas llevan en el mercado, obteniendo los siguientes resultados:

**Tabla 106**

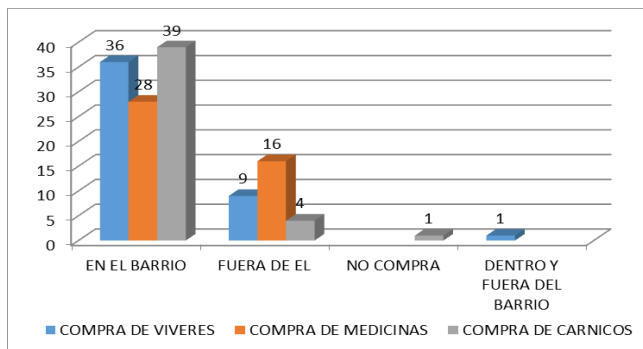
*Lugar de abastecimiento de la población UPZ Verbenal*

ABASTECIMIENTO ALIMENTARIO DE LA POBLACION ENTREVISTADA	EN EL BARRIO	FUERA DE EL	NO COMPRA	DENTRO Y FUERA DEL BARRIO
COMPRA DE VIVERES	36	9		1
COMPRA DE MEDICINAS	28	16		
COMPRA DE CARNICOS	39	4	1	

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 70**

*Lugar de abastecimiento de la población UPZ Verbenal 2*



*Nota.* Elaboración propia

Representación cartográfica, ver mapa 30, 31 Y 32 anexo 4.

**Tabla 107**

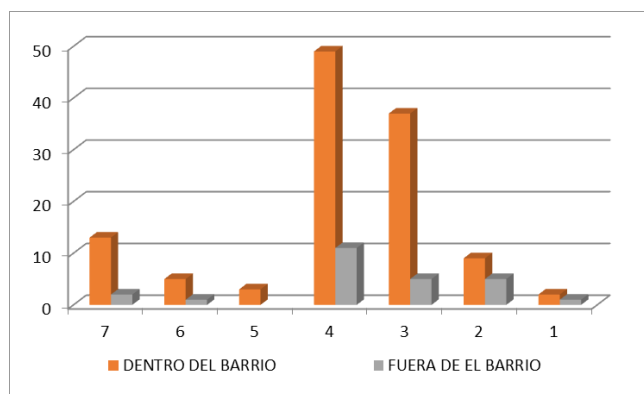
*Abastecimiento de la población UPZ Verbenal zonas 1 a 7*

N° ZONA	ABASTECIMIENTO DE LA POBLACION	
	DENTRO DEL BARRIO	FUERA DE EL
7	13	2
6	5	1
5	3	0
4	49	11
3	37	5
2	9	5
1	2	1

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 71**

*Lugar de abastecimiento de víveres población UPZ Verbenal*



*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 108**

*Abastecimiento de la población z7*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	COMERCIO	DENTRO DEL BARRIO	FUERA DEL BARRIO
7	MAS DE 24 MESES	0	COMPRA DE VIVERES	1	1
	6 A 12 MESES	7	COMPRA DE MEDICINAS	2	
	12 A 24 MESES	2	COMPRA DE CARNICOS	2	
	0 A 6 MESES	6			
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15			

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7 hay un número representativo de ofertas inmobiliarias la población hace la compra de cárnicos y medicinas dentro del barrio, un menor número de habitantes compra los víveres fuera del barrio.

**Tabla 109**

*Abastecimiento de la población z6*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	COMERCIO	DENTRO DEL BARRIO	FUERA DE EL
6	MAS DE 24 MESES	1	COMPRA DE VIVERES	4	1
	6 A 12 MESES	9	COMPRA DE MEDICINAS	4	1
	12 A 24 MESES	2			
	0 A 6 MESES	15	COMPRA DE CARNICOS	5	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27			

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 6 hay un número representativo de ofertas inmobiliarias, sus habitantes compran los cárnicos dentro del barrio, un número considerable también compra víveres y medicinas dentro del barrio, mientras que una minoría lo hace fuera de él.

**Tabla 110**

*Abastecimiento de la población Z5*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	COMERCIO	DENTRO DEL BARRIO	FUERA DE EL
5	MAS DE 24 MESES	1	COMPRA DE VIVERES	1	
	6 A 12 MESES	1	COMPRA DE MEDICINAS	1	
	12 A 24 MESES	1			
	0 A 6 MESES	6	COMPRA DE CARNICOS	1	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9			

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 5 el número de ofertas inmobiliarias es menor, la población entrevistada manifiesta que prefiere comprar víveres, cárnicos y medicinas dentro del barrio, esta zona rodeada de comercio vecinal.

**Tabla 111**

*Abastecimiento de la población z4*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	COMERCIO	DENTRO DEL BARRIO	FUERA DE EL
4	MAS DE 24 MESES	6	COMPRA DE VIVERES	16	4
	6 A 12 MESES	8			
	12 A 24 MESES	13	COMPRA DE MEDICINAS	13	7
	0 A 6 MESES	21			
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		48	COMPRA DE CARNICOS	20	

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 4 se presenta el mayor número de ofertas inmobiliarias, el cual está repartido entre una dinámica acelerada y otra desacelerada, la influencia de comercio vecinal en esta zona indica que la mayoría de la población prefiere comprar víveres, cárnicos y medicinas dentro del barrio pero también hay un número de personas que prefieren abastecerse de estos productos fuera del barrio, esta zona se caracteriza por tener predios de uso residencial con predios de uso comercial de tipo vecinal.

**Tabla 112**

*Abastecimiento de la población z4*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	COMERCIO	DENTRO DEL BARRIO	FUERA DE EL
3	MAS DE 24 MESES		COMPRA DE VIVERES	12	2
	6 A 12 MESES	1	COMPRA DE MEDICINAS	11	3
	12 A 24 MESES		COMPRA DE CARNICOS	14	
	0 A 6 MESES	3			
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4			

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 3 el número de ofertas inmobiliarias disminuye la mayoría de la población prefiere comprar víveres, cárnicos y medicinas dentro del barrio; teniendo en cuenta el arraigo que tiene la comunidad con estos barrios, y el tiempo que llevan de residencia sus habitantes es posible definir que su dinámica es desacelerada debido a las condiciones de arraigo de la población como comunidad.

Luz Mila Guiza, habitante de esta zona afirma “la actividad comercial ha incursionado tanto en este sector que los almacenes de cadena han invadido el barrio absorbiendo los negocios de pequeños comerciantes” (comunicación personal, 17 de abril del 2017).

**Tabla 113**

*Abastecimiento de la población z2*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	COMERCIO	DENTRO DEL BARRIO	FUERA DE EL
2	12 A 24 MESES	1	COMPRA DE VIVERES	4	1
	0 A 6 MESES	2	COMPRA DE MEDICINAS	1	4
			COMPRA DE CARNICOS	4	
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3			

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 el número de ofertas inmobiliarias sigue disminuyendo, mientras la preferencia de la población por la acogida a zonas comerciales aumenta, teniendo en cuenta que la compra de víveres y cárnicos se hace dentro del barrio y la compra de medicinas se hace fuera de él.

**Tabla 114**

*Abastecimiento de la población z2*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	COMERCIO	DENTRO DEL BARRIO	FUERA DE EL
1	SIN OFERTAS	0	COMPRA DE VIVERES	1	
			COMPRA DE MEDICINAS		1
			COMPRA DE CARNICOS	1	

*Nota.* Elaboración propia

La zona 1 no cuenta con ofertas inmobiliarias al haber comercio informal la población prefiere hacer la compra de medicinas fuera del sector, mientras que los cárnicos y víveres se compran dentro del sector. La dinámica inmobiliaria en esta zona es nula.

**4.1.22 Indicador # 22: Análisis de zonas de esparcimiento en la zona de estudio y temporalidad de ofertas por tipo de zona**

“El termino sostenibilidad involucra espacios sostenibles para la distracción de la población como los equipamientos comunales, las zonas de recreación y esparcimiento, para lograr la regulación partir de la sofisticación de la sostenibilidad urbana” (Price Waterhouse Cooper News, 2014, p. 17).

A partir de esa afirmación se construye este indicador e cual determina el comportamiento del mercado inmobiliario en sectores ubicados cerca a zonas de esparcimiento, su objetivo es determinar las zonas de esparcimiento con mayor acogida en la zona de estudio y el comportamiento de la dinámica inmobiliaria en estas zonas, el número de ofertas por subzona y el tiempo que estas llevan en el mercado.

El mayor número de centros de esparcimiento se concentra en la zona 4 y 6, la preferencia de la población entrevistada para destinación del tiempo libre es el deporte, por lo tanto, hay un equilibrio de acuerdo con las zonas de esparcimiento y la destinación del tiempo libre, en la zona 7 la destinación del tiempo libre más frecuente es viajar, mientras que en la zona 5 y 2 es el hogar.

**Tabla 115**

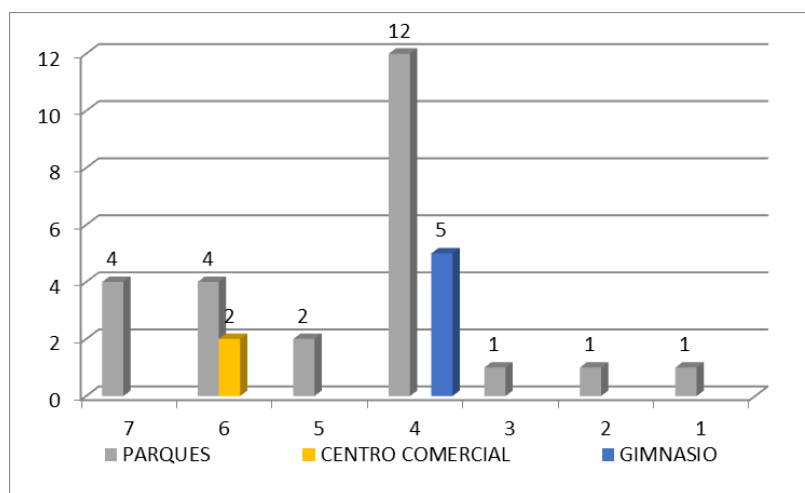
*Sitios frecuentados en tiempo libre población Zona 1 a 7*

NUMERO DE ZONA	DESTINACION DE TIEMPO LIBRE		
	PARQUES	CENTRO COMERCIAL	GINNASIO
7	4		
6	4	2	
5	2		
4	12		5
3	1		
2	1		
1	1		

Nota. Elaboración propia

**Figura 72**

*Sitios frecuentados para destinación de tiempo libre población Zona 1 a 7*



Nota. Elaboración propia

Representación cartográfica ver mapa 33 Y 34 anexo 4.

**Tabla 116**

*Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z7*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	SITIOS FRECUENTADOS	NUMERO	CATEGORIA	TIEMPO LIBRE	NUMERO
7	MAS DE 24 MESES	0	PARQUES	4	RECREACION	VIAJAR	1
	6 A 12 MESES	7				OTRAS	1
	12 A 24 MESES	2					
	0 A 6 MESES	6					
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		15	TOTAL SITIOS FRECUENTADOS	4		ENCUESTAS REALIZADAS	2

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 7 hay un número de ofertas representativo y la mayoría están en el mercado de 0 a 6 meses, los sitios más frecuentados por la población son los parques y en esta zona hay gran dotación de estos espacios comunales, circunstancia a favor de la dinámica inmobiliaria.

**Tabla 117**

*Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z6*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	SITIOS FRECUENTADOS	NUMERO	CATEGORIA	TIEMPO LIBRE	NUMERO
6	MAS DE 24 MESES	1	CENTRO COMERCIAL	2	COMERCIO	CENTRO COMERCIAL	1
	6 A 12 MESES	9	PARQUES	4	RECREACION	VIAJAR	1
	12 A 24 MESES	2				DEPORTE(2)	2
	0 A 6 MESES	15				OTRAS	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		27	TOTAL SITIOS FRECUENTADOS	6		ENCUESTAS REALIZADAS	5

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 6 hay un número considerable de ofertas inmobiliarias con relación el resto de las zonas, los sitios frecuentados por la población son los centros comerciales, estos barrios tienen gran cercanía a estos lugares.

**Tabla 118**

*Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z5*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	SITIOS FRECUENTADOS	NUMERO	CATEGORIA	TIEMPO LIBRE	NUMERO
5	MAS DE 24 MESES	1	PARQUES	2	RECREACION	HOGAR	1
	6 A 12 MESES	1					
	12 A 24 MESES	1					
	0 A 6 MESES	6					
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		9	TOTAL SITIOS FRECUENTADOS	2		ENCUESTAS REALIZADAS	1

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 5 el número de ofertas inmobiliarias empieza a disminuir, los sitios frecuentados por la población son los parques, en esta zona hay carencia de parques.

**Tabla 119**

*Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z4*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	SITIOS FRECUENTADOS	NUMERO	CATEGORIA	TIEMPO LIBRE	NUMERO
4	MAS DE 24 MESES	6	PARQUES	12	RECREACION	CENTRO COMERCIAL	2
	6 A 12 MESES	8	GINNASIO	5	DEPORTE	OTRAS	2
	12 A 24 MESES	13				LEER	1
	0 A 6 MESES	21				JUGAR TEJO	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		48	TOTAL SITIOS FRECUENTADOS	17		HOGAR	3
						DEPORTE	11
						ENCUESTAS REALIZADAS	20

*Nota.* Elaboración propia

La zona 4 cuenta con el mayor número de ofertas inmobiliarias las cuales se concentran en temporalidades de 0 a 6 y de 12 a 24 meses, por lo tanto, hay una expectativa de mercado y también una desaceleración; esta zona ocupa la mayor área de la UPZ Verbenal, los entrevistados dicen que los sitios más frecuentados son los parques y los gimnasios, su afición principal es hacer deporte, la carencia de parques y zonas verdes es una desventaja en esta zona.

El oferente de la oferta ubicada en la calle 181 bis 10 20, manifiesta “hago uso de las zonas de esparcimiento para pasear a mi perrita” (comunicación personal, 11 de junio del 2017); la importancia de zonas de esparcimiento se acentúa en esta zona la cual es bastante concurrida por la combinación de sus usos comercial y residencial.

**Tabla 120**

*Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z3*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	SITIOS FRECUENTADOS	NUMERO	CATEGORIA	TIEMPO LIBRE	NUMERO
3	MAS DE 24 MESES		PARQUE	1	RECREACION	VIAJAR	2
	6 A 12 MESES	1				OTRAS	3
	12 A 24 MESES					LLER	1
	0 A 6 MESES	3				JUGAR TEJO	1
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		4	TOTAL SITIOS FRECUENTADOS	1		CENTRO COMER	1
						HOGAR	1
						DEPORTE	4
						CAMINAR	1
						ENCUESTAS REALIZADAS	14

*Nota.* Elaboración propia

La zona 3 cuenta con un número menor de ofertas inmobiliarias, la temporalidad de estas es de 0 a 6 meses los sitios frecuentados por los entrevistados son los parques, los entrevistados manifiestan que su preferencia para la destinación del tiempo libre es el deporte, después del recorrido de campo para tomar las ofertas inmobiliarias, se determina que en esta zona es evidente la carencia de zonas verdes y parques.

Luz Mila Guiza habitante de la zona asegura “no hay lugares de esparcimiento en esta zona, razón por la cual los vecinos han optado por sacar sus mascotas a hacer sus necesidades frente a sus casas” (comunicación personal, 25 de abril del 2017). William Quikazaque dice “las pocas zonas de esparcimiento en este sector son focos de delincuencia ya que hay una zona verde peatonal donde han ocurrido robos y este es un paso obligado para que la gente llegue a sus casas” (comunicación

personal, 29 de abril del 2017); Nora Hilda Urrego manifiesta “la presencia de drogadicción en los parques dificulta la llegada de las personas a su casa en la noche” (comunicación personal 10 de abril del 2017).

Después de la aplicación del instrumento a los actores del mercado inmobiliario, se determina que la percepción de la población frente a esta circunstancia es negativa.

**Tabla 121**

*Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z2.*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	SITIOS FRECUENTADOS	NUMERO	CATEGORIA	TIEMPO LIBRE	NUMERO
2	12 A 24 MESES	1	PARQUE	1	RECREACION	VIAJAR	1
	0 A 6 MESES	2				OTRA	1
						HOGAR	3
TOTAL DE OFERTAS POR ZONA		3	TOTAL SITIOS FRECUENTADOS		1	ENCUESTAS REALIZADAS	5

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 2 el número de ofertas es aún menor, los sitios frecuentados siguen siendo los parques, la destinación del tiempo libre de los entrevistados es el hogar.

**Tabla 122**

*Sitios frecuentados y destinación de tiempo libre población Z1*

Nº ZONA	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO	NUMERO DE OFERTAS EFECTIVAS	SITIOS FRECUENTADOS	NUMERO	CATEGORIA	TIEMPO LIBRE	NUMERO
1	SIN OFERTAS	0				CAMINAR	1
			TOTAL SITIOS FRECUENTADOS		0		ENCUESTAS REALIZADAS

*Nota.* Elaboración propia

En la zona 1 la dinámica inmobiliaria es nula, la destinación del tiempo libre es para salir a caminar, en esta zona hay deficiencia de parques y zonas verdes.

#### **4.1.23 Indicador # 23: Número de proyectos por tipo de zona, favorabilidad**

“La productividad que tiene el suelo urbano dependiendo de la capacidad que este tiene para ser edificado y lo cual está regulado en sus normatividad a partir de la edificabilidad” ( Barrera, 2007, p. 19).

Teniendo en cuenta esta afirmación, se hace pertinente la construcción de este indicador ya que la compra de un inmueble siempre será una inversión al tener la posibilidad de comercializarlo, por lo tanto para los constructores el desarrollo de proyectos donde las condiciones de uso resulten favorables para su habitantes, permitirán la dinámica en su comercialización.

Este indicador permite conocer el número de proyectos inmobiliarios nuevos por tipo de zona y determinar el aspecto más favorable en cada uno de ellos. Su objetivo es definir zonas con mayor número de proyectos inmobiliarios nuevos realizados por empresas de la construcción y las características de mercadeo, favorabilidad y acogida que tienen los proyectos en sí. La permanencia en el mercado, el número de unidades vendidas, el valor inicial y el valor final son variables que determinan el comportamiento de la dinámica inmobiliaria para proyectos nuevos ofertados por empresas constructoras.

Se analiza la información a partir de los proyectos inmobiliarios nuevos en cada subzona en la zona de estudio (UPZ Verbenal), la información correspondiente a favorabilidad solo es tenida en cuenta para los entrevistados que respondieron la aplicación del instrumento en proyectos inmobiliarios nuevos realizados por empresas constructoras.

Representación cartográfica ver mapa 35 y 36 anexo 4.

**Tabla 123**

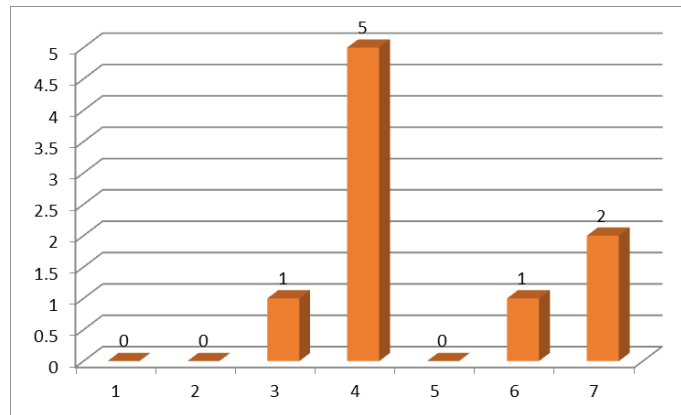
*Número de proyectos por tipo de zona*

Nº ZONA	PROYECTOS NUEVOS
7	2
6	1
5	0
4	5
3	1
2	0
1	0

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 73**

*Número de proyectos inmobiliarios nuevos por tipo de zona.*



*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 124**

*Número de proyectos nuevos zona 7*

Nº ZONA	PROYECTOS NUEVOS	NOMBRE
7	1	C AMINO DEL NORTE
	2	KEPLER
TOTAL PROYECTOS NUEVOS	2	

*Nota.* Elaboración propia

La zona 7 cuenta con dos proyectos inmobiliarios, de los cuales no contestaron el instrumento diseñado para oferente inmobiliario asesor sala de ventas, por lo tanto el análisis de favorabilidad a realizar es a partir del número de proyectos en esta zona, donde hay potencial de compra.

**Tabla 125**

*Número de proyectos nuevos zona 6*

Nº ZONA	PROYECTOS NUEVOS	NOMBRE	NUMERO DE UNIDADES PROYECTADAS	NUMERO DE UNIDADES VENDIDAS	VALOR INICIAL (MILLONES)	VALOR FINAL (MILLONES)	DURACION DEL PROYECTO EN EL MERCADO (MESES)	FAVORABILIDAD
6	1	ABEDULES DE SANTA FE	424	418	190	250	12	TRANSPORTE, CERCANIA A ZONAS DE COMERCIO Y DISEÑO
					250	310	12	
					240	280	12	
					300	380	12	
					350	430	18	

*Nota.* Elaboración propia

La zona 6 cuenta con un proyecto inmobiliario; de acuerdo con la información capturada en campo, en estas zonas hay carencia de suelo para el desarrollo de nuevo proyectos, razón por la cual un considerable número de las ofertas inmobiliarias consisten en predios que no se encuentran bajo el régimen de propiedad horizontal. Las condiciones de favorabilidad están centradas en la facilidad del transporte y la cercanía a grandes superficies comerciales, información capturada a partir de la aplicación del instrumento.

**Tabla 126**

*Número de proyectos por tipo de Zona 4.*

N° ZONA	PROYECTOS NUEVOS	NOMBRE	NUMERO DE UNIDADES PROYECTADAS	NUMERO DE UNIDADES VENDIDAS	VALOR INICIAL (MILLONES)	VALOR FINAL (MILLONES)	DURACION DEL PROYECTO EN EL MERCADO (MESES)	FAVORABILIDAD
4	1	SAN RAFAEL	89	80				
	2	PORTOVELO 191						
	3	COLINA DE SANTA INES	59	30	141	152	8	DISEÑO, MEJORAMIENTO VIAS
					176	182		
	4	NOVA TORRE						
	5	TERRAZE	77	44	226	226	10	DISEÑO, TRANSPORTE
					240	240		
					260	276		
				280	300			

*Nota.* Elaboración propia

La zona 4 cuenta con el mayor número de proyectos inmobiliarios, según las entrevistas realizadas a los asesores inmobiliarios de estos proyectos, se pudo concluir que su condición de favorabilidad es su diseño arquitectónico y la expectativa que tiene la población acerca del mejoramiento en las vías en la zona.

**Tabla 127**

*Número de proyectos por tipo de zona, Zona 3*

N° ZONA	PROYECTOS NUEVOS	NOMBRE
3	1	BARILOCHE
TOTAL PRPROYECTO NUEVOS	1	

*Nota.* Elaboración propia

La zona 3 cuenta con un proyecto inmobiliario del cual su asesor inmobiliario no contestó a la aplicación del instrumento, en esta zona hay muy pocas ofertas inmobiliarias.

De lo anterior se puede concluir que la zona con mayor número de ofertas sigue siendo la zona 4, la cual se caracteriza por tener población con estratificación económica 3 y 4, donde la expectativa

frente al mejoramiento de las condiciones barriales tiene gran influencia en el momento de ofertar un proyecto de vivienda. La zona 6 también es una zona donde la dinámica inmobiliaria para predios sometidos bajo el régimen de propiedad horizontal es mayor comparada al resto de las zonas.

**4.1.24 Indicador # 24: Número de proyectos por tipo de zona, número de ofertas proyectadas, número de ofertas vendidas, temporalidad de ofertas en el mercado**

El objetivo de este indicador es determinar el comportamiento de ofertas inmobiliarias correspondientes a proyectos nuevos en el mercado, ofertados por empresas constructoras, teniendo en cuenta su ubicación por tipo de zona, en la zona de estudio.

Es necesario definir zonas que tienen mayor y menor número de ofertas inmobiliarias y su comportamiento a partir del número de unidades vendidas y el tiempo que estas llevan en el mercado con el fin de caracterizar el mercado inmobiliario nuevo por tipo de zona teniendo en cuenta estas variables.

En la zona 6 hay un proyecto inmobiliario tiene 424 unidades proyectadas de las cuales se han vendido 418 en doce meses, mientras que en la zona 4 en un lapso de 8 y 10 meses de 89 unidades proyectadas se han vendido 80, de 59 se han vendido 30, de 77 se han vendido 44, de lo cual se concluye que el comportamiento en la dinámica para las dos zonas es similar, hay una alta dinámica en la comercialización de proyectos nuevos.

Se realiza un análisis para cada proyecto inmobiliario en cada tipo de zona.

**Tabla 128**

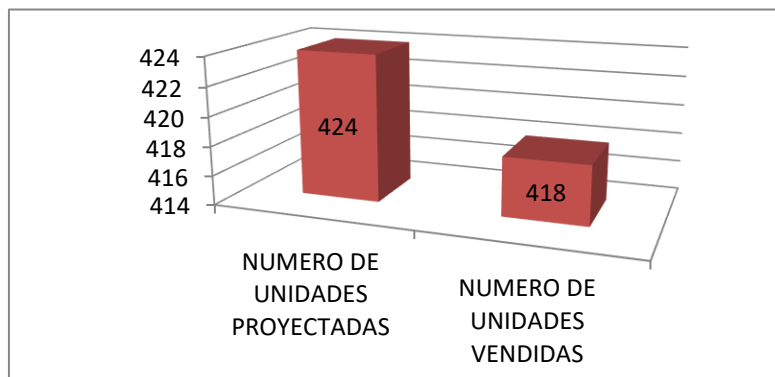
*Número de proyectos Z6, unidades vendidas, temporalidad en el mercado, favorabilidad del proyecto*

Nº ZONA	PROYECTOS NUEVOS	NOMBRE	NUMERO DE UNIDADES PROYECTADAS	NUMERO DE UNIDADES VENDIDAS	VALORR INICIAL(MILLONES)	VALOR FINAL(MILLONES)	DURACION DEL PROYECTO EN EL MERCADO(MESES)	FAVORABILIDAD
6	1	ABEDULES DE SANTA FE	424	418	190	250	12	TRANSPORTE, CERCANIA A ZONAS DE COMERCIO Y DISEÑO
					250	310	12	
					240	280	12	
					300	380	12	
					350	430	18	

*Nota. Elaboración propia*

**Figura 74**

*Proyectos inmobiliarios nuevos Z6 número de unidades proyectadas y número de unidades vendidas*



*Nota. Elaboración propia*

De acuerdo con la aplicación de instrumento al agente inmobiliario, la causa de acogida de este proyecto es la cercanía a grandes superficies comerciales y su diseño arquitectónico, el incremento en doce meses ha sido considerable, al igual que la dinámica en la comercialización de los inmuebles, aspecto positivo para este tipo de zona.

**Tabla 129**

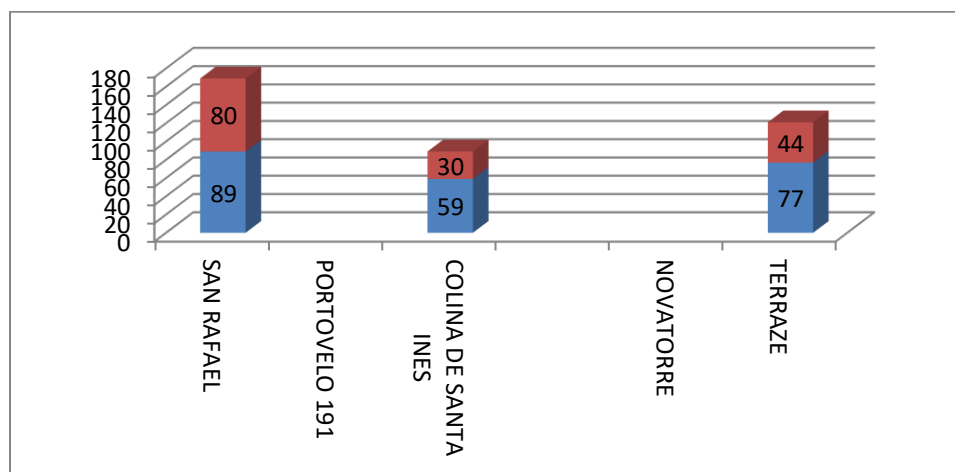
*Número de proyectos Z4, unidades vendidas, temporalidad en el mercado, favorabilidad del proyecto*

Nº ZONA	PROYECTOS NUEVOS	NOMBRE	NUMERO DE UNIDADES PROYECTADAS	NUMERO DE UNIDADES VENDIDAS	VALOR INICIAL (MILLONES)	VALOR FINAL (MILLONES)	DURACION DEL PROYECTO EN EL MERCADO (MESES)	FAVORABILIDAD
4	1	SAN RAFAEL	89	80				
	2	PORTOVELO 191						
	3	COLINA DE SANTA INES	59	30	141	152	8	DISEÑO, MEJORAMIENTO VIAS
					176	182		
	4	NOVA TORRE						
	5	TERRAZE	77	44	226	226	10	DISEÑO, TRANSPORTE
					240	240		
					260	276		
				280	300			

Nota. Elaboración propia

**Figura 75**

*Proyectos inmobiliarios nuevos Z4 número de unidades proyectadas y número de unidades vendidas*



Nota. Elaboración propia

En la zona 4 hay 5 proyectos inmobiliarios nuevos ofertados por empresas constructoras, de los cuales se han vendido varias unidades en menos de 1 año, con un incremento en su valor, esta zona sigue consolidándose como zona de gran dinámica inmobiliaria.

**4.1.25 Indicador # 25: Número de ofertas por tipo de zona valor inicial, valor final temporalidad en el mercado.**

La dinámica de los precios en el suelo urbano obedece a movimientos coyunturales generales dados por el aumento de ingresos de la población para ampliar la demanda del espacio construido y las rentas que están ligadas a la movilidad, los precios del suelo cambian con el tiempo ocasionando especulación pasiva, la cual se da cuando no hay ninguna modificación del suelo (Jaramillo, 2011, p. 185).

