

El papel de la vivienda de clase alta en el urbanismo del Área Metropolitana de Medellín

Levy Viviana Zapata Vallejo

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Minas, Departamento de la Organización
Medellín, Colombia
2017

El papel de la vivienda de clase alta en el urbanismo del Área Metropolitana de Medellín

Levy Viviana Zapata Vallejo

Tesis de investigación presentada como requisito parcial para optar al título de:
Magister en Ingeniería Administrativa

Director:

Iván Alonso Montoya Restrepo, Ph.D.

Línea de Investigación:

Mercadeo, dinámica de sistemas y planeación urbana

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Minas, Departamento de la Organización
Medellín, Colombia

2017

El ignorante afirma, el sabio duda y reflexiona.
Aristóteles

El modo de dar una vez en el clavo es dar cien veces en la herradura.
Miguel de Unamuno

Agradecimientos

A mi hermosa familia, papá y mamá, por su incondicional apoyo...

A mi pareja, por su paciencia y empuje. Por su disponibilidad para escucharme y desahogarme cuando lo necesitaba. Pero sobre todo por creer en mí.

A mi director de tesis, por la confianza depositada. Por esas veces que se nos hizo de noche en su oficina y mantuvo intacta su disposición de compartir su sapienza. Por sus palabras de aliento en todo momento.

A mí... porque querer es poder, aprender es crecer, y hacer lo que me gusta es ser feliz...

A Dios... porque debes estar por ahí encaminando mi vida.

Resumen

Esta investigación evalúa la incidencia del sistema económico capitalista sobre el urbanismo de las ciudades latinoamericanas, haciendo un especial énfasis en la vivienda de clase alta del Área Metropolitana de Medellín. Con este propósito se hace un análisis descriptivo que fundamenta los conceptos teóricos y se realiza una investigación de mercados de orden cuantitativo y cualitativo para reconocer la dinámica del mercado de la vivienda y corroborar información instaurada en la teoría. Por último se propone un modelo como representación de la dinámica de la vivienda utilizando el diagrama de Forrester, característico de la dinámica de sistemas.

Palabras clave:

Urbanismo, capitalismo, demanda de vivienda de clase alta, estudio de mercado, dinámica de sistemas.

Abstract

This research evaluates the impact of the capitalist economic system on the urban planning of Latin American cities, with a special emphasis on upper class housing in the Metropolitan Area of Medellín. With this purpose, a descriptive analysis is made, which founds the theoretical concepts, and a quantitative and qualitative market research is realized to recognize the dynamics of the housing market to corroborate information established in the theory. Finally, a model is proposed as representation of the housing dynamics, using a Forrester diagram, which is characteristic of the systems dynamics.

Keywords:

Urbanism, capitalist economy, demand for housing, market research, systems dynamics

Contenido

	Pág.
Lista de figuras.....	IX
Lista de tablas	XI
Introducción	1
Objetivos.....	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos.....	3
Metodología	4
Etapas de la investigación	4
Análisis de literatura.....	6
Ecuaciones de búsqueda	6
Criterios	7
Recolección y selección	7
Alcance del trabajo	8
1. Análisis Descriptivo	10
1.1. Planteamiento del problema.....	10
Justificación.....	11
1.2. Marco Teórico	15
1.2.1. Eurocentrismo.....	15
1.2.2. Neoliberalismo y globalización en latinoamérica	17
1.2.3. Urbanismo	19
1.2.3.1. El suelo y la planeación urbana	22
1.2.3.2. Consumo de ciudad	23
1.3. Estado del Arte.....	27

1.3.1. El Área Metropolitana como lectura de la ciudad Latina	28
1.3.1.1. El sistema habitacional del Área Metropolitana.....	30
1.3.1.2. Caracterización: La propiedad horizontal en el Valle de Aburrá. 35	
1.3.1.3. Planes de Ordenamiento Territoriales (POT).....	38
1.3.2. Investigaciones y modelos aplicados.....	41
2. Investigación de Mercados	44
2.1. Planificación	44
Variables estratégicas de investigación:.....	44
Alcance de la investigación de mercados.....	47
2.2. Diseño	47
2.2.1. Muestreo.....	47
2.2.2. Recolección de información.....	48
2.2.3. Acopio de datos.	48
2.2.4. Presupuesto estimado	48
2.3. Ejecución.....	50
2.3.1. Análisis por objetivos	50
2.4.1.1 Primer Objetivo. Identificar las características particulares de la población que demanda vivienda	50
2.3.1.1. Segundo Objetivo. Percepción del mercado de vivienda	57
2.3.1.2. Tercer Objetivo. Estimar la finalidad de la intención de compra del mercado de vivienda	61
2.3.1.3. Cuarto Objetivo. Identificar las características principales que influyen en la decisión de compra de vivienda	66
2.3.2. Análisis adicionales.....	70
2.3.2.1. Percepción del precio vs estado del arte:	70
2.3.2.2. El sector como principal determinante del precio y característica más importantes para la compra de vivienda.	71
2.3.2.3. La compra de vivienda con fines de rentabilidad está especialmente estimulada cuando se tienen satisfechas las necesidades de hábitat. 71	
3. Propuesta del modelo	73
3.1. Conceptualización del sistema.....	73
3.2. Formalización del modelo	75
3.3. Resultados del modelo.....	81
4. Conclusiones y recomendaciones.....	85

Anexo: Formulario físico utilizado en Estudio de Mercado	87
Referencias.....	97

Lista de figuras

<i>Figura 1 Etapas de la Metodología de trabajo.....</i>	5
<i>Figura 2. Demanda de Vivienda - I Trimestre 2016.....</i>	26
<i>Figura 3. Índice de Precios de Vivienda Nueva.....</i>	26
<i>Figura 4. Índice de precios de la vivienda nueva (IPVN).....</i>	27
<i>Figura 5. Tendencias de oferta y demanda – Total mercado.....</i>	33
<i>Figura 6. Oferta de la Vivienda en Colombia por tipos según el precio.....</i>	33
<i>Figura 7. Densidad de viviendas.....</i>	40
<i>Figura 8. Suelos de expansión urbana.....</i>	40
<i>Figura 9. Recolección de la información.....</i>	49
<i>Figura 10. Tipo de vivienda en la que habitan las personas según la edad.....</i>	51
<i>Figura 11. Tipo de vivienda que habita vs compra de vivienda.....</i>	52
<i>Figura 12. Tipo de vivienda según la edad (Simulación para validar hipótesis) ...</i>	53
<i>Figura 13. Ingresos según la edad.....</i>	53
<i>Figura 14. Estrato socioeconómico según la edad.....</i>	54
<i>Figura 15. Nivel educativo según individuos.....</i>	55
<i>Figura 16. Ingresos según individuos.....</i>	55
<i>Figura 17. Edad de personas de estratos 4, 5 ó 6 con interés en compra de vivienda en condominios.....</i>	56
<i>Figura 18. Ingresos de personas de estratos 4, 5 ó 6 con interés en compra de vivienda en condominios.....</i>	56
<i>Figura 19. Nivel educativo de personas de estratos 4, 5 ó 6 con interés en compra de vivienda en condominios.....</i>	56
<i>Figura 20. Tipo de vivienda de personas de estratos 4, 5 ó 6 con interés en compra de vivienda en condominios.....</i>	56
<i>Figura 21. Percepción del precio frente a la calidad de las viviendas.....</i>	57
<i>Figura 22. Percepción sobre los precios de la vivienda en los últimos 3 años.....</i>	58
<i>Figura 23. Principal determinante del precio de la vivienda por sus características.....</i>	58

<i>Figura 24. Percepción sobre las tasas de interés de crédito hipotecario</i>	59
<i>Figura 25. Los medios para difundir la oferta de vivienda son apropiados y suficientes</i>	60
<i>Figura 26. Medios de difusión de la oferta de vivienda</i>	60
<i>Figura 27. ¿Adquirir vivienda hoy es más fácil que hace 3 años?</i>	61
<i>Figura 28. Intención de la compra de vivienda</i>	62
<i>Figura 29. Destinación de su primera vivienda</i>	62
<i>Figura 30. La compra de vivienda por inversión</i>	63
<i>Figura 31. Escenarios que estimulan la compra de vivienda</i>	64
<i>Figura 32. Escenario que más estimula la compra con fines de INVERSIÓN o HÁBITAT</i>	65
<i>Figura 33. Destinación de la segunda vivienda</i>	65
<i>Figura 34. Factores que influyen en la decisión de compra de vivienda</i>	66
<i>Figura 35. Análisis de los factores que influyen en la compra por posición</i>	67
<i>Figura 36. Barrio/sector más atractivo para comprar en el Valle de Aburrá</i>	68
<i>Figura 37. Características internas y externas a la vivienda que influyen en la compra</i>	68
<i>Figura 38. Importancia de los servicios de la</i>	69
<i>Figura 39. Importancia de los servicios de la</i>	70
<i>Figura 40. Cantidad de viviendas compradas por estratos 4, 5 ó 6</i>	72
<i>Figura 41. Interés en la compra de vivienda en Propiedad Horizontal</i>	72
<i>Figura 42. Modelo sobre la dinámica del mercado de vivienda</i>	76
<i>Figura 43. Expectativa de consumo</i>	82
<i>Figura 44. Precio vivienda clase alta. Vensim 2005 - 2020</i>	83
<i>Figura 45. Crédito hipotecario vivienda clase alta. Vensim 2005 -2020</i>	84

Lista de tablas

	Pág.
<i>Tabla 1. Urbanismo a la Carta, Menú.....</i>	20
<i>Tabla 2. Proyección población de Antioquia y el Valle de Aburrá</i>	36
<i>Tabla 3. Proyección hogares de Antioquia y el Valle de Aburrá.....</i>	36
<i>Tabla 4. Viviendas por estrato socioeconómico según tipo.....</i>	37
<i>Tabla 5. Proporción de apartamentos por estratos</i>	38
<i>Tabla 6. Suelo de Expansión Urbana - Medellín</i>	41
<i>Tabla 7. Matriz Metodológica</i>	45
<i>Tabla 8. Presupuesto Investigación de Mercados.....</i>	48
<i>Tabla 9. La compra de vivienda por inversión.....</i>	63
<i>Tabla 10. Resultados que alimentan el modelo</i>	74
<i>Tabla 11. Viviendas Antioquia, Valle de Aburrá y Medellín - Año 2005.....</i>	75
<i>Tabla 12. Relación Vivienda/Hogares Valle de Aburrá.....</i>	75
<i>Tabla 13. Total de Viviendas Valle de Aburrá 2013</i>	77
<i>Tabla 14. Proporción de Viviendas Estratos 4, 5 y 6 en Valle de Aburrá para el Año 2013.....</i>	77

Introducción

El escenario perfecto de todo territorio está idealizado bajo la perspectiva de un espacio integrador, incluyente, habitable y especialmente equitativo. En consecuencia, concepciones como vivienda digna y hábitat sostenible están incorporados, entre muchos otros conceptos, dentro del Plan de Ordenamiento Territorial (POT) como pilares fundamentales para el desarrollo. No obstante, el enfoque para tales conceptos sugiere necesariamente toda reflexión teórica, y con ello, estimular el reconocimiento histórico del territorio para dar cuenta de las dinámicas inherentes de la región.

Si bien se han implementado diversos esfuerzos gubernamentales para estimular teorías económicas, sociales, políticas y culturales orientadas al desarrollo de la sociedad, también es cierto que se ha desvirtuando la imagen y esencia Latinoamericana a razón de la inminente costumbre de instaurar teorías de los países industrializados. Ese dominio destacado de las fuerzas e ideologías europeas en el desarrollo urbano, regional y espacial, ha implantado un imaginario sobre América Latina de ciudades pobres, marginales y fragmentadas en el resto del planeta.

Es indispensable entonces desarrollar a partir del escenario histórico, una visión crítica para la comprensión y orientación progresista de los asuntos urbanos. En este informe, investigativo, que comprende cuatro capítulos, se busca en primera instancia, hacer un análisis descriptivo a partir de la literatura de manera que fundamente el problema de investigación. En segundo lugar, se desarrolla un trabajo de campo para estudiar de primera mano, las configuraciones que deja la teoría, y partir de allí; proponer un modelo que explique la dinámica urbana como una recopilación de la información trabajada. Finalmente, se presentan los resultados más relevantes de todo el trabajo a modo de conclusiones y recomendaciones.

Este trabajo plantea como objeto de estudio, los condominios residenciales, pues como fenómeno y evidencia constructiva es una de las más representativas del sistema en las principales ciudades del mundo (Ho & Gao, 2013). También, se hace un llamado al cambio en la metodología y pensamiento para generar un verdadero desarrollo, uno en el que se construyan teorías propias ajustadas a la realidad y a las dinámicas particulares de la ciudad.

Objetivos

Objetivo General

Reconocer la relación del mercado de las unidades residenciales con la planeación y dinámica urbana y los efectos de ésta como un análisis al territorio del Valle de Aburrá.

Objetivos Específicos

Describir la dinámica del sector inmobiliario bajo el enfoque de condominios residenciales como concepto más evidente de ocupación de territorio y de mayor auge.

Identificar la tendencia de la construcción inmobiliaria según el estrato socioeconómico del Área Metropolitana.

Realizar un estudio del mercado inmobiliario dirigido a consumidores de condominios residenciales, con el propósito de identificar y caracterizar la dinámica del mercado de vivienda.

Plantear el modelo que define la dinámica del sector inmobiliario en el Valle de Aburrá.

Metodología

El trabajo investigativo que afronta esta tesis de maestría propone cuatro etapas durante la cual se va desarrollando la investigación. De otro lado, se expone el método utilizado para el análisis de la literatura utilizada como soporte a toda la información que da contexto a la temática desarrollada. Y finalmente, se da cuenta del alcance del trabajo como una delimitación y enfoque al estudio realizado.

Etapas de la investigación

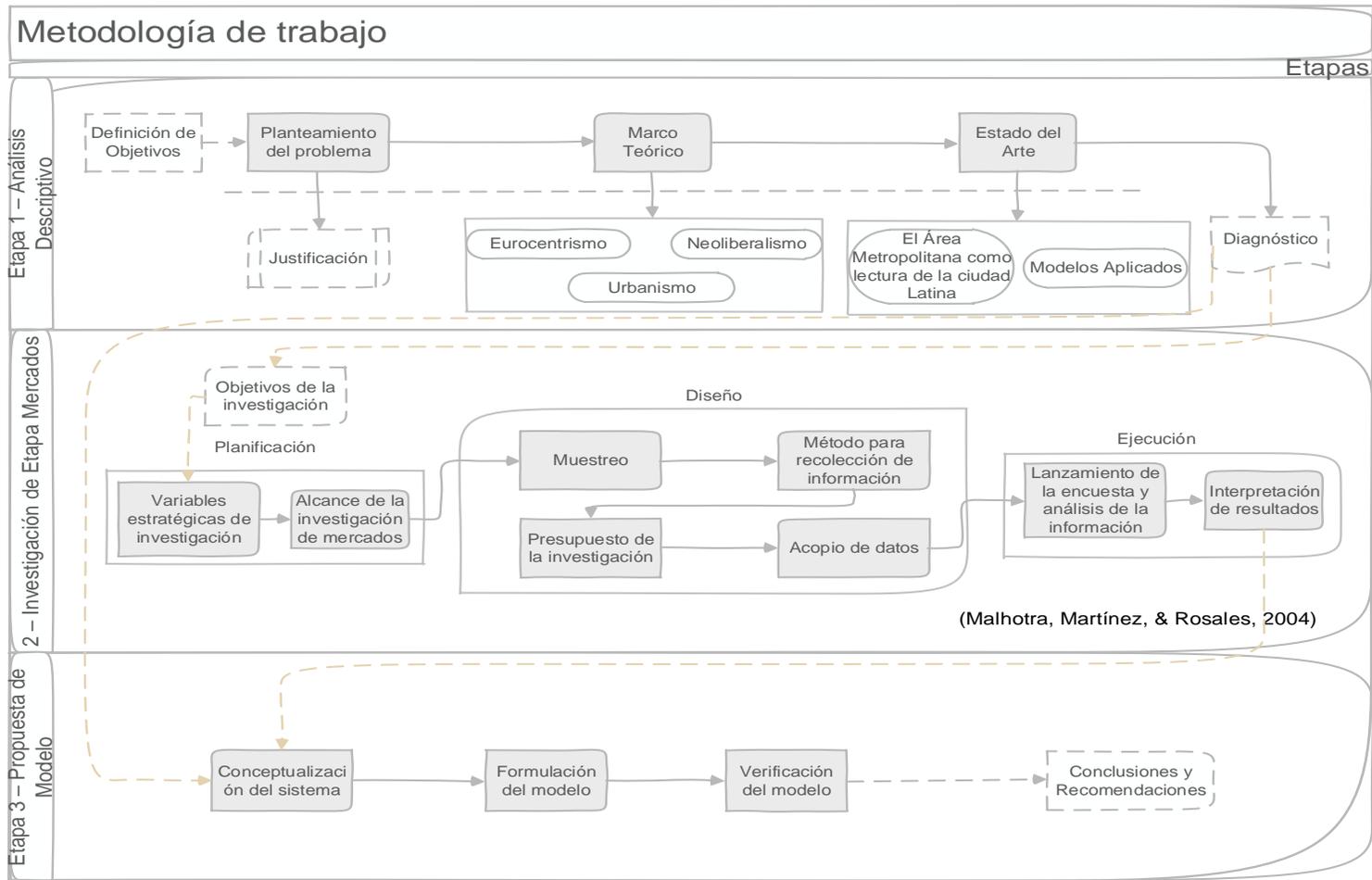
Las etapas de la presente investigación están compuestas de la siguiente manera: 1. Análisis descriptivo, 2. Trabajo de campo, 3. Proposición de modelo y 4. Conclusiones y Recomendaciones (Ver ***¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.***).

La primera, justifica y plantea la investigación como un diagnóstico del panorama actual del urbanismo a una escala Latinoamericana y que da cuenta de la situación local. En consecuencia, se tiene como punto de partida el planteamiento y justificación del problema con un enfoque local, esto de la mano de la definición de los objetivos, que como ante sala se presentan de manera previa en el contenido del actual documento. Adicionalmente, se expone el marco teórico que fundamenta la investigación a realizar considerando los principales conceptos que se consideran en el trabajo; así como se presenta una importante caracterización del sistema habitacional y la propiedad horizontal.

La segunda etapa, que corresponde al trabajo de campo, busca medir y evaluar de manera directa, los efectos que el problema ha generado en el Área Metropolitana, a la vez que aporta a la descripción de la dinámica urbanística y alimenta el modelo que se quiere proponer en la tercera y última etapa. El trabajo de campo se apoya en una metodología de investigación de mercados que relaciona fases como: planeación, diseño y ejecución (Malhotra, Martínez, & Rosales, 2004). La

información que se busca recolectar tiene que ver con las relaciones y dinámica que se percibe entre las variables y actores que se desencadenan del problema.

Figura 1 Etapas de la Metodología de trabajo



Fuente: Elaboración propia a partir de (Malhotra et al., 2004)

Aspectos como: características del consumidor, percepción del mercado e intención de compra hace parte de la información a recolectar.

En tercer lugar se propone un modelo como simulación al sistema urbanístico estudiado y que permita una dinámica equitativa de los actores del territorio. El modelo será planteado con un enfoque metodológico de la dinámica de sistemas (González & Múgica, 1999) pero que solo será abordado hasta la fase de formulación del modelo.

Análisis de literatura

Para dar inicio con este arduo trabajo, fue necesario reconocer los pilares fundamentados de esta investigación dando lugar a tres conceptos categóricos de análisis: globalización, urbanismo y unidades residenciales. Es apartir del estudio de estos términos que se configura y encamina la presente tesis mediante un cubrimiento importate de los tiempos de cada uno, esto es, surgimiento, evolución y tenendecias. Todo con un único fin, dar respuesta al problema de investigación.

Ecuaciones de búsqueda

El objeto de establecer ecuaciones de búsqueda se fundamenta en la garantía de abarcar los pilares o conceptos categóricos desde todos sus frentes a la vez que permite identificar patrones, palabras claves y limitar la búsqueda hacia el enfoque de interés. A continuación se presentan las más representativas y utilizadas en este trabajo:

- Ciudad Latinoamericana
- Globalización AND urbanismo
- Eurocentrismo AND Globalización AND Urbanismo
- Eurocentrismo AND Urbanismo
- Neoliberalismo OR Capitalismo AND Urbanismo
- Modelos urbanos latinoamericanos
- Latinoamérica AND urban planning
- "Residential property" AND "URBANISM"
- Usos del suelo AND urbanismo

Las anteriores ecuaciones, algunas estructuradas otras más consideradas palabras claves, fueron complementándose a lo largo de la búsqueda con descriptores que los mismos documentos proponen. Entre los buscadores y bases de datos más utilizadas para esta labor, están: Google (Scholar, Académico, Books), Scopus, SciELO, Dialnet, EBSCOhost, ScienceDirect, Wiley Online Library.

Criterios

Los criterios que enmarcan la búsqueda de información para la realización de esta tesis, pretenden la confiabilidad y calidad de la misma. Partiendo siempre desde el objetivo de la investigación, se destacan los siguientes criterios:

Marco geográfico y locativo: las fuentes se concentran principalmente en el ámbito latino, prevaleciendo así el idioma nativo; no obstante, se realizan búsquedas con influencias europeas y norteamericanas con el fin de abarcar la temática general y complementar la literatura de referencia.

Tipos de fuentes: se ostentan desde entrevistas y estadísticas oficiales hasta revistas arbitradas de alto reconocimiento académico.

Vigencia de la información: de manera que sea oportuna y actualizada, exceptuando información teórica e histórica relevante para la investigación, la mayor parte de la información utilizada como referencia para esta tesis, son publicaciones vigentes.

Recolección y selección

La información recolectada se asentó en una matriz que describe el proceso de búsqueda y principales características de la fuente: buscador, base de datos, fecha de búsqueda, ecuación, tipo de archivo, título, fuente, URL, tema, palabras claves, ingreso a software bibliográfico (Zotero) y disponibilidad del documento. Todo esto para evaluar la importancia de la información y junto con los criterios ya mencionados, hacer una selección adecuada de la misma.

Alcance del trabajo

La presente investigación es aplicada al caso particular del Valle de Aburrá, como un primer acercamiento hacia el concepto global de la ciudad Latinoamericana, donde la instauración de teorías eurocentristas y la proliferación de la propiedad horizontal residencial como fenómeno para el uso eficiente de la tierra desde el ámbito habitacional, se configura como una forma evidente de consumo de ciudad.

De otro lado, el acceso a la información y la recolección de datos en el marco físico propuesto es otra ventaja que se considera pertinente para el desarrollo de la investigación. Esto sin dejar de lado que Medellín y su área metropolitana son consideradas de las cabeceras urbanas más importantes del país, lo cual la proyecta como una población de interés investigativo para el tema propuesto.

Medellín, como la mayoría de las ciudades de América Latina, se caracteriza por una fuerte presencia de asentamientos informales dentro de sus límites urbanos. Este tipo de zonas se caracterizan normalmente por los indicadores sociales muy bajos, la degradación ambiental, la baja cobertura de los servicios públicos y la infraestructura, las malas condiciones de la vivienda, y la tenencia insegura (Orsini, 2015).

El crecimiento urbano de Medellín generó un fenómeno de conurbación que derivó en la conformación del Área Metropolitana del Valle de Aburrá en 1980 y que abarca diez municipios. La importancia de esta región estriba en que alberga a la segunda aglomeración urbana del país con una población superior a los 3.2 millones de habitantes, que concentra aproximadamente el 60 por ciento de la población del departamento y el 70 por ciento de la actividad económica industrial y de servicios (Gil Ramírez, 2013).

Medellín como núcleo dominante de una estructura espacial denominada Valle de Aburrá, experimenta un fenómeno concentrado y contenido de crecimiento urbano acogiendo a municipios aledaños, especialmente para la zona norte y sur, entre ellos se destaca, para efectos del presente trabajo a: Caldas, La Estrella, Sabaneta, Envigado y Bello; que al igual que Medellín, han experimentado los efectos urbanos producto del “desplazamiento forzado en el país, y a una inequidad profunda derivada de la concentración de tierra y riqueza en unas pocas manos” (Velásquez, 2011).

Se propone entonces una investigación con recolección de información primaria, mediante la aplicación de herramientas para el análisis de datos. Como fuente secundaria, son utilizados datos estadísticos del departamento de Planeación de Antioquia y el Dane.

1. Análisis Descriptivo

A continuación, se presenta un análisis descriptivo de la temática de esta investigación que inicia con el planteamiento del problema y su justificación, pasa por una descripción de los conceptos más relevantes tales como: eurocentrismo, neoliberalismo, globalización, urbanismo y consumo; y finalizan con estudios de punta o estado del arte que sirve de apoyo a la fundamentación de la presente tesis.

1.1. Planteamiento del problema

El neoliberalismo como teoría dominante y transformadora de las prácticas político-económicas del siglo XXI, promueve “el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, fuertes mercados libres y libertad de comercio” (David Harvey, 2007). Bajo esa lógica capitalista, donde prevalece la libre inversión y el desarrollo individual, el mercado inmobiliario que a su vez actúa sobre la forma y organización de la ciudad – como también lo hacen las exigencias de valorización de capital y el consumo de masa- es dominado por el impulso consumista de los individuos en el que intervienen factores como: deseos, necesidades, miedos y aspiraciones (Amendola, 2000).

En consecuencia, se concibe al sector inmobiliario como un reflejo de las expectativas cada vez más altas de la población que actúa bajo la premisa de la ciudad de hoy: “hacerla vivible y atractiva” (Amendola, 2000). “En la ciudad nueva, la opulenta que se proyecta para gustar, la universidad se parece al hospital, el hospital a la oficina, la oficina a la plaza, y todos se parece al ‘shopping mall’ ” (Amendola, 2000). Así mismo, la oferta de condominios (propiedad horizontal) de vivienda entendida como un producto del mercado inmobiliario, es aceptada cada vez más por los consumidores e impone “una tipología de vivienda que en definitiva, es un producto de consumo más” (Hidalgo, 2004). ¿Es el propósito de tal

mercado generar propuestas inmobiliarias bajo la misma intencionalidad urbana de ser atractiva? ¿Se pretende que tales recintos residenciales se parezcan más a la ciudad en su capacidad de satisfacer necesidades?

En todo caso, la intención funcional de una ciudad organizada y racional de tiempos pasados ha cambiado (Amendola, 2000). El Área Metropolitana de Medellín concibe diversas deficiencias en lo que planeación urbana se refiere. Las teorías eurocentristas instauradas y la tendencia globalizadora como reflejo del concepto neoliberal, proyecta un panorama crítico y desalentador para el sector inmobiliario. Se percibe que más que construir para garantizar vivienda digna, se construye para satisfacer las expectativas de la clase alta y aumentar su patrimonio (De Mattos, 2010). Mientras que la clase baja no ve más alternativas que apropiarse ilegalmente del espacio y evadir impuestos (Fernandes, 2008); la clase media trabajadora se queda estancada inflando el patrimonio de la minoría mediante rentas y trabajo constante. Y los mínimos esfuerzos del gobierno se quedan en unos cuantos y en la estratificación cada vez más del territorio (De Mattos, 2010).

Por lo anterior, la presente investigación busca reconocer cuál es la relación directa que existe entre la oferta inmobiliaria (propiedad horizontal residencial) pensada en los estratos altos y la dinámica e intencionalidad urbana del Área Metropolitana de la ciudad de Medellín; como un análisis al territorio y a la incidencia/efectos de la dinámica del mercado en el sector inmobiliario.

Justificación

Si conceptualizamos ‘el espacio’ en términos de relaciones y lo hacemos rigurosamente entonces el espacio global no es más que la totalidad de todas las relaciones, los vínculos, las prácticas de comunicación, de comercio, de intercambio e influencia cultural, y éstas están completamente arraigadas, son concretas, cotidianas (Massey, 2004).

La percepción anterior, antepone en buena medida ese pensamiento tradicional de ‘lugar’ en el que una región, ciudad, país; es definido y catalogado como un espacio auténtico, único a causa del romanticismo y ‘regionalismo cultural’ interpuesto por generaciones, pero que por esa lógica económica capitalista juega un papel en contraposición a la dinámica económica actual, y con esto, a la globalización. En ese orden de ideas, al hacer un planteamiento riguroso sobre el concepto de identidad de un lugar, resulta bastante sencillo puntualizar que a partir de las

relaciones dadas entre las sociedades, se moldean en gran parte las identidades de los espacios.

Lo anterior, no hace referencia a otra cosa más que al denominado 'eurocentrismo'. Esas acostumbradas incorporaciones e influencias europeas en las ciencias sociales de la región latina, que no solo han distorsionando la comprensión de este territorio, también desconfigura "la autocompresión de Europa, al concebirse como centro y sujeto único de la historia de la modernidad" (Lander, 2000).

En Colombia, la influencia urbanística del modernismo 'puro' se reduce a unos pocos planes 'maestros' y la reconstrucción de algunos sectores experimentales en las grandes ciudades. Pero también con el modernismo subsistía la idea de que la manipulación de las formas arquitectónicas y urbanísticas podría, en sí misma, transformar las condiciones de vida de los habitantes y hacer más equitativas, eficientes y agradables las ciudades (Brand, 2001).

Lo cierto del caso es que en pleno siglo XXI, en las ciudades latinoamericanas se identifican débiles y obsoletos modelos de desarrollo urbanístico (Borsdorf, 2003) (Fernandes, 2008) producto de las evidentes adaptaciones orientales a la región, en sus discursos y teorías económicas que no han repercutido en el desarrollo e igualdad económico-social (Lander, 1999). Y es que, de acuerdo con Borsdorf (2003) la elaboración de tales "modelos sobre la estructura o el desarrollo urbano para distintos tipos culturales de ciudades del mundo constituye una particularidad de la geografía urbana alemana" (Borsdorf, 2003). Es por esto que la imposición del neoliberalismo representa un riesgo de identidad para la región latina. "La construcción de una historia no eurocentrista, ni ameri-cacentrista, ni asiacentrista, ni africacentrista, requiere la revisión de las ciencias sociales para poder entender los pueblos en un plano de igualdad" (Bauer, 2007).

