

**EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL CENTRO
HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE EN LA CIUDAD
DE CARTAGENA , 1973 - 2003**

**LUZ AÍDA CUARTAS CUARTAS
ANGYE CAROLINA GARZÓN NARVAEZ**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA DE INDIAS D. T. y C.**

2005

**EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL CENTRO
HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE EN LA CIUDAD
DE CARTAGENA , 1973 - 2003**

**LUZ AÍDA CUARTAS CUARTAS
ANGYE CAROLINA GARZÓN NARVAEZ**

**Proyecto para optar al título de
Administradora de Empresas y Economista**

**Director
JORGE LUIS ALVIS ARRIETA
Economista**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA DE INDIAS D. T. y C.**

2005

Cartagena, Abril 29 de 2005

Señores:
Universidad Tecnológica de Bolívar
ATT. COMITÉ DE EVALUACIÓN

Cordial saludo.

Por medio del presente escrito hacemos entrega del proyecto de grado titulado: **“EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL CENTRO HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE EN LA CIUDAD DE CARTAGENA , 1973 - 2003”**, para la respectiva evaluación, siguiendo lo establecido en el reglamento vigente.

Atentamente,

LUZ AÍDA CUARTAS CUARTAS

ANGYE CAROLINA GARZÓN NARVAEZ

Cartagena, Abril 29 de 2005

Señores

COMITÉ DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE GRADO

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Universidad Tecnológica de Bolívar

La Ciudad

Distinguidos señores:

Muy comedidamente me dirijo a ustedes con el objeto de informarles que he asesorado a las estudiantes **LUZ AÍDA CUARTAS CUARTAS** y **ANGYE CAROLINA GARZÓN NARVAEZ** en la elaboración de su proyecto de grado, el cual tiene como título: **“EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL CENTRO HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE EN LA CIUDAD DE CARTAGENA , 1973 - 2003”**.

Atentamente,

JORGE LUIS ALVIS ARRIETA
Director de la Investigación

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena, Abril 29 de 2005

AGRADECIMIENTOS

Expresamos nuestros agradecimientos a todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron para que este trabajo pudiera realizarse.

Especialmente al doctor Jorge Luis Alvis Arrieta, docente de la Universidad Tecnológica de Bolívar, quien como Director del trabajo estuvo siempre atento a realizar las correcciones necesarias para lograr los objetivos de la investigación.

CONTENIDO

	Pag
INTRODUCCIÓN	
0. ANTEPROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN	3
0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
0.1.1 Descripción del problema	3
0.1.2 Formulación del problema	5
0.2 OBJETIVOS	6
0.2.1 Objetivo general	6
0.2.2 Objetivos específicos	6
0.3 JUSTIFICACIÓN	7
0.4 MARCO DE REFERENCIA	7
0.4.1 Marco teórico	7
0.4.2 Marco conceptual	16
0.5 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	17
0.6 DISEÑO METODOLÓGICO	18
0.6.1 Tipo de investigación	18
0.6.2 Población y muestra	19
0.6.3 Recolección y fuente de información	19
0.6.4 Procesamiento de la información	19
1. CARACTERÍSTICAS GENERALES Y FACTORES DEL DESARROLLO URBANO EN CARTAGENA	21
1.1 RESEÑA HISTORICA DE LA CIUDAD	21
1.1.1 Consolidación urbana	21

1.1.2 Situación a finales del siglo XIX y principios del XX	21
1.2 ANTECEDENTES DE LA URBANIZACIÓN DE CARTAGENA	22
1.2.1 Período 1533 – 1964	22
1.2.2 Período 1965 – 1990	23
1.2.3 Período 1990 – 2000	24
1.2.4 Período 2000 – 2004	25
1.3 EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO URBANO EN CARTAGENA	26
1.3.1 Reseña histórica del crecimiento urbano en Cartagena	26
1.3.2 Factores que han incidido en el crecimiento urbano de Cartagena	29
1.4 ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD EDIFICADORA EN LA CIUDAD DE CARTAGENA	30
1.4.1 Primer auge de la construcción	30
1.4.2 Actividad edificadora en el periodo 1980 – 1990	31
1.4.3 Actividad edificadora en el periodo 1990 – 1999	32
1.4.4 Actividad edificadora en el periodo 2000 – 2003	36
1.5 EXTENSIÓN DEL PERÍMETRO URBANO DE LA CIUDAD E INCORPORACIÓN DE NUEVAS ÁREAS	37
2. COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DEL PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL CENTRO HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE	40
2.1 PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL CENTRO HISTÓRICO	40
2.1.1 Reseña histórica del desarrollo urbano en el centro	40
2.1.2 Evolución del precio del suelo urbano de uso comercial	42
2.1.3 Comportamiento del precio del suelo urbano de uso residencial	46
2.2 PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE	50
2.2.1 Reseña histórica del desarrollo urbano en Bocagrande	50
2.2.2 Comportamiento del precio del suelo urbano de uso comercial	52
2.2.3 Comportamiento del precio del suelo urbano de uso residencial	57

3. CARACTERIZACION DEL MERCADO INMOBILIARIO EN EL CONTEXTO DEL CENTRO HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE EN CARTAGENA	62
3.1 NATURALEZA Y FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE VENTAS DE INMUEBLES PARA VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES	62
3.2 FUNCIÓN DE LAS INMOBILIARIAS EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES	64
3.3 CRITERIOS Y DEFINICIONES DEL TIPO DE INMUEBLE PARA LA VENTA	66
3.3.1 Apartamentos	66
3.3.2 Casas	66
3.3.3 Locales para el comercio	66
3.3.4 Locales para oficinas	66
3.4 VARIABLES DECISORIAS PARA VENEDORES Y COMPRADORES EN EL MERCADO INMOBILIARIO	67
3.4.1 Planteamiento general	67
3.4.2 Precio del inmueble en venta	67
3.4.3 Dimensiones y características del inmueble	68
3.4.4 Localización del inmueble	68
3.4.5 Condiciones socio- demográficas	69
3.5 LAS INMOBILIARIAS EN EL CONTEXTO DEL CENTRO HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE	70
3.5.1 Portafolio de servicios	70
3.5.2 Acceso a la vivienda en Bocagrande y Centro Histórico	71
3.5.3 Evolución de la oferta y la demanda	71
3.5.4 Parámetros de fijación de precios	72
3.5.5 Incidencia de gustos y preferencias	72
3.5.6 Implicaciones según el comportamiento de la economía	72
4. FACTORES DETERMINANTES EN LA VARIACIÓN DEL PRECIO DEL SUELO URBANO Y SU TENDENCIA	74

4.1 FACTORES DETERMINANTES	74
4.2 INCIDENCIA DE LAS VARIABLES ECONÓMICAS	76
4.2.1 Evolución del PIB	76
4.2.2 Desempleo	77
CONCLUSIONES	79
BIBLIOGRAFÍA	81
ANEXOS	

LISTA DE CUADROS

	Pag
Cuadro 1. Evolución histórica y proyecciones poblacionales de Cartagena 1973 – 2005	27
Cuadro 2. Actividad edificadora en Cartagena en el periodo 1989 – 1996 (Área en metros cuadrados)	33
Cuadro 3. Actividad edificadora según destinos en Cartagena 1990 – 1999 (Área en metros cuadrados)	36
Cuadro 4. Evolución de los precios comerciales por metro cuadrado para uso comercial en el Centro Histórico (Pesos constantes de 1990)	43
Cuadro 5. Evolución de los precios comerciales por metro cuadrado del suelo urbano de uso residencial en Getsemaní y San Diego (Pesos constantes de 1990)	47
Cuadro 6. Evolución de los precios comerciales por metro cuadrado del suelo urbano de uso comercial en Bocagrande (Pesos constantes de 1990)	53
Cuadro 7. Evolución de los precios comerciales por metro cuadrado del suelo urbano de uso residencial en Bocagrande (Pesos constantes de 1990)	58
Cuadro 8. Tasas históricas del crecimiento del Producto Interno Bruto en Colombia 1950 – 2003	76
Cuadro 9. Evolución de la tasa de desempleo en Colombia, 1991 – 2003	77

LISTA DE GRÁFICAS

	Pag
Gráfica 1. Participación porcentual de la población desplazada en el departamento de Bolívar 1996 2001	25
Gráfica 2. Evolución de la actividad edificadora en Cartagena 1981 – 1991, según metros cuadrados construidos	32
Gráfica 3. Evolución de la actividad edificadora en Cartagena en el periodo 1994 – 1999 según mts ² construidos	34
Gráfica 4. Variación porcentual anual del precio por metro cuadrado para uso comercial en el Centro Amurallado, Getsemaní y La Matuna, 1987 – 1994	44
Gráfica 5. Comportamiento de los precios comerciales por metro cuadrado para uso comercial en el Centro Histórico, 1995 – 2003 (Pesos constantes de 1990)	45
Gráfica 6. Variación porcentual anual del precio por metro cuadrado para uso residencial en Getsemaní y San Diego, 1987 – 1994	48
Gráfica 7. Comportamiento de los precios comerciales por metro cuadrado para uso residencial en el Centro Histórico, 1995 – 2003 (Pesos constantes de 1990)	49
Gráfica 8. Variación porcentual anual del precio por metro cuadrado para uso comercial en Bocagrande, Castillogrande y Laguito, 1987 – 1994	54
Gráfica 9. Comportamiento de los precios comerciales por metro cuadrado para uso comercial en Bocagrande en el periodo 1995 – 2003 (Pesos constantes de 1990)	56
Gráfica 10. Variación porcentual anual del precio por metro cuadrado para uso residencial en Bocagrande, Castillogrande y Laguito, 1987 – 1994	59
Gráfica 11. Comportamiento de los precios comerciales por metro cuadrado para uso residencial en Bocagrande, 1995 – 2003 (Pesos constantes de 1990)	60
Gráfica 12. Evolución de la tasa de inflación en Colombia, durante el periodo 1998 – 2003	78

LISTA DE ANEXOS

	Pag
Anexo A. Principales industrias de Cartagena en 1912	84
Anexo B. Actividad edificadora en Cartagena 1981 – 1993, metros cuadrados	85
Anexo C. Evolución del valor del avalúo catastral por metro cuadrado en el Centro Histórico y Sector Turístico de Bocagrande	86
Anexo D. Cuestionario de encuesta aplicado a las agencias inmobiliarias de la ciudad de Cartagena	87

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas la creciente urbanización se convirtió en uno de los procesos de cambio tanto en el ámbito local como nacional; en Cartagena y en el Caribe colombiano el incremento ha sido significativo, la población urbana creció por encima de las proyecciones estimadas presentando índices de urbanización tan representativos como en el resto del país en la década de los 90. Este crecimiento urbano ha generado obviamente la aparición de nuevas problemáticas como la falta de vivienda de un porcentaje elevado de la población, así como el creciente aumento del precio del suelo urbano para uso tanto residencial como comercial.

Este fenómeno tiene connotaciones muy particulares en la ciudad de Cartagena, más específicamente en el Centro Histórico y el sector turístico de Bocagrande, debido principalmente a la consolidación de estos sectores de la ciudad como epicentro del mayor grado de desarrollo comercial, institucional, financiero, turístico y de servicios especializados, que otras áreas de Cartagena. Precisamente por ello es en estos sectores donde existe una permanente dinámica del mercado inmobiliario, pues además de ser los sectores más apetecidos por la demanda de viviendas, también las normas edificatorias permiten un mayor aprovechamiento del terreno para una mayor intensificación en la construcción de grandes edificios modernos.

Dentro de este contexto, el interés de este trabajo radica esencialmente en conocer la forma particular como ha evolucionado la valoración del suelo urbano frente a fenómenos de índole económico, social y cultural en el Centro Histórico y el sector turístico de Bocagrande, el cual a través del tiempo se ha ido expandiendo y valorizado de una manera muy especial en relación con el resto de la ciudad. El estudio se constituye así en una valiosa referencia de las diferentes situaciones que han interactuado históricamente en la

conformación urbana de esta importante zona jalonadota del desarrollo en la ciudad.

El trabajo presenta cuatro capítulos, a saber: en el primero se establecen las características generales y factores del desarrollo urbano en Cartagena; en el segundo capítulo se analiza el comportamiento histórico del precio del suelo urbano en el Centro Histórico y el sector turístico de Bocagrande; en el tercer capítulo se hace una caracterización del mercado inmobiliario en el contexto urbano en referencia; y en el cuarto capítulo se describen los factores determinantes en la variación del precio del suelo urbano y su tendencia para los próximos años. Por último, se plantean las conclusiones y sugerencias del caso.

0. ANTEPROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN

0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

0.1.1 Descripción del problema. El desarrollo del siglo XX marcó muchos cambios en la estructura urbana de la mayoría de los países del mundo. Después de la Segunda Guerra Mundial, comenzó un acelerado proceso de crecimiento de la población urbana. Efectivamente, a partir de 1950 con el crecimiento y la internacionalización de la economía, las ciudades también percibieron un enorme incremento en su población. A comienzos de 1973, una de cada tres personas vivía en una ciudad; en el año 2000 se estimaba que más del 50% de la población residía en ciudades; y para el 2030, la población urbana en el mundo podría representar un 60%¹.

Este acelerado proceso de urbanización presentó índices más relevantes aún en los países en desarrollo, los cuales aportaron el 95% del crecimiento de la población del mundo². En ese contexto, América Latina a partir de la segunda mitad del siglo XX, experimentó lo que muchos especialistas llamaron “explosión demográfica” para hacer referencia a la rápida expansión poblacional ocurrida en esta región. La magnitud de estos cambios se reflejó en el porcentaje de su población urbana, que a finales de siglo alcanzó 73%, porcentaje similar al de Europa y muy cercano al de América del Norte (76%), las regiones más urbanizadas del mundo³.

Este proceso también se presentó al interior de la población colombiana, generando un

¹ OVIEDO VALDIVIESO, Nelson. La población del mundo y del Ecuador en los albores del nuevo milenio. Internet. www.cepar.org.ec/sp/revista/edicion-diciembre99-3.

² *Ibíd.*

³ COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). Ciudades intermedias en América Latina y el Caribe: propuesta para la gestión urbana. Santiago de Chile, 1998. P. 32 – 33.

nuevo patrón de distribución espacial. En los últimos 30, años la población que habitaba en zonas urbanas en el país, prácticamente se duplicó.

A diferencia de otros países latinoamericanos, Colombia tiene uno de los índices más bajos de concentración en su principal centro urbano (Bogotá). Mientras Paraguay, Uruguay, Argentina, Chile y Bolivia concentran en sus respectivas capitales entre el 33% y el 50% de la población total, México y Ecuador el 29%, Colombia y Venezuela sólo concentran aproximadamente el 21%⁴. En Colombia al año 2000, 23 de los 33 departamentos existentes tienen una ciudad capital con más de 100.000 habitantes y siete de éstas superan el medio millón.

No obstante, la concentración de la población en zonas urbanas ejerce una enorme presión en la infraestructura de las ciudades. Un mayor número de personas incrementa la demanda de servicios públicos, de infraestructura social, de vías y de vivienda, entre otras necesidades. De esta forma, las ciudades se ven sometidas a una continua expansión del suelo urbano, lo cual genera por un lado, dinámicas diversas en los mercados de vivienda y suelo urbanizable, y por otro, la aparición de áreas tuguriales y de invasión con todos los problemas sociales que éstas ocasionan.