A partir de esta premisa se construye este indicador al cual permite comparar el número de unidades vendidas, para ofertas de proyectos inmobiliarios nuevos, teniendo en cuenta el valor inicial y el valor final de los mismos y su incremento en un tiempo determinado. Su objetivo es determinar el incremento del valor comercial, precio inicial y precio final, en los proyectos inmobiliarios y comparar su comportamiento teniendo en cuenta la temporalidad de la oferta en el mercado y el número de unidades vendidas, para determinar la dinámica inmobiliaria en estas zonas.

El análisis fue realizado con los proyectos ubicados en la zona 4 Colina de San Antonio, Novatorre y Terrazé, el incremento para cada tipo no es tan notorio de hecho en el proyecto inmobiliario Terrazé hay apartamentos tipo que tienen un valor inicial de 226 millones de pesos Colombianos y después de 10 meses de comercialización este valor se mantiene.

El proyecto ubicado en la zona 6 tiene una temporalidad de 12 y 18 meses en el mercado, aquí es posible definir una brecha mayor en el incremento de los valores para los apartamentos tipo, por lo tanto estas zonas cuentan con un mayor potencial de comercialización y de valorización, la dinámica es bastante activa y la influencia de varias circunstancias ya estudiadas justifican la rápida comercialización de los proyectos ubicados en esta zona.

De este análisis se obtuvo que en la zona 6 hubo un incremento de 60 millones de pesos en 12 meses para cada tipo de apartamento en un solo proyecto inmobiliario nuevo, mientras que en la zona 4, donde hay más proyectos inmobiliarios nuevos hay un incremento de 11 millones de pesos en 8 meses; el comportamiento de la zona 4 es más desacelerado, la favorabilidad en esta zona es gracias al diseño y al mejoramiento de las vías, mientras que en la zona 6 el aspecto de favorabilidad radica en el transporte y cercanía a zonas comerciales.

**Tabla 130**

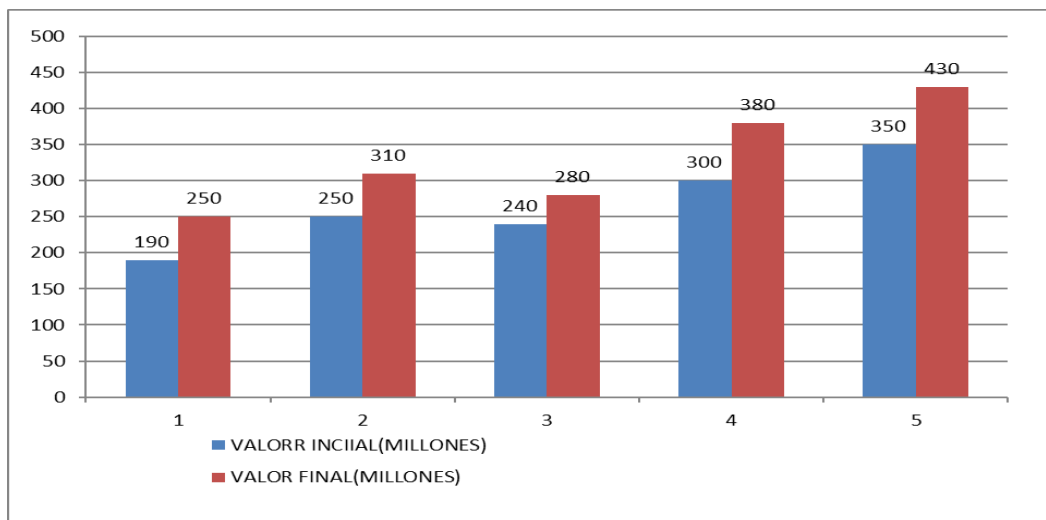
*Número de proyectos Z6, unidades vendidas, temporalidad en el mercado, favorabilidad del proyecto.*

Nº ZONA	PROYECTOS NUEVOS	NOMBRE	NUMERO DE UNIDADES PROYECTADAS	NUMERO DE UNIDADES VENDIDAS	VALORR INICIAL(MILLONES)	VALOR FINAL(MILLONES)	DURACION DEL PROYECTO EN EL MERCADO(MES)	FAVORABILIDAD
6	1	ABEDULES DE SANTA FE	424	418	190	250	12	TRANSPORTE, CERCANIA A ZONAS DE COMERCIO Y DISEÑO
					250	310	12	
					240	280	12	
					300	380	12	
					350	430	18	

Nota. Elaboración propia

**Figura 76**

*Comportamiento proyecto inmobiliario Abedules de Santa fe z6 por tipología de apartamento.*



Nota. Elaboración propia

En la zona 6 hay un proyecto inmobiliario nuevo, este ha tenido gran acogida en la población por encontrarse cerca a las grandes superficies comerciales y su diseño arquitectónico, el proyecto ha tenido grandes incrementos en cuanto al valor comercial y el número de unidades vendidas, este indicador ratifica la dinámica inmobiliaria acelerada que tiene esta zona.

**Tabla 131**

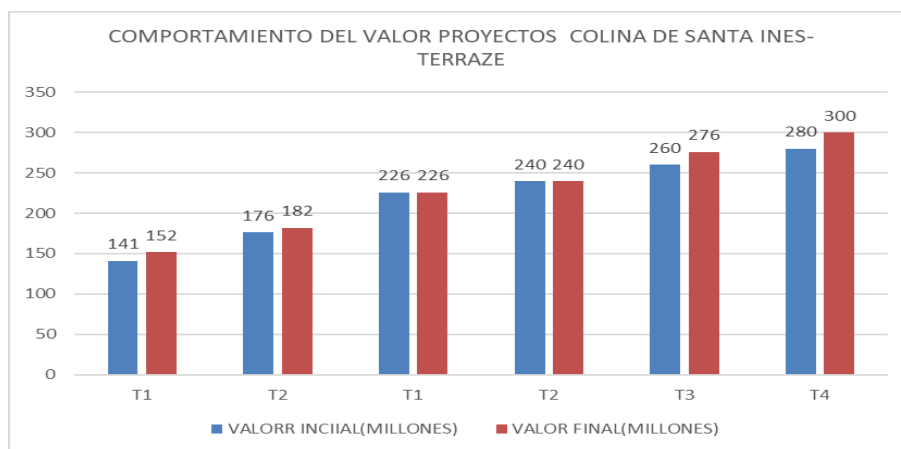
*Número de proyectos Z4, unidades vendidas, temporalidad en el mercado, favorabilidad del proyecto*

Nº ZONA	PROYECTOS NUEVOS	NOMBRE	NUMERO DE UNIDADES PROYECTADAS	NUMERO DE UNIDADES VENDIDAS	VALORR INICIAL(MILLONES)	VALOR FINAL(MILLONES)	DURACION DEL PROYECTO EN EL MERCADO(MESES)	FAVORABILIDAD
4	1	SAN RAFAEL	89	80				DISEÑO, MEJORAMIENTO VIAS
	2	PORTOVELO 191						
	3	COLINA DE SANTA INES	59	30	141	152	8	
					176	182		DISEÑO, TRANSPORTE
	4	NOVA TORRE						
	5	TERRAZE	77	44	226	226	10	
					240	240		
					260	276		
				280	300			

Nota. Elaboración propia

**Figura 77**

*Comportamiento proyecto inmobiliario Colinas de Santa Ines-Terraze por tipo de apartamento Z4*



Nota. Elaboración propia

En la zona 4 el incremento del valor es mucho más lento, los proyectos llevan 8 y 10 meses en oferta, sus incrementos han sido dentro del rango de los 8 millones de pesos, la gran mayoría de las unidades han sido vendidas en esta temporalidad, la aceptación del proyecto por parte de la población está en el mejoramiento de la infraestructura vial, el transporte y el diseño arquitectónico de los apartamentos.

#### **4.2 Matriz diagnóstica**

Para el análisis de resultados se elaboró una Matriz diagnóstica basada en el Modelo Presión-Estado-Respuesta, donde se diagnostica de la influencia de los diferentes indicadores en la dinámica inmobiliaria teniendo en cuenta la zonificación interna de la UPZ Verbenal. Obteniendo como resultado una zonificación con características definidas según la influencia de los indicadores de sostenibilidad urbana en la dinámica inmobiliaria. (Ver anexo 5).

### **Conclusiones**

La presentación de las conclusiones se realiza teniendo en cuenta los objetivos planteados, y los hallazgos realizados durante el ejercicio de investigación, los indicadores se evaluaron en el marco del modelo Presión, Estado y Respuesta, el cual se implementó para el análisis de resultados; su análisis se hizo comparando la dinámica inmobiliaria con cada una de las variables planteadas.

Según la información secundaria recopilada se elaboró una zonificación territorial dentro de la UPZ Verbenal, la cual es la base para el análisis de cada indicador, esta zonificación contempló las variables Topografía, estratificación socioeconómica y calificación de la construcción por tipo de acabados, como las más influyentes, homogéneas y generales; a partir de las mismas se analizó el comportamiento de la dinámica inmobiliaria y su incidencia en los escenarios social, económico, ambiental e institucional; fundamentales para definir la sostenibilidad urbana.

#### **Generales**

Según la dinámica urbana analizada se establecieron unas nuevas premisas a partir de la zonificación dentro de la UPZ estudiada, conforme al comportamiento del mercado inmobiliario y la incidencia de los indicadores elaborados, teniendo en cuenta la incidencia de las variables en su dinámica.

Se realizó una caracterización de la Unidad de Planeamiento Zonal N°9 Verbenal – Bogotá dentro de los marcos Ambiental, social y económico dentro del concepto de sostenibilidad Urbana, con el fin de mostrar un diagnóstico de la zona de estudio frente al comportamiento del mercado inmobiliario y la incidencia de los indicadores elaborados.

Se caracterizó el proceso urbanístico de la UPZ Verbenal y el incremento del valor del suelo durante las temporalidades expuestas, mostrando el comportamiento de estos dos procesos como punto de partida para el diagnóstico de la dinámica inmobiliaria en la zona.

### **Relacionadas con Indicadores de presión**

El incremento del valor del suelo y La ocupación del suelo (indicadores 1 y 2)son indicadores que causan un impacto negativo en el medio ambiente y la calidad de vida de la población, ya que el mercado resulta directamente proporcional al valor del suelo y el aumento de área urbanizada ocasiona carencia de suelo disponible para su ocupación, esto hace que a menor área haya mayor valor, por lo tanto el proceso urbanístico crece de forma más acelerada en comparación al incremento del valor por m<sup>2</sup>.

En cuanto a la tipología de ofertas por zona (indicador 3), el número de ofertas inmobiliarias bajo el régimen de propiedad horizontal es mucho mayor que las ofertas no sometidas bajo este régimen, esto ocasiona una mayor presión frente a la dinámica inmobiliaria, ya que el valor fluctúa con el incremento de ofertas, teniendo en cuenta que el método para asignar valor es el mismo mercado lo cual puede no dar sostenibilidad al valor del suelo en la UPZ Verbenal.

El tiempo o que tarda cada oferta en que se realice su transacción (indicador 4) es una evidencia de la insostenibilidad en el valor del suelo, en la zona 6 y 7 hay una alta dinámica, la mayoría de ofertas están en el mercado en lapsos de tiempo e 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, lo cual indica que estas zonas se caracterizan por tener una alta dinámica, estos predios son comercializados en poco tiempo, mientras que en la zona 4 y 3 hay un gran número de ofertas, tanto de tipología PH como de NPH, las cuales llevan en el mercado largos periodos hasta de 24 meses, por lo tanto hay un mayor número de ofertas no refleja una alta dinámica.

La temporalidad de ofertas según su tipología, contrastado con la tipología de ofertas sometidas o no bajo el régimen de propiedad horizontal (indicadores 5 y 6) indican que las ofertas no sometidas al régimen de propiedad horizontal tienen una temporalidad de 12 a 24 meses, mientras

que las ofertas de propiedad horizontal en su mayoría duran en el mercado de 0 a 6 meses; en los predios no propiedad horizontal hay gran desaceleración, esta tipología de predios está presente en las zonas 4, 3, 2, y 1, este indicador genera presión negativa en el valor del suelo, ya que el mercado no le da la caracterización como si lo hace la compra real o transacción.

El estudio del número de unidades vendido en cada propiedad horizontal en relación al número de unidades totales que tiene la propiedad horizontal(indicador 11), es un indicador que evidencia una vez más el incremento del valor del suelo producido debido a la esperanza de inversión, varios de los oferentes no viven en el sector, han adquirido el predio buscando obtener una ganancia de esta venta y convierten el territorio en una mercancía netamente transaccional, incrementando cada vez más el valor del suelo a costa de la utilidad y sin tener en cuenta el escenario territorial y las condiciones de vida de población.

La comparación de la presencia de focos contaminantes en la zona y el número de ofertas por tipo de zona(indicador 12), evidencia la sensibilidad del valor frente a estas dos variables, por ejemplo en las zonas 5, 6 y 7 su principal foco de contaminación es la polución producida por el tránsito, en esta zona la dinámica inmobiliaria es mayor; mientras que en las zonas 3, 2, 1 el principal foco de contaminación es el taponamiento de las alcantarillas, en esta zona hay menor número de ofertas y la dinámica prácticamente es nula, en la zona 4 hay varias causas de contaminación; por lo tanto esta caracterización cualifica aún más el comportamiento de la dinámica inmobiliaria, y se evidencia el impacto negativo que causa esta variable como indicador de presión en el valor del suelo.

Al analizar la percepción de favorabilidad y des favorabilidad en la zona de estudio (indicadores 16 y 17) se ejerce una presión, las principales causas de des favorabilidad en las zonas 7, 6, y 5 son la congestión por tráfico, pero su mayor causa de favorabilidad es el transporte y la localización, mientras que en las zonas 4, 3, 2 y 1 la mayor causa de des favorabilidad es la drogadicción y la inseguridad, pero

mayor causa de favorabilidad es la unión de la comunidad; por lo tanto las causas de des favorabilidad causan presión en la dinámica inmobiliaria pero, la favorabilidad de las mismas es consecuencia de sus formas de habitar en el territorio y de vivir en comunidad, por lo tanto esta variable de índole social, causa presión en la dinámica inmobiliaria pero caracteriza las formas de habitar que tiene la población en el territorio.

En los indicadores asociados a la presencia de grandes proyectos inmobiliarios (indicadores 23, 24 y 25), se encontraron solo ofertas inmobiliarias sometidas bajo el régimen de propiedad horizontal, las zonas con mayor oferta inmobiliaria son las zona 4 y 6, en estas zonas la mayoría de las ofertas son en propiedad horizontal y las nuevas ofertas son sometidas bajo este régimen, en la zona 6 hay mayor dinámica, mientras que en la zona 4 la dinámica es más desacelerada pero la expectativa de inversión sigue siendo alta ocasionando presión en el incremento del valor del suelo.

#### **Relacionadas con Indicadores de estado**

La temporalidad de la oferta inmobiliaria y el valor mínimo ofrecido para lograr su transacción (indicador 7) muestra el estado actual del mercado inmobiliario; la zona 3 tiene un valor ofrecido del 10 a 15 % inferior al valor ofertado, en la zona 4 hay una desaceleración, por lo tanto allí se ofrece mucho menos de lo ofertado, en la zona 5 , 6 y 7 se logra la transacción, lo cual evidencia que pese a que estas zonas tienen menor número de ofertas, la transacción es más efectiva y a su vez hay más dinámica.

El origen de la oferta inmobiliaria y el número de ofertas por tipo de zona (indicador 8), son variables comparativas que muestra la causa principal que da origen a la oferta inmobiliaria mostrando la situación actual del mercado; las zonas 2, 3, 5, son zonas donde se tiene mayor expectativa de venta por inversión, mientras que en las zonas 4, 6 y 7 son zonas donde la expectativa es por cambio de vivienda, por lo tanto de forma jerárquica, las causas que generan mayor expectativa para venta son el cambio de vivienda y en primer lugar la inversión.

La comparación de la población estudiantil por tipo de zona y el número de ofertas inmobiliarias (indicador 9) son dos variables comparativas que caracterizan las formas de habitar de la población y su dinámica inmobiliaria, en las zonas 5, 6, y 7 la población tiene un desplazamiento hacia su lugar de estudio dentro del sector, mientras que en las zona 4, este desplazamiento se hace fuera del sector y esta zona tiene un alto número de ofertas inmobiliarias pero menor dinámica, por lo tanto la existencia de suficientes centro educativos en la zona de estudio es una variable que favorece la dinámica inmobiliaria.

La metodología que utiliza la población para estimar el valor para cada oferta y el tiempo que dura está en el mercado (indicador 10) es una comparación que descontextualiza el método de mercado como variable para asignar valor ya que la zona 4, zona en la cual se concentran la mayoría de las ofertas, la metodología para asignar valor es el mercado y esta zona se caracteriza por una dinámica inmobiliaria desacelerada en comparación a las demás.

En cuanto a los gastos asociados al inmueble y el número de ofertas por tipo de zona (indicador 13), se observa que en las zonas 5, 6 y 7 no hay deterioro ya que estos inmuebles no tiene vetustez, mientras que en las zonas 1, 2, 3 y 4 los inmuebles que requieren mantenimiento en su mayoría son inmuebles dados en renta, por lo tanto en estas zonas este tipo de gasto es causado por la renta del inmueble, mientras la dinámica de ventas sufre una desaceleración.

El medio de transporte utilizado por sus habitantes y la percepción frente al estado de la infraestructura vial (indicador 19), comparado con la temporalidad que tienen las ofertas en el mercado muestra que en las zonas 5, 6 y 7 el medio de transporte más utilizado es el sistema de transporte masivo Transmilenio y su habitantes afirman que su percepción frente al estado de las vías es bueno por lo tanto este indicador contribuye a la aceleración de la dinámica inmobiliaria esta zona es aledaña a la autopista norte, mientras que en las zonas 1, 2, 3 y 4, donde hay desaceleración y donde la

localización geográfica es más alejada de las vías principales, este factor influye de forma negativa en la dinámica inmobiliaria.

#### **Relacionadas con Indicador de respuesta**

La permanencia de la población en la zona de estudio y el número de ofertas por tipo de zona (indicador 14), es un indicador de respuesta ya que se estudia el comportamiento de la dinámica inmobiliaria frente a la permanencia de la población en este lugar, en las zonas con mayor dinámica no hay mayor arraigo a diferencia de las zonas donde hay menor dinámica, lo cual es un comportamiento normal, muchos de los habitantes de las zonas 1, 2, 3, 4 se trasladan posteriormente a las zonas 5, 6 y 7, es así que a nivel general la población de la zona lleva un largo periodo habitando este lugar y se ha beneficiado de los procesos urbanísticos y del incremento del valor del suelo en esta zona.

La intención de migración de la población comparado con el número de ofertas por tipo de zona (indicador 15) es un indicador de respuesta, la mayoría de las personas entrevistadas manifestaron su intención de migrar a las a fueras de la ciudad, lo cual evidencia la potencialización del mercado inmobiliario en las zonas aledañas a la ciudad.

El principal foco de delincuencia (indicador 18) es la drogadicción y la inseguridad, factor que incide de forma negativa en la dinámica inmobiliaria de la zona 4, la carencia de alumbrado público en las zonas 5 y 3 las cuales geográficamente son aledañas inciden también de forma negativa en la dinámica desacelerada de estas zonas.

Las carencias en el barrio, el análisis de las zonas de esparcimiento y la temporalidad de la oferta en el tipo de zona (indicador 20 y 22) en las zonas, evidencia que las zonas 1, 2, 3, 4 tienen una incidencia negativa, la principal carencia es el equipamiento comunal, mientras que en las zonas 4, 5, 6, y 7 es la seguridad y la iluminación en las vías, lo cual implica que la falta de equipamiento comunal es una variable que puede incidir de forma negativa en la dinámica inmobiliaria pese a otras carencias, en

la zona 7, sus habitantes prefieren destinar su tiempo libre en viajes a las afueras de la ciudad que disfrutar del equipamiento comunal existente en el barrio.

La acogida por parte de la población de las zonas comerciales y la temporalidad de ofertas por tipo de zona (indicador 21), muestra que en las zonas 3, 2, y 1, la población no aceptan la presencia de cadenas de supermercados al interior de los barrios, mientras que las zonas 7, 6 y 5 si muestran acogida frente a esta variable, por lo tanto la presencia de zonas comerciales favorece la dinámica inmobiliaria.

### Bibliografía

- Acuerdo 6/90, mayo 8 de 1990. Concejo de Bogota D.C. (Colombia). Obtenido el 03 de diciembre del 2020. <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=540&dt=S>
- Agudelo, C. (2010). *Ciudad Sostenible*. Universidad Nacional
- Ardrey, R. (1966). *The territorial imperative*. Cambridge University
- Arias, J. (2015). *Cartera hipotecaria*. <https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiaayfinanzas/noticias-eventos/Paginas/burbuja-inmobiliaria-en-Bogota.aspx>
- Banco de la República de Colombia. (2019). *Indice del precio del suelo en Bogotá*. <https://www.banrep.gov.co/es/glosario/ipsv>
- Barrantes, G. (2006). *Identificación y uso de variables e indicadores*. <http://www.ips.or.cr/Publicaciones/Indicadores%20para%20el%20Desarrollo%20Sostenible.pdf>
- Barrera, J. (2007). *Proceso de Urbanización en Colombia*. Universidad Externado de Colombia.
- Bromberg, P. (2009). *El Problema del suelo Urbano*. Instituto de Estudios Urbanos.
- Bonet, J. A. (2011). *Sostenibilidad urbana en America Latina y el Caribe*. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Sostenibilidad-Urbana-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe.pdf>
- Borrero, O. (2008). *Avalúos de inmuebles y Garantías*. Bhandar editores.
- Catastro Distrital. (2010). *Manual para la determinación de Zonas Homogéneas Físicas y Geoeconómicas*. Catastro Distrital.
- Criado, J., & Sanchez, A. (2017). *Disciplina Urbanística en Andalucía*. Malaga: FYDU.

Decreto 619/00, julio 28, 2000. Alcaldía Mayor de Bogotá. (Colombia). Obtenido el 28 de enero del 2021. <https://www.ifrc.org/docs/IDRL/DECRETO%20619%20DE%202000.pdf>

Decreto 190/04, junio 22 del 2004, Alcaldía Mayor de Bogotá. (Colombia). Obtenido el 10 de diciembre de 2020. <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=13935>

Delfín, C. A. (2010). *El Habitat Definicion de Dimension y Escalas*. Mexico: Instituto Nacional de Ecologia y Cambio Climático.

Economipedia(2021). *Muestra estadística*. <https://economipedia.com/definiciones/muestra-estadistica.html>

Gildenberger, C. (1978). *Desarrollo y Calidad de Vida*. Revista argentina de relaciones internacionales. <https://www.mendoza.conicet.gov.ar/portal//enciclopedia/terminos/CaliVida.htm>

Importancia.org (s.f.). Importancia del Contexto Social. <https://www.importancia.org/contexto-social.php>

Jaramillo, S. (2011). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Universidad de los Andes.

Kinnear, A. (1995). *Investigacion de mercados*. Mc Graw Hill.

Ley 14/83, julio 06, 1983. Diario Oficial [D.O.]: 36.288. (Colombia). Obtenido el 05 de diciembre de 2020. <http://documentos.armenia.gov.co/UserFiles/File/Ley%2014%20de%201983.pdf>

Resolución 620/08, septiembre 23, 2008. Instituto Geografico Agustin Codazzi.(Colombia). Obtenido el 20 de octubre de 2020.

[https://www.igac.gov.co/sites/igac.gov.co/files/normograma/resolucion\\_620de2008.pdf](https://www.igac.gov.co/sites/igac.gov.co/files/normograma/resolucion_620de2008.pdf)

Resolucion 70/11, febrero 4, 2011. Instituto Geografico Agustin Codazzi. (Colombia). Obtenido el 2 de octubre de 2020.

[https://www.igac.gov.co/sites/igac.gov.co/files/normograma/resolucion\\_70\\_2011.pdf](https://www.igac.gov.co/sites/igac.gov.co/files/normograma/resolucion_70_2011.pdf)

Rosillón, N. (2009). Analisis Financiero: una herramienta clave para la gestión financiera. *Revista*

*Venezolana de gerencia*. 14(48). [http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1315-99842009000400009](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009)

Saldarriaga, A. (2012). *Habitabilidad y Ecosistema*. Andalucia.

Secretaría Distrital de Planeación. (2009). *Cartilla Pedagogica UPZ Verbenal*. Alcaldia mayor de Bogotá

Secretaría Distrital de Planeación (2020, noviembre). *Generalidades estratificación socioeconómica*.

<http://www.sdp.gov.co/gestion-estudios-estrategicos/estratificacion/generalidades>

Seltiz, C. (1980). *Metodos de investigacion en relaciones humanas*. Rialp.

Suchuschy, A. y Soto, H. (2009). *Guia metodologica para el diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible*. GTZ.

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3661/1/S2009230\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3661/1/S2009230_es.pdf)

Universidad del Cauca. (1995). *Metodologia de la investigacion para Ingenieros de vías*. Universidad del Cauca.

Wendelin, A. (2019). Rentabilidad del mercado inmobiliario no VIS, como alternativa de inversión en la ciudad de Pereira, en el periodo 2013-2018. [Tesis de Maestría, EAFIT]. Repositorio Institucional.

[https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/13724/Alex\\_WendelinKarutz\\_2019.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/13724/Alex_WendelinKarutz_2019.pdf?sequence=2&isAllowed=y)

## Anexos

Anexo 1 Cuadro de variables

Anexo 2 Instrumentos de recolección

Anexo 3. Ficha metodológica

Anexo 4. Cartografía

Mapa 1: Topografía UPZ Verbenal

Mapa 2: Actividad económica inmuebles UPZ Verbenal.

Mapa 3: División Subzonas UPZ Verbenal.

Mapa 4: Representación Cartográfica Indicador 1.

Mapa 5: Representación Cartográfica Indicador 1.

Mapa 5A: Representación Cartográfica Indicador 1.

Mapa 6: Representación Cartográfica Indicador 2.

Mapa 7: Representación Cartográfica Indicador 3

Mapa 8: Representación Cartográfica Indicador 4.

Mapa 9: Representación Cartográfica Indicador 5.

Mapa 10: Representación Cartográfica Indicador 6.

Mapa 11: Representación Cartográfica Indicador 7.

Mapa 12: Representación Cartográfica Indicador 8.

Mapa 13: Representación Cartográfica Indicador 9.

Mapa 14: Representación Cartográfica Indicador 10.

Mapa 15: Representación Cartográfica Indicador 11.

Mapa 16: Representación Cartográfica Indicador 12.

Mapa 17: Representación Cartográfica Indicador 13.

Mapa 18: Representación Cartográfica Indicador 14.

Mapa 19: Representación Cartográfica Indicador 15.

Mapa 20: Representación Cartográfica Indicador 15

Mapa 21: Representación Cartográfica Indicador 16

Mapa 22: Representación Cartográfica Indicador 16

Mapa 23: Representación Cartográfica Indicador 17.

Mapa 24: Representación Cartográfica Indicador 17.

Mapa 25: Representación Cartográfica Indicador 18.

Mapa 26: Representación Cartográfica Indicador 18

Mapa 27: Representación Cartográfica Indicador 19.

Mapa 28: Representación Cartográfica Indicador 19.

Mapa 29: Representación Cartográfica Indicador 20.

Mapa 30: Representación Cartográfica Indicador 21.

Mapa 31: Representación Cartográfica Indicador 21.

Mapa 32: Representación Cartográfica Indicador 21.

Mapa 33: Representación Cartográfica Indicador 22.

Mapa 34: Representación Cartográfica Indicador 22.

Mapa 35: Representación Cartográfica Indicador 23.

Mapa 36: Representación Cartográfica Indicador 23.