El problema que plantea el eurocentrismo de las ciencias sociales no es sólo que sus categoría(s) fundamentales fueron desarrolladas para unos lugares y luego fueron posteriormente utilizadas más o menos creativa o rígidamente para el estudio de otras realidades. De ser así, bastaría con un conocimiento local, nativo -latinoamericano- para superar sus límites. El problema reside en el imaginario colonial a partir del cual construye su interpretación del mundo, imaginario que ha permeado a las ciencias sociales de todo el

planeta haciendo que la mayor parte de los saber(es) sociales del mundo periférico sea igualmente eurocéntrico (Lander, 1999).

Por lo anterior, resulta apenas lógico que las debilidades inherentes de tales modelos orientales también se trasladan una vez se aplica en territorio local. “Se afirma que en España, desde el siglo XIX las ayudas a la vivienda no se han destinado a quienes sin ayuda no podían disponer de ella, sino, indirectamente a la industria de la construcción, a la banca y a los propietarios del suelo. Las ayudas a la compra implican un despilfarro del dinero público” (Beltrán Abadía, 2005).

Asistimos a un escenario donde la ciudad neoliberal hace prevalecer el discurso de la competitividad como estrategia para el crecimiento económico, y una supuesta promesa para la redistribución. En términos espaciales, por el contrario, persiste la tugurización, la elitización y la periurbanización (Acosta, 2010).

Es por esto que inevitablemente, el neoliberalismo desde el punto de vista de planeación urbana, ha consagrado en general, serios problemas en la organización espacial de la sociedad y en su relación estructural con las demás esferas de la vida social. En consecuencia, existe “la preocupación por la crisis de la planificación urbana y de los intentos de privatización de la gestión urbana en general que se observa desde hace algunos años, pero a la vez del análisis de la ejecución de grandes proyectos urbanos en América Latina que muestra tendencias y efectos contradictorios” (M. L. Díaz, 2005).

Se propone, por lo tanto, concentrarse en la experiencia y práctica de los modelos urbanos actuales cuyas bases están fundadas en experiencias ajenas, y sus fracasos, sugiriendo un reconocimiento histórico del territorio y emplear una visión crítica para la comprensión y orientación progresista de los asuntos urbanos locales. “Es tiempo de adaptar los modelos, los cuales deben ser generalizaciones de la realidad, a la estructura actual de las ciudades...” (Borsdorf, 2003).

Se identifica un problema económico y social que supone la necesidad de reconfiguración y reestructuración de ciudad. Y esa problemática precisamente se manifiesta. “Es necesario un replanteamiento a fondo de la relación entre urbanismo y vivienda, entre creación de nuevo suelo urbano y mantenimiento del existente, y entre ayudas a la compra y ayudas al alquiler y al mantenimiento de

las viviendas ocupadas o la recuperación de las desocupadas”(Beltrán Abadía, 2005).

Dada influencia arquitectónica de la PH en el urbanismo, es desde ésta perspectiva que se debe iniciar el cambio en Medellín conforme sus características y tendencias, desde una mirada de la P.H. Se destaca por tanto, que conforme transcurren los años, la aparición de edificios, conjuntos residenciales, centros comerciales y demás prototipo de propiedad horizontal, son más evidentes en el mundo. Esta situación ratifica la popularidad de este concepto especialmente en las principales ciudades del mundo (Ho & Gao, 2013), en donde la expansión de la población se ha llevado incluso a proporciones desmedidas.

La proliferación de estos productos urbanos considera implícito un sinfín de aspectos tales como: planeación urbana, valoración de tierras, inversión privada, entre otras (Cruz & Pinho, 2009). Este fenómeno en el país surgió en los años cuarenta producto del desplazamiento campesino hacia las zonas urbanas a causa de la guerra interna, lo cual produjo una inminente necesidad de desarrollo urbanístico que garantizara un espacio de vida para los desplazados (Vélez, 2006).

En su cuarto informe trimestral 2013, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) informó que el sector de la construcción en Colombia viene en ascenso desde el año 2000, y con ello, la presencia de la propiedad horizontal ha cobrado más fuerza (DANE, 2014). Este episodio corrobora y evidencia la importancia de la propiedad horizontal en el país, siendo esta una situación no distintiva del resto del mundo, donde incluso el panorama en algunas naciones es igual o más crítico desde el punto de vista de escasez de tierras, y encuentran en el sistema de propiedad horizontal una forma más eficiente del uso de la misma (Ho & Gao, 2013).

La construcción privada se enfoca principalmente en la clase alta. Una clase que cada vez tiene más hambre de comodidades y placer: “Se ha dicho que la expectativa de las personas hacia su espacio de vida se ha incrementado” (Hui, Lau, & Khan, 2011). Los diseños arquitectónicos de la época están concentrados en garantizar cada vez más necesidades, dejando al descubierto a la propiedad horizontal como un espacio de vivienda y recreación, desplazando más y más el consumo de ciudad hacia el mismo espacio de vivienda.

1.2. Marco Teórico

Como punto de partida del presente estudio se realiza un análisis conceptual de los principales descriptores que dan contexto al enfoque de la investigación, a la vez que estructuran el documento y aterrizan al lector.

En primera instancia, se resalta el 'Eurocentrismo' como fenómeno que describe la influencia ideológica y teórica del sistema económico y social de los países en desarrollo, dando así lugar al predominio filosófico que instaura el concepto de 'Globalización' como un efecto del mercado capitalista. Ahora bien, la comprensión de dicho sistema conlleva a la evaluación de las incidencias que resulta del 'consumo' de un bien, llamado para efectos de este trabajo 'suelo', sobre el territorio y la dinámica del mercado en sí.

Lo anterior, es el escenario base que se pretende abordar y describir como exponente problemático, y que sugiere la necesidad de comprender y analizar los conceptos territoriales de: 'valoración de la tierra', 'urbanismo' y 'Propiedad Horizontal'; este último como objeto de estudio sobre el cual recaen los diferentes análisis de la investigación.

1.2.1. Eurocentrismo

Tal y como se mencionó previamente, el eurocentrismo es visto como un actor político y económico que sugiere a la cultura occidental como el modelo por excelencia. Dada la influencia política, económica y social que esta tendencia representa, diversos autores han puesto sus esfuerzos en describir y definir el este término. Amin (1989), por ejemplo, es uno de los pioneros en dar significado a lo que él denomina una deformación de las ideologías y teorías dominantes (Amin, 1989).

El eurocentrismo es un fenómeno específicamente moderno cuyas raíces no van más allá del Renacimiento y que se ha difundido en el siglo XIX. En ese sentido constituye una dimensión de la cultura y de la ideología del mundo capitalista moderno, y no es más que una deformación, pero sistemática e importante, que la mayoría de ideologías y teorías sociales dominante padecen.

De una manera más directa, se presenta *Marks* con una acusación al viejo continente como generador de una visión centralista, en la que Europa se considera a sí mismo como eje central y único generador de la historia mundial (Marks, 2007):

...algunos críticos sostienen que la visión eurocéntrica del mundo ve en Europa el único agente activo de la historia del mundo, su único 'manantial'. Europa es activa; el resto del mundo, pasivo. Europa hace la historia; el resto del mundo no tiene historia hasta que entra en contacto con Europa. Europa es el centro y el resto del mundo, su periferia. Sólo los europeos son capaces de iniciar cambios y promover la modernización; el resto del mundo es incapaz.

Es a partir de ese pensamiento, que se considera relevante estudiar a fondo las incidencias que pudiese representar el eurocentrismo en América Latina y la distorsión ideológica y teórica a lo que esto conlleva. De acuerdo con (Delgadillo, 2014), los entes políticos, organismos internacionales e incluso urbanistas, arquitectos y planificadores del continente del sur, intentan "confrontar problemas urbanos locales o desarrollar estrategias de competitividad urbana" a través de la importación de exitosos modelos, políticas, sistemas de planificación y de ordenamiento territorial probados en la región occidental.

Actualmente las "novedades" urbanísticas europeas y anglosajonas continúan siendo una referencia en América Latina. Se trata de una relación dialéctica y asimétrica. Por un lado, algunos arquitectos, urbanistas y gobernantes latinoamericanos buscan ávida y acríticamente emular las "modas" urbanísticas del llamado "primer mundo"; en tanto que otros latinoamericanos lo hacen de manera crítica. Por otro lado, algunos consultores, gobiernos y casas editoriales difunden masiva y estratégicamente las "novedades" urbanísticas de sus ciudades, con el propósito de vender servicios, programas, políticas y proyectos a las urbes del llamado "tercer mundo" (Delgadillo, 2014).

Si bien se aclara que no todos los investigadores latinoamericanos son actores pasivos ante la problemática del eurocentrismo, y contrario a esto se encuentra en las aportaciones extranjeras un cúmulo de información para entender las realidades urbanas; es evidente la deficiencia en la oferta de programas y políticas urbanas en las ciudades latinoamericanas que sean pensadas conforme las particularidades

de las ciudades, y en donde los gobiernos locales y nacionales deben protagonizar el cambio, mediante estrategias y nuevas propuesta de desarrollo.

1.2.2. Neoliberalismo y globalización en latinoamérica

La tendencia homogenizadora de teorías e ideologías partidarias de la occidentalización del mundo, dio lugar a la globalización, vista como “dinámica subyacente a todos los fenómenos socio-espaciales que trae consigo desafíos nuevos en cuanto a cómo comprenderla y manejarla. Por un lado, la competitividad; por otro lado las contradicciones socio-espaciales que conducen a la desigualdad, la segregación, la transformación en la forma y prácticas del Estado, la oferta y organización del trabajo y sí, también los imaginarios culturales, la construcción de identidades y el comportamiento de los grupos urbanos” (Brand, 2001).

En un esfuerzo por contextualizar el término, el Banco Mundial deja claro que la noción de ‘globalización’ se ha consolidado a partir de una perspectiva mucho más actual, donde comúnmente se le evoca “como otra manera de referirse al capitalismo o a la economía de mercado” (Grupo de políticas económicas & Grupo de economía para el desarrollo, 2000). Si bien los esfuerzos de la globalización se remontan a principios del siglo XX, su fundamentación y concepto está ligado a cambios y hechos mundiales que han alterado su curso. Se destacan particularmente episodios como *la caída del comunismo en 1989* y los *atentados a las torres gemelas de New York en 2001* los cuales estructuraron la fase *moderna* de la globalización conforme los intereses de unos pocos y no de los múltiples actores mundiales (Revéiz, 2004). No obstante, más que referirse a dos eventos puntuales en el rumbo de la economía mundial, es indispensable repasar el proceso de la incursión de la globalización en Sur América en el marco general del desarrollo neoliberal para entender el proceso y la particularidad de los países latinos.

Remitirse por ejemplo a los años sesenta y setenta, implica incursionar en las formas de gobierno autoritarias que dieron lugar en América Latina. Un caso particular a este hecho, es la dictadura de Pinochet (1973 y 1990) en el país chileno (González Casanova, Gentili, Sader, Universidad de Buenos Aires, & Perry, 1999), sin embargo fueron varias las dictaduras que acobijaron la perspectiva estatal de la época, que además de promover importantes efectos políticos, significaron el déficit económico de los países involucrados.

Y fue bajo ese panorama, que surgió el concepto de deuda externa. Una forma de financiamiento con acreedores y organismos financieros de crédito internacional para sopesar los estragos del conflicto político de la época, pero que más allá de eso, se convirtió en un mecanismo penetrador del neoliberalismo por la imposición de reformas estructurales y ajustes del sector público de estos países a cambio del acceso al recurso financiero. En efecto, dicho escenario significó a futuro la limitación autónoma para la creación de políticas económicas propias (Thwaites Rey, 2010).

Ya para finales de los ochenta y con la caída del muro de Berlín en 1989, surge entonces la ascensión del neoliberalismo en el mundo de la mano de “las formas de construcción política e ideológica de los sectores subalternos” a que dio lugar el desplome del comunismo, y en la cual se vio involucrada una Latinoamérica ya desvirtuada por las tensiones políticas. Finalmente, a partir de los años noventa, el continente sureño experimentó lo que (Thwaites Rey, 2010) denota como “la más cruda transformación neoliberal”.

La receta neoliberal clásica propuso, achicar el aparato estatal (vía privatizaciones y desregulaciones) y ampliar correlativamente la esfera de la “sociedad”, en su versión de economía abierta e integrada plenamente al mercado mundial. Es decir, la lectura neoliberal logró articular en un mismo discurso el factor “interno”, caracterizado por la acumulación de tensiones e insatisfacciones por el desempeño del Estado para brindar prestaciones básicas a la población enmarcada en su territorio, y el factor “externo”, resumido en la imposición de la globalización, como fenómeno que connota la inescapable subordinación de las economías domésticas a las exigencias de la economía global (Thwaites Rey, 2010).

En adelante, la globalización entonces incide fuertemente en la conducta de aspectos como el capital, la reproducción social, el control político sobre el espacio urbano, el poder económico de las ciudades, entre otros; que en conjunto, impulsan a un cambio político y económico mundial dando lugar a una ‘nueva geografía urbana’ (Smith, 2005) que constituye la reconfiguración de conceptos.

En el contexto de un nuevo globalismo estamos viviendo la aparición de un nuevo urbanismo que implica una reestructuración fundamental de los

contenedores mismos. «Lo urbano» se está redefiniendo con tanta intensidad como lo planetario; los viejos contenedores conceptuales — nuestras presuposiciones de los años setenta acerca de qué es o qué era lo urbano— hacen agua por todas partes. La nueva concatenación de funciones y actividades urbanas no solo cambia el maquillaje de la ciudad, sino la definición misma de qué constituye, literalmente, la dimensión urbana (Smith, 2005).

Y es que hablar de globalización no es sólo referirse a la dinámica económica del mundo, es algo mucho más complejo que involucra diversos aspectos de la población, como son la estructuración de historias e identidades producto de los flujos y relaciones que cada vez desdibujan más las fronteras geográficas (Massey, 2004) e impactan en las diversas formas del contexto del mercado mundial (Thwaites Rey, 2010), entre las cuales está el urbanismo.

1.2.3. Urbanismo

A partir de los numerales anteriores, es posible inferir la influencia de fenómenos como la globalización y eurocentrismo sobre el urbanismo latinoamericano, en aspectos por ejemplo, como políticas públicas, sistema económico u ordenamiento de las ciudades. En el caso de este último, se tiene por evidencia la propuesta igualitaria y repetitiva en cuestión de proyectos urbanos por parte de las directrices locales y nacionales, así como de bancos de desarrollo, agencias de cooperación internacional, la Organización de Naciones Unidas y otras instituciones internacionales, que no promueven más allá de un listado igualitario y repetitivo para todas las ciudades, al cual Víctor Delgadillo (2014) denomina *Urbanismo a la Carta* (Ver *Tabla 1. Urbanismo a la Carta, Menú*).

De esa forma, el Área Metropolitana está inmersa en dichas prácticas del urbanismo, una clara manifestación eurocentrista en el territorio y una consecuencia del modelo neoliberal. Por caracterizar uno de los diferentes Megaproyectos asociados al urbanismo y la planeación urbana mencionados por Delgadillo, se menciona los “Programas de mejoramiento de vivienda popular con microcrédito”, que para el caso particular de Medellín y sus alrededores, se refiere a los programas de Vivienda de Interés Social (VIS) e Vivienda de Interés Prioritario (VIP), que buscan apoyar a las poblaciones más vulnerables y de escasos recursos

mediante el acceso a vivienda a través de subsidios y créditos con entidades financieras.

Tabla 1. Urbanismo a la Carta, Menú

Acciones puntuales De bajo costo y con gran visibilidad mediática	Programas urbanos diversos De bajo costo que no necesariamente implican realización de obra pública
Programación de eventos culturales en espacios públicos Introducción de políticas y programas de seguridad pública. Promoción del turismo urbano. Instalación de playas urbanas en el verano. Introducción de carriles confinados para el uso de bicicletas.	Formulación de planes estratégicos. Otorgamiento focalizado de becas para población vulnerable. Aplicación del ejercicio de los presupuestos participativos. Reubicación del comercio informal. Introducción de parquímetros (para ordenar el tráfico y desplazar a los “cuida” autos). Remozamiento y recuperación del espacio público. Introducción de eco bicicletas como Sistema de transporte público.
Proyectos y megaproyectos urbanos	Estrategias de Marketing Urbano
Realización de Megaproyectos: recuperación de frentes fluviales, reconversión de zonas fabriles, construcción de proyectos ícono, etc. Recuperación de centros y barrios históricos. Introducción del Sistema de Metrobús en un carril confinado. Programa focalizado de mejoramiento de barrios. Programas de mejoramiento de vivienda popular con microcrédito.	Campañas de marketing urbano: Ciudad Verde, Ciudad global, Ciudad compacta, Ciudad sustentable, equitativa y competitivo/ ciudad para todos/ ciudad de la esperanza/ Primero los pobres (porque siguen los ricos). Realización y participación en conferencias internacionales para presentar los “logros” de una “gestión exitosa”. Negociar en foros internacionales para ser la sede de algo: Capital Cultural, Encuentro Internacional de Alcaldes, etc.

Fuente: (Delgadillo, 2014)

En ese sentido, las corrientes neoliberales son similares en el continente latino, no solo en el ámbito de planeación de vivienda, sino en múltiples expresiones urbanas de la ciudad, como lo son la movilidad con la “introducción del sistema de metrobús en un carril confinado que para el caso de Medellín es el Metroplus, o el “programa focalizado de mejoramiento de barrios” al cual se atañe las iniciativas de infraestructura en los barrios, y un claro ejemplo de ellos son las Unidades de Vida Articulada (UVA)¹ en la capital Antioqueña.

Es notorio que muchas ciudades latinoamericanas se hallan integradas de formas diversas a diversos circuitos mundiales; y es notorio que hoy, igual que ayer, están atravesadas por corrientes de ideas y prácticas internacionales: como se sabe, las ciudades latinoamericanas nacieron «mundializadas» y lo han seguido estando desde su mismo origen (Gorelik, 2007).

Pero, ¿Cuál debería ser la realidad de la globalización urbana Latinoamericana o en qué contexto es correcto referirse a ésta en términos de globalidad? Pese al supuesto al que se estaría intuyendo con afirmaciones como las anteriores, no resulta ser tan fácil, sencillo y mucho menos correcto, dogmatizar a las urbes del centro y sur américa bajo el esquema de 'ciudades globales'. Realmente sería contradictorio referirse a ciudades globales a aquellas que conviven con problemas de superpoblación, urbanización descontrolada, hacinamiento, contaminación, inseguridad y miseria. Esa observación la hace (Gorelik, 2007) en su artículo *Las metrópolis latinoamericanas, el arte y la vida: arte y ciudad en tiempos de globalización*, en el que a través de claros ejemplos alude a la realidad del continente:

Hoy en día es más difícil, más lento y más caro hacer una transferencia bancaria de Buenos Aires a Montevideo, que tomarse un barco, cruzar el Río de la Plata, y presentarse en persona en el banco. Y esto es así en un ejemplo de conexión financiera (supuestamente, el corazón de la economía global): ni hablar de leer libros uruguayos o chilenos en Buenos Aires que no hayan sido editados y distribuidos por alguna editorial española.

La «ciudad latinoamericana» no existe sino como «parque temático» en Miami o, vista a la distancia, como un compuesto de lugares comunes cambiantes, que deben ser interpretados en cada momento...

Lo antepuesto, es el verdadero panorama de una ciudad latinoamericana. Llámese, Ciudad de México, Montevideo, Santiago de Chile, Sao Pablo, Bogotá o Medellín; todas sufren de las mismas enfermedades. Este escenario desconsolador y quizá irritante, pero no exagerado, sugiere discutir sobre elementos como planificación, concentración de la población, ordenación de edificios y/o espacios en las ciudades; los cuales en conjunto, dan cuenta del urbanismo y de sus necesidades.

En ese orden de ideas, es preciso analizar el papel del suelo y los aspectos que sobre él recaen en materia de urbanismo.

1.2.3.1. El suelo y la planeación urbana

El suelo urbano y ciudad tienen una relación indisoluble, al extremo que algunas teorías las entendían como sinónimos. Se trata de una relación consustancial, porque es impensable la una sin la otra; no son lo mismo ni hay una determinación unívoca. Hay una relación asimétrica entre ellas que hace que la funcionalidad cambie a lo largo de la historia de la ciudad (Mena, 2001).

El suelo, como recurso natural trae asociado un valor implícito que a través del tiempo ha cobrado importancia, especialmente por su característica no renovable y limitada (FAO, 2015). Sin embargo, fue desde los primeros planteamientos de la ciencia económica que se reconoció la importancia que tiene el retorno proveniente del uso de la tierra tras plantearse por ejemplo, el concepto de renta (Restrepo, 2015). Éste, si bien fue abordado por diferentes escuelas del pensamiento económico a través de autores como: William Petty, Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo, Karl Marx; buscó siempre reconocer el poder económico y político de la tierra, y la implicación económica que su uso representaba.

Así pues, son múltiples los usos del suelo que en el mercado se reconocen, pero en el contexto urbano se habla a grandes rasgos de dos tipos: actividad productiva o vivienda. Ahora bien, la decisión de uso entre una y otra, está determinada por “el conocimiento detallado de cada terreno en cuestión, de detalles del uso de terrenos cercanos y de un conocimiento completo de los mercados locales” (Mills, 2014). Hablando especialmente de la oferta de vivienda, el valor de ésta puede estar directamente asociado a características especiales del terreno como son: localización, lugares de interés cercanos, comodidades, entre otros; supuesto que se buscará validar a través del estudio de mercado que plantea la presente investigación.

La planificación urbana tradicional no ha desarrollado mecanismos e instrumentos para la generación de nuevos espacios de participación y construcción de ciudadanía, especialmente en el caso de las ciudades donde predomina la pobreza, ni se ha desarrollado una cultura institucional en el sector público que impulsara la búsqueda de nuevas formas de participación y/o

asociación con el sector privado, ni éste último ha modificado su concepción de la tierra como un bien intocable (M. L. Díaz, 2005).

La realidad que enfrenta la gestión de la tierra y que condiciona el desarrollo de las urbes en materia de planeación, tiene que ver con la pérdida de poder de este bien por parte del Estado, a la vez que los actores privados se apropian en mayor proporción de dicho recurso. Este escenario es consecuencia del desaprovechamiento del suelo por parte de la gestión y por ende de sus pobres innovaciones urbanas, que ceñidos a un esquema de normatividad excesiva e iniciativas generalizadas limitaron la dinámica urbana. Fue entonces a partir del reconocimiento de ese problema, que se implementó como solución la reconsideración del marco normativo para el uso del suelo, en donde además se crearon regímenes regulatorios especiales, que generaron principalmente, la vinculación de los actores privados con mayor poder adquisitivo, que en consecuencia, acentuó la desigualdad urbana existente a la vez que se generaron otras.

Este es uno de los mayores desafíos que enfrenta la gestión de estos proyectos, especialmente si en su ejecución existen diferentes dominios sobre la tierra urbana en que participan distintos actores públicos y privados. La planificación no ha podido, aún, dar una respuesta coherente y sostenible a este problema, especialmente porque opera en un contexto donde se tiende a desregularizar los procesos urbanos y a privatizar la gestión del desarrollo de la ciudad (M. L. Díaz, 2005).

Así, entendido el urbanismo como una deficiencia en las ‘ciudades no globales’, el acceso a la vivienda para la población más vulnerable o de escasos recursos constituye el surgimiento de planteamientos de alternativas que den solución al déficit de vivienda, que como problemática generalizada del continente latino tiene un comportamiento ascendente (Trivelli, 2014).

1.2.3.2. Consumo de ciudad

La oferta y la demanda de productos/servicios crecen al ritmo de una población cada vez más numerosa y “consumista”. Si bien el consumo tradicional, surgió desde el inicio de los tiempos para abastecer las necesidades básicas del ser humano, hoy se habla más de un consumo moderno, es decir, aquel que impulsado por las emociones, está orientado a satisfacer deseos y alcanzar quereres.

La revolución cultural de los años sesenta supuso una vuelta al romanticismo y el rechazo de los valores racionales o instrumentales a favor de la expresividad y de un mayor énfasis en las emociones... esta transformación encajó perfectamente con una cultura del consumo, que necesita de una actitud emocional expresiva y que permite garantizar la continua creación de necesidades (Colin Campbell, 2011).

De acuerdo con (S. R. Díaz, 2012), “los objetos consumidos, más allá de su valor y funcionalidad material, presentan una dotación simbólica, por lo que el acto de consumir sirve para construir y enfatizar identidades individuales y sociales”. Este hecho conlleva a pensar en un escenario donde la compra más allá de impulsarse por una necesidad, se genera por la influencia social y un ideal aspiracional, en el que se involucran los intereses y/o estilos de vida. Efectos atípicos en la demanda ocurren bajo este escenario cuando se adquieren, por ejemplo, bienes de lujo o llamados también bienes de Veblen, pues si bien son objetos con tendencia creciente en precios, los consumidores lo consumen más por una influencia social, o dicho de otro modo, estatus (S. R. Díaz, 2012).

Así pues, la ciudad es vista como un objeto de consumo y de alta demanda a través de múltiples acciones: un paseo por el centro comercial, ir a un restaurante, visitar lugares de baile, disfrutar de gimnasios y parques, por nombrar algunos; todo a fin de satisfacer los deseos de la población. Entonces, ¿qué tan atractivo puede llegar a ser contar con todas esas opciones recreativas para toda la familia, que ya se constituyen necesidad, a unos cuantos metros de casa? y ¿qué pasa si además, es posible satisfacer todas esas necesidades no solo a una persona sino a toda una comunidad al mismo tiempo? y ¿si a lo anterior se le adiciona que todo es posible bajo una intención de la utilización eficiente de un recurso limitado como la tierra?

La respuesta de los consumidores ante esa situación, se podría interpretar como ‘esperada’. De acuerdo con Schovelin (2004), los demandantes y posteriormente consumidores de viviendas, buscan más allá de un lugar para habitar o vivir, características propias del inmueble e implícitas en la localización. De otro lado, presenta los beneficios que tiene el modelo de unidades residenciales para el uso eficiente de la tierra (Schovelin, 2004):

Una antigua alternativa que permite incrementar la densidad de una localidad, sin que ello implique pérdida de espacio habitable,.. son los edificios de departamentos. Esta alternativa también permite satisfacer la alta demanda por una localización en particular, al permitir la utilización efectiva de la altura

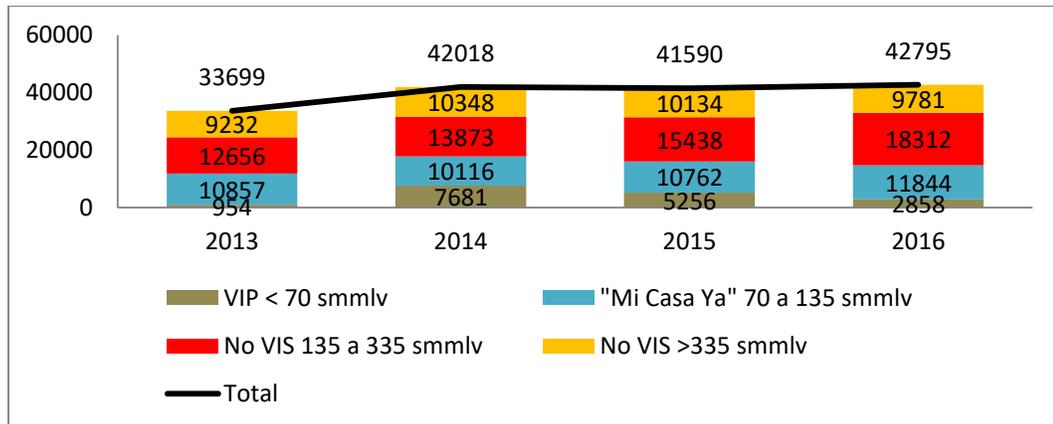
Es por eso, que en conjunto, la demanda por necesidad y satisfacción, son un complemento para la especulación de la oferta de vivienda en las ciudades, y es un objetivo de las entidades gubernamentales y sectores de la construcción.

Las percepciones de crecimiento por parte del gobierno y del sector de la construcción representan una cifra importante sobre el crecimiento total del PIB para este 2016. Las expectativas son grandes y coinciden con el anuncio realizado por parte del gobierno sobre el nuevo programa de subsidios 'Mi Casa Ya' que, en esta ocasión, beneficiará la clase media como respuesta a una política social integral y equitativa (Camacol Antioquia, 2016).

En efecto, el análisis comparativo del primer trimestre de los años 2013, 2014 y 2015, muestra una participación importante de la compra de vivienda VIS, superando el umbral de las 10.000 viviendas; y para 2016 este tipo de vivienda alcanzó su máximo punto al alcanzar 11844 en unidades vendidas. Para el caso de las viviendas de Interés prioritario (VIP), fue el año 2014 el período más significativo, cuyo número estuvo dado por 7.681 viviendas, la más alta de los cuatro años analizados (Ver *Figura 2*).

No obstante, es importante analizar que la demanda más significativa está dada por viviendas cuyo precio oscila entre 135 y 335 SMLMV, es decir, aquel mercado cuyos ingresos están catalogados medio-alto. Las participaciones de este tipo de vivienda para los años 2013, 2014, 2015 y 2016 con relación al total período, fueron de: 37, 56%; 33,02%; 37,12% y 42,79% respectivamente.

