

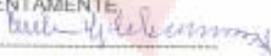
MAESTRO EN A. MARIO ANDRADE CERVANTES
DECANO DEL CENTRO DE CIENCIAS DEL DISEÑO
Y DE LA CONSTRUCCION.
PRESENTE.

Aguascalientes ags. 6 de noviembre del 2008

Por este conducto le informo que el Ing. Filemón Medina Silva, ha concluido la tesis que lleva por título "**La invasión de las áreas comunes, ha afectado negativamente la deseabilidad, así como el valor comercial de los apartamentos en la Unidad Habitacional Pilar Blanco**", de acuerdo a los objetivos y contenidos planteados para su autorización y en cuya tesis fungí como asesor, por lo que he autorizado al sustentante para que realice la impresión final del documento y realice los trámites pertinentes para obtener el grado de Maestría en Valuación, por la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Agradezco la atención que se sirva tener a la presente y aprovecho la ocasión para enviarle un cordial saludo.

ATENTAMENTE


Maestra en V. Arq. Cecilia Yolanda Vega Ponte

c.c.p. M en V. Arq. Cecilia Yolanda Vega Ponte

Archivo


C.Y.P.
11/11/08


Vega



Universidad Autónoma de Aguascalientes

Maestría en Valuación

CENTRO DE CIENCIAS DEL DISEÑO Y LA CONSTRUCCION.

DEPARTAMENTO DE CONSTRUCCION Y
ESTRUCTURAS

“La invasión de las áreas comunes, ha afectado negativamente la Deseabilidad, así como el Valor Comercial de los apartamentos en la Unidad Habitacional Pilar Blanco.”

TESIS

PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA EN INGENIERIA
TERMINAL VALUACION

PRESENTA

I.C. FILEMON MEDINA SILVA

ASESOR

M. EN VAL. ARQ. CECILIA YOLANDA VEGA PONCE

Aguascalientes, Ags. Noviembre del 2008

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento:

A mi madre a quien le debo lo más preciado que es la vida.

A todos nuestros maestros que se esforzaron y se entregaron para lograr que saliéramos adelante.

A mi esposa que me ha apoyado y me ha comprendido en el tiempo que he dejado de dedicarle.

A mis hijos que me han apoyado para lograr este objetivo y que espero motivarlos para que lleguen hasta donde dios se los permita.

A todos mis compañeros que me honraron con su amistad y me ayudaron con su tiempo a disipar mis dudas.

A nuestra Universidad Autónoma de Aguascalientes a la cual me siento orgulloso de pertenecer.

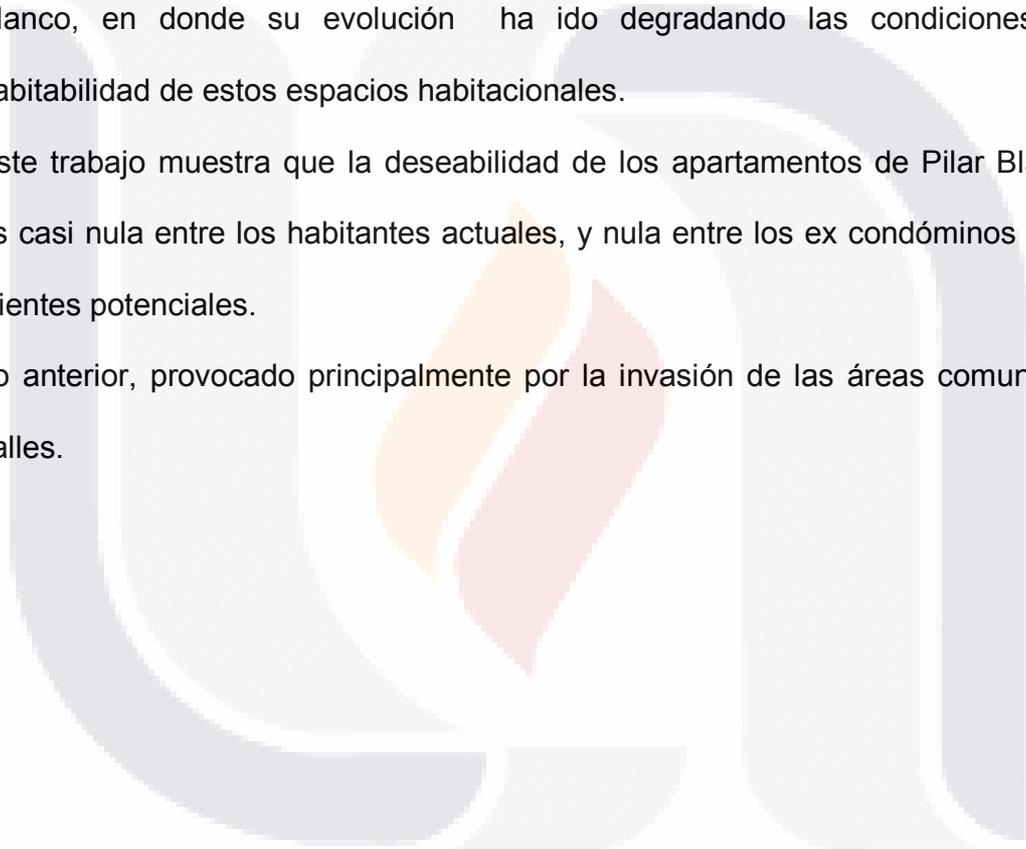
A todas las personas que de una u otra forma me ayudaron a cristalizar este anhelo.

RESUMEN

El mercado inmobiliario actual no refleja adecuadamente el real Valor Comercial de los apartamentos de conjuntos habitacionales de Interés Social de tipo Condominios, especialmente en los casos como la Unidad Habitacional de Pilar Blanco, en donde su evolución ha ido degradando las condiciones de habitabilidad de estos espacios habitacionales.

Este trabajo muestra que la deseabilidad de los apartamentos de Pilar Blanco es casi nula entre los habitantes actuales, y nula entre los ex condóminos y los clientes potenciales.

Lo anterior, provocado principalmente por la invasión de las áreas comunes y calles.



INDICE	Pag.
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1.-Antecedentes	2
1.2.-Definición del problema	8
1.3.-Objetivo	16
1.4.Hipótesis	16
1.5.Justificación	17
2. MARCO TEÓRICO	18
3. METODOLOGÍA USADA	22
3.1.-Definición de estudio	22
3.2.-Delimitación del Área de Estudio	22
3.3.- Información Documental	22
3.4.-Definición del Universo y muestra	24
3.5.-Instrumentos de Recolección de datos.	25
3.6.-Para el análisis de los cuestionarios	26
3.7.- Organización y Presentación de Datos	26
3.- Metodología (Diagrama de flujo)	27
4. RESULTADOS.	28
5. CONCLUSIONES	37
6. RECOMENDACIONES	40
7. BIBLIOGRAFÍA Y CONSULTAS REALIZADAS	41
8. ANEXOS	42

INDICE DE FOTOS.	Pag.
Foto # 1.- Plano del Sector 1 de Pilar Blanco.	5
Foto # 2.- Panorámica del Fraccionamiento Pilar Blanco	8
Foto # 3.- Invasión de las áreas de estacionamiento.	9
Foto # 4.- Escaleras oscuras por la invasión de áreas comunes.	9
Foto # 5.- Invasión de 3 niveles y modificación de fachada principal.	10
Foto # 6.- Invasión de las áreas destinadas a jardines.	11
Foto # 7.-Reducción de espacio peatonal por invasión.	15

1. INTRODUCCION

El propósito de este trabajo ha sido conocer como ha impactado la invasión de las áreas comunes en la Unidad Habitacional Pilar Blanco, en la Deseabilidad y el Valor Comercial de los apartamentos.

El proyecto se concretó con una investigación sobre diferentes aspectos de la deseabilidad de estos departamentos, buscando comprobar si dichas invasiones, desalientan la intención de compra en este Fraccionamiento.

El trabajo de campo y el análisis de la información obtenida, llevó a encontrar que la deseabilidad de estos inmuebles es prácticamente nula, un 6.8%, que corresponde a los condóminos que viven en la planta baja y que se encuentran en posesión de una área común.

El dato anterior muestra que tener invadida un área común aumenta la deseabilidad de ese departamento, sin embargo esta deseabilidad no incide en el Valor Comercial pues la propiedad no puede legalmente ser vendida con dicha área.

Más allá de estos casos no existe deseabilidad y los factores que inciden en esto son múltiples, en su mayor parte ligado a la invasión.

Este hecho plantea para la valuación una serie de preguntas, respecto a cómo los valuadores y el mercado estiman y asignan el precio a estos apartamentos. Responder a esta pregunta genera cuestionamientos de orden teórico, como el pensar si cuando se estima el valor comercial, realmente podemos decir que es el que se "fija libre de presiones", como supone la definición de este valor.

También plantea cuestionamientos de tipo ético, como si el valuador al no plasmar la ausencia de deseabilidad en su estimación de costos contribuye a la especulación atribuyéndole una deseabilidad al inmueble que realmente no existe.

1.1 ANTECEDENTES

1.1.1 Crecimiento demográfico de la ciudad de Aguascalientes a partir de 1980.

En la década de los 80's la población de la ciudad de Aguascalientes, registró un aumento de 359,454 a 506,274 habitantes (**XI censo de población y vivienda 1990**) lo cual represento una tasa media anual de crecimiento del 3.2 %, cuando la media nacional era del 2% según datos del **INEGI**

Esta inmigración fue provocada principalmente por 3 eventos:

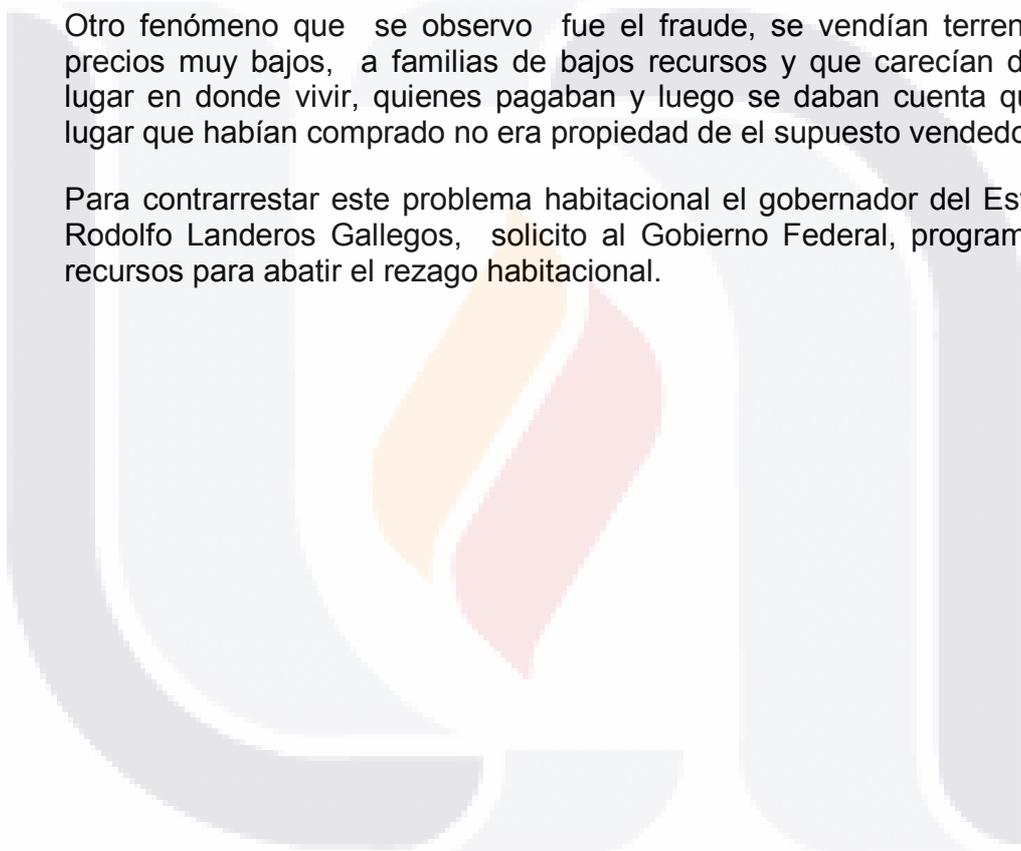
- En primer lugar, por el establecimiento de múltiples maquiladoras, y de grandes empresas transnacionales como Nissan, Xerox, Texas Instruments, Motodisel, entre otras.
- Un segundo factor fue la migración de población del Distrito Federal, a causa del temblor de 8.5 grados Richter ocurrido en año de 1985.
- La tercera causa, fue el cambio de sede del INEGI de la ciudad de México a la ciudad de Aguascalientes, dentro del plan de descentralización del gobierno federal. 5,000 empleados con sus familias vinieron a radicar a esta ciudad, estas familias fueron convenciendo a parientes y amigos para, de igual manera, venirse a vivir a la ciudad de Aguascalientes.