Anexo 5. Matriz Diagnostica

**ANEXO 1. DEFINICION DE VARIABLES**

TEMA	VARIABLE	DESCRIPCION	MEDICION	FUENTE	ACTOR	RESULTADO	PREGUNTA INSTRUMENTO/CUESTIONAMIENTO ASOCIADO A LA INVESTIGACION
Las variables descriptas a continuación son la base para la elaboración de indicadores de sostenibilidad urbana y han sido agrupadas en tres escenarios ambiental, social y económico.	Información que definirá cada variable	En este campo se describen cada una de las variables y su influencia en el valor del suelo en la zona de estudio.	Establecer el indicador que permita cualificar esta variable.	Origen de la información que dará paso al análisis de cada indicador.	Comunidad relacionada en el análisis de este indicador.	Definir el tipo de variable y su comportamiento teniendo en cuenta la incidencia de la misma en el mercado inmobiliario.	Preguntas asociadas a la descripción del indicador o variable, existentes dentro del instrumento o que hacen parte de la investigación realizada con el fin de definir el comportamiento de un fenómeno.
<b>VARIABLES AMBIENTALES:</b> Muestran un diagnóstico entre la oferta ambiental de un territorio, el consumo de recursos naturales, su producción y disposición de desechos, su incidencia en la dinámica inmobiliaria y la posición de la población frente a la importancia del componente paisajístico.	Contaminantes en la zona de estudio	Permite definir la presencia de focos de contaminación, emisión de Partículas aéreas, emisión de ruido, contaminación visual y presencia de vectores mecánicos y biológicos en la zona de estudio, como efecto circunstancial para la población habitante de la zona de estudio, lo cual puede influir en el momento de adquirir un inmueble.	Indicador 12	Aplicación del instrumento.	Población	Variable descriptiva, localizar zonas con deficiencias en cuanto a calidad del aire, contaminación visual, contaminación por ruido, presencia de vectores mecánicos y biológico y comparar el comportamiento del mercado inmobiliario, número de ofertas y periodicidad de las mismas en el mercado.	En su lugar de residencia hay Contaminación de aire. Exceso de ruido, contaminación visual, existencia de plagas, defina su causa.
<b>VARIABLES ECONOMICAS:</b> Describen los elementos económicos dentro de la organización del territorio que influyen en la población y en el valor del suelo. Allí se incluyen las características de comercialización del mercado inmobiliario en la zona de estudio	Estratificación socioeconómica	Según el Planeación Distrital, la estratificación socioeconómica es el mecanismo que permite clasificar los grupos de personas que tiene características sociales y económicas similares a través de las características físicas de su vivienda, el entorno inmediato y el contexto urbanístico o rural de las mismas. Determinar en que estrato hay mayor número de ofertas inmobiliarias y describir como es su permanencia en el mercado. Porcentaje de estratos en la zona de estudio y su influencia en la construcción de proyectos inmobiliarios, mercados garanten según estrato y preferencia de la población al escoger el inmueble según la estratificación.	Todos los indicadores, teniendo en cuenta la clasificación de los mismos por tipo de zona.	Servicios Geográficos Planeación Distrital Bogotá.	Ninguno, Información secundaria.	Variable descriptiva que determina la clasificación socioeconómica en la zona de estudio y su influencia en el comportamiento del mercado inmobiliario.	
	Gastos asociados al inmueble	Definir gastos propios de la construcción, mantenimiento, reparaciones, permite determinar el porcentaje que el grupo familiar dedica al cumplimiento de estos gastos mensualmente.	Indicador 13	Aplicación del instrumento.	Población	Variable descriptiva que determinar el porcentaje de ingreso destinado al mantenimiento del inmueble, de forma anual, se compara con la dinámica inmobiliaria en la zona de estudio.	La vivienda ocupada por usted es. Propia totalmente pagada, Propia la están pagando, en arriendo, subarriendo, En usufructo, posesión, sin título de su salario, cuánto dinero destina al mantenimiento de su inmueble? Valor de administración, servicios públicos, crédito hipotecario, mantenimiento de acabados, con que periodicidad hace mantenimiento de acabados? En este proyecto inmobiliario hay alguna unidad que se haya pagado de contado? De los compradores que no pagan en efectivo el valor total del inmueble cuántos se acogen a la financiación del 70% de la vivienda? Cual es el porcentaje promedio de financiación para la adquisición de estos inmuebles? Cual es la principal fuente de ingreso para el agente de la cuota inicial al comprar este inmueble? Que porcentaje de viviendas son compradas como proyectos de inversión? De las siguientes características, cual piensa usted que es la que más justifica el valor comercial de su inmueble, porque? Acabados, mercado en el sector, área, avalúos comercial, edificabilidad, uso del predio. La propiedad horizontal cuenta con parqueaderos privados? SI/NO Cuántas Unidades tienen parqueadero? La propiedad horizontal cuenta con parqueaderos para visitantes? Cuántos parqueaderos para visitantes tiene la propiedad horizontal? 2.7 Cual es el área comunal de la propiedad horizontal? 2.8 Que beneficios materiales ha alcanzado la administración de la propiedad horizontal para el beneficio de sus habitantes desde su constitución? 2.9 Que beneficios inmateriales ha alcanzado la administración de la propiedad horizontal para el beneficio de sus habitantes desde su constitución? 2.10 Con cuántos salones comunales cuenta la propiedad horizontal que porcentaje de inmuebles se encuentran con una mora mayor a 6 meses en el pago de la administración? 3.9 Que servicios se han suprimido por el retraso en el pago de la cuota de administración
	Ocupación del suelo	Ocupación del suelo en la zona de estudio en los años 2004, 2007, 2009, 2010, 2014 y 2015.	Indicador 2	Mapas Bogota Ideca-Infraestructura de datos del Distrito Capital.	Información Secundaria, no requiere aplicación del instrumento.	Variable que permite determinar la ocupación del suelo comparado con el incremento del valor del mismo, con el fin de cuantificar esta influencia en la dinámica de estos dos procesos.	No se aplica instrumento para esta variable
	Valor del suelo	Analizar el incremento del valor del suelo, teniendo en cuenta la dinámica urbanística durante estos períodos de tiempo, con el fin de determinar la incidencia del proceso de urbanización en el incremento del valor del suelo.	Indicador 1	Mapas Bogota Ideca-Infraestructura de datos del Distrito Capital.	Información Secundaria, no requiere encuesta.	Determinar la ocupación del suelo en la UPZ Verbal.	No se aplica instrumento para esta variable
	Uso del suelo	El uso del suelo según el Manual de reconocimiento Predial de la Unidad Administrativa de Catastro Distrital, es la destinación que se le da a los elementos materiales de la estructura urbana en las distintas actividades ciudadanas, actividad económica que se desarrolla en cada una de las edificaciones de un predio. Puede ser residencial, Comercial, Industrial o dotacional.	Indicador 2	Entrevista Ideca-Infraestructura de datos del Distrito Capital.	Constructor-Población Oferta Directa	Variable que determina la preferencia de la población según el uso del suelo y el número de ofertas por tipo de zona.	En qué lugar realiza la compra de medicinas, especifique su localización. ¿Que tan importante es que su predio cuente con cercanía a zonas comerciales? Que sitios frecuenta cerca de su vivienda para la destinación del tiempo libre? Defina cuál es la diferencia en la dinámica de las ventas en zonas de uso mixto porque Defina cuál es la diferencia en la dinámica de las ventas en zonas de uso exclusivamente Residencial? Porque De las siguientes características, cual piensa usted que es la que más justifica el valor comercial de su inmueble, porque? uso del predio
	Criterio para asignar valor	Determinar aspectos tenidos en cuenta por los propietarios en para estimar así el valor del inmueble puesto en venta.	Indicador # 34	Entrevista Propietario Directo	Oferte Inmobiliario, Propietario Directo	Determinar el criterio tenido en cuenta por los oferentes de ofertas inmobiliarias usadas para asignar el valor a su predio, teniendo en cuenta la temporalidad de las ofertas, con el fin de analizar la influencia de esta variable en la temporalidad de las ofertas inmobiliarias en el mercado hasta su negociación.	Si el día de hoy decidiera vender su inmueble, que aspectos tendría en cuenta en mayor, en menor o en regular importancia para fijar un precio negociable.
	Temporalidad de la oferta en el mercado	Periodo de tiempo que lleva la oferta en el mercado. Numero de meses en que el predio ha estado como oferta en el mercado inmobiliario, en cada sub Zona	Todos los indicadores, teniendo en cuenta la clasificación de los mismos por tipo de zona.	Entrevista-Oferentes inmobiliarias de predios residenciales nuevos y usados	Aesor Sala de ventas Oferte inmobiliario propietario directo, Población habitante de la zona de estudio	Medir la incidencia de diferentes variables en la temporalidad de las ofertas inmobiliarias en el mercado con el fin de determinar la causa de esta temporalidad, haciendo que estas ofertas perduren en el tiempo sin llegar a una pronta negociación.	Hace cuánto está vendiendo el inmueble?
	Intención de la oferta	Razon por la cual el propietario dispone del inmueble para la venta.	Indicador # 8	Entrevista	Oferte Inmobiliario	Permite categorizar las diferentes causas que llevan a la venta de un inmueble en cada subzona perteneciente a la zona de estudio.	Por qué razón está vendiendo el inmueble?
	Caracterización de mercado inmobiliario por Tipo de Inmueble	Inmueble perteneciente a una persona natural o jurídica individualizado con una matrícula inmobiliaria, dentro del perímetro urbano puede ser en propiedad horizontal o no propiedad horizontal (PH o NPH), en cada subzona perteneciente a la zona de estudio. Porcentaje de inmuebles propiedad horizontal y no propiedad horizontal en venta para proyectos inmobiliarios nuevos y usados.	Todos los indicadores, teniendo en cuenta la clasificación de los mismos por tipo de zona.	Ideca, Oferta Inmobiliaria Nueva y usada de predios de uso residencial.	Oferte Inmobiliario proyectos de vivienda y ofertas inmobiliarias usadas.	Porcentaje de predios tipo propiedad horizontal y no propiedad horizontal teniendo en cuenta el número total de predios en la zona de estudio. Numero de ofertas en cada tipo de zona discriminadas por tipo propiedad horizontal y no propiedad horizontal.	Tipo de Predio Casa, apartamento/Oferta inmobiliaria propietario directo) Número de Unidades.(actor Administrador Conjunto residencial)
<b>VARIABLES SOCIALES:</b> Describen los comportamientos de una población en la zona de estudio.	Ocupación del tiempo libre	Determinar el lugar preferente en el cual la población realiza actividades sociales y a que dedica su tiempo libre, utilización de Espacio público, centros de esparcimiento y recreación.	Indicador 22	Entrevista, captura de oferta directa Cartografía IDECA	Población Oferta Directa	Indicador para determinar la utilización del tiempo libre y cuales de esas actividades requieren para su desarrollo de espacio público. Utilización del tiempo libre/actividades que se desarrollan en el espacio público. Comportamiento de las ofertas cerca a centros de esparcimiento.	A que dedica su tiempo libre? Que sitios frecuenta cerca de su vivienda para la destinación del tiempo libre.
	Permanencia de la Población en el Barrio	Conocer la permanencia de la población en la zona de estudio y su percepción frente a las condiciones del barrio, favorabilidad y desfavorabilidad, su intención de establecerse en otro lugar.	Indicador 14	Entrevista Numero de ofertas	Población Oferta Directa	Determinar la favorabilidad o desfavorabilidad de la población en la zona de estudio, comparado con el número de ofertas inmobiliarias.	Cual fue la causa principal para decidir adquirir un inmueble en este barrio? Usted vendería su inmueble? Donde compararía un nuevo inmueble? Hace cuánto vive en este barrio? En donde vivía antes? Cual fue la razón principal para cambiar de su residencia anterior a este barrio? Que situación le causa incomodidad en este barrio? Si le dieran la posibilidad de vivir en otro barrio diferente a este, donde viviría? Por qué? Cual sería la razón que le obligaría a establecerse en otro lugar? Donde compraría un nuevo inmueble? Que tipo de inmueble compraría (casa o Apartamento)?

Acogida de zonas comerciales, Flujos de Movimiento	Determinar el desplazamiento de la población habitante en la zona de estudio, lugares preferentes para la realización de sus actividades cotidianas, medios de transporte y tiempos de desplazamiento, teniendo en cuenta el número de ofertas en cada tipo de zona.	Indicador 21	Entrevista Número de ofertas	Población Oferta Directa	Definir el desarrollo de actividades cotidianas dentro del barrio, que servicio de transporte toman para movilizarse, medición de tiempos y como afectan estas condiciones la oferta y la demanda en el mercado inmobiliario y la favorabilidad por parte de la población en el sector.	Que sitios visita con regularidad por semana Este lugar está ubicado dentro del barrio Cuántas veces por semana visita este lugar Cuánto tiempo permanece en este lugar En qué medio de transporte se desplaza a este lugar
Demografía	Definir el tipo de población entrevistada, conformación de hogares, ocupación y lugar de residencia para su localización por tipo de zona.	Todos los indicadores, teniendo en cuenta la clasificación de los mismos por tipo de zona.	Entrevista	Población	Permitir la conformación de los núcleos familiares (nuclear, extensa y compuesta), nivel de escolaridad, ocupación, cuántas personas estudian o trabajan dentro de la UPZ y cuántas fuera de ella.	Describa algunas características de las personas que viven con usted. Edad, parentesco, sexo, ocupación, nivel de ingreso y educación.
Percepción de Inseguridad	Localizar zonas en las cuales la población siente inseguridad o son identificadas como foco de delincuencia por varios motivos, ausencia de alumbrado público, distribución de estufas deficientes, robos frecuentes u otra circunstancia que la población manifieste a través del instrumento de campo aplicado, esto con el fin de analizar como es el comportamiento del mercado inmobiliario en esta zona teniendo en cuenta esta variable.	Indicador 18	Entrevista-Actor Población	Población	Identificar zonas consideradas por la población como foco de delincuencia o con percepción de inseguridad, analizando el número de ofertas localizado en la cercanía a estos lugares y su temporalidad en el mercado, con el fin de analizar la incidencia de este hecho en la dinámica inmobiliaria.	Conoce usted en su barrio alguna zona foco de delincuencia _____ Cuál: Por qué motivo considera que esta zona es foco de delincuencia.
<b>EDUCACION</b>						
Acogida Instituciones Educativas	Determinar la cobertura del servicio educativo en la zona de estudio y la población estudiantil residente por tipo de zona, que asiste a estas instituciones educativas, para definir flujos de movimiento y favorabilidad en el sector por esta circunstancia. determinar el número de ofertas por tipo de zona y la temporalidad de las mismas en el mercado inmobiliario teniendo en cuenta esta circunstancia, para definir favorabilidad en el sector por este hecho.	Indicador 9	Entrevista Actor Población Ofertas inmobiliarias por tipo de zona	Población Ofertante inmobiliario Propietario Directo	Determinar el comportamiento de las ofertas inmobiliarias en zonas donde hay flujo de movimiento por asistencia a centros educativos	ojo agregar pregunta



## 2.0 MARCO AMBIENTAL

**Objetivo: Conocer la percepción de la población frente a los elementos del medio ambiente, manejo de contaminantes dentro de la zona de estudio (Contaminación visual, contaminación por ruido, calidad del aire y presencia de vectores mecánicos y biológicos) y su influencia en el comportamiento del mercado inmobiliario, T**

2.1 En su lugar de residencia hay:

	Si/No	Causa
Contaminación en el aire		
Exceso de ruido		
Contaminación visual		
Existencia de plagas (roedores, mosquitos, insectos, zancudos)		

**3.0 MERCADO INMOBILIARIO: Conocer las expectativas de la población frente a la comercialización de inmuebles en la zona de estudio y cuantificar la incidencia de diferentes circunstancias que pueden dar un nuevo rumbo al valor del suelo en la zona.**

### 3.1 Adquisición inmobiliaria

3.1.1 La vivienda ocupada por usted es: Propia totalmente pagada\_\_\_\_, Propia la están pagando,\_\_\_\_ En arriendo \_\_\_\_\_ subarriendo,\_\_\_\_ En usufructo\_\_\_\_ Posesión\_\_\_\_ sin título?\_\_\_\_ otro:\_\_\_\_\_

3.1.2 Cual fue la causa principal para decidir adquirir un inmueble en este barrio?\_\_\_\_\_

3.1.3 Usted vendería su inmueble? Si\_\_\_\_\_ no\_\_\_\_\_ porque\_\_\_\_\_

3.1.4 Donde compraría un nuevo inmueble?\_\_\_\_\_

3.1.5 Porque?\_\_\_\_\_

3.1.6 Que opine acerca del componente paisajístico en el momento de comprar un inmueble? \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_

3.1.7 ¿La vista y la luz, son dos características propias en su vivienda, le gustaría tener una mayor iluminación en su vivienda? \_\_\_\_\_ por que \_\_\_\_\_

3.1.8 Cuales fueron las fuentes económicas que utilizó para la compra o construcción de esta vivienda? \_\_\_\_\_

**4.0 MARCO ECONOMICO: Diagnosticar el nivel de ingreso de la población y su incidencia con los gastos del inmueble donde habita.**

**4.1 Gastos asociados al inmueble**

4.1.1 De su salario, cuánto dinero destina al mantenimiento de su inmueble?

Valor de administración \_\_\_\_\_ servicios públicos \_\_\_\_\_ crédito hipotecario \_\_\_\_\_ mantenimiento de acabados \_\_\_\_\_ Con que periodicidad \_\_\_\_\_ hace mantenimiento de acabados? \_\_\_\_\_

**4.2 Vivienda**

4.2.1 Que deterioro presenta su vivienda? \_\_\_\_\_

4.2.2 que da origen a ese deterioro? \_\_\_\_\_

**4.3 Cercanía a zonas comerciales**

4.3. En qué lugar realiza la compra de medicinas, especifique su localización \_\_\_\_\_

4.3.3 Donde realiza la compra de Víveres \_\_\_\_\_

4.3.4 Que tan importante es que su predios cuente con cercanía a zonas comerciales?

\_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_

**5.0 MARCO SOCIAL: Conocer la percepción de la población habitante en la zona de estudio, teniendo en cuenta la utilización del territorio en sus actividades cotidianas, actitud frente a la inseguridad, ocurrencia de eventos que producen tensión o preocupación en la población y participación ciudadana.**

**5.1 Espacio Público y permanencia en el barrio.**

5.1.1 A que dedica su tiempo libre? \_\_\_\_\_

5.1.2 Que sitios frecuenta cerca de su vivienda para la destinación del tiempo libre?  
\_\_\_\_\_

5.1.3 Hace cuanto vive en este barrio? \_\_\_\_\_



## 5.4 Victimización

5.4.1 Se siente seguro en el barrio? SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ Por que \_\_\_\_\_

5.4.2 ¿Durante los últimos doce meses, usted ha sido víctima de algún acto delictivo?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ Cual \_\_\_\_\_

5.4.4 En qué zona ocurrieron los hechos \_\_\_\_\_

5.4.3 ¿Durante los últimos doce meses, alguna persona que vive con usted ha sido víctima de \_\_\_\_\_ algún \_\_\_\_\_ acto \_\_\_\_\_ delictivo?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ Cual \_\_\_\_\_

5.4.4 En qué zona ocurrieron los hechos \_\_\_\_\_

5.4.5. Conoce usted en su barrio alguna zona foco de delincuencia \_\_\_\_\_ Cual:

\_\_\_\_\_

5.4.6 Por qué motivo considera que esta zona es foco de delincuencia \_\_\_\_\_

## 6.0 EDUCACION

**Objetivo: identificar las principales características educativas de la población, asistencia escolar, alfabetismo y nivel de estudio alcanzado; Establecer facilidades en el acceso a la educación teniendo en cuenta la ubicación de los equipamientos educativos, establecer el sitio de permanencia de la comunidad estudiantil, fuera de la jornada escolar.**

6.1 Esta Institución es pública \_\_\_\_\_ o privada \_\_\_\_\_?

6.2 Esta institución se encuentra localizada dentro de la UPZ \_\_\_\_\_ o fuera de ella? \_\_\_\_\_

6.3 Como califica la calidad de la educación de la institución educativa a la cual asisten sus hijos? \_\_\_\_\_ porque? \_\_\_\_\_

**7.0 INFRAESTRUCTURA: Conocer la utilización que hace la población a la infraestructura vial, y de servicios públicos ubicados dentro de la zona de estudio**

## 7.1 Infraestructura vial

7.1.1 Cuál es el medio de transporte que utiliza para desplazarse a su lugar de trabajo o estudio? \_\_\_\_\_

7.1.2 El sitio al cual usted suele desplazarse queda dentro en la UPZ Verbenal o fuera de ella? \_\_\_\_\_

7.1.3 Cuánto tiempo se demora usted en llegar a su lugar de trabajo o estudio, desde que sale de su casa? \_\_\_\_\_

7.1.4. ¿Usted considera que su medio de transporte es oportuno?  
\_\_\_\_\_

7.1.5 Si no lo es, cuál cree usted que es la causa de retraso? \_\_\_\_\_

7.1.6. Cuál es el estado de las vías en su barrio? \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_

7.1.7 ¿A llegar de su sitio de trabajo o estudio, en el trayecto recorrido desde el sitio donde lo deja el transporte hasta su vivienda hay alumbrado público? \_\_\_\_\_.

7.1.8. Qué zona alrededor percibe con deficiencia en alumbrado público? \_\_\_\_\_

**Instrumento 2: ENCUESTA DE PERCEPCION**

**ACTOR: PROYECTO INMOBILIARIO NUEVO**

**PROYECTO: INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD URBANA Y SU INCIDENCIA EN LA DINAMICA DEL VALOR DEL SUELO EN LA CIUDAD DE BOGOTA- UPZ N° 9 VERBENAL (BOGOTA)**

**IDENTIFICACION:**

**Objetivo: Conocer los datos básicos del entrevistado y de la empresa constructora.**

**1.0 DATOS BASICOS**

- 1.1 Nombre del proyecto: \_\_\_\_\_ 1.2 Nombre de la Constructora: \_\_\_\_\_  
1.3 Nombre de quien comercializa \_\_\_\_\_  
1.4 Duración el mercado de este proyecto inmobiliario \_\_\_\_\_  
1.5 Dirección: \_\_\_\_\_ 1.6 Tipo de inmueble casa \_\_\_\_\_ apartamento \_\_\_\_\_  
1.7 Fecha de entrega: \_\_\_\_\_

Tipo de apartamento	Área m2	Número de habitaciones	Baños	Unidades vendidas	En cuanto tiempo?	Valor

**2.0 ENTORNO**

**Objetivo: Conocer la percepción del constructor frente a los elementos del Entorno, medio ambiente, infraestructura vial, hábitat dentro de la zona de estudio y su influencia en el comportamiento del mercado inmobiliario.**

2.1 En este proyecto inmobiliario como es la demanda según los siguientes aspectos:

Ubicación \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
Area \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
Transporte \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_

Movilidad \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Presencia de focos contaminantes?  
 \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_  
 Estado de las vías \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_

### 3.0 MERCADO INMOBILIARIO

**Objetivo: Conocer cuáles son las variables incidentes en la comercialización de un proyecto inmobiliario en la zona .**

3.1 Que proyectos inmobiliarios tiene dentro de la UPZ Verbenal?

Proyecto	Dirección	Tiempo en venta	Total de unidades	Unidades Vendidas	Valor

3.2 Dentro de la UPZ en que estrato resulta más rápida la venta de inmuebles? \_\_\_\_\_

3.3 En la UPZ en que estrato resulta más lenta la venta de inmuebles? \_\_\_\_\_

3.4 En que lapso se vendió el total de estas unidades? \_\_\_\_\_

### 4.0 FINANCIACION

**Objetivo: Conocer la capacidad de endeudamiento de los compradores y la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios.**

4.1 en este proyecto inmobiliario hay alguna unidad que se haya pagado de contado?  
¿Cuántas? \_\_\_\_\_

4.2 De los compradores que no pagan en efectivo el valor total del inmueble cuantos se acogen a la financiación del 70% de la vivienda? \_\_\_\_\_

4.3 Cual es el porcentaje promedio de financiación para la adquisición de estos inmuebles:  
\_\_\_\_\_

4.4 Cual es la principal fuente de ingreso para el aporte de la cuota inicial al comprar este inmueble \_\_\_\_\_

4.5 Que porcentaje de viviendas son compradas como proyectos de inversión?  
\_\_\_\_\_

#### **5.0 USO DEL SUELO**

**Objetivo: Conocer la percepción por parte de los constructores, en cuanto al uso del suelo de un predio y la comercialización del proyecto inmobiliario que allí se construye.**

5.1. Defina cuál es la diferencia en la dinámica de las ventas en zonas de uso mixto  
\_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_

5.2. ¿Defina cuál es la diferencia en la dinámica de las ventas en zonas de uso exclusivamente residencial? \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_

#### **6.0 VALOR ECONOMICO**

**Objetivo: ¿Conocer los patrones de asignación de valor comercial a los Inmuebles ofertados en la UPZ Verbenal?**

6.1Cuál es la característica más importante que ocasiona diferentes valores en este proyecto inmobiliario? \_\_\_\_\_

**Instrumento 3: ENCUESTA DE PERCEPCION**

**ACTOR: PROPIETARIO DIRECTO**

**PROYECTO: : INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD URBANA Y SU INCIDENCIA EN  
LA DINAMICA DEL VALOR DEL SUELO EN LA CIUDAD DE BOGOTA- UPZ N° 9  
VERBENAL (BOGOTA)**

**1.0 IDENTIFICACION Y CARACTERISTICAS DE LA CONSTRUCCION: Conocer los datos básicos de la oferta inmobiliaria y las variables que la describen físicamente.**

1.3 Dirección de la Oferta: \_\_\_\_\_ 1.2 Valor \_\_\_\_ Área del Lote: \_\_\_\_\_ 1.4 Tipo de predio Casa \_\_\_\_\_ apartamento \_\_\_\_\_  
1.5 Área Construida: \_\_\_\_\_  
1.6 Numero pisos Predominante: \_\_\_\_\_ 1.7 Servicios comunales con los que cuenta el inmueble: \_\_\_\_\_

**2.0 COMERCIALIZACION: Tener en cuenta las razones que dieron origen a la comercialización de la oferta, como ha sido su proceso en el mercado, cual fue la base para su negociación, con que periodicidad este vuelve a ponerse en venta.**

2.1 Hace cuánto está vendiendo el inmueble: \_\_\_\_\_ Por qué razón está vendiendo \_\_\_\_\_ el \_\_\_\_\_ inmueble:

2.2 Como determino el valor de negociación del predio: \_\_\_\_\_

2.3 Cual ha sido la oferta más cercana que lo llevo a pensar en una pronta negociación: \_\_\_\_\_

2.4 Que ventajas ofrece el sector donde está localizado el inmueble en venta: \_\_\_\_\_

2.5 Que desventajas ofrece el sector donde está localizado el inmueble en venta: \_\_\_\_\_

2.6 Que lo motivo a adquirir este predio? inversión \_\_\_\_\_ vivienda \_\_\_\_\_

2.7 Que le atrajo más del sector donde se encuentra ubicado el inmueble: \_\_\_\_\_

2.8 Durante su permanencia en el sector, que situación le causo mayor incomodidad: \_\_\_\_\_

2.9 A que destinará el dinero que obtenga de esta venta:\_\_\_\_\_

2.9 B Donde compraría un nuevo inmueble:\_\_\_\_\_ 2.93. Qué tipo de inmueble compraría (casa o Apartamento):\_\_\_\_\_

2.9 C. De las siguientes características, cual piensa usted que es la que más justifica el valor comercial de su inmueble, porque?

ACABADOS	
MERCADO EN EL SECTOR	
AREA	
AVALUO COMERCIAL	
BENEFICIOS EN EL SECTOR	
EDIFICABILIDAD	
USO DEL PREDIO	

### ANEXO 3. FICHAS METODOLOGICAS

INDICADOR # 1	Nombre :DINAMICA DEL VALOR DEL SUELO AÑO 2010, 2013 y 2016
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL- ZONAS HOMOGENEAS GEOECONOMICAS
UNIDADES	Área por Hectárea para cada zona con un determinado valor por m2. El valor del suelo se clasificó de acuerdo a las siguientes categorías: Hasta \$200.000 De \$201.000 a \$500.000 m2, de \$501.000 a \$1'000.000m2, de \$1'000.001 a \$1'500.000m2 de \$1'500.001 a \$2'000.000m2, más de \$2'000.001m2. De acuerdo a la zonificación interna de la zona de estudio UPZ Verbenal.
SERIE	Valor por m2 para los años 2010, 2013 y 2016.
FUENTE ESTADISTICA	Infraestructura de Datos Espaciales del Distrito Capital (Bogotá –Colombia), información disponible, años 2010, 2013 y 2016. Ofertas inmobiliarias tomadas en campo año 2017.
DATOS DE CALCULO	Para cada zona, Valor por m2, área de cada polígono en m2 para cada año, incremento y decremento comparativo del área por zona en m2, comparado con el lapso de tiempo inmediatamente anterior.
FORMULA DE CALCULO	Comparación del área para cada categoría de valor con el área del lapso de tiempo siguiente, finalmente se analiza el comportamiento del incremento del valor del suelo y el número de ofertas inmobiliarias capturadas en el año 2017, con las áreas de los polígonos discriminados para cada valor por m2 en el año 2016.
CALCULO	Año 2010, 455300 m2 para el polígono cuyo valor no supera los \$200.000 por m2, Incremento o decremento, diferencia área del polígono cuyo valor no supera los \$200.000 m2, (147.400-455.300), área en decremento de 307900 m2, esto indica que la zona con este valor por m2 disminuyo en el periodo comprendido entre el año 2010 y 2013.
CALIDAD DE LOS DATOS	Se seleccionaron estas categorías valor m2, de acuerdo a la división preliminar que tiene la UPZ por subzona, ya que el comportamiento de estas categorías, obedece a la delimitación ya elaborada para la selección de la muestra en el actor población. Las ofertas inmobiliarias capturadas corresponden al año 2017, se realizó un comparativo con el área de los polígonos para valores por m2 del año inmediatamente anterior 2016.
GRAFICO DE LA SERIE DE DATOS	Incremento del valor del suelo por zonas durante los años 2010, 2013 y 2016
REPRESENTACION CARTOGRAFICA	– Dinámica del valor del suelo años 2010, 2013 y 2016

INDICADOR # 2	Nombre :OCUPACION DEL SUELO UPZ VERBENAL AÑO 2010 A 2015
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Área urbanizada años 2004, 2007, 2009,2010,2014 y 2015 en m2 comparado con el valor por m2 en estas categorías : De \$201000 A \$500000(año 2010) De \$501000 A \$1000000(año 2014) De \$1500000 A \$2000000(año 2016)
SERIE	Área Urbanizada, años 2004, 2007, 2009, 2010, 2014 y 2015; Valor por m2 para los años 2010, 2013 y 2016.
FUENTE ESTADISTICA	Infraestructura de Datos Espaciales del Distrito Capital
DATOS DE CALCULO	Área Urbanizada en m2, Área Sin Urbanizar m2, Área en m2 para valores por m2 para cada categoría de valores en los años 2010, 2013 y 2014, 2015 y 2016, según la información disponible.
FORMULA DE CALCULO	Año de temporalidad, rango de valor por m2, área para este valor por m2, área urbanizada en ese año o en un año inmediatamente anterior o siguiente.
CALCULO	En el año 2010, para el valor por m2 de \$201.000 a \$500.000 el área que corresponde a este rango de valor es de 2'012100 m2 y el área urbanizada en este año fue de 2'958000 m2.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos de ocupación del territorio fueron elaborados a partir de las fotografías aéreas correspondientes a los años 2004, 2007, 2009, 2010, 2014 y 2015, tomados de la base cartográfica de la Infraestructura de Datos espaciales del Distrito Capital, los predios urbanizados fueron digitalizados mediante el software Arcgis donde fue posible cuantificar el área para cada polígono en m2 .
GRAFICO DE LA SERIE DE DATOS	Grafico ocupación del suelo por m2durante los años 2004, 2007, 2009, 2010, 2014 y 2015 comparado con el incremento del valor del suelo por m2 en los años 2010, 2013 y 2016.
REPRESENTACION – CARTOGRAFICA- INTERPRETACION	Mapa Ocupación el suelo durante los años 2004, 2007, 2009, 2010, 2014 y 2015.