Figura 2. Demanda de Vivienda - I Trimestre 2016

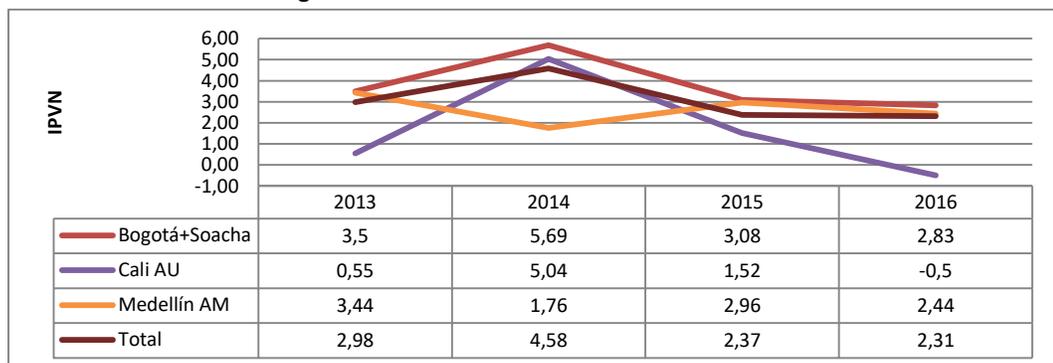


Fuente: Elaboración propia a partir de (Camacol, 2016)

En general, la venta de vivienda en el país mantuvo una tendencia creciente en los cuatro años y, solo un leve decrecimiento se presentó en 2015, a razón de la disminución en ventas de vivienda VIP. Si bien, el último año tuvo un crecimiento de la demanda del 2.9%, correspondiente a 1.205 unidades habitacionales, éste fue influenciado principalmente por viviendas No VIS de 135 y 335 SMLMV y VIS, siendo la primera más significativa cuyo crecimiento estuvo alrededor del 18,62%.

Haciendo un análisis del Índice de Precios de Vivienda Nueva (IPVN) para los períodos analizados, es posible identificarse para la curva general del país, un descenso a partir del año 2014. Si bien Medellín no presentó el mismo comportamiento que el dato general, sí lo hicieron ciudades como Cali y Bogotá, cuyos índices bajaron más de dos puntos. Medellín por su lado, muestra un comportamiento totalmente contrario, sin embargo, presentó el índice más bajo en 2014 comparado con Bogotá, Cali y el general del país, el cual fue de 1.76 puntos.

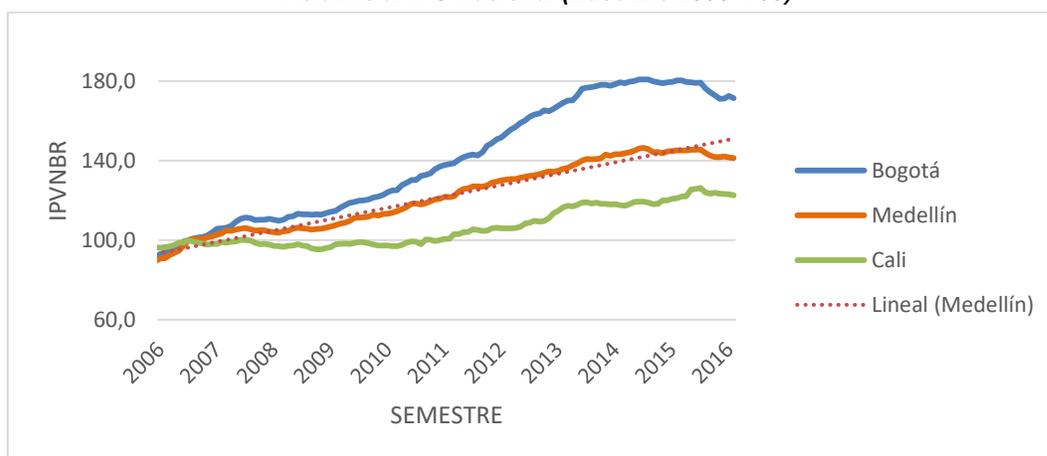
Figura 3. Índice de Precios de Vivienda Nueva



Fuente: Elaboración propia a partir de (DANE, 2016a)

No obstante, a pesar de lo ilustrado en la *Figura 3*, cuya conclusión pudiese ser un panorama positivo para los consumidores en materia de precios de vivienda, la serie completa de IPVN muestra una tendencia totalmente alcista (Ver *Figura 4. Índice de precios de la vivienda nueva (IPVN)*), situación que en general no ha afectado de manera significativa el crecimiento del sector constructivo con ello la respuesta de la demanda mediante la compra de vivienda (Loaiza, 2015).

**Figura 4. Índice de precios de la vivienda nueva (IPVN)
Relativo al IPC Nacional (Base Dic 2006=100)**



Fuente: Elaboración propia a partir de (DANE, 2016a)

Lo anterior, deja en entre dicho el impacto real del precio de la vivienda en la compra de vivienda, y en consecuencia, aporta indirectamente al impacto que otras variables pudieran tener sobre la demanda de vivienda. También, abre el interrogante sobre la pertinencia de los proyectos urbanos, proyectos que en cierta medida están impulsados especialmente por la política económica capitalista sobre la cual se rige las ciudades latinoamericanas; pues si bien dichas iniciativas son consideradas por la mayoría instrumentos clave de planificación, en Latinoamérica se percibe más como un modo para promover la privatización de la gestión urbana, o dicho de otro modo, estar en sintonía con el modelo predominante.

1.3. Estado del Arte

Como un exponente de la problemática general que se analiza, se hace una recopilación del estado actual del sistema habitacional del Área Metropolitana y con ello una caracterización de la propiedad horizontal. Así mismo, se expone el

problema con su respectiva justificación, temática sobre la cual se basa la presente tesis.

1.3.1. El Área Metropolitana como lectura de la ciudad Latina

De la misma manera, como un espejismo de la ciudad latina, hoy el Área Metropolitana de Medellín impacta con iniciativas de vivienda para los pobres. Se trata de un proyecto urbano que fue pensado en el otro continente, pero adoptado en el territorio a pesar de las particularidades del mismo. El resultado, es la construcción de viviendas sociales en las comunas de la periferia, entendida sí, como una opción al acceso de la vivienda, pero cada vez más alejadas de la ciudad tradicional, construyéndolos como nuevos espacios para la acumulación de los pobres. Ese motor de expansión urbana, es actualmente en Chile –por nombrar un país- un exponente de críticas en cuanto a su idoneidad y acierto en el modelo urbano y a la pertinencia de las políticas públicas que lo proponen.

...la provisión del bien existe, pero con una localización deficiente, desconectada de los servicios y equipamientos básicos, que niega el derecho a la ciudad (Alessandri Carlos, 2005) a sus habitantes, entendido como el acceso a las oportunidades, al contacto con un mundo distinto, no solo como fuente de empleo, sino de la cultura, de la educación, de las artes, de la diversidad social, de la paz y seguridad ciudadana (Hidalgo Dattwyler, 2007).

Esas iniciativas, que suelen ser denominadas por las administraciones ‘proyectos sociales’, se consideran un discurso más del neoliberalismo, “en el cual el estado es actualmente más un gestor y coordinador de una serie de operaciones ejecutadas por terceros, que un productor directo de viviendas” (Sabatini, 2014). Por tanto, el “cambio de uso del suelo y las rentas asociadas a éste, los controla, en medida importante, el constructor” (Sabatini, 2014), viéndose así el sector privado como el agente más beneficiado en este sistema. Elementos como la localización y la calidad de estas viviendas son algunos de los temas que ponen en tela de juicio este tipo de proyectos.

En este sentido, la edificación masiva de viviendas sociales trajo aparejada una serie de dificultades que repercuten tanto en la administración de los programas como en la población beneficiaria. Una de estas cuestiones es la

referida a los problemas de calidad de construcción manifestados en algunos conjuntos residenciales... (Hidalgo Dattwyler, 2007).

Claramente, ese marco neoliberal sobre el cual se rigen la mayoría de los países latinoamericanos, y entre ellos por supuesto, Colombia; presenta un modelo de gestión del suelo sobre el cual diversos factores capitalistas lo dominan. La forma en cómo se entiende el mercado inmobiliario en un escenario de crecimiento poblacional, da cuenta de ello, que se puede analizar entre otras formas, desde el fenómeno migratorio.

La importancia de la migración en el contexto de un mercado inmobiliario se entiende si es tomada en cuenta como el componente del crecimiento poblacional que permite incorporar las expectativas de niveles más altos de población en el futuro, la cual requerirá de viviendas para habitar bajo un sistema de preferencias individuales. El ajuste de dichas expectativas conducirá a una variación de los precios de las viviendas en una localidad específica (Potepan, 1994) (Enriquez, 2013).

El mercado inmobiliario si bien se enfoca en la oferta de vivienda, se cuestiona hacia que nicho está dirigido. “Autores de diferentes escuelas de pensamiento y enfoques teóricos coinciden en que el precio de los terrenos corresponde a una renta capitalizada” (Sabatini, 2014), donde por tanto el precio del suelo es visto como una oportunidad de inversión. Adicionalmente, otros factores influyen en la capacidad de adquirir vivienda, entre cuales están la capacidad adquisitiva, la edad y el nivel de educación.

Los factores demográficos y macroeconómicos también ejercen una influencia significativa en la proporción de vivienda en propiedad. Así, la edad, la renta y el nivel de educación son variables consideradas habitualmente en la literatura empírica sobre esta cuestión. (Rubio, 2012).

Por otra parte, como una alternativa adicional para el acceso a la vivienda está el mercado del alquiler. En Colombia, la proporción de vivienda en alquiler es elevada respecto a otros países y está representada por un 31% de los hogares (BID, 2012), porcentaje que podría dar cuenta también del déficit a la vivienda propia. Si bien este mercado difiere entre países en aspectos como tamaño, eficiencia y dinamismo, puede ser estudiado con más detalle “para recoger los efectos en el

bienestar de las diferentes medidas y encontrar cuál es la combinación óptima para la economía” local (Rubio, 2012). La viabilidad de este modelo podría estar condicionada al funcionamiento del sistema en cada país, su heterogeneidad en “elementos como preferencias de los consumidores, características culturales, tratamiento fiscal de la adquisición y del alquiler de viviendas, marco regulatorio e institucional o desarrollo del sistema financiero” (Rubio, 2012) responde a rasgos particulares en cada uno que deberán ser estudiados con detalle.

1.3.1.1. El sistema habitacional del Área Metropolitana

El sistema habitacional es quizá el aspecto más significativo en los Planes de Ordenamiento Territorial. Con el fenómeno de Propiedad Horizontal, cada vez más evidente en las ciudades (Ho & Gao, 2013), los llamados a determinar la dinámica general de la sociedad son el mercado y los agentes privados, mientras que la limitada intervención del Estado enfoca sus mínimos esfuerzos de bienestar en programas dirigidos a los más pobres, pero de manera muy selectiva (Brand, 2001).

A pesar de que las políticas públicas pretenden una cobertura social mediante el sistema de subsidio a la demanda (en sustitución del predecesor subsidio a la oferta, muchas veces organizado asociativamente), su canalización a través del mercado inmobiliario privado, como en nuestro caso, presenta el contrasentido de que la vivienda termina siendo asequible para grupos de ingresos medios, dejando por fuera la población de menor capacidad económica... Hasta ahora la tipología y la morfología de la vivienda han sido altamente dependientes de las políticas asociadas al costo del suelo, los servicios públicos, la edificación y la financiación. No hay reales políticas que flexibilicen y promuevan el acceso al suelo para la población de más bajos ingresos, sino que, por el contrario, ello cada vez se dificulta más, dadas las normas de urbanización (Ramírez, 2004).

Competitividad y acumulación de capital, son dos términos que inevitablemente arrastran los conceptos de riqueza y pobreza. Dos polos opuestos que subyacen la ocupación del espacio consecuentemente diferente. Si se hace un paralelo de esta situación en el mercado inmobiliario, una persona con recursos económicos medio o alto está en la capacidad de responder a las ofertas del mercado constructivo y por tanto adquirir su vivienda soñada. Una con ingresos bajos o muy bajos elimina esa posibilidad y busca de forma independiente la apropiación ilegal

del espacio (Fernández, 2003), o en el caso de la clase media trabajadora, se limita a vivir dignamente a cambio de promover los ingresos de los más ricos.

La desigualdad y la violencia han sido parcialmente causadas por el proceso de urbanización informal rápido que caracterizó el crecimiento de la ciudad en los años cincuenta debido a la incapacidad de las instituciones públicas locales para reaccionar a la demanda exponencial para la vivienda y los servicios, con el consiguiente aumento de la disparidad entre las clases sociales (Orsini, 2015).

En definitiva, el Área Metropolitana es un territorio sumamente desigual (Schnitter, Giraldo, & Patiño, 2006) e inequitativo en la redistribución de la riqueza y los beneficios del desarrollo (Alcaldía de Medellín, 2011). Si bien en el ámbito de planeación se han generado estrategias para mitigar el hecho, tales iniciativas están especialmente orientadas en el urbanismo social (Orsini, 2015), lo cual busca como su nombre lo indica, la inclusión de los barrios segregados y excluidos socialmente, pero sin resultar lo suficiente efectivas y definitivas para mitigar la problemática (Fernandes, 2008) (Martim O & Smolka, 2008).

De acuerdo con (De Mattos, 2010) el sistema habitacional crece en función de los ricos y para los ricos se rige casi que bajo un mismo esquema: a unos cuantos pobres les regalan o mejoran casas; y el resto, más la clase media, se ciñen a condicionadas opciones de adquirir vivienda propia. Que dicho de otro modo, es reconocer que la “población empobrecida no tiene la posibilidad de acceder a una vivienda digna y justa por medio del mercado inmobiliario formal” (Velásquez, 2011).

La gobernanza urbana y la planificación estratégica establecieron un escenario apropiado para que los actores privados gocen de plenas libertades para dirigir sus inversiones dentro de la ciudad entre los puntos que representen una mayor rentabilidad... mientras que la vivienda social, ahora producida en alianzas público-privadas, es desplazada a periferias cada vez más lejanas (Rivas, 2012).

Así lo afirma también Ramírez (2004) en su artículo *Ascensos y descensos en la vivienda: Mirada desde Medellín*. Pese a que su concepto fue publicado hace más de una década, el panorama no se aleja en lo mínimo de la actualidad. Una situación más que desalentadora y apoya la crítica a las políticas públicas

desvirtuando las supuestas acciones gubernamentales en pro de mejorar la problemática de inequidad y barreras al acceso de vivienda digna para los menos favorecidos:

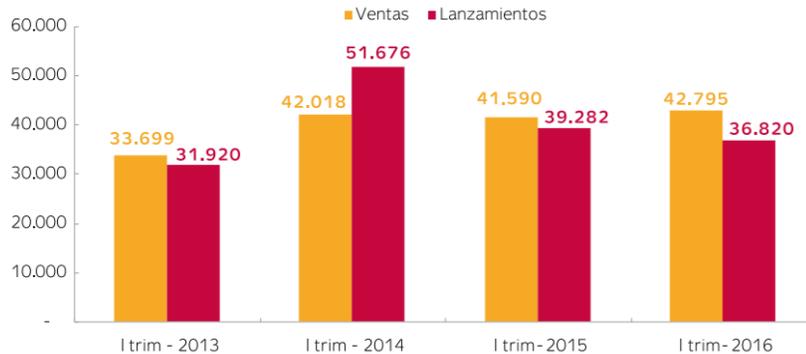
...dado que la principal modalidad formal de oferta de vivienda está hoy limitada a la vía del mercado inmobiliario tradicional, donde participa el sector financiero formal, los propietarios del suelo y los urbanizadores, la asequibilidad a dicha vivienda ínfima ni siquiera es posible para quienes más la requieren y quienes acceden a su oferta son los grupos de ingresos medios. Ello significa imposibilitar la asequibilidad a la vivienda para los grupos de menores ingresos, significa también que el deterioro cualitativo en los estándares de la vivienda ahora se traslada a los habitantes de ingresos medios, quienes anteriormente alcanzaban a obtener viviendas por encima de las normas mínimas de urbanización; significando ello una filtración descendente en la calidad de la vivienda que hoy reciben estos grupos, a diferencia de lo que ocurría años atrás. Por su parte, la demanda no resuelta, que representa la mayoría de la demanda, mantendrá sus estrategias, rupturas y subversiones frente al sistema para resolver desde sus realidades y tácticas, por vías no formal, informal o ilegal su vivienda de cualquier manera y calidad.

Si bien en la *Figura 5* se mostraba la tendencia creciente de la demanda de vivienda en Colombia, resulta conveniente evaluar a manera individual, el comportamiento de las regiones. En ese sentido, el panorama favorable a las ventas cambia para algunas regiones lo que demuestra que el desempeño de la comercialización de vivienda en el país es heterogéneo. Según el *Informe de Tendencia de Construcción* (Camacol, 2016), “siete de trece regionales mostraron variaciones negativas en su dinámica de ventas durante el primer cuarto del año 2016”, entre las cuales se encuentra Antioquia. “Con resultados más positivos se destacan: Santander (40%), Valle (28%), Tolima (24%), Nariño (22%) Risaralda (11%) y Cundinamarca (1%)”.

En la *Figura 5*, también se observa la tendencia decreciente para el caso de los lanzamientos de vivienda nueva, con un -6,3%. De acuerdo con el *sistema georreferenciado – Coordenada Urbana* de Camacol (2016), dicho comportamiento es justificado por “las nuevas dinámicas económicas del país y la coyuntura de

cambios de gobierno local”. No obstante, al analizar el sector por tipos de vivienda, el efecto no es general

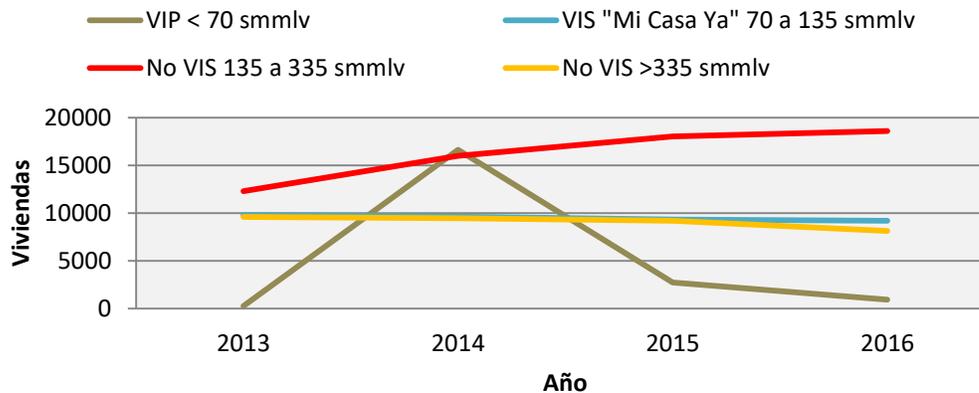
**Figura 5. Tendencias de oferta y demanda – Total mercado
Unidades de vivienda – Primer trimestre 2013 – 2016**



Fuente: (Camacol, 2016)

En la *Figura 6*, que presenta la *Oferta de Vivienda en Colombia - I Trimestre (2013 – 2016)* discriminada por tipos según su precio, se observa que para el caso de viviendas No VIS con precios que oscilan entre 135 a 335 smmlv, ha mantenido una tendencia creciente para los años analizados, y además, con unidades ofertadas muy por encima de las demás tipos de vivienda. Solo para el año 2014 fue superada por la vivienda VIP, pero la diferencia en unidades fue tan solo de 611. Esto demuestra indirectamente, sectorización y nicho de mercado preferente por el sector constructivo.

**Figura 6. Oferta de la Vivienda en Colombia por tipos según el precio
I Trimestre (2013-2016)**



Fuente: Elaboración propia a partir de (Camacol, 2016)

Con relación a lo anterior, también es apropiado evaluar el concepto de la *renta diferencial* que constituye una visión histórica y prospectiva del mercado capitalista, y cuya noción es atribuible al máximo exponente de la economía clásica, David Ricardo (Manrique Díaz, 2011). El concepto visto para fines de este trabajo desde el punto de vista de los fenómenos especulativos del valor del suelo y del valor de la vivienda, direcciona hacia una problemática monopolista fundada en el planeamiento y normatividad urbanística, y particularmente en los aspectos que se le atribuyen al valor de la tierra.

Por ejemplo, en el ejercicio de compra de lote para fines constructivos de vivienda, la localización de los terrenos y las condiciones de producción de espacio construido, genera un sobreprecio a los usuarios por adquirir ventajas adicionales. Bajo este panorama, que es evidente en la mayor parte del mundo, se configura una *barrera de entrada* a los compradores de menor poder adquisitivo, pues no compra quien quiere sino quien puede, con la premisa de estar dispuestos a pagar el sobreprecio que relaciona *los valores agregados* de dicho lote (Fernández Wagner, 2009).

Aquí es donde se manifiesta la renta y el modo de apropiación. Pues el promotor inmobiliario le paga a la empresa constructora por el edificio un precio de mercado regulado por el costo de producción más la ganancia media, la cual reconoce la velocidad de rotación del capital comprometido. Sin embargo, el edificio, en el momento de la venta, será vendido a un precio superior al de producción. Este precio incluye el precio del terreno más la ganancia de promoción compuesta por la ganancia media del capital de promoción (ganancia media sobre la inmovilización) y la sobreganancia de localización, esto es, la renta del suelo. Una de las características principales de este mercado, son los movimientos que generan efectos sobre los precios del suelo urbano (Fernández Wagner, 2009).

Es evidente para las condiciones del mercado actual, que uno de los usos del suelo más dominantes de la economía capitalista es la vivienda utilizada como un “bien de inversión del ahorro acumulado en la medida que se produce una revalorización continua del capital invertido” (Alcala, 1992); interpretando esto como si dicho activo, por sí solo, es considerado inversión, independiente del uso final (hábitat, reventa o alquiler). En todo caso, dicha actividad que resulta ser para la minoría una oportunidad de crecimiento de capital, es para las familias carentes de vivienda

una barrera al acceso inmobiliario especialmente cuando contra ellos compiten los capitales especulativos en épocas de mercado alcista (Alcala, 1992).

El que la posesión de esta mercancía necesaria, en torno a la cual se define uno de los derechos esenciales de las Constituciones Democráticas, pueda convertirse en un bien de inversión para muchos especuladores y que este hecho se apoye en las ayudas fiscales que ofrece el estado, se convierte en hecho no deseable y contradictorio con el carácter social de la ayuda del estado, que dificulta el disfrute de este derecho fundamental (Alcala, 1992).

Así pues, este panorama de renta diferencial de vivienda, se hace presente una vez más en las dificultades atribuibles a la clase baja-media en el proceso de adquisición de vivienda. Un panorama evidentemente clasista y segregado de la misma política económica neoliberal, en la cual la competencia entre los consumidores de viviendas redundaba en la apropiación de una renta por parte de los propietarios de los lotes privilegiados (Fernández Wagner, 2009). Con lo anterior, se expone la manera en la que el patrimonio privado se focaliza siempre en los mismos, condicionada a satisfacer a mayor escala sus expectativas cada vez más elevadas. Por lo tanto, se presume un escenario para el sector inmobiliario desalentador, directamente dirigido a las clases altas sin regulación alguna (Janoschka, 2002), e indirectamente a la industria de la construcción, a la banca y a los propietarios del suelo (De Mattos, 2010).

1.3.1.2. Caracterización: La propiedad horizontal en el Valle de Aburrá

Según cifras presentadas por la Gobernación de Antioquia y el Dane, a 2005, el Valle de Aburrá, que está ocupada por la jurisdicción de diez municipios: Barbosa, Girardota, Copacapana, Bello, Medellín (Capital del departamento de Antioquia), Enviado, Itagüí, Sabaneta, La Estrella y Caldas; contaba con una población total de 3.125.675 habitantes, correspondiente al 55% de la población total de Antioquia.

En la *Tabla 2* además, de la información histórica del último censo (2015), se presentan los datos alusivos a los años 2005, 2010, 2015 y 2020, siendo datos históricos y proyecciones realizadas por el (DANE, 2010) para el caso de Antioquia y, para el Valle de Aburrá, son cálculos realizados a partir de los crecimientos del Departamento.

Tabla 2. Proyección población de Antioquia y el Valle de Aburrá

Población	2005	2010	2015	2020
Antioquia	5.682.276	6.065.846	6.456.207	6.845.057
Valle Aburrá	3.125.675	3.336.667	3.551.395	3.765.291
Crecimiento %		6,8%	6,4%	6,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de (DANE, 2010) (Gobernación de Antioquia, 2014)

Un trabajo similar, se realizó para los hogares. En la *Tabla 3* se presentan datos históricos y proyecciones que se calculan a partir de los crecimientos dados por el departamento, información que se extrajo de (Datos Abiertos Colombia, n.d.) (Gobernación de Antioquia, 2014). Al igual que la población, los hogares muestran una tendencia creciente a partir de unos crecimientos que oscilan entre el 10% y el 12% cada 5 años.

Tabla 3. Proyección hogares de Antioquia y el Valle de Aburrá

Hogares	2005	2010	2015	2020
Antioquia	1.490.940	1.672.636	1.867.967	2.056.327
Valle Aburrá	846.993	950.213	1.061.180	1.168.186
Crecimiento %		12,2%	11,7%	10,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de (Datos Abiertos Colombia, n.d.) (Gobernación de Antioquia, 2014)

A 2013 Medellín, catalogada la segunda ciudad más importante de Colombia, capital del departamento de Antioquia y principal municipio del Valle de Aburrá, asendió a una población total de 2.417.325 habitantes y como parte del contexto de ciudad, es considerada una de las ciudades más inequitativas del continente presentando cifras alarmantes de pobreza. Cerca del 50% de los habitantes están clasificados socioeconómicamente en los niveles más bajos (estratos 1 y 2), donde la exclusión y los asentamientos precarios son representativos (Alcaldía de Medellín, 2013).

De acuerdo con la *Encuesta de Calidad de Vida Medellín* (Alcaldía de Medellín, 2013), en Medellín se hace presente el fenómeno de PH como concepto de vivienda más significativo, presentando cifras superiores al 70% sobre el total de viviendas censadas.

Tabla 4. Viviendas por estrato socioeconómico según tipo

Estrato	Viviendas		Tipo de Vivienda				
	Total	%	Rancho o vivienda de desechos	Cuarto (s)	Cuarto (s) en inquilinato	Apartamento	Casa
1. Bajo bajo	92.929	12,41	1,77	1,60		45.060	44.500
2. Bajo	261.394	34,91		2,30	206,00	176.447	82.439
3. Medio bajo	218.557	29,19		675,00		159.578	58.304
4. Medio	83.401	11,14		55,00		65.387	17.959
5. Medio Alto	60.279	8,05				49.414	10.865
6. Alto	32.246	4,31				29.407	2.839
Total	748.806	100,01	1,77	733,90	206	525.293	216.906
%		100,00	0,24	0,62	0,03	70,15	28,97

Fuente: (Alcaldía de Medellín, 2013)

De acuerdo con la *Tabla 4*, el respectivo porcentaje asociado a Propiedad Horizontal es el que se asocia a la denominación de *apartamento*, para la cual se encuentra en mayor cantidad en los estratos 2 y 3 con cifras de 176.447 y 159.578 apartamentos respectivamente. Sin embargo, haciendo un cálculo de la proporción de apartamentos por estrato socioeconómico, se obtienen resultados favorables para las clases altas, seguida de la media y en último lugar se quedan las clases bajas. Esta última afirmación se puede observar en la *Tabla 5*, que para fines ilustrativos, se consideran 3 grupos de estratos socioeconómicos en los cuales se unificaron los pares según su definición de bajo, medio y alto (Grupo 1: bajo - bajo y bajo; Grupo 2: medio bajo - medio; Grupo 3: medio alto – alto).

Los esfuerzos generales de la entidad pública para la ciudad, tiene como finalidad el “reconocimiento de los derechos que asisten a la población de acceso en igualdad de oportunidades a la vivienda digna y al hábitat sostenible por medio de la implementación del Plan Habitacional, el cual está alineado al Sistema Nacional de Planeación y al logro de los Objetivos de Desarrollo Milenio” (Alcaldía de Medellín, 2011).

Producto de ello, diversos proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS) y Vivienda de Interés Prioritario (VIP) han surgido en los últimos años con el propósito de promover vivienda a los sectores menos favorecidos.

Tabla 5. Proporción de apartamentos por estratos

Estrato	Viviendas	Apartamento	%
Bajo	354.323	221.507	62,52%
Medio	301.958	224.965	74,50%
Alto	92.525	78.821	85,19%
Total	748.806	525.293	
%		70,15%	

Fuente: *Elaboración propia a partir de (Alcaldía de Medellín, 2013)*

Si bien lo anterior ha generado un incremento en el porcentaje de suelo urbano destinado a la clase media, las estadísticas asociadas a la construcción concentrada en la clase alta demuestra que este sector es el mercado objetivo de las empresas constructoras y con ello, del mercado inmobiliario inversionista, entre el cual se destaca principalmente la propiedad horizontal en suelos urbanos estratégicos (De Mattos, 2010).