La ciudad de Cartagena no ha estado exenta de este comportamiento, varios acontecimientos se pueden señalar como característicos de la expansión de la ciudad durante este período: La consolidación e incorporación de una importante área turística – residencial, como lo es Bocagrande; la formación del corredor industrial del Bosque y Mamonal a finales de la década de los 50, dio inicio a la urbanización de las zonas aledañas a éste; y la ampliación y ocupación de extensas áreas a lo largo de la Avenida Pedro de Heredia en el sur occidente de la ciudad. Esta última, fue poblada en mayor parte por

⁴ MONTENEGRO, Armando. Los retos de la realidad urbana en Colombia. En Seminario de políticas e instituciones para el desarrollo urbano futuro en Colombia. Bogotá: Ministerio de Desarrollo Económico, DNP y Programa de Gestión Urbana de la Naciones Unidas, 1994. P. 14 - 15.

personas provenientes del campo, que buscaban un mejor futuro a través de una vinculación a las actividades de la industria y el turismo.

De esta forma, los nuevos espacios urbanos de mayor dinámica económica en la ciudad se articularon al ya consolidado Centro Histórico. La localización de los principales polos de actividad (Centro y Bocagrande) conectados por vía terrestre bordeando la costa, y la expansión de las zonas urbanas del sur occidente, definieron muchos de los aspectos que presenta hoy la estructura física y funcional de la ciudad⁵.

Esta distribución espacial también definió algunos de los patrones de la ocupación del suelo urbano desde el punto de vista social. El Centro Histórico, aparece como una zona en la que las viviendas de uso residencial son reservadas a la población (por lo general, personas oriundas de otras partes del país y extranjeros) de rentas medias y medias-altas; Bocagrande para los turistas; Manga, Castillogrande y algunos sectores de Bocagrande, son ocupados por personas de rentas altas; el resto de la población se ubica en asentamientos del sur de la ciudad.

En ese contexto, resultó interesante analizar la evolución del precio del suelo urbano (usos residencial y comercial) en el Centro Histórico y el Sector turístico de Bocagrande, así como el funcionamiento del mercado inmobiliario y la administración de los servicios que prestan las agencias inmobiliarias, asociados a los riesgos y oportunidades que tienen éstas con relación a la variación de los precios del suelo.

0.1.2 Formulación del problema. El planteamiento del problema de investigación, se puede sintetizar a partir de las siguientes formulaciones:

⁵ INSTITUTO UNIVERSITARIO DI ARCHITETTURA DI VENEZIA. Cartagena de Indias: asentamientos espontáneos. Venecia – Italia, 1994. P. 21.

- ¿Cuál fue la evolución en el precio del suelo urbano de uso residencial y comercial, en el Centro Histórico y la zona turística de Bocagrande en Cartagena de Indias durante el período 1973 – 2003?.
- ¿Qué tipo de factores caracterizaron el mercado inmobiliario en el Centro Histórico y el sector turístico de Bocagrande, especialmente aquellos asociados a la administración de este tipo de servicios por parte de las agencias inmobiliarias?

0.6 OBJETIVOS

0.2.1 Objetivo general. Analizar la evolución en el precio del suelo urbano de uso residencial y comercial, en el Centro Histórico y la zona turística de Bocagrande en Cartagena de Indias durante el período 1973 – 2003, a través de la recopilación y construcción de estadísticas históricas de estas variables, que permitan establecer cual fue su comportamiento en el período de estudio.

0.2.2 Objetivos específicos.

- Describir de manera general el comportamiento del crecimiento del área urbana construida de Cartagena.
- Analizar el comportamiento histórico del precio del suelo urbano en el Centro Histórico y el sector turístico de Bocagrande, para estimar su tasa de crecimiento real durante el período de análisis.
- Realizar una caracterización del mercado inmobiliario en el Centro Histórico y el sector turístico de Bocagrande, asociada a la administración de este tipo de servicios por parte de las agencias inmobiliarias.

- Analizar los factores determinantes de la variación en el precio del suelo urbano y su tendencia, a partir de las percepciones de los agentes inmobiliarios.

0.7 JUSTIFICACIÓN

El estudio de la evolución del precio del suelo urbano construido, en el Centro Histórico y el sector turístico de Bocagrande en la ciudad de Cartagena de Indias, fue importante por que permitió establecer los patrones de comportamiento de esta variable, así como analizar sus perspectivas y tendencias hacia el futuro, resultados de la investigación que fueron utilizados para conocer el incremento real de los precios del suelo de uso residencial y comercial de estos sectores, de tal manera que permitan tomar decisiones a empresas y personas respecto a adquirir bienes inmuebles en estas zonas, ya que en el mercado inmobiliario están inmersos factores externos, que pueden incurrir en las variaciones del precio del suelo urbano construido, tales como: servicios públicos, ubicación, caracterización de los habitantes, necesidades, deseos y demanda de los consumidores, gustos y preferencias, entre otras.

0.8 MARCO DE REFERENCIA

0.4.1 Marco teórico. Los economistas de la escuela clásica, no se preocuparon de los problemas de los valores del suelo urbano; para ellos, la renta del suelo está ligada esencialmente a la fertilidad y la localización de la tierra, pero consideran la noción de escasez. Von Thünen, fundador de la economía espacial, analiza las consecuencias de las rentas diferenciales de situación sobre la naturaleza y localización de los cultivos alrededor de las ciudades; pero, las ciudades mismas son consideradas como un punto en el espacio, sin dimensión ni estructura interna. En la noción de renta diferencial⁶ y en el rol

⁶ La renta diferencial es la que obtiene el propietario de un lote de suelo por las diferencias en fertilidad y localización de dicho lote, con relación a la tierra de menor calidad, dada una determinada inversión de capital, según diccionario económico: www.google.com.

reconocido a la red de transportes por Ricardo y Von Thünen se encuentran las raíces de las futuras teorías de los precios del suelo urbano. Stuart Mill, plantea la teoría de escasez del suelo urbano y la necesaria competencia por este bien. Marx, trata la venta de los suelos urbanos y no hace sino retomar las leyes de la renta diferencial de los autores clásicos.

Los autores neoclásicos, como A. Marshall⁷, estima que el valor del suelo urbano es igual a su valor agrícola, aumentando con el valor que adquiere por ventajas de localización por lo que la competencia entre los usos potenciales de una parcela conduce a que sea adquirida por el que más pueda ofrecer y el constructor compara la renta que pueda obtener de la construcción con la suma del valor del terreno y el costo de construcción; esto entre los diferentes usuarios potenciales del suelo y los cambios de uso del suelo, hipótesis que supone que las condiciones de competencia perfecta y de equilibrio del mercado sean respetadas; cuando el suelo alcance su mejor uso, supone un esfuerzo permanente del propietario por adaptar la utilización del suelo a la demanda.

Por su parte, Hurd⁸ plantea que la extensión espacial de la ciudad crea una renta de situación para los terrenos ya urbanizados; los valores del suelo se establecen desde la periferia hacia el centro y son proporcionales al centro de la ciudad⁹. Sin embargo, este autor hace notar el rol que cumplen los transportes y los servicios públicos, al abrir terrenos a la urbanización, puede hacer bajar los valores del suelo en cada punto sin que el total de los valores de la ciudad necesariamente disminuyan.

De acuerdo a la teoría de Marshall y Halbwachs, a partir de los hechos empíricos de los precios de expropiación en Llarís entre 1860 y 1900 reintroduce los factores subjetivos. El valor de la opinión resulta de la imagen que cada espacio haya alcanzado en la comunidad

⁷ HERNÁNDEZ GURRUCHAGA, Hilario. Urbanismo en línea. Formación de los valores del suelo. En Internet: www.google.com.

⁸ *Ibíd.*

⁹ La competencia entre los usuarios del suelo explica su repartición en el espacio, de acuerdo con la teoría de Marshall. En Internet: www.google.com.

urbana, siendo de esta manera Halbwachs el primero que introduce la noción de especulación¹⁰.

Entre tanto, Haig R. M.¹¹ se centra en el análisis del rol de los transportes en la determinación de los valores del suelo; según este planteamiento, la accesibilidad es la preocupación principal de todos los usuarios y el centro tiene accesibilidad a toda la ciudad. Las localizaciones se van a efectuar en función de los valores que los diferentes usuarios estén dispuestos a pagar para beneficiarse de una mejor accesibilidad. El valor del suelo corresponderá a la economía del costo de los transportes y un mejoramiento de las redes de transporte mejorará la accesibilidad, y consecuentemente reducirá los valores del suelo; por ello, Haig considera que un criterio para organizar la ciudad es la reducción de los costos de transporte¹².

En este orden de ideas, Six (Heilbrum, 1986), explica el proceso urbano a través de un modelo simplificado referido al uso del suelo residencial, para lo cual elabora un conjunto de supuestos referidos a una ciudad imaginaria:

1. Que ésta se desarrolla en una superficie plana con una forma asimilada al concepto de la teoría del lugar central, (ciudad monocéntrica que crece por anillos concéntricos);
2. Todas las actividades productivas y de servicios se ubican en el centro;
3. La población está conformada por familias de igual tamaño, gusto e ingreso que arriendan viviendas unifamiliares en terrenos de igual tamaño;

¹⁰ Esta resulta de una opinión fundada sobre las perspectivas que en el porvenir ofrece el terreno. El especulador comprará en función de las ventajas que prevé y venderá cuando estas ventajas sean apreciadas por el conjunto de la opinión y se reflejen en los valores del mercado.

¹¹ HERNÁNDEZ GURRUCHAGA, Op. cit.

¹² HERNÁNDEZ GURRUCHAGA, Op. cit.

4. El costo de construcción y mantenimiento de las viviendas (sin incluir la rentabilidad del suelo), es constante a través de la ciudad; como los costos son invariables, salvo la renta del suelo, la diferencia de renta que pagan sus moradores en dos lugares distintos representa sólo la diferencia en la renta del suelo.

Bajo estos supuestos, Six demuestra que la renta del suelo para uso residencial será mayor en el centro de la ciudad y descenderá a medida que nos alejamos de él. A su vez, Granelle habla de otros factores que inciden en la formación de los precios del suelo, entre los que se destacan están: a) los factores unidos al medio inmediato (superficie, forma, marco adecuado del terreno y densidad de ocupación del suelo en la zona próxima); b) la accesibilidad a los polos de atracción de la ciudad (distancia al centro y calidad de los medios de transporte); c) factores relacionados con el crecimiento urbano y evolución económica general y d) factores reglamentarios ligados a la utilización del suelo.

Dentro de este contexto, Turvey estima que se realizan las transacciones sólo cuando el precio-tope que algunos potenciales compradores pueden aceptar sobrepasa el precio-piso fijado por el propietario y que estos precios de oferta y demanda, si el mercado es suficientemente amplio, se adaptan rápidamente: de este modo, no es posible esperar equilibrio permanente en el mercado inmobiliario. Al respecto, el mercado presenta numerosas imperfecciones: mercados pequeños, efectos de baja y de larga duración, normas urbanas, fijación de las tasas de arrendamiento, etc.¹³

El modelo de competencia perfecta o forma idealizada de estructura de mercado bajo ciertas condiciones y supuestos, se considera el mecanismo más eficiente para asignar los recursos. Es competencia perfecta cuando no existen externalidades ni monopolios, se puede obtener una información perfecta, cada demanda es independiente, no hay incertidumbre, porque se da una información perfecta acerca de las condiciones generales

¹³ HERNÁNDEZ GURRUCHAGA, Op. cit.

del mercado, en términos de costo y precios, los productos que se compran y venden son homogéneos, a la larga, los recursos y factores de producción son totalmente móviles. En general, se dice que el mercado de un bien es de competencia perfecta cuando se cumplen los siguientes supuestos: se produce un bien homogéneo y no existen ventajas asociadas a la compra o venta del bien una unidad particular; así mismo, tanto los compradores como los vendedores son numerosos, de forma que las compras y ventas de cada uno de ellos representan un volumen muy pequeño del total del mercado; compradores y vendedores poseen una información perfecta de los precios a que todos los demás están dispuestos a comprar y vender en cada momento y que rige en el mercado; por último, la entrada y salida del mercado es libre para cualquier unidad económica¹⁴.

El investigador Wendt no admite las premisas del enfoque neoclásico, considera que sólo el precio del mercado permite obtener estimaciones. Para él los valores del suelo son producto de la relación entre el arrendamiento neto y las tasas de actualización, aunque numerosos factores intervienen en ambos términos de esta relación. Wendt considera además que Haig ha simplificado en extremo la realidad; críticas que subrayan la complejidad de los mecanismos de formación de los valores del suelo y son la base utilizada por los especialistas que han intentado formalizar a través de modelos matemáticos la formación de los valores del suelo¹⁵.

De acuerdo con la mayoría de los analistas del fenómeno urbano, la fuente de todos los males de la ciudad reside en la falta de mecanismos que permitan manejar el problema de los valores de suelo. En los últimos cincuenta años se han desarrollado numerosos estudios generados por el fuerte requerimiento de comprender la formación de los valores del suelo urbano.

¹⁴ INTERNET. <http://www.isalud.org/pdf/Glosario-Terminos-Economicos.pdf>.

¹⁵ HERNÁNDEZ GURRUCHAGA, Op. cit.

Por otra parte, El mercado inmobiliario habitacional constituye un ámbito donde se llevan a cabo la oferta, demanda e intercambio de la vivienda como mercancía y su funcionamiento es complejo y está íntimamente relacionado con el entorno social, económico, cultural, político, tecnológico y ambiental de la vivienda, así como de la infraestructura que la rodea. Dentro de dicho mercado existen varios elementos: la vivienda, que es el objeto de intercambio; los agentes involucrados en el intercambio, entre los que se encuentran los consumidores, los que ofrecen el inmueble y los intermediarios; y la transacción, es decir, el intercambio en sí, que puede caracterizarse a través de la forma de efectuarse, del precio, la manera en que se ofrece o se adquiere el inmueble (venta o renta) y las formas de comunicación entre las partes interesadas.

Christaller (Alemania 1933), elaboró una teoría sobre la distribución y jerarquización de los lugares centrales en un espacio isotrópico; según esta teoría, un lugar central sería aquel que pudiese ofrecer servicios de determinadas clases; cada empresa de servicios tendrá un umbral de demanda mínimo, necesario para poder instalarse. El umbral de demanda es la población más pequeña a la que se debe prestar un servicio para alcanzar un punto de equilibrio entre gastos e ingresos; cada servicio y cada producto, tendrá un umbral diferente, dependiendo de su precio. Para calcular este umbral hay que tener en cuenta el precio del producto y el coste del transporte; la distancia máxima, o coste del desplazamiento, a la que se desplaza un cliente para obtener el producto se le llama alcance físico del mercado.

En la misma perspectiva teórica, L. Wingo introduce elementos novedosos al interrelacionar el conjunto de condiciones físicas y económicas además del comportamiento y tecnologías de las áreas urbanas para definir la distribución y el valor del suelo necesario para uso residencial. Este autor trata de explicar el comportamiento urbano mediante un modelo que incluye la ordenación espacial de centros de empleo, naturaleza de la población laboral, costo generalizado de desplazamiento y sistemas de transporte, entre las variables explicativas más importantes, el resultado es una ordenación espacial de valores y

densidades¹⁶.

