Muros, un recurso usado en la historia para proteger y separar

El muro doble que construirá EEUU en la frontera con México para reforzar la seguridad en la zona y controlar la inmigración de indocumentados es uno más de las numerosas barreras construidas desde hace siglos para separar o proteger a unos pueblos de otros. Estas son algunas:

CHINA
La Gran Muralla cruza de oeste a este el norte y tiene más de 6,000 km. El primer emperador, Qin Shihuang (siglo III a C), ordenó su construcción para impedir los ataques de los nómadas y ganaderos del norte

COREA
Finalizada la guerra (1950-1953), entre la Corea comunista al norte y la capitalista al sur, se creó una zona desmilitarizada, actualmente la frontera mejor guardada del mundo.

SAHARA OCCIDENTAL
Este territorio está dividido en dos por un muro de arena de 2,500 km levantado por Marruecos en la década de los 80 para controlar el norte y el oeste, zonas de mayor riqueza.

IRLANDA
Luego de que el Reino Unido reconociera a Irlanda como Estado Libre (1937), la isla se dividió en Irlanda e Irlanda del Norte. En esta última zona, administrada por el Reino Unido, se han construido muros debido a los conflictos entre católicos y protestantes.

ALEMANIA
El "Muro de Berlín" comenzó a levantarse el 13 de agosto de 1961 para separar el sector soviético del occidental a lo largo de 1,378 km de frontera entre las dos Alemanias. Su caída ocurrió el 9 de noviembre de 1989.

CISJORDANIA
El muro, de 790 km previstos, comenzó a construirse en el 2002 durante el Gobierno israelí del primer ministro Ariel Sharon para evitar la infiltración de terroristas suicidas palestinos en Israel.

EU
El 14 de septiembre del 2006 la Cámara de Representantes aprobó la construcción de un doble muro de 1,125 km en la frontera con México para atajar el flujo de inmigrantes indocumentados.

Infografía: EFE

EL DEBATE, Mazatlán. 29 de Octubre de 2006.

"Si partimos de la idea de que la ciudad es el ámbito físico para el desarrollo moderno de la comunidad, debemos aceptar que en términos físicos la ciudad es la conjunción de sus espacios públicos. El espacio publico es la ciudad."
Oriol Bohigas, 10 puntos para una metodología urbana.

PARTE TERCERA: CONSTRUCCIÓN DEL MARCO ESTADISTICO

Capitulo 5: Aplicación de Metodología del Valor.

Índice

Introducción

I. Recuperación de datos alfanuméricos de los "Espacios Privatizados".

Recuperación de variables explicativas.

II. Aplicación de la Metodología de los Precios Hedónicos.

Ficha de variables hedónicas

III. La aplicación del modelo de Valoración Contingente.

Ficha descriptiva de valoración contingente

Encuesta de valoración

Recuperación de datos sobre valores inmobiliarios.

Introducción

La ciudad privatizada ofrece una adaptación a la nueva demanda de vivienda, donde la publicidad es orientada hacia la resolución de esta problemática y de la ciudad misma a través de un sistema comunal[1]. Este aislamiento no esta exento de problemas, como ejemplo un incremento de precio, ya que representa un costo adicional a la vivienda por el mantenimiento de los servicios y los correspondientes impuestos. Sin embargo, los constructores establecen que esta topología mantiene una plusvalía alta. Son dos las vertientes que se manejan: primero, el valor que representa la exclusión y segundo, la de mantener los valores de la propiedad o incluso, la posibilidad de aumento en el precio.

Uno de los objetivos del presente estudio es determinar el valor que representa el *muro* como concepto de exclusión; para los conjuntos inmobiliarios o fraccionamientos. Los autores que opinan sobre el tema manejan distintos argumentos. Uno de ellos, Traub[2], indica que "las urbanizaciones <encerradas> que, por ejemplo, cobran el 20% más en viviendas que el resto de áreas residenciales comparables, puede ser que estén excluyendo efectivamente a negros e hispanos que ganan generalmente un 20 o 30 % menos que las otras razas de la zona".