INDICADOR # 3	Nombre :TIPOLOGIA DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR ZONA
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Porcentaje, Propiedad Horizontal, No propiedad Horizontal, zonas de la 1 a la 7.
SERIE	año 2017
FUENTE ESTADISTICA	Captura directa en campo, Entrevistas telefónicas, Oferente inmobiliario propietario directo.
DATOS DE CALCULO	Numero de zona, ofertas en propiedad horizontal PH, ofertas en No propiedad horizontal NPH, total de ofertas, % ofertas en PH para cada zona, Porcentaje de ofertas NPH para cada zona.
FORMULA DE CALCULO	Número total de ofertas en PH Zona 1/ Total de ofertas; Número total de ofertas en NPH zona 1/ número total de ofertas.
CALCULO	$(100 \times 22 \text{ ofertas en Zona 1}) / 80$ (número de ofertas en toda la UPZ Verbenal) = 27,5% ofertas en la Zona 1 ; $(100 \times 10 \text{ tipo de ofertas NPH en Estrato 1}) / 22$ Ofertas en la zona 1 = 45%
CALIDAD DE LOS DATOS	Se tomaron los datos correspondientes a ofertas inmobiliarias vigentes en el año 2017
GRAFICO DE LA SERIE DE DATOS	Número de ofertas inmobiliarias PH y NPH en cada Sub zona de la UPZ Verbenal.
REPRESENTACION INTERPRETACION	– CARTOGRAFICA- Mapa Tipología ofertas inmobiliarias sometidas o no al régimen de propiedad horizontal por tipo de zona.

INDICADOR # 4	Nombre :TEMPORALIDAD DE LA OFERTA EN EL MERCADO POR ZONA
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Número de ofertas por definidas por temporalidad en cada zona. Rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses, definidas según la información típica obtenida en campo. Zonas de la 1 a la 7.
SERIE	Año de la oferta de mercado más antigua hasta el 2017.
FUENTE ESTADISTICA	Captura directa en campo, Entrevistas telefónicas, Oferente inmobiliario propietario directo.
DATOS DE CALCULO	Total ofertas por zona(TOTALOF);Temporalidad de la oferta por zona(TEMPOFZ1)
FORMULA DE CALCULO	Número de ofertas por zona, numero de ofertas con una temporalidad en el mercado de 0 a 6 meses, , número de ofertas con una temporalidad en el mercado de 6 a 12 meses, número de ofertas con una temporalidad en el mercado de 12 a 24 meses, número de ofertas con una temporalidad en el mercado de más de 24 meses
CALCULO	17 ofertas para la zona 1, 6 con unaa temporalidad en el mercado de de 0 a 6 meses, 7 de 6 a 12 meses, 2 de 12 a 24 meses, 2 de mas de 24 meses
CALIDAD DE LOS DATOS	Las ofertas inmobiliarias capturadas en toda la zona de estudio fueron 303, de las cuales a 133 se aplicó el instrumento requerido, donde se obtuvo información acerca de la temporalidad en el mercado a 108.
GRAFICO DE LA SERIE DE DATOS	Temporalidad de ofertas inmobiliarias por cada subzona en la Upz Verbenal.
REPRESENTACION INTERPRETACION	– CARTOGRAFICA- Mapa temporalidad ofertas inmobiliarias en la zona de estudio, por subzona.

INDICADOR # 5	Nombre :TEMPORALIDAD DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR ZONA, SEGÚN VALOR
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Comparación. Rango de valores De \$0 A \$150'000.000, de \$151'000.000 A \$300'000.000, de \$301'000.000 a \$600, 000.000, Mas de \$600'000.000; Rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses, rangos definidos como típicos, producto de la aplicación del instrumento. Zonas de la 1 a 7.
SERIE	Año de la oferta de mercado más antigua hasta el 2017
FUENTE ESTADISTICA	Captura directa en campo, Entrevistas telefónicas, Oferente inmobiliario propietario directo.
DATOS DE CALCULO	Total de ofertas por zona (TOFZONA), temporalidad de la oferta por rango, valor de los inmuebles por rango.
FORMULA DE CALCULO	Comparación: Tiempo de la oferta en el mercado por tipo de zona, valor de la oferta en el mercado por tipo de zona.
CALCULO	Total de ofertas para la zona 3: 4, de las cuales 1 tiene una temporalidad en el mercado de 6 a 12 meses, y 3 tiene una temporalidad en el mercado de 0 a 6 meses, 2 ofertas tienen una valor dentro del rango de 151 a 300 millones de pesos, 1 de 301 a 600 millones de pesos y 1 de más de 600 millones de pesos.
CALIDAD DE LOS DATOS	El numero ofertas con entrevistas realizadas es 133, de las cuales 106, suministraron información acerca del valor del inmueble, con esta información se realizó este indicador.
GRAFICO DE LA SERIE DE DATOS	Grafica de temporalidad y rango de valores por tipo de zona.
REPRESENTACION CARTOGRAFICA- INTERPRETACION	Mapa con ofertas según valor y temporalidad por tipo de zona.

INDICADOR # 6	Nombre :TEMPORALIDAD EN EL MERCADO INMOBILIARIO POR TIPOLOGIA DE OFERTA(PH O NPH)
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Comparación. Rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses, Tipo de Oferta Inmobiliaria Propiedad horizontal(PH) o No propiedad horizontal (NPH), Tipo de Zona 1 a 7.
SERIE	Año de la oferta de mercado más antigua hasta el 2017
FUENTE ESTADISTICA	Captura directa en campo, Entrevistas telefónicas, Oferente inmobiliario propietario directo.
DATOS DE CALCULO	Número de ofertas por tipo de zona (NUMOZ1), Temporalidad de la oferta en el mercado (TEMPOF), Tipo fe oferta inmobiliaria (PH y NPH).
FORMULA DE CALCULO	NUMOZ1; TEMPOF, TIPOF PH y NPH
CALCULO	ZONA 1= TEMP 6 A12 MESES (10) , OFERTAS PH 2, OFERTAS NPH 8.
CALIDAD DE LOS DATOS	El numero ofertas con entrevistas realizadas es 133, de las cuales 106, dieron información acerca de la temporalidad de la oferta y la tipología de la misma (PH o NPH)
GRAFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico de temporalidad , tipo de oferta inmobiliaria y valores.
REPRESENTACION CARTOGRAFICA- INTERPRETACION	Mapa con temporalidad de la oferta y tipo de oferta (PH y NPH)

INDICADOR # 7	Nombre :TEMPORALIDAD DE LA OFERTA INMOBILIARIA Y VALOR OFRECIDO
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Porcentaje, Rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses; porcentajes de negociación 0% a 5%, 5% a 10%, 10% a 15%, 15% a 20%.Zonas de la 1 a 7.
SERIE	Año de la oferta de mercado más antigua hasta el 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Captura directa en campo, Entrevistas telefónicas, Oferente inmobiliario propietario directo.
DATOS DE CÁLCULO	Número de ofertas inmobiliarias por tipo de zona, temporalidad de la oferta inmobiliaria, porcentaje de negociación obtenido del valor ofertado y la oferta más cercana, sin que se haya realizado su venta.
FORMULA DE CÁLCULO	Numero de zona, número de ofertas por temporalidad en el mercado para esta zona, número de ofertas por porcentaje de negociación para esta zona.
CÁLCULO	La zona numero 2 tiene 3 ofertas, 1 tiene una temporalidad de 12 a 24 meses, 2 tiene una temporalidad de 0 a 6 meses, las tres ofertas tiene un porcentaje de negociación de 0 a 5 %.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos fueron contruidos a partir de la aplicación del instrumento a las ofertas capturadas y al tipo de zona delimitado según la estratificación socioeconómica y la tipología de la construcción. Cabe anotar que el porcentaje de negociación está dado sin haberse dado la transacción, lo cual indica que el propietario propone un valor lo cual resulta como oferta, pero la demanda ofrece otra valor. El cuestionamiento dado dentro de la aplicación del instrumento es " cuál es el valor más cercano a su oferta que lo ha hecho pensar en una posible negociación?"
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	GRÁFICO temporalidad ofertas inmobiliarias y porcentaje de negociación.
REPRESENTACIÓN – INTERPRETACION	CARTOGRÁFICA- Mapa con tipo de zona, temporalidad oferta inmobiliaria y porcentaje de negociación.

INDICADOR # 8	Nombre :ORIGEN OFERTA INMOBILIARIA POR TIPO DE ZONA
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Número de ofertas por zona de la 1 a la 7 y origen de la oferta dentro de las cusas que dieron origen a la oferta las más comunes y categorizadas dentro de este indicador son cambio de vivienda, inversión, motivos personales, falta de dinero, sucesión, traslado de empleo.
SERIE	Años 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Captura directa en campo, Entrevistas telefónicas, Oferente inmobiliario propietario directo.
DATOS DE CÁLCULO	Número de ofertas por tipo de zona, numero de zona, origen de la oferta inmobiliaria.
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación, Total de ofertas por tipo de zona/número de ofertas por origen de oferta.
CÁLCULO	La zona número 2, tiene 4 ofertas, de las cuales 1 tiene como origen de oferta, el cambio de vivienda, , 2 inversión y 1 venden el inmueble porque no tiene dinero.
CALIDAD DE LOS DATOS	Se analizan las ofertas inmobiliarias por tipo de zona, esta zonificación se ha delimitado teniendo en cuenta el tipo de construcción residencial y la estratificación socioeconómica, dentro de las causas que dieron origen a la oferta inmobiliaria se tomaron las respuestas más típicas dentro de la aplicación del instrumento.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico de número de ofertas inmobiliarias en cada zona y origen de ofertas inmobiliarias por zona.
REPRESENTACIÓN – INTERPRETACION	CARTOGRÁFICA- Mapa con ofertas inmobiliarias por zona, discriminando el origen de la oferta inmobiliaria por zona.

INDICADOR # 9	Nombre: POBLACION ESTUDIANTIL POR TIPO DE ZONA
MARCO	Social
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Zonas 1 a 7, localización del nivel de escolaridad: En el sector, fuera del sector, No estudia, Numero de entrevista realizadas y número de ofertas inmobiliarias por tipo de zona
SERIE	Años 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Entrevista actor población.
DATOS DE CÁLCULO	Personas entrevistadas por tipo de zona, Numero de ofertas por tipo de zona, Nivel de escolaridad alcanzado por la población para cada zona.
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación, nivel de escolaridad alcanzado por la población para cada zona y número de ofertas inmobiliarias por tipo de zona.
CÁLCULO	En la zona 7 se realizamos dos entrevistas, en 1 la localización del nivel de escolaridad es en el sector y en la otra el entrevistado no estudia, en esta zona hay 25 ofertas inmobiliarias,
CALIDAD DE LOS DATOS	Se tomaron las entrevistas aplicadas al actor población y se compararon con el número de ofertas inmobiliarias por zona, trabajo de campo realizado de forma previa.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico con número de personas entrevistadas por tipo de zona y numero de entrevistados que estudian en la zona de estudio.
REPRESENTACIÓN INTERPRETACION	- CARTOGRÁFICA- Mapa con número de personas entrevistadas por tipo de zona, quienes asisten a las instituciones educativas educadas dentro o fuera de la zona de estudio.

INDICADOR # 10	Nombre :ESTIMACION DE VALOR Y TEMPORALIDAD DE LA OFERTA INMOBILIARIA
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses, los principales criterios para la estimación del valor son el mercado, los avalúos catastrales, el avalúo comercial, consulta en la lonja, estrato y mejoras en el sector. Zonas de la 1 a la 7.
SERIE	Años 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Captura directa en campo, Entrevistas telefónicas, Oferente inmobiliario propietario directo.
DATOS DE CÁLCULO	Número de ofertas inmobiliarias capturadas en campo por tipo de zona, estimación de valor para cada oferta inmobiliaria, temporalidad de la oferta inmobiliaria en el mercado con categorización.
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación, número de zona, temporalidad de las ofertas en el mercado, método para estimación de valor.
CÁLCULO	16 ofertas zona 1, 2 ofertas 0 a 6 meses, 14 ofertas 6 a 12 meses; 5 ofertas estimación valor por acabados, 11 ofertas estimación valor por avalúo comercial.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos se toman de les entrevistas efectivas para el actor oferente inmobiliario propietario directo a partir de las ofertas inmobiliarias tomadas en campo. Las causas para estimación de valor, fueron las típicas dentro de la respuesta del actor al cual se le aplico el instrumento.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico con ofertas inmobiliarias efectivas y su temporalidad en el mercado, y metodología para estimación del valor.
REPRESENTACIÓN INTERPRETACION	- CARTOGRÁFICA- Mapa con ofertas efectivas, temporalidad de la oferta en el mercado y estimación de valor para las mismas, por tipo de zona.

INDICADOR # 11	Nombre :NUMERO DE UNIDADES EN LA PROPIEDAD HORIZONTAL Y NUMERO DE OFERTAS POR PROPIEDAD HORIZONTAL
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Zonificación 1 a 7, numero de lotes en PH para cada zona, número de ofertas en PH(propiedad horizontal) para cada zona, nombre del conjunto residencial, número de unidades desenglobadas, número de ofertas en predios desenglobados para cada zona, Ofertas inmobiliarias en predios sin desenglobar.
SERIE	Años 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Ofertas capturadas en campo para actor oferente inmobiliario propietario directo y registro de IDECA( infraestructura de datos espaciales del distrito capital) con el número de unidades existente para cada propiedad horizontal, se tiene en cuenta solo los predios que ya han sido desenglobados.
DATOS DE CÁLCULO	Número de unidades propiedad horizontal por zona, número de ofertas inmobiliarias en propiedad horizontal por zona, nombre del conjunto residencial desenglobado, número de unidades desenglobadas en cada conjunto, número de ofertas inmobiliarias desenglobadas para cada conjunto residencial.
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación, numero de zona, numero de lotes en propiedad horizontal por zona, número de ofertas inmobiliarias bajo el régimen de propiedad horizontal por zona, nombre del conjunto por zona, número de unidades desenglobadas para cada conjunto, número de ofertas inmobiliarias en cada conjunto. Se determina el predio con mas unidades desenglobadas y con más ofertas inmobiliarias en propiedad horizontal para cada zona..
CÁLCULO	La zona 4 tiene 27 lotes bajo el régimen de propiedad horizontal, hay 56 ofertas inmobiliarias bajo el régimen de propiedad horizontal, el conjunto Santa Fe Real pertenece a la zona 4 y tiene 579 unidades desenglobadas de las cuales 4 corresponden a ofertas inmobiliarias.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos se toman de ofertas inmobiliarias capturadas en cada subzona y de los predios residenciales desenglobados con más de 20 unidades.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	GRÁFICO porcentaje de ofertas en propiedad horizontal, número de ofertas en cada Subzona de la zona de estudio UPZ Verbenal.
REPRESENTACIÓN – CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	Mapa con predios bajo el régimen de propiedad horizontal y número de ofertas en cada predio desenglobado bajo este régimen,

INDICADOR # 12	Nombre : PRESENCIA DE FOCOS CONTAMINANTES EN LA ZONA DE ESTUDIO Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA
MARCO	Ambiental
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Zonas 1 a la 7, los principales focos de contaminación son, Polución en el aire, automóviles, roedores, ruido, drogadicción, taponamiento alcantarillas, vallas, basuras, ruido, grafitis, contaminación visual.
SERIE	Año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Entrevistas aplicadas al actor población y ofertas inmobiliarias capturadas en campo para cada zona.
DATOS DE CÁLCULO	Numero de zona, número de ofertas inmobiliarias, percepción de contaminación, identificación de foco contaminante.
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación, número de ofertas por zona, percepción de contaminación e identificación de focos contaminantes para cada zona.
CÁLCULO	La zona 5, tiene 20 ofertas inmobiliarias, allí hay percepción de focos contaminantes identificados como automóviles, exceso de ruido y alcantarillas.
CALIDAD DE LOS DATOS	Se cuenta con el total de las entrevistas aplicadas al actor población y las ofertas inmobiliarias residenciales existentes en cada zona por número de zona.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Presencia de focos contaminantes y comportamiento de la dinámica inmobiliaria, en cada zona.
REPRESENTACIÓN – CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	Mapa Presencia de focos contaminantes, Mapa con número de ofertas por tipo de zona residencial

INDICADOR # 13	Nombre : GASTOS ASOCIADOS AL INMUEBLE Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Categorías dadas a los datos: 1 a \$500000 anuales, 501000 a \$1000000 anuales, más de \$1000000 anuales, no responde; zonas 1 a 7, los rangos de valor fueron determinados de las respuestas típicas de los entrevistados.
SERIE	año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Entrevista actor población, captura de ofertas por tipo de zona residencial.
DATOS DE CÁLCULO	Gastos asociados al inmueble por año (GAIN), numero ofertas por zona(NUMOFEZ1)
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación respuestas dadas por la población referentes a los rangos de gastos asociados al inmueble (GAIN), con el número de ofertas de cada tipo de zona NUMOFEZ1.
CÁLCULO	La zona numero 6 tiene 67 ofertas inmobiliarias, los entrevistados fueron 5, de los cuales 1 respondió que los gastos asociados al inmueble de forma anual oscilan de \$1 a \$500.000, otro entrevistado asegura que los gastos asociados al inmuebles son más de \$1'000.000 anual, tres de los entrevistados no respondieron.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos capturados corresponden a las entrevistas realizadas al actor población, las cuales serán interpretadas de forma anual, sin tener un factor comparativo de ingreso, ya que esta información no fue suministrada en su totalidad; el número de ofertas es tomado directamente en campo. El número de entrevistas realizadas en la zona de estudio fue 48, 22 de los entrevistados dieron respuesta a este cuestionamiento.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Diagrama de barras correspondiente a gastos asociados al inmueble, número de ofertas en cada zona residencial tipo.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	Mapa con ofertas inmobiliarias por tipo de zona, categorización de gastos asociados al inmueble según las entrevistas efectivas realizadas por zona.

INDICADOR # 14	Nombre : PERMANENCIA DE LA POBLACION EN LA ZONA DE ESTUDIO Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA
MARCO	Social
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Número de ofertas por tipo de zona, zona de 1 a 7, categorías para permanencia de población en el barrio 1 mes a 5 años, 5 a 10 años, de 10 a 20 años y más de 20 años, datos tomados de las respuestas típicas del actor población durante la aplicación del instrumento.
SERIE	Año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Entrevistas aplicadas al actor Población, ofertas capturadas en campo.
DATOS DE CÁLCULO	Numero de zona, número de ofertas (NUMEROFE), entrevistas realizadas (#ENTRE), permanencia en la zona de estudio (PERM1).
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación número de zona , NUMEROFE, #ENTRE; PERM1.
CÁLCULO	La zona número 7, tiene 85 ofertas inmobiliarias, allí se realizaron dos entrevistas efectivas, de las cuales 1 lleva de 1 mes a 5 años en el barrio y la otra lleva de 5 a 10 años en el barrio.
CALIDAD DE LOS DATOS	Se analiza la permanencia de los entrevistados en la zona, referente al número total de ofertas en cada zona de la UPZ Verbenal.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	GRÁFICO entrevistas por zona, categorización de permanencia y número de ofertas por zona
REPRESENTACIÓN – CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	Mapa con la permanencia de la población por zona, el número de ofertas por zona, la permanencia de la oferta en el mercado.

INDICADOR # 15	Nombre :INTENCION DE MIGRACION DE LA POBLACION Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA
MARCO	Social
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Número de ofertas por zona, zona 1 a la zona 7, categorías típicas establecidas en el instrumento aplicado a la población habitante de cada zona y oferente inmobiliario propietario directo: Intención de compra de un nuevo inmueble fuera de Bogotá, en el mismo sector, fuera del sector, otras causas, no responde, no se aplicó instrumento.
SERIE	Año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Aplicación del instrumento al actor Propietario Directo y Población, ofertas inmobiliarias capturadas en campo.
DATOS DE CÁLCULO	Numero de zona, número de ofertas efectivas, entrevistas realizadas, intención de compra en un nuevo inmueble-actor población, intención de compra un nuevo inmueble – oferente propietario directo.
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación, por cada tipo de zona se discriminan las ofertas capturadas, la intención de compra de un nuevo inmueble por parte de la población y del oferente inmobiliario propietario directo.
CÁLCULO	La zona 6 tiene 67 ofertas inmobiliarias, en esta zona se realizaron 5 entrevista al actor población de las cuales uno de los entrevistados manifestó que compraría un inmueble fuera de Bogotá, otro fuera del sector y 3 en el mismo sector; para el oferente inmobiliario propietario directo, 25 de las 67 ofertas respondieron el instrumento, 5 afirmaron comprar un inmueble fuera de Bogotá, otros 5 en el mismo sector, 7 fuera del sector.
CALIDAD DE LOS DATOS	Se analiza el número de ofertas inmobiliarias por zona, el número de oferentes inmobiliarios propietario directo que respondieron al cuestionamiento durante la aplicación del instrumento y las respuestas dadas por el actor población.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Zonificación, categorización de migración.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	- Mapa con ofertas inmobiliarias, Categorías en el proceso de Migración.

INDICADOR # 16	Nombre : DESFAVORABILIDAD EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE LA OFERTA POR TIPO DE ZONA
MARCO	Social
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Zonas de la 1 a la 7, temporalidad en el mercado mas de 24 meses, 6 a 12 meses, 12 a 24v meses, 0 a 6 meses, ofertas efectivas, causa de desfavorabilidad obra nueva, barrios informales, otras causas, inseguridad, drogadicción, problemas entre vecinos, tráfico congestionado, vías en mal estado; fueron las respuestas típicas dadas por el actor población en el momento de la aplicación del instrumento.
SERIE	Año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Aplicación del instrumento a propietarios directos de ofertas inmobiliarias capturadas en campo, entrevistas de percepción a la población habitante de la zona de estudio.
DATOS DE CÁLCULO	Causa de desfavorabilidad más relevante en cada zona; Temporalidad por rango de las ofertas de mercado inmobiliario (rango; tiempo de la oferta en el mercado).
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación temporalidad de la oferta en el mercado y causas de desfavorabilidad.
CÁLCULO	La zona 3 tiene 1 oferta inmobiliaria con una temporalidad de 6 a 12 meses, y tres ofertas con una temporalidad de 0 a 6 meses en el mercado; las causas de desfavorabilidad en esta zona maas relevantes son drogadicción, problemas entre vecinos, otras causas; las menos relevantes son vías en mal estado, trafico congestionado, e inseguridad.
CALIDAD DE LOS DATOS	los datos obtenidos corresponden al número a de ofertas inmobiliarias en la zona de estudio y a las respuestas de las entrevistas de percepción realizadas a la población.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico de las condiciones de desfavorabilidad en cada una de las zonas y la temporalidad de las ofertas en el mercado.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	- Representación cartográfica de las zonas con número de ofertas inmobiliarias y las causas de desfavorabilidad en la zona de estudio.

INDICADOR # 17	Nombre: FAVORABILIDAD EN EL BARRIO Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA.
MARCO	Social
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Zona 1 a 7, causa de favorabilidad vías, comunidad, valorización, tránsito y transporte, tranquilidad, localización, economía, estratificación, otras causas, temporalidad de las ofertas en el mercado 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses.
SERIE	Año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Captura de ofertas en campo, respuestas obtenidas de la aplicación del instrumento al actor población.
DATOS DE CÁLCULO	Numero de zona, causa de Favorabilidad por tipo de zona, temporalidad por rango de las ofertas capturadas en campo.
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación temporalidad de la oferta en el mercado por tipo de zona, causa de favorabilidad en la zona.
CÁLCULO	La zona 7 tiene 7 ofertas con una temporalidad de 6 a 12 meses, 2 ofertas de 12 a 24 meses, y 6 ofertas de 0 a 6 meses; la principal cauda de favorabilidad en esta zona es localización y tránsito y transporte.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos obtenidos corresponden a la captura de ofertas inmobiliarias en la zona de estudio y a las entrevistas de percepción realizadas a la población.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico de las condiciones de favorabilidad en cada una de las zonas y la temporalidad de las ofertas en el mercado.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	- Cartografía de las zonas con grado favorabilidad en la zona de estudio.

INDICADOR # 18	Nombre : FOCOS DE DELINCUENCIA , CARENCIA DE ALUMBRADO PUBLICO Y TEMPORALIDAD EN OFERTAS INMOBILIARIAS EN LA ZONA DE ESTUDIO
MARCO	Social
COBERTURA	ZONA DE ESTUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Zonas de 1 a 7, rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses, las principales causas de inseguridad son la drogadicción, el robo, las pandillas y otras causas.
SERIE	Año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Captura de ofertas inmobiliarias en campo, entrevistas de percepción de inseguridad y de carencia de alumbrado público aplicadas al actor población
DATOS DE CÁLCULO	Número de ofertas inmobiliarias en cada zona discriminadas según temporalidad, en zonas donde hay un foco de delincuencia, percepción de inseguridad y carencia de alumbrado público, causas por las cuales se considera este lugar como foco de delincuencia..
FORMULA DE CÁLCULO	Comparación, número de ofertas por tipo de zona, percepción de focos de delincuencia, temporalidad de ofertas inmobiliarias por tipo de zona.
CÁLCULO	La zona 7 tiene 15 ofertas inmobiliarias de las cuales 7 llevan en el mercado de 6 a 12 meses, 2 de 12 a 24 meses, y 6 de 0 a 6 meses, los focos de delincuencia en esta zona sin robo, y drogadicción, el 50% de la población entrevistada considera este lugar como seguro, el otro 50 % lo considera inseguro.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos obtenidos corresponden a la captura de ofertas inmobiliarias en la zona de estudio y a las entrevistas de percepción realizadas a la población. El comportamiento del indicador muestra la incidencia de esta variable dentro de la dinámica del mercado inmobiliario.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Principal causa de percepción de inseguridad, número de ofertas inmobiliarias en zonas con foco de delincuencia, y temporalidad de estas ofertas en el mercado.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	- Mapa con localización de zonas con focos de delincuencia carencia de alumbrado público y percepción de inseguridad en la zona de estudio.

INDICADOR # 19	Nombre : PERPCEPCION DE INFRAESTRUCTURA VIAL , TRANSPORTE Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses;. Número de ofertas por tipo de zona; medio de transporte utilizado, automóvil bicicleta, moto, taxi, STIP, sistema de transporte masivo Transmilenio, caminar; percepción del estado de la infraestructura vial bueno regular y malo.
SERIE	Año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Captura de ofertas en campo, entrevistas de percepción aplicadas al actor población y al oferente inmobiliario propietario directo.
DATOS DE CÁLCULO	Numero de zona, temporalidad de oferta en el mercado, número de ofertas, percepción del estado de la infraestructura vial, medio de transporte utilizado.
FORMULA DE CÁLCULO	Comportamiento mediante una comparación del número de ofertas en cada zona, la temporalidad de las mismas en el mercado con la percepción de la población frente al estado de la infraestructura vial y el medio de transporte utilizado.
CÁLCULO	La zona número 7 tiene 15 ofertas inmobiliarias de las cuales 7 están en una temporalidad de 6 a 12 meses, 2 en una temporalidad de 12 a 24 meses, y 6 en una temporalidad de 0 a 6 meses, la población considera que el estado de la infraestructura vial es bueno y regular, el medio de transporte utilizado es el sistema de transporte masivo Transmilenio.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos obtenidos corresponden al indicador de temporalidad de ofertas inmobiliarias en el mercado, estas ofertas fueron capturadas directamente en la zona de estudio, la percepción de la población frente al estado de la infraestructura vial y al medio de transporte utilizado a partir de las entrevistas realizadas en campo al actor población.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Medio de transporte utilizado por la población entrevistada en la zona de estudio.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA- INTERPRETACION	Mapa con comportamiento de la dinámica inmobiliaria teniendo en cuenta la temporalidad de la oferta, percepción de la población frente al medio de transporte utilizado con mayor frecuencia.

INDICADOR # 20	Nombre : CARENCIAS EN EL BARRIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR TIPO DE ZONA
MARCO	Social
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Zona 1 a 7, Carencias en el barrio Adecuado manejo de mascotas, educación, equipamiento comunal, mas iluminación, mas comercio, mas vías, más seguridad, mejor transporte, Rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses
SERIE	Año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Captura de ofertas inmobiliarias en campo, instrumento aplicado al actor población y al oferente inmobiliario propietario directo.
DATOS DE CÁLCULO	Numero de zona, temporalidad de las ofertas en el mercado, carencia en el barrio.
FORMULA DE CÁLCULO	Comportamiento mediante una comparación entre número de ofertas por zona, temporalidad de ofertas inmobiliarias en el mercado y carencia en el barrio
CÁLCULO	La zona 7 tiene un total de 15 ofertas inmobiliarias de las cuales 7 llevan de 6 a 12 meses en el mercado, 2 llevan de 12 a 24 meses, y 6 llevan de 0 a 6 meses, la principal carencia en el barrio es el adecuado manejo de mascotas y más vías.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos obtenidos corresponden a la captura de ofertas inmobiliarias en la zona de estudio, y las entrevistas realizadas al actor población y al oferente inmobiliario propietario directo.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico principal carencia en la UPZ Verbenal y carencias en cada zona de la zona 1 a 7.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA- INTERPRETACION	Mapa con número de ofertas por tipo de zona, discriminando su temporalidad y principales carencias en cada zona.