Según Grigsby (1963), el mercado inmobiliario habitacional está conformado por grupos de submercados que se relacionan entre sí. Dos o más unidades pertenecen a un mismo submercado cuando existe una sustituibilidad suficientemente grande o, en otras palabras, cuando compiten entre sí como alternativas para los demandantes de un espacio habitacional. Debido a la dificultad para definir submercados mensurables, la mayoría de los autores dividen al mercado en grupos, asumiendo que unidades con las mismas características son buenos sustitutos unas de otras.

De acuerdo a esto fue viable la realización de una relación entre los diferentes análisis administrativos que existen y son de gran interés, donde las actividades dirigidas a la prestación de servicios son planeadas, coordinadas, dirigidas y controladas en las organizaciones¹⁷; entre estas se encuentra el análisis externo de las oportunidades y riesgos que corren las organizaciones en un mercado de carácter económico, socio-cultural, demográfico y político-legal, que pueden afectar la capacidad de las organizaciones para obtener utilidades en su mercado, razón por la que la mercadotecnia desarrolló un creciente interés en los problemas especializados en la promoción y venta de los servicios, generando estrategias que alcancen un desempeño rentable de la anterior¹⁸.

De ahí se originó la importancia de explorar de esta forma las fuerzas que pueden darse dentro del entorno donde inciden factores externos que generalmente influyen en la mayoría de las organizaciones. Kotler plantea un modelo donde habla de la diferenciación y posicionamiento de la oferta de mercado exponiendo cuatro formas genéricas para diferenciar la oferta de una empresa (en esta investigación representa las inmobiliarias) que define como: mejor, más nuevo, más rápido y más barato. Mejor Significa que la oferta de

¹⁶ LONDON, Wingo. Transporte y suelo urbano. Colección de urbanismo. Barcelona: Oiros Tau, 1972. P. 30 – 31.

¹⁷ CHIAVENATO, Adalberto. Teoría general de la administración. Bogotá: Mc Graw Hill.

¹⁸ KOTLER, Philip. Dirección de Mercadotecnia. México: Prentice may.

la empresa supera el desempeño de sus rivales; más nuevo supone desarrollar una solución que no existía antes, esto es un riesgo mas elevado que una simple mejora que obtener una ganancia; más rápido se trata de reducir el tiempo de desempeño o de entrega que supone el uso o adquisición de un bien o servicio; más barato en miras a obtener un producto similar a un precio menor.

Según el modelo hedónico y la estimación paramétrica¹⁹, la cuantificación de los beneficios que son susceptibles de obtenerse a partir de tributos ambientales del entorno resulta una labor complicada de realizar ya que no existen mercados explícitos para la calidad ambiental y sus atributos resultantes. Sin embargo es posible que a partir del estudio del comportamiento de mercados que están relacionados con los atributos ambientales y su calidad se obtengan estimaciones de la disponibilidad a pagar de los agentes por estos bienes ambientales. Esta estimación puede realizarse por medio de la metodología de los precios hedónicos, y se fundamenta en el hecho de que algunos bienes o factores de producción al no ser homogéneos, pueden diferenciarse en virtud de sus características dentro de los que se incluyen aspectos ambientales. Entonces, una función hedónica es la relación entre el precio de un bien heterogéneo y las características diferenciadas en él contenido.

Las diferentes teorías de localización de usos del suelo en la estructura urbana, diferenciadas de acuerdo a ciertas caracterizaciones se pueden resumir de la siguiente forma²⁰:

- Relación entre costo del suelo y accesibilidad: Están sustentadas en el concepto de “centralidad”; las áreas centrales son las que concentran el mayor porcentaje del empleo y las que generan la mayor cantidad de viajes, se supone que el valor del

¹⁹ RODRÍGUEZ G., Mauricio. Caracterización Hedónica del mercado de finca raíz en Cartagena: Una aproximación semiparamétrica. Economía y Región. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la UTB. Volumen 1. 2004.

²⁰ GARCÍA, Roberto. Estructuración de los usos del suelo urbano, 1994.

suelo y en consecuencia las rentas urbanas es uniformemente decreciente a partir del centro hacia la periferia y que la “accesibilidad” al centro medida en costos, tiempo o dificultades, es uniformemente creciente cuando aumenta la distancia al centro. Las decisiones de localización se tomarán buscando la mejor relación entre ambas (mayor costo inicial y menor costo a largo plazo o viceversa). De todos modos, como el territorio no es homogéneo, es probable que por condiciones geomorfológicas y/o ambientales las variaciones del valor del suelo y las dificultades de transporte no sean homogéneas en todas direcciones y ello distorsiona el modelo. Las grandes vías troncales de comunicación o los subterráneos y posibilitará decisiones de localización en lugares distantes del centro urbano.

- Relación costo del suelo y status: Ciertos sectores urbanos concentran en el imaginario urbano valores simbólicos basados en el “prestigio”, ya sea por razones históricas, estéticas o de localización, en sectores centrales, esto hace que el costo del suelo crezca desproporcionadamente en dichas áreas y se produzcan procesos residenciales y en consecuencia un deterioro ambiental originado en la sobre-demanda de infraestructura, carencia de espacios verdes y congestión de tránsito que, paradójicamente, degradan el área tanto desde el punto de vista funcional como ambiental.
- Los sectores marginales: Las anteriores teorías se basan en el supuesto de que cada familia tiene capacidad económica como para ingresar en el mercado inmobiliario y tomar sus propias decisiones, pero cada vez mayor proporción de familias, por razones económicas, se ven expulsadas de dicho mercado y deben tomar sus decisiones de localización en el campo de lo “ilegal”; así ocuparán terrenos periféricos de escaso valor por sus condiciones ambientales o, más contemporáneamente, invadirán edificios vacantes localizados en condiciones de relativa centralidad con el objetivo de encontrarse cerca de la mayor oferta de

oportunidades laborales tanto formales como informales, esto conduce a que se desarrolle la “tugurización” de áreas centrales de las grandes ciudades a través de los edificios tomados, los inquilinatos o los falsos hoteles.

0.4.2 Marco conceptual.

- **Análisis del entorno:** es el marco contextual de la planeación estratégica y plantea el estudio de los cambios en los gustos y los hábitos del consumidor o usuario.
- **Fuerzas ambientales:** eventos externos e influencias directas e indirectas, con posibles efectos sobre las decisiones y acciones de una organización.
- **Hectárea:** es una medida métrica que se usa sólo para medir tierra. Se deriva de la unidad "área", pues es un decámetro cuadrado, término métrico primitivo ahora en desuso. La hectárea tiene un área de 100 por 100 metros, o sea, 10,000 metros cuadrados, que equivale aproximadamente a 2.5 acres.
- **Localización:** acción desigual, en función de la población propia o de sus coordenadas geográficas.
- **Mensurable:** que se puede medir.
- **Mercadotecnia:** alcance de las metas organizacionales que consiste en determinar las necesidades y deseos de los mercados meta y entregar los satisfactores deseados de la forma más eficaz y eficiente que los competidores.

- **Posicionamiento:** es el lugar que ocupa un producto o servicio en la mente del consumidor y es el resultado de una estrategia especialmente diseñada para proyectar la imagen específica de ese producto, servicio, idea, marca o hasta una persona.
- **Renta:** es el derecho que tiene cada ciudadano a recibir unos ingresos periódicos.
- **Renta diferencial:** La renta diferencial es la que obtiene el propietario de un lote de suelo por las diferencias en fertilidad y localización de dicho lote, con relación a la tierra de menor calidad, dada una determinada inversión de capital.
- **Servicio:** es cualquier acto o desempeño que una persona ofrece a otra, que en principio es intangible y que no tiene como resultado la transferencia de la propiedad de nada.
- **Submercado:** son segmentos del mercado.
- **Valorización:** es un gravamen real sobre las propiedades inmuebles, destinado a la construcción de una obra, plan o conjunto de obras de interés público que se impone a los propietarios o poseedores de aquellos bienes inmuebles que se beneficien con la ejecución de las obras.

0.9 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

La evolución del precio del suelo urbano construido se ha visto influenciada por la cercanía a la playa en el sector turístico de Bocagrande y la localización del comercio en el centro histórico de la ciudad de Cartagena de Indias permitiendo una valorización en los últimos 30 años donde las agencias inmobiliarias han tenido un comportamiento positivo en lo que

respecta a la prestación de servicios de acuerdo a las características que presenta el mercado.

Variable	Indicador	Fuente
Variable dependiente		
Evolución precio suelo urbano.	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de crecimiento del suelo urbano. 	<ul style="list-style-type: none"> DANE
Variables Independientes		
Precio suelo.	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de crecimiento del precio del suelo construido. Tasa de crecimiento área construida. Variación porcentual del precio con respecto a otras zonas de la ciudad. 	<ul style="list-style-type: none"> Inmobiliarias. Periódico El Universal. Revistas. Documentos de Internet.
Ofertas de servicio del mercado inmobiliario	<ul style="list-style-type: none"> Numero de inmobiliarias localizadas en Cartagena. Variación del precio del suelo construido con respecto al tipo de la oferta. Variación porcentual de precios de los servicios sustitutos y complementarios. 	<ul style="list-style-type: none"> Cámara de Comercio de Cartagena. Inmobiliarias. Periódico El Universal.

0.6 DISEÑO METODOLÓGICO

0.6.1 Tipo de investigación.

- **Histórico:** porque se investigó cómo ha sido la evolución del precio del suelo en estos sectores de la ciudad de Cartagena.

- **Descriptivo:** fue una investigación descriptiva, ya que se describió el comportamiento de los precios del suelo a través del tiempo.
- **Analítico:** porque permitió distinguir diferentes etapas y tendencias, para lo cual se hizo necesario el cálculo e interpretación de distintos indicadores para analizar su incidencia en la variación de los precios del suelo.

0.6.2 Población y muestra. En la investigación no se utilizó la estadística inductiva o inferencial ya que no se utilizaron elementos representativos de la población sino que se describió un comportamiento o tendencias, a través de la recolección, ordenamiento, clasificación y presentación de cuadros y gráficas, análisis e interpretación y utilización de medidas; los datos fueron tomados de organismos nacionales y locales que desarrollan y publican estadísticas.

0.6.3 Recolección y fuente de información.

- **Primaria:** como su nombre lo indica, se trata de obtener la información a través de la recolección de datos de la fuente directa por medio del método de entrevistas a los principales agentes inmobiliarios de la ciudad de Cartagena de Indias siguiendo el formato de preguntas que se presenta a continuación
- **Secundaria:** esta fuente se trabajará por medio de documentos, trabajos y análisis ya realizados y que nos sirvieron como base de información para esta investigación.

0.6.4 Procesamiento de la información.

- *Recopilación de la información:* Se obtuvo por medio de entrevistas, documentos publicados en Internet, revistas, periódicos y organismos nacionales y locales.

- *Organización:* Como su nombre lo indica se organizó la información y posteriormente se clasificó.

- *Clasificación:* La información se clasificó de acuerdo a su época y contexto nacional, local y sectorial.

1. CARACTERÍSTICAS GENERALES Y FACTORES DEL DESARROLLO URBANO EN CARTAGENA

1.1 RESEÑA HISTORICA DE LA CIUDAD

1.1.1 Consolidación urbana. Cuando la ciudad contaba apenas con diez (10) años de fundada (1543) padeció su primer ataque y saqueo por parte del pirata francés Robert O'vall; a través de todo el siglo XVI otros piratas atacaron, saquearon y sometieron a la ciudad, hechos que unidos a la necesidad de contar con una plaza segura para el comercio, movieron a los Reyes de España a construir a partir de 1556 las fortificaciones, castillos y murallas hoy existentes. Esto conllevó a convertir a Cartagena de Indias en la plaza más fuerte de América y una de las mejor dotadas del mundo de esa época.

Debido precisamente al auge comercial de su puerto, entre las últimas décadas del siglo XVI y las primeras del siglo XVII se inició su consolidación urbana, reflejada en los distintos tipos de arquitectura que hoy forman parte de su riqueza monumental; la llamada casa cartagenera sumada a sus iglesias, conventos y finalmente el conjunto de sus fortificaciones, dan cuenta de su importancia de primer orden durante el período colonial.

1.1.2 Situación a finales del siglo XIX y principios del XX. A pesar de haber quedado empobrecida y maltrecha a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, entró en una etapa de recuperación y fue nuevamente centro comercial y naviero, además se empezó a establecer la industria y la dotación de servicios públicos. A mediados del siglo XX, con la instalación de la industria manufacturera, la refinera de petróleo (Ecopetrol - 1957) y sus derivados y otros sectores incipientes, Cartagena de Indias adquirió una fuerza exportadora que la constituyó en prometedor polo de desarrollo.

Entre 1900 y 1930, el crecimiento de la población provocó un aumento de la demanda de productos de consumo masivo e incentivó el desarrollo de otro tipo de industrias diferentes de la textil. También se crearon algunas fábricas de alimentos, curtiembres, ingenios azucareros, cervecerías e industrias del tabaco, entre otras actividades que florecieron en la región caribe²¹.

1.2 ANTECEDENTES DE LA URBANIZACIÓN DE CARTAGENA

A continuación se presenta la evolución de la estructura urbana de la ciudad, la cual es de vital importancia para conocer y entender en el ámbito de su crecimiento urbano, la ciudad de hoy. Este ha sido un proceso histórico que se puede resumir de la siguiente manera²²:

1.2.1 Período 1533 – 1964. En este período se pueden destacar importantes hechos, tales como la fundación de la ciudad y su independencia; entre los años 1533 y 1800 la población fue relativamente baja, concentrándose en el centro amurallado y contando con un área urbana aproximada de 86 hectáreas.

Para 1900 se presenta un crecimiento lento como consecuencia de la guerra de independencia y las guerras civiles de los primeros años de la República; se inician los primeros asentamientos fuera del sector amurallado y la superficie urbana pasa a 168.5 hectáreas que alojan 48.500 habitantes, para una densidad de 287.8 habitantes por hectárea.

Alrededor de los años 1900 y 1964 la población aumenta considerablemente llegando a 240.000 habitantes y el área urbana en proporción mucho mayor, presentándose una densidad baja de 175.2 habitantes por hectárea; surgen industrias en el Bosque y Mamonal,

²¹ OBSERVATORIO DEL CARIBE COLOMBIANO. Estructura industrial del Caribe Colombiano 1974 – 1996. Santa fe de Bogotá: Universidad del Atlántico, diciembre del 2000. P. 3.

²² Los siguientes datos son tomados del Plan de Desarrollo de Cartagena 1978 - 1990, páginas 18 y 19.

se consolida el comercio y se inicia la actividad turística con la construcción de los primeros hoteles. Las circunstancias físicas de conformación de la ciudad por una serie de islas y penínsulas, con dos cerros aledaños de especial magnitud, propician la extensión desarticulada en diversas áreas de los asentamientos urbanos con las tendencias descritas.

1.2.2 Período 1965 – 1990. Entre 1965 y 1977 Cartagena es ciudad comercial, industrial, turística y portuaria. Igualmente, aumenta su población y el número de asentamientos tuguriales²³. A partir de 1973 Cartagena se constituye en una de las ciudades cuya actividad edificadora presentó gran dinámica gracias a la canalización de recursos destinados a la consolidación de viviendas en todos los centros urbanos del país; también se genera la expansión y consolidación de las zonas turísticas y la intensiva construcción de edificios. Igualmente, en esta época se construyen y desarrollan barrios, tales como²⁴:

- El Socorro, proyecto de 2200 viviendas, que se construye en el periodo comprendido entre 1971-1976.
- San Pedro, con 500 viviendas, que es construido entre 1974 - 1975.
- En el oriente de la ciudad, el barrio Olaya Herrera y sectores como: Paraíso, Líbano, Nuevo Bosque, El progreso y Zaragocilla.