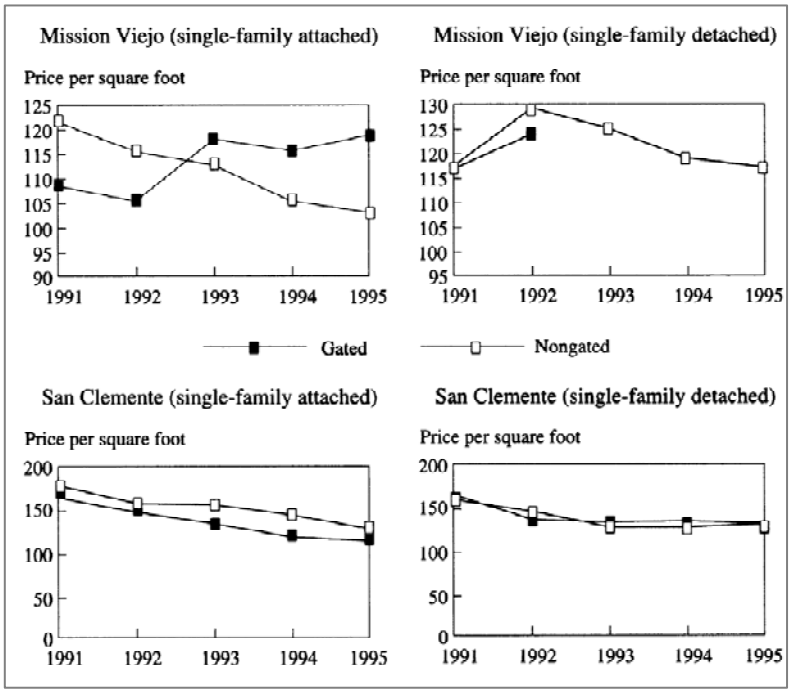
[1] Hurd establece la conformación de la estructura urbana a partir de las clases sociales cuando mantiene que: "la base de los valores residenciales es social y no económica –al fin y todo en el suelo se va a la oferta mas alta- los ricos seleccionan las localizaciones que les agradan, los de ingresos moderados vienen lo mas próximo posible y por tanto bajo la jerarquía de los ricos, y los trabajadores mas pobres en los lugares restantes, con molestias como fabricas, ferrocarriles, puertos, etc. O fuera de la ciudad. Algunas características siempre atraen a los ricos a seleccionar a sus distritos residenciales, entre estos, la proximidad con parques, una buena situación con respecto al centro comercial, no muy cerca no muy lejos, una altura moderada si es obtenible, unas condiciones favorables de transporte (...) y sobre todo la ausencia de molestias." Aparece en la tesis doctoral de Roca Cladera 1988.

[2] Traub, 2000:379,400.

Según un reciente informe de *Global Golf Company*[3], "la proximidad de un campo de golf encarece una vivienda entre un 15 y un 20% más sobre el precio normal de mercado, sobre todo si además se encuentra en una zona costera."

Otro ejemplo representativo es Blakely[4] donde presenta en su libro una grafica del Condado de Orange, en California, en la cual se mantiene una comparación de precios entre viviendas *encerradas* o viviendas sin *encerrar*.

Los datos manejados son presentados en relación a la evolución de los precios en el periodo de 1991-1995 y una de las conclusiones que se rescatan es la escasa diferencia entre las topologías. Hace una observación relativa a la imposibilidad de generalizar sobre la totalidad del mercado y concluye que no se puede atribuir automáticamente un Premium a los precios de las viviendas cerradas. Sin embargo, reconoce la rapidez de venta que mantiene la topología.



La anterior figura es una comparación, entre las comunidades con caseta de control y sin caseta de control. En Orange County, CA. 1991-95.