1.3.1.3. Planes de Ordenamiento Territoriales (POT)

Como un análisis en conjunto a las directrices planteadas por los POT de los diez municipios que conforman el Valle de Aburrá, se identificó una misma idea de ordenamiento bajo el enfoque de “puertas para adentro”. Así, lo plantea el Área Metropolitana en el documento *La Región y la Metrópoli* (Alcaldía de Medellín, 2006), en la que además realta con preocupación, la agudización de varios fenómenos de continuarse con misma metodología:

- *Intensificación del desarrollo de viviendas sobre las laderas en condiciones cada vez más precarias de sostenibilidad y sustentabilidad ambiental, accesibilidad a la ciudad, adecuada movilidad y pobre desarrollo social integral, especialmente en municipios como Medellín y Bello.*
- *Creciente presión de desarrollos de VIS en territorios con menor capacidad para absorberlos adecuadamente, más alejados de los sistemas urbanos de equipamientos, espacio público y transporte como San Antonio de Prado, Caldas, la parte superior occidental de Bello, Pajarito, etcétera.*
- *Fomento cada vez mayor de la inadecuada edificación para estratos medios y altos en territorios explotados en la actualidad bajo el modelo de vivienda suburbana, comprometiendo la calidad y sostenibilidad futura de estos desarrollos, de los municipios y de la región metropolitana.*

- *Agudizar la segregación social, económica y espacial en el Valle de Aburrá.*
- *Mantener las condiciones inequitativas mediante las cuales Medellín y Bello continúen con la obligación de absorber la expansión de la población de bajos ingresos, a pesar de que disponen de menos suelo con calidad.*
- *Escasa oferta específicamente dirigida a la vivienda para los estratos medios de la comunidad.*
- *Incipiente promoción hacia una renovación urbana de calidad en la región. Pese a que en el Valle de Aburrá, están dadas las oportunidades, las condiciones, los mecanismos, el mercado, los instrumentos y la conciencia para desarrollos de este tipo, las bases institucionales siguen siendo precarias así como la aplicación de los instrumentos de gestión que ofrece la legislación colombiana. Estos factores - como se ha dicho antes -, se han convertido en verdaderos desincentivos para la inversión inmobiliaria en la región.*
- *Para abordar el posible redesarrollo de áreas céntricas y el corredor del río Aburrá, existen vacíos de urgente aclaración para estructurar condiciones claras que definan cómo se recomponen los usos del suelo, dónde se deben ubicar las nuevas áreas productivas, cómo se logra la convivencia de muchas de ellas con los nuevos usos propuestos sobre sus actuales localizaciones, cómo se diversifican las áreas de redesarrollo y muy fundamentalmente cómo estos procesos de redesarrollo y renovación urbana evitan o por lo menos resuelven adecuadamente los desplazamientos forzados de habitantes y funciones urbanas.*

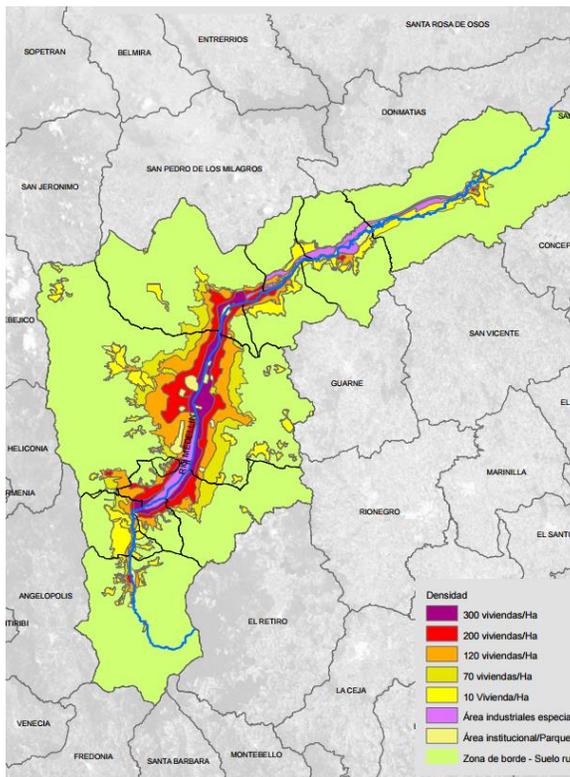
El anterior diagnóstico, deja en evidencia las dificultades que en materia de ordenamiento ha tenido el Área Metropolitana, y por ende, da cuenta de la problemática habitacional en la que ha estado sumergida Medellín y sus alrededores.

Para Medellín, los objetivos planteados en el Plan de Ordenamiento Territorial del Municipio de Medellín (Alcaldía de Medellín, 2014), *parten del imaginario de ciudad y están dirigidos a la consolidación del modelo de ocupación mediante la operación de un Sistema Municipal de Ordenamiento Territorial, funcional, equilibrado y articulado*, cuyo primer objetivo estratégico define: *orientar la equidad territorial y*

superar la segregación socio espacial, a través de un Sistema de Gestión para la Equidad Territorial a escala local, promoviendo como municipio núcleo, la articulación metropolitana y regional.

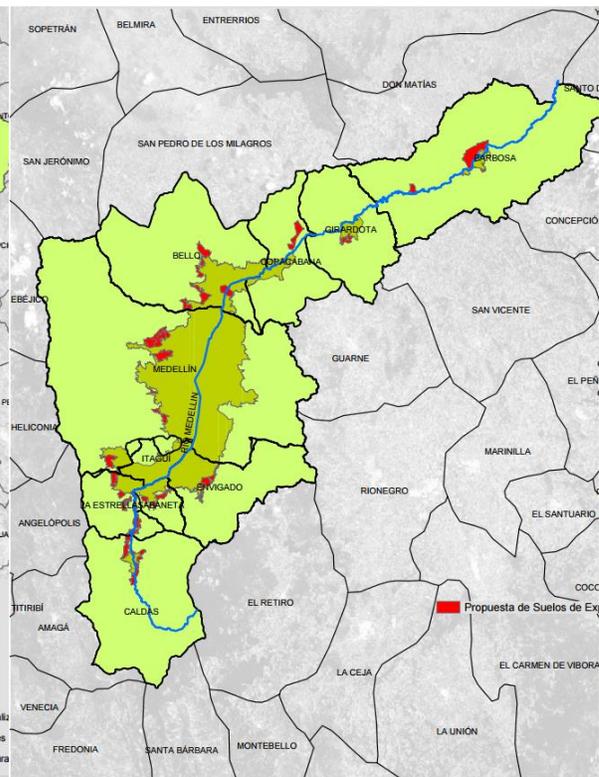
No obstante, hablar de equidad en un territorio como el Valle de Aburrá, y particularmente de su municipio núcleo, Medellín, es bastante complejo. Y es que se está en frente de un municipio ampliamente concentrado y poblado para el cual ya se conocen límites de crecimiento, y con ello, una creciente escasez de suelo para urbanizar (Ver *Figura 7* y *Figura 8*).

Figura 7. Densidad de viviendas



Fuente: (Área Metropolitana del Valle de Aburrá, 2006)

Figura 8. Suelos de expansión urbana



Fuente: (Área Metropolitana del Valle de Aburrá, 2006)

En cifras, el suelo urbanizable corresponde a 175,35 ha, una proporción del 1,57% del total del suelo urbano, en la que se incluye, no solo desarrollo sino también mejoramiento; es decir, una proporción corresponde a suelo habilitado para el uso urbano (construcción) y otra es la incorporación al suelo urbano de asentamientos humanos de desarrollo incompleto e inadecuado, localizados por fuera del perímetro sanitario (Alcaldía de Medellín, 2014). Con esos propósitos, el POT 2014 considera particularmente 5 barrios para el primer caso, y 4 áreas para el segundo (Ver *Tabla 6*).

Tabla 6. Suelo de Expansión Urbana - Medellín

Suelo de Expansión para el desarrollo (conforme el Acuerdo POT 2014)	Expansión para el Mejoramiento (conforme el Acuerdo POT 2014)	Actuaciones de urbanización concluidas (suelo de expansión que pasó a ser suelo urbano)
<ul style="list-style-type: none"> • Altos de Calazans • Eduardo Santos • El Noral • Las Mercedes • La Florida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Área adyacente al barrio María Cano-Carambolas • Área adyacente al barrio Llanaditas, Sector Golondrinas • Área adyacente al barrio Versalles N° 2, Sector La Honda y • Área adyacente al barrio 13 de Noviembre, Pinares de Oriente 	<ul style="list-style-type: none"> • Pajarito (excepto Área de Manejo Especial) • Las unidades de actuación o de gestión de los polígonos: Altavista, Belén Rincón y La Florida

Elaboración propia a partir de: (Alcaldía de Medellín, 2014).

De acuerdo con lo anterior, solo para el caso de Medellín, siguen siendo confusas las estrategia de equidad aplicadas. Según la definición del suelo de expansión para el mejoramiento, es claro que éste está dirigido a cierta porción de población vulnerable ¿Pero son éstas verdaderas soluciones o estrategias de equidad? ¿Se pretende con estas ideas intensificar el desarrollo de viviendas sobre territorios con condiciones cada vez más precarias? De otro lado ¿Cuál es el nicho para suelo de expansión de desarrollo? ¿De qué manera se controla la segregación social, económica y espacial?

1.3.2. Investigaciones y modelos aplicados

En la tarea de referenciar los estudios que dan cuenta del estado del arte de la presente investigación, fue posible identificar diversos enfoques en el análisis del sector inmobiliario. Se destacan entre otras temáticas y consideraciones, el precio de la vivienda, construcciones de interés social, manejo de la tierra y análisis al urbanismo tales como informalidad, segregación, globalidad, fragmentación, privatización, redistribución espacial, ciudad cerrada.

Con el ánimo de restringir la búsqueda, apuntar al objetivo de la tesis, redireccionar el estudio de mercado e identificar las variables que configuran al sector, se utilizaron las palabras clave: *modelo*, *demanda*, *vivienda* y *atributos*. La combinación de éstas arrojó miles de resultados, que posteriormente fueron delimitados de acuerdo a la significancia y aporte. Una búsqueda sencilla en el metabuscador de google académico, con restricción de año 2016, arroja

aproximadamente 6.600 resultados con la ecuación: *modelo AND demanda AND vivienda AND atributos*; lo que da cuenta de la disponibilidad de información, esto sumado a otros términos de relevancia como urbanismo, propiedad horizontal, globalización, entre otros, que no se deben descartar (Schovelin, 2004).

Así, el análisis de la literatura deja ver la relevancia de algunos modelos propuestos cuyos resultados de interés para el desarrollo y sustentación de este trabajo. Si bien no todos dan cuenta del estado local, si ayudan a dimensionar el escenario y a entender el comportamiento de algunas variables del mercado.

Un primer acercamiento a estas investigaciones, es un modelo pensado en el diseño de apartamentos de un edificio que busca maximizar el ingreso a obtener por todo el conjunto, en función de la localización y sus respectivas restricciones físicas, legales, arquitectónicas y económicas. De acuerdo con los resultados que arrojó el modelo, *se pudo comprobar que los consumidores valoran la localización y la plusvalía del sector en que se emplazan los departamentos que demandan* (Schovelin, 2004). Una segunda conclusión que dejó la investigación, tiene que ver con la relevancia que tienen los servicios y la tranquilidad del sector. Este efecto incluso demostró que para los consumidores la cercanía al centro ha perdido protagonismo e incluso aceptan los suburbios sin en éstos *se cuenta con buenos servicios y adicionalmente un ambiente más tranquilo* (Schovelin, 2004).

En el documento, también se hace una caracterización del consumidor de vivienda, en la que se identifican tres grupos: por un lado, *están profesionales jóvenes sin familia, estudiantes, divorciados, viudos y recién casados que valora en éstos la seguridad y bajo costo de mantención; por otro, se identifican matrimonios mayores con buen nivel de ingresos que debido a que sus hijos ya han abandonado el hogar optan por la solución más cómoda y segura que ofrece un departamento; y finalmente, están los consumidores que demandan viviendas y ven en el departamento una opción que compite con el resto de las viviendas que sólo esperan una buena combinación de características entre el precio que pagan y la solución habitacional que se les brinda* (Schovelin, 2004).

Un tercer resultado, pero no menos importante, es la preferencia de los consumidores en escoger el tipo de vivienda. Referente a este análisis, se demostró que los hogares con mayor nivel de renta prefieren viviendas en propiedad no unifamiliares, y que la probabilidad de elegir vivienda en conjuntos

cerrados está dada por un efecto negativo que genera los precios (Schovelin, 2004).

Para abundar un poco más en la temática de los precios, se presenta otro modelo que discute la caracterización de la dinámica que determina el precio de vivienda nueva No Vis, ya desde una mirada local entre el período 2009-2014. Esta investigación se fundamenta en un modelo de ecuaciones estructurales utilizando variables observables (microeconómica y macroeconómica) y no observables (política pública y condiciones de mercado) que busca establecer la interdependencia entre dichas variables. Los resultados de la investigación ultimó una relación directamente proporcional entre las condiciones del mercado de vivienda (CMV) y factores como: empleo, crecimiento económico y políticas públicas (subsidios) (J. J. García, Díaz, Upegui, & Velásquez, 2016).

Los resultados indican que el empleo, el crecimiento económico y las políticas públicas (subsidios) influyen directamente –la inflación tiene injerencia negativa– sobre las condiciones del mercado de vivienda (CMV); simultáneamente, las CMV afectan la oferta y la demanda, fuerzas que, a su vez, inciden en la formación de los precios de mercado. Los principales hallazgos de la investigación se centran en la consolidación de un esquema que permite integrar la interdependencia entre variables para la explicación de la formación de precios y la identificación de la incidencia de las políticas públicas en el aumento de los precios.

El estudio anterior, también incluyó un análisis a la inversión con el fin de estimar la función de demanda, determinando así que ésta afecta indirectamente los precios de mercado, y evidenciando una participación por inversión en la industria del 32% en 2015 (J. J. García et al., 2016).

2. Investigación de Mercados

El trabajo de campo busca caracterizar el mercado de condominios residenciales en el Valle de Aburrá como un reconocimiento a la dinámica de vivienda y al urbanismo de las ciudades. Esta investigación es abordada bajo el supuesto de que los estratos 4, 5 y 6 representan en mayor proporción la demanda de vivienda, a razón del poder adquisitivo que estos puedan tener versus los estratos bajos. Con ese enfoque, se espera obtener información más asertiva acerca de aspectos como: características de los compradores, percepción del mercado, intención de compra y preferencias del mercado (Ver Tabla 7. Matriz Metodológica). Si bien la literatura hasta aquí propuesta ha valido que la adquisición de vivienda es por sí misma un fin de inversión independiente de su uso final, en el estudio de mercado se hace relación al término de inversión para referirse a la intención de compra con fines lucrativos (reventa o alquiler) es decir, todo uso diferente a habitat.

Esta investigación también busca servir de retroalimentación para el modelo que se quiere plantear y ratificar las aseveraciones que se han puesto de manifiesto a lo largo de la tesis. A continuación, se describen las etapas del estudio.

2.1. Planificación

Para desarrollar de manera pertinente este proyecto, se definen en primera medida las variables estratégicas que van de la mano de los objetivos de la misma y se expone el alcance de la investigación.

Variables estratégicas de investigación:

Las variables estratégicas están planteadas a partir de los objetivos específicos de la investigación de mercados. De manera global, se definen 4 variables estratégicas:

- ✓ Características particulares de los compradores de vivienda.

Tabla 7. Matriz Metodológica

Objetivos Específicos	Resultados Esperados	Población/Unidad de Análisis	Variables	Método de Colecta	Método Estadístico	Temas para preguntas	# pregunta formulario
Identificar las características particulares de los compradores de vivienda	Definir el perfil de los compradores, identificando las características más relevantes.	Población del Área Metropolitana, de todos los estratos	Estrato, rango de ingresos, preferencias de hábitat (alquiler, vivienda propia o familiar), preferencias renta (empresa, compra de bienes (reventa), empleado)	Encuesta a través de una muestra	Muestreo por conveniencia	Rango de edad	1
						Nivel educativo	2
						Rango de ingresos	3
						Estrato socioeconómico de la vivienda en la que habita	4
						Ha comprado o ha vivido en unidad cerrada	7 y 12
		Tipo de vivienda en la que habita (propia, arrendada, etc.)				5 y 9	
		Interés en vivienda VIP o VIS				6	
		Vivienda más atractiva: en barrio o condominio				8	
		Interés en comprar vivienda				11	
		Cantidad de viviendas compradas				10	
Percepción del mercado de vivienda	Determinación cuantitativa de la demanda de mercado de	Población urbana del Área Metropolitana, de estratos 4, 5, 6 y 7,	Precios, Valorización, medios de			Percepción del mercado (Precios, tasas, difusión de oferta, acceso a la vivienda	13

Objetivos Específicos	Resultados Esperados	Población/Unidad de Análisis	Variables	Método de Colecta	Método Estadístico	Temas para preguntas	# pregunta formulario
	vivienda del Área Metropolitana	que haya vivido o comprado en PH	difusión, mercado financiero			Percepción alza de precios	14
						Percepción de precio y valorización	15
						Medios de difusión	16
Estimar la finalidad de la intención de compra del mercado de vivienda	Determinar la intención de compra, traducida como una necesidad de hábitat o inversión.	Población urbana del Área Metropolitana, de estratos 4, 5, 6 y 7, que haya vivido o comprado en PH	Finalidad de compra: necesidad de hábitat, inversión			Destinación de la primera vivienda	17
						Motivación de compra	18 y 19
						Destinación de la segunda vivienda	20
						Percepción de compra por inversión	21
Identificar las características principales que influyen en la decisión de compra de vivienda	Las principales características que determinan (influyen) la decisión de compra de vivienda.	Población urbana del Área Metropolitana, de estratos 4, 5, 6 y 7, que haya vivido o comprado en PH	Seguridad, localización, servicios, estatus, accesos, centralidad.			Factores que influyen en la compra de vivienda	22
						Atributos importantes de la vivienda	23 y 24
						Percepción barrio de preferencia para comprar o vivir	25

Fuente: *Elaboración propia*

- ✓ Percepción del mercado de vivienda.
- ✓ Intención de compra.
- ✓ Características principales que influyen en la decisión de compra.

Alcance de la investigación de mercados

De acuerdo con los criterios previamente informados, el alcance de la investigación está dado por las siguientes restricciones para los encuestados:

- ✓ Interesados en la compra de vivienda en el Valle de Aburrá.
- ✓ Mayores de edad
- ✓ Pertenecientes a los estratos 4, 5 ó 6 del área metropolitana de Medellín.
- ✓ Que tengan mayor interés sobre la vivienda de tipo condominios

2.2. Diseño

El diseño de la investigación de mercados está dado por factores como: recolección de información, muestreo, acopio de datos, presupuestos y selección de investigadores. A continuación, la descripción de cada ítem.

2.2.1. Muestreo

El muestreo utilizado para la investigación, es de tipo no probabilístico teniendo en cuenta que se deben garantizar ciertos criterios previamente definidos, que precisan las características particulares que deben cumplir los individuos muestrales. El tamaño de la muestra es de 68 individuos y está dada por la siguiente ecuación:

$$\text{Ecuación 1}$$
$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2}$$

En donde,

Z = nivel de confianza = 1.645, la seguridad que se considera es del 90%.

p = probabilidad de éxito, o proporción esperada 0.5 ya que se desconoce la proporción esperada y dicho valor p maximiza el tamaño muestral.

q= (1-p) probabilidad de fracaso = 0.5

d = precisión (error máximo admisible en términos de proporción) deseado igual al 10%.

2.2.2. Recolección de información

El método utilizado para la muestra no probabilística es por conveniencia. La recolección de la información se realiza a partir de medios físicos y virtuales con 3 grupos poblacionales: contactos de Facebook (encuesta virtual), contactos de WhatsApp (encuesta virtual) y entorno laboral (encuesta física).

En total se contó con la participación de 184 individuos, sin embargo, no todos cumplen los criterios del marco muestral. Las unidades de análisis no aptas se descartaron a través de preguntas condicionales que funcionaron como filtros dentro del formulario. Pese a ello, no todos los filtros daban como resultado el descarte inmediato de los participantes; si no que algunos fueron partícipes de otro escenario que pueden constituir un insumo adicional de este estudio de mercado.

2.2.3. Acopio de datos.

La herramienta de formularios de Google es utilizada para el diligenciamiento directo de las encuestas y sirvió de plataforma para la tabulación de las encuestas físicas, cuyo formato fue idéntico (Ver Anexo: Formulario físico utilizado en Estudio de Mercado). La *Figura 9*, muestra cuál fue el proceso de recolección que determinó la muestra para el objetivo inicialmente planteado.

2.2.4. Presupuesto estimado

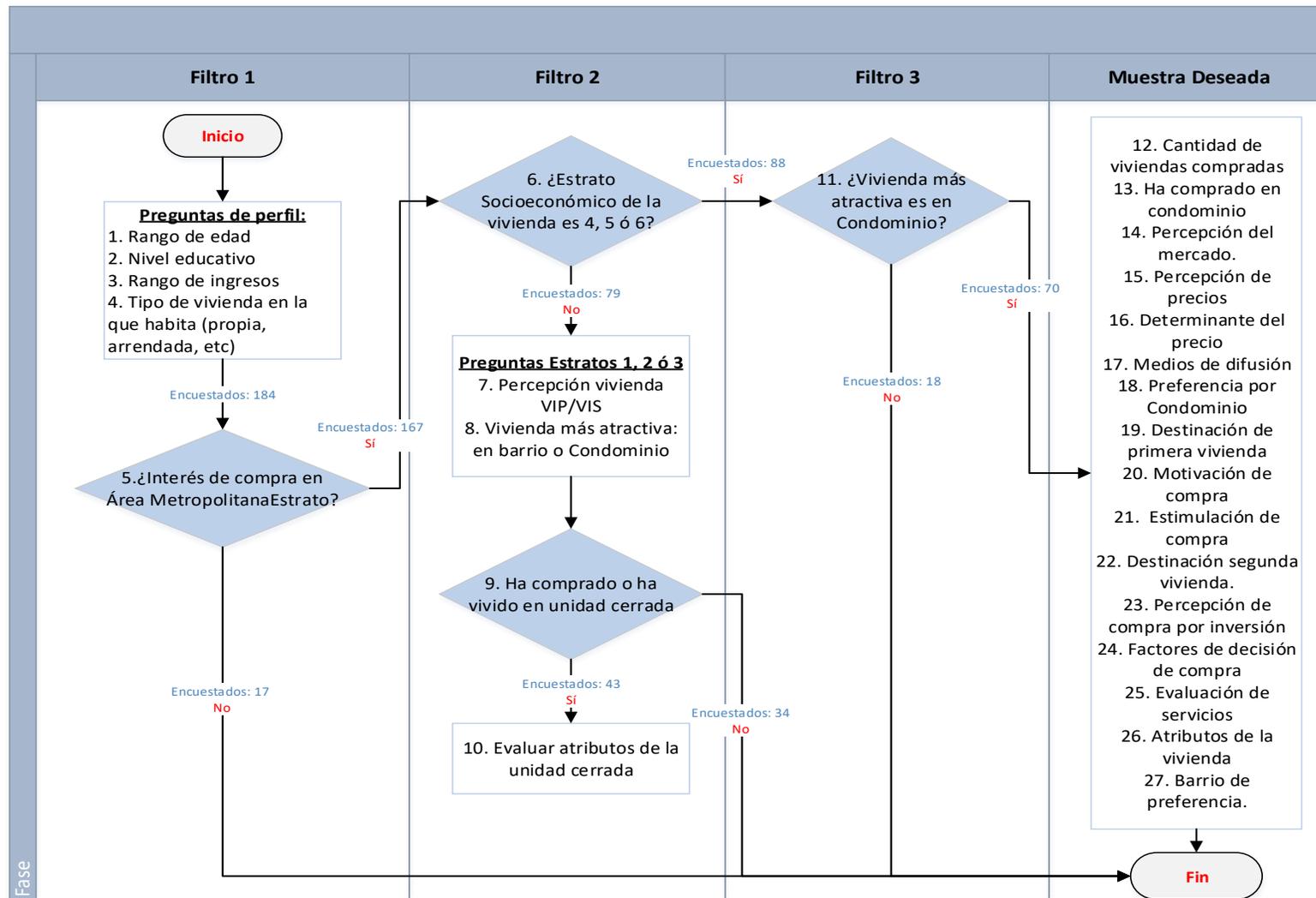
Los costos asociados a la investigación fueron los siguientes:

Tabla 8. Presupuesto Investigación de Mercados

Rubro	Costo
Horas dedicadas por parte del investigador a la recolección de la información. Se consideran aproximadamente 12 horas con un costo promedio/hora de \$4.200.	\$50.400
Impresión de encuestas físicas	\$9.500
Total	\$59.900

Fuente: Elaboración propia

Figura 9. Recolección de la información



Fuente: Elaboración propia

2.3. Ejecución

La encuesta estuvo publicada en la web desde el 22 de octubre 2016 hasta el 06 de noviembre de 2016, completando así 16 días calendario, tiempo mismo sobre el cual se realizaron las encuestas físicas. A continuación, se hace un análisis a la información obtenida y se da un balance de lo que este trabajo de campo representa para la tesis.

2.3.1. Análisis por objetivos

A continuación, se presenta el análisis y resultado de la información conforme los objetivos de este trabajo de campo.

2.4.1.1 *Primer Objetivo. Identificar las características particulares de la población que demanda vivienda*

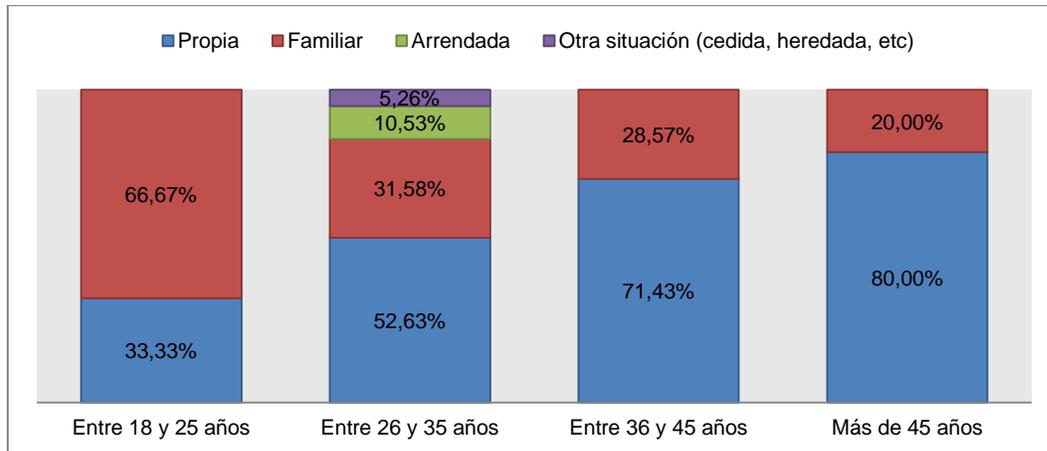
Para dar respuesta a este objetivo, se analiza a grandes rasgos el segmento de población que demanda la vivienda. Es decir, no basta solo con evaluar aquellos individuos que ya han comprado vivienda, sino además aquellos que manifiestan interés en hacerlo. Por esa razón, la muestra utilizada para este fin, son todos los encuestados que a través del formulario cumplen con el requisito al manifestar su interés en la compra de vivienda y, en consecuencia, respondieron de manera positiva a la pregunta #5 de la encuesta (Ver *Figura 9*). En este primer ejercicio, no hay discriminación por tipo de vivienda de preferencia. El segmento que corresponde a las personas que manifestaron interés en comprar vivienda en el Valle de Aburrá lo compone una muestra total de 117 que, para los parámetros de tamaño de muestra, es significativa (Ver *Muestreo*).

Tipo de vivienda según la edad

En general, el 53,3% de la muestra que se considera en este análisis se encuentra en el rango de edad de 26 a 35 años. Este rasgo particular del segmento se debe en gran medida al método de muestreo utilizado – muestreo por conveniencia- cuya metodología consistió en tomar sujetos de la población que representaran fácil acceso al investigador. Por lo anterior, la información de edad no será utilizada como frecuencia relativa con el fin de mitigar dicho impacto en los resultados, y en su lugar, se partirá de las frecuencias absolutas.

De acuerdo con la *Figura 10. Tipo de vivienda en la que habitan las personas según la edad* la vivienda familiar presenta una tendencia decreciente conforme la edad de los individuos aumenta. Caso contrario sucede con la vivienda propia, ya que su participación mejora a medida que las personas tienen más edad.

Figura 10. Tipo de vivienda en la que habitan las personas según la edad



Fuente: Elaboración propia

De otro lado, las viviendas arrendadas o de otro tipo (cedida, heredada, etc.) presenta nulidad para tres de los cuatro rangos de edad que se muestran. Solamente para edades entre 26 y 35 años se tienen datos relacionados a estas viviendas, y sus participaciones se consideran poco significativas (10.53% y 5.26% respectivamente).

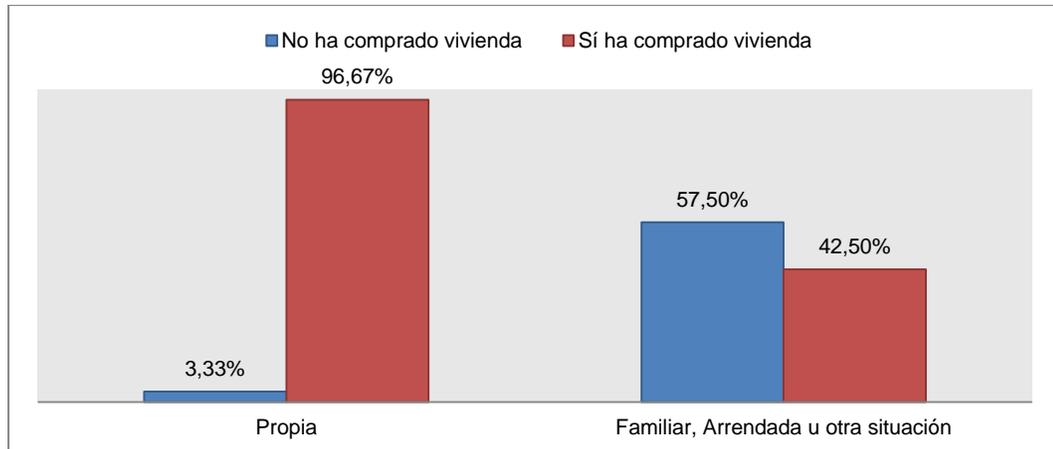
Con estos resultados, es posible hacerse una idea del rango de edad característico de los consumidores de vivienda, lo cual permitiría segmentar aún más el nicho de la demanda a partir de la edad. No obstante, existe un margen de error en la afirmación anterior, y tiene que ver con un escenario en particular: 'la persona puede tener vivienda propia pero no habitar en ella'.

