

## Notas y comentarios

### Publicidad formal de servicios inmobiliarios en Bogotá y Latinoamérica, ¿otro “termómetro” del crecimiento urbano?

**Carlos Roberto Peña Barrera\***

*Los objetivos más importantes de esta investigación son los siguientes: 1) comprobar la hipótesis de que el crecimiento de las ciudades también puede medirse valiéndose del análisis de los datos que se pueden extraer de los avisos publicitarios de las empresas que prestan servicios relacionados con el ámbito inmobiliario y que aparecen en las páginas amarillas en papel y virtuales; 2) comparar los resultados de estos datos con las cifras de población, viviendas, superficies urbanas, PIB y censo catastral inmobiliario. Para ello se extrajeron los datos del directorio de Bogotá de los años que permitieran compararse con las fechas en las que se llevaron a cabo los últimos censos de población y vivienda (1993 y 2005), y también para 2008, a fin de que el panorama fuera más reciente; también se tomaron los datos de las páginas amarillas virtuales de algunas de las más importantes ciudades de Latinoamérica, para el año 2009. En el caso de Bogotá se comprobó que su crecimiento urbano es directamente proporcional al del número de empresas inmobiliarias, y en el de algunas ciudades de Latinoamérica se corroboró que sucede prácticamente lo mismo. En suma, se pudo concluir que analizar estos datos es una opción importante para medir el crecimiento urbano, por lo menos para las últimas dos décadas, pero también un indicador innovador para monitorear el crecimiento de muchas ciudades del mundo que publiquen páginas amarillas virtuales.*

Palabras clave: crecimiento urbano, finca raíz, publicidad escrita, servicios inmobiliarios.

Fecha de recepción: 6 de mayo de 2010.

Fecha de aceptación: 7 de junio de 2011.

### Formal Advertising of Real Estate Services in Bogotá and Latin America: Another Barometer of Urban Growth?

*The main objects of this research are given below: 1) prove the hypothesis that city growth can also be measured by using the analysis of data extracted from real estate companies' advertisements, published in the paper and on-line versions of the Yellow Pages; 2) com-*

\* Investigador del grupo Procesos Urbanos en Hábitat, Vivienda e Informalidad de la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá. Correo electrónico: <cartolome@hotmail.com>.

*pare the results of these data with population, housing, urban area, GDP and real estate land census figures. To this end, data were obtained from the Bogotá directory for the years that permitted a comparison between the dates when the last population and housing censuses (1993 and 2005) were carried out and 2008, to provide a more recent overview. Data were also taken from the virtual Yellow Pages of certain major Latin American cities in 2009. In the case of Bogotá, urban growth proved to be directly proportional to the number of real estate firms, as it did in a number of Latin American cities. In short, analyzing these data is an important means of measuring urban growth at least for the last two decades. It is also an innovative indicator for monitoring the growth of many cities in the world that publish virtual Yellow Pages.*

Key words: urban growth, real estate, written advertising, real estate services.

## **Introducción**

Este estudio nace de la reflexión y la experiencia que han dejado al autor los años en que se ha desempeñado como investigador de mercados inmobiliarios, promotor de finca raíz usada, valuador de bienes inmuebles y consultor de uso y normatividad del suelo en Bogotá. La pregunta que motivó este análisis fue la siguiente: ¿es posible medir (por lo menos desde el año 1993) el crecimiento de Bogotá y de otras ciudades de Latinoamérica (incluso del mundo) si se examinan con detenimiento ciertos datos e información de las secciones relacionadas con el sector inmobiliario y de la construcción de las conocidas páginas amarillas?

El análisis del crecimiento de las grandes ciudades es una línea de investigación que suelen abordar los estudiosos desde perspectivas de antaño, como la población (UNFPA, 2007), la cantidad de viviendas y la precariedad del hábitat (Mac Donald, 2004), los puestos de trabajo y el perímetro urbano (Cortés, 2006), y la extensión de redes de servicios públicos, entre otras. Sin embargo es relativamente poco lo que se ha estudiado para medirlo tomando en cuenta el crecimiento de las empresas que prestan servicios inmobiliarios (venta, renta, construcción y administración de inmuebles, entre otras), que sin lugar a dudas influyen en la estructuración de las grandes ciudades y metrópolis (Bernardes y Castillo, 2007: 54) y son el motor con el que se promueve toda clase de proyectos de vivienda, oficinas corporativas, centros comerciales, parques industriales y otros. Entre los pocos estudios al respecto, Sánchez, Suárez y Gómez (2001) presentan una investigación

donde a modo general afirman que las agencias inmobiliarias usan la información cartográfica oficial para estudiar el crecimiento de las ciudades a fin de tomar decisiones relativas a nuevas construcciones; asimismo en un estudio de Sánchez (2003) en España se reconoce que éstas marcan el aumento o descenso de la economía y la fuerza de trabajo.

El procedimiento que se siguió para responder a dicha pregunta y a la vez sustentar nuestra hipótesis en el caso de Bogotá fue precisar los años en que se habían realizado los últimos dos censos de población y vivienda (1993 y 2005) y un año más reciente (2008) a fin de buscar, seleccionar, analizar y geolocalizar los datos y la información publicitaria en las secciones relacionadas con el sector inmobiliario y de la construcción en las páginas amarillas, para luego compararlos con los datos relativos a la población, la vivienda, la superficie urbana, el censo predial catastral e incluso el PIB de la construcción. Para algunas ciudades de Latinoamérica se acudió a las páginas amarillas virtuales del año 2009 (que reflejan la dinámica de 2008) y se contó el número de empresas de finca raíz con el propósito de confrontar esa información con otros datos que reflejaran el tamaño de dichas urbes y compararlos con esta singular perspectiva.

El presente artículo consta de tres partes. En la primera se aborda la dinámica de servicios inmobiliarios en Bogotá para 1993-2005 y 2005-2008, se analiza y se compara con otros indicadores de crecimiento urbano. En la segunda se trata esa dinámica por zonas geográficas en Bogotá para las mismas fechas. En la tercera y última se estudian estos resultados en algunas ciudades de Latinoamérica en forma específica y también para 2009.

## Metodología

Como ya se mencionó, las fechas de estudio para el caso de Bogotá fueron 1993, 2005 y 2008, y para otras ciudades de Latinoamérica 2008. El análisis de la dinámica de esos años precisó abordar las páginas amarillas de 1994, 2006 y 2009 (Publicar); se seleccionaron las seis secciones siguientes, dado que podían compararse: *administración de propiedad horizontal* (APH), *arquitectos constructores* (AC), *avalúos de finca raíz* (AFR), *construcciones* (C), *fiduciaria* (F) y *finca raíz* (FR). Se elaboró una base de datos en la que se incluyeron el nombre de la empresa, su dirección, sus números de teléfono, los números de sus celulares o