[3] Ronda Magazine, *Iberia*, Junio 2004. Pág. 14.
[4] **Blakely Edward and Snyder Mary. 1997. *Fortress America, Gated Communities in the United States*. Brookings Institution Press Washington, D.C. Pág. 17.**

1. Recuperación de datos alfanuméricos de los "Espacios Privatizados"

Metodología de Precios Hedónicos

La metodología de Precios Hedónicos en una de sus opciones utiliza la técnica de la regresión lineal; técnica que permite resolver la problemática de estimar el precio de los bienes inmobiliarios. El proceso permite aislar y describir analíticamente las causas del precio de mercado según las características del bien. Entonces la problemática se centra en determinar cuáles son las características que determinan el precio.

Para ello se conforman cinco conjuntos que agrupan las variables que influyen en el precio del inmueble. Los grupos se denominan son: características del conjunto, características de la vivienda, indicadores económicos, distancia y comunicación y elementos de seguridad. Fue necesario recabar información sobre precios de venta, características de la vivienda, de áreas comunes al interior del conjunto residencial y condiciones del contexto.

Variables explicativas: calidad de vida.

La empresa Mercer investment consulting[5] elabora estudios que evalúan la calidad de vida, una vez establecido los criterios les otorga puntuajes y genera una comparación que permite construir un listado de las ciudades consideradas con la mejor calidad de vida.

El estudio de Mercer está basado en evaluaciones detalladas de 39 variables clave sobre calidad de vida, agrupadas en las siguientes categorías:

Ambiente político y social	estabilidad política, crimen, etc.
Ambiente económico	regulaciones de tasas de cambio, etc.
Ambiente sociocultural	censura, limitaciones en la libertad personal etc.
Consideraciones médicas y de salubridad	suplementos y servicios médicos, contaminación ambiental, etc.
Escuelas y educación	estándares y disponibilidad de las escuelas, etc.
Servicios y transporte públicos	electricidad, agua, transporte público, etc.
Recreación	restaurantes, teatros, cines y entretenimiento, etc.
Bienes de consumo	disponibilidad de alimentos y productos lácteos, productos de consumo diarios etc.
Vivienda	vivienda, aparatos electrodomésticos, etc.
Ambiente natural	clima, número de desastres naturales.

[5] Mercer Human Resource Consulting es la empresa líder en consultoría de Recursos Humanos a nivel global. Mercer cuenta con la experiencia y el conocimiento del mercado local y la presencia global para ayudar a sus clientes a entender, desarrollar, implementar y cuantificar la efectividad de sus políticas y programas de Recursos Humanos, con el objetivo de generar resultados medibles a través de sus empleados.
Actualmente, Mercer cuenta con más de 13,000 empleados y presencia en 41 países. Mercer comenzó sus operaciones en América Latina y el Caribe en 1993 y actualmente cuenta con más de 500 empleados en siete países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Puerto Rico y Venezuela.

El 14 de marzo del 2005 su estudio otorga las puntuaciones correspondientes a las ciudades estudiadas; en la información resultante se observa que Bagdad continúa siendo la ciudad menos atractiva del mundo para los expatriados. Su baja calificación (14.5) se debe a la recurrente serie de amenazas de ataque contra la gente, las organizaciones multinacionales y las instituciones gubernamentales en el área. Por otro lado, en los E.U., Honolulu y San Francisco ocuparon la posición más alta (25) con una puntuación de 102, principalmente debido a los bajos niveles de crímenes en comparación con otras ciudades de EE.UU. Además, todas las ciudades canadienses que cubrió la encuesta figuraron entres los primeros 20 lugares de seguridad personal y protección. Calgary, Montreal, Ottawa, Toronto y Vancouver compartieron la posición 18 con una puntuación de 112.