INDICADOR # 21	Nombre : ACOGIDA DE LAS ZONAS COMERCIALES EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA
MARCO	Social
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses, número de ofertas inmobiliarias por tipo de zona, Compran de víveres, dentro y fuera del barrio, Compra de cárnicos, dentro y fuera del barrio, Compra de medicinas, dentro y fuera del barrio.
SERIE	Años 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Captura de ofertas inmobiliarias en campo y entrevistas al actor población y al actor oferente inmobiliario propietario directo en cada subzona de la zona de estudio, UPZ Verbenal.
DATOS DE CÁLCULO	Número de ofertas inmobiliarias por tipo de zona. Temporalidad de la oferta en el mercado. Número de habitantes que compran víveres, dentro y fuera del barrio, Número de habitantes que compra de cárnicos, dentro y fuera del barrio, Número de habitantes que compra de medicinas, dentro y fuera del barrio.
FORMULA DE CÁLCULO	Comportamiento mediante una comparación del número de ofertas por tipo de zona, la temporalidad de las mismas en el mercado y la compra de cárnicos, medicinas y víveres dentro y fuera del barrio a partir de la población entrevistada.
CÁLCULO	En la zona 7 hay 15 ofertas inmobiliarias, de las cuales 7 llevan de 6 a 12 meses en el mercado, 2 llevan de 12 a 24 meses, y 6 llevan de 0 a 6 meses, de los entrevistados uno compra víveres dentro del barrio, y otro fuera de él, dos de los entrevistados compran las medicinas en el barrio, y 2 de los entrevistado compran cárnicos dentro del barrio.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos tomados corresponden a las entrevistas efectivas practicadas al actor población y a las ofertas inmobiliarias capturadas en campo y la aplicación del instrumento al actor oferente inmobiliario propietario directo. .
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico Compra de víveres, medicinas y cárnicos, dentro y fuera del barrio en toda la UOPZ Verbenal y discriminado pro zona.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	- Mapa con el número de ofertas por tipo de zona y compra de medicinas, cárnicos y víveres dentro y fuera del sector .

INDICADOR # 22	Nombre :ANALISIS DE ZONAS DE ESPARCIMIENTO EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA
MARCO	Social
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Numero de zona 1 a 7, Rango de temporalidades 0-6 Meses, 6 A 12 Meses, 12 A 24 Meses, más de 24 meses, sitios frecuentados en la zona de estudio para uso del tiempo libre : Centro comercial, parques, gimnasio, caminatas.
SERIE	Año 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Ofertas inmobiliarias capturadas en campo, entrevista al oferente inmobiliario propietario directo, entrevista aplicación instrumento actor población.
DATOS DE CÁLCULO	Numero de zona, temporalidad de las ofertas en el mercado, sitios frecuentados para destinación del tiempo libre, tipo de actividad.
FORMULA DE CÁLCULO	Comportamiento mediante una comparación número de ofertas inmobiliarias por tipo de zona, permanencia de ofertas en el mercado y sitios frecuentados por la población para empleo del tiempo libre.
CÁLCULO	Zona 1, tiene 2 ofertas inmobiliarias, con una temporalidad 0 a 6 meses, dedicación de tiempo libre, ir a cine, lugar centro comercial Santa Fe, ubicado dentro de la UPZ.
CALIDAD DE LOS DATOS	Se evidencia cuáles son las zonas de esparcimiento y recreación con mayor acogida, el número de ofertas cerca a estas zonas, se evidencia la temporalidad de las ofertas inmobiliarias cerca a zonas de recreación y esparcimiento.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico dedicación de tiempo libre de la población habitante de la zona, lugar frecuentado, localización dentro o fuera de la zona de estudio.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	- Mapa número de ofertas inmobiliarias por tipo de zona y según temporalidad, dedicación de la población en tiempo libre, zonas de esparcimiento en la zona de estudio .

INDICADOR # 23	Nombre: NUMERO DE PROYECTOS POR TIPO DE ZONA, FAVORABILIDAD
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Comparación
SERIE	Años 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Aplicación instrumento Actor asesor inmobiliario sala de ventas proyecto inmobiliario nuevo.
DATOS DE CÁLCULO	Zona 1 a 7, número de proyectos nuevos, nombre, favorabilidad.
FORMULA DE CÁLCULO	Comportamiento mediante una comparación entre todas las zonas, el número de proyectos nuevos existentes en cada una y la causa de favorabilidad para su comercialización.
CÁLCULO	La zona 6 tiene un proyecto nuevo del cual la causa de favorabilidad más representativa para su comercialización es el transporte, la cercanía a zonas comerciales y el diseño arquitectónico del mismo.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los datos se tomaron a partir de los proyectos inmobiliarios nuevos ofertados por las empresas constructoras y la aplicación del instrumento diseñado para el actor oferente inmobiliario asesor sala de ventas.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Diagrama de barras correspondiente al número de zona y los proyectos inmobiliarios nuevos ofertados por las empresas constructoras.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	– Mapa con la ubicación de proyectos inmobiliarios nuevos por tipo de zona y favorabilidad.

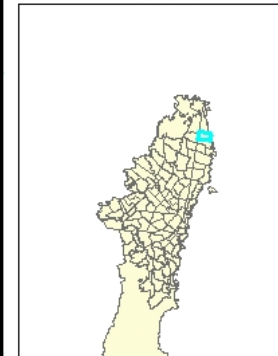
INDICADOR # 24	Nombre :NUMERO DE PROYECTOS POR TIPO DE ZONA, NUMERO DE OFERTAS PROYECTADAS, NUMERO DE OFERTAS VENDIDAS, TEMPORALIDAD DE OFERTAS EN EL MERCADO
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Zonas 1 a 7, número del proyecto inmobiliario nuevos, número de unidades vendidas, número de unidades proyectadas, rangos valor inicial y valor final resultante de la aplicación del instrumento al actor asesor inmobiliario sala de ventas, duración del proyecto en el mercado y favorabilidad del proyecto frente a sus compradores.
SERIE	Años 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Aplicación del instrumento Actor asesor proyecto inmobiliario nuevo, asesor sala de ventas.
DATOS DE CÁLCULO	Numero de zona, número de proyectos nuevos, unidades proyectadas, unidades vendidas, valor inicial, valor final, duración del proyecto en el mercado, causa de favorabilidad del proyecto por parte de sus compradores.
FORMULA DE CÁLCULO	Comportamiento mediante una comparación entre el número de proyectos nuevos en cada zona, el número de unidades proyectadas, el número de unidades vendidas, la duración del proyecto en el mercado
CÁLCULO	La zona 6 tiene un proyecto inmobiliario nuevo el cual tiene 424 unidades proyectadas de las cuales ya se han vendido 418 en un lapso de 12 meses en 18 meses.
CALIDAD DE LOS DATOS	Los proyectos inmobiliarios que contestaron el instrumento, diseñado para el actor aferente inmobiliario, asesor sala de ventas; se realizó la comparación entre la zona 6 y 4, ya que en las demás zonas los asesores de la sala de ventas no suministraron la información requerida.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico de comportamiento de cada proyecto inmobiliario en el mercado, teniendo en cuenta el número de ofertas proyectadas, el número de ofertas vendidas y la temporalidad en el mercado.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA-INTERPRETACION	– Mapa ubicación proyectos inmobiliarios nuevos por subzona, teniendo en cuenta el número de unidades vendidas en un tiempo de comercialización determinado, características de favorabilidad, número de proyectos por tipo de zona.

INDICADOR # 25	Nombre: NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA VALOR INICIAL, VALOR FINAL TEMPORALIDAD EN EL MERCADO.
MARCO	Económico
COBERTURA	ZONA DE STUDIO - UPZ VERBENAL
UNIDADES	Zonas 1 a 7, número del proyecto inmobiliario nuevos, número de unidades vendidas, número de unidades proyectadas, rangos valor inicial y valor final resultante de la aplicación del instrumento al actor asesor inmobiliario sala de ventas, duración del proyecto en el mercado y favorabilidad del proyecto frente a sus compradores
SERIE	Años 2017
FUENTE ESTADÍSTICA	Aplicación del instrumento Actor asesor proyecto inmobiliario nuevo, asesor sala de ventas
DATOS DE CÁLCULO	Numero de zona, número de proyectos nuevos, unidades proyectadas, unidades vendidas, valor inicial, valor final, duración del proyecto en el mercado, causa de favorabilidad del proyecto por parte de sus compradores
FORMULA DE CÁLCULO	Comportamiento mediante una comparación por tipo de zona, de valores iniciales, valores finales, permanencia del proyecto en el mercado y condiciones de favorabilidad que perciben sus compradores.
CÁLCULO	La zona 6 cuenta con un proyecto inmobiliario el cual tiene 5 tipo de apartamentos, con una permanencia en el mercado de 12 meses, l incremento del valor inicial y valor final es de 60, 80 y 40 millones respectivamente, la favorabilidad de este proyecto, percibida por los compradores es el transporte y la cercanía a zonas comerciales.
CALIDAD DE LOS DATOS	Proyectos inmobiliarios donde los asesores comerciales de Sala de Ventas, respondieron a los cuestionamientos tras la aplicación del instrumento diseñado, zonas 4 y 6.
GRÁFICO DE LA SERIE DE DATOS	Gráfico de comparación incremento valor inicial y valor final por tipo de apartamento en las zonas 6 y 4.
REPRESENTACIÓN CARTOGRÁFICA- INTERPRETACION	- Mapa con número ofertas nuevas por tipo de zona, valor inicial, valor final, temporalidad de la oferta en el mercado y condiciones de favorabilidad.



# TOPOGRAFIA UPZ VERBENAL BOGOTA COLOMBIA

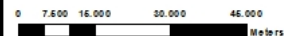
LOCALIZACION



## CONVENCIONES

- CICLORUTA
  - mvialverbenalde
  - canalartificial
  - carrilera
- ### Topografía
- #### Inclinación
- Empinada
  - Inclineda
  - Plana

1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente: Infraestructura de  
datos espaciales del distrito  
Modificaciones elaboración propia.



# ACTIVIDAD ECONOMICA DE LOS INMUEBLES UPZ VERBENAL BOGOTA COLOMBIA

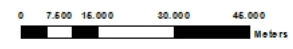
## LOCALIZACION



## CONVENCIONES

- CICLORUTA
  - mvia verbal def
  - canal artificial
  - carrilera
- Act\_econom**
- Comercial y servicios
  - Dotacional
  - Espacio publico
  - Industria
  - No edificados
  - Recreacional y deportivo
  - Residencial

1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente: Infraestructura de datos espaciales del distrito  
Modificaciones elaboración propia.



DIVISION SUBZONAS  
UPZ VERBENAL  
BOGOTA COLOMBIA

LOCALIZACION



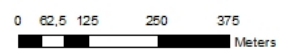
CONVENCIONES

- CICLORUTA
- mvialverbenaldef
- canalartificial

numero de zona

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

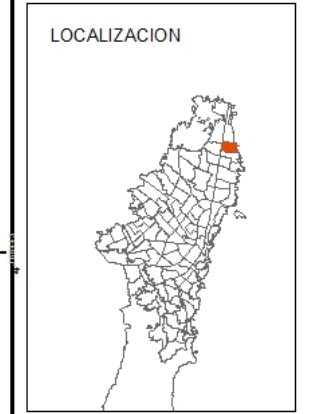
1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente: Infraestructura  
de datos espaciales del distrito.  
Modificaciones:  
Elaboración propia.



**INDICADOR 1:  
DINAMICA DEL VALOR  
DEL SUELO AÑO 2010-2016**



- CONVENCIONES**
- CICLORUTA
  - carrilera
  - canal artificial
  - <all other values>
- valordelsuelo2010**
- 200001 A 500000
  - 500001 A 1000000
  - HASTA 200000

**1:9.000**

Kilometers

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente: Infraestructura de datos  
Espaciales del distrito.  
Modificaciones:  
Elaboracion propia



**INDICADOR 1:  
DINAMICA DEL VALOR  
DEL SUELO AÑO 2010-2016**



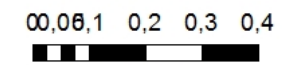
**CONVENCIONES**

- CICLORUTA
- carrilera
- canal artificial
- <all other values>

**valor\_del\_suelo\_2016**

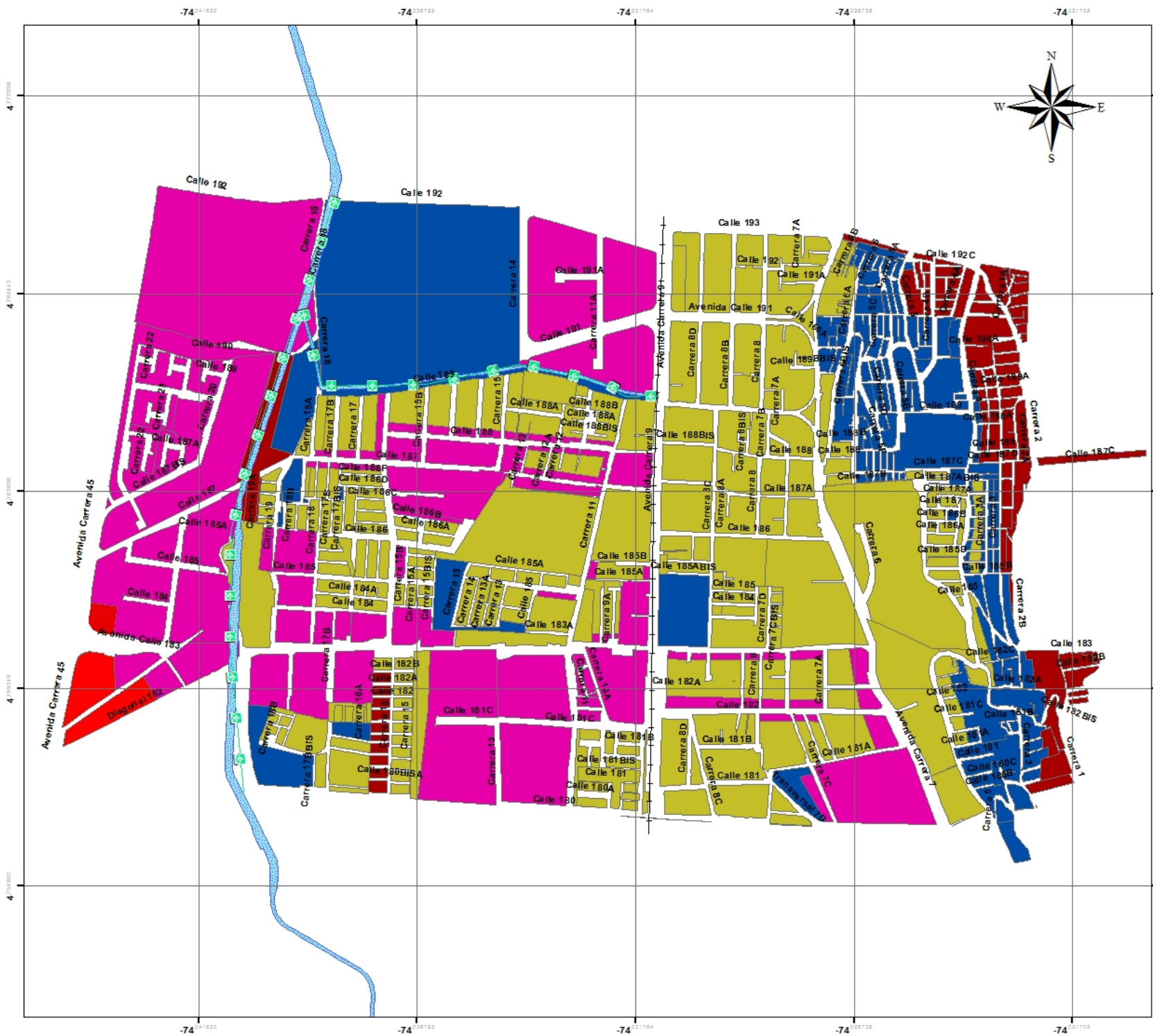
- 100000 A 1500000
- 1500000 A 2000000
- 200000 A 500000
- 2000000 A 3000000
- 500000 A 1000000
- HASTA 200000
- MAS DE 4000000

1:9.000



Kilometers

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente: Infraestructura de Datos Espaciales  
Modificaciones Elaboracion Propia



### INDICADOR 1: DINAMICA DEL VALOR DEL SUELO AÑO 2010-2016

LOCALIZACION

**CONVENCIONES**

- CICLORUTA
- carrilera
- canalartificial

**VALORSUELO2013**

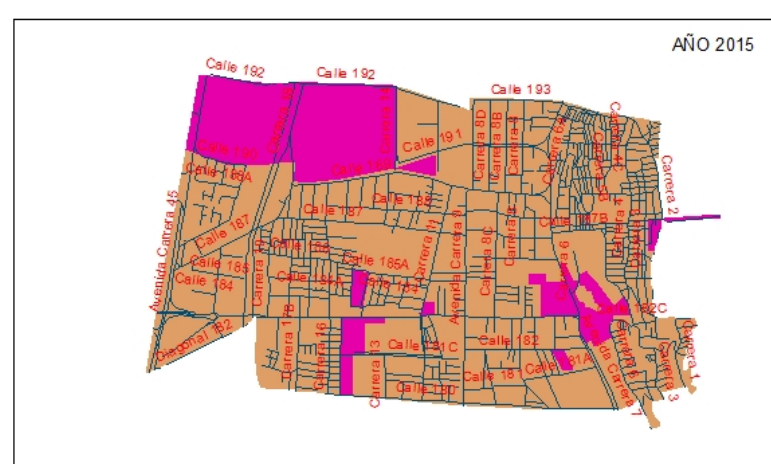
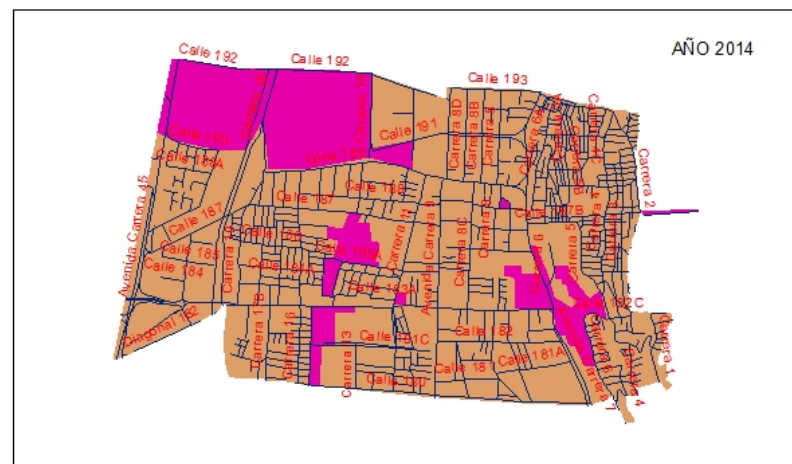
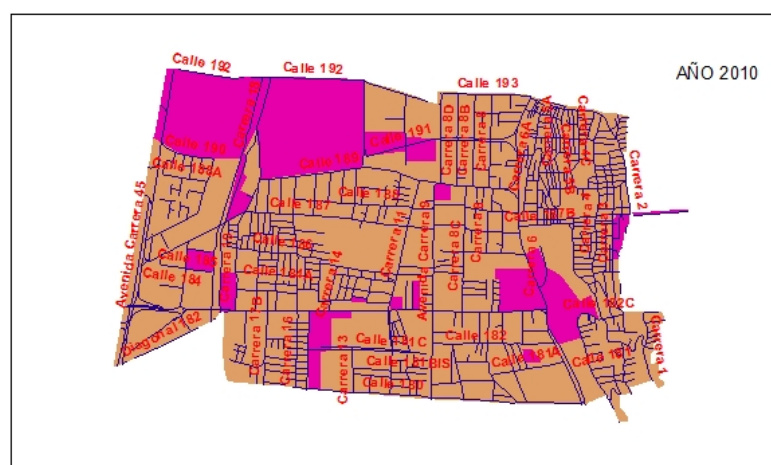
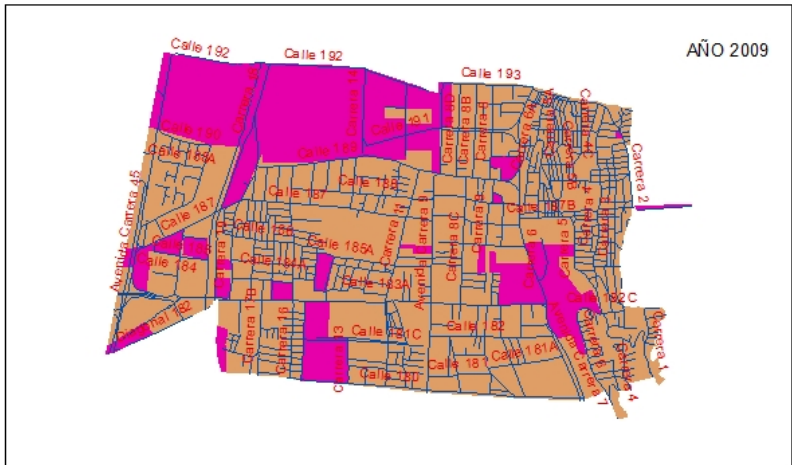
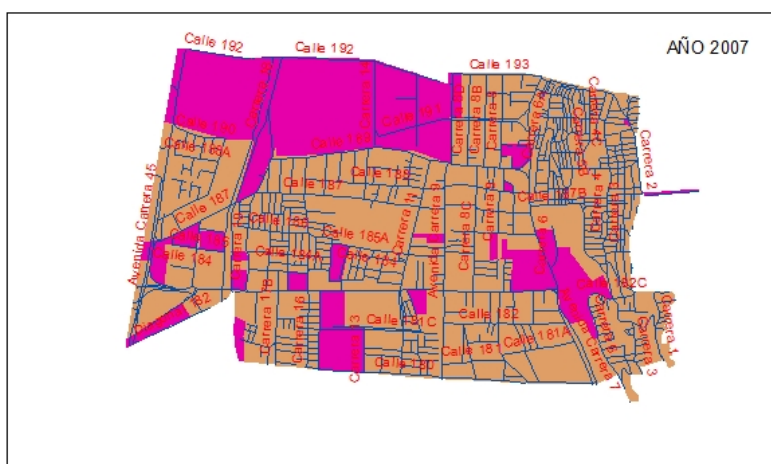
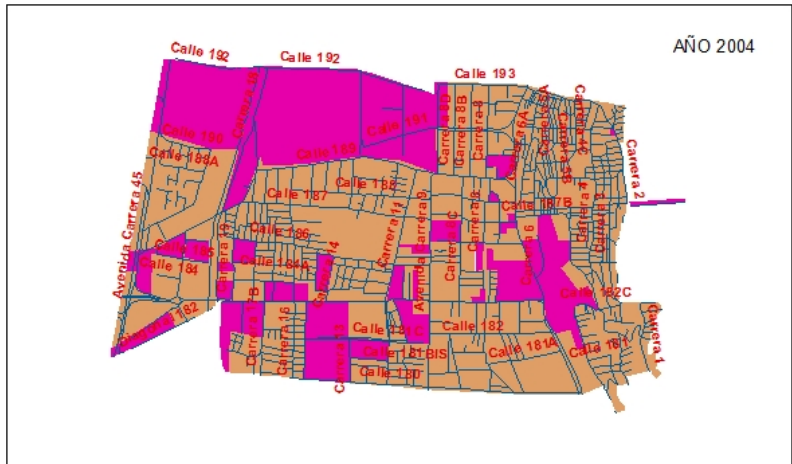
- 2000000
- 201000 A 500000
- 3000000
- 501000 A 1000000
- HASTA 200000
- MAS DE 1000000

1:9.000

00,06,1 0,2 0,3 0,4

Kilometers

Sistema de Referencia  
 GCS Magna Sirgas  
 Fuente: Infraestructura de Datos  
 Espaciales del Distrito  
 Modificaciones: Elaboración Propia.



**INDICADOR 2:  
OCUPACION DEL SUELO  
UPZ VERBENAL**

LOCALIZACION

**CONVENCIONES**

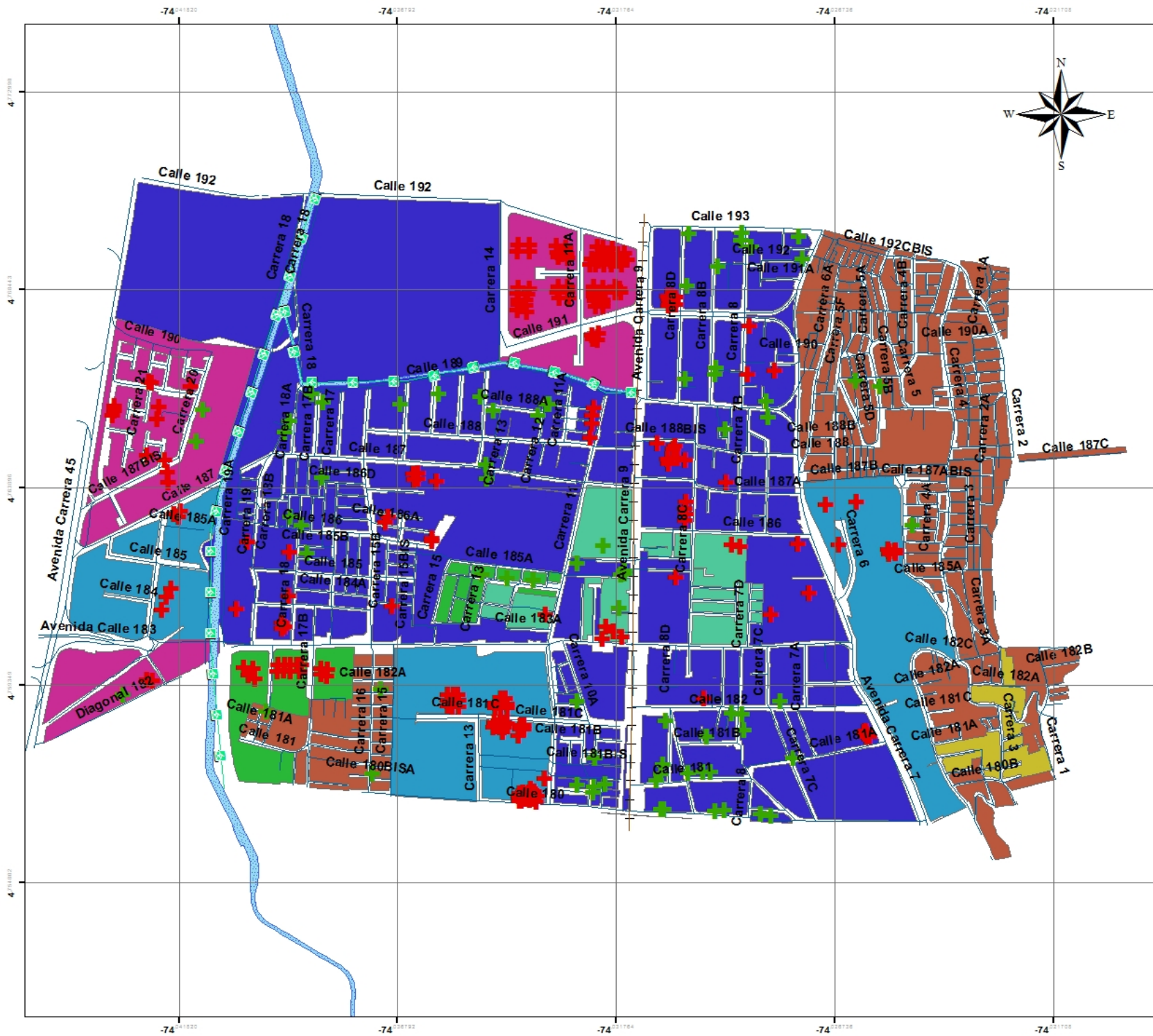
- mvalverbenaldef
- proceso\_urbanizacion**
- Area Urbanizada
- Area sin Urbanizar

**1:25.000**

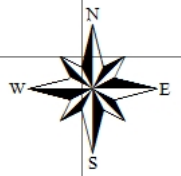
Kilometers

0 0,45 0,9 1,35 1,8

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura  
de Datos Espaciales  
Modificaciones Elaboración Propia



INDICADOR 3:  
TIPOLOGIA DE OFERTAS  
INMOBILIARIAS POR ZONA



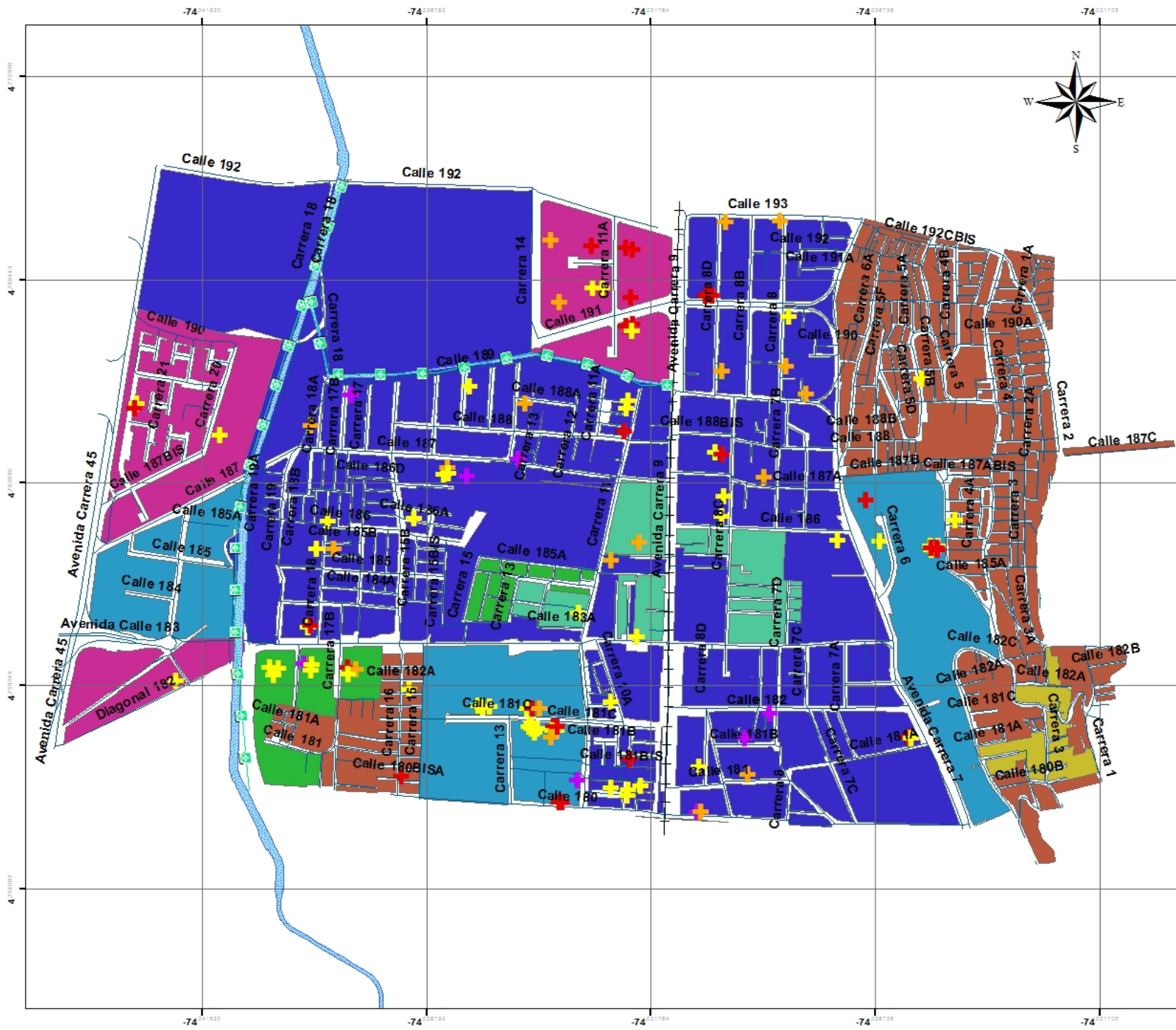
CONVENCIONES

- TIPO\_OFERT
- + NPH
  - + PH
  - carrilera
  - CICLORUTA
  - +— carrilera
  - mvalverbenaldef
  - canalartificial

- numero dezo
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7

1:9.000  
Meters  
0 150 300 450

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente: Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificación: Elaboración Propia.