móviles, los correos electrónicos, su dirección en Internet y el número de años que lleva en el mercado. No todas las empresas tienen la capacidad económica suficiente para colocar un aviso con esos datos porque cuesta mucho dinero; al parecer sólo las formales, consolidadas, prestigiosas y arriesgadas pueden hacerlo.<sup>1</sup> Posteriormente, mediante la dirección o nomenclatura, se geolocalizó cada una de estas empresas conforme a la división zonal de Bogotá que maneja *Metrocuadrado.com*: 1) centro, 2) Chapinero, 3) noroccidente, 4) norte, 5) occidente y 6) sur. Así, fueron seis secciones geolocalizadas en seis zonas urbanas. Toda esta información se analizó y comparó con los datos de población, vivienda, superficie, PIB y censo predial para las mismas fechas, a fin de llegar a un panorama que permitiera corroborar o no la hipótesis de que la publicidad formal de servicios inmobiliarios en Bogotá y Latinoamérica es otro “termómetro” del crecimiento urbano. Finalmente, para el caso de algunas urbes latinoamericanas (Lima, Santiago, Gran Buenos Aires, Ciudad de Panamá, Ciudad de México y São Pablo) se consultó la sección de *finca raíz* en sus respectivas páginas amarillas por Internet: <www.paginasamarillas.com>, <www.seccionamarilla.com.mx>, <www.paginasamarillas.com.ar>, <www.amarillas.cl>, <www.paginasamarillas.com.pe>, <www.guiamais.com.br>, y se compararon los resultados con datos que dieran cuenta de su tamaño. Para esta investigación, a fin de que fueran comparables las tres fechas (1993, 2005 y 2008) se centró el rigor del análisis en la fuente impresa, ya que para 1993 y algunos años siguientes todavía no estaba en funciones el moderno mecanismo de las páginas amarillas virtuales en el mercado del país.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Ninguna empresa unipersonal ni las que operan en apartamentos publican más de dos líneas sencillas, en las que incluyen únicamente tres datos. En estos casos no se presentan diseños ni mucho menos colores. En cambio las grandes y reconocidas, las que llevan varios años en el mercado, compiten por presentar los avisos más grandes, llamativos, con más indicadores de contacto y todos o gran parte de sus servicios y sedes.

<sup>2</sup> Son dos las diferencias más relevantes entre una y otra fuente. Virtualmente aparece casi el doble de empresas de las que están en papel porque hasta cierto punto es gratuito mostrar la información básica: nombre, dirección y teléfono, pero añadir otros indicadores, símbolos y logos, entre otros, ya hace del servicio algo oneroso. Además, todo el año está la invitación abierta; no hay corte anual; el mismo año en que se postula aparece en Internet.

**La dinámica de los servicios inmobiliarios en comparación con otros indicadores de crecimiento urbano en Bogotá: 1993-2005 y 2005-2008**

En el cuadro 1 se asienta que para 1993 un total de 1 260 empresas publicaron sus avisos en estas secciones, casi todas enfocadas a la FR (44.29%), seguidas por la participación conjunta de la APH, AC y AFR (31.43%), y luego la C (21.51%). Para 2005, doce años después, se observa que sólo publicaron 1 037 empresas y que el ritmo varió para ciertas secciones en forma considerable, tanto que sólo 210 empresas continuaron publicando de 1993 a 2005 (16.67%). Aunque la publicidad de FR seguía representando la mayoría (47.35%), los AC sufrieron una baja en su participación (de 10 a 4.63%), lo mismo que los C (de 21.51 a 17.07%). En promedio, para estas dos secciones sólo hubo una continuidad de 6.10%. En otras palabras, de 397 empresas dedicadas al ramo de la construcción, sólo 25 siguieron publicando o *pautando*.<sup>3</sup> La desaceleración de este sector en años anteriores repercutió negativamente en el número de *empresas pautantes*, y muy seguramente activas, dado que la relación entre el sector de la construcción como líder y la actividad económica como seguidora es muy estrecha (Araque y Cubillos, 2001: 31-32). La variación intercensal de los AC fue de -61.90% y la de los C de -34.69%. Las tasas de crecimiento intercensal para estas dos secciones (AC -11.58% y C -5.11%) empalman de forma muy similar con el comportamiento negativo de la tasa del componente edificaciones del PIB de la construcción en Bogotá que regía por entonces (-3.17%) (véase el cuadro 2). Incluso las F se vieron afectadas: de 35 que pautaron en 1993, sólo llegaron a 18 en 2005, con una continuidad de 25.71%, lo que revela una caída anual de -7.98% y una variación porcentual de -48.57%. La verdad es que no sólo dejaron de pautar sino que salieron del mercado 26 fiduciarias. Únicamente las secciones de APH y AFR, que en rigor ofrecen servicios, tuvieron un comportamiento intercensal positivo (5.22 y 19.12% respectivamente), con una continuidad de 5.97 y 32.35%. En otras palabras, los tangibles cayeron y los intangibles subieron, pero estos últimos a costa de una nueva cantidad de empresas pautantes (133).

¿Por qué sucedió todo esto? Primero que todo, por la crisis financiera que sufrió el país a finales de la década de los noventa, lo cual

<sup>3</sup> En el contexto de este artículo *pautar* significa colocar un aviso publicitario en el directorio de páginas amarillas; por tanto, *empresas pautantes* hace referencia a aquellas empresas de finca raíz que se pueden encontrar en dichas páginas.

**CUADRO 1**  
**Número y continuidad de las empresas en Bogotá: 1993, 2005 y 2008**

<i>Secciones / servicios inmobiliarios</i>	<i>Empresas</i>								
	<i>1993-2005</i>			<i>2005-2008</i>					
	<i>1993</i>	<i>2005</i>	<i>2008</i>	<i>Continuidad (núm.)</i>	<i>Continuidad (%)</i>	<i>Tasas</i>			
Administración de propiedad horizontal (APH)	134	141	92	8	5.97	0.61	39	27.66	-1.28
Arquitectos constructores (AC)	126	48	50	7	5.56	-11.58	14	29.17	0.12
Avalúos de finca raíz (AFR)	136	162	176	44	32.35	2.10	98	60.49	0.25
Construcciones (C)	271	177	252	18	6.64	-5.11	72	40.68	1.06
Fiduciaria (F)	35	18	18	9	25.71	-7.98	11	61.11	0.00
Finca raíz (FR)	558	491	484	124	22.22	-1.53	258	52.55	-0.04
<b>Total</b>	<b>1 260</b>	<b>1 037</b>	<b>1 072</b>	<b>210</b>	<b>16.67</b>	<b>-2.34</b>	<b>492</b>	<b>47.44</b>	<b>0.10</b>

FUENTE: Elaboración propia con base en los datos de las páginas amarillas de Publicar, 1994, 2006 y 2009.

afectó a otros ramos de la construcción de inmuebles, como las empresas que proveían sus insumos y la industria ferretera, entre otros (Cárdenas, Castellanos y Montoya, 2009: 3). Se podría deducir que el crecimiento de la cantidad de empresas que pautaban ofreciendo servicios de valoración de inmuebles y administración de edificios fue consecuencia de que para gran cantidad de inmuebles embargados y rematados, o sencillamente vendidos a precios de ganga porque no había quien los comprara, se requería saber el precio máximo de venta o mínimo de pérdida aplicable a proyectos nuevos. Otra hipótesis que puede plantearse es que al entrar en recesión algunos de los AC y C, para no verse privados de sus ingresos, pero también debido a que conocían el sector inmobiliario, decidieron de manera estratégica pasar de lo material a lo inmaterial; es decir, pasaron de construir edificios a administrarlos y hasta a valorarlos, de ahí el gran incremento de empresas nuevas que se registraron en este sector de servicios, que en promedio para ambas secciones fue de 125.