El crecimiento de Cartagena entre 1978 y 1990 continuó en un proceso acelerado, sobrepasando en algunos casos las previsiones efectuadas por el plan de desarrollo, presentándose situaciones críticas en la cobertura y prestación de servicios públicos; en 1978 el mercado público se traslada al sector de Bazurto, con lo cual hay un desplazamiento de las actividades comerciales del mercado Getsemaní hacia Bazurto. En este periodo también cobra especial importancia el incremento de la actividad industrial en

²³ En 1978 ocupan el 21% de las 2.347 hectáreas que conforman el área urbana de la ciudad.

²⁴ Tomado del Plan de Ordenamiento Territorial 2000 - 2009.

el área de Mamonal y la puesta en marcha de la política de desarrollo turístico para la Costa Atlántica, en la cual Cartagena emerge como el polo de desarrollo más importante.

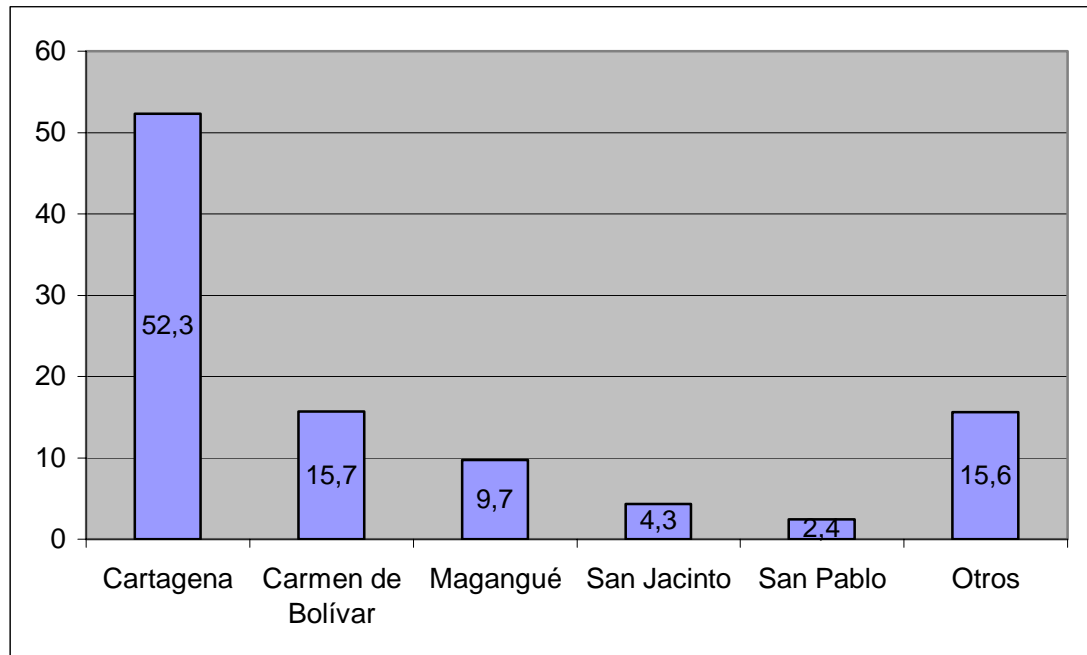
1.2.3 Periodo 1990 – 2000. Cartagena se conforma y consolida como una ciudad turística, comercial e industrial, cuyas actividades principales, económicas, culturales y administrativas se mantienen en el Distrito Central y la formación de una zona muy importante de la actividad comercial relacionada con el turismo en el área de Bocagrande. En esta década Cartagena se convirtió en polo de atracción de mano de obra de los municipios vecinos, de otros lugares de la Costa Caribe y del interior del país, que se desplazaron a esta ciudad en busca de oportunidades laborales de todo tipo.

De esta manera, durante la década en mención la población desplazada tanto en el departamento de Bolívar como en la ciudad de Cartagena aumentó, generándose mayor desempleo e informalidad, no obstante que el gobierno nacional formuló políticas encaminadas a prevenir el desplazamiento forzado y la protección de las comunidades con estos problemas²⁵. Dentro de esta perspectiva y en concordancia con la información de la Secretaría del Interior del departamento de Bolívar, entre 1996 y 2001 llegaron a dicho departamento más de 95 mil personas desplazadas, procedentes del mismo departamento y de otros sitios del país, siendo la zona de Cartagena la de mayor recepción con un porcentaje de 52.3%²⁶, tal como se ve en la gráfica 1.

²⁵ De acuerdo con la Secretaría del Interior (Gobernación de Bolívar), desde 1996 este departamento tiene registros de la población desplazada, las cuales pasaron de 2.266 personas en 1996 a 25.411 en el año 2000, representados en un gran porcentaje por menores de edad.

²⁶ CAMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Revista Cuadernos de Coyuntura Social Cartagena de Indias. Prime semestre de 2001, N° 3, diciembre 2001. P. 15.

Gráfica 1. Participación porcentual de la población desplazada en el departamento de Bolívar 1996 2001.



Fuente: Secretaría del Interior del departamento de Bolívar.

Como se puede inferir, este problema afectó a la ciudad de Cartagena especialmente en su desarrollo urbano, como explica Meisel “un problema que tiene concentrada la atención de la ciudad es el de los desplazados del sur de Bolívar y sus alrededores, que ha crecido en tal proporción que unas 100.000 personas ya se han asentado en el barrio Nelson Mandela. Además del problema social que esto genera, la afluencia de desplazados ha disparado el desempleo en la ciudad”²⁷.

1.2.4 Período 2000 - 2004. En general, siguiendo la misma tendencia de la década anterior, al comienzo del siglo XXI la ciudad se caracterizó por una gran dinámica de crecimiento que ha desbordado en algunos sectores los límites geográficos del Distrito y en otros las áreas previstas en los planes de desarrollo. Cuenta con más de 700.000

²⁷ Ver Internet. <http://www.dinero.com/larevista/137/ESPECIAL.asp>.

habitantes²⁸ y se ha convertido en polo de atracción de mano de obra que se han desplazado a esta ciudad en busca de oportunidades laborales, contribuyendo así al aumento poblacional; esto también ha presionado la tasa de desempleo e incrementado las actividades informales que por un lado alivian los problemas sociales de desempleo, pero que por otro lado crea situaciones conflictivas con el comercio organizado²⁹.

1.3 EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO URBANO EN CARTAGENA

1.3.1 Reseña histórica del crecimiento urbano en Cartagena. Con relación al crecimiento urbano, en Cartagena el cambio de mayor impacto se dio en la última mitad del siglo XX, entre los años de 1951 y 1995, demográficamente la población aumentó cinco veces de 129.000 a 657.000 habitantes, lo cual equivale a una tasa promedio anual del 4%³⁰. Es de anotar que en 1965 se preparó el plan piloto de desarrollo urbano del Instituto Geográfico Agustín Codazzi, enmarcado por el acelerado proceso de urbanización en América Latina, en ese momento la ciudad contaba con 250.000 habitantes y las proyecciones indicaban que para el año de 1980 la población ascendería a 676.000 habitantes, casi tres veces mayor; el plan conceptuó que en el espacio urbano existente sólo habría disponibilidad para 117.000 personas adicionales. En lo referente a la estratificación socio-económica la población estaba distribuida de la siguiente forma³¹:

- 7.5% correspondía a la clase alta.
- 27.71% clase media.

²⁸ Ver Plan de Desarrollo de Cartagena de Indias 1998 – 2000. P. 19.

²⁹ Nada más en el centro amurallado de la ciudad hay más de 2.228 vendedores ambulantes oficialmente registrados y aproximadamente 3.000 vendedores ambulantes no registrados (cálculo no oficial), de acuerdo con censos del Distrito.

³⁰ BÁEZ RAMÍREZ, Javier Eduardo y CALVO STEVENSON, Haroldo. La economía de Cartagena en la segunda mitad del siglo XX: diversificación y rezago. Serie de estudios sobre la Costa Caribe. No. 5. Cartagena: Departamento de Investigaciones, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Seccional Caribe, 1999. P. 9.

³¹ OBSERVATORIO DEL CARIBE COLOMBIANO. Cartagena de indias, sobrellevando la crisis ¿Cómo es Cartagena al final del siglo XX? Cuadernos Regionales. No. 7. Cartagena, octubre de 1999.

- 74.69% clase baja.

Para el periodo de 1973 la población ascendía a 348.961 y para el 2003 contaba con 952.525 habitantes, lo cual indicaba que la población se triplicó y creció a una tasas promedio anual de 3.3% con un total de 629.226 personas en la ciudad, índice literalmente superior al crecimiento de la población urbana a nivel nacional. Ver cuadro 1.

Cuadro 1. Evolución histórica y proyecciones poblacionales de Cartagena 1973 - 2005.

Año	Total población	Incremento Porcentual	Cabecera	Incremento Porcentual	Resto	Incremento Porcentual
1973	348,961	-	311,664	-	37,297	-
1985	563,949	62%	522,318	7%	41,631	12%
1993	747,390	32%	681,668	30%	65,722	60%
1995	780,527	4%	713,57	5%	66,957	2%
1997	828,226	6%	758,958	6%	69,268	3%
1998	852,594	3%	782,205	3%	70,389	2%
1999	877,238	3%	805,757	3%	71,481	2%
2000	902,005	3%	829,476	3%	72,529	1%
2001	927,117	3%	853,566	3%	73,551	1%
2002	952,523	3%	877,98	3%	74,543	1%
2003	973,187	2%	902,688	3%	75,499	1%
2004	1,004,074	3%	927,657	3%	76,417	1%
2005	1,030,141	3%	952,855	3%	77,294	1%

Fuente: DANE.

Este acelerado crecimiento demográfico fue inicialmente impulsado por el impacto económico que generaron las inversiones públicas en los años 50, tales como:

- Carretera Troncal de Occidente.
- Obras del Canal del Dique.
- Construcción de la Refinería de Mamonal.

Así mismo, la consolidación de la ciudad de Cartagena como una de las zonas más atractivas desde el punto de vista turístico durante la década de los 60, el fenómeno de la inseguridad y los altos índices de necesidades básicas insatisfechas de la población en el departamento de Bolívar, explican su rápido crecimiento en los últimos 50 años. Del mismo modo, la formación del Corredor industrial del Bosque y Mamonal a finales de los años cincuenta, dio inicio a la urbanización de las zonas aledañas a este; no menos importante fue la ampliación y ocupación de extensas áreas a lo largo de la avenida Pedro de Heredia (Sur-Occidente), la cual es poblada por personas provenientes del campo que buscaban un mejor futuro, vinculándose a las actividades de industria y comercio.

Los nuevos espacios urbanos de mayor dinámica económica se articularon al llamado centro histórico, la localización de los principales polos de actividad en el Centro y Bocagrande, conectados por vía terrestre bordeando la costa y la expansión de zonas urbanas del sur occidente definen aspectos que hoy presenta la estructura física y funcional de la ciudad. Particularmente el Centro Histórico aparece como una zona en que las viviendas de uso residencial son reservadas a la población de rentas medias y medias altas, Bocagrande para los turistas; Manga, Castillogrande y algunos sectores de Bocagrande son ocupados de rentas altas, el resto de la población está ubicada en asentamientos al sur³².

Las últimas dos décadas del siglo XX (décadas de los años 80 y 90), marcaron la ocupación y extensión de los sectores aledaños a la avenida Pedro de Heredia, periodo en el que

³² ISTITUTO UNIVERSITARIO DI ARCHITETTURA DI VENEZIA. Cartagena de Indias: Asentamientos espontáneos. Italia, 1994. P. 21.

comienza un acelerado proceso de construcción en esta zona, con características modernas y en las que se ubican personas con rentas medias y medias altas. En sus inicios este tipo de construcciones demandaron una cantidad de ocupación. También aparecen y comienzan a consolidarse nuevos polos de crecimiento urbano en la ciudad, como fueron: Bazurto, la Villa Olímpica y la zona comercial de los Caracoles³³.

En la expansión demográfica de Cartagena durante la segunda mitad del siglo XX, se da igualmente una incorporación de vastas zonas al casco urbano, en primera medida en el Cabrero, Pie de la Popa, Castillogrande, Laguito y los nuevos y grandes sectores periféricos del sur-oriente, muchos de los tuguriales con poco o ningún acceso a servicios públicos.

1.3.2 Factores que han incidido en el crecimiento urbano de Cartagena. En los últimos años el crecimiento demográfico de la ciudad ha sido apreciable, conduciendo esto a la ocupación de la casi totalidad del área urbana actual. Las principales características, entre otras, que han influido en el crecimiento urbano son³⁴:

- El incremento de la actividad industrial del Bosque, Albornoz y Mamonal y la puesta en marcha de la política nacional de apertura económica en 1989, sobre la cual Cartagena emerge como el más importante polo de desarrollo en la Costa atlántica.
- Por su atractivo natural de playas e islas y la consolidación de una importante infraestructura hotelera en los sectores turísticos de Bocagrande, Laguito y Marbella.
- El desempleo, la falta de capacitación, la baja capacidad económica de la población,

³³ *Ibíd.*, p. 17.

³⁴ Ver Plan de desarrollo de Cartagena de Indias 1995 -1997. Guillermo Paniza Ricardo. Páginas 20 y 21.

la falta de oportunidades y la inseguridad en el campo por la violencia, produjo la inmigración de campesinos y habitantes del interior del país, que sumados a la población nativa, incrementaron las zonas tuguriales de Cartagena.

- La morfología de la ciudad, conformada por una serie de islas, penínsulas y cuerpos interiores de agua, propició la extensión desarticulada en algunos de sus sectores, situación que se ve agravada ante la carencia de una adecuada red vial de transporte.
- La declaratoria de Cartagena como Patrimonio Histórico de la Humanidad por la UNESCO en 1986 y su constitución legal en 1989 como Distrito Turístico y Cultural

1.4 ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD EDIFICADORA EN LA CIUDAD DE CARTAGENA

1.4.1 Primer auge de la construcción. La construcción en Cartagena cobró auge en la segunda mitad del siglo XX, con la presión sobre el espacio urbano en las zonas localizadas al sur-oriente del Pie de la Popa y Manga. Con el surgimiento del turismo en mayor escala se transformó a Bocagrande, Castillogrande y Laguito en las zonas turístico-residenciales de gran densidad urbana; al otro lado de la bahía de Cartagena, en Mamonal se erigió, a partir de los 60's y 70's el complejo industrial que se conoce hoy³⁵. De acuerdo con Javier E. Báez Ramírez y Haroldo Calvo Stevenson, entre 1945 y 1997 Cartagena experimentó un ritmo de expansión de 10.7%, inferior a la de Bogotá 11.1%; esto implica un área construida de la ciudad que se duplica cada 7 años; al respecto, los autores citados identifican los siguientes periodos³⁶:

³⁵ BÁEZ RAMÍREZ, Op. cit., p. 15.

³⁶ *Ibíd.*, p. 16 – 18.