**CONVENCIONES**

**TEMPORALIDAD**

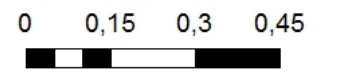
- + 0 A 6 MESES
- + 12 A 24 MESES
- + 6 A 12 MESES
- + MAS DE 24 MESES

- CICLORUTA
- canalartificial
- carrilera
- mvalverbenaldef

**numero de zona**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

Kilometers

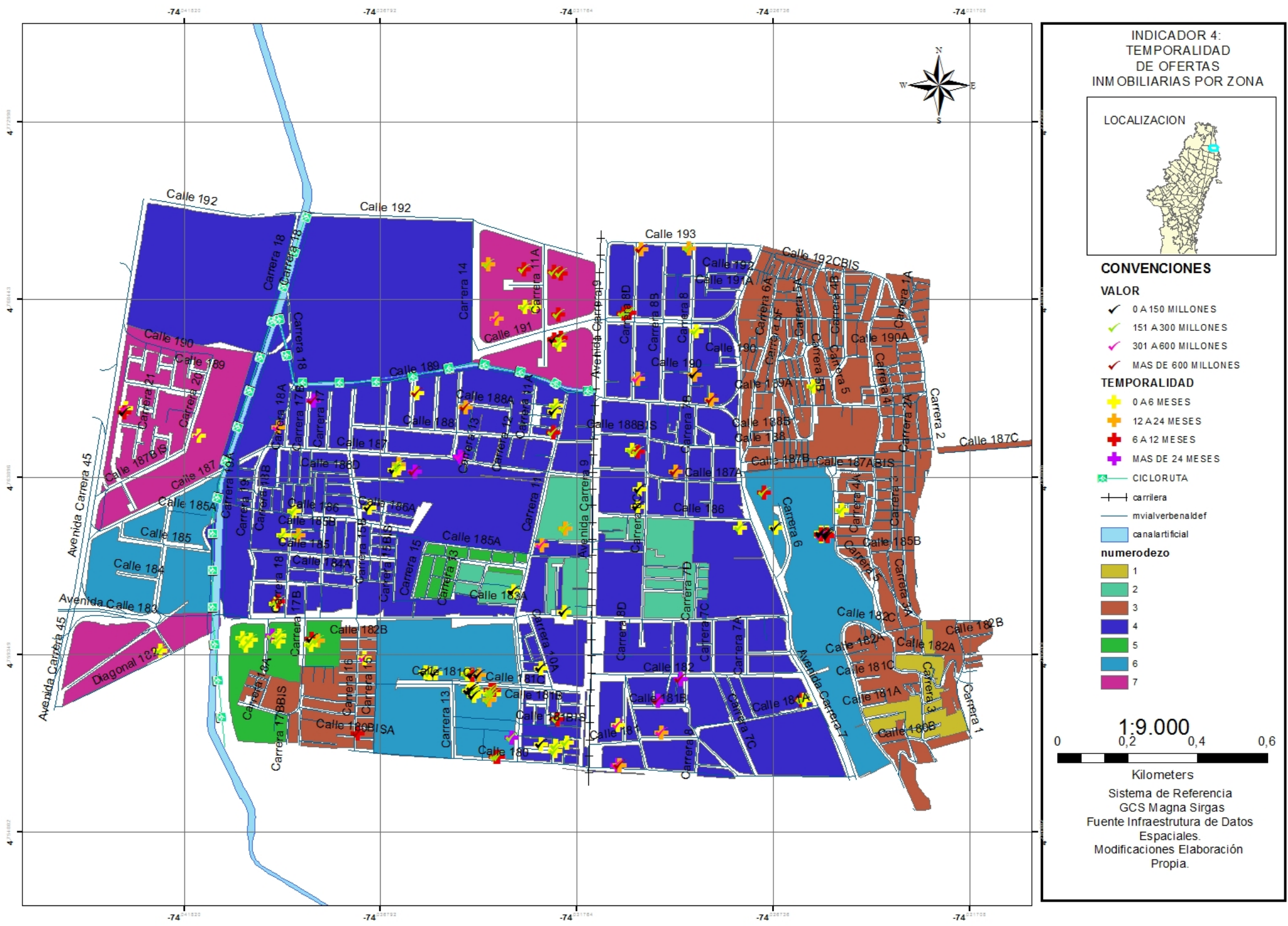


1:9.000

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas

Fuente: Ibfraestructura de Datos  
Espaciales

Modificaciones: Elaboración propia.





INDICADOR 6:  
 TEMPORALIDAD  
 DE OFERTAS  
 INMOBILIARIAS POR ZONA  
 SEGUN TIPO DE OFERTA  
 (PH Y NPH)



**CONVENCIONES**

**TIPO\_OFERTA**

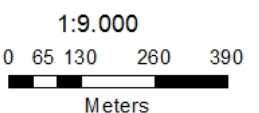
- ✓ NPH
- ✓ PH

**TEMPORALIDAD**

- ⊕ 0 A 6 MESES
- ⊕ 12 A 24 MESES
- ⊕ 6 A 12 MESES
- ⊕ MAS DE 24 MESES
- ⊗ CICLORUTA
- ⊕ carrilera
- mvalverbaldef
- ▒ canalartificial

**numero dezo**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7



Sistema de Referencia  
 GCS Magna Sirgas  
 Fuente:Infraestructura de Datos  
 Espaciales  
 Modificaciones: Elaboración Propia

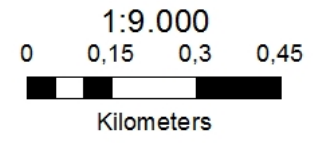


**INDICADOR 7:  
TEMPORALIDAD DEL  
MERCADO INMOBILIARIO  
Y VALOR OFRECIDO**



**CONVENCIONES**

- ofertas\_inmobiliarias
- CICLORUTA
- canalartificial
- carrilera
- TEMPORALIDAD**
- 0 A 6 MESES
- 12 A 24 MESES
- 6 A 12 MESES
- MAS DE 24 MESES
- mvalverbaldef



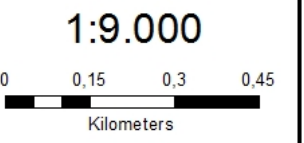
Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia



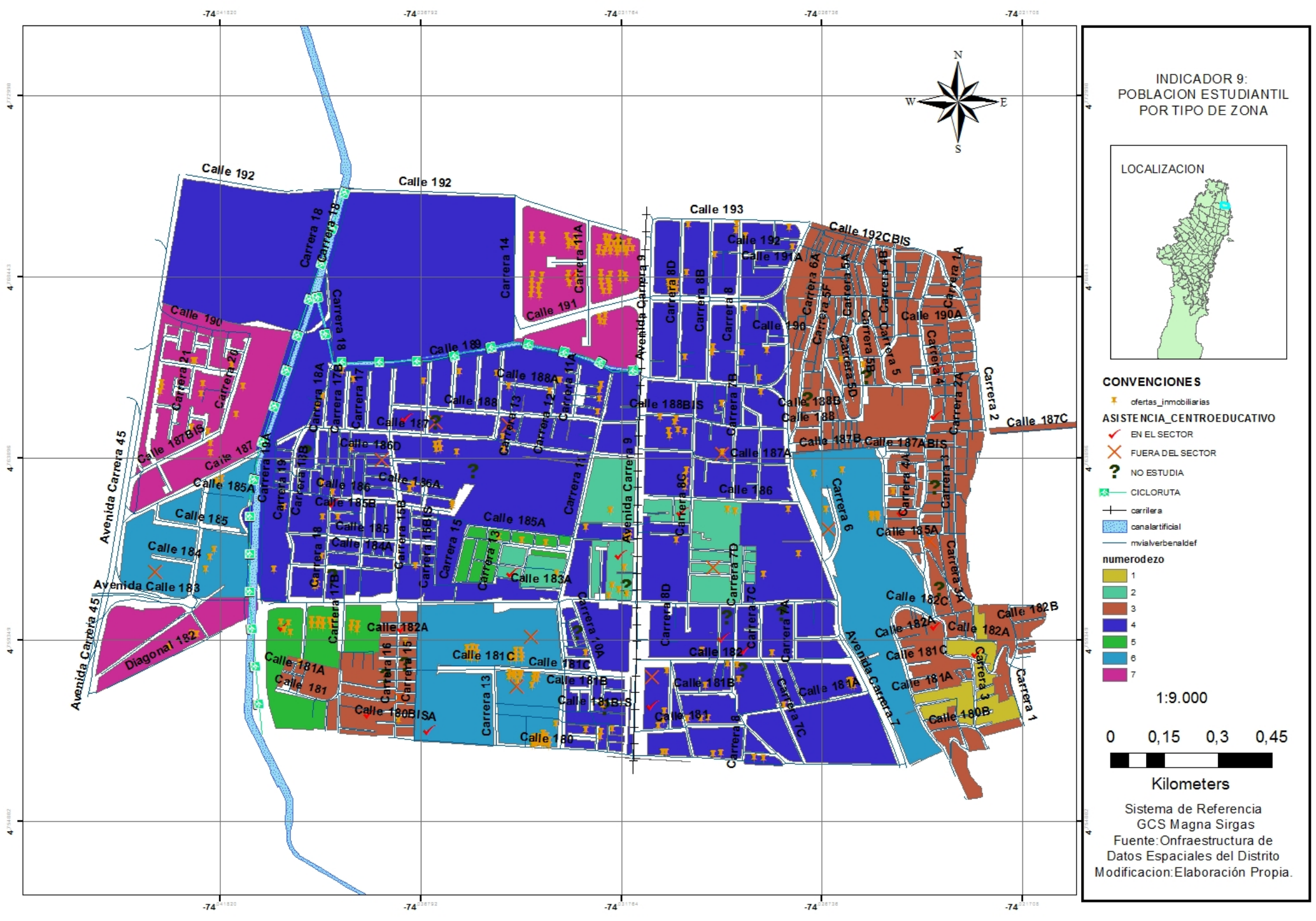
**INDICADOR 8:  
ORIGEN DE LA OFERTA  
INMOBILIARIA POR  
TIPO DE ZONA**



- CONVENCIONES**
- CICLORUTA
  - canal artificial
  - carrilera
- ORIGEN\_OFERTA**
- CAMBIO DE VIVIENDA
  - INVERSION
  - MOTIVOS PERSONALES
  - NO SUMINISTRARON INFORMACION
  - NO TIENE DINERO
  - SUCESION
  - TRASLADO EMPLEO
  - mvalverbenaldef

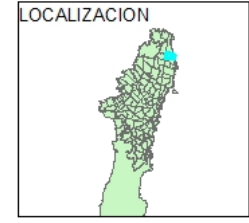


Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de  
Datos Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia.





INDICADOR 10:  
ESTIMACION DE VALOR  
Y TEMPORALIDAD DE  
LA OFERTA INMOBILIARIA



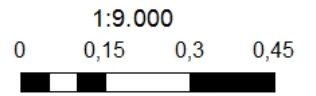
**CONVENCIONES**

- estimacion\_valor**
- ACABADOS Y DISEÑO
  - AVALUO CATASTRAL
  - AVALUO COMERCIAL
  - CONSULTA LONJA
  - ESTRATO Y MEJORAS EN EL SECTOR
  - EXPERIENCIA AL RESPECTO
  - INMOBILIARIA
  - LOCALIZACION
  - MERCADO
  - NO RESPONDE
  - NO SABE
  - VETUSTEZ Y AREA

- TEMPORALIDAD**
- 0 A 6 MESES
  - 12 A 24 MESES
  - 6 A 12 MESES
  - MAS DE 24 MESES
  - CICLORUTA

- carrilera
- m/vial/verbenal de f
- canal artificial

- numero de**
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7



Kilometers  
Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de  
Datos Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración Propia



**INDICADOR 11:  
NUMERO DE UNIDADES EN  
PREDIOS EN PROPIEDAD  
HORIZONTAL Y  
NUMERO DE OFERTAS**



**CONVENCIONES**

- PROYECTOS\_NUEVOS
- CICLORUTA
- carrilera
- + CICLORUTA
- + carrilera
- canalartificial

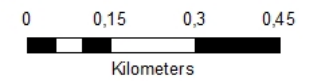
**TIPO**

- Propiedad Horizontal
- mvalverbenaldef

**numero de zo**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración Propia.



**INDICADOR 12:  
PRESENCIA DE FOCOS  
CONTAMINANTES EN  
LA ZONA DE ESTUDIO  
Y NUMERO DE OFERTAS  
POR TIPO DE ZONA**

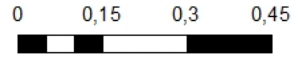


**CONVENCIONES**

- <all other values>
- CICLORUTA
- carrilera
- canal artificial
- PERCEP\_CONTAM**
- NO
- SI
- mvia lver benaldef

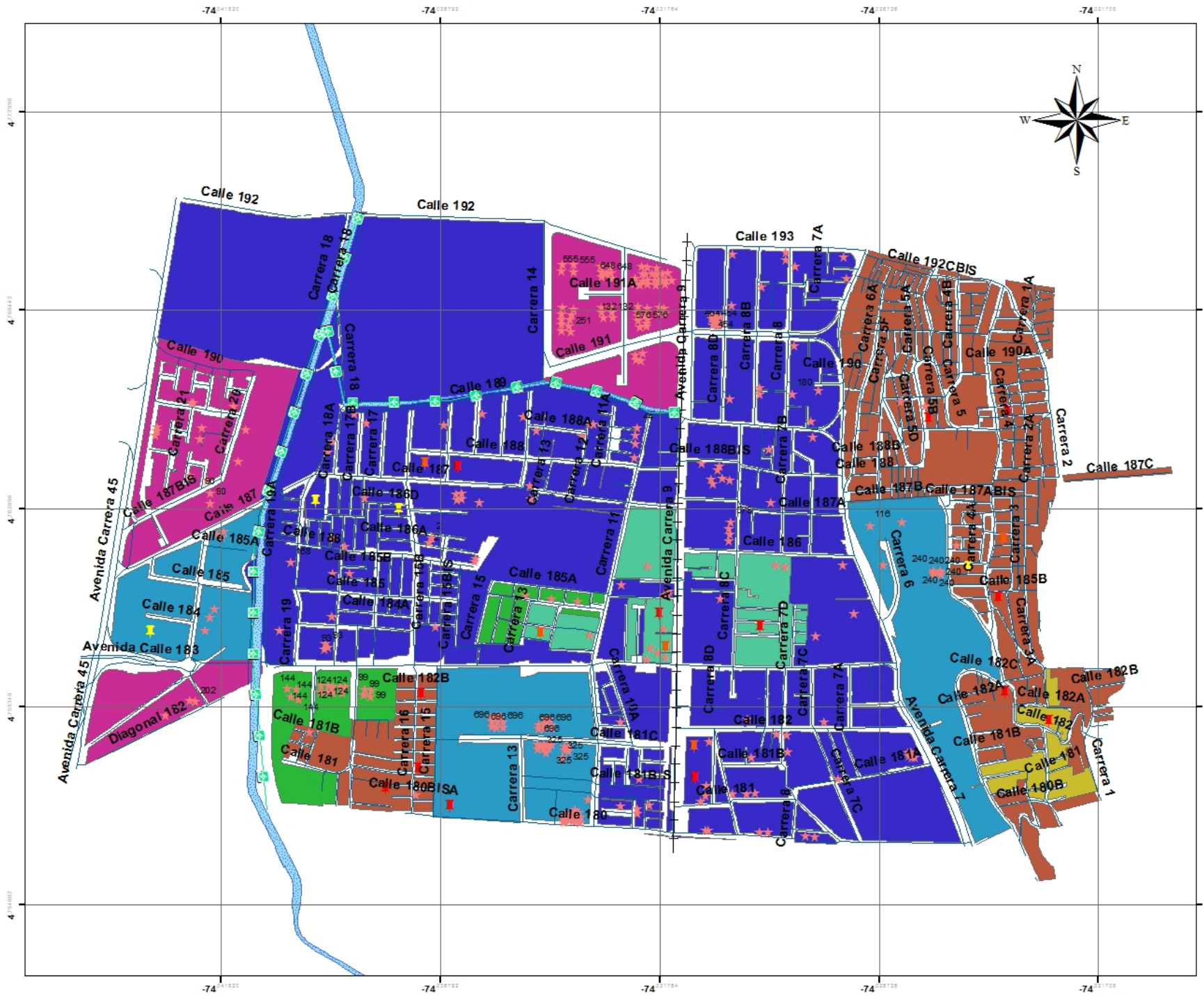
- numero de zo**
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7

1:9.000

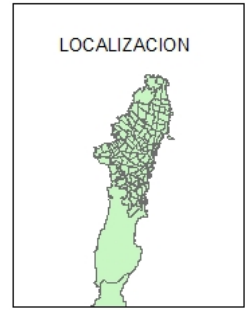


Kilometers

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración propia

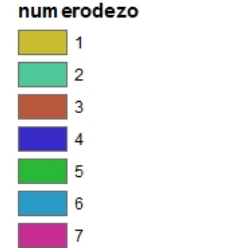


**INDICADOR 13:  
GASTOS ASOCIADOS AL  
INMUEBLE Y NUMERO  
DE OFERTAS POR TIPO  
DE ZONA**



**CONVENCIONES**

- ◆ MANTENIMIENTO
- ★ <all other values>
- ✱ CICLORUTA
- + + carrilera
- canal artificial
- MANTENIMIENTO
- 1A 500000
- 501000 A 1000000
- MAS DE 1000000
- mvalverbenaldef



**Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de  
Datos Espaciales del Distrito  
Modificación Elaboración Propia.**



**INDICADOR 14:  
PERMANENCIA EN LA ZONA  
Y NUMERO DE OFERTAS  
POR TIPO DE ZONA**



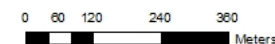
**CONVENCIONES**

- ★ <all other values>
  - ✚ CICLORUTA
  - + + carrilera
  - canal artificial
- PERMANENCIA**
- + 1 MESA 5 AÑOS
  - + 10 A 20 AÑOS
  - + 5 A 10 AÑOS
  - + MAS DE 20 AÑOS
  - mvalverbenaldef

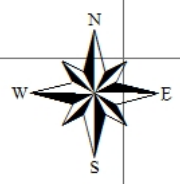
**numero de zo**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

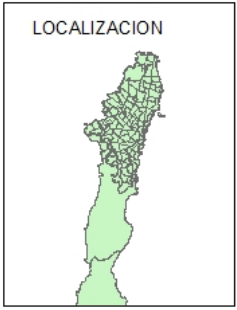
1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de  
Datos Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración Propia

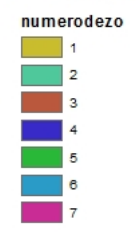


**INDICADOR 15:  
INTENCION DE COMPRA  
DE UN NUEVO INMUEBLE  
Y NUMERO DE OFERTAS  
POR TIPO DE ZONA  
ACTOR POBLACION**

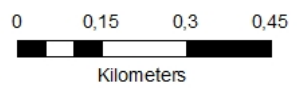


**CONVENCIONES**

- ★ <all other values>
- ✚ CICLORUTA
- carrilera
- canalartificial
- COMPRANUEVO\_INMUEBLE**
- ✚ EN EL MISMO SECTOR
- ✚ EN OTRO SECTOR
- ✚ FUERA DE BOGOTA
- ✚ OTRAS CAUSAS
- mvalverbenaldef



1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración Propia.



**INDICADOR 15A:  
INTENCION DE COMPRA  
DE UN NUEVO INMUEBLE  
Y NUMERO DE OFERTAS  
POR TIPO DE ZONA  
ACTOR-OFERENTE INMOBILIARIO  
PROPIETARIO DIRECTO**

LOCALIZACION

**CONVENCIONES**

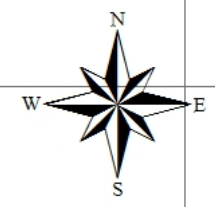
- ◆ OFERTAS\_NUOVOINM
- ◆ NUEVO\_INM
- ★ EN EL MISMO SECTOR
- ★ FUERA DE BOGOTA
- ★ FUERA DEL SECTOR
- ★ NO RESPONDIO
- ★ OTRAS CAUSAS
- ⊠ CICLORUTA
- carrilera
- canal artificial
- mvalverbenaldef

**numerodezo**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

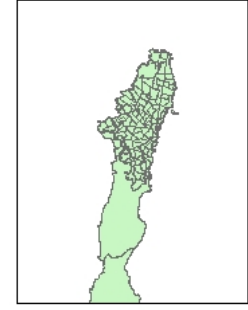
0 0,15 0,3 0,45  
Kilometers

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración Propia.



**INDICADOR 16:  
DESFAVORABILIDAD EN LA ZONA  
DE ESTUDIO POR TIPO DE ZONA  
ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO  
PROPIETARIO DIRECTO**

LOCALIZACION



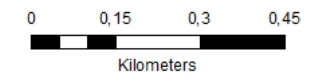
CONVENCIONES

- desfavorabilidad**
- BARRIOS INFORMALES
  - INSEGURIDAD
  - LEJOS DEL CENTRO DE LA CIUDAD
  - OBRA NUEVA
  - OTRAS CAUSAS
  - PROBLEMAS ENTRE VECINOS
  - TRAFICO CONGESTIONADO
  - VIAS EN MAL ESTADO
  - CICLORUTA
  - carrilera
  - canal artificial
  - mivial verbenaldef

numero dezo

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración Propia



**INDICADOR 16:  
DE SFAVORABILIDAD EN LA ZONA  
DE ESTUDIO POR TIPO DE ZONA  
TEMPORALIDAD DE LA OFERTA  
EN EL MERCADO  
ACTOR POBLACION**

**LOCALIZACION**

**CONVENCIONES**

- ◆ SUBZONA OFE\_DESFAV
- ◆ SUBZONA ENC\_DESFAV

**TEMPORALIDAD**

- ▲ 0 A 6 MESES
- ▲ 12 A 24 MESES
- ▲ 6 A 12 MESES
- ▲ MAS DE 24 MESES

**CIKLORUTA**

- ✦ CICLORUTA
- ✦ CARRILERA

**DE SFAVORABILIDAD**

- ✦ DROGADICCION
- ✦ INSEGURIDAD
- ✦ OTRAS CAUSAS
- ✦ PROBLEMAS ENTRE VECINOS
- m vial verbenal def

**numerodezo**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

**1:9.000**

0 0,15 0,3 0,45 0,6  
Kilometers

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia



**INDICADOR 17:  
FAVORABILIDAD Y  
TEMPORALIDAD DE LA OFERTA  
EN EL MERCADO POR TIPO  
DE ZONA, ACTOR POBLACION**



**CONVENCIONES**

**TEMPORALIDAD**

- ▲ 0 A 6 MESES
- ▲ 12 A 24 MESES
- ▲ 6 A 12 MESES
- ▲ MAS DE 24 MESES

**FAVORABILIDAD**

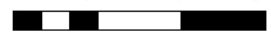
- ✳ COMUNIDAD
- ✳ ECONOMIA
- ✳ LOCALIZACION
- ✳ OTRAS CAUSAS
- ✳ TRANQUILIDAD
- ✳ TRANSITO Y TRANSPORTE

- ✳ CICLORUTA
- ✳ canaleta
- ✳ carrilera
- ✳ mvalverbenaldef

- numero de**
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7

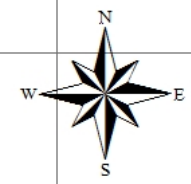
1:9.000

0 0,15 0,3 0,45



**Kilometers**

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de  
Datos Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia.





**INDICADOR 17A:  
FAVORABILIDAD EN LA ZONA  
DE ESTUDIO POR TIPO DE ZONA-  
TEMPORALIDAD DE LA OFERTA  
EN EL MERCADO  
ACTOR OFERENTE INMOBILIARIO  
-PROPIETARIO DIRECTO**

LOCALIZACION

**CONVENCIONES**

**TEMPORALIDAD**

- ▲ 0 A 6 MESES
- ▲ 12 A 24 MESES
- ▲ 6 A 12 MESES
- ▲ MAS DE 24 MESES

✚ CICLORUTA

— carrilera

— canal artificial

**FAVORABILIDAD**

- ✚ COMUNIDAD
- ✚ ECONOMIA
- ✚ LOCALIZACION
- ✚ OTRAS CAUSAS
- ✚ TRANQUILIDAD
- ✚ TRANSITO Y TRANSPORTE

— mva/verbenalder

**numerodezo**

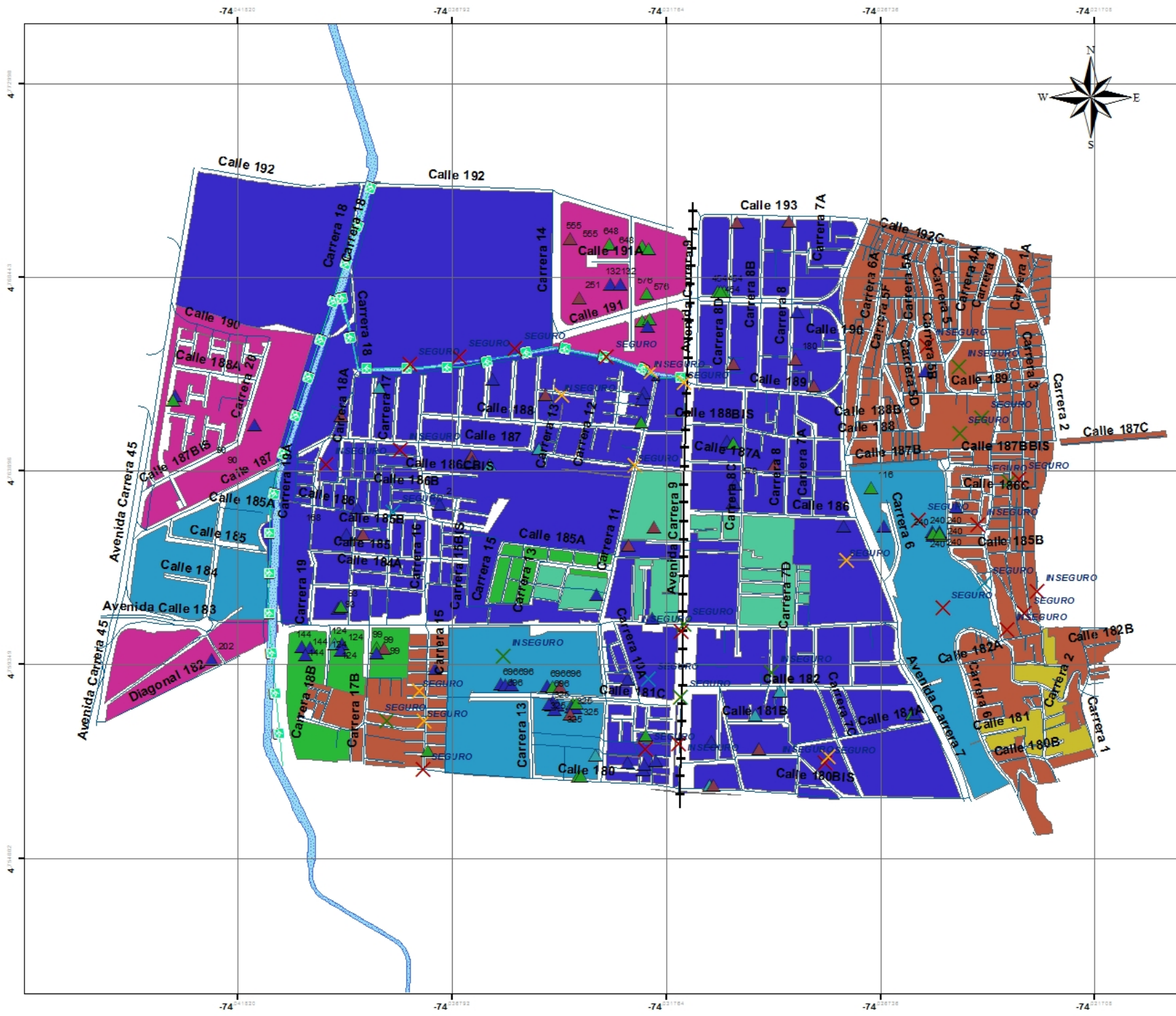
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

1:9.000

0 0,15 0,3 0,45

Kilometers

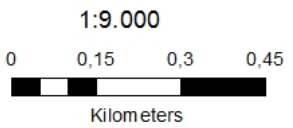
Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia.