Para 2008 el número total de empresas pautantes aumentó 3.38% respecto a 2005 (1 072), con una continuidad de 47.44% (492 empresas), que definitivamente fue mucho mayor que la encontrada entre 1993-2005 (16.67%). Sin embargo dicho pequeño incremento no fue suficiente para volver a alcanzar las cifras de 1993 (1 260 empresas). Por otra parte, la representación de las seis secciones en el total tuvo escasos pero relevantes cambios respecto a la fecha de estudio anterior (2005). Se notaron más en la APH, que pasó de 13.60 a 8.58% (de 141 a 92 empresas), con una continuidad de 27.66%; y en C, que aumentó de 17.07 a 23.51% (de 177 a 252 empresas). Con esta dinámica se corrobora o refuerza la hipótesis de que fue ésta la razón que indujo a pasar de los productos a los servicios en épocas de recesión en el ámbito de la construcción, especialmente en la sección de APH, más que en la de AFR. Las variaciones entre 2005-2008 en AC y C fueron positivas (4.17 y 42.37%, respectivamente), lo cual lleva a deducir que hubo una recuperación considerable en la construcción de nuevos proyectos inmobiliarios a lo largo y ancho de la ciudad, si se le compara con 1993-2005, que empezó en 2000 y que llegó a su último punto de expansión para mediados de 2007 (Cárdenas, Castellanos y Montoya, 2009a: 1). Es más, en comparación con el periodo intercensal 1993-2005 la continuidad fue favorable para ambas secciones, pues pasaron de 5.56 a 29.17% para AC, y de 6.64 a 40.68% para C. No obstante, un cambio que contrasta con este comportamiento es el de los servicios, pues la APH cayó abruptamente: su variación fue de -34.75%,

CUADRO 2

**Producto interno bruto de la construcción de Bogotá: 1993, 2005 y 2008**

	Millones de dólares a septiembre de 2009			Variaciones porcentuales		Tasas de crecimiento	
	1993	2005	2008*	1993-2005	2005-2008	1993-2005	2005-2008
	Edificaciones	2 921 289 797.39	2 242 470 539.65	2 660 915 542.35	-23.24	18.66	-3.17
Civiles	351 812 445.46	745 124 051.16	691 996 706.31	111.80	-7.13	9.01	-0.22
Construcción	3 273 102 242.84	2 987 594 590.81	3 071 247 239.35	-8.72	2.80	-1.10	0.08

\* Los datos de 2008 son proyecciones calculadas con base en la variación porcentual del PIB nacional de la construcción entre 2007 y 2008.  
 FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Camacol, 2009.



con una continuidad de 27.66%. Al parecer, cuando la construcción se reactiva la administración de edificios se desactiva. Sin embargo, ¿cómo es que si se construyen más edificios, pautan menos empresas APH? Aunque esto no parece lógico, en 1993-2005 sucedió justamente lo contrario, de ahí que se pueda deducir. Otra razón probable es que al reactivarse la economía en 2005-2008 quienes administraban inmuebles en 1993-2005 regresaran a lo que antes hacían: construir (quizá bajo una nueva razón social) y dejaran de administrar, sin que esto implicara que ya no administraran edificios. Lo más plausible es que las empresas que seguían pautando quedaran activas (39), y abarcaran el mercado que al parecer habían dejado los AC y C (49=141-92).

Al margen de lo dicho conviene advertir que la tasa de crecimiento del componente edificaciones del PIB de la construcción pasó de -3.17% en 1993-2005 a 0.51% en 2005-2008, tendencia positiva que también siguieron las secciones AC y C con tasas de 0.12 y 1.06%, respectivamente (véase el cuadro 2). Aunque el sector de la construcción se ha diversificado en todos los sentidos, el de la vivienda sigue siendo el que recibe más atención de las constructoras (70%) (Patiño y Riveros, 2008: 3). Estos resultados muestran con claridad que la tendencia de la economía en construcciones de inmuebles es seguida por la que se deriva del desempeño de las empresas de AC y C que pautan en cada periodo analizado. Ahora bien, en cuanto a la sección AFR se puede afirmar que siempre ha ido aumentando entre 1993 y 2008 (de 136 pasó a 162 y luego a 176 empresas), con una tasa de crecimiento anual de 3.87% en 15 años, resultado equiparable al del crecimiento del casco urbano de Bogotá para ese mismo periodo: 3.64% (véase el cuadro 3). La dirección de la tasa de crecimiento entre 1993 y 2005 (2.10%) coincide con la de la población urbana para ese mismo lapso (3.90%) y también con la de los predios urbanos censados por la hoy llamada Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital, UAECD (6.35%). Para 2005-2008 son casi idénticas las tasas de crecimiento: la de AFR es de 0.25% y la de predios urbanos de 0.26%. Tampoco es muy diferente a la de avalúos catastrales, de 0.71%, a la de área urbana de 0.38%, y a la de población urbana de 0.54%. Los resultados demuestran que al mismo ritmo que crece el censo predial urbano de Bogotá lo hace el número de empresas registradas de AFR, que para 1993-2005 tuvo una continuidad de 32.35% y para 2005-2008 de 60.49%, resultado que ubica a esta sección en el segundo mejor lugar en continuidad después de las F, que fue de 61.11%. Tanto ha sido el auge en este servicio de valoración de bienes inmuebles que para 2008 ya habían

CUADRO 3

**Predios urbanos, avalúos catastrales, tasas de crecimiento, área urbana y población urbana en Bogotá: 1993, 2005 y 2008**

<i>Censo catastral</i>	<i>1993*</i>	<i>2005</i>	<i>2008</i>	<i>Tasa de crecimiento anual (%)</i>		
				<i>1993-2005</i>	<i>2005-2008</i>	<i>1993-2008</i>
Predios urbanos	1 099 978	1 866 936	2 038 552	6.35	0.26	7.40
Avalúo catastral (dólares a sep. de 2009)	27 114 376 908	61 690 886 628	78 127 290 823	9.86	0.71	12.70
Área urbana (ha)	29 308	38 430	39 679	3.25	0.38	3.64
Población urbana	4 931 796	6 824 510	7 139 232**	3.90	0.54	4.44

\* Calculado con los promedios de las diferencias entre 2005 y 2008.

\*\* Dato proyección DANE.

FUENTE: Elaboración propia con base en las estadísticas catastrales de 2009, UAECID, Censo de población 1993 y 2005, DANE y SDP.

sido registradas 16 lonjas. Cabe sin embargo cuestionar por qué es tan alto el crecimiento de las empresas valuadoras y, por tanto, de las personas que evalúan. Lo más plausible es que se deba a la flexibilidad que hay en el país para que se inscriban personas jurídicas y naturales ante el Registro Nacional de Avaluadores (RNA) de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Justamente allí se advierte una inconsistencia muy delicada que se debe solucionar: es fácil que cualquier ciudadano se inscriba (*Metrocuadrado.com*, 2009), ya que los requisitos son mínimos, y ni siquiera se exige la aplicación de un examen de idoneidad, además de que el trámite es gratuito. Las exigencias, exámenes y pruebas las aplican unas cuantas entidades que ya están inscritas en el RNA, y no son para nada económicas. En otras palabras, con seguridad son más los que ejercen este oficio (que todavía no es una profesión reconocida) sin la formación necesaria, que los que reúnen el perfil idóneo para estar en funciones. Por eso no se le debe llamar “valuador” a cualquier maestro de obra (Flórez, 2009); es necesario capacitar en forma gratuita a las personas que ejercen esta actividad para que quienes están inscritos en las listas de la SIC conozcan el tema.