- **1950 - 1969:** Época en la cual la actividad edificadora es más del doble de décadas anteriores, unos 52.000 mts² contra 24.000 mts² anuales, donde se da inicio a la construcción de la infraestructura en Bocagrande, la estructura urbanística de la Matuna y la expansión del completo industrial de Mamonal.
- **1960:** La construcción nuevamente se duplica con respecto a las dos décadas anteriores con un promedio anual de 111.000 mts². Esta expansión se explica por un notable aumento en la oferta hotelera en la zona de Bocagrande y Laguito, y el inicio de la construcción de edificios residenciales a gran escala en estos sectores.
- **1970 - 1973:** El auge de la década anterior se extiende a esta, cuando se pone en marcha el sistema UPAC.

Báez y Stevenson agregan que durante las últimas dos décadas del siglo XX, dos datos definen el carácter y auge constructivo en Cartagena:

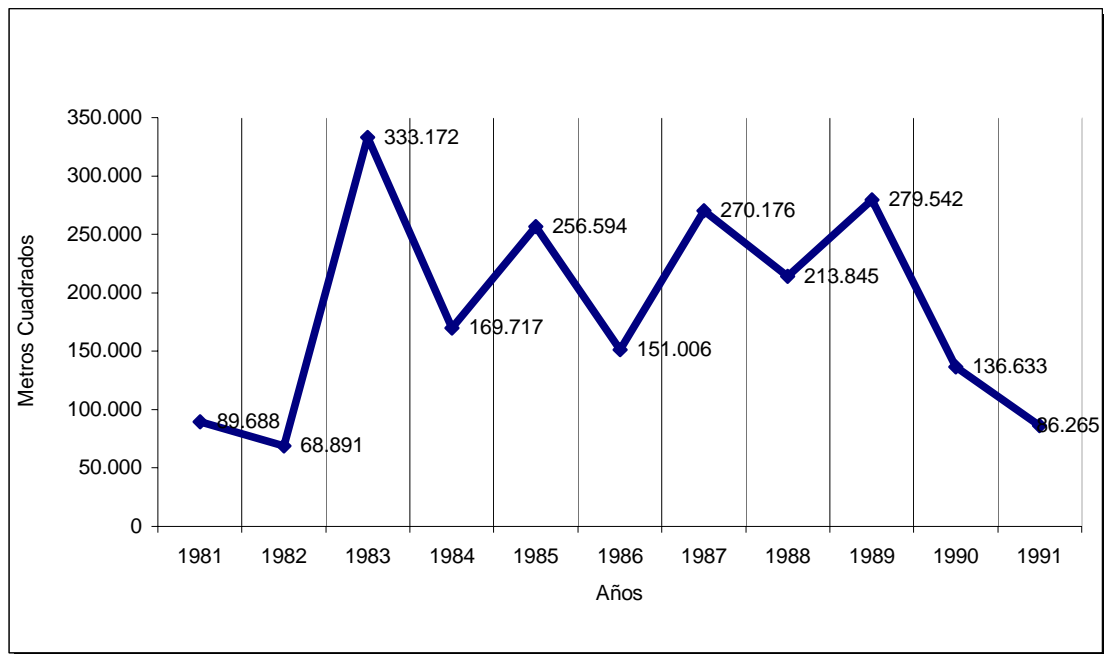
- **1978 - 1997:** El 72% de las construcciones fueron de uso residencial, 3% fue la participación de la industria y la hotelería.
- **1983 - 1997:** Se construyeron 3.100.841 mts² nuevos, superior al construido en 1945 - 1982.

A continuación se presentan en detalle las principales características de la evolución que ha tenido la actividad edificadora en la ciudad de Cartagena durante las últimas décadas:

1.4.2 Actividad edificadora en el periodo 1980 – 1990. En general, durante la década de 1980 - 1990, el crecimiento en la actividad edificadora de la ciudad es de 180.000 mts² anuales en promedio, mientras que en el periodo 1983 - 1994 se presenta la etapa de mayor

dinámica, al construirse en promedio 218.945 mts² cada año, que indica que se triplicó el área promedio construida, con respecto a la década anterior; produciendo de este modo una importante expansión del suelo urbano en Cartagena. Ver gráfica 2 y anexo B.

Grafica 2. Evolución de la actividad edificadora en Cartagena 1981 – 1991, según metros cuadrados construidos.



Fuente: Elaborado por los autores con base en las estadísticas del DANE.

Este auge se da principalmente en los barrios de Bocagrande, Manga, Pie de la Popa y zona sur oriental que tiene como eje vital la avenida Pedro de Heredia, sector que se fortaleció más cuando se instaló en 1978 el mercado de Bazurto.

1.4.3 Actividad edificadora en el periodo 1990 – 1999. Entre 1990 y 1993 la actividad edificadora en Cartagena mostró claros signos de deterioro. Ver cuadro 2.

Cuadro 2. Actividad edificadora en Cartagena en el periodo 1989 – 1996 (Área en metros cuadrados).

Años	Total edificadora mts²	Incremento porcentual	No. de Licencias aprobadas	Incremento porcentual
1989	279.542	-	57	-
1990	172.835	-38.2%	146	156%
1991	127.562	-26.2%	103	-29%
1992	184.401	44.5%	62	-40%
1993	121	-34.4%	72	16%
1994	435.580	260%	145	101%
1995	155.963	-64.2%	89	-39%
1996	135.600	-13%	73	-18%
1997	181.933	34%	125	71%
1998	242.088	33%	144	15.2%
1999	185.142	-23%	105	-27%

Fuente: Camacol – Seccional Bolívar.

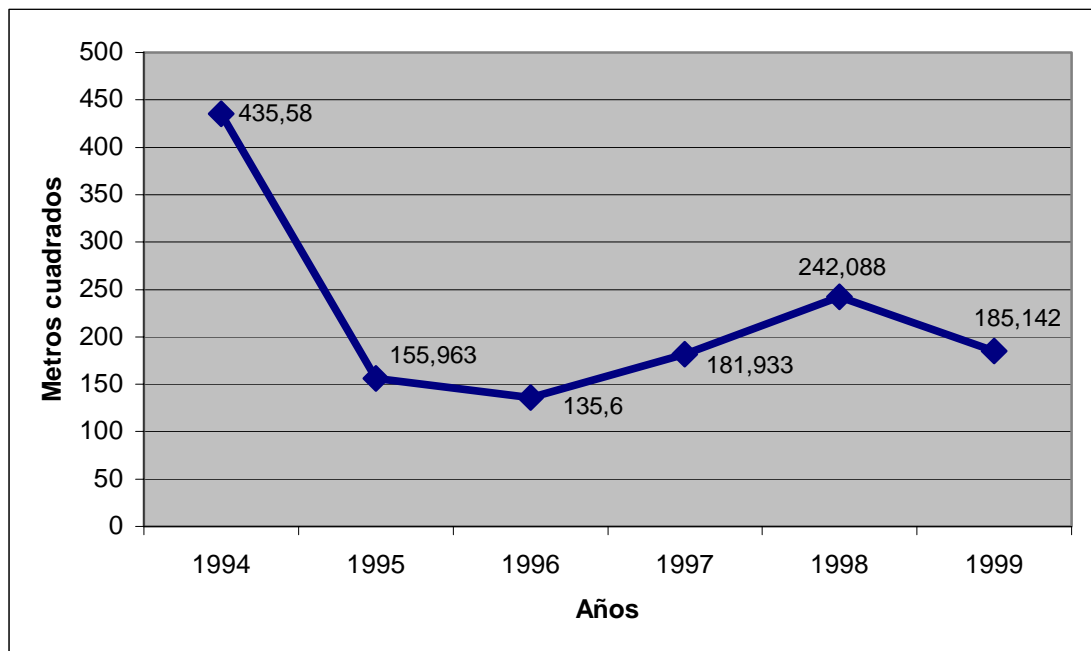
Entre los aspectos que afectaron negativamente la dinámica de la actividad edificadora se pueden citar: el incremento del precio de predios urbanos, los costos financieros que debían pagar los constructores y la deficiencia de los servicios públicos en muchos sectores de la ciudad para esa época. Se puede anotar también que a pesar de la derogación del Decreto 958 de junio de 1992, con el cual el Ministerio de Desarrollo pretendió agilizar el otorgamiento de la licencia de construcción que se convirtió en un trámite engorroso al ampliar los requisitos y certificados, la actividad edificadora no mostró recuperación alguna y por el contrario siguió decayendo como se anotó anteriormente.

Otro hecho que contribuyó a este decrecimiento fue la suspensión en el otorgamiento de licencias de construcción en los sectores de Bocagrande, Castillogrande y Laguito, debido a

la deficiencia en la prestación de los servicios públicos de alcantarillado y acueducto que crearon en la ciudad una emergencia sanitaria.

El año 1994 se perfiló como el *boom de la construcción* debido a la increíble cifra de 435.580 mts² licenciados, con lo que la Cartagena se colocó como una ciudad de gran empuje y crecimiento de la actividad constructora a nivel nacional. El incremento porcentual con respecto a 1993 fue del 260% y el total de viviendas construidas alcanzó 394.364 mts², es decir, el 90.5% del total edificado; cabe mencionar que en dicho año se alcanzó el mayor porcentaje dedicado a la construcción de viviendas. Este masivo nivel de la actividad constructora se originó en buena parte por la apertura económica y financiera, la baja en las tasas de interés, la reforma laboral, la modernización del Estado, el ahorro nacional y otra serie de eventos internos del sector. Ver gráfica 3.

Gráfica 3. Evolución de la actividad edificadora en Cartagena en el periodo 1994 – 1999 según mts² construidos.



Fuente: Elaborado por los autores con base en estadísticas de Camacol – Bolívar y para 1999 Curadurías Urbanas y Banco de la República.

Como se pudo notar en la misma gráfica 3, después del resultado del *boom* del sector de la construcción, el período 1995 - 1999 se perfiló aún más distante de lo logrado en 1994 puesto que la construcción continuó decayendo en Cartagena de Indias; sin embargo, no causa asombro si se tiene en cuenta que para esta época en la mayoría de los sectores económicos la recesión fue generalizada. Según la Cámara de Comercio de Cartagena:

Para este sector las causas fundamentales de la caída, de acuerdo a la opinión del gremio de la construcción, fueron en su orden: las altas tasas de interés, la poca rentabilidad de la inversión en finca raíz, la caída de las ventas en todos los segmentos del mercado inmobiliario y, fundamentalmente, la insuficiencia en los servicios públicos en especial el alcantarillado, que ha puesto en aprietos el desarrollo de nuevos proyectos de construcción³⁷.

En general, la actividad edificadora en el lapso comprendido entre 1994 - 1999 presenta una disminución tanto en el total de área construida en mts², como en el número de licencias aprobadas, a excepción del año 1998, donde se apreció un ligero aumento, con respecto a años anteriores. Esta pérdida de dinamismo del sector se aprecia en un menor número de licencias aprobadas en 1999 (105), es decir, 39 permisos menos que en 1998.

Por último, en cuanto al destino de la edificación en este período, los resultados del cuadro 3 indican que la vivienda se perfiló como el principal destino, manteniendo una significativa participación en el total de metros cuadrados construidos durante todo el lapso, pues en todos los años ésta ocupó el primer lugar según destinos. También tuvieron una aceptable participación otros sectores entre los que se destacan los almacenes o construcciones dedicadas al comercio, establecimientos educativos y adiciones; el resto lo conformaron las oficinas, bodegas, hospitales y áreas sociales.

³⁷ CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Estadísticas básicas 1997, páginas 14 y 15.

Cuadro 3. Actividad edificadora según destinos en Cartagena 1990 – 1999 (Área en metros cuadrados).

Destinos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Vivienda	75.975	60.650	147.403	79.242	394.364	72.284	76.769	81.95	177.553	140.950
Almacén	6.603	10.203	6.580	11.585	12.814	39.120	26.449	19.717	5.793	7.768
Educac.	4.591	0	0	0	3.521	14.667	12.619	8.773	15.818	2.309
Hotel	0	8.357	17.668	9.154	2.227	8.695	0	14.55	510	0
Adiciones	9.295	13.834	4.685	4.465	9.237	9.997	6.726	2.089	1.518	10.34
Bodegas	4.450	0	0	3.857	4.188	1.537	1.061	5.696	25.199	2.653
Oficinas	15.257	6.000	5.154	0	2.791	1.879	6.940	37.627	3.397	5.416
Hospital	0	0	0	6.913	416	400	369	443	1.834	0
Social	0	1.575	1.305	3.728	6.022	4.555	1.372	2.674	1.667	0
Otros	56.664	26.943	1.606	2.056	0	2.829	3.295	7.807	4.435	6.605
Total	172.835	127.562	184.401	121.000	435.580	155.963	135.600	84.921	237.724	165.711

Fuente: Camacol – Seccional Bolívar.

1.4.4 Actividad edificadora en el periodo 2000 – 2003. En el ciclo comprendido entre los años 2000 - 2003, la actividad del sector de la construcción en Cartagena cambió significativamente dentro de las actividades en su direccionamiento. Durante el año 2000 la actividad edificadora, según destino, se dirigió fundamentalmente al sector industrial, que amplió la infraestructura de inmuebles en este sector. En general, el comportamiento de la actividad edificadora en el transcurso del año 2000 mostró un constante decrecimiento, reflejo de las altas tasas de interés bancario vigentes hasta el año 1999, los altos niveles de desempleo, la caída en los ingresos, la pérdida de confianza en la recuperación de la economía y la decisión de la Corte Constitucional respecto al sistema UPAC, principalmente³⁸.

Por su parte, durante el 2002 la actividad edificadora en la ciudad fue mayor. El mes de diciembre registró una mayor cuantía con 20 licencias que representan el 20.6% del total de licencias en el año, el cual fue de 97 para un total de 206.909,60 mts² intervenidos.

³⁸ SECRETARÍA DE PLANEACIÓN DISTRITAL. 2000 – 2003 Cartagena en síntesis. Cartagena: Alcaldía Mayor de Cartagena de Indias D. T. y C., 2001.

El área por construir en Cartagena a finales de este período mostró altibajos en el sector de la construcción, que se justifican principalmente por el descenso en las edificaciones de uso habitacional. El área en mts² de las 5 ciudades capitales principales de la región Caribe (Barranquilla, Santa Marta, Valledupar, Sincelejo), muestra una participación que oscila entre 74% y 88%, a excepción de Cartagena que registra solo un 18.5%, con una variación anual del número de licencias aprobadas para el 2003 de 19.5%, con una disminución en el área total de 3.9%³⁹.

De los 30.002 mts² de área para construir en la ciudad de Cartagena, el 18.5% corresponden a: Vivienda que representa alrededor de 5.549 mts²; áreas sociales 9.043 mts²; comercio 5.816 mts²; hoteles 4.212 mts²; educación 3.949 mts²; bodega 668 mts²; religioso 511 mts²; y, oficinas 254 mts².

Finalmente, teniendo en cuenta el área por clase de construcción y tipo de vivienda, se tiene que para el 2003 predominó la vivienda diferente a la de interés social. Según el tipo de vivienda, las variaciones anuales de la vivienda multifamiliar superaron la unifamiliar, donde se marco más la diferencia fue en Ibagué con 1.6 puntos % por encima del promedio nacional.

1.5 EXTENSIÓN DEL PERÍMETRO URBANO DE LA CIUDAD E INCORPORACIÓN DE NUEVAS ÁREAS

Uno de los eventos más importantes registrados en la década pasada en el proceso de desarrollo urbano del Distrito de Cartagena, fue la ampliación del perímetro urbano hacia el norte y el sur del Distrito, con la consecuente supresión de las preexistentes actividades productivas de tipo rural. Se trata precisamente de ámbitos definidos como “suburbanos”⁴⁰

³⁹ DANE y Cuadernos de Coyuntura Económica, 2003.