1.1.2. Presión sobre la oferta de la vivienda

Todo lo anterior provocó una escasez de viviendas, ocasionando el aumento en las rentas de las casas habitación y la proliferación de los asentamientos irregulares, los especuladores de terrenos compraban y comercializaban cualquier predio ejidal aunque no fuera apto para urbanizarse, debido a su ubicación y sus características topográficas, también tenemos la invasión de predios que efectuaban personas de escasos recursos y vivedores. como ejemplo tenemos el fraccionamiento Insurgentes (las Huertas) al sur de la ciudad de Aguascalientes

Otro fenómeno que se observó fue el fraude, se vendían terrenos a precios muy bajos, a familias de bajos recursos y que carecían de un lugar en donde vivir, quienes pagaban y luego se daban cuenta que el lugar que habían comprado no era propiedad de el supuesto vendedor.

Para contrarrestar este problema habitacional el gobernador del Estado, Rodolfo Landeros Gallegos, solicitó al Gobierno Federal, programas y recursos para abatir el rezago habitacional.



1.1.3. Origen de la Unidad Habitacional de Pilar Blanco.

La respuesta del gobierno federal fue a través del INFONAVIT, que en la entidad inicio los trámites para construir el Fraccionamiento de interés social "Pilar Blanco" que sería el fraccionamiento más grande en su tipo. El 7 de junio de 1982 se compro un terreno de 431,155.83m² ubicado al sur de la ciudad de Aguascalientes con las siguientes colindancias: al norte con la Colonia Martínez Domínguez, al sur con una propiedad privada, al poniente con el Fraccionamiento Insurgentes, al oriente con el antiguo camino a Peñuelas (Mahatma Gandhi)

El 19 de mayo de 1983 se autorizó al INFONAVIT la urbanización y la construcción de viviendas y departamentos por parte de la Secretaria de Desarrollo Urbano del Estado y la Secretaria de Desarrollo Urbano del Municipio de Aguascalientes.

En junio de 1983, se inicio la urbanización del Fraccionamiento Pilar Blanco, con el **Primer sector** que se ubica colindando con la Colonia Martínez Domínguez al norte y con la Colonia Insurgentes al poniente de la ciudad de Aguascalientes.

La superficie total quedo distribuida de la siguiente manera:

- Área vendible 176,751.31 m²,
- Superficie de donación 45,310.78m²,
- Área de calles 68,559.64 m²,
- Superficie peatonal 140,534.10 m².

Este fraccionamiento se formo con 108 manzanas que contienen 972 lotes en los cuales se construirían, 3,302 viviendas de la siguiente manera: 710 viviendas unifamiliares. 2,952 viviendas multifamiliares construidas en edificios de 3 y 4 niveles conteniendo: Edificios de tres niveles seis apartamentos tipo T (dos por piso). Edificios de cuatro niveles 16 apartamentos tipo M, cuatro por piso.

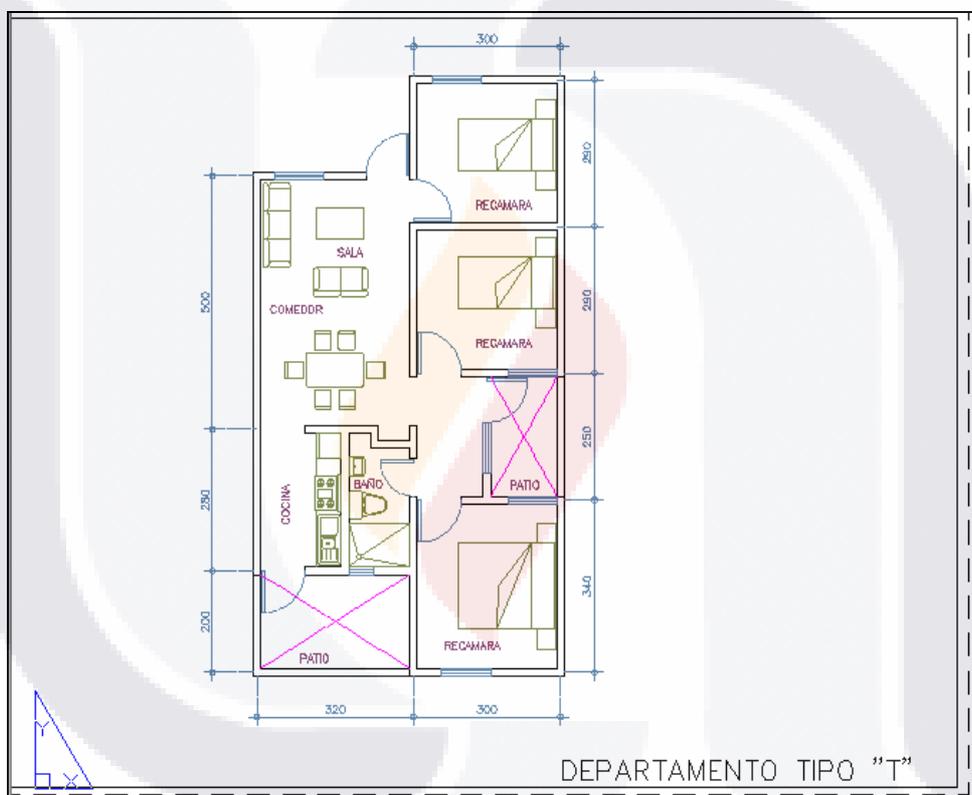
El 5 de febrero de 1984 se entregaron los primeros apartamentos y viviendas en este sector, teniendo aún banquetas inconclusas, guarniciones sin terminar, tapas de registros de alcantarillado y eléctricos sin colocar, andadores con falta de colocación de adoquín, en espacios destinados para áreas verdes faltaba plantar árboles y pasto, faltaba conectar la energía eléctrica en los apartamentos. A pesar de que también había muchos detalles para terminar las construcciones en el **primer sector**, los colonos aceptaron habitar los apartamentos.



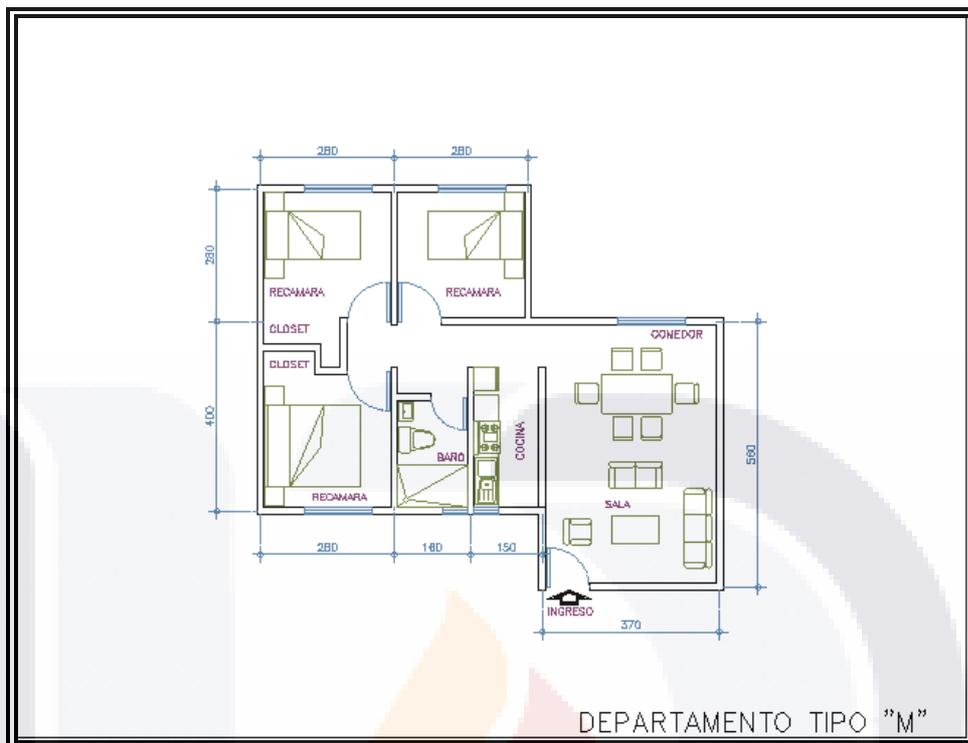
Foto # 1 Plano del sector 1 de Pilar

En el **primer sector** el área de construcción de los apartamentos fue de:
a).- 60.35m², en los edificios de tipo T.
b).- 62.20 m² en los edificios tipo M.

En ambos casos cada apartamento consta de: tres recamaras, una cocina, una sala comedor, un baño. Todo en dimensiones reducidas, pero bien distribuidas. Los edificios se construyeron con las siguientes características: cimentación formada por losa de concreto armado, muros de barro recocido extruidos acabado aparente, losa de concreto macizo armada con electro malla 6X6/10X10, la cancelería es de tubular, los pisos fueron de concreto pulido (ver planos anexos de los apartamentos de los edificios tipo T y tipo M.)



DEPARTAMENTO TIPO "T"



Los edificios tipo T constan de 3 niveles y cada nivel tiene 2 apartamentos.

Los edificios tipo M constan de 4 niveles y cada nivel tiene 4 apartamentos.

Arriba los proyectos arquitectónicos de los departamentos de ambos edificios.

1.2. Definición del Problema (primer sector)

El proyecto de este fraccionamiento fue bueno en lo general, porque a pesar de que el área de construcción era poca, estaba muy bien distribuida; en lo que respecta a los acabados los mismos condóminos, fueron decorando sus apartamentos de acuerdo a sus gustos y a sus posibilidades económicas.



Foto # 2 Panorámica del primer sector del Fraccionamiento Pilar Blanco

Las superficies comunes exteriores también fueron bien planeadas, dejando calles amplias para un tráfico fluido, se dejaron áreas de jardín amplias, se tenía acceso a los edificios para en caso de un incendio los bomberos no tuvieran ninguna dificultad para acercarse a los edificios y a cada uno de los apartamentos, los espacios para cajones de estacionamiento fueron diseñados para cubrir de inmediato y a futuro las necesidades de los habitantes para estacionar sus vehículos, como se aprecia en la foto 2

El problema que se fue presentando en el **primer sector** del fraccionamiento “Pilar Blanco” a los pocos meses de que se ocuparon todos los departamentos fue la **invasión de las áreas comunes**.



Foto # 3 *Invasión de áreas de estacionamiento*

Todas estas áreas comunes fueron lentamente invadidas o afectadas por los mismos vecinos, que con cercas de malla ciclón, con bardas o muros de tabique o bien con otros materiales se posesionaron de los jardines, cercándolos, y después en ese espacio agrandaron sus viviendas. La mayoría de las áreas que servían para dar iluminación y ventilación a los pasillos y escaleras de los edificios, fueron utilizadas para ampliar los departamentos, dejando las escaleras y pasillos en tinieblas.



Foto # 4 *Escaleras oscuras por de la invasión*

Todas las áreas que servían de acceso a los edificios, en caso de un incendio las fueron ocupando, y lo que fueron los cajones de estacionamientos muchos los cercaron con malla ciclón, algunos vecinos se apoderaron de más de un cajón y otros muchos que ni coche tenían cercaron el cajón para guardar como bodega, o para tener el perro.

Las vialidades, que originalmente tenían 12 metros de ancho, los vecinos que colindaban con ellas las redujeron cercándolas con malla ciclón, al principio plantaron unos árboles y un poco de pasto, pero después de un tiempo el pasto y los árboles se secan y en ese espacio construyeron viviendas o los utilizan como cocheras.