Para concluir esta etapa del estudio conviene mencionar que, aunque la tendencia del total de empresas para las tres fechas sigue el mismo comportamiento que la actividad económica de la construcción en Bogotá (en 1993-2005 negativo y en 2005-2008 positivo), como ya se corroboró, la continuidad de las empresas en cada periodo no se mantiene estable. Son muy pocas las firmas que siguen activas desde una hasta la otra fecha (de 1993 a 2005: 16.67%; de 2005 a 2008: 47.44%). Según los datos, para el periodo intercensal, que presentó una tasa de -2.34%, más de 1 000 empresas “apagaron motores”; mientras que para 2005-2008, con una tasa de 0.10%, cerca de 600 firmas tuvieron que darse de baja. Las pocas que han continuado, especialmente las inmobiliarias, han aunado sus esfuerzos e iniciativas estratégicas con los de algunas firmas corporativas extranjeras para ofrecer un inventario de servicios más amplio, especializado y profesional (Peña, 2006). Sin embargo, a pesar de estos comportamientos ciertas secciones evolucionan al mismo ritmo que otras tendencias vinculadas directamente con los servicios inmobiliarios o con la población urbana. Todo esto indica que la publicidad escrita para esta fechas es un excelente “termómetro” del crecimiento urbano de la ciudad.

### **Dinámica de los servicios inmobiliarios y análisis por zonas en Bogotá: 1993-2005 y 2005-2008**

En el periodo intercensal (1993-2005) la dinámica de las seis secciones en las seis zonas de Bogotá (véase el cuadro 4) presentó los siguientes resultados. En cuanto a APH, fue en el centro (zona 1) donde más empresas se retiraron o dejaron de funcionar (8), con una tasa de -11% anual, seguido por el noroccidente (zona 3), con una tasa de -4.87%, y por Chapinero (zona 2), con una tasa de -1.79%. No obstante, a pesar de que en estas zonas dejaron de pautar 18 firmas, 26 se agregaron al resto de las zonas: en el occidente fueron 8, con una tasa de 8.32%; en el sur 2, con una tasa de 6.13%, y en el norte 16, con una tasa de 3.06%, zonas donde justamente se estaba expandiendo y consolidando la ciudad con nuevos barrios y proyectos enfocados en otro tipo de destinos. Para ambos años fue el norte el que más empresas de esta sección concentró (en 1993, 55; en 2005, 71) y en contraposición el sur, con menos (en 1993, 3; en 2005, 5). La otra sección de servicios, AFR, pasó de publicar 136 a 162, la gran mayoría también en el norte (88). Chapinero (4.23%), occidente (2.68%), norte (1.60%) y centro (1.41%) alcanzaron tasas positivas, mientras que el sur y el noroccidente, las zonas más grandes de Bogotá, presentaron tasas iguales a cero. En Chapinero y norte fue donde más pautaron firmas valuadoras nuevas (22). Por otra parte, en este periodo únicamente las firmas de servicios lograron tasas anuales positivas (APH: 0.61%; AFR: 2.10%); las otras cuatro secciones, asociadas directamente con la construcción, pero también con la venta y renta de inmuebles, tuvieron tasas negativas (AC: -11.58%; C: -5.11%; F: -7.98%; FR: -1.53%). Su dinámica fue la siguiente: con excepción del sur (0%), en todas las demás zonas de la ciudad los AC presentaron tasas negativas, especialmente en el occidente (-20.46%) y el norte (-13.49%), donde aumentaron los servicios de APH y AFR. Además del noroccidente (3.45%), las otras cinco zonas tuvieron tasas negativas, principalmente el sur (-15.03%), que pasó de 14 a 4 empresas, y Chapinero (-14.36), donde 30 empresas dejaron de pautar. En síntesis, por cada empresa nueva de servicios inmobiliarios que pautaba, desaparecían 5.21 firmas ligadas al ramo de la construcción.

En el último periodo de estudio (2005-2008) destacan varias cuestiones importantes. Empezando de nuevo con los servicios, la APH presentó tasas negativas en cuatro de seis zonas (una zona más que en 1993-2005), especialmente en el sur (-11%) y el norte (-7.19), donde dejaron de pautar 35 empresas, las cuales, en número, no absorbieron

las demás zonas. Los AFR, que en 1993-2005 no presentaron tasas negativas en ninguna zona, sí lo hicieron para este periodo: en el occidente (-1.26%) y el centro (-3.91%) dejaron de publicar seis empresas, que seguramente fueron absorbidas por las otras zonas, en donde aumentaron en promedio a una tasa de 4.14% (20 empresas en total). Los AC, en comparación con el periodo anterior, pasaron de cinco a tres zonas con tasas negativas, todo un logro que se atribuye a la reactivación de la economía. El noroccidente y el occidente dieron prácticamente un giro de 180 grados, pues pasaron de perder diez empresas en 1993-2005 a ganar ocho en 2005-2008. Sin embargo el centro y Chapinero continuaron expulsando más firmas: en total ocho, la misma cantidad que se sumó a las zonas analizadas. Además, de cinco zonas donde las C tuvieron en 1993-2005 tasas negativas, en 2005-2008 pasaron a cinco positivas. De nuevo la única zona que continuó con tasas negativas fue el centro (de -2.33% a -8.32%). Con este cambio tan exacto se corrobora la total mutación en la construcción: empieza la reactivación. Donde más se percibe este cambio es en el sur, Chapinero y occidente, con tasas de 15.86, 11.54 y 10.51%, respectivamente. Tras no publicarse en esta sección 94 empresas, aparecieron 75, casi todas ubicadas, una vez más, en el norte (129) de la ciudad.

La finca raíz (FR), sección en donde hay más empresas (484 de 1 072 en 2008) que pautan en las tres fechas (1993-2005-2008), de haber tenido en cuatro zonas (occidente, noroccidente, Chapinero y centro) tasas negativas en el periodo 1993-2005, pasó a sólo dos en 2005-2008 (norte: -2.12%; centro: -0.73%). El norte suele ser la zona en donde más actúan estas firmas (248) y el sur donde menos lo hacen (19), a pesar de que es casi cuatro veces más grande que la zona norte.

En esta sección hay tan alta concentración de firmas, especialmente en el norte, que puede llegarse a una gran cantidad de resultados interesantes:

- De las 484 inmobiliarias de finca raíz, que son todas las que hay también en el sur y noroccidente de Bogotá, 53 están ubicadas en el corredor de la avenida Carrera 15, entre la calle 73 y la calle 124 (véase el mapa 1), vía en donde se concentran los estratos 5 y 6 y cuya longitud es de 5 300 metros. Hay en promedio una inmobiliaria cada 100 metros.
- Por la misma avenida Carrera 15, a la altura de la calle 119, funcionan nueve inmobiliarias en sólo 100 metros (véase el mapa 1).