Tipo de vivienda que habita versus compra de vivienda

En relación con lo anterior, se sugiere realizar un análisis adicional que recaer especialmente sobre las personas que habitan vivienda familiar, arrendada u otra situación; y que consiste en verificar si en realidad no poseen vivienda. Teniendo en cuenta que, en el estudio de mercado no se consideró una pregunta directa

acerca de si la persona actualmente tiene vivienda propia, se abordará el análisis bajo el supuesto más pesimista: garantizar que la persona nunca haya comprado vivienda. Para ello, se utilizará la pregunta #12 de la encuesta (Ver Anexo: Formulario físico utilizado en Estudio de Mercado), que considera la cantidad de viviendas compradas por las personas a lo largo de su vida, y que se valida a partir de una muestra significativa de 70 individuos. Los resultados son los siguientes:

Figura 11. Tipo de vivienda que habita vs compra de vivienda



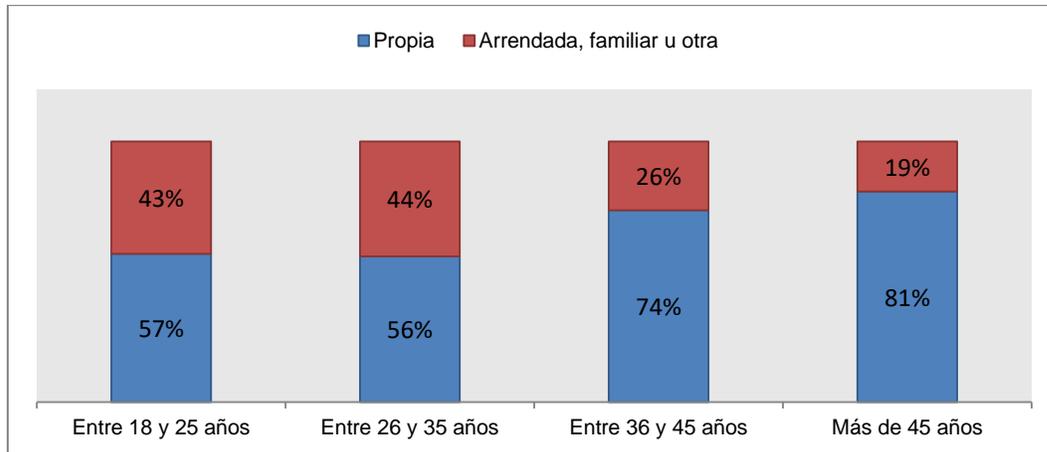
Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la *Figura 11. Tipo de vivienda que habita vs compra de vivienda* el 57,5% de las personas que actualmente habitan en vivienda familiar, arrendada u otra situación; nunca han comprado vivienda. O, dicho de otra forma, el 42,5% de las personas que habitan en vivienda familiar, arrendada u otra situación; en el mejor de los casos, podrían tener vivienda propia (a pesar de que no habitan en ella). Ahora, se utiliza ese resultado para simularlo sobre la muestra inicial de 167 individuos, el porcentaje asociado inicialmente a vivienda familiar, arrendada u otra situación.

Por lo tanto, según la *Figura 12*, al analizar nuevamente la información sobre los consumidores de vivienda, los rangos de edades correspondientes a *Entre 36 y 45 años* y *Más de 45 años* siguen siendo los de mayor frecuencia. Esto induce a concluir que, en efecto, las personas cuya edad es igual o superior a los 36 años representan en mayor proporción a los consumidores de vivienda. Sin embargo, en la misma figura se puede observar que la participación correspondiente a vivienda propia para los otros dos rangos de edad, también mejoró, alcanzando participaciones superiores al 50% para ambos casos (57% para la edad de 18 a 25

años y 56% para edades entre 26 y 35 años); lo cual no debe despreciarse dentro de la representatividad de los consumidores de vivienda.

Figura 12. Tipo de vivienda según la edad (Simulación para validar hipótesis)

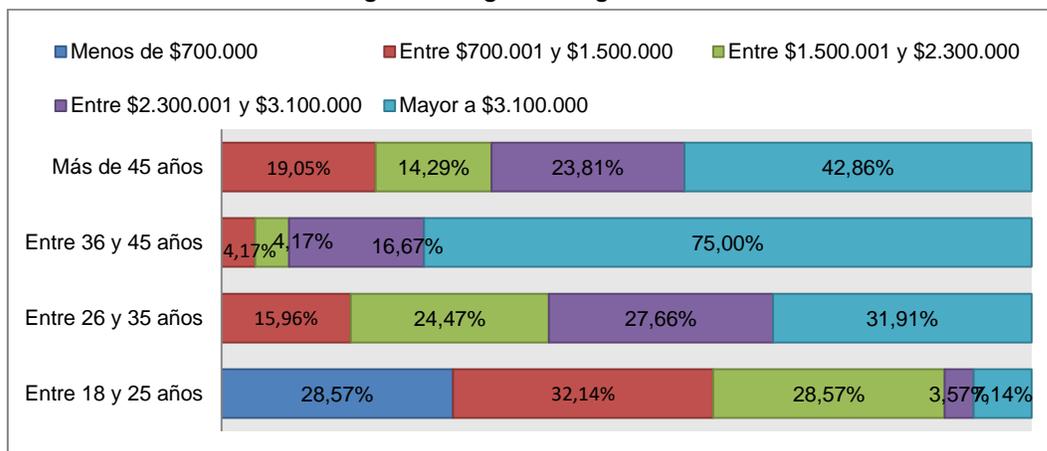


Fuente: Elaboración propia

Ingresos según la edad

De otro lado, resulta interesante poder evaluar si para los ingresos funciona la misma lógica que con el tipo de vivienda. Es decir, podría suponerse que una de las razones por las cuales se da la tendencia de la vivienda propia puede estar explicada por los ingresos. En la *Figura 13*, se propone esta comparación.

Figura 13. Ingresos según la edad



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con el gráfico se evidencia que, para la muestra analizada, quienes perciben mayores ingresos se concentran en el rango de edad de 36 a 45 años. Si

bien este rango de edad pertenece al grupo de personas con mayor proporción de vivienda propia, no corresponde al rango más significativo. Con estos resultados se podría concluir que la demanda de vivienda no depende exclusivamente de los ingresos de las personas.

Estrato socioeconómico según la edad e ingresos

Como otra característica de los compradores o interesados en comprar vivienda, se tiene el estrato socioeconómico. En la *Figura 14* se muestra la relación que existe entre el estrato socioeconómico y los ingresos. Como era de esperarse, para los estratos 4, 5 y 6 se tiene una mayor concentración de los individuos con los mayores ingresos.

Figura 14. Estrato socioeconómico según la edad



Fuente: Elaboración propia

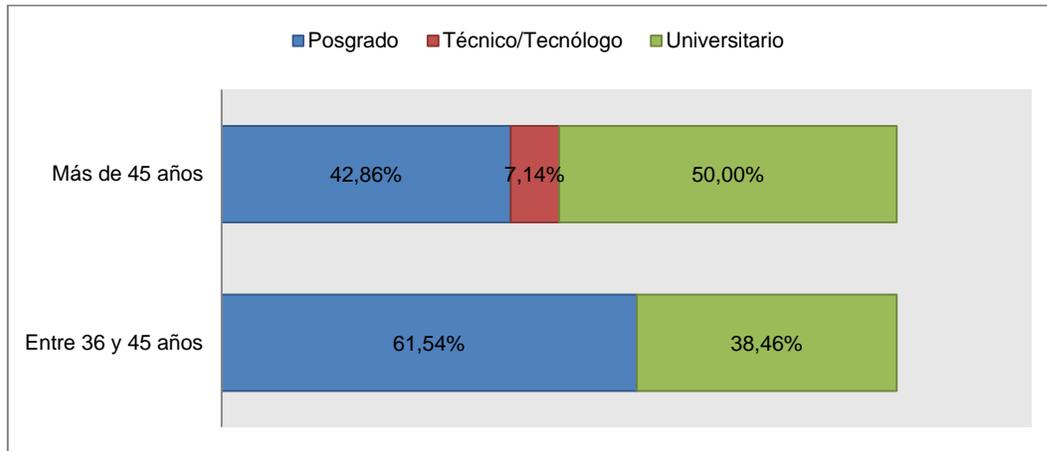
Sumando los dos rangos de ingresos de mayor valor, la participación corresponde a 44,3% en los estratos 1, 2 ó 3 y 68,19% para los estratos 4, 5 ó 6. Sin embargo, se quiere dejar como una propuesta para futuras investigaciones, que se valide nuevamente esta información, ya que cuando se trata de variables como los ingresos y estrato socioeconómico las personas no suelen ser completamente sinceras.

Nivel educativo para las edades en las que se concentra la demanda

Evaluando particularmente las edades donde se ha identificado la mayor proporción de la demanda de vivienda y en análisis a sólo la proporción de la

población con vivienda propia, se tiene que los niveles educativos que caracterizan estos individuos son universitario y posgrado (Ver *Figura 15*).

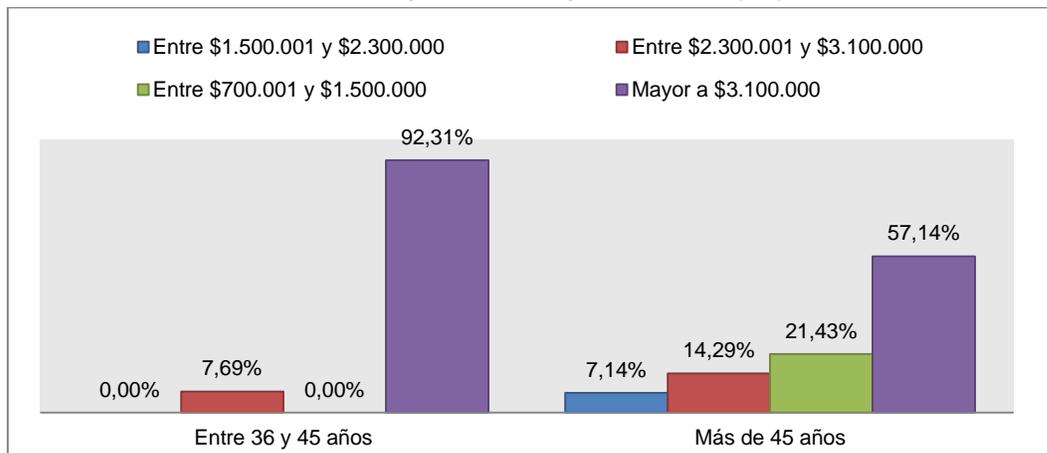
Figura 15. Nivel educativo según individuos con edad mayor a 35 años y con vivienda propia



Fuente: Elaboración propia

Utilizando la misma porción de población para analizar el nivel de ingreso, se identifica que ambas variables, ingreso y nivel educativo, tienen relación directa. La proporción de ingresos es observable en la *Figura 16*.

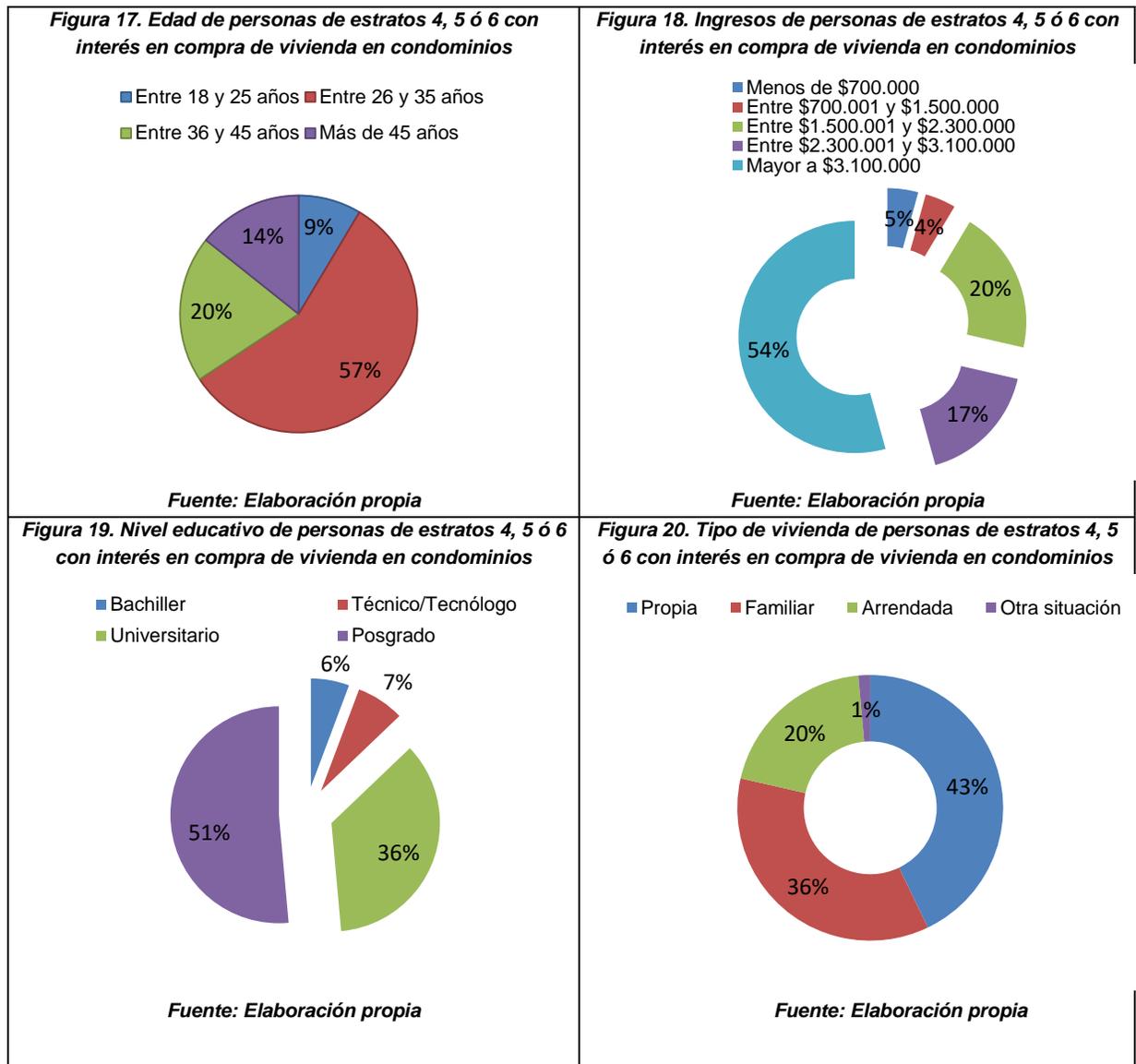
Figura 16. Ingresos según individuos con edad mayor a 35 años y con vivienda propia



Fuente: Elaboración propia

Para el caso de los ingresos, se presenta el mismo efecto que con el nivel educativo. Es decir, el rango de edad más sobresaliente para las variables analizadas, son las edades entre 36 y 45 años.

Adentrándose más en el nicho que propone este trabajo de campo, individuos de estratos 4, 5 ó 6 con interés de compra de vivienda en propiedad horizontal, se resaltan las siguientes características de las personas:



- El 57% tienen entre 26 y 35 años (Ver Figura 17)
- El 54% tienen ingresos superiores a \$3.100.000 (Ver Figura 18)
- El nivel educativo que predomina es posgrado con el 51% (Ver Figura 19)
- El 43% habita en su propia vivienda (Ver Figura 20)

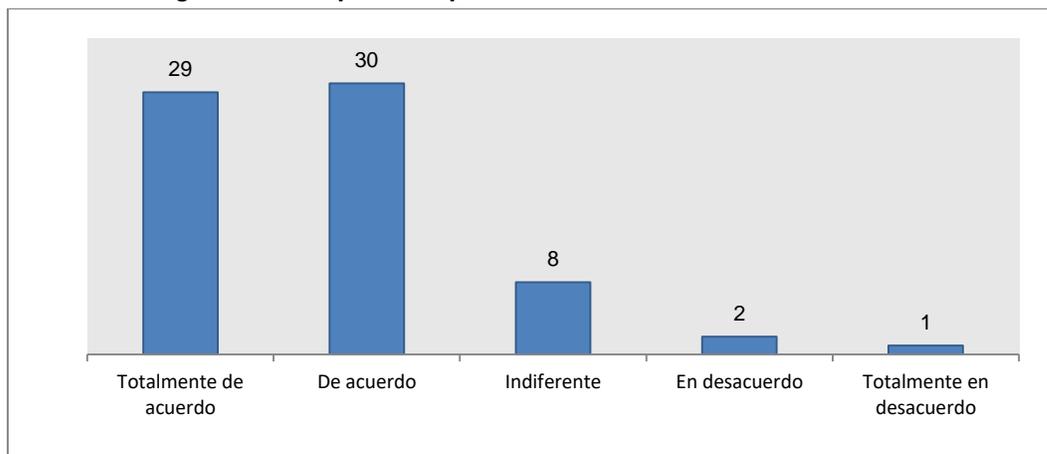
2.3.1.1. Segundo Objetivo. Percepción del mercado de vivienda

Para el análisis de este objetivo, se buscó especial centralidad en la percepción de los precios de vivienda y asequibilidad o características del mercado que permiten la compra.

Para el primer caso, se disponen de 2 preguntas y una afirmación que se ponen en consideración y para abordar desde ángulos diferentes el tema del precio. A continuación, se presentan cada una de ellas con sus respectivas observaciones.

- a) **Los precios de vivienda son altos para la calidad y especificaciones que se ofrecen.** Con relación a esta afirmación, 59 personas de 70, es decir el 84,29% coincidieron al contestar que están entre *Muy de acuerdo* (29 personas) y *De acuerdo* (30 personas) para dicha afirmación. La *Figura 21*, muestra gráficamente este resultado. Nótese que las frecuencias para los casos de *Indiferente*, *En desacuerdo* y *Totalmente en desacuerdo* son entre las tres opciones, el 15,7% (11 personas).

Figura 21. Percepción del precio frente a la calidad de las viviendas

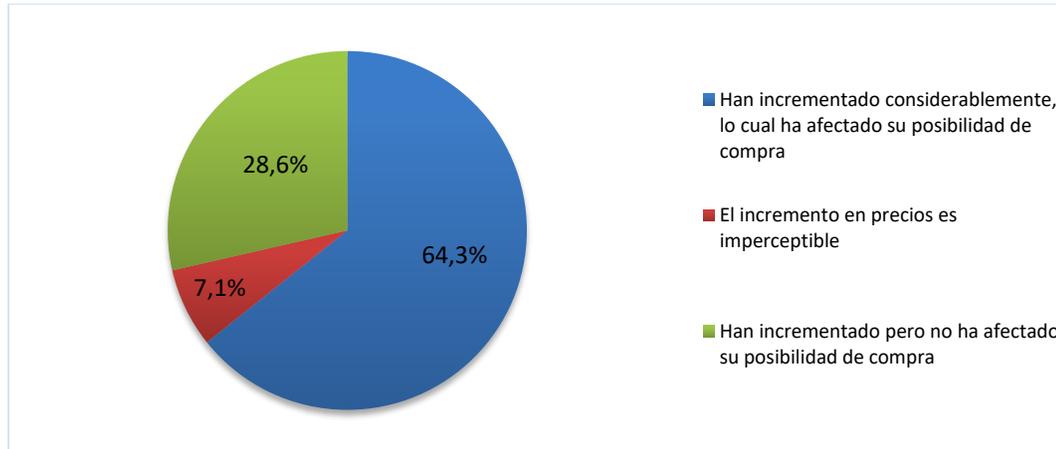


Fuente: Elaboración propia

- b) **¿Cuál es su percepción sobre los precios de la vivienda en los últimos 3 años?** Esta pregunta, se realizó con la pretensión de afianzar los posibles resultados que la anterior afirmación pudiese arrojar, con la salvedad de incluir un rango de tiempo en el análisis de ésta. Rango para el cuál se realizó el análisis teórico del precio de la vivienda en el Valle de Aburrá. En ese sentido fue posible constatar que, en efecto, las personas perciben que en los últimos tres años el incremento en precios ha sido considerable, afectando en consecuencia, su posibilidad de compra. Este resultado, fue el

más sobresaliente, y fue avalado por el 64,3%. En segundo lugar, el 29% de las personas reiteraron que el precio de la vivienda ha incrementado, con la salvedad que no les ha afectado su posibilidad de compra.

Figura 22. Percepción sobre los precios de la vivienda en los últimos 3 años

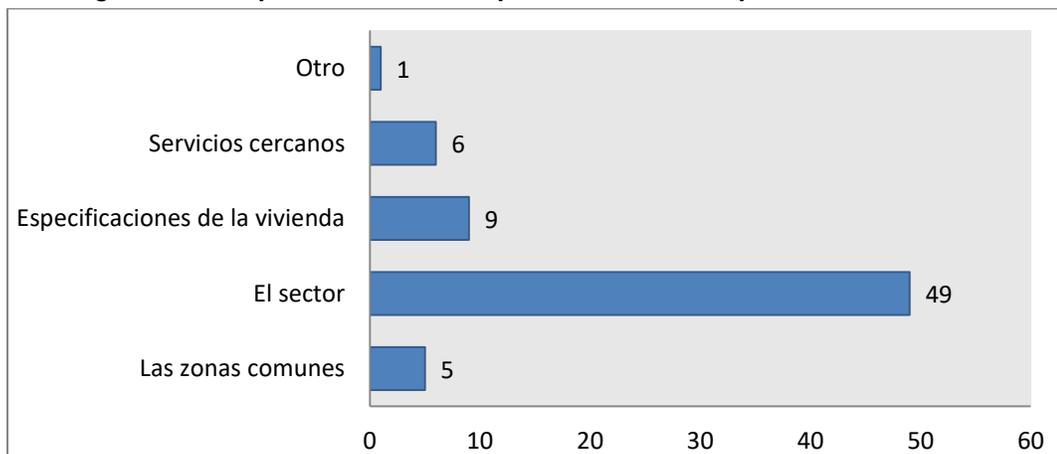


Fuente: Elaboración propia

c) ¿Cuál considera el principal determinante del precio de la vivienda?

Esta última pregunta se incluyó con el propósito de evaluar el precio, pero ya desde las características de la vivienda y no de los factores económicos. A las personas se les pidió evaluar particularmente cuatro aspectos: zonas comunes, el sector, especificaciones de la vivienda y servicios cercanos; además se incluyó la opción otro para no delimitar a las personas a las cuatro propuestas de la pregunta.

Figura 23. Principal determinante del precio de la vivienda por sus características



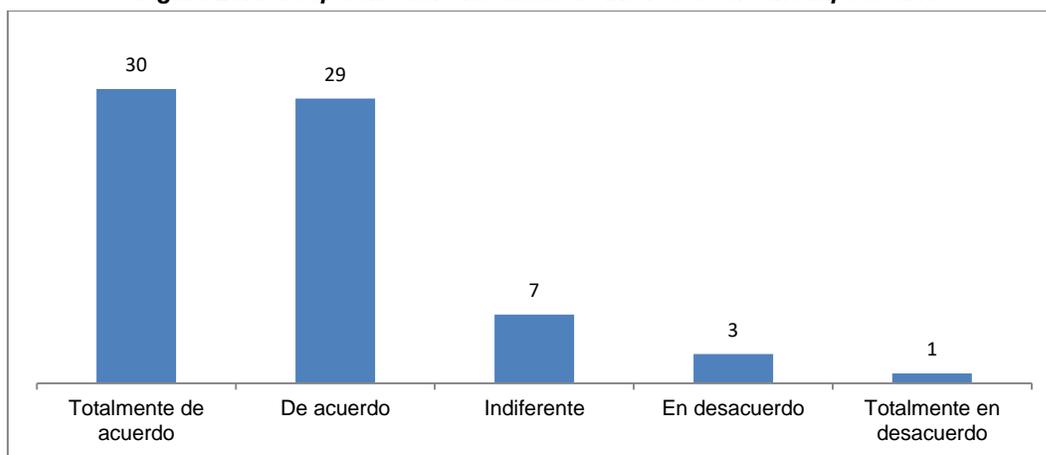
Fuente: Elaboración propia

El gráfico anterior (*Figura 23*), enseña que la mayoría de las personas consideran que el principal determinante del precio de la vivienda es el sector.

De otro lado, el segundo caso evalúa aspectos como tasa de interés, medios de difusión y facilidad de compra.

- a) **Tasas de interés.** Para este ítem, a las personas se les solicitó evaluar si las tasas de interés para crédito hipotecario son altas, obteniendo como resultado que el 42,86% (30 personas) está totalmente de acuerdo y el 41.43% (29 personas) está de acuerdo. Osea que, en realidad, el 84,29% aprueba la afirmación.

Figura 24. Percepción sobre las tasas de interés de crédito hipotecario

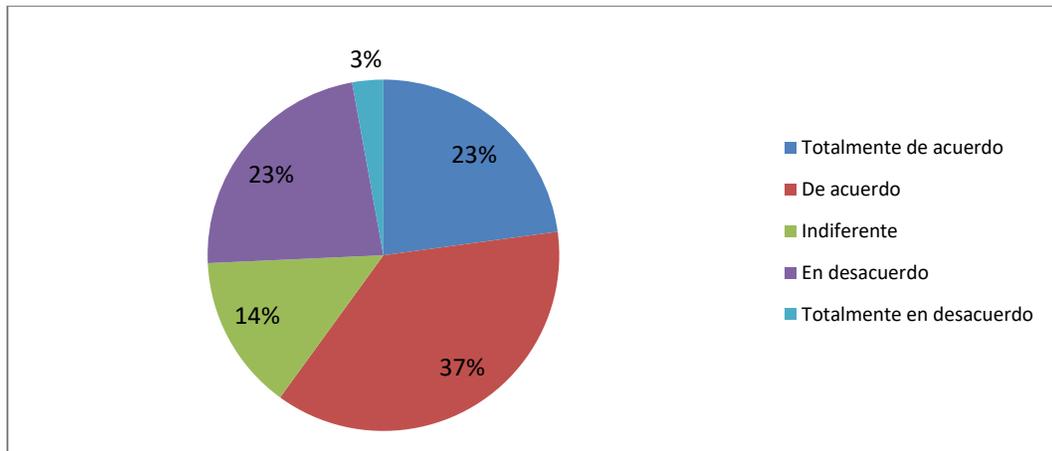


Fuente: Elaboración propia

- b) **Medios de difusión.** Al evaluar este ítem se quiso identificar si los medios de difusión son los adecuados y suficientes para oferta de vivienda. Adicionalmente, se indagó sobre cuáles en realidad son los más efectivos o más utilizados.

De acuerdo con la *Figura 25*, el 60% de las personas consideran que son apropiados y suficientes; sin embargo, hay un porcentaje considerable (23%) y en igual proporción a los que manifiestan estar de acuerdo, que expone que los medios que se tienen para la difundir la oferta no lo son.

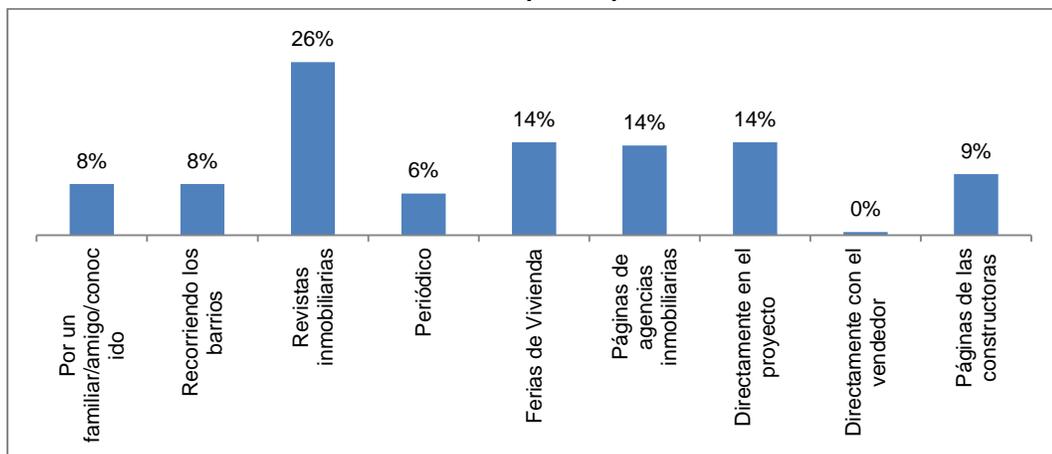
Figura 25. Los medios para difundir la oferta de vivienda son apropiados y suficientes



Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, se les preguntó a las personas sobre cuáles medios para enterarse de la oferta de vivienda habían utilizado, como una pregunta con múltiple respuesta. Los resultados (*Figura 26*) dejan ver que las revistas inmobiliarias son el medio más utilizado con un 26% de uso, seguido por las ferias de vivienda, páginas de agencias inmobiliarias y directamente en el proyecto con un 14% cada una. Los medios menos frecuentados son: el periódico con un 6% y directamente con el vendedor con el 0%.

Figura 26. Medios de difusión de la oferta de vivienda más utilizados por las personas

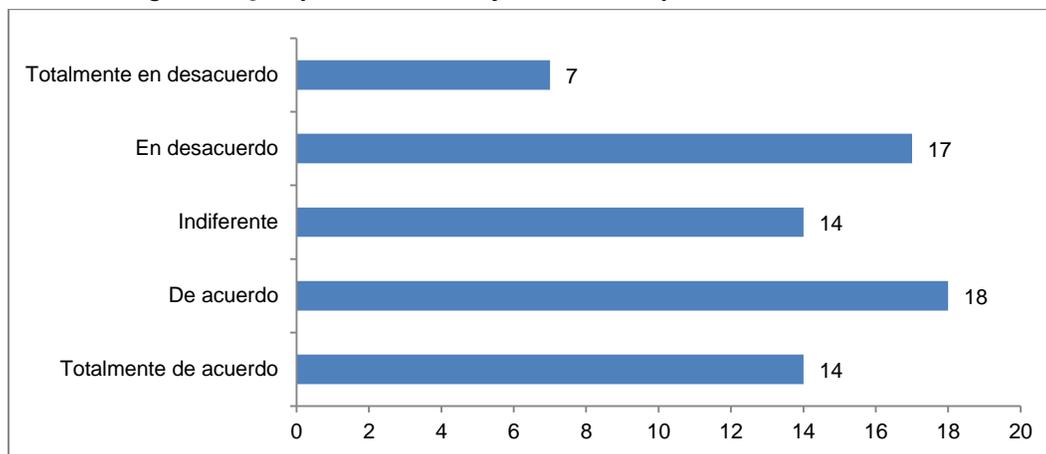


Fuente: Elaboración propia

c) Facilidad de compra. Este ítem se quiso analizar a través de la pregunta ¿Adquirir vivienda hoy es más fácil que hace 3 años? La respuesta a ésta

estuvo muy dividida, pues no se identificó una frecuencia significativamente sobresaliente frente a las demás (Ver *Figura 27*).

Figura 27. ¿Adquirir vivienda hoy es más fácil que hace 3 años?



Fuente: Elaboración propia

Tampoco se nota una preferencia marcada a partir de datos agrupados entre: *Totalmente en desacuerdo* – *En desacuerdo* y *Totalmente de acuerdo* - *De acuerdo*.