Foto # 5 Invasión en 3 niveles modifica la fachada

En síntesis, a través del tiempo se ha ido cambiando el uso de algunas áreas comunes como se indica:

- Las áreas destinadas para jardines se convirtieron en cocheras, en parte de las viviendas o en locales comerciales.
- Los espacios de iluminación y entrada de aire en los pasillos se transformaron en ampliaciones de las viviendas.
- Los arroyos vehiculares se transformaron en ampliaciones de viviendas de los condóminos adyacentes, en cocheras o en jardines particulares.

- Los cajones de estacionamiento abierto, a bodega, cochera o perrera.



Foto # 6

Invasión de las áreas destinadas a jardines

Los argumentos de los habitantes para cercar los cajones de estacionamiento y anexarse áreas son:

- Para utilizarlas como cochera por la inseguridad que prevalece en esta Unidad Habitacional,
- Con el objeto de mantener limpio ese espacio, y es cierto que las áreas comunes en su mayoría se mantienen sucias y llenas de basura.

Desde que se entregaron los edificios a los habitantes, la mayoría de los espacios destinados a áreas verdes nunca se concluyeron y en las que plantaron árboles y pasto no se les dio mantenimiento, quedando como áreas sucias y descuidadas.

Muchos condóminos reconocen que poseen áreas que no les pertenecen y que les gustaría que el gobierno municipal les vendiera para así poder regularizar la posesión de lo que tienen ilegalmente.

1.2.1. Delimitación del problema.

Las áreas invadidas son fácilmente identificadas por la diferencia que hay entre los materiales de construcción que se utilizaron originalmente y los materiales que se han utilizado actualmente para ampliar las viviendas o jardines.

Las superficies invadidas por los condóminos varían de lo mínimo que son cubos de 2.00m x 2.00m hasta los más grandes que son de 12.00m x 12.00m lo que nos da superficies desde 4.00m² los más pequeños, a 144.00m² que son los más grandes que se detectaron en el **primer sector**

Relación de superficies Sector 1 de Pilar Blanco.

<u>CONCEPTO</u>	<u>ÁREA EN M²</u>	<u>%</u>
<u>Área Total</u>	<u>15,681</u>	
<u>Área Construida Originalmente</u>	<u>9,824</u>	
<u>Áreas de Uso Común Originales</u>	<u>5,857</u>	
<u>Área Invasada</u>	<u>3,238</u>	<u>21%</u>

Plano y distribución del Primer Sector de Pilar Blanco.



El área sombreada en rojo es el área invadida en el Sector 1

1.2.2. Problemas generados por la invasión de áreas comunes

Al invadir los arroyos vehiculares, se generó un problema de riesgo para los peatones que pueden ser atropellados al reducirse los claros de las calles hasta un 50%.

En los pasillos interiores de los edificios, al bloquear las entradas de luz, se genera riesgo de accidentes porque al transitar en la oscuridad corren el peligro de caer y de inseguridad, poder ser agredidos, ya que algunos edificios están en tinieblas.

En los pasillos interiores de los edificios al bloquear el ingreso del aire, se está generando un problema de salud para los condóminos que allí habitan.

Al invadir las áreas adyacentes a los edificios, automáticamente se están bloqueando las rutas de evacuación, ingreso de primeros auxilios, y accesos de vehículos en general, así por ejemplo, en caso de incendio, los carros de bomberos no podrán acercarse a sofocar el fuego lo cual implica un riesgo e inseguridad inminente para los condóminos que habitan en los edificio tipo vertical.



Foto # 7

Reducción de espacio peatonal por invasión

La invasión de las áreas comunes es la causa de una buena parte de las discordias entre los vecinos, ya que los que viven en la planta baja se sienten con mas derecho a ocupar los espacios que estaban destinados para ser jardines, andadores peatonales y calles de vialidad de vehículos, pero algunos vecinos de los pisos superiores hostigan al de la planta baja para que les comparta una parte de el área invadida, si como sucede en ocasiones no se ponen de acuerdo, esto llega a convertirse en un problema de familia, que se torna violento y frecuentemente alguno de los 2 vende su apartamento a bajo precio para irse a otro lugar.

1.3. OBJETIVOS

Con este estudio se ha pretendido conocer:

- Como ha afectado la invasión de las áreas comunes en el **valor comercial** de los apartamentos del **Primer Sector** de la Unidad Habitacional de Pilar Blanco.
- Qué tipos de problemas se generan con las ilícitas invasiones
- Qué nivel hay de deseabilidad en estos apartamentos
 - Entre las personas que viven en este Fraccionamiento.
 - En los ex habitantes de Pilar blanco con respecto a su vivencia en este fraccionamiento
 - En los clientes potenciales, el deseo de adquirir un apartamento en Pilar Blanco.

1.4. HIPOTESIS

“La invasión de las áreas comunes, ha afectado negativamente la deseabilidad, así como el valor comercial de los apartamentos en la Unidad Habitacional Pilar Blanco”.

1.5. JUSTIFICACION

1.5.1.- para el gremio de los valuadores, con este trabajo queda demostrada la escasa y falta de deseabilidad, de los apartamentos del Fraccionamiento Pilar Blanco, por lo que los Valores de Mercado que se están obteniendo carecen de uno de los principales factores que son determinantes para obtener el Valor de Mercado que es la **Deseabilidad**

1.5.2.-Las conclusiones obtenidas, son de interés para los gobiernos municipal y estatal para que sean más exigentes cuando se autorizan fraccionamientos con edificios de tipo vertical de interés social con la condición de condóminos para que aparte de solucionar el problema habitacional se busque que los apartamentos reúnan los requisitos mínimos de manera que no se cometan la serie de errores ocurridos en el Fraccionamiento Pilar Blanco.

1.5.3.-Además de normar criterios, en los desarrolladores de vivienda popular que están construyendo o que tienen en proyecto construir apartamentos en edificios de tipo vertical, semejantes a la Unidad Habitacional de "Pilar Blanco", para que tomen en cuenta la importancia que tiene el que se tengan reglamentos o estatutos actualizados y completos, pero sobre todo cuidar de que los condóminos los conozcan y a la vez los respeten y así se evitara el despojo de las áreas comunes.

1.5.4.-Este trabajo también servirá como referencia para otros fraccionamientos semejantes que hay en Aguascalientes de tipo condominal, que se construyeron posteriormente, pero que se cometieron las mismas omisiones y los mismos errores como son los Fraccionamientos Pirules o el Fraccionamiento Volcanes.

2. MARCO TEORICO.

2.1. Marco referencial.

Dentro de la valuación la **deseabilidad** tiene un valor muy importante que influye en el valor del bien a pesar de que es una variable Intangible, la **deseabilidad** con la **escases** y la **utilidad** son las 3 características que determinan el valor de un bien inmueble

Variable Intangible: se le llama así a un activo fijo, que a pesar de que no tiene una representación física, tiene un valor.

Otros conceptos que se utilizan en el Régimen de Propiedad en Condominio:

Valor Comercial: Es el precio más probable en que se podría comercializar un bien en las circunstancias prevalecientes a la fecha del avalúo, en el cual el comprador y el vendedor se encuentran bien informados y fuera de presiones, en un tiempo razonable

Propiedad en Condominio: es cuando un inmueble construido en forma vertical u horizontal o mixta susceptible de aprovechamiento independiente, perteneciente a distintos propietarios y con elementos o partes comunes de carácter indivisible.¹

Condominio Mixto: es como se clasifica la Unidad Habitacional “Pilar Blanco” “Es aquel formado por condominios verticales y horizontales, que pueden estar constituidos en grupos de unidades de propiedad exclusiva como: edificios, cuerpos, torres, manzanas, secciones o zonas”²

Condominio vertical: Se establece en aquel inmueble edificado en varios niveles en un terreno común, con unidades de propiedad exclusiva y derechos de copropiedad sobre el suelo y demás elementos y partes comunes del inmueble para su uso y disfrute.

¹ Guzmán Araujo Gerardo El condominio” Editorial Trillas México 1997 págs. 15 y 16

² Ley sobre el régimen de propiedad en condominio que rige en el D. F. y los estados

Condominio horizontal: Se constituye en inmuebles con construcción horizontal donde el condómino tiene derecho de uso exclusivo de parte de un terreno y es propietario de la edificación establecida en el mismo, pudiendo compartir o no su estructura y medianería, siendo titular de un derecho de copropiedad para el uso y disfrute de áreas del terreno, construcciones e instalaciones destinadas al uso común.

Áreas Comunes: ‘son espacios o bienes que pertenecen en forma pro indiviso a todos los condóminos cuyo uso está regulado por la legislación local vigente o por una acta o reglamento que rige entre los condóminos’³

Condómino: Se entiende por condómino a la persona física o moral, pública o privada, que en calidad de propietario o poseedor originario, aproveche uno o más de los apartamentos, viviendas, casas, locales o áreas de un condominio, así como aquella persona que haya celebrado contrato en virtud del cual, de cumplirse en sus términos, llegue a ser propietario o fideicomisario sujeto al régimen de propiedad en condominio.

Administrador: Es el condómino o habitante de la unidad de propiedad exclusiva, que no siendo Administrador profesional, sea nombrado Administrador;

Asamblea: Es el órgano supremo del bien inmueble en condominio, en donde en reunión de todos los condóminos celebrada, previa convocatoria, se tratan, discuten y resuelven, en su caso, asuntos de interés común a los condóminos respecto al bien inmueble.

Propiedad Exclusiva: se le llama así a la casa, apartamento, vivienda, local, oficina, comercio, industria o terreno y las áreas y elementos anexos que le corresponda sobre el cual el condómino tiene un derecho de propiedad y de uso exclusivo.

La propiedad de uso exclusivo para los condóminos de la Unidad Habitacional de Pilar Blanco es la descrita anteriormente como los espacios interiores y que suman 60.35 m² en los edificios tipo T. En los edificios tipo M los apartamentos tienen un área de 62.20 m².

³ Salles Berges y Chapital, Marcelo, (2000),“Condominios” , editorial Real Estate Educación Co., p.16- 18

Las áreas de uso común en interiores de los edificios y exteriores se enumeran a continuación:

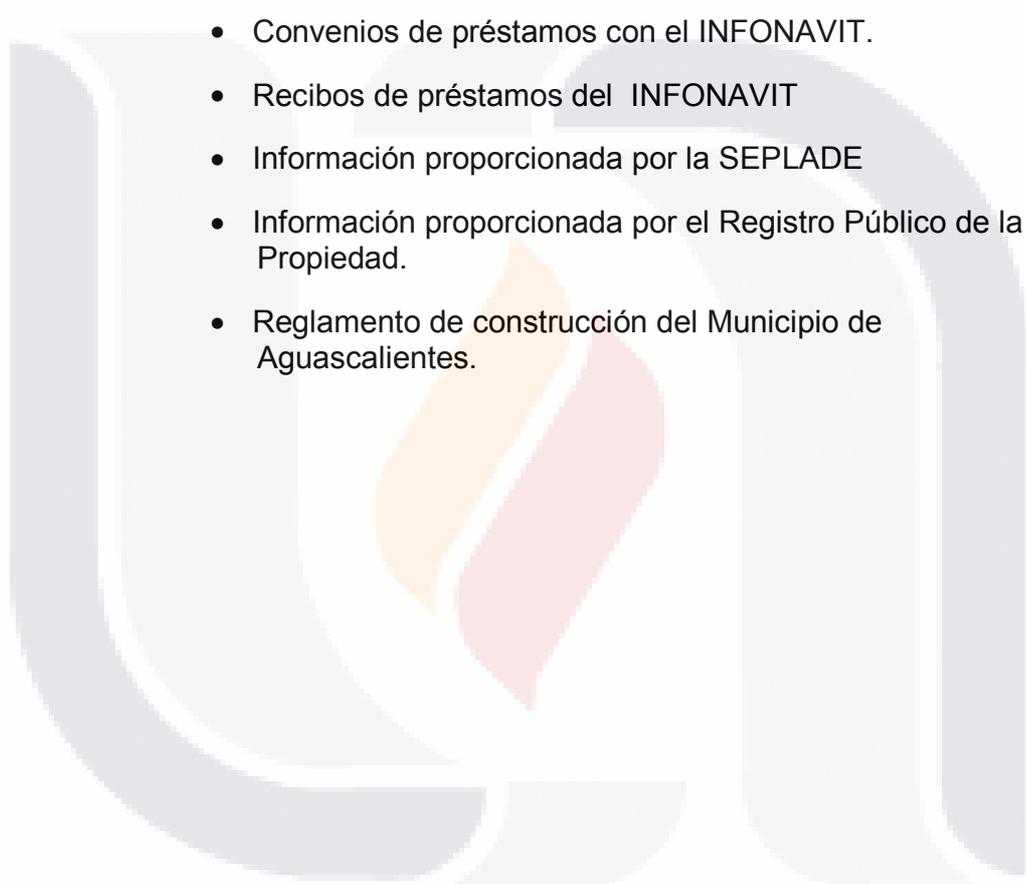
- a. Terreno que ocupa el edificio
- b. Cimentación.
- c. Muros de colindancia del apartamento.
- d. Losas de entresijos.
- e. Azoteas.
- f. Pasillos.
- g. Escaleras.
- h. Vialidades
- i. Andadores.
- j. Áreas para jardines.
- k. Cajones de estacionamiento.
- l. Áreas de donación.
- m. Cisterna.
- n. Tinacos.
- o. Bomba de agua.
- p. Instalaciones: hidráulicas, eléctricas, sanitaria.