CUADRO 4

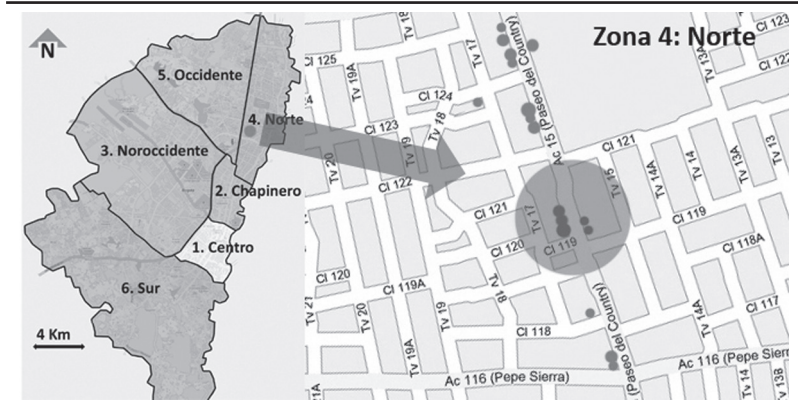
Tasas de crecimiento de secciones por zonas en Bogotá: 1993-2005 y 2005-2008

Secciones / servicios inmobiliarios	Zona 1: Centro		Zona 2: Chapinero		Zona 3: Noroccidente	
	1993-2005	2005-2008	1993-2005	2005-2008	1993-2005	2005-2008
Administración de propiedad horizontal (APH)	-10.17	1.85	-1.79	-5.87	-4.87	-3.45
Arquitectos constructores (AC)	-6.13	-21.50	-7.63	-4.87	-2.19	2.19
Avalúos de finca raíz (AFR)	1.41	-3.91	4.23	1.23	0.00	9.92
Construcciones (C)	-2.33	-8.32	-14.36	11.54	3.45	3.82
Fiduciaria (F)	-11.47	2.19	0.00	8.32	0.00	0.00
Finca raíz (FR)	-8.67	-0.73	-2.19	1.33	-1.14	5.64
	Zona 4: Norte		Zona 5: Occidente		Zona 6: Sur	
	1993-2005	2005-2008	1993-2005	2005-2008	1993-2005	2005-2008
Administración de propiedad horizontal (APH)	3.06	-7.19	8.32	0.00	6.13	-11.00
Arquitectos constructores (AC)	-13.49	-0.96	-20.46	18.05	0.00	0.00
Avalúos de finca raíz (AFR)	1.60	0.53	2.68	-1.26	0.00	4.87
Construcciones (C)	-4.40	1.38	-2.84	10.51	-15.03	15.86
Fiduciaria (F)	-7.76	-5.42	0.00	13.18	0.00	0.00
Finca raíz (FR)	0.33	-2.12	-1.78	5.02	1.85	3.66

FUENTE: Elaboración propia con base en la zonificación de *Metrocuadrado.com* y en los datos analizados de las páginas amarillas de Pùblicar, 1994, 2006 y 2009.

MAPA 1

**Zonas urbanas de Bogotá y localización de firmas de finca raíz sobre la avenida Carrera 15 en la zona norte**



FUENTE: Elaboración propia con base en Google Maps y Google Earth.

- En dos casos hay en un mismo edificio tres oficinas de finca raíz, y en otros ocho casos, dos oficinas por edificio.
- Funcionan en apartamentos, no en oficinas, 10 de 484 inmobiliarias.
- Entre las firmas de finca raíz nueve decidieron abrir nuevas sedes en Bogotá: desde 2 hasta 14 sedes más, incluidos los municipios circunvecinos.
- Para hoy ya hay cerca de 20 asociaciones del sector inmobiliario con distintas denominaciones: lonjas, federaciones, cámaras, registros y sociedades.
- Entre las inmobiliarias 14.88% dispone como medio de contacto su correo electrónico y 21.49% sus páginas web.
- De estas inmobiliarias, 16 son empresas unipersonales (EU).
- De las 24 firmas de antaño, en cuya publicidad destaca el número de años que han estado en el mercado, la que cuenta con menos experiencia tiene 19 años, y la que más, 121. El promedio es 38 años.

## Servicios inmobiliarios en Bogotá y en algunas ciudades de Latinoamérica: 2009

La sección FR tiene una característica especial: incluye algunas empresas que presentan en su inventario casi todos los bienes y servicios que ofrecen las demás secciones. Allí las firmas no sólo venden y rentan, también promueven proyectos inmobiliarios de todo tipo, representan clientes, hacen valoración de bienes raíces e intangibles, administran, diseñan y construyen. Todo en una sola empresa. Por tal razón el análisis de esta sección brinda un panorama que puede compararse con el de otras ciudades de Latinoamérica. Sin embargo es imprescindible llevar a cabo previamente el “salto tecnológico”: estudiar cuál es la diferencia entre los resultados del papel y los virtuales (para el caso de Bogotá), y analizar las páginas amarillas virtuales de algunos países.

El cuadro 5 muestra con claridad las grandes diferencias entre los totales de las empresas que pautan en Bogotá en las seis secciones de las páginas amarillas en papel y virtuales. En promedio se registra en Internet 89.18% más, especialmente en el ramo de la APH (150%), seguida por los AC (116%) y los C (111.11%). La que menos varía es la sección AFR (19.32%), lo cual parece indicar que quienes ofrecen este servicio tienen mucho más interés en llegar a las manos de los usuarios que cuentan en su domicilio con el tradicional directorio en papel. La FR casi duplica la cantidad de firmas registradas (90.50%). Esta relación

### CUADRO 5

#### Número de empresas que pautan en las páginas amarillas en papel y virtuales en Bogotá: 2009

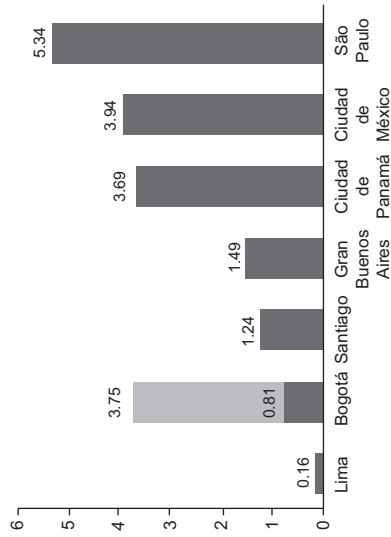
<i>Secciones / servicios inmobiliarios</i>	<i>Páginas amarillas (papel)</i>	<i>Páginas amarillas (virtuales)</i>
Administración de propiedad horizontal (APH)	92	230
Arquitectos constructores (AC)	50	108
Avalúos de finca raíz (AFR)	176	210
Construcciones (C)	252	532
Fiduciaria (F)	18	26
Finca raíz (FR)	484	922
Total	1 072	2 028

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de las páginas amarillas en papel y virtuales de Publicar, 2009.