⁴⁰ De hecho, se considera suburbana toda la superficie territorial del Distrito, extraída la zona de reserva agrícola (10% aproximadamente) al sur de la ciudad y el área del casco urbano actual.

(Acuerdo 44/89), áreas destinadas a integrarse progresivamente al desarrollo urbano de Cartagena (Acuerdo 52/93).

Además, estos ámbitos se identificaron como áreas de desarrollo prioritario, categoría que favorece su adecuación para actividades y usos del suelo relacionados con el turismo de primera categoría y la oferta de vivienda de estrato medio alto y alto (Acuerdo 14 del 25 de marzo de 1994), reapareciendo con este nuevamente la imagen de ciudad metrópoli, con lo cual Cartagena daría un salto territorial cuantitativo y cualitativo, generando un cambio de rol en la estructura territorial de la región.

Por medio del acuerdo 14 de marzo 25 de 1994, el Concejo Distrital de Cartagena de Indias adoptó el Plan Maestro de Ordenamiento Físico por el cual se incorporó el área suburbana de la Isla de Barú y el área suburbana de la zona Norte de Cartagena al perímetro urbano de la ciudad. Estas dos zonas se incorporaron al desarrollo urbano de Cartagena con carácter suburbano, lo cual implica densidades bajas, usos del suelo esencialmente turístico, residencial e institucional, y un patrón de ocupación en el cual predominen las características naturales, ambientales y paisajísticas de cada zona. Igualmente, dichos sectores se transformarán en polos de desarrollo y de concentración de servicios, convirtiéndose con el tiempo en una unidad administrativa, que integrados a la ciudad de Cartagena definirían las posibilidades para una futura área metropolitana.

La zona norte se trata como una zona de expansión de las actividades residenciales, institucionales y turísticas de Cartagena, con un núcleo industrial en el sector de Bayunca. Mientras que la Isla de Barú se trata como un desarrollo esencialmente turístico de tipo ecológico. Así, el desarrollo se plantea de una forma gradual, del tal manera que exista coordinación entre la ejecución de obras de infraestructura vial, de servicios públicos, y el proceso de poblamiento. Inicialmente se permiten desarrollos con la autosuficiencia de servicios públicos pero solamente como una etapa provisional. Posteriormente deberán integrarse en programas sectoriales y finalmente conformar un solo sistema con el Distrito.

Esta gradualidad del desarrollo también implica que las áreas sometidas a riesgos naturales, antes de proceder a su desarrollo urbanístico deben ejecutar las obras necesarias para adecuar los terrenos y eliminar el riesgo.

Cabe resaltar que en estas zonas de nueva expansión se están dando importantes procesos de transformación geomorfológicos, paisajísticos y ecológicos. La intervención del hombre está afectando sitios de reciente Formación geológica (especialmente los playones producidos por efecto de la deriva literal). Además vienen identificando nuevas fuentes de aprovisionamiento hídrico para el desarrollo turístico en competencia con otras actividades rurales, agropecuarias y camaroneras, en ausencia de un estudio de balance hídrico del Distrito o de un Plan de Manejo del potencial actual.

2. COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DEL PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL CENTRO HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE

En este capítulo se analiza la evolución de los precios del metro cuadrado de suelo urbano en el Centro Histórico y el sector turístico de Bocagrande a precios constantes de 1990, con el fin de establecer el comportamiento real en el periodo de estudio. No obstante que la intención inicial de este trabajo contemplaba el análisis desde el año 1973, por razones de que no se obtuvo información confiable sino a partir de 1987, se decidió trabajar sólo a partir de este año con la intención de tener un acercamiento más acertado de la realidad objeto de estudio. Por tanto, el capítulo se circunscribe únicamente a la evolución del precio del suelo urbano en el periodo 1987 – 2003.

2.1 PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL CENTRO HISTÓRICO

2.1.1 Reseña histórica del desarrollo urbano en el centro. Es éste uno de los sectores más antiguos de Cartagena, en donde se construyeron grandes edificaciones de uso unifamiliar y habitado en un principio por familias muy prestigiosas de la sociedad cartagenera, que con el paso del tiempo fueron emigrando hacia lugares mucho más amplios y tranquilos, llevando paulatinamente el sector a un grado de deterioro tanto físico de las construcciones, como económico. La construcción de residencias de materiales sólidos en las áreas circundantes al recinto amurallado había estado prohibida desde la Colonia por razones de estrategia defensiva de la plaza, razón por la que nunca pudieron establecerse ahí casas de campo que no fueran de bahareque con techos de palma, y con la condición de destruirlas cuando las autoridades lo exigieran.

Al comienzo del siglo XXI, muchas capitales departamentales experimentaron el hecho de que sus clases sociales altas abandonaron sus antiguos barrios coloniales en busca de un

nuevo hábitat. En este sentido Cartagena no fue la excepción, razón por la que muchas personas abandonaron sus antiguas casonas coloniales para establecer sus residencias en los nuevos barrios con las comodidades de los tiempos modernos y en un ambiente más saludable. Otros cartageneros, al sentirse asfixiados dentro de las viejas murallas deterioradas, decidieron demoler parte de ellas con el pretexto de mejorar las condiciones de salubridad pública y como la única manera de permitir la expansión y el desarrollo urbano⁴¹.

En 1891 se iniciaron los trámites para la construcción del mercado público en donde antiguamente estaba el baluarte Barahona; dicha obra es considerada como la más importante en el proceso de crecimiento y expansión de la ciudad, terminada en 1904 y llamada mercado de Getsemani⁴². Este mercado trajo consigo las siguientes consecuencias en el entorno:

- La playa del arenal y la calle que la recorre se convierten en espacios para el comercio.
- Los antiguos almacenes de pólvora se transforman en depósitos de víveres y abarrotes.
- La calle de la Media Luna y la Calle Larga se constituyen en sitios de comercio detallista.
- La Avenida Urdaneta Arbelaez (Hoy Daniel Lemaitre), con el trazo del ferrocarril de Calamar y el relleno de la Matuna, posibilitaron el desarrollo del comercio de manufacturas locales y nacionales.
- En 1905 se ejecutan obras de modernización de la puesta del reloj.

⁴¹ SAMUDIO TRALLERO, Alberto. El crecimiento urbano de Cartagena en el siglo XX: Manga y Bocagrande. Serie Estudios sobre la Costa Caribe. No. 7. Cartagena: UJTL Seccional del Caribe, 1999. P. 7.

⁴² *Ibíd.*, p. 6.

- En 1911 se construye el parque de la independencia, hoy el parque Centenario.

Con la instalación de la electricidad y la construcción del acueducto de Matute también a principios del siglo XX, muchas familias decidieron establecer sus residencias permanentes en otros sitios. Por su parte, la construcción del Puente Román permitió la comunicación de una forma más rápida, con otras zonas dependientes a las diferentes actividades que se desarrollaron en el Centro Amurallado y sus áreas circunvecinas, convirtiendo esta zona en un punto muy atractivo para la construcción de edificios, especialmente para oficinas.

2.1.2 Evolución del precio del suelo urbano de uso comercial. Esta zona se ubica geográficamente en el sector Amurallado de Cartagena, donde confluyen desde su fundación, las más importantes vías y centros de desarrollo como son la Avenida Venezuela, Avenida Blas de Lezo, Avenida Santander, Avenida Urdaneta y Avenida del Arsenal, donde se encuentra la principal zona de negocios, con una alta concentración de servicios y centros institucionales. Se destacan: el Centro Amurallado, la Matuna y una franja especial de Getsemaní, caracterizado por la gran variedad de comercio así como también centros culturales y educativos.

El centro histórico debe su rápido desarrollo a la construcción de uno de los primeros almacenes por departamentos (Magali París) y la del Centro Internacional de Convenciones, alrededor de los cuales se desarrollaron proyectos de vivienda para el estrato medio y posteriormente la creación de focos comerciales en los principales ejes viales del sector, logrando su mayor desarrollo en los años setenta y principios de los ochenta. Como se puede observar en el cuadro 4, entre los años 1987 – 1994 los precios comerciales del suelo de esta zona presentaron una tasa de crecimiento promedio anual de notable consideración (48%), esta tendencia creciente de los precios en el sector se debió a la especialización que presentó la zona en cuanto a la construcción de oficinas y centros comerciales.

Cuadro 4. Evolución de los precios comerciales por metro cuadrado para uso comercial en el Centro Histórico (Pesos constantes de 1990).

Año	Centro Amurallado	Variación %	Getsemaní	Variación %	La Matuna	Variación %
1987	\$74.454	-	\$48.983	-	\$98.593	-
1988	\$96.238	29%	\$63.314	29%	\$127.443	29%
1989	\$109.389	14%	\$72.014	14%	\$144.984	14%
1990	\$156.200	43%	\$102.850	43%	\$207.000	43%
1991	\$219.524	40%	\$144.173	40%	\$290.160	40%
1992	\$331.173	51%	\$218.046	51%	\$438.868	51%
1993	\$570.208	72%	\$375.428	72%	\$748.835	72%
1994	\$1056.025	85%	\$695.301	85%	\$1.386.846	85%
Tasa de crecimiento promedio del periodo		48%		48%		48%

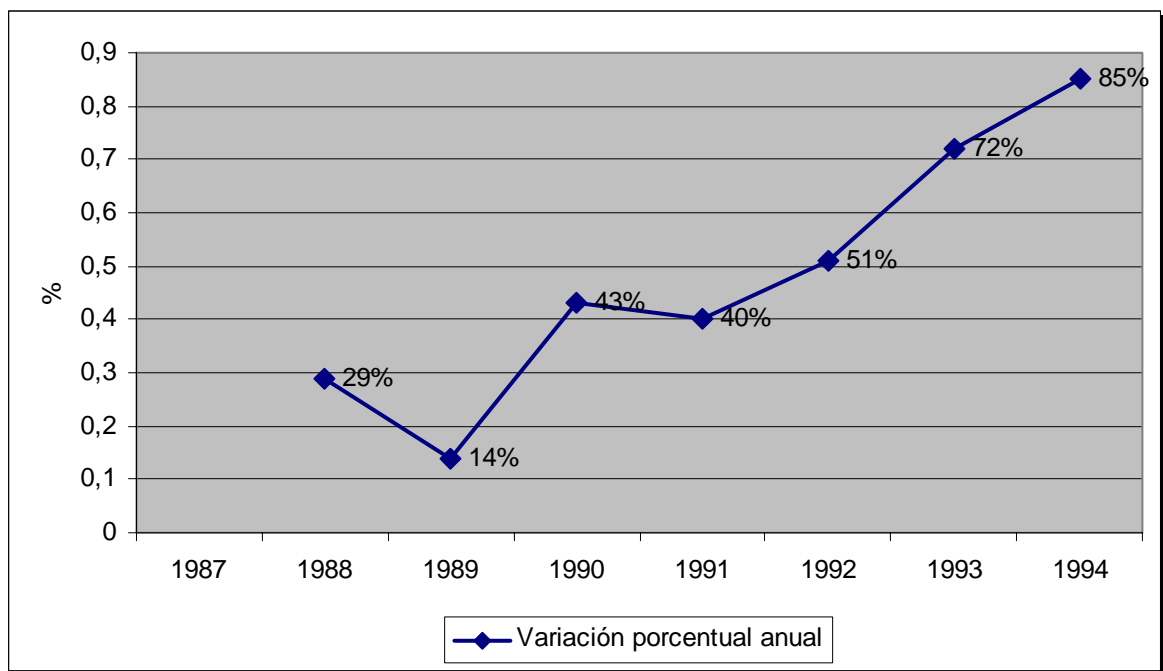
Fuente: Cálculo de los autores con base en avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

Entre 1987 – 1990, los precios comerciales del Centro Amurallado y del barrio Getsemaní, son relativamente menos elevados que los de La Matuna; se puede decir entonces, que los precios comerciales en ese lapso se comportaron de una forma moderada y que los incrementos reales son relativos a los diferentes cambios que experimenta la ciudad, como el crecimiento económico y el aumento poblacional tanto vegetativo, como migratorio.

El comportamiento en los precios de esta zona para finales de los ochentas y principio de los noventas reflejaron en el año de 1990 su nivel más elevado, al presentar precios comerciales del orden de los \$156.200 y \$207.000, respectivamente, gracias a su consolidación y mayor grado de desarrollo que otras zonas del mismo centro histórico. El deterioro y la saturación que presentó el Centro Amurallado y Getsemaní a mediados de los ochenta, incidió en cierta forma para que la Matuna fuese tomada por los constructores, como el área para realizar los edificios de mucho más altura que en el Centro Amurallado, haciendo énfasis en la construcción de oficinas y centros comerciales, destacándose: el Edificio Davivienda, el City Bank, el del Banco Central Hipotecario, el del Banco de Colombia, y el Banco Popular, entre otros.

A partir de 1991 esta zona comenzó a ser una de las más atractivas por parte de los inversionistas nacionales y extranjeros, para proyectos hoteleros, comerciales y de diversión; de esta manera los precios comerciales reales de la zona comenzaron a experimentar un acelerado crecimiento, alcanzando incrementos superiores al 80% en la zona, al pasar de \$570.208 en 1993 a \$1.056.025 por mts² en 1994, para el Centro Amurallado; de \$375.428 en 1993 a \$695.301 mts² en 1994 para Getsemaní y de \$748.835 en 1993 a \$1.386.846 por mts² en el área de la Matuna, también para 1994. Ver gráfica 4.

Gráfica 4. Variación porcentual anual del precio por metro cuadrado para uso comercial en el Centro Amurallado, Getsemaní y La Matuna, 1987 – 1994.

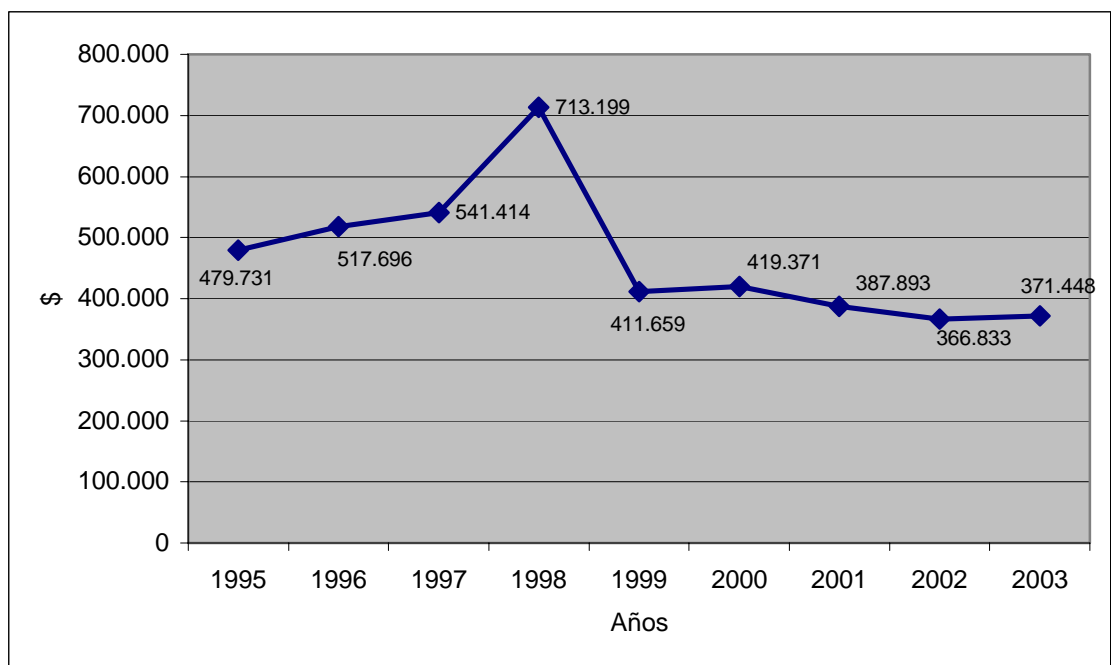


Fuente: Cálculo de los autores con base en avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

El comportamiento de los precios comerciales en el resto de la década del noventa siguió influenciado principalmente por la valoración del sector con proyectos como la restauración de muchas casas antiguas en el Centro Amurallado y convertidas hoy en centros

comerciales, consultorios médicos, oficinas o almacenes de venta por departamentos, como también la influencia que ejerció el proyecto hotelero de la restauración del Hospital Santa Clara en el barrio de San Diego, dentro del Centro Amurallado; en Getsemaní también se destacan restauraciones como la del Claustro de San Francisco y de casas antiguas que han sido adecuadas para prestación en su mayoría de servicios financieros, así como la construcción de un gran centro comercial, varios restaurantes especializados en la comida caribeña y de centros de diversión como discotecas, casinos, bares, etc.