En contraparte ciudades como Madrid y Barcelona están empatadas con 99 puntos y ocupan el puesto 42 en el ranking de calidad de vida, aunque la evolución de ambas ha sido distinta. La primera ha descendido tres puestos respecto a la clasificación de 2004, mientras que Barcelona ha ascendido tres peldaños.

El resultado del estudio del 2006 es similar al anterior, sigue otorgando una puntuación alta a la seguridad. Teniendo en cuenta parámetros utilizados Mercer considera que la capital austriaca, Viena, es la mejor ciudad para vivir. Madrid obtuvo una calificación relativamente baja, compartiendo la posición 69 con Londres, debido a los índices de terrorismo. Resaltando la importancia de la seguridad hace variar las posiciones de los países en el listado final.

Sin embargo, no deja de sorprender que Londres, una ciudad de 12 millones de habitantes en la que llueve la mayor parte del año, este mejor ubicada que las que tienen un mejor clima como Madrid, Lisboa o Roma.

A continuación la lista de las 50 ciudades mejores del mundo para vivir:

1 Zurich	11 Copenhagen	21 Perth	31 Brisbane	41 Washington
2 Ginebra	12 Wellington	22 Montreal	32 Oslo	42 Chicago
3 Vancouver	13 Amsterdam	23 NNuremberg	33 Paris	43 Portland
4 Viena	14 Bruselas	24 Dublin	34 Singapur	44 Barcelona
5 Auckland	15 Toronto	25 Calgary	35 Tokio	45 Madrid
6 Düsseldorf	16 Berlin	26 Hamburgo	36 Boston	46 Nueva York
7 Frankfurt	17 Melbourne	27 Honolulu	37 Lyon	47 Seattle
8 Munich	18 Luxemburgo	28 S. Francisco	38 Yokohama	48 Lexington
9 Berna	19 Ottawa	29 Adelaida	39 Londres	49 Pittsburgh
10 Sidney	20 Estocolmo	30 Helsinki	40 Kobe	50 Winston

Alberto Mondelli, Director del área de servicios de información global para América Latina en Mercer. "La mayoría de las ciudades con las puntuaciones más bajas están situadas en países con revueltas civiles, con un bajo nivel de aplicación de leyes y con altos índices de criminalidad". El Sr. Mondelli concluyó: "A medida que crece la globalización, la seguridad y las relaciones con otros países se volverán más críticas para determinar los estándares generales de calidad de vida en las ciudades de todo el mundo"

Conformación de variables explicativas.

La técnica de valoración apoyada en la regresión lineal aplicada en el método de valoración hedónica, así como las encuestas en el método de valoración contingente, permiten resolver la problemática de los valores inmobiliarios. El proceso permite aislar y describir analíticamente las causas del precio de mercado según las características del bien. Luego entonces la problemática se centra en determinar cuales son las características con injerencia a determinar el precio.

Para definir las variables explicativas se consideraron los trabajos de Mercer, lo expuesto por Enrique Ballesteros en su libro *El precio de los inmuebles urbanos*, la aportación y comentarios de profesionales valuadores y el modelo de valuación aplicado por Albert Alegret Doctor Arquitecto y Tasador de TINSA. Se consideraron todos los factores que se utilizan para determinar cuales determinan la compra de un bien inmueble. Como resultado de lo anterior se conformaron cinco conjuntos que agruparían las variables que influyen en el precio del inmueble. Los grupos se denominan:

Conjunto de variables	❑ características del conjunto ❑ características de la vivienda ❑ indicadores económicos ❑ distancia y comunicación ❑ elementos de seguridad.

Para la fue necesario recabar información de precio de venta, características de la vivienda, características de áreas comunes al interior del conjunto residencial y condiciones del contexto.

Fuente de información
❑ La información de precios de venta procede de los propios promotores, así como características de la vivienda y áreas comunes, por ultimo las condiciones del contexto fueron recogidas en situ. ❑ En lo referente a la información económica fue necesaria la investigación en el INE.