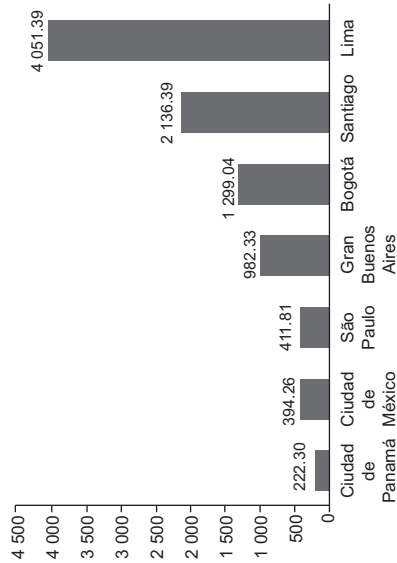


**GRÁFICA 1**

**A. Número de empresas de finca raíz que aparecen en las páginas amarillas virtuales por kilómetro cuadrado en algunas ciudades de Latinoamérica: 2009**



**B. Número de inmuebles potencialmente abordados por empresas de finca raíz en algunas ciudades de Latinoamérica: 2009**



FUENTE: Elaboración propia con base en el número de inmobiliarias que aparecen en las páginas amarillas virtuales de estas ciudades, sus superficies y su población. El número de inmuebles se estimó con base en el tamaño promedio de hogares urbanos: São Paulo: 3.3; Ciudad de México: 3.8; Bogotá: 3.9; Ciudad de Panamá: 3.6; Gran Buenos Aires: 3.3; Santiago: 3.7 y Lima: 4.4 (CENAC, 2009: 11) y asumiendo que cada hogar reside en un inmueble.

quizá lleve a cualquier interesado en este ámbito a pensar que en el resto de las ciudades de Latinoamérica el comportamiento es parecido: por cada firma de FR que aparece en el papel hay casi dos en la web. De todas formas, pese a ser tan popular y necesario el Internet hoy día para comunicarse, hacer negocios, comprar y vender, lo cierto es que en Bogotá tan sólo un poco más de 27% de los hogares está conectado a este servicio (DANE, 2009: 11). En otras palabras, todavía 73% de los hogares sigue usando este robusto libro de cientos de hojas para buscar lo que necesita, y quizá continúe así, aunque el territorio sea cubierto en su totalidad por el servicio de Internet.

Ahora bien, al estudiar los datos que arrojan las páginas amarillas virtuales de siete urbes latinoamericanas, esta investigación descubrió que no necesariamente el número de empresas de finca raíz por kilómetro cuadrado está correlacionado con la magnitud de la ciudad en términos de superficie. En Lima, la más grande de las siete ciudades—con 2 664 km<sup>2</sup> y una población cercana a 8 millones de habitantes—hay menos inmobiliarias por km<sup>2</sup> (véase la gráfica 1a); cada inmobiliaria que funciona allí tiene un mercado promedio potencial de 4 051 inmuebles<sup>4</sup> (véase la gráfica 1b) para vender, rentar o valorar. Lima, en este sentido, es donde menos competencia hay entre inmobiliarias y donde se ha establecido, como en pocas ciudades y en beneficio de los consumidores, un marco legal de buenas prácticas comerciales de la agencias inmobiliarias para garantizar la seguridad de las transacciones (Indecopi, 2007). Lo contrario sucede en la Ciudad de Panamá, la más pequeña de todas en superficie y población (275 km<sup>2</sup> y cerca de un millón de habitantes), en donde hay 3.69 inmobiliarias por km<sup>2</sup>, cada una con un mercado potencial de 222 inmuebles que pueden requerir cualquiera de sus servicios. Al parecer es en esta ciudad donde el mercado es más competido, y puede deberse a que ocupa el puesto 21 en el *ranking* mundial, después de Buenos Aires (13), en donde más gente desea vivir (*América Economía*, 2009b) porque el costo de la vida es bajo, porque su desarrollo se está encaminando equilibradamente, o porque hay un notable florecimiento de los bienes raíces (Landau, 2009). El municipio de São Paulo, la ciudad con mayor cantidad de inmobiliarias (8 122) y cuya población ya supera 11 millones de habitantes, ocupa el tercer lugar, pues allí el mercado promedio de las agencias de finca raíz es más reducido (411 inmuebles). Esto no resul-

<sup>4</sup> Para calcular el número de inmuebles se tuvieron en cuenta dos argumentos: uno, el tamaño promedio de los hogares urbanos para cada uno de estos países, que va desde 3.3 hasta 4.4 personas; y dos, cada hogar habita un inmueble.

ta extraño dado que se está promoviendo a un ritmo acelerado el recambio de algunos edificios residenciales y comerciales por otros de mucho mayor altura (*Portafolio*, 2008), lo cual incrementa su densidad en cuanto a metros cuadrados construidos por hectárea. Al mismo ritmo que crece la población de la ciudad lo hace el número de inmobiliarias. Así, a finales de 2009 se abrió una licitación para la construcción de un tren bala de alta velocidad que unirá São Paulo con Río de Janeiro y Campinas (*El Universal*, 2009) y transportará en sólo una hora y 33 minutos cerca de ocho millones de personas al año (*América Economía*, 2009a). La Ciudad de México, con 3.94 inmobiliarias por km<sup>2</sup>, ocupa el segundo lugar después de São Paulo en densidad y el tercero con menor potencial de inmuebles para abordar por agencia (394), seguida del Gran Buenos Aires (982), donde desde hace cinco años se permite que los extranjeros compren terrenos y los escrituren a su nombre (Orduna, 2004), mecanismo que promueve el mercado de bienes raíces. Sumado a ello las más grandes firmas consultoras inmobiliarias internacionales han establecido allí sus sedes desde hace años, como Colliers International, Cushman and Wakefield, Jones Lang LaSalle, CB Richard Ellis y King Sturge, entre otras.

Finalmente Bogotá, la tercera ciudad más grande en superficie y población (según esta investigación) y la cuarta con mayor cantidad de firmas inmobiliarias, ocupa el segundo puesto en número de inmobiliarias por km<sup>2</sup> (0.81). Aquí cada oficina de finca raíz tiene un mercado potencial de 1 299 inmuebles en sus distintas modalidades. Sin embargo conviene mencionar que cuenta con un área (en realidad una localidad) no urbana muy considerable: Sumapaz, que comparte con la ciudad 40% del territorio. Si se descontara este espacio y se dejara sólo el área del perímetro urbano habría 3.75 agencias de finca raíz por km<sup>2</sup>, lo que la colocaría en el tercer puesto, después de la Ciudad de México. Hoy día Bogotá cuenta con 117 UPZ, unidades de planeamiento zonal, lugares delimitados y conformados por barrios en donde las normas urbanísticas se respetan en detalle en cada predio. Con esta medida distrital, además de las tendencias de desarrollo y adopción de la arquitectura verde, muchas agencias desaparecerán o tomarán decisiones relevantes en cuanto a los mecanismos de formación y especialización en urbanismo, diseño y dinámica de la ciudad. En el mediano plazo se podrá determinar si esto afecta o no el crecimiento del número de inmobiliarias. Por el momento los datos confirman que las oficinas de finca raíz crecen al mismo ritmo de la ciudad.