El fraccionamiento “Pilar Blanco” se fue construyendo por sectores iniciando por el 1 (materia de este trabajo), finalizando con el 10.

El costo los apartamentos verticales fue de 1, 237,000.00, con superficie de 60.35m². Los otros 2 tipos varían por aproximadamente 2.00m² con respecto al anterior, y todos fueron adquiridos por medio de créditos otorgados por el INFONAVIT.

Sobre esta Unidad Habitacional no existe estudio previo, por lo que la información oral y documental se obtuvo de los vecinos, esta información incluye:

- Copias de escrituras
- Pagos de servicios.
- Convenios de préstamos con el INFONAVIT.
- Recibos de préstamos del INFONAVIT
- Información proporcionada por la SEPLADE
- Información proporcionada por el Registro Público de la Propiedad.
- Reglamento de construcción del Municipio de Aguascalientes.



3. METODOLOGIA USADA.

3.1 Definición de Estudio.

Respecto al **Primer Sector**, se efectuó un estudio de corte transversal exploratorio tipo encuesta, complementada con entrevistas semi-estructuradas informales, apoyado en investigación documental y en algunos aspectos, se obtuvo información recurriendo a técnicas etnográficas (observación participante).

3.2 Delimitación del Área de Estudio

De los 10 sectores que componen la Unidad Habitacional Pilar Blanco se selecciono el **Primer Sector** por los siguientes motivos:

- a).- en cuanto al comportamiento de la invasión de las áreas comunes no existe ninguna diferencia entre este sector y los otros 9.
- b).- fue el **primer sector** que se construyo de esta Unidad habitacional.
- c).- por el acceso fácil a la entrevista con los condóminos y la posibilidad de obtener mayor información, dado el antecedente de una relación como vecinos entre los habitantes de este sector con el investigador

3.3 Información documental

3.3.1 Obtenida de los vecinos del fraccionamiento

- a).- fecha en que se habitaron estas viviendas.
- b).- precio al que compraron los departamentos verticales nuevos.
- c).- fecha de la municipalización del fraccionamiento.
- d).- superficie del fraccionamiento.
- e).- número de apartamentos

- f).- planos del fraccionamiento.
- g).- planos de los apartamentos.

- Se intentó conseguir alguna copia de los reglamentos de los condóminos, pero nadie recuerda haberlos visto (estos no existen). Esa negativa no fue por falta de confianza, ya que otros documentos con los que contaban fueron facilitados, incluyendo las escrituras del apartamento, el contrato de compra venta con el INFONAVIT, los pagos que se fueron efectuando y los avalúos que se hicieron para obtener el crédito del INFONAVIT.

3.3.2. Dependencias Gubernamentales información escrita:

Se recurrió a las dependencias que se supone cuentan con información desde que se aprobó la construcción del Fraccionamiento Pilar Blanco:

- En el **INFONAVIT** no se encontró nada ya que en esos años los trámites de todo lo que se construía en la ciudad de Aguascalientes se llevaban en la Delegación de S.L.P.
- **SEDUM** proporcionó un plano de todo el Fraccionamiento de Pilar Blanco.
- **CATASTRO DEL ESTADO** proporcionaron una relación de habitantes con nombre domicilio, área de construcción en m².
- En el **REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD** se encuentra la misma información que en Catastro del Estado.
- **SEPLADE** cuenta con el *acta de compra de los terrenos* para la construcción del fraccionamiento; el *acta de autorización de la construcción del Fraccionamiento Pilar Blanco* por el Municipio de Aguascalientes; el *acta de municipalización* de dicho fraccionamiento y el *acta autorización del régimen de condominio* en el Fraccionamiento Pilar Blanco.

3.4. Definición del Universo y muestra

El Primer Sector de la Unidad Habitacional de Pilar Blanco está formado por las viviendas unifamiliares y 152 apartamentos de los cuales se entrevistó a 44 propietarios lo cual nos da una muestra del 29% del total de condóminos de los edificios verticales del sector número uno.

Para la inclusión de los sujetos en la muestra se hizo con el siguiente criterio.

- De los edificios T, que son 12, se encuestaron a un condómino propietario de apartamento que habita en la planta baja y a un condómino propietario que habita en los niveles superiores quedando en el siguiente orden:
- Los primeros 22 encuestados corresponden a la planta baja. Del 23 al 44 de los encuestados corresponden a los niveles superiores.
- Se encuestaron con el Cuestionario C1PB en los edificios M que son cinco y que cada uno tiene 16 departamentos, a dos condóminos propietarios de la planta baja y dos condóminos propietarios que viven en los niveles superiores.
- Se aplicó El Cuestionario C2PB para las Personas que Vivieron en el Primer Sector de Pilar Blanco, a 10 ex condóminos propietarios que vivieron en este fraccionamiento, pero que luego se fueron a vivir a otros fraccionamientos o colonias, que generalmente fue en lugares que se encuentran alrededor de Pilar Blanco.
- Por último, el Cuestionario Para Clientes Probables de Pilar Blanco, C3PB, se aplicó a 10 personas que viven alrededor de Pilar Blanco, que pudieran tener capacidad económica para poder comprar una casa o departamento. En este caso se eligieron a personas que se dedican al comercio, en su mayoría abarroteros, por su solvencia económica y con la certeza de que conocen las condiciones de vida en que viven los habitantes del fraccionamiento de Pilar blanco, ya que inclusive muchos son clientes diarios de estos comerciantes y por las pláticas de los mismos están enterados de todos los problemas que allí se suscitan.

3.5. Instrumentos de Recolección de Datos.

- 3.5.1. **Fase inicial:** los instrumentos que se utilizaron fueron las entrevistas y las encuestas, para documentar y conocer la historia desde la construcción, eventos importantes durante el tiempo que ha transcurrido en la vida de este fraccionamiento con vecinos con más tiempo viviendo en este lugar, con funcionarios en su mayoría ingenieros conocidos que trabajaron en la SEPLADE y SEDUM los cuales se detectó que participaron por las firmas que están en las actas antes mencionadas, se encontraron múltiples anomalías que se tuvo en el proceso de trámite, construcción y entrega del Fraccionamiento Pilar Blanco⁴. Con las personas que son propietarios de departamentos y que los tienen en venta o de los propietarios que hicieron su adquisición recientemente. Además con las personas que son propietarios de departamentos y que los tienen dispuestos para renta o bien con las personas que están viviendo en un departamento rentado.
- 3.5.2. **Primer Cuestionario:** se denominó Cuestionario para los Residentes actuales de Pilar Blanco, C1PB, el cual consta de 22 preguntas con las que se obtuvieron primeramente datos personales, domicilio y el objetivo principal del trabajo que es conocer el grado de deseabilidad de los departamentos en que viven.(Anexo 1)
- 3.5.3. **Segundo Cuestionario:** se denomino así al cuestionario para las personas que vivieron en Pilar Blanco,C2PB el cual consta de 16 preguntas con las que se obtuvieron datos personales y tendencias de deseabilidad hacia los apartamentos de el fraccionamiento en que vivieron. . (Anexo 2)
- 3.5.4. **Tercer Cuestionario:** se aplico a personas que se suponen clientes probables, que viven cerca de Pilar Blanco, que conocen a los condóminos que viven allí y que están enterados de los diversos problemas que sufren los habitantes. . (Anexo 3)

⁴ Se contactó a dos de las personas que fueron administradores o encargados de recibir el 1% para gastos de mantenimiento, ese recurso el INFONAVIT se los cobraba a los condóminos en sus pagos mensuales, pero nunca se le dio a ese dinero el uso adecuado convirtiéndose en un motivo más para generar problemas.

3.5.5. Entrevistas Informales finales.

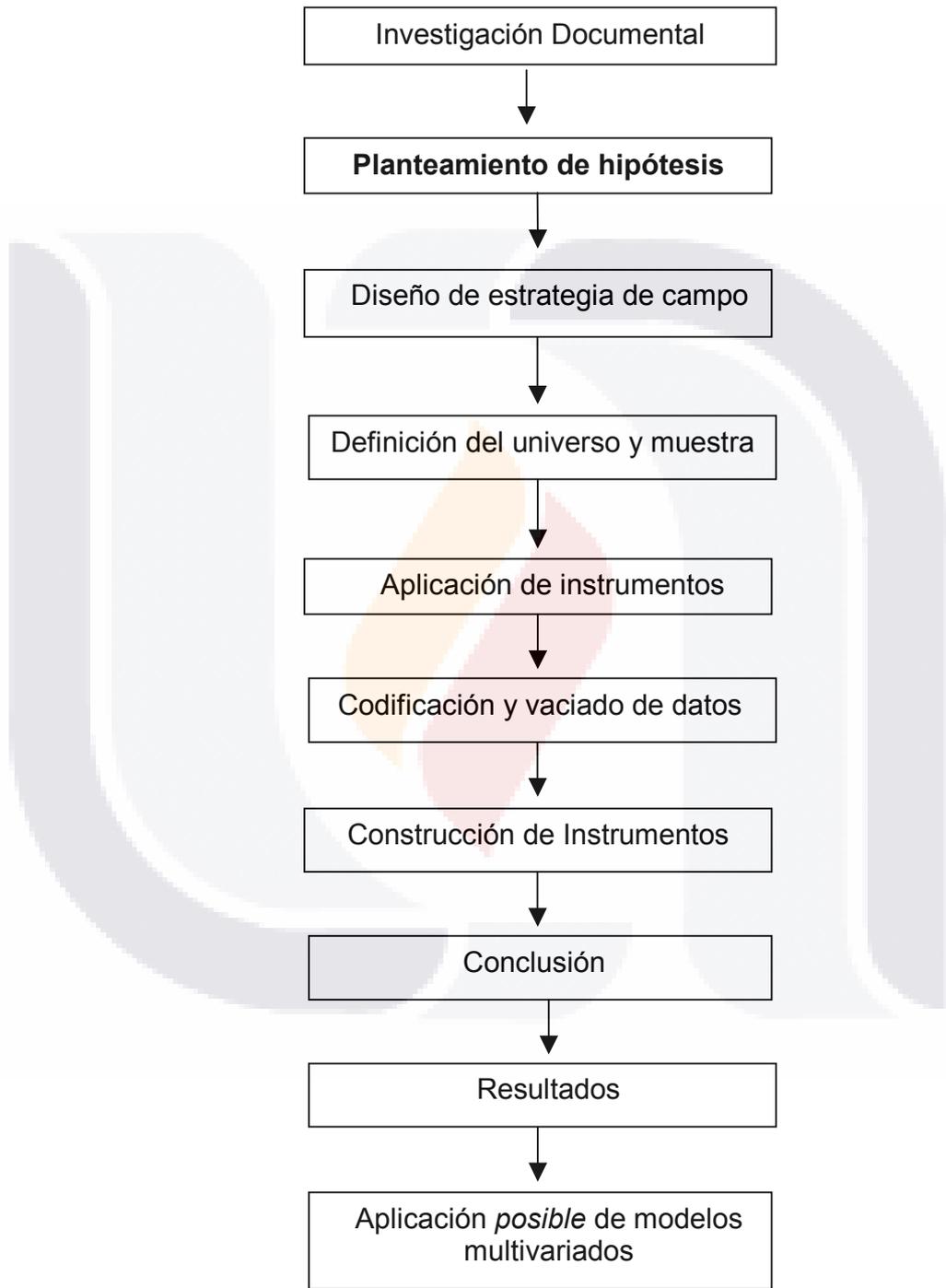
Se recurrió al método Etnográfico haciéndome pasar como un cliente probable recién casado, obrero, sin dinero en efectivo y con necesidad de un lugar para vivir, a fin de obtener complementaria y comprobatoria sobre los aspectos de la investigación. esto me hizo descubrir que hay personas que en su mayoría son los que acaparan este mercado y conocen perfectamente los trámites para solicitar un crédito al INFONAVIT. e inclusive ellos ofrecen al cliente potencial investigar cual es el límite del crédito con solo dar el numero del IMSS.