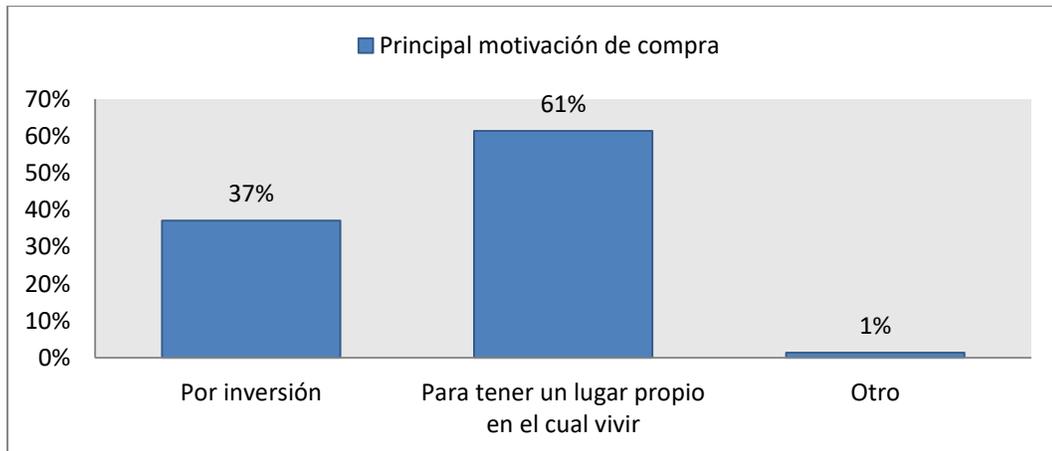
2.3.1.2. Tercer Objetivo. Estimar la finalidad de la intención de compra del mercado de vivienda

Para el análisis de la finalidad de compra de vivienda, se hizo énfasis en 6 preguntas que buscan validar la intención real de las personas cuando realizan esta acción. Esto es, si la decisión de comprar es con fines de rentabilidad - llamada en el estudio de mercado inversión- o si por el contrario, es por una necesidad exclusiva de hábitat y, si además, se distinguen escenarios particulares que estimulan dicha decisión.

En primer lugar, se analizan las preguntas que de forma directa buscan abordar la finalidad de la compra:

- a) De una manera muy directa, se les solicitó escoger a los encuestados sobre *la motivación principal de la compra de vivienda*, con la opción de tres posibles respuestas: *por inversión, tener un lugar propio en donde vivir y otro como opción abierta*. Los resultados a esta indagación, tuvo lugar a que el 61% de las personas respondieron que su motivación está dada por tener un lugar propio en donde vivir.

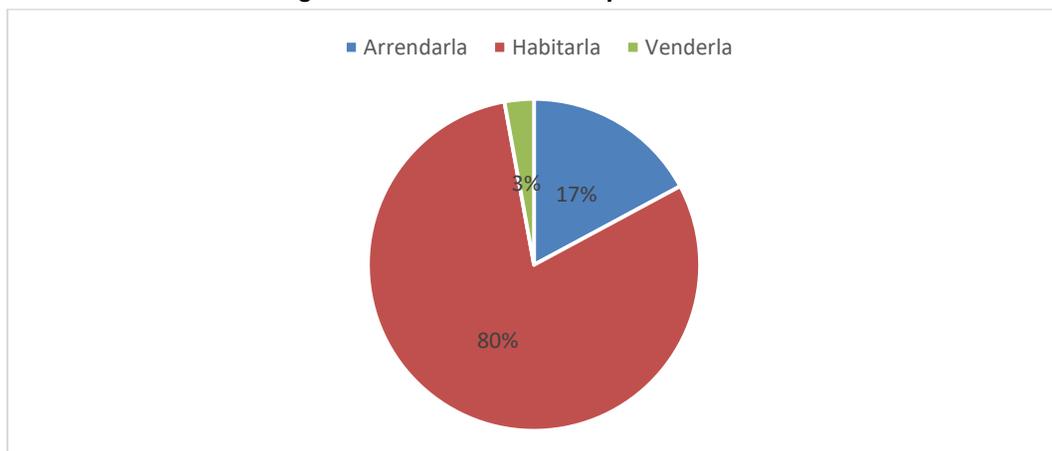
Figura 28. Intención de la compra de vivienda



Fuente: Elaboración propia

b) Para validar aún más el dato anterior, se invitó a indicar cuál era *la destinación de compra de su primera vivienda*. Con esta solicitud, se quiso analizar si bajo el escenario de no tener vivienda, la intención de inversión a través de la compra de este bien es evidente en las personas. La *Figura 29. Destinación de su primera vivienda*, demuestra con resultados mayoritarios el enfoque que para las personas tienen su primera vivienda, habitarla. Con un 80%, las personas coinciden en que su primera vivienda tiene la finalidad de hábitat, mientras que un 20% lo hace por inversión, porcentaje que está distribuido: 3% para revenderla y 17% para arrendarla.

Figura 29. Destinación de su primera vivienda



Fuente: Elaboración propia

c) La tercera pregunta fue *¿De 10 personas cuántas creen que comprarían vivienda por inversión?* Con ésta se pretendió identificar la percepción de las

personas sobre la inversión a través de la compra de vivienda. En el *Tabla 9* se hace un análisis de los datos a partir de estadística descriptiva.

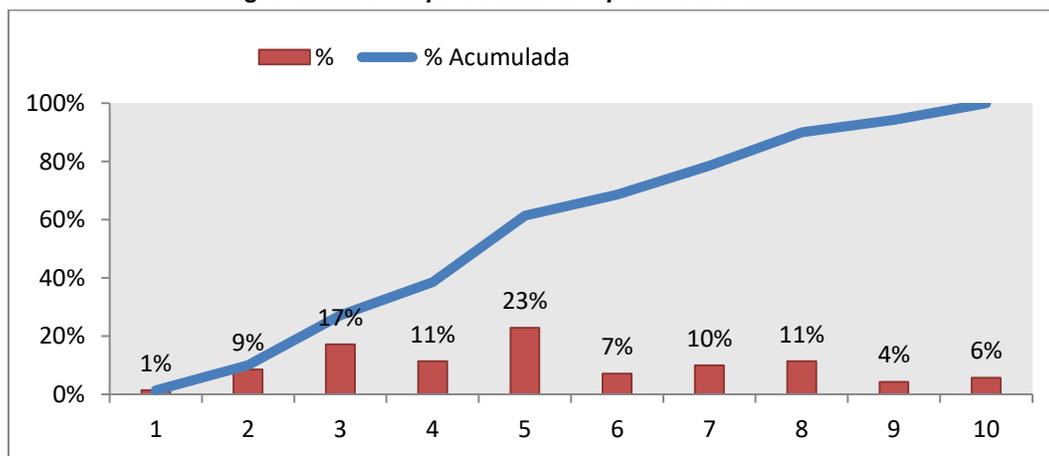
Tabla 9. La compra de vivienda por inversión

Media	Error típico	Mediana	Moda	Desviación estándar	Varianza de la	Curtosis	Coefficiente de	Rango	Mínimo	Máximo	Suma	Cuenta	Mayor (1)	Menor(1)	Nivel de confianza
5,3	0,277	5	5	2,32	5,40	-0,74	0,358	9	1	10	371	70	10	1	0,46

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior es posible identificar que tanto la moda, la mediana y la media de los datos es 5, con una desviación estándar de 2,32. En *Figura 30*, se observa que el 23% de las personas tienen la percepción de que 5 de cada 10 personas compran vivienda por inversión, es decir un 50% de la población.

Figura 30. La compra de vivienda por inversión



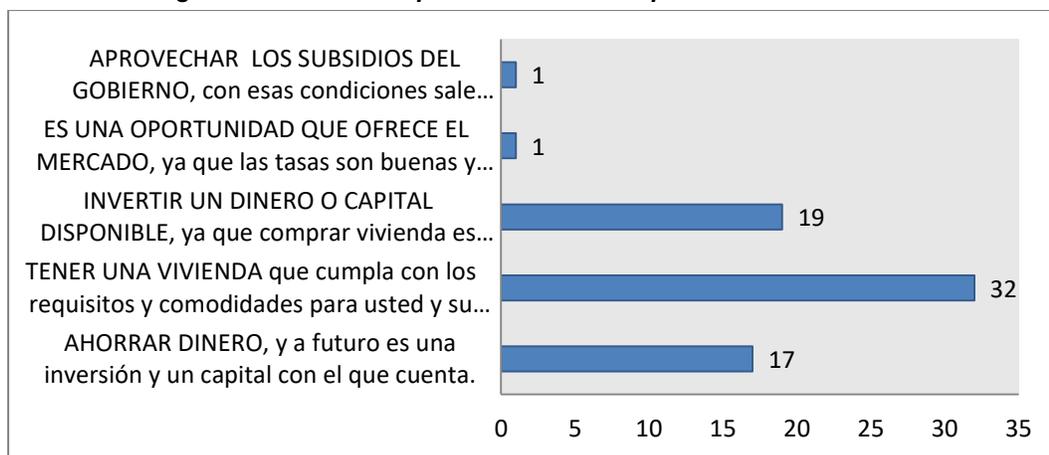
Fuente: Elaboración propia

Con la información recolectada a partir de las preguntas anteriores, no es posible concluir con certeza que la motivación o intención de compra de vivienda esté dada por la inversión. A partir de cinco escenarios que se les presentó a los individuos como frentes de estimulación de la compra de vivienda, se pretende dar un poco de más claridad a la intención o finalidad de compra, y con esto, disminuir el error que pueda estar dado por la interpretación del concepto 'inversión'. Los escenarios planteados fueron:

- 1) Invertir un dinero o capital disponible, ya que comprar vivienda es una inversión segura
- 2) Ahorrar dinero, y a futuro es una inversión y un capital con el que cuenta.
- 3) Tener una vivienda que cumpla con los requisitos y comodidades para usted y su familia
- 4) Es una oportunidad que ofrece el mercado, ya que las tasas son buenas y adquirir un crédito hipotecario es sencillo.
- 5) Aprovechar los subsidios del gobierno, con esas condiciones sale mucho más económico comprar vivienda

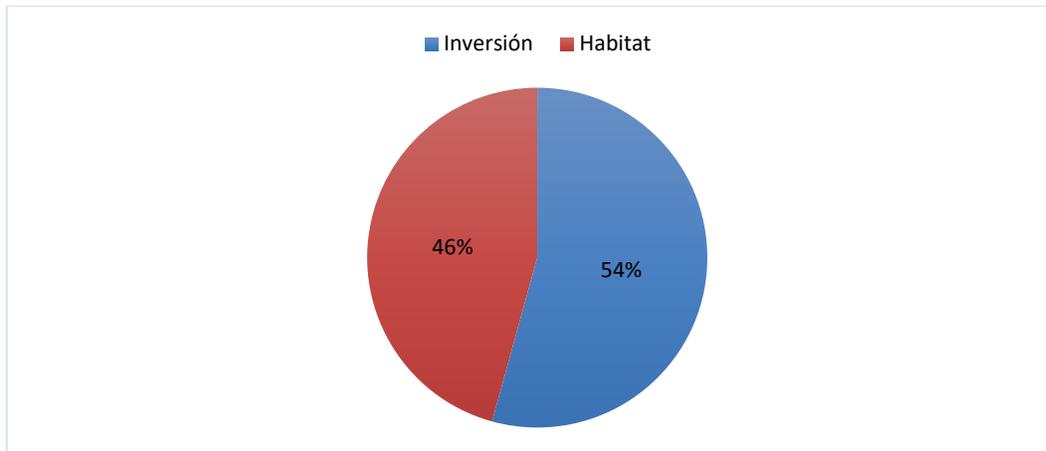
Vale la pena aclarar que si bien los escenarios anteriores fueron planteados a las personas como escenarios independientes, las opciones 1), 2), 4) y 5) son realmente situaciones que estimulan la compra como una inversión, mientras que el escenario 3) es el único que da cuenta que la compra de vivienda está especialmente para cumplir una necesidad de hábitat. En la *Figura 31*, se muestran con cuál de ellos se identifican más las personas.

Figura 31. Escenarios que estimulan la compra de vivienda



Fuente: Elaboración propia

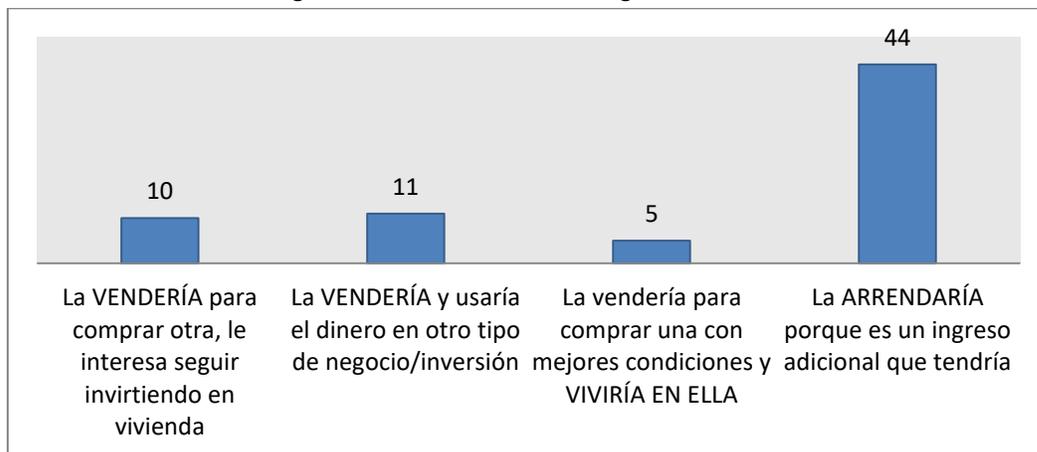
En efecto, tal y como lo venía mostrando los resultados de las preguntas anteriores, el escenario que mayor frecuencia alcanzó fue *tener una vivienda que cumpla con los requisitos y comodidades para usted y su familia*. Sin embargo, en la *Figura 32* se analiza la información desde los 2 únicos frentes que se tiene planteado en el objetivo de análisis: Inversión o hábitat.

Figura 32. Escenario que más estimula la compra con fines de INVERSIÓN o HÁBITAT

Fuente: Elaboración propia

En consecuencia, la percepción de compra de vivienda por inversión alcanza unos resultados más positivos de los que anteriormente se obtuvieron. En ese orden de ideas, con esta información, se detecta que la población de estratos 4, 5 ó 6 realmente se encuentra dividida en su concepto real de finalidad de compra de vivienda. El 54% lo hace por inversión mientras que el 46% por la necesidad de hábitat.

Ahora bien, se consideró que otra manera de abarcar aún más este tema en análisis, era a partir del escenario deseado, es decir, con el supuesto de que se tienen los recursos para comprar una segunda vivienda y por tanto, la necesidad básica de hábitat ya está cubierta. Bajo ese panorama, las personas respondieron qué harían con la segunda vivienda, y los resultados se muestran a continuación.

Figura 33. Destinación de la segunda vivienda

Fuente: Elaboración propia

La *Figura 33* muestra en bajo el supuesto de tener los recursos y tener una segunda vivienda, 44 de 70 personas, esto es un 63% de ellas, harían uso del capital para ponerlo en alquiler, un 15,7% utilizaría el recurso como un capital para otro tipo de inversión, el 14,3% haría el uso de la reventa siendo este un método de inversión en vivienda y tan solo un 7,14% mejoraría sus condiciones de vivienda o hábitat (cambiaría la que tiene por una mejor).

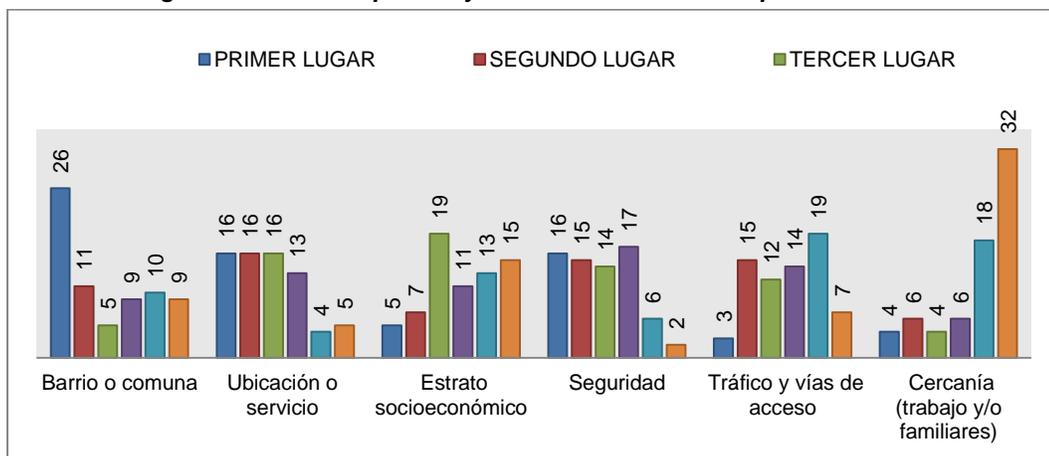
Lo anterior, sugiere concluir, que las personas ven como una alternativa viable la compra de vivienda como un modo de inversión, especialmente a través del alquiler.

2.3.1.3. Cuarto Objetivo. Identificar las características principales que influyen en la decisión de compra de vivienda

En el análisis a los compradores de vivienda y con especial enfoque en aquellos con interés en propiedad horizontal, se solicitó a 70 individuos ordenar 6 factores (Barrio o comuna, estrato socioeconómico, tráfico o vías de acceso, ubicación o servicios cercanos, seguridad y centralidad al trabajo o familia) de acuerdo a la influencia que éstos tienen en ellos al momento de realizar la compra.

La consulta permitió analizar la información desde dos frentes diferentes. En la *Figura 34.* y *Figura 35* se muestran los resultados.

Figura 34. Factores que influyen en la decisión de compra de vivienda



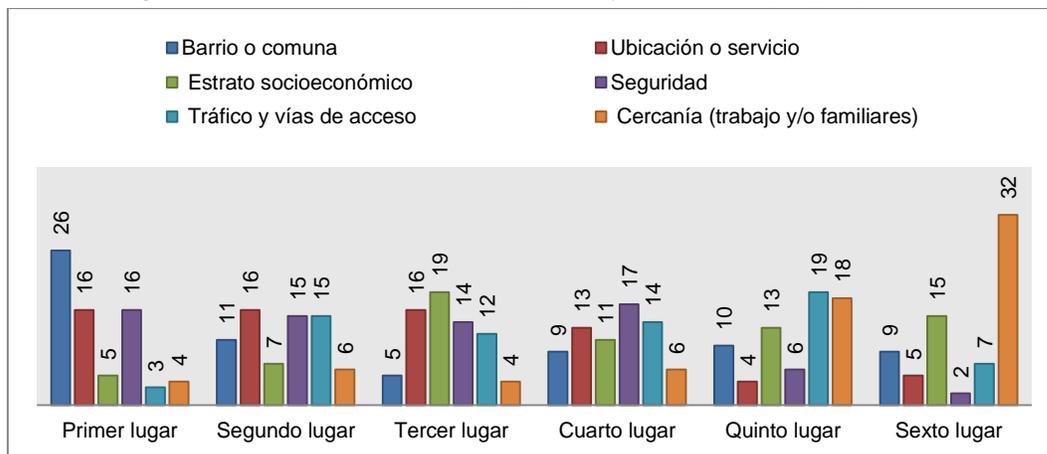
Fuente: Elaboración propia

La gráfica anterior, permite revisar la información con los factores como eje horizontal primario. En ésta se evidencia de primera mano la representatividad del factor *barrio o comuna* elegido como posible factor más influyente en la compra de

vivienda, así como la *cercanía* se muestra como el factor menos influyente. No obstante, en la *Figura 35* es posible interpretar la información a partir de las posiciones, para clarificar a partir de las frecuencias, la participación de cada factor en cada posición.

En ese sentido se tiene que, de 70 personas, 26 coinciden con que el factor de mayor influencia (primer lugar) en la decisión de compra de vivienda es el *barrio o comuna*, esto quiere decir, un 37,14% apoyan dicha teoría. Si bien, este porcentaje no parece ser representativo en el total de la muestra analizada, las frecuencias relativas que le siguen están 14 puntos por debajo, es decir 22,86% casos de *Ubicación o servicios* y *Seguridad*, cada uno con igual proporción. Estos tres factores representan el Pareto para esta posición, alcanzando una frecuencia relativa acumulada de 82,86%.

Figura 35. Análisis de los factores que influyen en la compra por posición

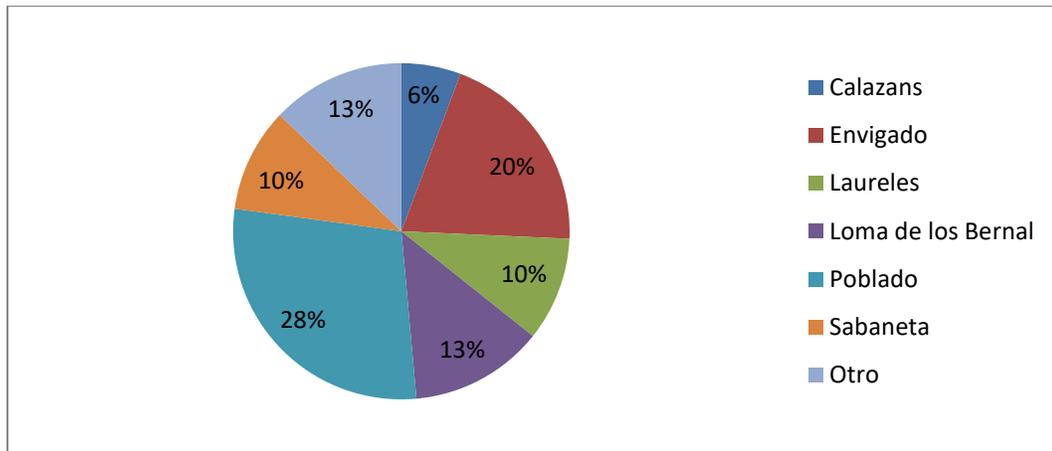


Fuente: Elaboración propia

Así mismo, para la segunda posición el factor con mayor frecuencia es la *ubicación*, para el tercer lugar está el estrato, la cuarta posición la representa la seguridad y en el quinto y sexto lugar, se tienen tráfico o vías de acceso y cercanía, respectivamente.

Apoyando un poco más la influencia del barrio o comuna, se les preguntó a las personas sobre cuál creían podía ser el barrio de preferencia por las personas del Valle de Aburrá para vivir o comprar, y esto respondieron:

Figura 36. Barrio/sector más atractivo para comprar en el Valle de Aburrá

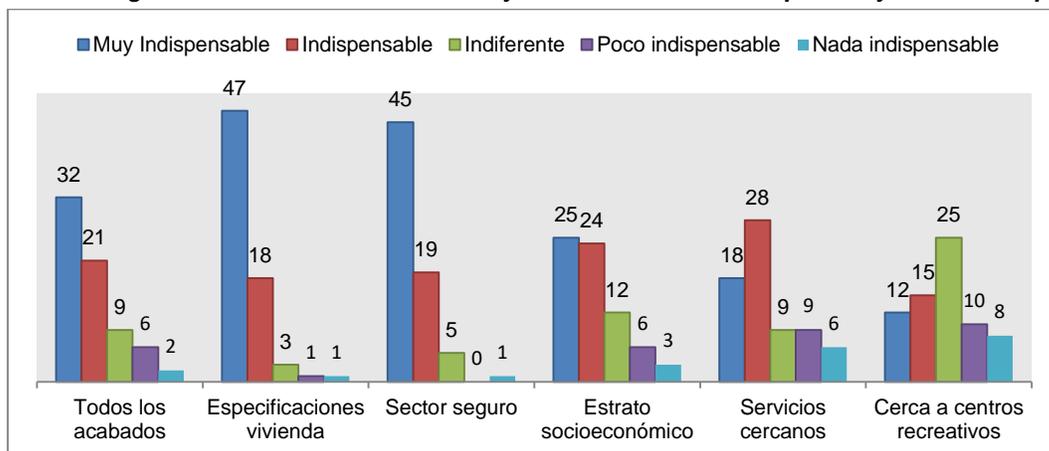


Fuente: Elaboración propia

El 28% de las personas considera que el barrio/sector más atractivo en el Valle de Aburrá es el Poblado, seguido por Sabaneta con un 20%.

Como otro análisis a los factores de influencia en la compra, se les preguntó a las personas sobre lo indispensable que algunos servicios o características pueden llegar a ser al momento de tomar la decisión. Se evaluaron específicamente: acabados, servicios cercanos, especificaciones de la vivienda, el sector, nuevamente el estrato y cercanía a centros recreativos (Ver *Figura 37. Características internas y externas a la vivienda que influyen en la compra*).

Figura 37. Características internas y externas a la vivienda que influyen en la compra



Fuente: Elaboración propia

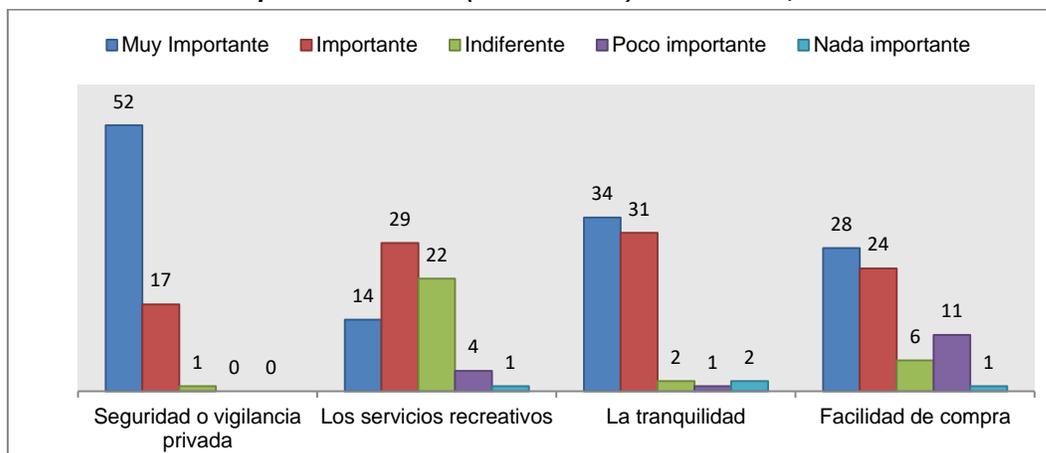
Este estudio permite ver en particular la superioridad o relevancia en dos de las seis características analizadas, que son: la seguridad del sector y las

características de la vivienda. Es decir, para las personas (más del 60% para cada caso), es muy indispensable que la vivienda se encuentre en un sector seguro y que cumpla con las especificaciones que desean. Los números indican que más del 60% de las personas consideran muy indispensable ambos aspectos.

En cuanto a la evaluación de los *acabados* y el *estrato socioeconómico*, las personas también los toman en consideración, pues al unificar las frecuencias de *muy indispensable* e *indispensable*, alcanzan un puntaje superior al 60%. Ya para servicios cercanos y cercanía a centros recreativos, la posición de las personas está más dividida, pues las frecuencias no son lo suficiente significativas para concluir con certeza.

Ahora bien, para dirigir el estudio conforme las características de la muestra, se quiso enfocar la pregunta anterior hacia la propiedad horizontal. Para ello, se cuestionó a los individuos de estratos 4, 5 ó 6 sobre lo importante que son los servicios de: seguridad o vigilancia privada, servicios recreativos, la tranquilidad y la facilidad de compra en este régimen de vivienda. Esperando un resultado no muy alejado de la pregunta anterior, fue posible validar, que en efecto, la seguridad es quizá el factor o servicio más importante para las personas y tiene por tanto, una gran influencia sobre compra (*Figura 38*). De acuerdo con el gráfico que representa estas derivaciones, si bien los otros servicios no son indiferentes o poco importantes, no tiene un impacto generalizado, lo cual da la sensación que son servicios que están influenciados por las necesidades particulares o deseos de cada persona.

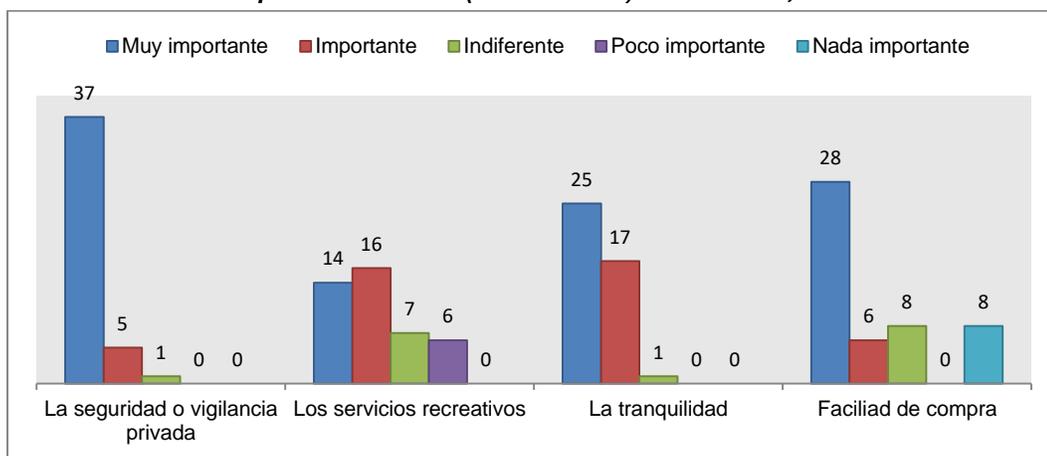
Figura 38. Importancia de los servicios de la Propiedad Horizontal (Condominios) en estratos 4, 5 ó 6



Fuente: Elaboración propia

Este resultado, también fue posible probarlo, de manera paralela en los estratos 1, 2 ó 3, que si bien la muestra no cuenta con un tamaño lo suficiente significativo (53 individuos con conocimiento del mercado de propiedad horizontal), sí lo es el dato en sí. Por lo tanto, en la *Figura 39* se comparte la información que arrojó este nicho.