## Conclusiones y recomendaciones

El principal propósito de esta investigación ha sido analizar para tres fechas (1993, 2005 y 2008) la dinámica de los servicios inmobiliarios, vistos desde la perspectiva de la publicidad escrita y virtual, a fin de comprobar si sirve como un buen “termómetro” del crecimiento urbano de Bogotá y, desde otro punto de vista, como instrumento para medir el crecimiento de otras ciudades de Latinoamérica. En estos últimos 15 años en que el ritmo de la economía ha transitado por dos periodos claros de crisis y aceleración, esto se ha visto reflejado en el número total de empresas de servicios inmobiliarios: de 1993 a 2005 con un decrecimiento, y de 2005 a 2008 con un crecimiento, sin que en este último año llegara a alcanzar la magnitud de 1993.

Se comprobó que en los dos periodos analizados se presentó una relación inversamente proporcional entre los productos y los servicios. Cuando las empresas que pautan en la sección arquitectos constructores, construcciones y fiduciarias bajan, las de administración de propiedad horizontal y las de avalúos de finca raíz suben. Para el periodo 2005-2008, cuando más firmas vinculadas a la construcción se anunciaron en el directorio, las de administración de propiedad horizontal decrecieron. De ello se deriva que quienes en 1993 construían inmuebles, para 2005 se dedicaron a administrarlos o valuarlos, pero para 2008 retomaron la iniciativa de emprender nuevos proyectos, sin que este cambio implicara que se dejaran de administrar inmuebles, sino que las empresas que quedaron activas en el mercado absorbieron lo que otras dejaron, pues seguramente ofrecieron un catálogo de servicios más atractivo y completo. Cabe mencionar que no es muy representativa la cantidad de empresas que continuaron pautando de un año al otro; sin embargo para estas tres fechas no han dejado de hacerlo las firmas más consolidadas del mercado, las que más años tienen en él y las que han buscado abrir otras sedes a lo largo y ancho de la ciudad, estrategia que sin lugar a dudas les ha permitido abordar nichos de mercado inmobiliario de manera más cercana y desplazar el servicio informal que ejercen muchos ciudadanos como representantes de bienes inmuebles e incluso como valuadores.

Otra conclusión interesante es que las seis secciones que analizamos en un periodo y otro presentaron tasas de crecimiento anual muy similares a las de otros escenarios relacionados con el crecimiento urbano. Por ejemplo, el componente edificaciones del PIB de la construcción se orientó en la misma dirección positiva que las secciones AC y C

entre 2005-2008. La sección AFR registró entre 1993-2008 una tasa casi igual a la de la superficie urbana (3.87 y 3.64%). Y entre 2005-2008 su tasa fue muy parecida a la de los predios urbanos (0.25 y 0.26%), pero también a la de área urbana y población urbana (0.71 y 0.38%). No obstante existe una recomendación muy especial respecto de la valoración de bienes inmuebles: que la SIC, mediante convenios o ejercicios similares con otras instituciones públicas o privadas, emprenda capacitaciones asequibles para quienes quieran estar allí y actualice y registre a nuevos miembros en su RNA. Por otra parte, dado que se compararon y analizaron los registros de las seis secciones y además se geolocalizaron, es relevante decir que: 1) en estos últimos años la zona centro ha expulsado más empresas en las distintas secciones y al parecer seguirá así hasta que se terminen las obras de infraestructura de transporte masivo; 2) la zona norte es donde más se concentran dichas firmas, especialmente las de finca raíz en que confluyen tanto el ofrecimiento de bienes como el de servicios. En rigor donde más se ubican es en la avenida Carrera 15, desde la calle 72 hasta la calle 124; 3) en la zona sur, la más grande en extensión, es donde menos actúan estas empresas, lo que quizá no obedezca a falta de mercado, sino a que su función se hace de manera informal o por medio de agencias y firmas muy pequeñas, casi locales; 4) el occidente y noroccidente son las zonas en donde las firmas más consolidadas y corporativas de finca raíz (inmobiliarias y constructoras) están expandiéndose con nuevas sedes, que si bien no son muy grandes, atienden el mercado en forma más personal, lo cual evita los largos desplazamientos e incrementa el número de negocios.

En cuanto al análisis virtual de la finca raíz en Bogotá, quedó claro que en Internet casi se duplica el registro de empresas que publican en las páginas amarillas en papel. No obstante, debido a que el acceso a este servicio todavía no llega siquiera a la tercera parte de la población, el robusto libro de páginas amarillas sigue siendo la herramienta que utiliza desde hace 50 años la gran mayoría de los ciudadanos para encontrar una empresa que pueda satisfacer su necesidad. Quizá ése sea el motivo por el cual las empresas que reconocen que si no publican no venden, siguen pagando por insertar allí su aviso y mostrar su número telefónico, su dirección, su web y su correo electrónico. Es probable que esa misma relación de lo virtual con lo físico se aplique a otras ciudades; sin embargo, como las secciones de la finca raíz e inmobiliarias son comunes en las web de páginas amarillas de otros países, el análisis permitió reconocer que el número de empresas está

relacionado con el tamaño de cada ciudad y también con la dinámica de la construcción. En São Paulo y la Ciudad de México, megaciudades en que habitan casi 20 millones de personas, existen más firmas de finca raíz por kilómetro cuadrado, con una relación directa entre la cantidad de empresas y el tamaño de la ciudad. Sin embargo en la Ciudad de Panamá, que cuenta con menos de 300 km<sup>2</sup> y menos de un millón de habitantes, es donde hay menor mercado de inmuebles por agencia de finca raíz; hay una relación directa entre el número de inmobiliarias y la cantidad de inmuebles en el mercado. Bogotá, pese a ser tan grande si se incluye en el escenario geográfico a la localidad 20 de Sumapaz, aún no alcanza puestos relevantes: ocupa el penúltimo lugar en cuanto a inmobiliarias por km<sup>2</sup> y el antepenúltimo en mercado de inmuebles por agencia de finca raíz; en otras palabras, todavía no hay una competencia tan fuerte ni un mercado potencial tan reducido como los de otras ciudades.

En suma, por medio de esta investigación se corroboró que a partir de distintos puntos de vista, pero bajo el mismo escenario de los servicios inmobiliarios en la publicidad tradicional y virtual, el análisis de esta dinámica es un excelente “termómetro” del crecimiento urbano de Bogotá y otras ciudades de Latinoamérica.

## Bibliografía

- América Economía* (2009a), “Brasil: tren bala costará US\$17 973 millones”, sección Negocios <[http://www.americaeconomia.com/305179-Brasil-tren-bala-costara-US\\$17973-millones.note.aspx](http://www.americaeconomia.com/305179-Brasil-tren-bala-costara-US$17973-millones.note.aspx)> (octubre de 2009).
- América Economía* (2009b), “Buenos Aires, la ciudad preferida de los hombres”, sección Negocios <<http://www.americaeconomia.com/245914-Buenos-Aires-la-ciudad-preferida-de-los-hombres.note.aspx>> (octubre de 2009).
- Araque, A. y R. Cubillos (2001), *Los precios del suelo urbano en Santa Fe de Bogotá 2001-2010: las plusvalías después del POT*, Bogotá, DAPD.
- Bernardes, A. y R. Castillo (2007), “Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria para empresas en la ciudad de São Paulo, Brasil”, *Eure*, pp. 45-56.
- Camacol (2009), “Estudios económicos. PIB construcción”, Cámara Colombiana de la Construcción <[http://www.camacol.org.co/estudios\\_economicos/construccion\\_cifras/construccion\\_cifras.php](http://www.camacol.org.co/estudios_economicos/construccion_cifras/construccion_cifras.php)> (octubre de 2009).
- Cárdenas, A., P. Castellanos y V. Montoya (2009a), “Ciclos de la actividad edificadora en el mundo y en Colombia”, informe económico, Bogotá, Camacol.