Las variables explicativas del precio de la vivienda, en una primera parte fueron producto de una selección basada en la experiencia que ofrecen antecedentes de ejercicios de estimación de precios hedónico y en la experiencia

fruto de profesionales evaluadores que tienen un contacto permanente con el tema. Estas variables deben ser neutros y objetivos, medibles, aplicables a las urbanizaciones muestras en general y válidos para la vivienda en particular. Posteriormente se dispuso de la técnica de regresión para encontrar cual de las variables explicativas tenían influencia directa en el valor del bien a evaluar y eliminar las que no mantenían relación determinante con el mismo.

II. Aplicación de la Metodología de los Precios Hedónicos

El objetivo del método de Precios Hedónicos es determinar cómo afecta los cambios en el medio ambiente al precio final de un bien englobado en un mercado definido. Para lograrlo primero se identifican las variables que pueden determinar el valor de un bien y agregarle la variable ambiental. Establecida esta relación, se busca determinar el deseo marginal de pagar o ser compensado por un cambio medio ambiental.

Siguiendo este orden iniciaremos por identificar las diferencias entre las propiedades, lo cual conlleva a establecer una serie de variables, estas pueden ser: de la propiedad, de vecindario, de accesibilidad y ambientales. Como se mencionó anteriormente, si se excluye una variable que esté muy correlacionada, los efectos estimados sobre el valor de la propiedad pueden tener sesgos, ya sea hacia arriba o hacia abajo. Tendencia que dependerá de cómo se encuentran relacionados entre sí las variables incluidas y excluidas y el valor de la propiedad.

Por otro lado, si el estudio incluye una variable irrelevante no se produce un sesgo sistemático, aunque las estimaciones de los efectos de las variables incluidas sean menos fiables Esto sugiere incorporar tantas variables como nos sea posible, pero hacerlo plantea otra dificultad: la multicolinealidad.

El primer paso en el método de precios hedónicos es la estimación de una ecuación del estilo:

$$x = a_0 + a_1v_1 + a_2v_2 + \ldots + a_nv_n$$

Donde:

X = precio del inmueble por m^2.

V_1 = variable exógena o signo externo número 1 se atribuye a la característica de la vivienda.

V_2 = variable exógena o signo externo número 2 aplicado a la distancia y comunicación.

V_n = variable exógena o signo externo número n correspondiente a indicadores económicos.

a_o = término independiente o constante de la ecuación.

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

Los procedimientos estadísticos y econométricos, exponen que las variables exógenas explican a la variable endógena. La forma en que se aborda el tema se debe seguramente al deseo de evitar connotaciones de causa-efecto para el modelo. Es decir, con el modelo matemático desarrollado no se puede afirmar que las variables exógenas determinen causalmente el nivel de la variable endógena. En lugar de mostrar una relación causa-efecto, el modelo se limita, más bien Más bien, a describir una relación de influencia observable. Así, unas variables exógenas tales como las características de la vivienda o el entorno del barrio influyen sobre el precio unitario de acuerdo con las observaciones manejadas por el analista. Pero, no se puede afirmar por ello que dichas variables exógenas sean una causa de dicho precio en un marco general o universal. [6]

[6] Sobre la tasación de apartamentos en barrios de Madrid (Argüelles-Gaztambide), utilizando el análisis de regresión, así como el análisis factorial, las clasificaciones cluster y otras técnicas

III. La aplicación del modelo de Valoración Contingente

La metodología de encuestas es reconocida como instrumento de investigación, sin embargo, para el presente estudio se consideró no apropiado, debido a la problemática que representa el costo para llevarla a cabo y la poca información que tiene la población en Barcelona con respecto al tema; esto debido a la escasa presencia de esta tipología en la ciudad.

Lo anterior nos lleva a establecer una encuesta de opinión, buscando un estudio cualitativo, en donde los actores implicados en el tema puedan expresar su parecer y nos indiquen con conocimiento o vivencia cual es la situación que prevalece en estas urbanizaciones.