Gráfica 5. Comportamiento de los precios comerciales por metro cuadrado para uso comercial en el Centro Histórico, 1995 – 2003 (Pesos constantes de 1990).



Fuente: Autores con base en avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

Se observa en la gráfica 5 que durante la segunda mitad de la década de los noventa, los precios comerciales por metro cuadrado para uso comercial en el sector del centro histórico, en su totalidad presentan un crecimiento lento y con claros signos de estancamiento entre los años 1995 y 1997, con una tasa de crecimiento promedio de apenas 6%, debido

principalmente a la agudización de los problemas de alcantarillado, la saturación del sector comercial y la recesión económica que atravesaba el país; razones por las que en 1999 el precio real del metro cuadrado para uso comercial en el Centro Histórico tuvo un dramático decrecimiento del 42.2% con respecto a 1998, alcanzando un valor apenas de \$411.659 por metro cuadrado.

Para los primeros años del nuevo siglo, se presenta en la zona del centro histórico una dinámica de decrecimiento en los precios del metro cuadrado para uso comercial (-5% promedio anual); sólo hasta el año 2003 se comienza a dar una leve especulación de los precios comerciales por mts² en los diferentes inmuebles que lo conforman con un crecimiento, motivado principalmente por la solución del problema de alcantarillado y las ventajas arquitectónicas, históricas y urbanas que se ha ganado a lo largo del tiempo, estableciendo un incremento del 1.3% en el valor comercial con respecto al año inmediatamente anterior.

2.1.3 Comportamiento del precio del suelo urbano de uso residencial. Los barrios de Getsemaní y San Diego son los más antiguos de la ciudad y en donde reposan toda la historia colonial y republicana de la misma, y parte del país; estos reconocidos barrios se han logrado mantener en forma relativa como eminentemente residenciales, a pesar de las grandes presiones ejercidas por el comercio y la industria turística. El barrio Getsemaní presenta unas características muy similares a las de San Diego, pero sólo en los alrededores o límites territoriales con las principales avenidas, ya que han sido a lo largo del tiempo absorbidas por la fuerza que ejercen las actividades comerciales y de servicios especializados en la zona; mientras que en el interior del barrio hay una especie de conservación histórica y cultural influida por la resistencia de algunas generaciones del barrio a no dejarse expulsar del sector por muy fuerte que sean las presiones comerciales y de modernización.

Cuadro 5. Evolución de los precios comerciales por metro cuadrado del suelo urbano de uso residencial en Getsemaní y San Diego (Pesos constantes de 1990).

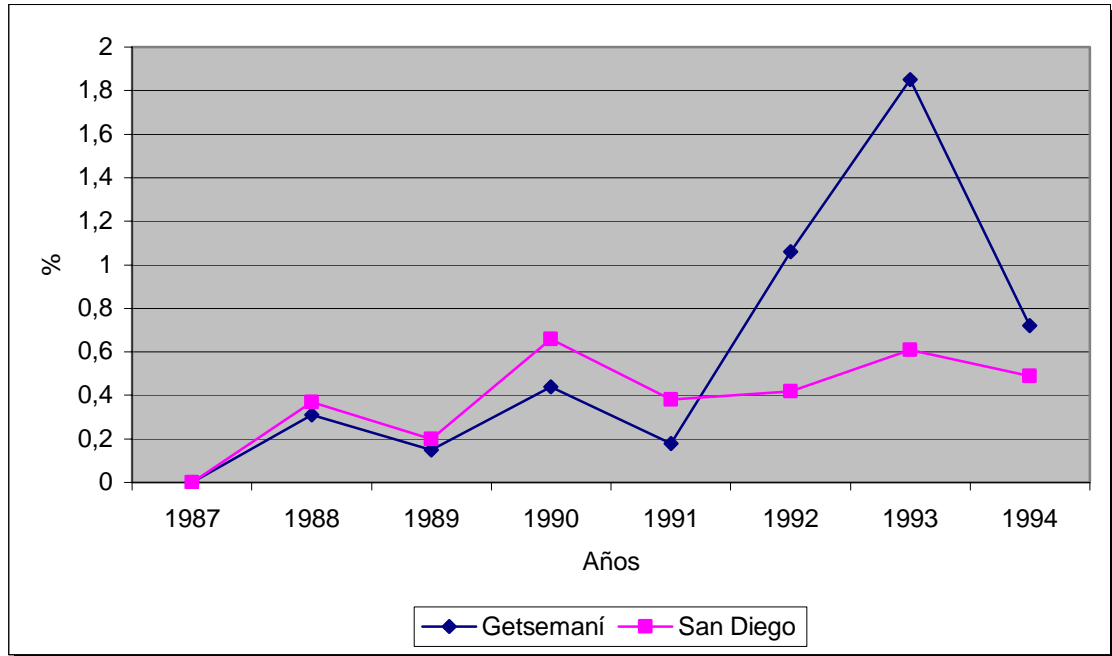
Años	Getsemaní	Variación %	San Diego	Variación %
1987	23.511	-	28.214	-
1988	30.933	31%	38.585	37%
1989	35.594	15%	46.290	20%
1990	51.400	44%	76.790	66%
1991	60.960	18%	105.818	38%
1992	125.470	106%	150.258	42%
1993	357.450	185%	241.873	61%
1994	616.280	72%	360.543	49%
Tasa de crecimiento promedio del periodo		67%		45%

Fuente: Cálculo de los autores con base en avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

Como se puede apreciar en el cuadro 5, el barrio de San Diego entre los años de 1987 y 1991 presentó un discreto comportamiento en los precios comerciales de sus inmuebles, pero es precisamente a partir de este último año que se presenta en el sector una serie de proyectos de restauración, destacándose el proyecto hotelero de cinco estrellas en lo que fue el antiguo Hospital Santa Clara; el cual originó la elevación considerable del valor por metro cuadrado del sector y en particular esta franja del barrio, alcanzando en 1991 un valor de \$105.818 por metro cuadrado.

Desde entonces los incrementos en los precios comerciales para uso residencial han presentado principalmente una disparidad socio económica del barrio, presionando en su mayoría a que los propietarios vendan su inmueble y en algunos casos restaurarlas con el fin de que se valoricen aún más con el paso del tiempo y especular sobre el valor real del sector; por estas y otras razones propias al mismo desarrollo del sector, llevaron paulatinamente a que en términos reales los precios comerciales en promedio, a mediados de la década del noventa, estuvieran alrededor de los \$360.000 por mts² como se apreciar en la gráfica 6.

Gráfica 6. Variación porcentual anual del precio por metro cuadrado para uso residencial en Getsemaní y San Diego, 1987 – 1994.



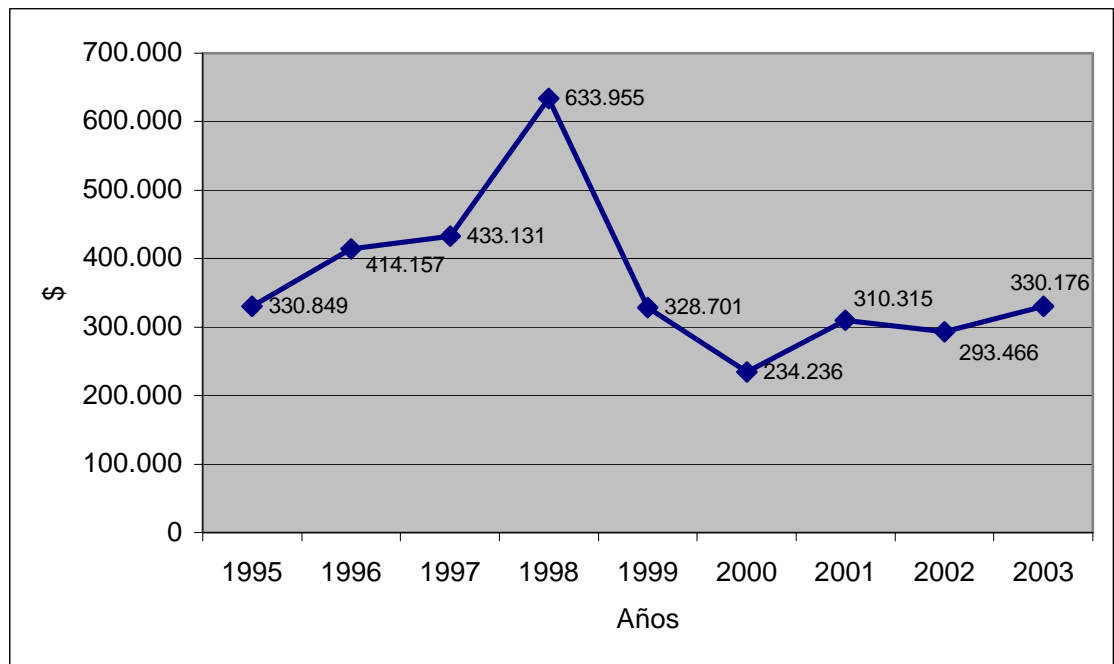
Fuente: Autores con base en avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

Entre las personas que se destacan en la inversión de este tipo de inmuebles se encuentran en su mayoría personajes de la política nacional como expresidentes, congresistas y el Nóbel colombiano de literatura, Gabriel García Márquez.

Por su parte, el barrio Getsemaní presenta entre 1987 y 1994 una tasa de crecimiento promedio anual de 67%, alcanzando en 1992 y 1993 crecimientos superiores al 100%. El repunte que tiene el valor comercial del metro cuadrado en el sector de Getsemaní a lo largo de los noventa, se debe principalmente al fácil acceso que brinda a los barrios aledaños, principalmente al centro de la ciudad y la gran demanda por el sector, que se destaca por su importancia con respecto al Centro Internacional de Convenciones, el patrimonio arquitectónico e histórico, el crecimiento de la actividad comercial en cierta franja del barrio, la seguridad que brinda y las características físicas de sus inmensas casas

comerciales. Además de una gran diversidad de tamaño de casas lotes, comprendidos entre los 40 y 60 mts², se cuenta también con lotes de 400 mts² pero escasos, que ocupan grandes extensiones de terreno en el barrio, localizados hacia el interior de las manzanas; esta diversidad de áreas es consecuencia de la forma de urbanización colonial y el proceso de subdivisiones que han experimentado estos lotes a partir de su forma inicial.

Gráfica 7. Comportamiento de los precios comerciales por metro cuadrado para uso residencial en el Centro Histórico, 1995 – 2003 (Pesos constantes de 1990).



Fuente: Autores con base en avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

Como se puede ver en la gráfica 7, desde mediados de los noventa, debido a los problemas del alcantarillado en el sector, se vino estableciendo una verdadera caída en el sector inmobiliario para uso residencial en el centro histórico, debido a la disminución de la demanda por parte de inversionistas tanto nacionales como extranjeros, en su mayoría para establecimientos financieros, haciendo de este modo que el mercado inmobiliario del barrio se estancara, presentando incluso tasas de decrecimiento anual en los precios comerciales

(1999, 2000 y 2002), al pasar de \$330.849 en 1995 a sólo \$234.236 por metro cuadrado en el año 2000. En general, al final de los noventas el sector comienza a tener un estancamiento, pese a ser una zona importante del conglomerado comercial y de servicios financieros de la ciudad.

En los primeros años del nuevo siglo, las variables anteriormente mencionadas siguen incidiendo en la dinámica del sector, pese a que el centro Amurallado es un foco de desarrollo más de la ciudad; en el 2003 el repunte del precio del metro cuadrado (\$330.176) es jalonado principalmente por la especulación sobre posibles proyectos comerciales a largo plazo en todo el barrio y gracias a la solución del problema de alcantarillado, ocasionando de manera directa o indirecta una mayor especulación del suelo.

2.2 PRECIO DEL SUELO URBANO EN EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE

2.2.1 Reseña histórica del desarrollo urbano en Bocagrande. En 1771 se construyó la escollera de Bocagrande para cerrar en forma definitiva el acceso a la bahía por ese canal; es entonces cuando don Antonio de Arévalo planta el campamento de obra en el área cercana al sitio ocupado hoy por el Hospital Bocagrande; alrededor de ese campamento se originó un pequeño poblado de gentes de raza negra empleadas en la obra, que permaneció ahí hasta el año de 1930, cuando fueron desalojados la mayor parte de sus habitantes se trasladó entonces a Tierrabomba⁴³.

A finales del siglo XIX, Carlos A. Merlano adquirió todos los terrenos de Bocagrande en subasta pública del Municipio, terrenos que posteriormente pasan a manos de la firma Vélez Danies y Co. que las vende a través de un tercero a la Andian Nacional Corporation⁴⁴, compañía que llegó a la ciudad a establecer en Mamonal el terminal del

⁴³ *Ibíd.*, p. 30.

⁴⁴ Firma petrolera canadiense con sede en Toronto, filial de la Standard Oil Company, hoy Exxon.

oleopuerto entre Barrancabermeja y el mar.

La Andian en Cartagena no sólo trae posibilidades de progreso económico, sino problemas, pues además de los terrenos adquiridos para la construcción del oleoducto en Mamonal, también compró: la isla de tierra bomba, tierras a la orilla de la bahía (incluida la de Bocagrande) y el centro amurallado, donde demolió algunas arquitecturas para construir pequeños edificios⁴⁵, hecho que se convierte en poderoso motivo de protesta y discordia para la época⁴⁶; del establecimiento de esta empresa se derivan dos importantes consecuencias: la urbanización de Bocagrande⁴⁷ y la construcción de la refinería de petróleo en Mamonal.

En 1920 esta zona fue escenario de un importante acontecimiento para la historia de Colombia, pues se da el nacimiento de la aviación comercial en el país, fundada por el Antioqueño Guillermo Echevarría Misas, empresario que consiguió que la Andian le arrendara parte de la península de Bocagrande, que por sus características geográficas era la adecuada para ser utilizada como campo de aterrizaje por la empresa Colombiana de Navegación⁴⁸.