**INDICADOR 18:  
FOCOS DE DELINCUENCIA Y  
TEMPORALIDAD DE LA  
OFERTA EN EL MERCADO  
ACTOR POBLACION**



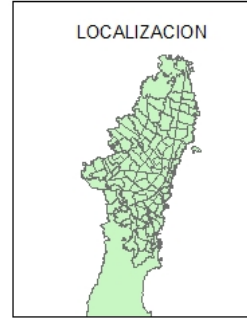
- CONVENCIONES**
- CAUSA PERCEPCION\_INSEGURIDAD**
- ✕ DROGADICCION
  - ✕ OTRAS CAUSAS
  - ✕ PANDILLAS
  - ✕ ROBO
- TEMPORALIDAD**
- ▲ 0 A 6 MESES
  - ▲ 12 A 24 MESES
  - ▲ 6 A 12 MESES
  - ▲ MAS DE 24 MESES
  - ⊕ CICLORUTA
  - ⊕ carrilera
  - ▭ canal artificial
  - ▭ mva/verbenalder



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia

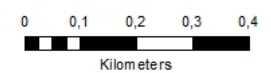


**INDICADOR 18: ZONAS CON CARENIA DE ALUMBRADO PUBLICO EN LA ZONA DE ESTUDIO - TEMPORALIDAD DE LA OFERTA EN EL MERCADO ACTOR POBLACION**



- CONVENCIONES**
- CARENIA\_ALUMBRADOPUBLICO
  - TEMPORALIDAD**
  - ▲ 0 A 6 MESES
  - ▲ 12 A 24 MESES
  - ▲ 6 A 12 MESES
  - ▲ MAS DE 24 M ESES
  - + CICLORUTA
  - + carriera
  - canalartificial
  - mviaivernaldef
  - numero dezo**
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7

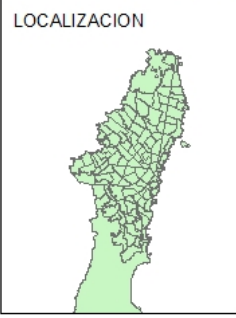
1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Fuente Elaboración  
Propia.



**INDICADOR 19: MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA**



**CONVENCIONES**

- TEMPORALIDAD**
- ▲ 0 A 6 MESES
  - ▲ 12 A 24 MESES
  - ▲ 6 A 12 MESES
  - ▲ MAS DE 24 MESES

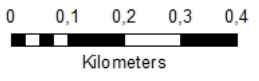
- ⊕ CICLORUTA
- ⊕ carrilera
- ⊕ cana artificial

- MEDIO\_TRANSPORTE**
- ⊕ AUTOMOVIL
  - ⊕ BICICLETA
  - ⊕ MOTO
  - ⊕ NO CONTESTO
  - ⊕ SITP
  - ⊕ TRANSMILENIO

— mvia/verbenaldef

- numerodezo**
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7

1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de  
Datos Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia.



**INDICADOR 19: PERCEPCION SOBRE CONSERVACION DE LA MALLA VIAL Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA**



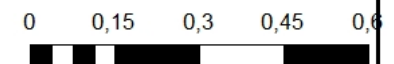
**CONVENCIONES**

- ◆ PERCEP\_VIAS
- TEMPORALIDAD
  - ▲ 0 A 6 MESES
  - ▲ 12 A 24 MESES
  - ▲ 6 A 12 MESES
  - ▲ MAS DE 24 MESES
- ✱ CICLORUTA
- ✱ carrilera
- canal artificial
- PERCEPCION\_VIAS\_1
  - ✱ BUEN ESTADO
  - ✱ MAL ESTADO
  - ✱ NO CONTESTO
  - ✱ REGULAR ESTADO
- mvalverbenaldef

**numerodezo**

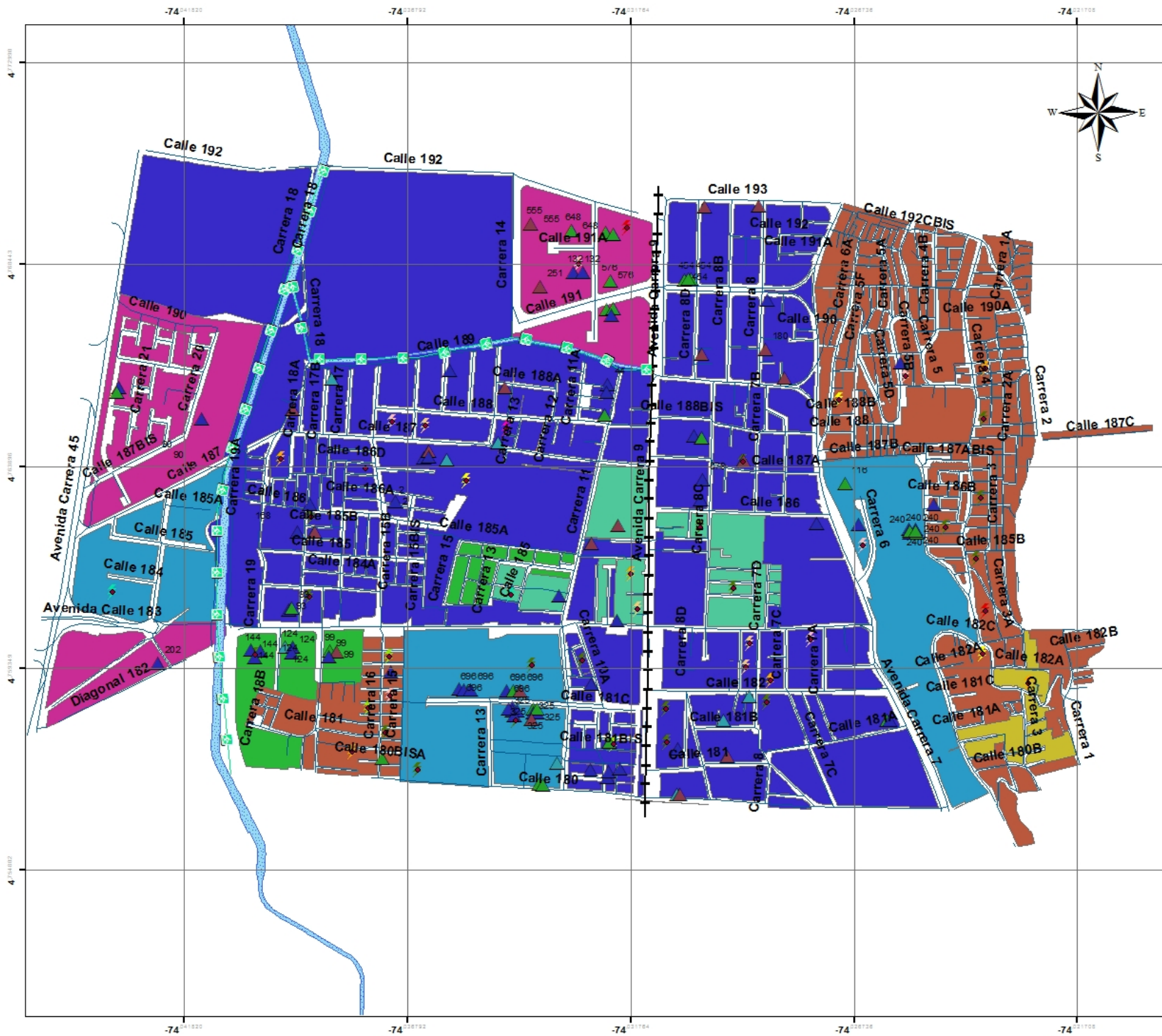
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

1:9.000



Kilometers

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de  
Datos Espaciales  
del Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia



### INDICADOR 20: CARENCIAS EN EL BARRIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR TIPO DE ZONA

LOCALIZACION

**CONVENCIONES**

- ◆ CARENCIAS
- TEMPORALIDAD**
- ▲ 0 A 6 MESES
- ▲ 12 A 24 MESES
- ▲ 6 A 12 MESES
- ▲ MAS DE 24 MESES
- ⊕ CICLO RUTA
- carrera
- canal artificial
- CARENCIA\_BARRIO**
- ⚡ ADECUADO MANEJO DE MASCOTAS
- ⚡ EDUCACION
- ⚡ EQUIPAMIENTO COMUNAL
- ⚡ ILUMINACION
- ⚡ LIMPIEZA
- ⚡ MAS VIAS
- ⚡ NADA
- ⚡ NO CONTESTO
- ⚡ SEGURIDAD
- m/álveo/na/def

**numeros de zona**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

1:9.000

0 80 160 320 480 Meters

Sistema de Referencia  
 GCS Magna Sirgas  
 Fuente Infraestructura  
 de Datos Espaciales  
 Modificaciones  
 Elaboración Propia.



**INDICADOR 21A: ACOGIDA DE LAS ZONAS COMERCIALES EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA**

LOCALIZACION



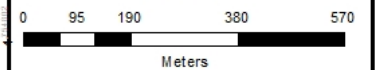
CONVENCIONES

- TEMPORALIDAD**
- ▲ 0 A 6 MESES
  - ▲ 12 A 24 MESES
  - ▲ 6 A 12 MESES
  - ▲ MAS DE 24 MESES
  - ⊠ CICLORUTA

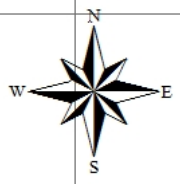
- COMPRA\_VIVERES**
- ⊠ DENTRO Y FUERA DEL BARRIO
  - EN EL BARRIO
  - FUERA DEL BARRIO
  - mvalvernaldef

- numerozeo**
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7

1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboracion Propia



INDICADOR 21B: ACOGIDA DE LAS ZONAS COMERCIALES EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA COMPRA DE MEDICINAS



**CONVENCIONES**

**TEMPORALIDAD**

- ▲ 0 A 6 MESES
- ▲ 12 A 24 MESES
- ▲ 6 A 12 MESES
- ▲ MAS DE 24 MESES
- ⊠ CICLORUTA
- ⊠ carrilera
- ⊠ canal artificial

**COMPRA\_MEDICINAS**

- EN EL BARRIO
- FUERA DEL BARRIO
- mvalverbenaldef

**numero de zo**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

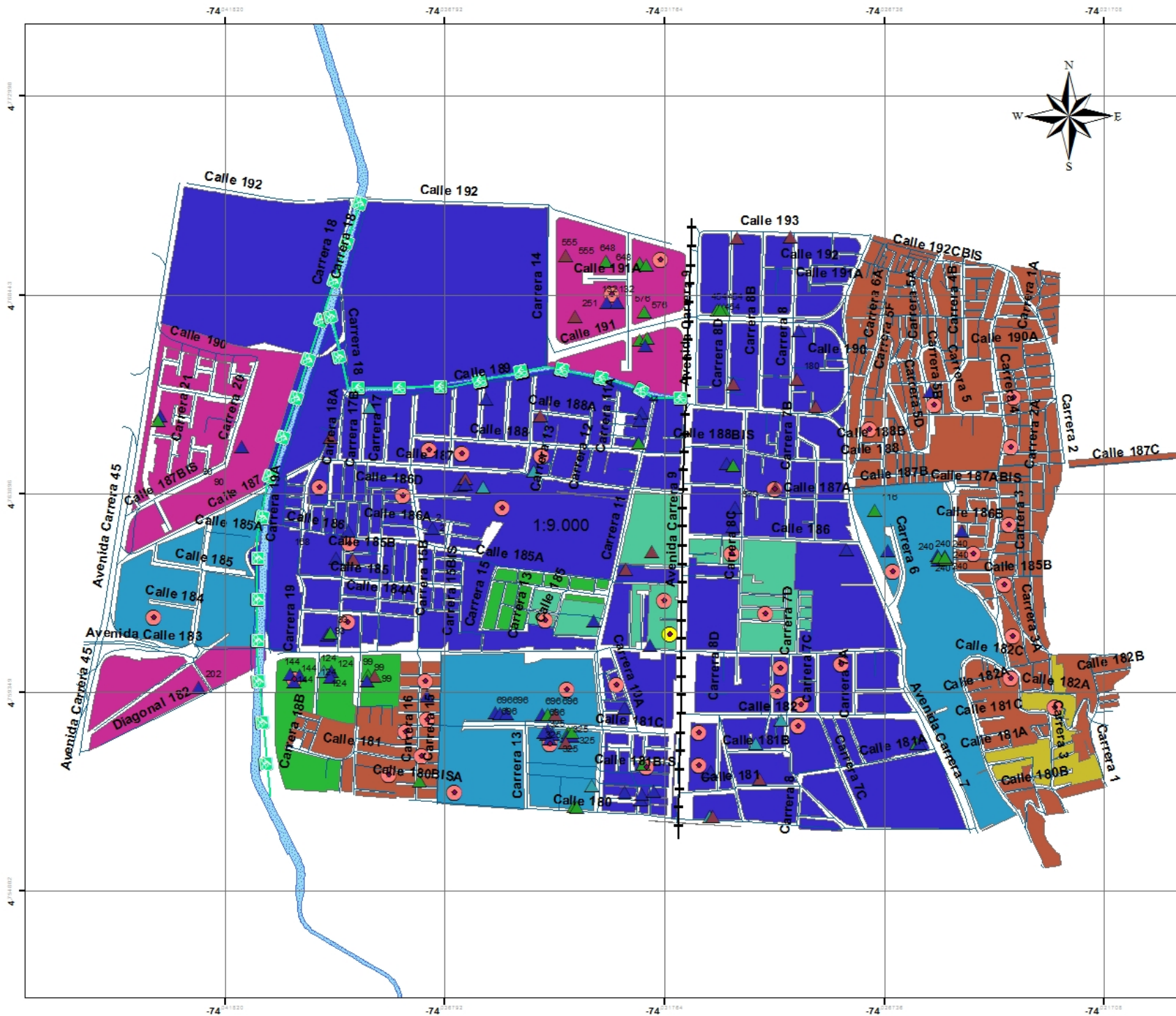
1:9.000

0 0,1 0,2 0,3 0,4



Kilometers

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración Propia

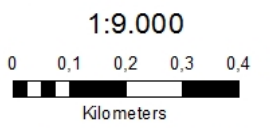


**INDICADOR 21C: ACOGIDA DE LAS ZONAS COMERCIALES EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA COMPRA DE CARNICOS**

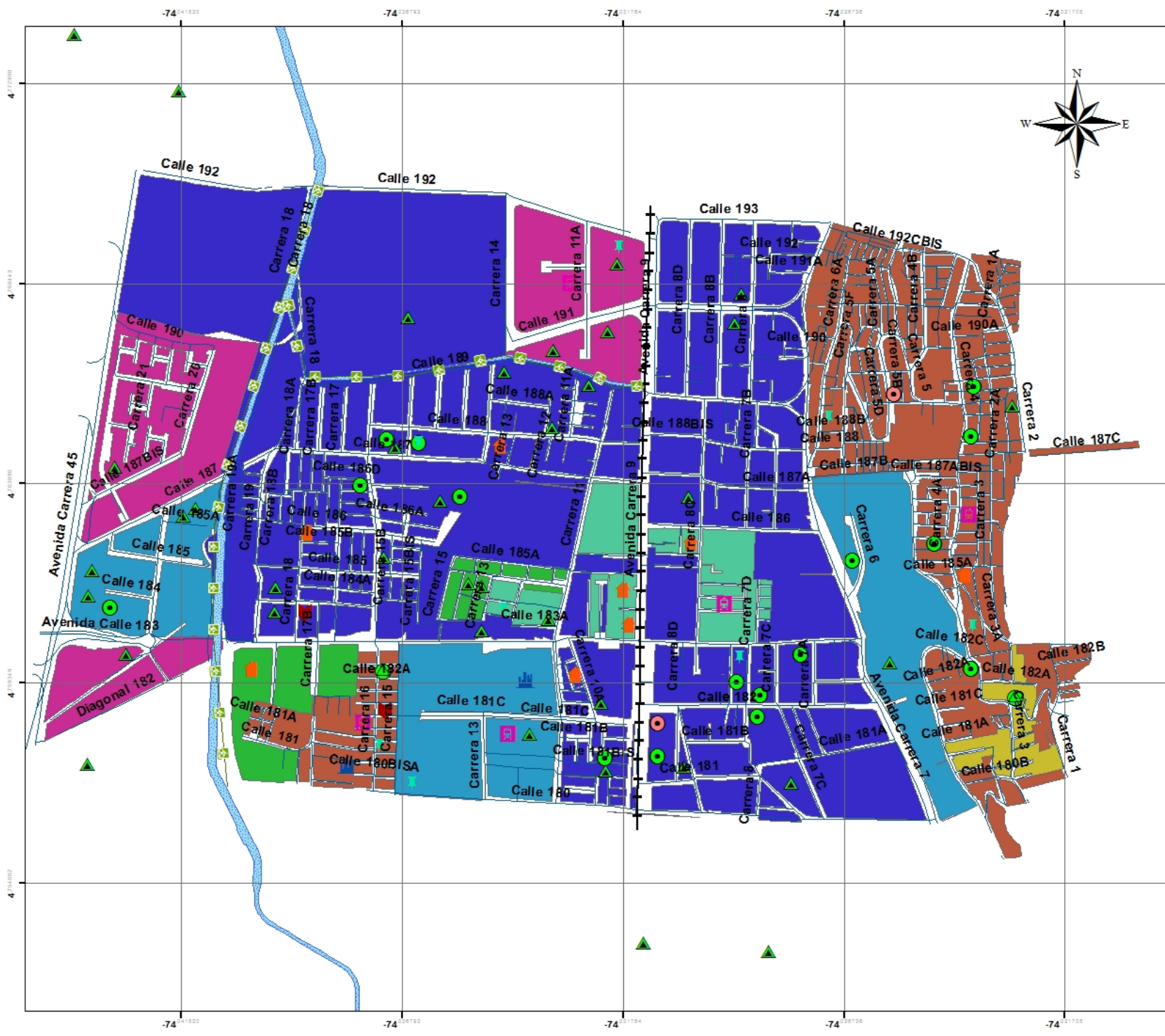


- CONVENCIONES**
- ◆ COMERCIO\_TEMP
  - TEMPORALIDAD**
    - ▲ 0 A 6 MESES
    - ▲ 12 A 24 MESES
    - ▲ 6 A 12 MESES
    - ▲ MAS DE 24 MESES
  - ⊠ CICLORUTA
  - carrilera
  - ▨ canal artificial
  - COMPRA\_CARNICOS**
    - ⊕ BARRIO
    - ⊙ NO COMPRA
    - mvalvernaldef

- numero dezo**
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de Datos  
Espaciales  
Modificaciones Elaboración  
Propia

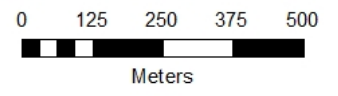


**INDICADOR 22: DEDICACION DEL TIEMPO LIBRE EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA.**



- CONVENCIONES**
- SITIOS\_FRECUENTADOS
  - SITIOS\_FRECUENTADOS
  - CICLORUTA
  - carrilera
  - canalartificial
- TIEMPO\_LIBRE**
- CAMINAR
  - DEPORTE
  - HOGAR
  - IR AL CENTRO COMERCIAL
  - JUGAR TEJO
  - LEER
  - OTRAS
  - VIAJAR
- mviaivverbenaldef
- numerozono**
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7

1:9.000



Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura  
Datos Espaciales del Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia



**INDICADOR 22B:**  
**SITIOS FRECUENTADOS**  
**POR LA POBLACION**  
**- TEMPORALIDAD**  
**DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA**

**LOCALIZACION**

**CONVENCIONES**

**CATEGORIA**

- RECREACION
- COMERCIAL
- COMERCIO
- DEPORTE
- PUBLICO
- RECREACION

**TEMPORALIDAD**

- 0 A 6 MESES
- 12 A 24 MESES
- 6 A 12 MESES
- MAS DE 24 MESES

CICLORUTA

carrilera

canalartificial

mvialvernaldef

**numerado**

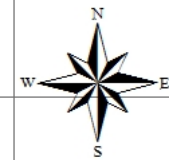
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

**1:9.000**

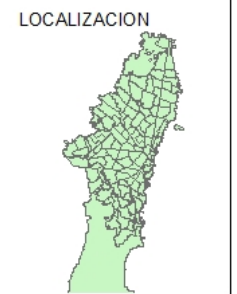
0 0,1 0,2 0,3 0,4

Kilometers

Sistema de Referencia  
 GCS Magna Sirgas  
 Fuente Infraestructura de  
 Datos Espaciales del  
 Distrito  
 Modificaciones Elaboración  
 Propia



**INDICADOR 23:  
PROYECTOS NUEVOS  
POR TIPO DE ZONA  
Y TEMPORALIDAD  
DE OFERTAS POR  
TIPO DE ZONA**



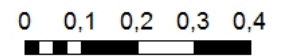
**CONVENCIONES**

- PROYECTOS\_NUEVOS
- ✚ CICLORUTA
- 
- 
- 

**numerodezo**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

1:9.000



**Kilometers**

Sistema de Referencia  
GCS Magna Sirgas  
Fuente Infraestructura de  
Datos Espaciales del  
Distrito  
Modificaciones Elaboración  
Propia.



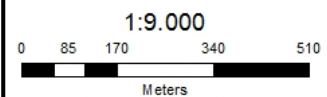
**INDICADOR 23A:  
 NUMERO DE PROYECTOS  
 POR TIPO DE ZONA  
 TEMPORALIDAD EN MESES,  
 UNIDADES PROYECTADAS  
 Y UNIDADES VENDIDAS S**



**CONVENCIONES**

- ◆ <all other values>
- 8
- 10
- 12
- ✗ PRONUEV\_Z2
- ✕ CICLORUTA
- ⊕ carrilera
- ▨ canal artificial
- mvi al verbenal def

- numero de zo**
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7



1:9.000  
 Sistema de Referencia  
 GCS Magna Sirgas  
 Fuente Infraestructura de  
 Datos Espaciales  
 Modificaciones Elaboración  
 Propia-

ANEXO 5: MATRIZ DIAGNOSTICA- INCIDENCIA DEL VALOR DEL SUELO EN LA DINAMICA INMOBILIARIA A PARTIR DE INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD URBANA

NUMERO	MARCO	INDICADOR(COMPLEJIDAD DEL ENTORNO)	TIPO DE INDICADOR PRESION,ESTADO,RESP UESTA	INCIDENCIA EN EL VALOR DEL SUELO	SENSIBILIDAD	OBSERVACIONES
1	ECONOMICO	DINAMICA DEL VALOR DEL SUELO AÑO 2010-2016	PRESION	Este indicador muestra un diagnóstico sobre el comportamiento del valor del suelo en un periodo de 7 años en la zona de estudio y la dinámica inmobiliaria actual comparada con el valor del suelo en el año 2016. Es posible observar que las categorías por valor m2 han incrementado desde el año 2010, hasta el año 2016, se muestran decrementos en valores bajos y se postulan nuevos rangos del valor por m2 que ocupan áreas considerables en la zona de estudio, situación normal dentro de la dinámica inmobiliaria, en cuanto al número de ofertas según el valor, la mayoría de las ofertas inmobiliarias capturadas se concentran el rango de 1500000 a 2000000 por m2, lo cual indica que se muestra mayor fluctuación de mercado en esta zona, la cual se caracteriza por tener estratos medios y características constructivas acordes a esa estratificación socioeconómica.	MAYOR INCREMENTO VALOR DEL SUELO ZONA 4 MENOR INCREMENTO VALOR DEL SUELO ZONA 1	Este indicador ejerce presión negativa sobre la zona de estudio, ya que esta zona es en la cual se agrupan el mayor número de ofertas inmobiliarias, su crecimiento ha sido acelerado, pero su dinámica no es tan considerable, por lo tanto su comportamiento mostraría un indicio de una posible especulación inmobiliaria.
2	ECONOMICO	OCUPACION DEL SUELO UPZ VERBENAL AÑO 2004 A 2015	PRESION	El incremento de ocupación del territorio fue comparado con el incremento del valor del suelo en la zona de estudio en los años 2010, 2013 y 2016, el comportamiento de estos dos fenómenos evidencia el aumento del área urbanizada y la carencia acelerada de suelo disponible para su ocupación, además del incremento del valor del suelo el cual es directamente proporcional a la disponibilidad del mismo para ser construido.	MAYOR OCUPACION DEL SUELO ZONA 7 MENOR OCUPACION DEL SUELO ZONA 4, CRECIMIENTO EN ALTURA EN ESTA ZONA	Se evidencia gran presión en este indicador ya que la ocupación del suelo se da de forma inicial hacia los bordes, y posteriormente en altura, potencializando la construcción en propiedad horizontal, por lo tanto su presión es incidente en la dinámica inmobiliaria.
3	ECONOMICO	TIPOLOGIA DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR ZONA	PRESION	La mayoría de las ofertas inmobiliarias se encuentra en predios sometidos al régimen de propiedad horizontal en las zonas 6 y 7, esta zona se caracteriza por que se desarrolla una actividad económica residencial tipo 3, y tipo 4, estrato 4 y 5. En la zona 4 las ofertas inmobiliarias de predios sometidos bajo el régimen de propiedad horizontal y que no lo son tienen una dinámica semejante, esta zona se caracteriza por actividad económica, comercio vecinal y predios residenciales tipo dos y tipo 3, estrato 3	MAYORIA DE OFERTAS EN PH ZONA 7 Y ZONA 6 MINORIA DE OFERTAS EN PH ZONA 2 BALANCE ZONAS CON OFERTAS PH Y NPH, ZONA 4	Predomina la tipología de ofertas en propiedad horizontal, como solución de vivienda y como proyecto de inversión en todas las zonas, su dinámica también es acelerada generando mayor presión.
4	ECONOMICO	TEMPORALIDAD DE LA OFERTA EN EL MERCADO POR ZONA	PRESION	En la zona 4 se concentra el mayor número de ofertas, su dinámica es de 0 a 6 meses; en la zona 6 y 7 el número de ofertas es menor, pero su temporalidad es igual; la dinámica inmobiliaria disminuye en las zonas 4, 3, 2, 1.	ZONA 6 Y 7 MENOR TEMPORALIDAD, DE 0 A 6 MESES, EN LA ZONA 4, MAYOR NUMERO DE OFERTAS CON TEMPORALIDAD DE 12 A 24 MESES Y DE 0 A 6 MESES.	La presión del mercado frente a la oferta inmobiliaria evidencia que es posible que exista un menor número de ofertas en una zona con características homogéneas, pero que estas muestren una dinámica en el tiempo muy corto, mientras que hay zonas que pueden tener un gran número de ofertas pero su dinámica es más desacelerada; de lo anterior se evidencia que el número de ofertas en una zona determinada no indica el valor del suelo, su temporalidad es determinante para a partir de la dinámica conceptualizar su valor.
5	ECONOMICO	TEMPORALIDAD DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR ZONA, SEGÚN VALOR	PRESION	en la zona 1 no hay ofertas inmobiliarias, mientras que en la zona 4 y zona 6 se caracteriza por tener mayor número de ofertas inmobiliarias; el mayor número de ofertas se agrupa en una temporalidad de 0 a 6 meses en la zona 6 y el mayor número de ofertas se grupa en los valores de 0 a 150 millones y de 150 a 300 millones en las zonas 4 y 6 respectivamente; por lo tanto estas dos zonas se caracterizan por tener la mayor dinámica de ofertas inmobiliarias por tener temporalidades de 0 a 6 meses y valores de 0 a 300 millones de pesos.	EN LAS ZONAS 4 Y 6 LA TEMPORALIDAD ES DE 12 A 24 MESES Y DE 0 A 6 MESES, EL VALOR ES DE 0 A 150 MILLONES Y DE 150 A 300 MILLONES RESPECTIVAMENTE, POR LO TANTO ES EVIDENTE LA DINAMICA EN LA ZONA 6, CON UN INCREMENTO DE VALOR IMPORTANTE	La presión de la dinámica inmobiliaria frente a la expectativa de inversión que caracteriza a la zona 6 es positiva, es una zona donde el incremento del valor es importante y la temporalidad de sus ofertas no lo es tanto, por lo cual hay una dinámica positiva y fundamentada en su valor y en los estudios de favorabilidad que muestra esta zona, como se evidencia más adelante en otros indicadores.