Además de las encuestas, existen diversas metodologías cuantitativas. En Internet existe la Bolsa de Mercado de Predicción, conocida como Intrade, la cual funciona abriendo una cuenta y depositado una cantidad de dinero donde existe la posibilidad de la utilización de tarjeta de crédito. A partir de entonces, se puede comenzar a apostar, a través de compra (bid) y de venta (ask). Siempre se parte de una cotización de arranque, la cual es modificada conforme se establecen las apuestas. Esta cotización se puede leer como las posibilidades que los apostadores otorgan a cada evento.

---

estadísticas, véase LOZANO, J. (1996), *Tasación urbana: Una metodología para informes de tasación masiva,* Tesis doctoral, Universidad Politécnica de Madrid. Véase también KINCHELOE, S.C. (1993). "Linear Regression Analysis of Economic Variables in the Sales Comparison and Income Approaches". *The Appraisal Journal,* LXI, no4, pp.576-586.

Para conocer más sobre el tema de las apuestas aplicadas para predecir eventos que, por su naturaleza, son inciertos, se recomienda el libro de James Surowiecki, *The Wisdom of Crowds*. En este libro menciona que "los grupos son extraordinariamente inteligentes, a menudo mas inteligentes que las personas mas listas dentro de esto […] incluso si la mayoría de la gente dentro de un grupo no son racionales o no están especialmente bien informados, pueden llegar a tomar una decisión colectiva sabia".

Luego entonces, por separado cada individuo tiene solo una parte de información disponible. Además, en ocasiones, nuestro polo emotivo suele oscurecer al racional. Es por ello que el proceso de toma de decisiones individual es a veces imperfecto. Sin embargo, si los juicios individuales imperfectos se agregan de manera adecuada, "nuestra inteligencia colectiva resulta por lo general excelente" James Surowiecki, *The Wisdom of Crowds*. Este metodología de apuesta es utilizada para predecir eventos políticos y su viabilidad se atribuye al hecho de que esta sustentado sobre la búsqueda de beneficios materiales a partir de la información y tienden a cambiar dramáticamente sólo como respuesta a nueva información.

Tomando como referencia los diferentes ejemplos de encuesta cuantitativa y cualitativa, para el presente estudio se utilizará la encuesta de opinión, donde se establecen tres grupos de entrevistados, quienes conformaran la muestra. De la siguiente forma: el primero estará constituido por la Administración o representantes del Estado y los Profesionistas que de alguna forma tengan ingerencia con el tema, el segundo grupo serán los propietarios o posibles propietarios de este tipo de vivienda y el tercero serán los promotores y constructores del mundo de la valoración y el urbanismo. El hecho de tomar como posibles entrevistados a personas que tienen conocimiento del tema, ya sea por su experiencia profesional o por la vivida, se elimina la posibilidad de *sesgos* que se pudieran presentarse en el modelo.

Para dar respuesta a la problemática que plantean los *sesgos* mencionados en el apartado de *Los problemas del método de valoración contingente*, se hace la siguiente serie de ajustes:

- El sesgo originado por el punto de partida. En el caso de estudio se optó por preguntas directas, buscando la facilidad de comprensión de la persona entrevistada. Basándose en lo planteado por Hanemann[7], se le pide al entrevistado que elija una respuesta entre una serie de opciones, conociendo que por sí mismo es difícil tomar una decisión en un mercado hipotético, sin embargo es lo más acercado a la realidad, esto es: el mercado ofrece un bien por un precio comparable y el demandante decide si se lo paga o no. En este formato se expuso la posibilidad de escoger entre cinco posibles respuestas y a su vez, estas estaban representadas en porcentajes. Los porcentajes estaban basados en datos y cantidades que arrojaba la literatura sobre este tema.