Figura 39. Importancia de los servicios de la Propiedad Horizontal (Condominios) en estratos 1, 2 ó 3



Fuente: Elaboración propia

Para el caso particular de esta muestra, los otros servicios comparativos logran otros resultados. Por ejemplo, es evidente que para los estratos 1, 2 ó 3 la facilidad de compra es un factor más relevante que para los estratos altos, lo cual apoya la hipótesis que los otros ítems evaluados (servicios recreativos, tranquilidad y facilidad de compra) adquiere un comportamiento de acuerdo con las necesidades particulares de las personas.

2.3.2. Análisis adicionales

A continuación se relacionan algunos resultados transversales, así como otras interpretaciones a los resultados obtenidos.

2.3.2.1. Percepción del precio vs estado del arte:

Teniendo en cuenta los resultados que arrojaron las encuestas con la teoría recolectada durante este trabajo, es posible evidenciar que la percepción de las personas de estratos 4, 5 ó 6 frente al precio habla del comportamiento real del mercado. De acuerdo con el análisis de la oferta que se hizo en apartados previos (*Figura 6. Oferta de la Vivienda en Colombia por tipos según el precio*), se pudo

apreciar que el precio para las viviendas cuyo mercado objetivo es estrato medio alto y alto, es decir a partir de los 135 SMLMV, tienen tenencia creciente.

2.3.2.2. *El sector como principal determinante del precio y característica más importantes para la compra de vivienda.*

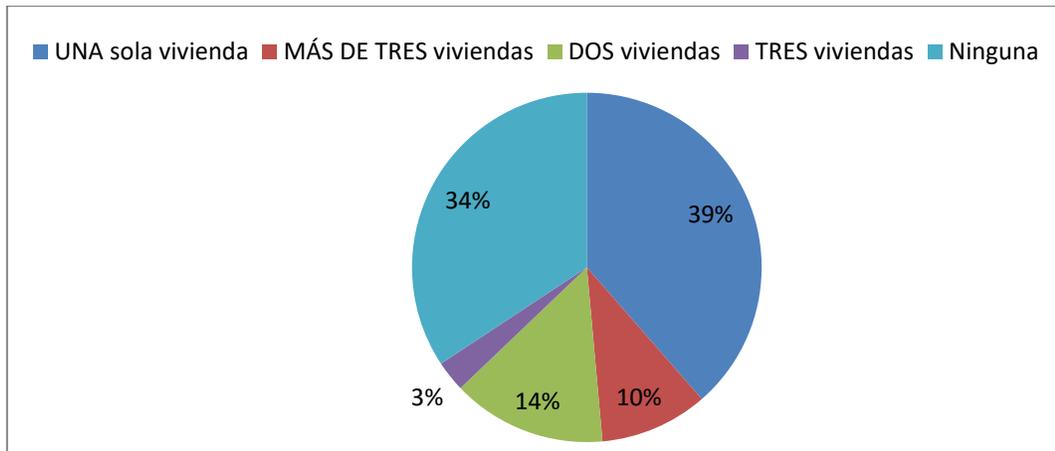
Los resultados obtenidos para el determinante del precio según las características de la vivienda, fue el sector, el mismo factor que para las personas es el que más influye en su decisión de compra. Esto da cuenta un poco de los efectos de la política económica capitalista sobre el mercado en general de la vivienda, el cual está siendo cada vez más arrastrado hacia la sectorización del Valle de Aburrá, en donde el pensamiento en las personas, ya arraigado sobre el estatus, juega un papel importante.

2.3.2.3. *La compra de vivienda con fines de rentabilidad está especialmente estimulada cuando se tienen satisfechas las necesidades de hábitat.*

De acuerdo con el análisis realizado para el *Tercer Objetivo. Estimar la finalidad de la intención de compra del mercado de vivienda*, el panorama de inversión con fines lucrativos es más claro cuando las personas tienen ya satisfechas sus necesidades de hábitat (Ver *Figura 33*). Se resalta, que para la muestra analizada, correspondiente a 70 individuos de estratos 4, 5 ó 6, el 39% de las personas tienen una sola vivienda y el 27% tienen más de una vivienda (Ver *Figura 40*). Esto quiere decir, que considerando la representatividad de la muestra, es posible afirmar que cerca del 27% de la población de estratos altos ven en la vivienda un modo de inversión, y un 39% puede representar a futuro un mercado para la compra de vivienda con la finalidad de invertir dinero. Al integrar ambos datos, esto es el 66% de la población de estratos 4,5 ó 6 constituyen un mercado potencial de demanda de vivienda con la finalidad de maximizar la inversión.

Cabe resaltar que los que allí se presentan pueden ser incluso superiores a los aquí expuestos, pues la muestra utilizada para este análisis fue restringida por el interés en propiedad horizontal. Es decir, si se considera toda la población con interés en comprar vivienda sin distinción por la preferencia en el tipo, los valores podrían incrementar. Se sugiere utilizar esta hipótesis para validarla a partir de estudios futuros.

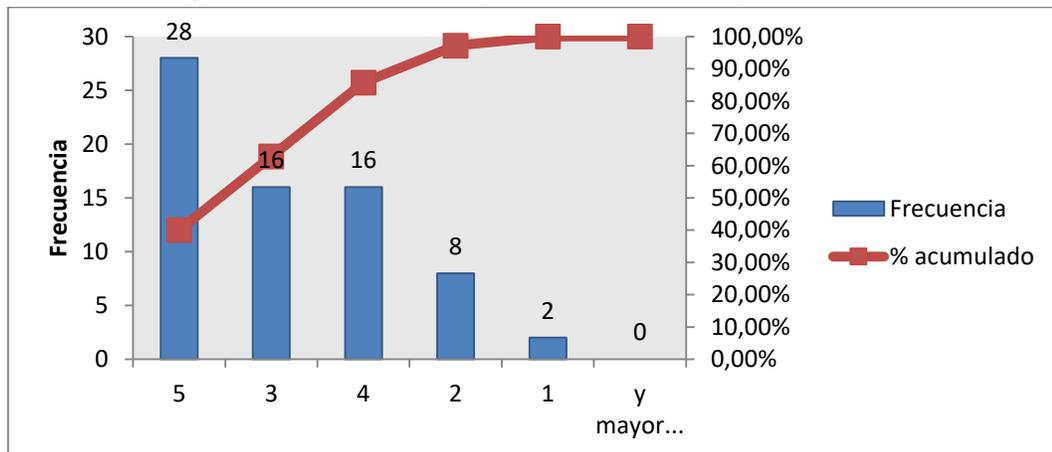
Figura 40. Cantidad de viviendas compradas por estratos 4, 5 ó 6



Fuente: Elaboración propia

A continuación se presenta como dato adicional, la validación que se hizo sobre el interés de la compra de vivienda en propiedad horizontal y que agrega otra información para la validación del *Tercer Objetivo*. *Estimar la finalidad de la intención de compra del mercado de vivienda* A las personas se les preguntó: *De 5 viviendas que pudiera tener, ¿cuántas compraría en UNIDAD CERRADA?*

Figura 41. Interés en la compra de vivienda en Propiedad Horizontal



Fuente: Elaboración propia

El histograma de la *Figura 41*, se observa que 28 de las 70 personas, muestran un interés absoluto sobre este tipo de vivienda, siendo esta la mayor frecuencia, representando el 40% de los datos.

3. Propuesta del modelo

Mediante la dinámica de sistemas, utilizando el software vensim, se hace la representación del sistema habitacional del Valle de Aburrá. El modelo propuesto, se contruye a partir de la interpretación de la información recolectada del estado del arte y los resultados del estudio de mercado. Por esto, el alcance del modelo está dado para el caso de población con interés en la compra de vivienda no vis, lo que constituye a hogares que tengan ingresos superiores a los 4smlmv, que comprende especialmente los estratos 4, 5 ó 6.

3.1. Conceptualización del sistema

A modo de resumen, la *Tabla 10* puntualiza los aspectos más relevantes que deja la investigación y que por tanto sirven de base para la elaboración del modelo que busca explicar la dinámica del mercado de la vivienda desde el enfoque de maximización de la inversión; en donde la acción de compra de inmuebles residenciales se entiende como el efecto o la influencia de la economía capitalista.

Tabla 10. Resultados que alimentan el modelo

Resultado	Observación
<i>La compra de vivienda está especialmente estimulada por la inversión con fines fructíferos cuando se tienen satisfechas las necesidades de hábitat (Ver página 71).</i>	Esta información será utilizada en el modelo para delimitar el alcance del mismo. Por lo tanto, solo serán analizados los hogares que ya tienen satisfecha la necesidad de hábitat, es decir, solo aquellos que como mínimo tienen una vivienda.
<i>La expectativa de demanda está influenciada negativamente por el precio (Ver páginas 57 y 58). El 60% de las personas consideran muy indispensable que la vivienda se encuentre en un sector seguro, situación consecuente con los resultados obtenidos para el estrato socioeconómico (Ver Página 66).</i>	A mayor precio, es menor la expectativa de demanda y por tanto se tendrá en cuenta este efecto en el flujo causal de la variable demanda. Sin embargo, es importante tener en cuenta que es posible encontrarse con un escenario de bienes Veblen, que de acuerdo con el estado del arte, es factible bajo condiciones en el que la compra es influenciada por asuntos aspiracionales (compra para fines de hábitat)
<i>El crédito hipotecario y variables del mercado influyen negativamente en la expectativa de consumo, hacen parte del sistema de precio (influyen).</i>	Se analiza el crédito hipotecario como un consolidado de factores del mercado, teniendo en cuenta que es el medio principal para el pago de vivienda. Esta variable está influenciada directamente por el precio y la tasa de interés, que fueron evaluadas a través del estudio de mercado (Ver página 57).
<i>El sector/comuna/barrio es el atributo de la vivienda más influyente sobre la decisión de compra (Ver página 66 y 71) y es asociado con estatus y seguridad. Las personas perciben que a partir del sector el activo es más líquido, decir, más atractivo y vendible.</i>	Se identifica como la variable más influenciada en la demanda de vivienda por inversión. Teniendo en cuenta que este atributo se explica por atributos como seguridad y estatus, en el modelo no se verá explicado por una variable en particular, sino que se supone como una variable implícita en el perfil de los individuos analizados (estrato socioeconómico).
<i>Mercado potencial para la demanda de vivienda por inversión.</i>	Más del 66% de la población de estratos 4, 5 ó 6 constituyen un mercado potencial de demanda de vivienda con la finalidad de emplearla como un medio de inversión. Ese porcentaje, representa la población de individuos que cumplen con las características y/o perfil, bajo el cual se enfoca el modelo. Esto es, individuos de estratos 4, 5 ó 6 con al menos una vivienda.
<i>Expectativa de consumo</i>	Se espera obtener a partir de esta variable, datos que permitan validar la expectativa de consumo, bien sea como un efecto instrumental (económico) o simbólico (aspiracional/estatus social).

Fuente: Elaboración propia

3.2. Formalización del modelo

A continuación se presentan las variables que fueron tenidas en cuenta en el modelo propuesto, cuyo diagrama Forrester se muestra en la *Figura 42*.

Definición de variables

Relación viviendas/hogares. Es la proporción de la vivienda sobre los hogares. Este dato es posible construirlo a partir de información sobre los hogares (Ver *Tabla 3*) y las viviendas. Para este último, se tomó información del censo de 2005 (Gobernación de Antioquia, 2014) (Ver *Tabla 11*).

Tabla 11. Viviendas Antioquia, Valle de Aburrá y Medellín - Año 2005

Viviendas (cabecera)	2005 Total	2013	2013 Estratos 4, 5 y 6
Antioquia	1.159.516		
Valle Aburrá	847.404		281.694
Medellín	587.909	684.806	175.010

Fuente: Elaboración propia a partir de (Gobernación de Antioquia, 2014) (Alcaldía de Medellín, 2013)

Así, en la *Tabla 12* se muestra que por cada hogar en el Valle de Aburrá hay una vivienda, es decir, la razón *viviendas/hogares=1*. Se toma este dato como una constante que afecta el número de hogares (*Hogares de estratos 4, 5 y 6*).

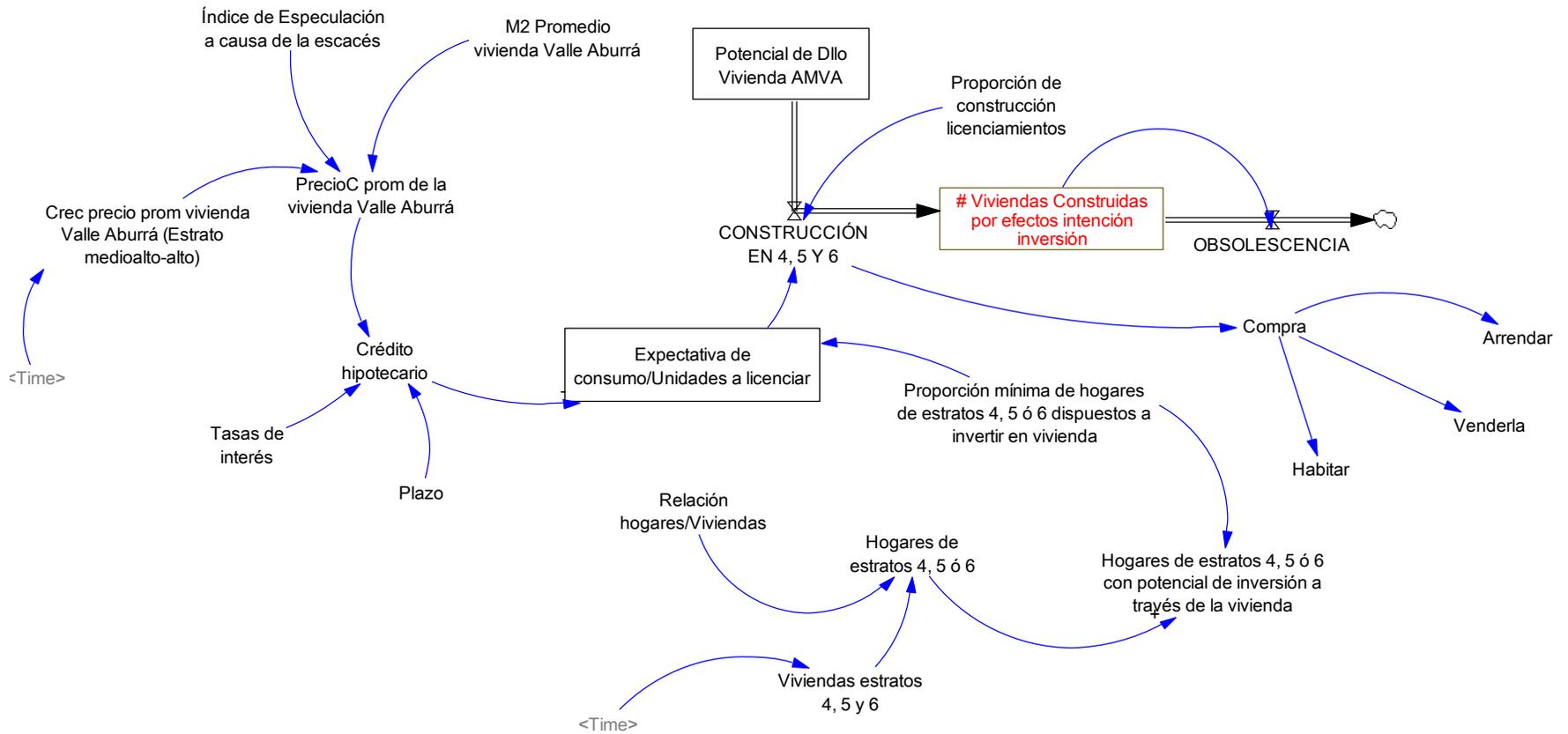
Tabla 12. Relación Vivienda/Hogares Valle de Aburrá

	Viviendas (Cabecera)	Hogares (Cabecera)	Razón
Antioquia	1.159.516	1.490.940	0,78
Valle Aburrá	847.404	846.993	1
Medellín	587.909	594.312	0,98

Fuente: Elaboración propia a partir de (Gobernación de Antioquia, 2014)

Viviendas estratos 4, 5 y 6. Esta variable también afecta directamente al número de *Hogares de estratos 4, 5 y 6*. Para proyectar las viviendas correspondientes a estratos analizados, se tuvo como base los históricos 2005, 2007 que comprende todos los estratos de las viviendas en el Valle de Aburrá (Gobernación de Antioquia, 2014) (Área Metropolitana, 2007) (Ver *Tabla 12*). La proyección de unidades de viviendas totales para el año 2013 fue calculada a partir de la proporción de viviendas de Medellín con respecto al Valle de Aburrá, que de acuerdo con el censo 2005 (Gobernación de Antioquia, 2014) (Ver *Tabla 11*), corresponde al 69,4%.

Figura 42. Modelo sobre la dinámica del mercado de vivienda



Fuente: Elaboración propia

Así, teniendo en cuenta que Medellín contó para el 2013 con 684.806 viviendas, entonces, las unidades para el Valle corresponde a aproximadamente:

$$\frac{684.806 * 100\%}{69,4\%} = 987.070$$

El año 2015 se calculó a partir de la tendencia lineal que coincide con los puntos de datos conocidos para el 2005, 2007 y 2013, usando el método de mínimos cuadrados.

Tabla 13. Total de Viviendas Valle de Aburrá 2013

Total			
2005	2007	2013	2015
847.404	856.788	987.070	1.020.022
	1%	15,21%	3,34%

Elaboración propia a partir de (Gobernación de Antioquia, 2014), (Área Metropolitana, 2007)

Una vez consolidada la información anterior, se calculó la proporción de la población correspondiente a los estratos 4, 5 y 6 a partir de la Encuesta de Calidad de Vida Medellín 2013 (Área Metropolitana, 2013), y cuyo resultado arrojó que el 25,6.% de las viviendas del Valle de Aburrá pertenecen a dichos estratos.

Tabla 14. Proporción de Viviendas Estratos 4, 5 y 6 en Valle de Aburrá para el Año 2013

ESTRATO 4, 5, 6			
2005	2007	2013	2015
216.564	218.962	252.257	260.678
	1,1%	15,21%	3,34%

Fuente: Elaboración propia a partir de (Área Metropolitana, 2013)

Así, en la *Tabla 14* se observa el valor correspondiente a cada uno de los años analizados, teniendo especial interés en el 2015; el cual es el año base del modelo.

Hogares de estratos 4, 5 ó 6 con potencial de inversión a través de la vivienda.

Se define esta variable como la multiplicación de los *hogares de estratos 4, 5 y 6*; y *Proporción mínima de hogares de estratos 4, 5 ó 6 dispuestos a invertir en vivienda*.

Proporción mínima de hogares de estratos 4, 5 ó 6 dispuestos a invertir en vivienda (PMHDI). Este factor es una constante que representa la proporción del

mercado mínima con potencial de consumo de vivienda con la finalidad de inversión. Su valor es 66%.

Expectativas de consumo. De acuerdo con (Posada, 2014), entre “los determinantes fundamentales de la demanda están el ingreso de los hogares, y las condiciones del mercado de crédito, es decir, los desembolsos y la tasa de interés real”. De acuerdo con lo anterior y las deducciones que a partir de la teoría se han establecido para la reacciones, se definen como las principales variables que afectan la función de demanda las que se muestran en la Ecuación 2:

Ecuación 2

$$f(q) = (\text{Precios}; \text{Otrosprecios}, \text{riqueza})$$

De manera que las cantidades esperadas a demandar dependen de los precios de la vivienda, otros precios y factores del mercado y la riqueza; con esta última como una variable implícita en el estrato socioeconómico que caracteriza a la población analizada (estratos 4, 5 y 6). Con lo anterior, la variable *expectativas de consumo* se calcula mediante la Ecuación 3:

Ecuación 3

$$q = (m\text{Precios} \pm b) * \text{Proporción mínima de hogares dispuestos a invertir}$$

En donde $(m\text{Precios} \pm b)$ corresponde al efecto que los precios tiene sobre las cantidades.

m: pendiente de la recta que se halló a partir de información sobre precio y unidades de vivienda para 2015 (Loaiza, 2015).

precios: es el precio de la vivienda afectado por variables del mercado financiero como son la tasa y plazo para créditos hipotecarios, esta variable es la unificación de *Preciosv* y *Otrosprecios*. Es decir, este precio es el valor promedio desembolsado para adquirir vivienda nueva en estratos 4, 5 ó 6.

b: constante

Nótese que la expectativa de consumo es al final multiplicada por la *proporción mínima de hogares dispuestos a invertir* ya que la demanda final estará dada por

una proporción de consumidores que cumplen con los requisitos de consumir por inversión.

Crédito hipotecario. Con la teoría, es posible avalar las variables que en este modelo se proponen como explicativas del precio. De acuerdo con (Posada, 2014), el precio es afectado por variables como: el subsidio, tasa de interés, desembolsos, ingresos, costos, metros construidos y precio de vivienda.

Ahora, para las características particulares del modelo propuesto, se tiene que el precio efectivamente es afectado por las variables del mercado financiero como tasa de interés, el plazo del crédito y el precio de la vivienda, esto teniendo en cuenta que la mayoría de las personas adquieren vivienda nueva a partir del crédito hipotecario (Portafolio, 2017). Variables como costos y metros construidos están implícitas en el precio promedio de la vivienda; mientras que el ingreso está indirectamente expresado en las características de los individuos, al delimitar el estrato socioeconómico, situación que además descarta el subsidio como variable a tener en cuenta. Por lo tanto, el crédito hipotecario se presenta como el precio con las variables que lo afectan ya inmersas, y está representado por el vector de la *Ecuación 4*.

Ecuación 4

$$v(\text{Crédito}) = (\text{PrecioC}, i, n)$$

Con:

PrecioC: es el **precio comercial unitario promedio de la vivienda** el cual a su vez es afectado por un **crecimiento promedio** expresado a partir de valores proyectados de 2015 a 2020 teniendo en cuenta un comportamiento estable del mercado, los cuales fueron calculados por el método de mínimos cuadrados; y por otro lado, por un **Índice de especulación a causa de la escasez**, pues de acuerdo con (CAMACOL, 2014), “si el valor de la tierra aumenta un 10% el precio de las viviendas se incrementa un 3.8%”. Por lo tanto, para este último, se tomará dicha relación asumiendo la hipótesis de que el valor de la tierra se incrementa anualmente un 10%, y por tanto, la especulación de valoración del suelo a causa de la escasez corresponde al 3.8%. Al final, el precio promedio de la vivienda se expresa como el precio total de la vivienda multiplicada por el promedio de m² de las viviendas de estratos 4, 5 y 6, que es 112, cálculo que se realizó a partir de las

estadísticas sobre licencias de construcción del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2016b) y afectada por el índice de especulación.

i : la tasa de interés de colocación. Se supone para efectos del ejercicio una tasa constante de 10,08%, la cual corresponde a la tasa de colocación al cierre de 2015 publicada por el Banco de la República (“TCO_Histórico para un tipo de cuenta,” n.d.).

n : plazo del crédito en años. Esta variable es una constante con de magnitud 15 años. Se tendrá como supuesto que todos los créditos se toman a 15 años.

Su cálculo está dado por:

$$\text{Ecuación 5}$$

$$\text{Crédito} = \frac{i * \text{PrecioC}}{1 - (1 + i)^{-n}} * n$$

En donde la razón: $\frac{i * \text{PrecioC}}{1 - (1 + i)^{-n}}$ corresponde a la anualidad del crédito (J. García, 2000), que multiplicada por el plazo corresponde al valor futuro del crédito, esto es el precio total pagado por el inmueble en 15 años.

Potencial de desarrollo de vivienda AMVA. Esta variable dicho en otros términos corresponde a la terreno disponible para vivienda en terreno Valle de Aburrá y su está dado por la oferta del suelo en m², que de acuerdo a estimaciones del *Plan Estratégico de Vivienda y Hábitat con Perspectiva Ambiental* (Área Metropolitana & UPB, 2012) el número de unidades de vivienda posibles a desarrollar en el Valle de Aburrá es de 137.113 para viviendas no VIS, menos las licitaciones para la construcción. Se tiene el supuesto de que las expectativas de consumo representan el 100% de las expectativas de licenciamiento de construcción.

Construcción. Resulta de ejecutar el cálculo: *Proporción de construcción licenciamientos**Expectativa de consumo, en donde *Proporción de construcción licenciamientos* corresponde a la proporción de licencias que son aptas para la construcción, y que se supone para efectos del modelo como un 80% de las licencias para construcción solicitadas.

Otros supuestos y aclaraciones adicionales

- Teniendo en cuenta que el modelo es evaluado por un período de 5 años, no se generan datos para la variable obsolescencia y no cobra importancia dentro del modelo (la vida útil de una vivienda supera este tiempo). El modelo no considera inventario inicial de viviendas.
- El déficit habitacional no se relaciona explícitamente dentro del modelo. El modelo considera el supuesto de una población que carece de esta problemática (hogares que ya han comprado vivienda).
- Si bien se presenta la compra dentro del flujo, se supone para ella que corresponde al 80% de las unidades construidas. De esta surgen las posibilidades de arrendar, habitar y vender, las cuales incluyen porcentajes de un 63%, 7.14% y 29,3%

3.3. Resultados del modelo

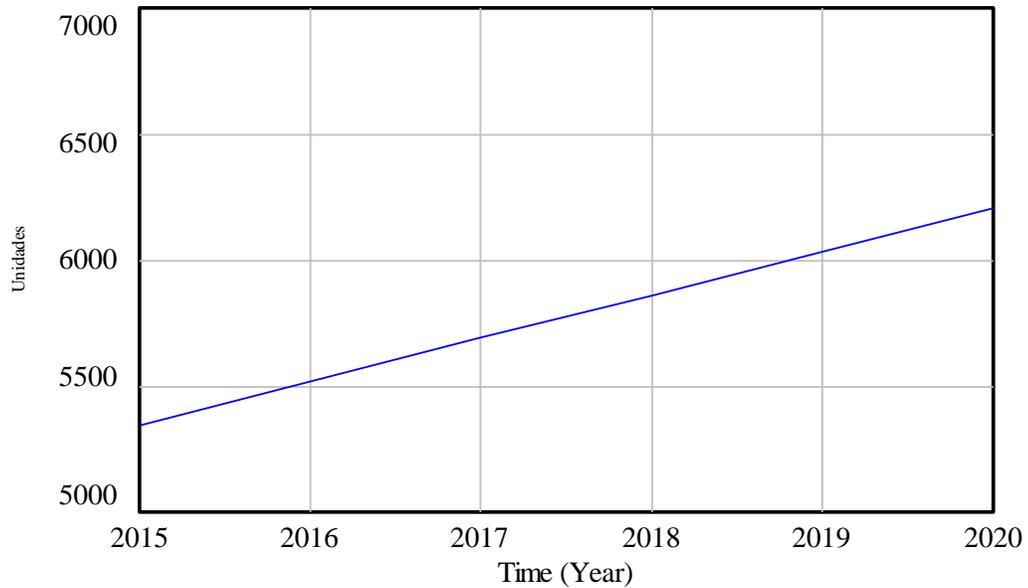
La validación interna de las relaciones entre variables permitió construir un modelo que expone y explica la dinámica de vivienda para los estratos altos y que arroja información específica para las variables más representativas.

Como resultado más importante del análisis y validación del modelo se tiene la curva que arroja la variable *expectativa de consumo* (Ver Figura 43), la cual presenta una pendiente positiva que se explica por la relación precios versus ventas de vivienda de clase alta, en la que en vez de disminuir ante el incremento de precios, como lo estipula la ley de oferta y demanda, presenta comportamientos crecientes.

La ecuación lineal para la expectativa de consumo está dada por:

$$\text{Ecuación 6}$$

$$(PMHDI) * \frac{(\text{Crédito hipotecario} - 4e + 006)}{129667}$$

Figura 43. Expectativa de consumo

"Expectativa de consumo/Unidades a licenciar" : Current

Elaboración propia a partir software Vensim

Esta conducta, poco convencional de la curva de demanda, es explicada por los denominados bienes Veblen, los cuales “no responden a una economía individual de las necesidades, sino a una función social de prestigio y de distribución jerárquica” (Baudrillard, 1982). En ese sentido, dicho fenómeno puede ser más evidente cuando la intención de compra tiene la finalidad de hábitat, pues es allí donde se supone cobra más relevancia las características aspiracionales e identidades individuales/sociales de la demanda, que al analizarlo con resultados del estudio de mercado, se da principalmente en la primera compra.

No obstante, es indispensable adoptar una visión más amplia de los resultados que el mismo estudio arrojó, para no desvirtuar e ignorar la relevancia de factores como: el sector, barrio, estrato socioeconómico e incluso seguridad, al considerarse variables explicativas del estatus, y se valoradas por los encuestados como variables más influyentes en la intención de compra independiente del uso final. En ese sentido, surge la posibilidad de que la teoría de Veblen no solo afecte la intención de compra con finalidad de hábitat sino también con finalidad de inversión.

Lo anterior, sugiere hacer una reflexión más profunda sobre el caso para repasar posibles situaciones donde dicha teoría sea posible. Se consideró por ejemplo, un escenario donde no hay certeza de que la compra sea exclusiva para el arriendo o la venta. De hecho, uno de los aportes transversales del trabajo de campo, fue la inquietud de los individuos al pensar en el barrio ideal para comprar vivienda, no necesariamente considerando sus aspiraciones personales, sino en garantizar como tal una buena compra, de manera que si la destinación era arrendar o vender, debían pensar en unas condiciones adecuadas e ideales para los usuarios futuros del inmueble, es decir de su inquilino o cliente.

Otros datos del modelo son:

La expectativa de consumo para el 2020 es de 6200 viviendas de estrato alto, con un precio promedio unitario aproximado de \$546 millones de pesos (*Figura 44*).

Figura 44. Precio vivienda clase alta. Vensim 2005 - 2020

Time (Year)	"PrecioC	PrecioC prom de la vivienda Valle Aburrá
2015	prom de la	4.71079e+008
2016	vivienda Valle	4.86154e+008
2017	Aburrá"	5.01227e+008
2018	Runs:	5.16302e+008
2019	Current	5.31377e+008
2020		5.46451e+008

Año	Precio
2015	\$ 471.079.000
2016	\$ 486.154.000
2017	\$ 501.227.000
2018	\$ 516.302.000
2019	\$ 531.377.000
2020	\$ 546.451.000

Elaboración propia a partir software Vensim

El precio, denotado en términos de desembolo o crédito está dado por 1.222 millones de pesos aproximadamente (Ver *Figura 45*).