3.6. Para el análisis de los cuestionarios

Se siguió un criterio definido para diferenciar las respuestas de los que viven en planta baja y de los que viven en los niveles superiores de los de los edificios verticales. La codificación y concentración de datos para su posterior análisis se plasma en las 3 tablas (Anexo 4, Anexo 5 y Anexo 6)

3.7. Organización y Presentación de Datos (en anexos)

3.8. Metodología (Diagrama de Flujo)



4. Resultados

4.1. Deseabilidad entre Condóminos

Teniendo como referencia el cuestionario C1PB (anexo), los datos obtenidos relativos a la deseabilidad se expresan a continuación.

4.1.1. Disposición a la compra Pregunta 18 - CIPB

¿Considera que los apartamentos son una buena opción de compra?

Respuesta	Frecuencia (%)
Si	41 (93.2%)
No	3 (6.8%)
	Total = 44

De los 3 condóminos que consideran que comprar un apartamento en el Fraccionamiento Pilar Blanco es una buena adquisición, 2 viven en la planta baja y 1 vive en el segundo nivel.

4.1.2. Argumentos de la respuesta No (no – deseabilidad)

Argumento	Frecuencia	%
falta de convivencia*	28	68
exceso de ruido	5	12
falta de tranquilidad	4	10
robos	1	2
no se respetan las áreas comunes	2	5
falta de educación y cultura	1	2
	Total = 41	

4.1.3. Analizando los Conceptos que Provocan la Indeseabilidad:

Destaca que el 68% son problemas de falta de convivencia entre vecinos. El 12% para los habitantes de los edificios el ruido es una molestia diaria sobre todo los que viven en los niveles intermedios, ya que los ruidos les llega de arriba, de abajo y de los lados.

El 10% lo señalan los vecinos como una falta de tranquilidad, el 5% es el malestar que los vecinos manifiestan directamente por la invasión de las áreas comunes.

Sin embargo en el contexto de las entrevistas y cuestionarios que se aplicaron a los ex condóminos, se detecto lo siguiente: cuando se aplicó el cuestionario C1PB que corresponde a los habitantes de el Fraccionamiento de Pilar Blanco Primer Sector mencionan la falta de convivencia, la falta de respeto entre los vecinos, los pleitos entre vecinos, pero no mencionan los motivos. Al llevar a cabo las encuestas en las personas que vivieron en Pilar Blanco, señalan que uno de los motivos principales de los problemas fue y sigue siendo la disputa por apropiarse de las áreas comunes que generalmente son los habitantes de la planta baja los que se posicionaron de las áreas adyacentes, pero muchos vecinos de los niveles superiores han peleado un supuesto derecho de también poseer las áreas de uso común derivando en muchas ocasiones en hechos violentos, que atreves de los años ha mantenido un odio acérrimo y un clima tenso entre muchas familias de los diferentes departamentos, que a veces terminan en que alguno de los habitantes opta por vender a un bajo costo su apartamento.

El 2% por robos los vecinos manifiestan que les roban hasta la ropa cuando lavan y que la ponen a secar en la azotea de los edificios. El 2% manifiestan que los vecinos con sus actitudes manifiestan una falta de educación y cultura.

4.1.4. Argumentos de la respuesta Si

De los 3 condóminos que consideran que comprar un departamento en el Fraccionamiento Pilar Blanco es una buena adquisición, 2 viven en la planta baja y 1 vive en el segundo nivel.

Argumentos	Frecuencia (%)
Se tienen los servicios cerca	2 (63%)
Se tiene buena ubicación	1 (37%)

El 100% que contestaron que si, basan su deseabilidad en la ubicación y los servicios con que cuenta Pilar Blanco, los atributos mencionados corresponden al terreno y no a los edificios.

4.1.5. Disposición a la venta Pregunta 19 - CIPB

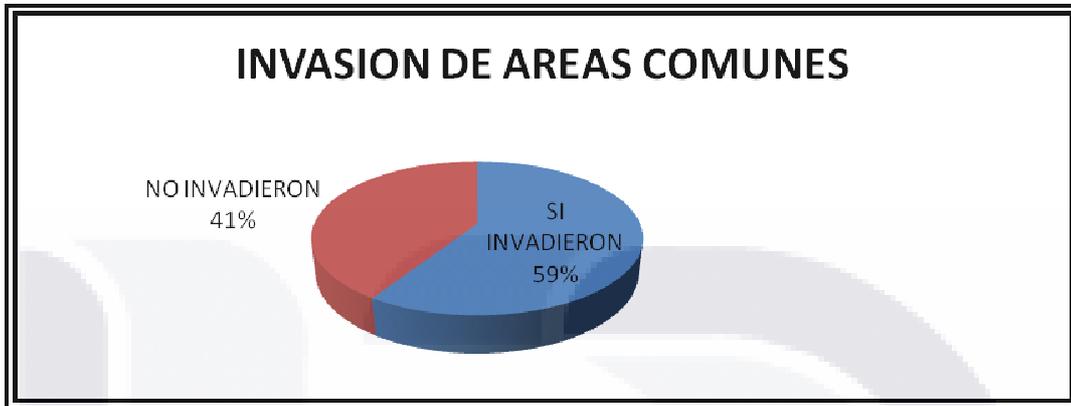
¿si tuviera la oportunidad de vender su departamento lo haría?

Respuestas	Frecuencias	%
Si	33	75
No *	11	25
--	44	100

*Cabe señalar que 9 de los 11 que respondieron **No**, habitan en planta baja y tienen área invadida, es decir, que no es porque su condominio sea deseable sino porque tiene el plus de que tienen invadida un área común. De los 22 que habitan pisos superiores, solo 2 respondieron que **No**, los otros 20 que **Si**.

4.1.6. 4.1.6 Proporción de condóminos con área invadida

Pregunta #12 - CIPB *¿Tiene usted ocupada un área común?*



De los 26 dueños de departamentos que se han apoderado de áreas comunes 21 corresponden a los que viven en la planta baja de los edificios, por lo tanto solamente 1 contestó que no posee ninguna área alícuota.

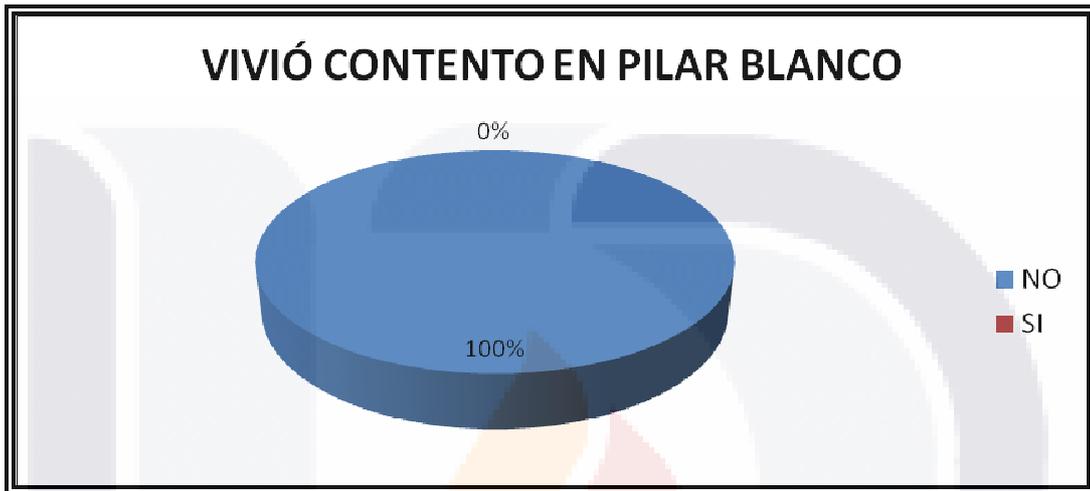
De los 22 jefes de departamento que viven en los pisos superiores, 5 contestaron que se adueñaron de un área común.

Se aprecia una relación inversa entre los jefes de departamento de la planta baja y los de planta alta que se han apoderado de las áreas comunes.

4.2- Deseabilidad entre los ex condóminos de Pilar Blanco

Se analizan las preguntas que nos indican la tendencia que existe del ex condómino hacia el fraccionamiento Pilar Blanco, en base al tiempo Y las experiencias que vivieron en ese lugar.

4.2.1. Pregunta número 9, C2PB



El 100% contestó que no, por eso a la primera oportunidad que se les presento de vender allí y comprar en otro lugar lo hicieron, sobre todo cerca de allí porque reconocen que el lugar es bueno.

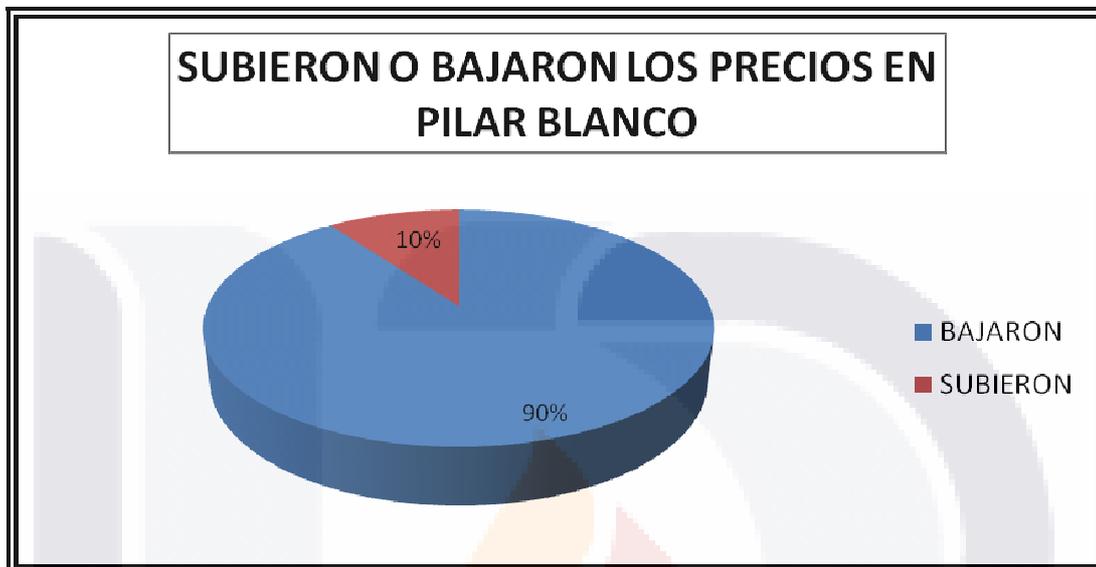
4.2.2. Pregunta número 11, C2PB



El 100% contestó que no, que por ningún motivo regresarían a este lugar.

4.2.3.- pregunta número 17, C2PB

a su juicio piensa que los departamentos ¿subieron o bajaron de precio?