- Cárdenas, A., P. Castellanos y V. Montoya (2009b), “Evolución del mercado de vivienda nueva durante 2008”, informe económico, Bogotá, Camacol.
- CENAC (2009), “Contexto sectorial internacional: Colombia y América Latina”, Bogotá, Centro de Estudios de la Construcción y el Desarrollo Urbano y Regional <<http://www.cenac.org.co/publicaciones.shtml?apc=g1-1-&x=20152631>> (octubre de 2009).
- Centro de Investigaciones sobre Dinámica Social, Universidad Externado de Colombia (2007), *Ciudad, espacio y población: el proceso de urbanización en Colombia*, Bogotá, UNFPA / Universidad Externado de Colombia.
- Cortés, M. (2006), *La anexión de los seis municipios vecinos a Bogotá en 1954*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.
- DANE (2007), *Proyecciones nacionales y departamentales de población. 2006-2020*, Bogotá, Departamento Administrativo Nacional de Colombia.
- DANE (2009a), “Indicadores básicos de tecnologías de la información y la comunicación”, boletín de prensa, Bogotá, Departamento Administrativo Nacional de Colombia <[http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/tic/boletic\\_09.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/tic/boletic_09.pdf)> (octubre de 2009).
- DANE (2009b), “Colombia: proyecciones de población departamentales por área, 2005-2009”, a junio 30”, Bogotá, Departamento Administrativo Nacional de Colombia.
- DANE (2009c), “Índice de precios al consumidor, base 2008. Índice series de empalme 1994-2009”, Bogotá, Departamento Administrativo Nacional de Colombia <[http://www.dane.gov.co/daneweb\\_V09/index.php?option=com\\_content&view=article&id=103&Itemid=76](http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&view=article&id=103&Itemid=76)> (octubre de 2009).
- El Universal* (2009), “Brasil licitará tren bala a fin de año”, <<http://www.eluniversal.com.mx/notas/622591.html>> (octubre de 2009).
- Flórez, G. (2009), “Capacitación en avalúos llega a la ‘U’ mediante iniciativa de la Cámara Colombiana de la Propiedad Raíz”, *Portafolio* <[http://www.portafolio.com.co/economia/vivienda\\_eco\\_portafolio/ARTICULO-WEB-NOTA\\_INTERIOR\\_PORTA-6319470.html](http://www.portafolio.com.co/economia/vivienda_eco_portafolio/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-6319470.html)> (octubre de 2009).
- Indecopi (2007), “Indecopi y Mivivienda promoverán buenas prácticas comerciales de empresas inmobiliarias”, informe, Lima, Comisión de Protección al Consumidor, Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual <<http://www.indecopi.gob.pe/ArchivosPortal/boletines/CPC/2007/Feb2007CPC.pdf>> (octubre de 2009).
- Landau, M. (2009), “Why you Should Live in Panama City in 2009. Top 29: Best Cities to Live in 2009 Edition, Askmen.com” <[http://www.askmen.com/specials/2009\\_top\\_29/panama-city.html](http://www.askmen.com/specials/2009_top_29/panama-city.html)> (octubre de 2009).
- Mac Donald, J. (2004), *Pobreza y precariedad del hábitat en ciudades de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Metrocuadrado.com* (2009), “En dónde contratar a un evaluador profesional”, *Metrocuadrado.com*, sección Centro de Consulta Inmobiliaria <[http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/compyventa\\_m2/aval\\_](http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/compyventa_m2/aval_)

- m2/archivoavalos/ARTICULO-WEB-PL\_DET\_NOT\_REDI\_M2-2773879.html> (octubre de 2009).
- Orduna y Asociados (2004), “Los extranjeros podrán comprar propiedades inmobiliarias en México” <<http://ordunayasociados.com/content/view/4/9>> (octubre de 2009).
- Patiño, B. y E. Riveros (2008), *Análisis de la dinámica del sector inmobiliario en Bogotá. Observatorio Inmobiliario Catastral*, Bogotá, UAECD.
- Peña, C. (2006), “Ordenamiento urbano exige profesionalizar al inmobiliario”, *El Tiempo*, sección Vivienda.
- Portafolio (2008), “São Paulo se convirtió en un río, pero de carros”, *Portafolio*, sección Economía <<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-2839599>> (octubre de 2009).
- Publicar (1994), *Páginas amarillas de Bogotá*, Bogotá, Publicar.
- Publicar (2006), *Páginas amarillas y blancas comerciales de Bogotá*, Bogotá, Publicar.
- Publicar (2009), *Páginas amarillas y blancas comerciales de Bogotá*, Bogotá, Publicar.
- Sánchez, A., J. Suárez y M. Gómez (2001), “Explotación de cartografía urbana mediante SIG: aplicaciones en los métodos de valoración inmobiliaria”, *mappinginteractivo* <[http://www.mappinginteractivo.com/plantilla-ante.asp?id\\_articulo=88](http://www.mappinginteractivo.com/plantilla-ante.asp?id_articulo=88)> (mayo de 2011).
- Sánchez, J. (2003), “El mercado inmobiliario y los promotores: cambios en la gran empresa inmobiliaria”, Barcelona, *Scripta Nova* <<http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-146%28091%29.htm>> (mayo de 2011).
- UNFPA (2007), “Ciudad, espacio y población: el proceso de urbanización en Colombia” <[http://www.unfpacolombia.org/home/unfpacol/public\\_htmlfile/PDF/Informeurbanizacion.pdf](http://www.unfpacolombia.org/home/unfpacol/public_htmlfile/PDF/Informeurbanizacion.pdf)> (octubre de 2009).

### *Portales visitados*

- <[www.paginasamarillas.com](http://www.paginasamarillas.com)>  
<[www.seccionamarilla.com.mx](http://www.seccionamarilla.com.mx)>  
<[www.paginasamarillas.com.ar](http://www.paginasamarillas.com.ar)>  
<[www.amarillas.cl](http://www.amarillas.cl)>  
<[www.paginasamarillas.com.pe](http://www.paginasamarillas.com.pe)>  
<[www.guiamais.com.br](http://www.guiamais.com.br)>  
<[www.metrocuadrado.com](http://www.metrocuadrado.com)>



**Acerca del autor**

**Carlos Roberto Peña Barrera** es ingeniero catastral y geodesta (Universidad Distrital) y tiene estudios en Filosofía (Universidad Nacional de Colombia). Es investigador del grupo Procesos Urbanos en Hábitat, Vivienda e Informalidad (Universidad Nacional de Colombia), y es investigador reconocido por Colciencias. Funge como consultor y valuador de varias firmas inmobiliarias, entre ellas Perito Avaluador. Dirige el grupo Sapiens Research y edita la revista titulada igual que dicho grupo. También es columnista invitado de la sección Vivienda del diario *El Tiempo*.