Figura 45. Crédito hipotecario vivienda clase alta. Vensim 2005 -2020

Time (Year)	"Crédito hipotecario"	Crédito hipotecario
2015	Runs:	1.05416e+009
2016	Current	1.08789e+009
2017		1.12162e+009
2018		1.15535e+009
2019		1.18909e+009
2020		1.22282e+009

Año	Crédito Hipotecario
2015	\$ 1.054.160.000
2016	\$ 1.087.890.000
2017	\$ 1.121.620.000
2018	\$ 1.155.350.000
2019	\$ 1.189.090.000
2020	\$ 1.222.820.000

Elaboración propia a partir software Vensim

Con la información anterior además de cumplir con el tercer objetivo general de la tesis permitió llevar la presente investigación a un nivel mayor al inicialmente propuesto, presentando datos específicos para el modelo a partir de la simulación.

4. Conclusiones y recomendaciones

La dinámica del urbanismo de las ciudades latinoamericanas resulta ser una evidente representación del modelo económico capitalista que busca, en esencia, el consumo desmedido como un efecto de satisfacer deseos más que de suplir necesidades. En consecuencia, solo se ven beneficiados aquellos individuos que conforman la clase económicamente privilegiada, en la medida en que sus ingresos o capital estén a la altura de suplir las “necesidades” instauradas por el mercado.

Si bien la vivienda es catalogada por muchos como un bien de primera necesidad, el sistema económico está configurado para que solo unos cuantos puedan acceder a ella. Evidencia de ello, es el problema de déficit habitacional al que se enfrentan las ciudades de economías emergentes, y al que le apuestan combatir con estrategias enfocadas a soluciones habitacionales, que hasta ahora no son suficientes. También lo es la fragmentación y sectorización que rige a la ciudad neoliberal, esto como resultado del consumo por comodidad, autoestima y especialmente prestigio o estatus; señalamientos que se ratifican con el estado del arte y el estudio de mercado.

Así pues, ciudad espectáculo pudiese ser un estigma idóneo para reconocer a las metrópolis en latinoamérica que se configuran con más fuerza como ciudades para el consumo, que se venden sin moderación. En contraparte, se proyectan territorios cada vez más desiguales que son encaminados principalmente por individuos y grupos sociales con identidades instauradas y peligrosamente arraigadas, y quienes transmiten culturalmente el consumo, como un abanico de posibilidades infinitas, para la clase alta.

Lo anterior transforma el análisis de demanda convencional para algunas zonas de la ciudad, aquellas de clase alta. Allí, el papel de la vivienda se transfigura en un bien de consumo conspicuo, en donde su adquisición va más allá de la necesidad, equivale a estatus social, que se refleja en la compra de vivienda con mejores

condiciones, o una segunda vivienda como medio de rentabilidad (ingresos). En estos lugares prestigiosos, es posible encontrar curvas de demanda positiva, pues a pesar de incrementar el valor de la vivienda, su demanda no se ve necesariamente afectada al contar con dos factores determinantes: poder adquisitivo y el deseo de estatus. Este fenómeno, clasifica a la vivienda de clase alta como un bien de Veblen, “el que poco tiene que ver el goce personal, sino que es, sobre todo, una institución social coactiva, que determina comportamientos sociales” (S. R. Díaz, 2012).

Este escenario que surge como una consecuencia del movimiento neoliberal, expone una problemática importante a futuro en la que se prevé, procesos de exclusión social importantes de consumidores con propensión por demandas convencionales. Por lo tanto, se sugiere como recomendación general, la evaluación y revisión de las políticas públicas, en las que se promueva y garantice el acceso de bienes públicos y recursos de uso común, como una medida preventiva para lo que puede significar la dinámica del mercado.

Lo anterior, también implica la necesidad de dar prioridad al análisis de los mercados locales, de manera que las deficiencias en la planeación urbana sea vista no solo como un tema de manejo de la tierra, gestión ambiental y deficiencias sociales, sino además como un problema de consumo, mercado y ciudad global.

Teniendo en cuenta el grado de importancia que cobró para la presente investigación la aplicación y fusión del estudio de mercados con la modelación, en este caso mediante dinámica de sistemas, se recomienda a los presentes y futuros investigadores hacer uso de modelos híbridos y así vincular la investigación de campo con el modelamiento.

Finalmente, se deja a consideración de los interesados en los resultados de la presente tesis, dar continuidad al estudio de la vivienda como un bien Veblen con el fin de registrar su desarrollo y efectos sobre el urbanismo de las ciudades. También se hace un llamado a seguir abordando la problemática que en este documento se expone, y así contribuir hacia un movimiento más activo en los asuntos urbanos, en el que se trabaje en pro de dar solución a las consecuencias eurocentristas y neoliberalistas.

Anexo: Formulario físico utilizado en Estudio de Mercado

Caracterización de la compra de vivienda en el Valle de Aburrá

Muchas gracias por decidirse a realizar esta encuesta de investigación de mercados, la cual es realizada para fines académicos y busca caracterizar el mercado de la Propiedad Horizontal (Condominios) en el Valle de Aburrá como un reconocimiento a la dinámica de vivienda y al urbanismo de las ciudades. Por eso contamos con su ayuda y buena voluntad para diligenciarla. Ésta no le tomará más de 10 minutos.

* Required

1. Por favor Indique el rango de edad en el que se encuentra: *

Mark only one oval.

- Entre 18 y 25 años
- Entre 26 y 35 años
- Entre 36 y 45 años
- Más de 45 años

2. Por favor Indique su nivel educativo: *

Mark only one oval.

- Primaria
- Bachiller
- Técnico/Tecnólogo
- Universitario
- Posgrado

3. ¿Cuál es el rango en el que clasifica sus Ingresos? *

Mark only one oval.

- Menos de \$700.000
- Entre \$700.001 y \$1.500.000
- Entre \$1.500.001 y \$2.300.000
- Entre \$2.300.001 y \$3.100.000
- Mayor a \$3.100.000

4. La vivienda en la que usted vive es: *

Mark only one oval.

- Familiar
- Arrendada
- Propia
- Otra situación (cedida, heredada, etc)

5. ¿Ha comprado o compraría vivienda en el Valle de Aburrá? *

Mark only one oval.

- Sí
- No *Stop filling out this form.*

Estrato Socio-económico

Por favor responda la siguiente pregunta

6. ¿Usted habita o posee vivienda en estrato socio-económico 4, 5 ó 6? *

Mark only one oval.

- Sí *Skip to question 11.*
- No *Skip to question 7.*

Estrato de 0 a 3

Por favor responda las siguientes preguntas

7. ¿De 10 personas cuántas cree que comprarían vivienda de Interés social (VIS) o Interés prioritario (VIP)? *

8. Por favor escoja, qué tipo de vivienda le parece más atractiva para vivir o comprar: *

Mark only one oval.

- Apartamento o casa en UNIDAD CERRADA (condominio)
- Apartamento o casa en BARRIO (Diferente a unidad cerrada)

9. ¿Ha comprado o ha vivido en Unidad Cerrada (Condominio)? *

Mark only one oval.

- Sí Skip to question 10.
- No Stop filling out this form.

Atributos de Unidad Cerrada (Estrato de 0 a 3)

Por favor responda la siguiente pregunta

10. Por favor indique qué tan importante es cada uno de los siguientes atributos de una vivienda en Unidad Cerrada: *

Mark only one oval per row.

	Muy importante	Importante	Indiferente	Poco importante	Nada importante
La seguridad o vigilancia privada	<input type="radio"/>				
Los múltiples servicios que se ofrecen (piscina, turco, sauna, gimnasio, parque infantil, etc.)	<input type="radio"/>				
La tranquilidad, tiende a no haber bulla en exceso	<input type="radio"/>				
La facilidad de compra, la forma de pago es más asequible (Cuotas con la constructora y luego con el banco)	<input type="radio"/>				

Stop filling out this form.

Estrato de 4 a 7

Por favor responda las siguientes preguntas

11. Por favor escoja, qué tipo de vivienda le parece más atractiva comprar: *

Mark only one oval.

- Apartamento o casa en UNIDAD CERRADA (condominio)
- Apartamento o casa en BARRIO (Diferente a unidad cerrada)

Stop filling out this form.

Compra de vivienda

Por favor responda la siguiente pregunta

12. ¿Cuántas viviendas ha comprado a lo largo de su vida? *

Mark only one oval.

- Ninguna Skip to question 14.
- UNA sola vivienda
- DOS viviendas
- TRES viviendas
- MÁS DE TRES viviendas

Compra de vivienda en Unidad Cerrada

Por favor responda la siguiente pregunta

13. ¿Ha comprado vivienda en Unidad Cerrada? *

Mark only one oval.

- Sí
- No

Percepción del mercado

En esta sección encontrará preguntas dedicadas al mercado inmobiliario, en la que le solicitamos nos de a conocer su percepción frente a él.

14. Por favor escoja para cada afirmación la respuesta que más se ajusta según su percepción. *

Mark only one oval per row.

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Las tasas de Interés para crédito hipotecario son altas	<input type="radio"/>				
Los precios de vivienda son altos para la calidad y especificaciones que se ofrecen	<input type="radio"/>				
Los medios para difundir la oferta de vivienda son apropiados y suficientes	<input type="radio"/>				
Adquirir vivienda hoy es más fácil que hace 3 años	<input type="radio"/>				

15. ¿Cuál es su percepción sobre los precios de la vivienda en los últimos tres años? *

Mark only one oval.

- Han incrementado considerablemente, lo cual ha afectado su posibilidad de compra
- Han incrementado pero no ha afectado su posibilidad de compra
- El incremento en precios es imperceptible

16. Usted percibe como PRINCIPAL DETERMINANTE del precio de la vivienda: *

Mark only one oval.

- Las ZONAS O MUNICIPIOS de la Unidad (Piscina, gimnasio, parque infantil, etc)
- SERVICIOS CERCANOS (Centros comerciales, farmacias, supermercados, bancos, etc)
- EL SECTOR (Barrio/comuna/municipio)
- ESPECIFICACIONES de la vivienda (m², acabados, etc)
- Other: _____

17. A partir de qué medios usted ha buscado Información sobre la OFERTA de vivienda en el Área Metropolitana? (Puede escoger múltiples opciones) *

Check all that apply.

- Ferias de Vivienda
- Periódico
- Revistas Inmobiliarias
- Por un familiar/amigo/conocido
- Páginas de las constructoras
- Páginas de agencias Inmobiliarias
- Directamente en el proyecto
- Directamente con el vendedor
- Recorriendo los barrios
- Other:

Intención de la compra

En esta sección nos interesa saber las razones por las cuales a usted le interesa comprar vivienda.

18. De 5 viviendas que pudiera tener, ¿cuántas compraría en UNIDAD CERRADA? *

Mark only one oval.

- UNA
- DOS
- TRES
- CUATRO
- CINCO

19. Por favor Indique la destinación de su primera vivienda (Comprada): *

Mark only one oval.

- Habitaría
- Arrendarla
- Venderla para ganar dinero
- Other: _____

20. La compra de vivienda para usted está motivada PRINCIPALMENTE: *

Mark only one oval.

- Por Inversión
- Para tener un lugar propio en el cual vivir
- Other: _____

21.Cuál de los siguientes escenarios estimula más su decisión y/c Intención de compra de vivienda: *

Mark only one oval.

- INVERTIR UN DINERO O CAPITAL DISPONIBLE, ya que comprar vivienda es una Inversión segura
- AHORRAR DINERO, y a futuro es una Inversión y un capital con el que cuenta.
- TENER UNA VIVIENDA que cumpla con los requisitos y comodidades para usted y su familia
- ES UNA OPORTUNIDAD QUE OFRECE EL MERCADO, ya que las tasas son buenas y adquirir un crédito hipotecario es sencillo.
- APROVECHAR LOS SUBSIDIOS DEL GOBIERNO, con esas condiciones sale mucho más económico comprar vivienda
- Ns/Nr

22. Suponiendo que usted ha comprado dos viviendas y UNA la usa PARA VIVIR, ¿QUÉ HARÍA CON LA SEGUNDA VIVIENDA? Ordene las siguientes opciones en una escala de 1 a 4 de acuerdo al uso que usted le daría, siendo 1 su primera opción y 4 la última: *

Mark only one oval per row.

	1 (Primera opción)	2 (Segunda opción)	3 (Tercera opción)	3 (Tercera opción)
La ARRENDARÍA porque es un Ingreso adicional que tendría	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La vendería para comprar una con mejores condiciones y VIVIRÍA EN ELLA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La VENDERÍA para comprar otra, le interesa seguir Invertiendo en vivienda	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La VENDERÍA y usaría el dinero en otro tipo de negocio/Inversión	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

25. Para usted es indispensable que la vivienda: *

Mark only one oval per row.

	Muy Indispensable	Indispensable	Indiferente	No es Indispensable	Nada Indispensable, no lo tendría en cuenta
Esté totalmente terminada, con todos los acabados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tenga las comodidades Internas que usted necesita (cantidad de alcobas, baños, etc)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Que esté ubicada en un sector seguro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Que sea de un estrato socioeconómico acorde a sus condiciones de Ingresos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Que tenga servicios cercanos como iglesias, supermercados, cajeros, farmacias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Que esté cerca a centros recreativos, parques infantiles, centros deportivos, gimnasios, piscinas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Referencias

- Acosta, H. S. (2010). Reseña de “La ciudad latinoamericana en el siglo XXI. Globalización, neoliberalismo, planeación” de Peter Brand (Compilador y Editor). Retrieved October 30, 2014, from <http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=35714236009>
- Alcala, L. C. (1992). El problema de la vivienda en España: elementos para su comprensión. *Política y Sociedad*, 10, 67. <https://doi.org/>-
- Alcaldía de Medellín. (2006). La Región y la Metrópoli. Retrieved from <https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/documents/ServiciosLinea/PlanacionMunicipal/ObservatorioPoliticasyPublicas/resultadosSeguimiento/docs/pot/Documentos/regionYMetropoli.pdf>
- Alcaldía de Medellín. (2011, November). PEHMED 2020. *ISVIMED*. Retrieved from <http://www.isvimed.gov.co/pehmed>
- Alcaldía de Medellín. (2013). Encuesta de Calidad de vida 2013. Retrieved February 24, 2015, from <http://www.medellin.gov.co/irj/portal/ciudadanos?NavigationTarget=navurl://4261ad61f6d657977c33e865fd230b1e>
- Alcaldía de Medellín. (2014). Plan de Ordenamiento Territorial. Retrieved October 18, 2016, from

<https://www.medellin.gov.co/irj/portal/medellin?NavigationTarget=navurl://0d6e1cabff217197f515823e5bb58bb6>

Amendola, G. (2000). *La Ciudad Postmoderna. Los Principios Organizadores de la Ciudad Nueva*. Madrid: Celeste.

Amin, S. (1989). *El eurocentrismo: crítica de una ideología*. Siglo XXI.

Área Metropolitana. (2007). *Plan Metropolitano 2008 - 2020*. Retrieved from http://www.metropol.gov.co/Planeacion/DocumentosAreaPlanificada/Plan_Metropoli_2008_2020.pdf

Área Metropolitana. (2013). *Perfil Municipal Calidad de Vida - Perfil socioeconómico por Municipio*. Retrieved from http://www.metropol.gov.co/observatorio/Publicaciones/Perfil/Perfil%20Municipal_Medellin.pdf

Área Metropolitana del Valle de Aburrá. (2006). *Directrices Metropolitanas de Ordenamiento Territorial. "Hacia una región de ciudades"*. Retrieved from <http://www.metropol.gov.co/institucional/Documentos%20prueba/Directrices%20Metropolitanas%20de%20Ordenamiento%20Territorial.pdf>

Área Metropolitana, & UPB. (2012). *Plan Estratégico de Vivienda y Hábitat con Perspectiva Ambiental*. Retrieved from http://www.metropol.gov.co/Planeacion/DocumentosAreaPlanificada/Plan%20Estrat%C3%A9gico%20Metropolitano%20de%20Vivienda%20y%20H%C3%A1bitat_PEMVHA.pdf

Baudrillard, J. (1982). *Crítica de la economía política del signo*. Siglo XXI.

- Bauer, F. (2007). Aportes para Descolonizar el Saber Eurocentrista. La Cañanda. Retrieved from http://www.manuelugarte.org/modulos/biblioteca/b/bauer/aportes_para_descolonizar_el_saber_eurocentrista.html
- Beltrán Abadía, R. (2005). Sobre vivienda, urbanismo y ciudad. *Acciones E Investigaciones Sociales*, 21, 5–58.
- BID. (2012). Un espacio para el desarrollo: Los mercados de vivienda en América Latina y el Caribe. Retrieved from <http://www.iadb.org/es/investigacion-y-datos/publicacion-dia,3185.html?id=2012>
- Borsdorf, A. (2003). Cómo modelar el desarrollo y la dinámica de la ciudad latinoamericana. *EURE (Santiago)*, 29(86), 37–49. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612003008600002>
- Brand, P. C. (2001). La Planeación Urbana y las Ciencias Sociales en Colombia. *Revista de Estudios Sociales*, 10, 133–141.
- CAMACOL. (2014). *Escasez de suelo e incidencia en la actividad edificadora de vivienda*. Retrieved from http://camacol.co/sites/default/files/presentaciones_eventos/Presentaci%C3%B3n_IFC_CAMACOL_Suelo_28oct_JMS.PDF
- Camacol. (2016). *Tendencias de la construcción - Economía y coyuntura sectorial* (No. Primer Trimestre 2016). Retrieved from http://camacol.co/sites/default/files/IE-Tendencias/TENDENCIAS%20DE%20LA%20CONSTRUCCION%20N.7_0.pdf

- Camacol Antioquia. (2016). *Informe mensual de Ventas*. Retrieved from <http://www.camacolantioquia.org.co/uploads/estudios-file-1470426350.pdf>
- Colin Campbell. (2011). La emoción de consumir [Prensa]. Retrieved from <https://www.aceprensa.com/articles/colin-campbell-la-emocion-de-consumir/>
- Cruz, S. S., & Pinho, P. (2009). Closed Condominiums as Urban Fragments of the Contemporary City. *European Planning Studies*, 17(11), 1685–1710. <https://doi.org/10.1080/09654310903230640>
- DANE. (2010). *Proyecciones nacionales y departamentales 2005 - 2020*. Retrieved from https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/proyepobla06_20/7Proyecciones_poblacion.pdf
- DANE. (2014). *Producto Interno Bruto (PIB) Cuarto trimestre de 2013 y total anual* (No. 2013–4). Bogotá - Colombia: DANE. Retrieved from http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp_PIB_IVtrim13.pdf
- DANE. (2016a). Índice de precios de vivienda nueva (IPVN). Retrieved October 31, 2016, from <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/indice-de-precios-de-vivienda-nueva-ipvn>
- DANE. (2016b). Licencias de construcción. Retrieved November 25, 2016, from <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/licencias-de-construccion>

- Datos Abiertos Colombia. (n.d.). PROYECCIONES POBLACIÓN - hogares por año. Retrieved November 20, 2016, from <https://www.datos.gov.co/Mapas-Nacionales/PROYECCIONES-POBLACION-hogares-por-a-o/enep-fdt5>
- David Harvey. (2007). *Breve Historia Del Neoliberalismo*. AKAL. Retrieved from https://docs.google.com/file/d/1uEg0cHorLj9C8lBx1sI33k-IrXKODWyOI9C5YvCIJFKneCSEcx0bNVxruEcD/edit?usp=drive_web&usp=embed_facebook
- De Mattos, C. (2010). Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina. De la ciudad a lo urbano generalizado. *Documentos de Trabajo GEDEUR*, (8). Retrieved from http://www.gedeur.es/documentostrabajo/Documento_Trabajo8_DeMattos.pdf
- Delgadillo, V. (2014). A la carte urbanism: theories, policies, programs and other urban recipes for Latin American cities. *Cadernos Metrópole*, 16(31), 89–111. <https://doi.org/10.1590/2236-9996.2014-3104>
- Díaz, M. L. (2005). Globalización, grandes proyectos y privatización de la gestión urbana. *Urbano*, 8(11), 49–58.
- Díaz, S. R. (2012). Consumismo Y Sociedad: Una Visión Crítica Del Homo Consumens. *Nómadas*, 189–210.
- Enríquez, H. (2013). Influencia de la migración en los precios de la vivienda en los municipios de Cundinamarca (Colombia). (Influence of Migration on Housing Prices in the Municipalities of Cundinamarca [Colombia]. With English summary.). *Lecturas de Economía*, (79), 171–197.

<https://doi.org/http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/lecturasdeeconomia/issue/archive>

FAO. (2015). El suelo es un recurso no renovable. Retrieved from <http://www.fao.org/3/a-i4373s.pdf>

Fernández, E. (2003). Programas de regulación de la tenencia de la tierra urbana y pobreza urbana en Latinoamérica. *Revista Vivienda Popular*, 12, 5–16.

Fernández, E. (2008). Consideraciones generales sobre las políticas públicas de regularización de asentamientos informales en América Latina. *EURE (Santiago)*, 34(102), 25–38. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612008000200002>

Fernández Wagner, R. (2009). La administración de una ciudad más justa e inclusiva. Nuevos instrumentos de planificación y desarrollo urbano. Presented at the X Seminario de la Red MUNI, Argentina. Retrieved from <http://biblioteca.municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/Fernandez%20WagnerRedMuni2009.pdf>

García, J. (2000). *Matemáticas financieras con ecuaciones de diferencia finita* (Cuarta). Bogotá - Colombia: Pearson Educación.

García, J. J., Díaz, S., Upegui, J. C., & Velásquez, H. (2016). *Determinantes del precio de la vivienda nueva No VIS en Medellín: un modelo estructural* (workingPaper). Universidad EAFIT. Retrieved from <http://repository.eafit.edu.co:80/handle/10784/8341>

Gil Ramírez, M. Y. (2013). Medellín 1993-2013: Una ciudad que no logra encontrar el camino para salir definitivamente del laberinto. Presented at the What

- Happens When Governments Negotiate with Organized Crime? Cases Studies from the Americas, Washington D.C., Estados Unidos. Retrieved from <http://theislamistsarecoming.wilsoncenter.org/sites/default/files/GilRamirez-Colombia-2013.pdf>
- Gobernación de Antioquia. (2014). Población, hogares, viviendas y viviendas ocupadas por área geográfica (Antioquia). Retrieved November 20, 2016, from <http://www.antioquia.gov.co/images/pdf/anuario2014/es-CO/capitulos/poblacion/censos/cp-3-1-7.html>
- González, B., & Múgica, B. (1999). La dinámica de los sistemas como metodología para la elaboración de modelos de simulación. *Documentos de Trabajo (Universidad de Oviedo. Facultad de Ciencias Económicas)*, (168), 1-.
- González Casanova, P., Gentil, P., Nader, E., Universidad de Buenos Aires, & Perry, A. (1999). *La trama del neoliberalismo: mercado, crisis y exclusión social*. Buenos Aires, Argentina: Eudeba, Universidad de Buenos Aires. Retrieved from <http://catalog.hathitrust.org/Record/004180816>
- Gorelik, A. (2007). Las metrópolis latinoamericanas, el arte y la vida: arte y ciudad en tiempos de globalización. *Aisthesis: Revista Chilena de Investigaciones Estéticas*, (41), 2-.
- Grupo de políticas económicas, & Grupo de economía para el desarrollo. (2000). ¿Qué es la globalización? Retrieved from <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm>

- Hidalgo Dattwyler, R. (2007). ¿Se acabó el suelo en la gran ciudad?: Las nuevas periferias metropolitanas de la vivienda social en Santiago de Chile. *EURE (Santiago)*, 33(98), 57–75. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612007000100004>
- Hidalgo, R. (2004). De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile (1990-2000). *EURE (Santiago)*, 30(91), 29–52. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612004009100003>
- Ho, D. C. W., & Gao, W. (2013). Collective action in apartment building management in Hong Kong. *Habitat International*, 38, 10–17. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2012.09.001>
- Hui, E. C.-M., Lau, H. T., & Khan, T. H. Effect of property management on property price: a case study in HK. (September 2011).
- Janoschka, M. (2002). El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización. *EURE (Santiago)*, 28(85), 11–20. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612002008500002>
- Lander, E. (1999). Eurocentrismo y colonialismo en el pensamiento social latinoamericano. Retrieved November 3, 2014, from http://www.tni.org/es/archives/lander_eurocentrismo
- Lander, E. (2000). *Colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales: perspectivas latinoamericanas* (CLACSO). Retrieved from <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/sur-sur/20100708034410/lander.pdf>

- Loaiza, E. (2015). *Dinámica y proyecciones del sector de la construcción Antioquia*. Presented at the Foro Sectorial 2015. Retrieved from http://camacol.co/sites/default/files/presentaciones_eventos/EduardoLoaiza-CamacolAntioquia.pdf
- Malhotra, N. K., Martínez, J. F. J. D., & Rosales, M. E. T. (2004). *Investigación de mercados*. Pearson Educación.
- Manrique Díaz, Ó. G. (2011). *La teoría de la renta en el contexto de la economía clásica: las contribuciones de Petty, Smith, Malthus, Ricardo y Marx*. Universidad Nacional de Colombia, sede Medellín.
- Marks, R. B. (2007). *Los orígenes del mundo moderno: una nueva visión*. Editorial Crítica.
- Martim O, & Smolka. (2008). ¿GANANDO TERRENO? LA PREVENCIÓN DE LOS ASENTAMIENTOS IRREGULARES EN AMÉRICA LATINA.
- Massey, D. (2004). Lugar, identidad y geografías de la responsabilidad en un mundo en proceso de globalización. In *Treballs de la Societat Catalana de Geografia* (pp. 77–84).
- Mena, F. C. (2001). *La ciudad construida. Urbanismo en América Latina*. Retrieved from https://works.bepress.com/fernando_carrion/108/
- Mills, E. (2014). Urbanización y valor de la tierra en países en desarrollo. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 10(28). Retrieved from <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/947>

- Orsini, F. (2015). Igualdad y urbanismo informal en Medellín: hacia un enfoque anticipatorio. *ARQUITRABE*, 5(8). Retrieved from <http://letravirtual.usbctg.edu.co/index.php/arquittrabe/article/view/362>
- Portafolio. (2017). Colombianos prefieren crédito hipotecario para comprar vivienda. Retrieved February 17, 2017, from <http://www.portafolio.co/mis-finanzas/vivienda/colombianos-prefieren-credito-hipotecario-para-comprar-vivienda-502598>
- Posada, E. (2014). *DETERMINANTES DE LA OFERTA DE VIVIENDA NUEVA EN MEDELLÍN*. Eafit, Medellín. Retrieved from https://repository.eafit.edu.co/xmlui/bitstream/handle/10784/2871/EstebanPosada_AlejandroTissnesh_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ramírez, M. C. E. (2004). Ascensos y Descensos en la Vivienda: Mirada desde Medellín. *Revista INVI*. Retrieved from <http://www.revistas.uchile.cl/index.php/INVI/article/view/8807>
- Restrepo, F. C. (2015). Una Revisión Analítica Sobre El Papel De La Tierra En La Teoría Económica De David Ricardo. Retrieved April 2, 2015, from <http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=90933063006>
- Revéz, É. (2004). *El desenlace neoliberal: tragedia o renacimiento*. Univ. Nacional de Colombia.
- Rivas, D. S. (2012). Reseña de “Globalización y metamorfosis urbana en América Latina” de Mattos, Carlos. *Cuadernos de Geografía - Revista Colombiana de Geografía*. Retrieved from <http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=281822849012>

- Rubio, M. (2012). Vivienda en alquiler vs vivienda en propiedad: teoría y evidencia. *Revista Galega de Economía*, 21(2). Retrieved from https://www.usc.es/econo/RGE/Vol21_2/castelan/bt3c.pdf
- Sabatini, F. (2014). Precios del suelo y edificación de viviendas (4 conclusiones sobre Santiago relevantes para políticas urbanas). *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 16(49). Retrieved from <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/1036>
- Schnitter, P., Giraldo, M. L., & Patiño, J. M. (2006). LA OCUPACIÓN DEL TERRITORIO EN EL PROCESO DE URBANIZACIÓN DEL ÁREA METROPOLITANA DEL VALLE DE ABURRÁ, COLOMBIA. *REVISTA ELECTRÓNICA DE GEOGRAFÍA Y CIENCIAS SOCIALES*, X(218 (83)). Retrieved from <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-218-83.htm>
- Schovelin, R. W. (2004). Modelo De Maximización De Ingresos De Proyectos Inmobiliarios De Departamentos, Mediante Selección De Características En El Gran Concepción, Chile. Retrieved September 27, 2016, from <http://uaslp.redalyc.org/articulo.oa?id=29901303>
- Smith, N. (2005). El redimensionamiento de las ciudades: la globalización y el urbanismo neoliberal. *Capital Financiero, Propiedad Inmobiliaria Y Cultura*, 59–78.
- TCO_Histórico para un tipo de cuenta. (n.d.). Retrieved November 23, 2016, from <http://obieebr.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go>
- Thwaites Rey, M. (2010). Después de la globalización neoliberal. ¿Qué Estado en América Latina? *OSAL*, 27. Retrieved from

<http://educacionytrabajo.wordpress.com/2013/04/17/despues-de-la-globalizacion-neo-liberal-que-estado-en-america-latina/>

Trivelli, P. (2014). Accesibilidad al suelo urbano y la vivienda por parte de los sectores de menores ingresos en América Latina. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 9(26). Retrieved from <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/918>

Velásquez, C. (2011). La política de mejoramiento integral de barrios en Medellín: ¿Reconquista del territorio por parte del Estado? *Kavilando*, 2(2), 72–78.

Vélez, G. A. M. (2006). Cinco problemas actuales del régimen de propiedad horizontal en Colombia. *Opinión Jurídica*, 5(9), 145–160.