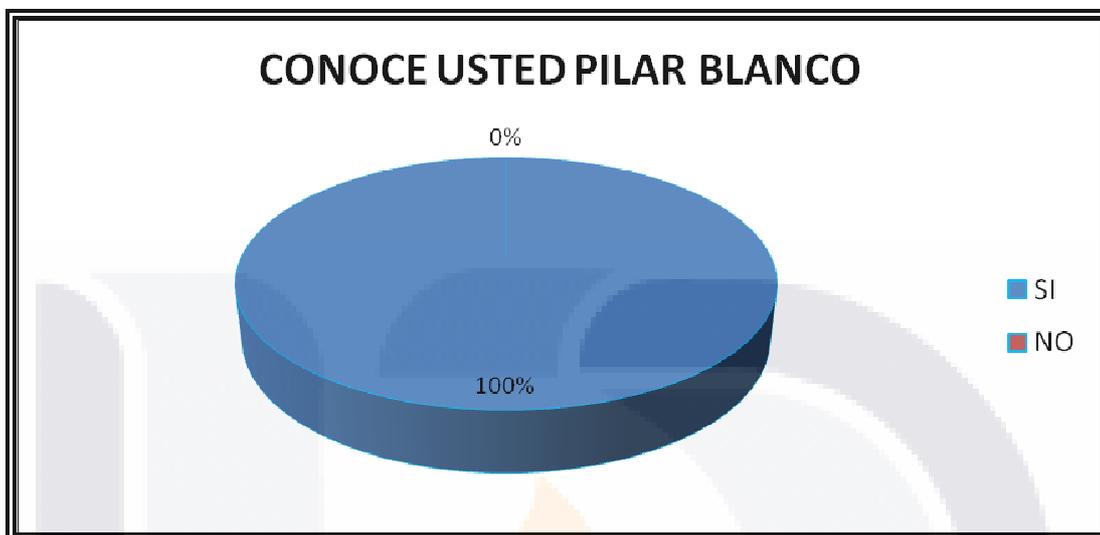
El 10% que opinan que subió el precio de los apartamentos es porque dicen que algunos apartamentos que se han vendido en planta baja los han vendido a un buen precio, pero reconocen que legalmente cuando se cambian las escrituras no se puede agregar nada de las áreas que invadieron ilegalmente. Solicité a la oficina de Catastro del estado de Aguascalientes información de la situación de los apartamentos de los edificios de Pilar Blanco en donde viene el domicilio, área del terreno, área construida y precio catastral y efectivamente en las escrituras no han variado las áreas construidas al principio.

4.3- Deseabilidad encontrada en Clientes Probables

Cuestionario C3PB (Anexo # 3)

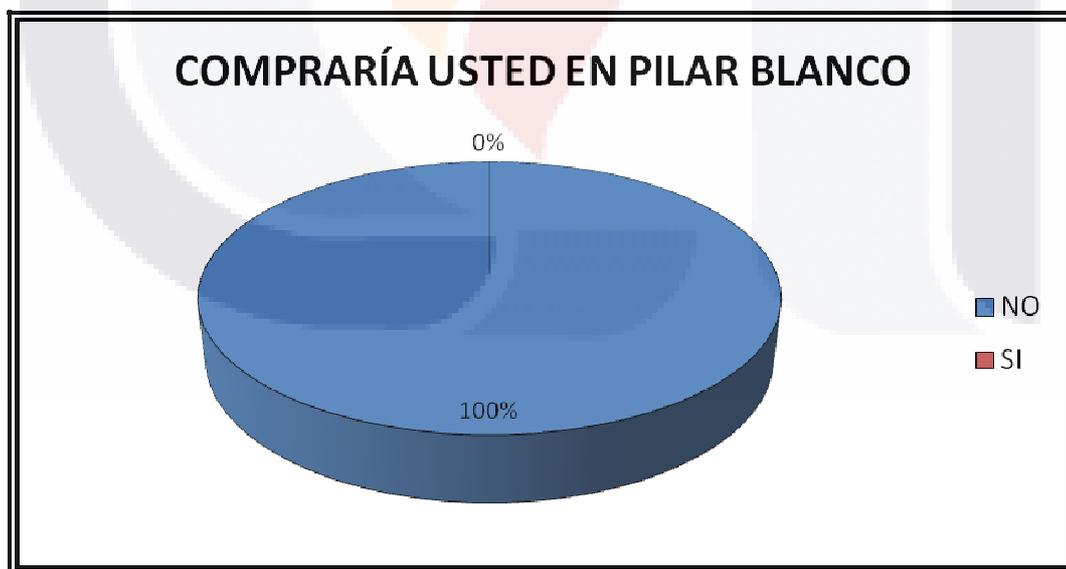
Este cuestionario se le aplicó a personas que viven cerca de el fraccionamiento de Pilar Blanco, que tienen negocios principalmente de abarrotes que tienen contacto con personas que viven allí y además que tienen capacidad de compra.

4.3.1.-En la pregunta número 11, C3PB



El 100% contestaron que si, por las platicas que escuchan de los clientes que tienen que proceden de Pilar Blanco.

4.3.2.-En la pregunta número 13, C3PB

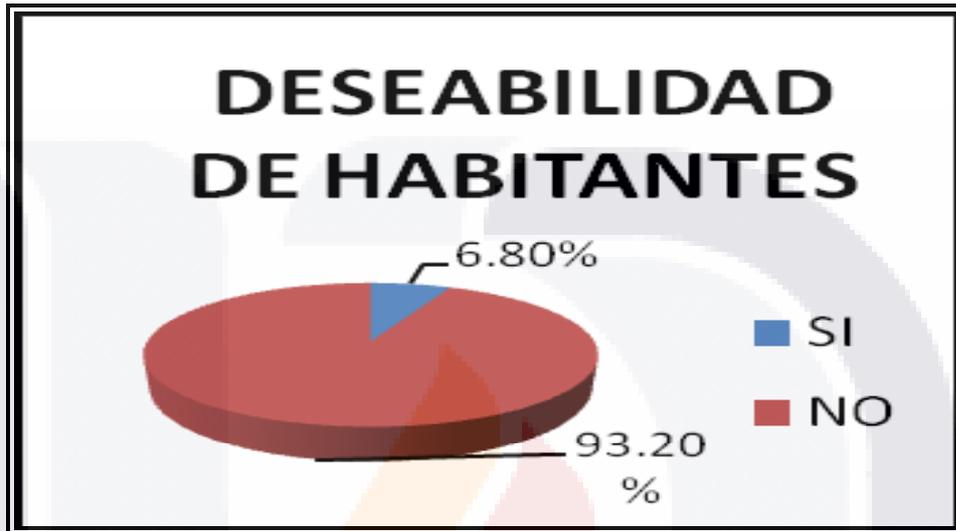


El 100% contestaron que no, ya que dicen que para vivir no les gusta y como inversión tampoco.

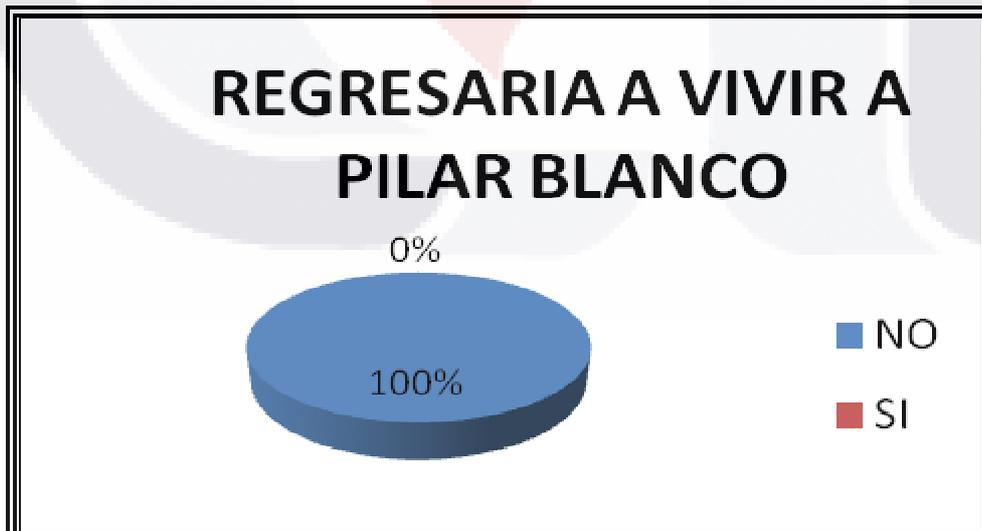
4.4.- Resultados del Análisis de Datos.

Esta investigación alcanzó a evidenciar los siguientes supuestos.

- ***Hipótesis 1 no existe deseabilidad significativa hacia los apartamentos de Pilar Blanco por parte de los habitantes actuales.***



- ***Hipótesis 2 por parte de los ex condóminos de Pilar Blanco la deseabilidad es nula igual que para los clientes potenciales.***





- **Hipótesis 3.- La invasión de las áreas comunes afecto la deseabilidad en el Fraccionamiento Pilar Blanco, ya que este hecho a acentuado la discordia entre vecinos y de una u otra forma a afectado a todos los condóminos de Pilar Blanco.**

Los factores de la indeseabilidad en este Fraccionamiento son principalmente:

La invasión de las áreas comunes, los problemas entre vecinos y la falta de seguridad, como lo indica la respuesta de la pregunta 18 del (Anexo 1)

Con los datos y análisis anteriores se comprueban las hipótesis.

Estos resultados como observamos, ponen de manifiesto la necesidad de modificar nuestra práctica habitual de valuación, en donde por lo general el aspecto Deseabilidad no se mide de manera tangible, solo se interpreta a partir del comportamiento del mercado, lo cual permite interpretaciones erróneas respecto a la deseabilidad y facilita la especulación.

Los resultados obtenidos nos permiten ver la pertinencia de incorporar la variable "Deseabilidad" a través de Modelos Multivariados, tal como presento, de manera ilustrativa, ya que para su aplicación rigurosa, se tienen que hacer estudios semejantes al que se efectuó en el Fraccionamiento Pilar Blanco para obtener el porcentaje de deseabilidad, las matrices que se presentan es suponiendo que conocemos la deseabilidad de los apartamentos que utilizo como comparables.

5. CONCLUSIONES.

Al presentarme por teléfono como comprador, el informante me cuestiono para saber cuál era el límite de mi crédito antes de definirme las cualidades y el costo del inmueble.

Las personas que entreviste y les pregunte que si habían comprado al contado me contestaron que si hubieran tenido el dinero en efectivo hubieran comprado un terreno o dado el enganche para una casa en otro lugar.

Ninguno de los entrevistados atribuyó al inmueble cualidades que le dieran el valor que normalmente se les da en un avalúo.

Los que compraron enterados de la situación que se vive en Pilar Blanco, lo hicieron porque para ellos fue la única opción de contar con un espacio para vivir propio, tengo evidencias de una persona que compro recientemente un apartamento y paga de mensualidad la cantidad de \$ 500.00, lo que es más barato que rentar una casa u apartamento en cualquier lugar de la ciudad, además de que este fraccionamiento cuenta con una magnifica ubicación y todos los servicios.

Debo de mencionar que algunas de las observaciones obtenidas son semejantes a las que obtuvo la Arq. Cecilia Yolanda Vega Ponce en su Tesis: "MODELO PARA HOMOLOGAR CONDOMINIOS HABITACIONALES Y ESTIMAR EL FACTOR COMERCIAL" que presentó para obtener el grado de Maestría en Valuación entre ellas destacan:

- 1.- Desconocimiento del reglamento de condóminos en fraccionamientos de interés social.
- 2.- La invasión de las áreas comunes en los Fraccionamientos de Interés Social.
- 3.- La forma de compra por financiamiento es más común en los Fraccionamientos de Interés Social.

También se presentan, pero en menor proporción compras o ventas de apartamentos en oferta que se han efectuado en cantidades hasta en un 50% de los precios estimados por diversos valuadores.

Se dio el fenómeno de la especulación en la compra-venta ya que había corredores inmobiliarios, que se enteraban cuando algún condómino propietario tenía muchos problemas con sus vecinos y le ofrecían comprarle el apartamento pero a un precio muy por debajo de su valor real, ya que lo compraban le invertían una pequeña cantidad y posteriormente lo vendían obteniendo jugosas ganancias.