6	ECONOMICO	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO INMOBILIARIO POR TIPOLOGIA DE OFERTA(PH O NPH)	PRESION	En la zona 7 se evidencia que solo hay una oferta NPH con una temporalidad de 0 a 6 meses, el resto de las ofertas son PH, en la zona 6, zona 5 y zona 3 todas las ofertas son PH, en la zona 4 el mayor número de ofertas se agrupan en la tipología PH con una temporalidad de 0 a 6 meses, mientras que la segunda mayor cifra corresponde a ofertas NPH pero con una temporalidad de 12 a 24 meses. En la zona, en la zona 2 la temporalidad de acuerdo a las dos tipologías se comporta sin ninguna disparidad de 12 a 24 meses. De lo anterior se puede concluir que la mayor dinámica existe en los inmuebles con tipología propiedad horizontal ya que la mayoría de estas ofertas se agrupan en una temporalidad de 0 a 6 meses, mientras que la tipología de predios No propiedad Horizontal se agrupa en una temporalidad desacelerada de 12 a 24 meses.	EN TODAS LAS ZONAS SE EVIDENCIA QUE LA MAYOR DINAMICA SE PRESENTA EN TIPOLOGIA PROPIEDAD HORIZONTAL.	El establecimiento de la propiedad horizontal como solución de vivienda a la población fue un acierto por parte del sector constructor e inmobiliario, su mayor dinámica en todas las zonas es muestra de ello. Ejerce una presión positiva.
7	ECONOMICO	TEMPORALIDAD DE LA OFERTA INMOBILIARIA Y VALOR OFRECIDO	ESTADO	En todas las zonas se observa que la mayoría de las ofertas inmobiliarias se concentra en la menor temporalidad de 0 a 6 meses y de 6 a 12 meses, con el menor porcentaje de negociación de 0 a 5%; de forma opuesta ocurre con la mayor brecha existente entre el valor ofertado, el valor ofrecido y las oferta que tienen una temporalidad mayor a los doce meses.	LOS MENORES PORCENTAJES DE NEGOCIACION SE DAN EN ZONAS QUE LOGRAN LA TRANSACCION, MIENTRAS QUE EN ZONAS DONDE A PESAR DE TENER MAYOR NUMERO DE OFERTAS, EL PORCENTAJE DE NEGOCIACION NO LOGRA LA TRANSACCION	El estado del mercado frente a su comercialización es positiva en algunas zonas logrando la comercialización, ya que el factor de negociación tiene una brecha mas pequeña en zonas con temporalidades menores, mientras que en ofertas con mayor tiempo en el mercado esta brecha es mas amplia y no se logra la transacción.
8	ECONOMICO	ORIGEN OFERTA INMOBILIARIA POR TIPO DE ZONA	ESTADO	Las zonas 2, 3 y 5 se caracterizan por tener un menor número de ofertas inmobiliarias, donde la mayoría de las mismas se da frente a una expectativa de inversión, las zonas 4, 6 y 7 se caracterizan por tener el mayor número de ofertas cuyo origen es el cambio de vivienda, aspecto relevante frente a la dinámica inmobiliaria en este tipo de zonas ya que este escenario buen podría darse por desfavorabilidad en el sector o por la alta dinámica inmobiliaria, aspecto que se verificara con otro indicador.	LA CAUSA PRINCIPAL DEL ORIGEN DE LA OFERTA ES EL CAMBIO DE VIVIENDA EN ZONAS DONDE HAY UN MAYOR NUMERO DE OFERTAS. EN LAS ZONAS DONDE HAY MENOR NUMERO, SE EVIDENCIA MAYOR DINAMICA, EL ORIGEN ES LA INVERSION, POR LO TANTO SE EVIDENCIA LA VOLATILIDAD DEL MERCADO EN ESTE TIPO DE ZONAS, LAS CUALES OFREN BUENAS CONDICIONES PARA SU COMERCIALIZACION Y UN NUMERO DE OFERTAS INMOBILIARIAS MENOR, AL IGUAL QUE SU TEMPORALIDAD.	Este es un indicador de estado ya que muestra el origen actual de las ofertas existentes, por lo tanto se evidencia la expectativa de inversión en zonas donde hay mayor número de ofertas pero menor dinámica, esto evidencia la posible existencia de una especulación frente al valor del suelo a partir del mercado inmobiliario.
9	SOCIAL	DESPLAZAMIENTOS DE LA POBLACION ESTUDIANTIL Y OFERTAS POR TIPO DE ZONA	ESTADO	Según la tipología de las 7 zonas, en las zonas 5, 6 y 7 de mayor estratificación socioeconómica y mejor tipología en los acabados de las construcciones de tipo residencial, hay un número representativo de ofertas inmobiliarias y el desplazamiento escolar se hace en dentro del sector, en la zona 4, la cual se considera como una zona promedio referente a las dos variables anteriormente mencionadas, hay mayor número de ofertas respecto a otras zonas, mientras que los habitantes de esta zona no tienen flujo de movimiento por desplazamiento escolar, ya que la mayoría de sus habitantes no estudia, por lo tanto se presume que esta zona es la de mayor inversión, así como su expectativa de valorización; en las zonas 3, 2, 1 hay una minoría de ofertas inmobiliarias, pero sus habitantes muestran flujos de movimiento por desplazamiento escolar dentro del sector., comportamiento similar a las zonas de mayor estratificación	EN LAS ZONAS DONDE HAY MAYOR NUMERO DE OFERTAS INMOBILIARIAS, LA POBLACION ESTUDIANTIL ES MENOR, POR LO TANTO SE PRESUME POR SU VOLATILIDAD Y POR LAS CARACTERISTICAS DE SU POBLACION, QUE ESTE ES UN MERCADO DE INVERSION, MIENTRAS QUE EN LAS ZONAS DONDE HAY MENOR NUMERO DE OFERTAS LA POBLACION ESTUDIANTIL ES MAYOR.	Es evidente que en zonas donde hay mayor dinámica, las características de la población, no son de arraigo, por lo tanto se satisface su expectativa de inversión, mientras que en zonas donde hay arraigo, se muestra una desaceleración de la dinámica inmobiliaria, pese a que exista diverso y gran número de ofertas en el mercado.
10	ECONOMICO	ESTIMACION DE VALOR Y TEMPORALIDAD DE LA OFERTA INMOBILIARIA	ESTADO	Se observa que la zona con mayor número de ofertas es la zona 4, la cual se caracteriza por tener una estratificación socioeconómica 3 y 4 y una tipología de la edificación acorde para este tipo de estratos, caracterizada por viviendas convencionales con acabados acordes a esta estratificación; el mayor número de ofertas se concentra en una temporalidad de 0 a 6 meses, donde la mayoría de las ofertas el valor es acorde al mercado en el sector; en todas las zonas el método para la estimación del valor característico es el mercado, seguido de la realización del avalúo comercial, por lo tanto frente a este indicador se considera que el mercado tiene una incidencia importante en cuanto a la estimación de valor y la dinámica inmobiliaria.	SE EVIDENCIA EN TODAS LAS ZONAS QUE LA METODOLOGIA PRINCIPAL PARA LA ESTIMACION DEL VALOR DE LOS INMUEBLES ES EL MERCADO	Esta es una respuesta negativa, ya que todas las ofertas se basan en el mercado en el momento de asignar valor a su inmueble, pero hay menor dinámica condición que puede causar una especulación en el valor.

11	ECONOMICO	NUMERO DE UNIDADES EN LA PROPIEDAD HORIZONTAL Y NUMERO DE OFERTAS POR PROPIEDAD HORIZONTAL	PRESION	Las zonas 7, 6 y 4 se caracterizan por tener un gran número de unidades desenglobadas, en estas zonas se concentra en un mayor número de ofertas inmobiliarias en propiedad horizontal y también un número de ofertas considerables, correspondientes a lotes que aun tienen pendiente la constitución del reglamento de propiedad horizontal, mientras que en la zona 5 no hay ofertas inmobiliarias que tenga pendiente la constitución del reglamento, en las zonas 3, 2 y 1 no hay dinámica en cuanto a mercado inmobiliario en propiedad horizontal.	LA DINAMICA INMOBILIARIA ESTA ACENTUADA EN PREDIOS QUE SE ENCUENTRAN BAJO EL REGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL.	La dinamica de los predios es propiedad horizontal ejerce una presion negativa frente al valor del suelo ya que hay una alta expectativa de inversion y una desaceleracion en la transacción, mientras que los predios en No propiedad Horizontal tienen una significativa desaceleracion en su dinamica.
12	AMBIENTAL	PRESENCIA DE FOCOS CONTAMINANTES EN LA ZONA DE ESTUDIO Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	PRESION	Se encuentra que en todas las subzonas de la UPZ Verbenal la población percibe contaminación, en primer lugar por la presencia de automóviles; en la zona 7 la percepción de contaminación se da por polución, en las zonas 6 y 5 por automóviles y ruido, en la zona 4 donde hay mayor número de ofertas inmobiliarias se percibe contaminación por diversas causas, en primer lugar por automóviles, luego por el estado de las alcantarillas y empiezan a incursionar otros aspectos relevantes para estratos bajos como los problemas de drogadicción, la presencia de vallas, la cual ocasiona contaminación visual, problemas entre vecinos, roedores y ruido, cabe anotar que en los estratos bajos el número de ofertas decrece, pero en los estratos altos tampoco es considerable, la concentración de ofertas inmobiliarias esta en la zona 4, caracterizada por predios estrato medio y tipología de construcción convencional acorde a la estratificación socioeconómica.	ES POSIBLE DEFINIR QUE LA PRESENCIA DE CONTAMINACION POR DIFERENTES CAUSAS PUEDE OCASIONAR UNA DESACELERACION DEL MERCADO INMOBILIARIO, TENIENDO EN CUENTA QUE EN LA ZONA 4, PESE A QUE HAY MAYOR NUMERO DE OFERTAS, HAY UNA ALTA PERCEPCION DE CONTAMINACION POR DIFERENTES CAUSAS, MIENTRAS QUE EN LAS DEMAS ZONAS LA POLUCION ES LA PRINCIPAL CAUSA DE CONTAMINACION.	la existencia de focos contaminantes en la zona de estudio es un indicador que ejerce una presión negativa en la dinamica inmobiliaria ocasionando su desaceleracion.
13	ECONOMICO	GASTOS ASOCIADOS AL INMUEBLE Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	ESTADO	De acuerdo a las entrevistas realizadas se tiene que la zona 4, y 6 donde hay mayor número de ofertas, la inversión al inmueble es de 500000 a 1 millón y más de un millón, mientras que en la zona 3, donde hay menor número de ofertas, la inversión referente a los gastos asociados al inmueble se concentra en el intervalo de 1 a 500.000 anuales.	ES POSIBLE DEFINIR QUE EN LAS ZONAS DONDE HAY MAYOR NUMERO DE OFERTAS INMOBILIARIAS, HAY UN MAYOR RANGO DE INVERSION EN CUANTO A GASTOS ASOCIADOS AL INMUEBLE, POR LO TANTO SE EVIDENCIA QUE EN ESTA ZONA HAY GRAN EXPECTATIVA EN CUANTO A LA DINAMIZACION DEL MERCADO INMOBILIARIO, PERO EN REALIDAD SU DINAMICA ES MAS DESACELERADA.	El impacto de estado en este indicador es negativo ya que la dinamica inmobiliaria no es la esperada en zonas donde hay este tipo de inversión.
14	SOCIAL	PERMANENCIA DE LA POBLACION EN LA ZONA DE ESTUDIO Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	RESPUESTA	Es posible determinar que las zonas en donde se concentra el mayor número de ofertas 4, 5, 6 y 7 no hay un mayor número de entrevistas realizadas, mientras que en la zona 3 la población se caracteriza por tener una permanencia de más de 20 años, mientras que el número de ofertas no es tan representativo, las pocas encuestas realizadas en las zonas donde hay mayor número de ofertas determinan que esta población no tiene un mayor arraigo en la zona de estudio, debido a esto se muestra mayor dinámica en el mercado inmobiliario. Es posible definir que las zonas de mayor estrato son zonas de inversión, mientras que las zonas de bajo y medio estrato se caracterizan por mostrar un proceso inmobiliario ascendente pero un arraigo aun representativo por parte de la población	LA PERMANENCIA DE LA POBLACION EN LA ZONA DE ESTUDIO EN ZONAS DE MAYOR NUMERO DE OFERTAS NO ES CONSIDERABLE, LO CUAL EVIDENCIA QUE ESTAS SON ZONAS DE INVERSION, MIENTRAS QUE EN ZONAS DONDE HAY POCAS OFERTAS O DINAMICA MAS DESACELERADA, LA PERMANENCIA DE LA POBLACION ES MAYOR	La respuesta de este indicador frente a la dinamica inmobiliaria es negativa, en el sentido de que las zonas con menor permanencia son zonas donde la dinamica es mayor, cabe anotar que muchos de los habitantes de estas zonas migran a sectores en el mismo sector.
15	SOCIAL	INTENCION DE MIGRACION DE LA POBLACION A OTROS BARRIOS Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	RESPUESTA	A partir de las respuestas obtenidas a los actores se determina que la migración se realizaría en el mismo sector, fuera del sector, fuera de Bogotá y otras causas, ej donde sea más económico, no vendería el inmueble, etc. En la totalidad de las zonas se observa que la población prefiere migrar fuera de la ciudad, lo cual evidencia la dinamización del mercado inmobiliario fuera de la ciudad, de una forma moderada se observa la intención de migración dentro y fuera del sector, las zonas con mayor oferta inmobiliaria son las zonas 4, zona 7 y zona 6, donde se evidencia el mismo comportamiento	NO SE MUESTRA UN INCREMENTO EN LA DINAMICA INMOBILIARIA EN EL MISMO SECTOR, LA INTENCION DE LA POBLACION EN EL MOMENTO DE VENDER SU INMUEBLE ES MIGRAR FUERA DE LA CIUDAD, LO CUAL INDICA LA POTENCIALIZACION DE LA OFERTA INMOBILIARIA EN LOS PUEBLOS ALEDAÑOS Y LA DESACELERACION DE LA DINAMICA INMOBILIARIA AL INTERIOR DE LA CIUDAD.	La respuesta ejercida por este indicador es desfavorable para la zona de estudio, ya que la mayoría de los oferentes manifiestan su intención de migrar fuera de la ciudad, potencializando el mercado inmobiliario en zonas aledañas y causando una posible futura aceleración en la dinamica inmobiliaria en las ciudades.

16	SOCIAL	DESFAVORABILIDAD EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE LA OFERTA POR TIPO DE ZONA	PRESION	En las zonas 7 y 6 se observa mayor dinámica inmobiliaria, la mayoría de las ofertas tienen una temporalidad de 0 a 6 meses, las causas principales de desfavorabilidad son la congestión de tráfico y la presencia de barrios informales, situación que también es relevante en la zona 5, en las Zonas 4, 3 y 2 se incrementa el descontento por la presencia de barrios informales en la zona, además de la presencia de consumo de estupefacientes en la zona 3, es importante aclarar que en las zonas 1, 2, 3 la dinámica decrece de forma sustancial.	LA PRESENCIA DE BARRIOS INFORMALES INCIDE DIRECTAMENTE SOBRE LA DINAMICA INMOBILIARIA.	La presencia de barrios informales ejerce una presión negativa en el comportamiento del mercado inmobiliario, logrando su desaceleración.
17	SOCIAL	FAVORABILIDAD EN EL BARRIO Y NUMERO DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA.	PRESION	En las zonas 7, 6, 5 la mayor dinámica se muestra en la temporalidad de 0 a 6 meses, mientras que la causa de favorabilidad principal es la localización, el tránsito y el transporte; en la zona 4 la dinámica del mercado se comporta de igual forma, la favorabilidad recae de forma acentuada en la tranquilidad que sienten los habitantes de esta zona y la localización; en la zona 3, 2, y 1 hay menor número de ofertas, la permanencia de la oferta en el mercado es de 0 a 6 meses, pero la causa de favorabilidad principal es la unión de la comunidad y la localización.	LA LOCALIZACION, EL TRANSITO Y EL TRANSPORTE SON LAS PRINCIPALES CAUSAS DE FAVORABILIDAD QUE INCIDEN EN LA DINAMICA DEL MERCADO INMOBILIARIO, LA TRANQUILIDAD COMO ASPECTO DE FAVORABILIDAD FRENA LA DINAMICA INMOBILIARIA, AL IGUAL QUE LA UNION DE LA COMUNIDAD, OCASIONANDO ARRAIGO POR PARTE DE LOS HABITANTES EN LA ZONA DE ESTUDIO, ASPECTO QUE DE UNA U OTRA FORMA FRENA LA DINAMICA INMOBILIARIA.	La favorabilidad en el barrio a causa del tránsito, el transporte y el mejoramiento de las vías, influye de forma positiva en la dinámica inmobiliaria, mientras que la tranquilidad en zonas de menor estrato no contribuye de forma positiva a la dinámica del mercado ya que la frena causando el arraigo de sus habitantes al territorio.
18	SOCIAL	FOCOS DE DELINCUENCIA, CARENCIA DE ALUMBRADO PUBLICO Y TEMPORALIDAD EN OFERTAS INMOBILIARIAS EN LA ZONA DE ESTUDIO	RESPUESTA	Se observa a nivel general que la drogadicción es la causa principal en las zonas focos de delincuencia, las zonas 4 y 3, donde se tiene el mayor número de entrevistas efectivas realizadas indican que la carencia de alumbrado público es uno de los detonantes en cuanto a percepción de seguridad, sin embargo en la zona 4 se concentra el mayor número de ofertas inmobiliarias, pese a esta situación la mayoría de la población afirma que percibe el barrio como seguro, situación que se da en toda la zona de estudio, en cuanto a la temporalidad, la mayoría de las ofertas inmobiliarias se concentran en una temporalidad de 12 a 24 meses.	LA DROGADICCION Y LA CARENCIA DE ALUMBRADO PUBLICO NO PRESENTAN INCIDENCIA EN EL MERCADO INMOBILIARIO.	La respuesta de este indicador es negativa en la dinámica inmobiliaria de la zona 4, la carencia de alumbrado público en las zonas 5 y 3 las cuales geográficamente son aledaños inciden también de forma negativa en la dinámica desacelerada de estas zonas.
19	SOCIAL	MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO EN LA ZONA DE ESTUDIO, PERCEPCION SOBRE CONSERVACION DE LA MALLA VIAL Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	ESTADO	Las zonas donde hay mayor oferta inmobiliaria son la zona 4 y 6, las ofertas allí existentes tienen una temporalidad máxima de 12 meses en su gran mayoría, la mayor parte de la población considera que las vías se encuentran en buen estado y el medio de transporte más utilizado es el sistema Transmilenio; en la zona 7, en la zona 5, en la zona 4 y en la zona 3 la percepción del estado de la infraestructura vial es regular y malo, en las zonas 3 y 2 se aprecia la utilización del sistema integrado de transporte público, mientras que en la zona 3 el segundo medio que más utiliza la población es el automóvil.	ZONA 4 CON MAYOR NUMERO DE OFERTAS, MEDIO MAS UTILIZADO SISTEMA DE TRANSPORTE MASIVO TRANSMILENIO, PERCEPCION DEL SISTEMA BUENO, LOS DEMAS SISTEMAS TIENEN UNA PERCEPCION REGULAR, LA CONSERVACION DE LA MALLA VIAL SE HACE DEFICIENTE EN LAS ZONAS 4, 3, 2 Y 1.	Este indicador de estado incide de forma negativa en las zonas 4, 3, 2, 1, se presume que por esta razón el número de ofertas en esta zona se hace más pequeño y su temporalidad en el mercado más prolongada, mientras que se evidencia mayor dinámica en las zonas 5, 6 y 7 donde la percepción del estado de la infraestructura vial y de los medios de transporte es satisfactoria.
20	SOCIAL	CARENCIAS EN EL BARRIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS INMOBILIARIAS POR TIPO DE ZONA	RESPUESTA	En las zonas 1, 2, y 3 la principal carencia es el equipamiento comunal, cabe anotar que estas zonas tienen el menor número de ofertas inmobiliarias, las zonas 3, 4, 5 y 6 muestran que la principal carencia es la vigilancia, en estas zonas la temporalidad de las ofertas es de 0 a 12 meses y tienen el mayor número de ofertas inmobiliarias, otras de sus carencias representativas son iluminación y el mejoramiento de las vías.	ZONAS CON MENOR NUMERO DE OFERTAS, CARENCIA PRINCIPAL ES EL EQUIPAMIENTO COMUNAL, ZONAS 4, 5, 6 Y 7 LA PRINCIPAL CARENCIA ES LA SEGURIDAD, LA TEMPORALIDAD DE LAS OFERTAS ES DE 0 A 12 MESES, ESTAS ZONAS TIENEN MAYOR NUMERO DE OFERTAS INMOBILIARIAS	la carencia de equipamiento comunal, incide de forma negativa en la dinámica inmobiliaria, al igual que la carencia de vigilancia, generando una respuesta desfavorable para la dinámica inmobiliaria.
21	ECONOMICO	ACOGIDA DE LAS ZONAS COMERCIALES EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	RESPUESTA	En general la preferencia de la población habitante en la zona de estudio es adquirir cárnicos, víveres y medicinas dentro del barrio, lo cual indica la aceptación de la existencia de zonas comerciales dentro de la zona de estudio, sin embargo en cada una de las zonas el número de ofertas indica una temporalidad definida; en la zona 7, 6 y 5 el número de ofertas es menor pero su temporalidad mayor es de 0 a 6 meses, por lo tanto allí el mercado inmobiliario es bastante dinámico, mientras que en la zona 4 donde se encuentra el mayor número de ofertas, estas se concentran en una temporalidad de 12 a 24 meses, por lo tanto el mercado inmobiliario en esta zona y en las siguientes (3, 2 y 1) es menos dinámico, hay menor número de ofertas inmobiliarias	EN TODAS LAS ZONAS HAY GRAN ACEPTACION POR LA PRESENCIA DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES, LA DINAMICA INMOBILIARIA ES MAYOR EN LAS ZONAS 7,6 Y 5 TENIENDO EN CUENTA QUE ALLI HAY MENOR NUMERO DE OFERTAS, EN LAS ZONAS 4, 3, 2, 1 LA TEMPORALIDAD ES MAS DESACELERADA Y EL NUMERO DDE OFERTAS ES MAYOR, POR LO TANTO NO ES CIERTO QUE EL MAYOR NUMERO DE OFERTAS REVELE UNA MAYOR DINAMICA, FUNDAMENTO DEL PRESENTE TRABAJO.	Respuesta positiva frente al mercado inmobiliario, en toda la zona se muestra una percepción de satisfacción, las zonas 1, 2, 3 y 4 muestran una respuesta negativa frente a la presencia de comercio formal, mientras que las zonas 5, 6 y 7 esta variable incide provocando una respuesta positiva frente a la comercialización de los inmuebles.

22	SOCIAL	ANALISIS DE ZONAS DE ESPARCIMIENTO EN LA ZONA DE ESTUDIO Y TEMPORALIDAD DE OFERTAS POR TIPO DE ZONA	RESPUESTA	El mayor número de centro de esparcimiento se concentra en la zona 4 y 6, la preferencia de la población entrevistada para destinación del tiempo libre es el deporte, por lo tanto hay un equilibrio de acuerdo a las zonas de esparcimiento y la destinación del tiempo libre, en la zona 7 la destinación del tiempo libre mas representativa es para viajar, mientras que en la zona 5 y 2 es el hogar.	LA ZONA 4 CUANTA CON MAYOR NUMERO DE OFERTAS INMOBILIARIAS , ALLI SE CONCENTRA EL MAYOR NUMERO DE ZONAS DE ESPARCIMIENTO.	La presencia de zonas de esparcimiento tiene una gran acogida por parte de la poblacion donde hay mayor numero de ofertas inmobiliarias pero con una temporalidad prolongada en el mercado, mientras que en las zonas con mayor dinamica esta variable no es tenida en cuenta pero puede incidir de forma negativa ya que la poblacion habitante prefiere destinar su tiempo libre en areas fuera del sector.
23	ECONOMICO	FAVORABILIDAD EN PROYECTOS DE VIVIENDA NUEVOS POR TIPO DE ZONA	PRESION	En la zona 4 hay 5 proyectos, su condición de favorabilidad es el diseño arquitectónico de los proyectos nuevos y la expectativa que tiene la población acerca del mejoramiento en las vías. En la zona 6 hay un proyecto inmobiliario , las condiciones de favorabilidad están centradas en la facilidad del transporte y la cercanía a grandes superficies comerciales, la zona 7 cuenta con dos proyectos y la zona tres con un proyecto; de esto se puede concluir que la favorabilidad en la zona es de gran influencia para los proyectos inmobiliarios nuevos propuestos por el gremio constructor.	ZONA 4 CON MAYOR NUMERO DE PROYECTOS, FAVORABILIDAD MEJORAMIENTO DE LAS VIAS Y PROYECTO ARQUITECTONICO BSADA EN UNA EXPECTATIVA. MAYOR DINAMICA EN PROYECTOS DE VIVIENDA EN LA ZONA 5, 6, Y 7, DONDE LAS CONDICIONES DE FAVORABILIDAD SON LAS VIAS Y EL MEDIO DE TRANSPORTE.	Presión positiva frente a condiciones de favorabilidad como el sistema de transporte, y el estado de infraestructura vial, esto hace que el numero de proyectos de vivienda nuevos tenga una mayor dinamica, y valorizacion, mientras que en las zonas 4, 3, 2, 1 su favorabilidad de basa en el inmueble, el diseño arquitectonicos como tal, pero su comercializacion es mas desacelerada.
24	ECONOMICO	NUMERO DE PROYECTOS POR TIPO DE ZONA, NUMERO DE OFERTAS PROYECTADAS, NUMERO DE OFERTAS VENDIDAS, TEMPORALIDAD DE OFERTAS EN EL MERCADO (COMPORTAMIENTO DE PROYECTOS NUEVOS EN EL MERCADO POR TIPO DE ZONA)	PRESION	En la zona 6 el único proyecto inmobiliario tiene 424 unidades proyectadas de las cuales se han vendido 418 en doce meses, mientras que en la zona 4 en un lapso de 8 y 10 meses de 89n unidades se han vendido 80, de 59 se han vendido 30, de 77 se han vendido 44, de lo cual se concluye que el comportamiento en la dinámica para las dos zonas es similar, hay una alta dinámica en la comercialización de proyectos nuevos	ZONA 6 MAYOR DINAMICA EN LA VENTA DE UNIDADES PARA PROYECTOS NUEVOS, ZONA 4 MENOR DINAMICA EN LA VENTA DE UNIDADES PARA PROYECTOS NUEVOS	Se ejerce una presión positiva en las zonas 5, 6 y 7, ya que los valores han icrementado, el comportamiento de la oferta en el mercado es dinamico; mientras que en la zona 4 hay varios proyectos pero hay desaceleracion, su temporalidad es mayor y su incremento no es tan significativo.
25	ECONOMICO	NUMERO DE PROYECTO INMOBILIARIOS NUEVOS POR TIPO DE ZONA VALOR INICIAL, VALOR FINAL TEMPORALIDAD EN EL MERCADO.	PRESION	En la zona 6 hubo un incremento de 60 millones de pesos en 12 meses para cada tipo de apartamento en un solo proyecto inmobiliario nuevo, mientras que en la zona 4, donde hay mas proyectos inmobiliarios nuevos hay un incremento de 11 millones de pesos en 8 meses , el comportamiento en esta zona es mas desacelerado, la favorabilidad en esta zona es gracias al diseño y al mejoramiento de las vías, mientras que en la zona 6 el aspecto de favorabilidad radica en el transporte y cercanía a zonas comerciales.	MAYOR INCREMENTO ZONA 6 SE PRECUME POR LA FACILIDAD DEL TRANSPORTE Y LA CERCANIA A CENTROCS COMERCIALES, MENOR INCREMENTO ZONA 4, LLAMA LA ATENCION EL MEJORAMIENTO DE LAS VIAS Y LOS DISEÑOS DE LOS NUEVOS PROYECTOS INMOBILIARIOS	En las zonas 5, 6, y 7, la se genera una presion positiva, ya que hay un incremento representativo y la temporalidad d ela oferta es menor que en las zonas 4, 3, 2 y 1.

**ZONIFICACION FINAL**

ZONA	OBSERVACIONES
1, 2 y 3	En estas zonas hay menor numero de ofertas inmobiliarias, hay presencia de ofertas inmobiliarias, en propiedad horizontal y no propiedad horizontal, su temporalidad es mucho mayor comparado al resto de las zonas, es una zona donde uno de los aspectos mas relevantes en cuanto a favorabilidad es la tranquilidad y la union de la comunidad, lo cual genera arraigo; sus habitantes tienen grandes periodos de permanencia , su desfavorabilidad radica en la carencia de iluminacion y problemas sociales como la drogadicción, se caracteriza por tener un gran numero de poblacion estudiantil.
4	Esta zona de caracteriza por tener un gran numero de ofertas inmobiliarias con un comportamiento desacelerado, en comparación a las zonas 5, 6 y 7.Lo cual indica que realizar un analisis con base en el gran numero de ofertas que tiene, sería un deacierto para la dinamica inmobiliairia, ya que es posible caer en la especulación del valor, su dinamica es mas desacelerada y las características de este barrio se asemejan mas a las zonas 3, 2 y 1 que a las zonas 5, 6 y 7, lo cual fundamenta esta investigacion cualitativa como instrumento para un diagnostico mas minucioso acerca del mercado como instrumento para la determinacion del valor del suelo.

5, 6 y 7	El comportamiento del mercado inmobiliario en este tipo de zonas obedece a la gran expectativa de inversion de sus habitantes, sus habitantes se caracterizan por no sentir algun tipo de arraigo en este lugar, el cual consideran como una oportunidad de inversion, hay mayor dinamica, las ofertas no duran tiempo considerable en el mercado, por lo tanto este es muy volatil, la favorabilidad en el barrio se da por la cercanía a grandes superficies comerciales, sistemas de transporte, mejoramiento vial, el incremento de sus proyecto inmobiliarios nuevos es representativo, las carencias percibidas por sus habitantes no tienen incidencia en el comportamiento de la dinamica inmobiliaria. En cuanto a la caracterizacion de sus predios, predominan los sometidos bajo el Regimen de Propiedad Horizontal.
----------	--



Nombre estudiante Diana Maria Jurado Gordo

% de similitud 4

Instructor Fabián Eduardo Cáceres Cáceres

# sesión 3

### RECOMENDACIONES

**Cita directa:** Construye las citas directas teniendo en cuenta su extensión y demás elementos necesarios.

**Cita indirecta:** Reformula adecuadamente las ideas o la información tomada en sus propias palabras, incluyendo la cita adecuada.

**Cita de citas:** Identifica la cita original dentro de su cita, entendiendo que es una cita directa.

**Referencias bibliográficas:** La bibliografía está correctamente construida según la fuente de información y su soporte, además de brindar lo necesario para recuperar y acceder a dicha fuente, organizada y con sangría.

**Estilo norma APA:** Se usa la plantilla institucional y en ella están presentes sin ser modificados los elementos de la norma APA. (Márgenes, encabezado, sangría, paginación, etc...)

### Comentarios finales

El documento titulado "Dinámica del valor del suelo a partir de indicadores de sostenibilidad urbana en la ciudad de Bogotá- UPZ N° 9 Verbenal" pasó por el proceso de biblioteca en el cual se hace revisión y verificación mediante Turnitin cumpliendo con la citación, referenciación y formato establecida por la norma APA (7th ed.).