- El sesgo del medio, o vehículo de pago y el sesgo del orden. No parecen ser un problema, la forma de pago se conoce y se ve integrada en el precio, ya que de antemano la persona presupone que el hecho de vivir en un conjunto de viviendas cerradas o aisladas, tendrá un coste adicional. La duda es saber ¿cuánto? Respecto al orden no es aplicable, ya que si bien se pretende un ejercicio hipotético, en los distintos casos el objetivo de la valuación es una sola parte del todo.

- El sesgo del entrevistador, o sesgo de complacencia. A diferencia de lo que pasa cuando se hace una muestra para evaluar el medio ambiente, en el caso de la valuación del muro de las *ciudades privatizadas*, es una cuestión de privilegio, por lo que las personas no tienen tendencia a la complacencia con el entrevistador.

[7] Hanemann, W. M. 1994. "Valuing the Environment through Contingent Valuation", Journal of Economic Perspectivas. 8 (4): 19-44.

- El sesgo de la información. Se anula este sesgo al estar dirigida la encuesta a grupos con relación directa sobre la trama, grupos definidos en espacios anteriores. Esto es, se parte de la base que la persona entrevistada esta informada sobre el cambio propuesto, sus características y lo que representa para ella. El hecho de tener antecedentes de las distintas posibilidades de vivienda ofrece un panorama de la hipótesis planteada.

- El Sesgo de diferencias se resolvió basándose en ejemplos que recomiendan la forma más conservadora, esto es, utilizando la medida a partir de formular preguntas de valoración contingente en términos de máxima disposición a pagar.[8]

Ficha descriptiva de valoración contingente

Para recaudar la información necesaria y establecida con anterioridad, se conformó una ficha recaudatoria de información; la recuperación de información estará vaciada en dicha ficha. A continuación se presenta la Ficha Modelo.

[8] Como la comisión de expertos designada por la National Oceanic and Atmospheric Administration. Información citada por Riera, P., Descalzi C. y Ruiz A. (1994). El valor de los espacios de interés natural en España. Revista Española de Economía. Monográfico, 206-227.

Consulta de Opinión "Ciudad Privatizada"

Consulta Encuesta Barcelona

Nombre..... Fecha.....
Ocupación..... Numero de entrevista……...

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

Muy mal ( ) mal ( ) indistinto ( ) bien ( ) muy bien ( )

Otra……..……..……..

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

Si ( ) No ( )

Si, mencione el nombre.....

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

Si ( ) No ( )

Explíquelo.....

.....

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

Si ( ) No ( )

Explíquelo.....
.....
.....

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

Muy seguro ( ) Poco seguro ( ) indistinto ( ) nada seguro ( )

---

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

Si ( ) No ( )

Explíquelo.....

.....

.....

---

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

( ) Seguridad y privacidad. ( ) Calidad del Entorno

( ) Ocio y deporte ( ) Distancia y Comunicaciones

( ) Calidad de la Vivienda ( ) Prestigio y Plusvalía

---

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

( ) Donación de suelo al interior de la urbanización ( ) Pago en efectivo

( ) Donación de suelo al exterior de la urbanización ( ) Sin compensación

Si ↓

Explíquelo.....

.....

---

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

0% En caso nulo 10% 15% 20% 25% 30% 35% 40% 45%

Cuanto seria lo mínimo ..... Cuanto seria lo máximo .....

---

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

( ) Seguridad y privacidad. ( ) Calidad del Entorno

( ) Ocio y deporte ( ) Distancia y Comunicaciones

( ) Calidad de la Vivienda ( ) Prestigio

---

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

5% 10% 15% 20% 25% 30% 35% 40%

---

12 Perfil del comprador.

Renta…… Edad…….

Coche…… Profesión……

---

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

( ) Aumentara ( ) Se mantiene ( ) Disminuye ( ) Desaparece

---

14 Comentario Final.

……

……

……

……

……

……

……

Por su atención y tiempo Gracias.