El concluir diciendo que el costo de los apartamentos del Fraccionamiento Pilar Blanco bajo sería aventurado, ya que las diferentes valuaciones que obtuve de los vecinos de Pilar blanco demuestran lo contrario y es que para ese mercado que está dirigido a las personas de más escasos recursos los departamentos se valúan sin tomar en cuenta la **falta de deseabilidad** que existe, pero también para eso se requiere obtener un factor de demerito, por falta de deseabilidad, para lo cual es necesario efectuar un trabajo semejante al que yo efectué para determinar el grado de deseabilidad en otros fraccionamientos condominales como Volcanes, Pirules u otros fraccionamientos semejantes y con un programa de modelos multivariados que es en donde se pueden valorar criterios intangibles y llegar a obtener el factor de demerito por falta de deseabilidad.

Conclusión general es importante definir que lo que pagan los clientes que compran en el Fraccionamiento Pilar Blanco no se puede definir como **Valor Comercial**, dado que la persona que adquiere este tipo de departamentos está sometida a una presión al saber que compra en un fraccionamiento con muchos problemas, pero es su única opción de comprar en una excelente ubicación y por su carencia de recursos económicos es la única forma que tiene de adquirir su vivienda de forma económica, subsidiada por el gobierno y financiada a largo plazo..

TABLA DE CONCLUSIONES DE LA HIPOTESIS 1

CONCLUSION 1	Quedo demostrada la escasa deseabilidad de los habitantes de Pilar Blanco solamente es del 6.8%
Conclusión 2	El 75% de los habitantes de Pilar Blanco tienen la intención de vender si se les presenta la oportunidad.

TABLA DE CONCLUSIONES DE LA HIPOTESIS 2

CONCLUSION 1	La invasión de las áreas comunes en el Sector Uno es de un 21% , genero problemas humanos entre vecinos.
Conclusión 2	Al invadir las aéreas comunes se genero el obscurecimiento de las escaleras y los pasillos en los edificios, generando una gran inseguridad en esos edificios.
Conclusión 3	Por la invasión de las vialidades se genero un problema e inseguridad vial al reducirse el ancho de las mismas
Conclusión 4	Al invadir las aéreas comunes adyacentes a los edificios ampliando sus apartamentos, se impide que estas sean sujetas de crédito para las instituciones oficiales de crédito como. INFONAVIT, FOVISSSTE, SHF, etc.

TABLA DE CONCLUSIONES DE LA HIPOTESIS 3

CONCLUSION 1	La deseabilidad en los clientes potenciales del Fraccionamiento de Pilar Blanco es del 0%
Conclusión 2	Las adquisiciones de los apartamentos de Pilar Blanco se realizan por personas que no disponen de recursos monetarios debido a sus bajas percepciones como empleados u obreros.
Conclusión 3	Las compra-ventas que se han efectuado de los apartamentos de Pilar Blanco, no se han realizado atendiendo a un Valor Comercial, ya que como ha quedado demostrado en este trabajo, carecen de deseabilidad y por eso los que han comprado los han hecho incentivados por créditos baratos y subsidiados hasta por \$57,000.00, con créditos ante el INFONAVIT y la Sociedad Hipotecaria Federal, convirtiéndose este incentivo como el mas atractivo para que algunos empleados y obreros opten por la opción de comprar estos apartamentos y hacerse de un patrimonio para vivir. Otro atractivo de este condominio, es el que tienen una excelente ubicación, bien comunicados y respecto a el equipamiento: existen escuelas, comercios dentro del condominio, centro comercial adyacente, transporte periódico, iglesia, etc.

6.- RECOMENDACIONES.

6.1.-Es importante para la **valuación profesional, introducir la deseabilidad como un criterio**, con el fin de obtener valores más cercanos a la realidad, pero para lograr conocer la deseabilidad de todos los fraccionamientos condominales que hay en Aguascalientes se requiere un trabajo de equipo y utilizar herramientas modernas como son los modelos multivariados en los cuales se debe de introducir la deseabilidad como un criterio de peso (ver anexo # 7).

6.2.-Sería recomendable que el **INFONAVIT**, otras instituciones y promotores de vivienda, cuando construyan este tipo de fraccionamientos condominales, antes de entregar físicamente el apartamento, **proporcionaran y aplicaran los reglamentos** que van a normar el comportamiento de los habitantes para evitar apoderamiento de las áreas comunes, así como evitar conflictos.

6.3.-El **gobierno municipal** desde el momento en que el fraccionador le entrega la Unidad Habitacional debe de **vigilar** a fin de evitar que los condóminos se apoderen de las áreas comunes y **sancionar** a las personas que violen este reglamento.

6.4.- Los resultados que se obtuvieron pueden ser útiles para el Gremio de los Valuadores ya que se ha observado que a pesar de los múltiples problemas que hay en Pilar Blanco existe un gran movimiento de mercado inmobiliario por la compra venta y permuta de apartamentos la mayoría por medio del INFONAVIT, para lo cual les exigen un avalúo expedido por un profesional de la valuación.

6.5.- El Gobierno del estado a través del IVEA, cuando construya tenga en cuenta:

- que el valor en que se estima para su venta, sea accesible para personas con ingresos bajos.
- satisfaga las condiciones humanas para que los moradores vivan dignamente.
- satisfaga las condiciones sociales para que los moradores vivan en armonía.
- las condiciones anteriores contribuyan a que no se pierda la deseabilidad de los apartamentos.

7.- BIBLIOGRAFIA Y CONSULTAS REALIZADAS

Código Urbano para el Estado de Aguascalientes.

Gerardo Guzmán Araujo (1997). El Condominio. Editorial Trillas. México D.F.

Hernández Colin Agustín (1992). **Guía técnica para la administración de condominios.** México D.F.

Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos, Baptista Lucio Pilar (2007). **Metodología de la investigación.** Editorial Mc. Graw Hill. México, D.F.

México **Leyes sobre el régimen de propiedad en condominio.** Editorial el Tribunal México, 1992.

Reglamento de Construcción para el Municipio de Aguascalientes.

Schmelkes Corina (2006). **Presentación de anteproyectos e informes de instigación.** Editorial Oxford México D.F.

Salles Berges y Chapital Marcelo (2000). **Condominios.** Editorial Real Estate Education. Colorado.

Vega Ponce Cecilia (1998). **Modelo para homologar condominios habitacionales y estimar el factor comercial** tesis UAA Aguascalientes.

Anexo 1

Cuestionario Residentes Actuales de la Unidad Habitacional Pilar Blanco
CIPB.

1. domicilio. _____
2. sexo _____
3. estado civil. _____
4. edad _____
5. ocupación actual. _____
6. escolaridad. _____
7. ¿cuantas personas viven en su casa? _____
8. ¿cuantos adultos? _____
9. ¿cuantos menores de edad? _____
10. ¿usted estreno su departamento en la Unidad Habitacional de P.B?
 - a. si _____ en qué año _____
 - b. no _____ en qué año llego a Pilar Blanco. _____
11. ¿que uso le está dando? _____
 - a. ¿en que le afecta a usted la invasión de las áreas comunes?
 - b. el acceso a mi departamento se hizo más inseguro si ___ no ___
 - c. los pasillos de mi edificio se obscurecieron si ___ no ___
 - d. disminuyo la iluminación de mi departamento si ___ no ___
 - e. me quito los espacios de esparcimiento si ___ no ___
 - f. me dificulta convivir con mis vecinos si ___ no ___
 - g. me facilita convivir con mis vecinos si ___ no ___

h. de que otra manera _____

i. en nada _____

12. ¿piensa usted que las áreas comunes en la Unidad Habitacional de P.B. estaban bien planeadas? si _____ no _____

¿Por qué? _____

13. ¿conoce usted el reglamento de condóminos? si _____ no _____

14. ¿paga cuotas de mantenimiento? si _____ no _____

15. ¿paga cuotas para seguridad? si _____ no _____

16. ¿considera que los condominios son una buena opción de compra para vivir? si _____ no _____

¿Por qué? _____

17. Si tuviera la oportunidad de vender su departamento ¿lo haría?

si _____ no _____

18. Si pudiera comprar actualmente una vivienda en Pilar Blanco ¿la compraría? si _____ no _____

¿Por qué? _____

19. cuando usted compro su departamento en condominio, ¿tenía claras sus cualidades y defectos? si _____ no _____

20. actualmente ¿opina lo mismo del departamento? si _____ no _____

¿Por qué? _____

21.- cuando usted compro su departamento en condominio tenía claras sus cualidades y defectos si _____ no _____

22.- actualmente opina lo mismo del departamento si _____ no _____

¿Por qué? _____

Anexo # 2

Cuestionario para Ex condóminos de la Unidad Habitacional Pilar Blanco C2PB.

- 1.- domicilio. _____
- 2.- sexo. _____
- 3.- estado civil. _____
- 4.- edad. _____
- 5.- escolaridad. _____
- 6.- cuantas personas habitaron en su apartamento en Pilar Blanco _____
- 7.- ocupación actual. _____

- 8.- ¿cuantos años vivió en Pilar Blanco? _____

- 9.- vivió usted contento en Pilar Blanco explique.
si _____ porque. _____
no _____ porque _____

- 10.- ¿porque se fue a vivir a otro lugar?. _____

- 11.- ¿regresaría a vivir a la Unidad Habitacional de Pilar Blanco?.
si _____ porque _____
no _____ porque _____

- 12.- ¿usted estreno su vivienda?
si _____ en que año _____
no _____ en que año se cambio a Pilar Blanco _____

- 13.- ¿le afecto la invasión de las áreas comunes? (marque las opciones según su experiencia):
a).- el acceso a mi casa se hizo más insegura si _____ no _____
b).- los pasillos de mi edificio se obscurecieron si _____ no _____
c).- disminuyo la iluminación de mi apartamento si _____ no _____
d).- me quito los espacios de esparcimiento si _____ no _____
e).- me dificulto convivir con mis vecinos si _____ no _____
f).- me facilito convivir con mis vecinos si _____ no _____
g).- en nada _____ h).- mencione otros _____

14.-piensa usted que las áreas comunes de Pilar Blanco, antes de ser ocupadas estaban bien planeadas? si _____ no _____

¿Porque? _____

15.- ¿conoció usted el reglamento de Condóminos de Pilar Blanco? si _____ no _____

16.- cuando usted compro su vivienda en condominio tenía claras sus cualidades y defectos si _____ no _____

17.- con la ocupación de las áreas comunes usted piensa que el precio de los apartamentos:

Subió _____

Bajo _____

¿Por qué? _____

Anexo # 3

Cuestionario Clientes Potenciales de la Unidad Habitacional Pilar Blanco C3IPB.

- 1.- domicilio. _____
- 2.- nombre. _____
- 3.- sexo. _____
- 4.- estado civil. _____
- 5.- ¿cuántas personas viven en su casa actualmente? _____
- 6.- escolaridad _____
- 7.- ocupación actual _____
- 8.- ¿es usted propietario del lugar en que vive? si _____ no _____
- 9.- ¿conoce usted la unidad habitacional de Pilar Blanco?
si _____ no _____
- 10.- ¿conoce las ventajas y desventajas de habitar en un apartamento condominal?
si _____ no _____
mencione algunas: _____
- 11.- mencione las desventajas de vivir en Unidades Habitacionales o fraccionamientos como Pilar Blanco

- 12.- si fuera a adquirir una vivienda compraría en el Fraccionamiento Pilar Blanco si _____ no _____
¿Por qué? _____

Anexo 4

TABLA DE VACIADO DEL CUESTIONARIO C1PB PARA LOS RESIDENTES DE PILAR BLANCO

# pregunta	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
cuestionario	sexo	estado civil	edad en años	ocupación	grado escolar	núm. de pers	núm. de adul	núm. de meno	estreno depto	nivel habitad	ocupa área c	le afecta inv.	áreas planea	conoce regla	paga mant.	paga segur.	conviene con	venderia	compraria	compro con	opina igual	
1	femenino	casada	35	comerciante	secundaria	5	2	3	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	si	no	si	no	
2	masculino	casado	30	intendente	primaria	5	2	3	no	planta baja	si	si	no	no	no	no	no	no	no	no	no	si
3	femenino	divorciada	40	comerciante	primaria	5	4	1	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
4	masculino	casado	42	chofer	secundaria	6	2	4	no	planta baja	si	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
5	femenino	divorciada	36	empleada	secundaria	4	1	3	no	planta baja	si	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
6	femenino	soltera	63	pensionada	enfermeria	6	4	2	si	planta baja	si	si	si	no	no	no	si	no	si	no	no	no
7	femenino	madre soltera	35	empleada	secundaria	4	1	3	no	planta baja	si	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
8	femenino	viuda	55	pensionada	secundaria	6	3	3	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
9	femenino	madre soltera	37	intendente	primaria	3	1	2	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
10	femenino	casada	36	enfermera	enfermeria	6	2	4	no	planta baja	si	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
11	femenino	viuda	40	pensionada	preparatoria	6	3	3	si	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no
12	masculino	viudo	41	electricista	secundaria	6	4	2	no	planta baja	si	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
13	femenino	madre soltera	32	enfermera	enfermeria	4	1	3	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	si	si	no	no	no
14	femenino	divorciada	34	empleada	secundaria	4	1	3	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	no	no	no	no	si
15	femenino	divorciada	32	tecnico	tecnico	4	1	3	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
16	femenino	casada	39	ama de casa	secundaria	6	2	4	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	no	no	no	no	no
17	femenino	divorciada	29	edecan	preparatoria	4	1	3	no	planta baja	no	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
18	femenino	madre soltera	31	repcionista	secundaria	4	1	3	no	planta baja	si	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
19	masculino	casado	45	meccano	secundaria	6	3	3	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	no	si	si	no	si
20	masculino	casado	36	mesero	primaria	7	4	3	no	planta baja	si	si	si	no	no	no	no	no	no	no	no	no
21	femenino	divorciada	33	tecnico	preparatoria	5	2	3	no	planta baja	si	si	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no
22	femenino	divorciada	37	empleada	preparatoria	5	1	4	no	planta baja	si	si	no	no	no	no	si	si	no	no	no	no
23	femenino	casada	30	repcionista	secundaria	5	2	3	no	2do piso	no	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
24	masculino	divorciada	38	meccano	secundaria	6	2	4	no	2do piso	no	si	si	no	no	no	si	si	no	no	no	no
25	femenino	divorciada	36	comerciante	secundaria	5	1	4	no	2do piso	no	si	si	no	no	no	no	no	no	no	no	no
26	femenino	divorciada	37	ama de casa	preparatoria	6	2	4	no	2do piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
27	femenino	madre soltera	35	empleada	preparatoria	3	1	2	no	2do piso	si	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
28	masculino	casado	40	meccano	secundaria	6	2	4	no	2do piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
29	femenino	madre soltera	29	edecan	secundaria	3	1	2	no	2do piso	no	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
30	femenino	divorciada	35	mesera	secundaria	5	1	4	no	3er piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
31	masculino	divorciado	30	chofer	secundaria	4	1	3	no	2do piso	si	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
32	femenino	madre soltera	28	edecan	secundaria	3	1	2	no	4to piso	no	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
33	masculino	casado	45	meccano	primaria	7	4	3	si	2do piso	si	si	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no
34	femenino	divorciada	31	empleada	preparatoria	4	1	3	no	3er piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
35	femenino	casada	32	costurera	primaria	5	2	3	no	2do piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
36	femenino	casada	32	estilista	secundaria	4	1	3	no	3er piso	no	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
37	masculino	casado	33	elect. Autom.	primaria	5	2	3	no	2do piso	si	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
38	femenino	divorciada	27	empleada	preparatoria	3	1	2	no	3er piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
39	femenino	madre soltera	29	costurera	secundaria	4	1	3	no	2do piso	no	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
40	masculino	casado	37	tapicero	secundaria	6	2	4	no	3er piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
41	femenino	casada	29	mesera	secundaria	4	1	3	no	2do piso	si	si	si	no	no	no	no	si	no	no	no	no
42	femenino	viuda	40	empleada	primaria	6	2	4	si	3er piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
43	femenino	casada	36	estilista	preparatoria	4	1	3	no	2do piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no
44	femenino	casada	33	comerciante	primaria	4	1	3	no	2do piso	no	si	no	no	no	no	no	si	no	no	no	no

preguntas completas		
2	sexo	sexo
3	estado civil	estado civil
4	edad en años	edad en años
5	ocupación	ocupación actual
6	grado escolar	grado de escolaridad
7	núm. de pers	numero personas que viven en su casa
8	núm. de adul	numero de adultos
9	núm. de meno	numero de menores
10	estreno depto	usted estreno el departamento
11	nivel habitad	nivel en que habita
12	ocupa área c	tiene usted ocupada un área común
13	le afecta inv.	le afecta la invasión de las áreas comunes
14	áreas planea	piensa usted que las áreas comunes estaban bien planeadas.
15	conoce regla	conoce usted el reglamento de condomínios
16	paga mant.	paga cuotas de mantenimiento
17	paga segur.	paga cuotas de seguridad
18	conviene con	considera que los condomínios son una buena opción de compra
19	venderia	si tuviera la oportunidad de vender su departamento lo haria
20	compraria	si pudiera comprar actualmente una vivienda en Pilar Blanco la compraria
21	compro con	cundo usted compro su departamento en condominio tenia claras sus cualidades y defectos.
22	opina igual	actualmente opina lo mismo del departamento.

Anexo 5

TABLA DE VACIADO DEL CUESTIONARIO C2PB DE LAS PERSONAS QUE VIVIERON EN PILAR BLANCO.

# pregunta	2	3	4	5	6	7	8	9	11	12	13	14	15	16	17
cuestionario	sexo	estado civil	edad en años	grado escolar	los que habit	ocup actual	cuanto vivio	vivio contento	regresaria	estreno dep.	le afecto inv	a.c.planeada	conocio regl	conocia cond	sub o bajo p.
1	femenino	viuda	48	preparatoria	7	comerciante	10	no	no	si	si	si	no	no	bajo
2	femenino	casada	55	secundariase	8	estilista	5	no	no	si	si	no	no	no	bajo
3	femenino	viuda	65	secundariase	6	pensionada	12	no	no	si	si	no	no	no	bajo
4	femenino	casada	54	secundariase	5	comerciante	6	no	no	si	si	si	no	no	bajo
5	femenino	divorciada	41	preparatoria	6	enfermera	13	no	no	si	si	si	no	no	subio
6	femenino	casada	49	preparatoria	7	pensionada	15	no	si	si	si	no	no	no	bajo
7	femenino	casada	55	secundariase	5	comerciante	17	no	no	si	si	no	no	no	bajo
8	femenino	divorciada	46	preparatoria	5	empleada	12	no	no	si	si	no	no	no	bajo
9	masculino	viudo	62	secundariase	7	mecanico	12	no	no	si	si	si	no	no	bajo
10	masculino	casado	54	secundariase	4	tec en refrig	10	no	no	si	si	si	no	no	bajo

variables por pregunta

2	sexo	SEXO
3	estado civil	ESTADO CIVIL
4	edad en años	EDAD EN AÑOS
5	grado escolar	CUAL ES SU GRADO ESCOLAR
6	los que habit	CUANTAS PERSONAS HABITARON EN SU DEPTO.
7	ocup actual	OCCUPACIÓN ACTUAL
8	cuanto vivio	CUANTOS AÑOS VIVO EN PILAR BLANCO
9	vivio contento	VIVO USTED CONTENTO EN PILAR BLANCO
11	regresaria	REGRESARIA A VIVIR A PILAR BLANCO
12	estreno dep.	USTED ESTRENO SU VIVIENDA
13	le afecto inv	LE AFECTO LA INVASIÓN DE LAS AREAS COMUNES
14	a.c.planeada	ESTABAN BIEN PLANEADAS LAS AREAS COMUNES
15	conocio regl	CONOCIÓ USTED EL REGLAMENTO DE CONDOM.
16	conocia cond	CONOCIÓ USTED LAS CONDICIONES DE VIDA
17	sub o bajo p.	PARA USTED SUBIO O BAJO EL COSTO DE DEPTOS.

Este cuestionario se aplico a personas que vivieron y que fueron propietarios en el Fraccionamiento Pilar Blanco, pero que por x razon se fueron a vivir a otro lugar de la misma ciudad de Aguascalientes por lo cual vendieron su departamento. La encuesta se efectuo en 10 excondominos.

Anexo 6

CONCENTRADO DEL CUESTIONARIO PARA CLIENTES POTENCIALES DE PILAR BLANCO C3PB

	# pregunta	2	3	4	5	6	7	8	9	11	12	13
cuestionario		nombre	sexo	edad	estado civil	cuantos viver	grado escolar	Ocupacion ac	es propietario	conoce p.b.	conoce cond	comp. En pb
1		salvador o. c.	masculino	55	casado	5	primaria	comerciante	si	si	si	no
2		carlos m. m.	masculino	38	casado	4	secundaria	comerciante	no	si	si	no
3		carmelo c.j.	masculino	50	casado	5	primaria	comerciante	si	si	si	no
4		juan c. d. m.	masculino	46	casado	6	preparatoria	comerciante	si	si	si	no
5		hector a. ch.l.	masculino	37	casado	7	secundaria	comerciante	si	si	si	no
6		maria del c c.	femenino	46	casada	5	preparatoria	comerciante	si	si	si	no
7		ma.elena a.	femenino	53	casada	5	preparatoria	comerciante	si	si	si	no
8		teresa a. a.	femenino	42	viuda	4	secundaria	comerciante	si	si	si	no
9		juan m d.c.	masculino	35	casado	6	secundaria	comerciante	si	si	si	no
10		german b.r.	masculino	58	casado	5	secundaria	comerciante	si	si	si	no

variable por pregunta

2	nombre	nombre
3	sexo	sexo
4	edad	edad
5	estado civil	estado civil
6	cuantos viver	cuantas personas viven en su casa
7	grado escolar	cual es su grado escolar
8	Ocupacion ac	ocupación actual
9	es propietario	es usted propietario del lugar en que vive
11	conoce p.b.	conoce usted la unidad habitacional de Pilar Blanco
12	conoce cond	conoce las ventajas y desventajas de vivir en Pilar Blanco
13	comp. En pb	compraría en Pilar Blanco

Anexo # 7

PROCESO ANALITICO JERARQUICO INTRODUCIENDO LA DESEABILIDAD COMO CRITERIO

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7		
	DESEABILID	CONST.M2	EDO.CON.S.	ZONA	PROYECTO	V.U.T.	TERR INDIV	PRECIO	
6 VOLCANES	comp.1	6	60.00	8	9	8	60	15	195000.00
6 PIRULES	comp 2	6	45.00	8	8	8	60	11.25	140000.00
10 INEGI	comp.3	10	65.00	10	9	10	60	16.25	210000.00
8 OJO CALIENTE	comp.4	8	64.00	8	9	9	60	16	198000.00
6 POTREROS DEL OESTE	comp.5	6	62.2	8	8	8	60	15.55	190000.00
10 PASEO DE LA CRUZ	comp 6	10	60.00	10	10	9	60	15	215000.00
6 PILAR BLANCO	sujeto	6	60.35	8	9	8	60	15	

MATRIZ DE PONDERACION PAREADA EN FUNCION DE CRITERIOS VS. CRITERIOS

		VOLCANES	PIRULES	INEGI	OJO CAL.	POTREROS	PASEO DE LA PILAR BCO.	
	DESEABILI	CONST.M2	EDO.CON.S.	ZONA	PROYECTO	V.U.T.	TERR INDIV	
6 VOLCANES	DESEABILID	1	1	1/4	1/3	1	1/4	1
6 PIRULES	CONST M2	1	1	1/4	1/3	1	1/4	1
10 INEGI	EDO. CONS	4	4	1	2	4	1	4
8 OJO CALIENTE	ZONA	3	3	1/2	1	3	1/2	3
6 POTREROS DEL OESTE	PROYECTO	1	1	1/4	1/3	1	1/4	1
10 PASEO DE LA CRUZ	VUT	4	4	1	2	4	1	4
6 PILAR BLANCO	TERR INDIV	1	1	1/4	1/3	1	1/4	1