En un principio la Compañía aprovechó el resto de los terrenos para organizar un campo de golf, después decidió aprovechar todas aquellas tierras disponibles y de buena ubicación para desarrollar una urbanización inspirada en el trazado de los suburbios norteamericanos, para lo cual se contrató en los primeros años de la década del 30 una draga que rellenó y emparejó con material extraído de la bahía toda la superficie de la península; hacia el extremo suroeste se terminó de perfeccionar una especie de laguna que el mangle había ido creando con los años, con lo cual se conformó El Laguito, comunicado con la bahía por una

⁴⁵ Destruyeron: la Unidad Eclesiástica de la Plaza de la Aduana y la casa de la isla donde funcionó la contaduría en tiempos Hispánicos.

⁴⁶ Documento “Cartagena Arruinada”. Págs. 558 – 559.

⁴⁷ Una vez adquiridos los terrenos, la Andian construyó cerca del limbo (en la que es hoy la carrera 1), alrededor de unas 20 casas de estilo californiano y un club para sus empleados.

⁴⁸ Documento “Cartagena Arruinada”. Págs. 549.

estrecha boca. Una vez trazada la urbanización con calles de pavimento asfáltico y construido un malecón de protección en la Carrera primera, los lotes fueron puestos en venta, las operaciones de compraventa fueron lentas en un comienzo, pues la ciudad no había vuelto a recibir flujos de capitales importantes y había intereses creados en Manga y el Pie de la Popa⁴⁹.

Estimuladas por las facilidades de pago que ofrecía Andian, mediante cómodos créditos, el barrio se fue formando con familias provenientes del Centro, El Cabrero, Pie del Cerro, Pie de la Popa y aún de Manga, que fueron las más reticentes a emigrar de su tradicional barrio; el desarrollo del barrio que en su primera etapa hasta promediar la década del 50 se extendía no más de unas tres cuadras al sur de la Base Naval. En 1935 se estableció la Base y la Escuela Naval ARC Bolívar y en 1945 comenzó a funcionar el Hotel Caribe, como una de las estrategias impulsoras del turismo local, que serviría como factor de desarrollo.

Al iniciarse la década de los sesentas, comenzó la construcción en Bocagrande de un gran número de residencias, se destacaron suntuosas mansiones localizadas en la Avenida Chile, frente a la bahía interior y que termina de poblarse con residencias a cada lado de su avenida central; aparecen los primeros edificios de propiedad horizontal: el Edificio Portal, detrás de la Iglesia de Bocagrande y el de Seguros Bolívar, que refleja una clara influencia brasileña, terminado en 1969⁵⁰. El final de los sesenta marca el epílogo de la etapa de la armonía ideal entre paisaje y arquitectura en este sector y comenzó un periodo de densificación paulatina, que terminó plantando inmensas torres de 40 y más apartamentos y variadas calidades en el área que antes se había destinado a una sola residencia.

2.2.2 Comportamiento del precio del suelo urbano de uso comercial. Esta área se ha caracterizado durante años por ser netamente turística, complementada con actividades de tipo comercial y de servicios especializados para los turistas y hombres de negocios; su

⁴⁹ SAMUDIO TRALLERO, Op. cit., p. 34.

⁵⁰ SAMUDIO TRALLERO, Op. cit., p. 41.

desarrollo turístico y comercial se debió primordialmente a la construcción del Hotel Caribe, primer hotel en esta zona, que sumado a la ampliación y pavimentación de la avenida San Martín, los cambios en las normas para edificar en el sector y la congestión que presentaban zonas como Getsemaní, la Matuna y el Centro Amurallado, para el desarrollo de estas actividades, consolidaron de cierto modo la actividad turística y comercial en la zona, que comenzó por dar alojamiento a los prestantes empresarios e inversionistas del Complejo Industrial de Mamonal, trayendo consigo la implantación de gran parte del comercio de la ciudad en el sector de Bocagrande y que hoy cuenta con una gran cantidad de edificaciones de considerable altura, en su mayoría hoteles, residencias y/o apartahoteles.

Además de lo anterior, es una zona muy importante de la ciudad por el alto porcentaje de concentración de entidades financieras y de servicios, lo cual se ha reflejado en el aumento constante de los precios de la tierra del sector, tanto catastrales como comerciales, siendo la zona con mayor avalúo catastral por metro cuadrado dentro de la ciudad, ya que en el barrio se prestan todos los servicios públicos domiciliarios con la máxima cobertura, la calidad física de las edificaciones y por el estatus social y económico que presentan los habitantes del sector, ha dado en cierta forma esta particularidad.

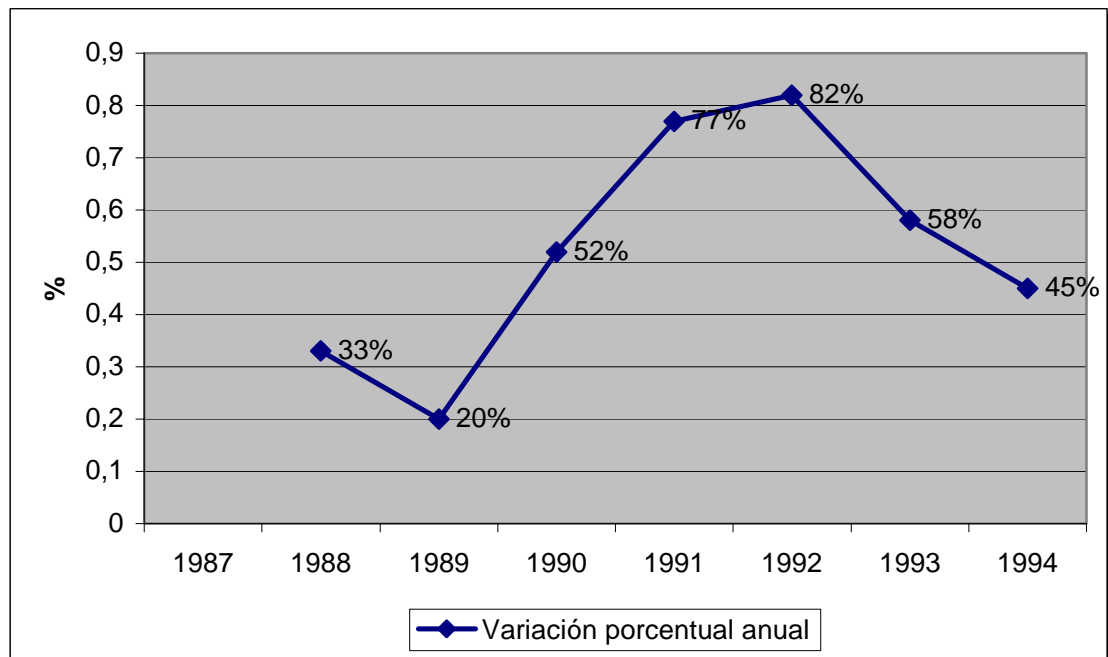
Cuadro 6. Evolución de los precios comerciales por metro cuadrado del suelo urbano de uso comercial en Bocagrande (Pesos constantes de 1990).

Años	Boca-grande	Variación %	Laguito	Variación %	Castillo-grande	Variación %
1987	75.786	-	94.204	-	116.226	-
1988	100.580	33%	124.820	33%	154.262	33%
1989	120.675	20%	149.758	20%	185.093	20%
1990	183.490	52%	227.700	52%	281.400	52%
1991	324.436	77%	402.598	77%	497.562	77%
1992	590.173	82%	732.346	82%	905.093	82%
1993	933.760	58%	1.158.703	58%	1.432.021	58%
1994	1.351.033	45%	1.212.197	45%	1.676.494	45%
Tasa de crecimiento promedio del periodo		52%		52%		52%

Fuente: Cálculo de los autores con base en avalúo comercial de entidades de finca raíz.

De acuerdo con el cuadro 6, en la franja comercial y turística de los diferentes sectores que conforman a Bocagrande, se puede observar que los precios comerciales se presentaron hasta 1990 de una manera normal, con tasas de crecimiento promedio anual de 35%, sin mayores alteraciones cíclicas con respecto a los diferentes niveles de construcción en la zona para esos años. Ver gráfica 8.

Gráfica 8. Variación porcentual anual del precio por metro cuadrado para uso comercial en Bocagrande, Castillogrande y Laguito, 1987 – 1994.



Fuente: Autores con base en avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

A partir de la década del noventa, se observa un repunte significativo en el valor real de los precios comerciales al presentarse por encima de los \$300.000 mts², repunte que se mantuvo para los años siguiente en los miles de pesos, pero no en los incrementos porcentuales de un año a otro, puesto que tuvieron un comportamiento menor en el mercado inmobiliario debido a la tutela interpuesta a finales de 1994, por la cual se prohibió las licencias de construcción para este sector, justificado por la poca capacidad del

servicio de alcantarillado para el vertimiento de las aguas negras en la zona.

Esta situación se explica porque el crecimiento incontrolado hizo crisis hacia el final de la década de los ochenta, con la presencia de un sinnúmero de problemas: insuficiencia de servicios públicos, incapacidad de vías y parqueaderos; invasión de vendedores ambulantes en las playas y áreas de traficantes de narcóticos, drogadictos y prostitución callejera, inseguridad, contaminación y degradación estética y ambiental. El desbordamiento de las alcantarillas ya deterioradas y el anegamiento de las calles con aguas negras, motivó a un abogado residente en Bocagrande a presentar ante los tribunales, en 1994, una acción de tutela para obtener la prohibición de la expedición de licencias de construcción hasta tanto no se instalara un nuevo alcantarillado con capacidad suficiente para la nueva población.

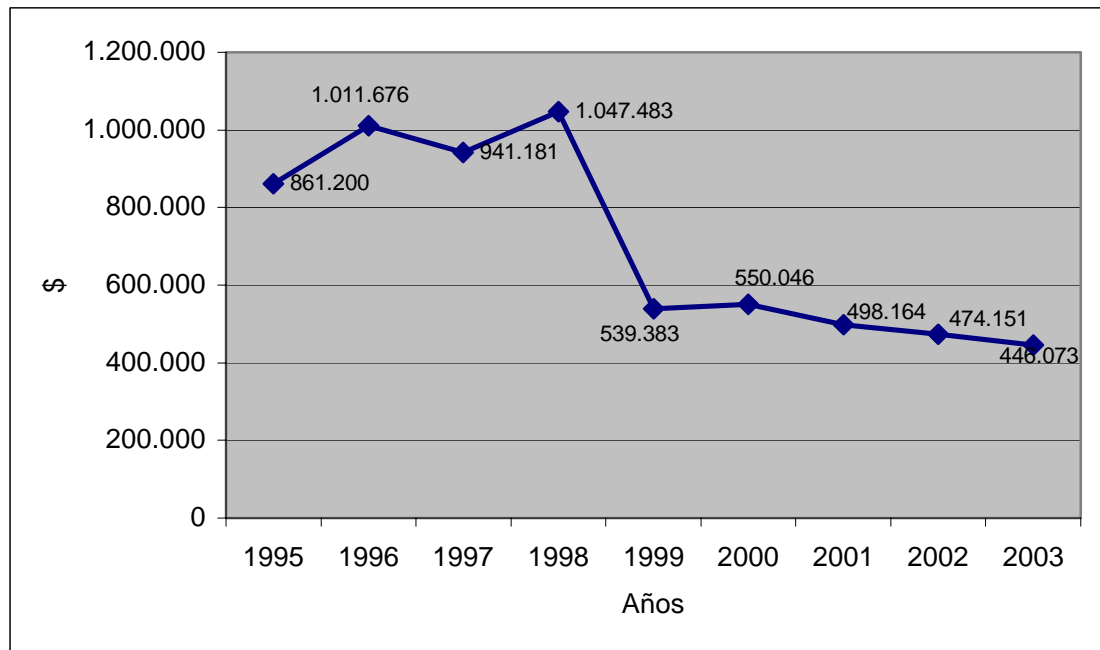
No obstante, para ese mismo año (1994) se presentó en la zona un incremento porcentual del 50% aproximadamente, con respecto al año anterior, al pasar de \$933.760 a \$1.351.033 por metro cuadrado; es notable este incremento porcentual, dado que la zona en general venía presentando, como ya se dijo, síntomas de congestionamiento vial y habitacional pero que no habían alcanzado a desvalorizar la zona.

En los últimos años del noventa, se incentivan cambios radicales en la demanda del suelo debido a la gran cantidad de restauraciones o remodelaciones a viejas edificaciones, desarrollándose de esta forma, un mayor grado de especialización en sus actividades informales y conservación de su arquitectura colonial y republicana a punto de perderse por el poder constructor de la zona; fenómeno que le dio un relativo privilegio en cuanto a las posibles construcciones en la zona. Sin embargo, en términos reales los precios del metro cuadrado en la zona tienen un comportamiento caracterizado por los decrecimientos en lo que resta del noventa.

En los primeros años del 2000 se acentúa el decrecimiento del valor real del metro cuadrado, siendo esta su principal constante con una tasa promedio anual de -5.5%; pero a

pesar de ello se intensificó el uso de servicios de oficinas, que han estado desplazándose del centro de la ciudad para las avenidas de menor congestión en el sector, pero de gran trámite vehicular como son la Avenida Córdoba, Sucre y Bolívar en Bocagrande. Ver gráfica 9.

Gráfica 9. Comportamiento de los precios comerciales por metro cuadrado para uso comercial en Bocagrande en el periodo 1995 – 2003 (Pesos constantes de 1990).



Fuente: Autores con base en avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

El sector comercial y turístico del Laguito, se ha desarrollado particularmente en su principal avenida, la del Almirante Brión, en la cual se inició con un uso residencial exclusivo, con edificios como El Conquistador, Las Velas y Bavaria, entre los más conocidos. La vía se fue convirtiendo en arteria principal de comunicación de los barrios de clase alta del sector, lo que contribuyó a que lenta y espontáneamente se fuera dando el cambio de uso residencial por uso comercial y turístico.

Al establecerse de forma espontánea dichas actividades y recibir la aprobación de las

autoridades municipales, comenzaron a surgir en la zona casinos, centros comerciales, grandes apartoteles e importantes hoteles de talla nacional e internacional, en referencia al comercio dentro de la zona, se puede decir que fue jalonado en principio por los almacenes de cadena que se instalaron en puntos estratégicos, entre los que se destacan la Olímpica, Carulla y el Centro Comercial de Bocagrande, construidos a mediados de la década de los 70, trayendo consigo la especialización de la zona en cuanto a centros comerciales se refiere. Se destaca el del Hotel Cartagena Plaza, el Michel, Magali Paris, Supertiendas Olímpica, estos últimos construidos a principios de los noventas.

Del barrio Castillogrande se puede anotar que su área comercial se encuentra referenciada entre el Hospital de Bocagrande y alrededores; es de menor desarrollo que las dos zonas anteriores, tanto en existencia como en el cambio de uso; su alta valoración del precio del suelo por metro cuadrado, se debe a que es un sector con características de uso residencial de clase alta, pero que a partir de la construcción del Hospital de Bocagrande y la Unidad Médica Especializada generó en el margen de este sector una mayor valorización del suelo, encontrándose hoy con precios por metro cuadrado más de \$446.073 a precios constantes de 1990.

De una u otra forma los hechos anteriormente mencionados han determinado que Bocagrande, sea la zona de mayor valoración comercial de sus predios por metro cuadrado y a su vez la de mayor demanda para la instalación de consultorios, oficinas, etc., puesto que es en este sector donde se presentan los mayores niveles de empleo calificado, al establecerse allí empresas que garantizan la gran cantidad y variedad de empleos directos o indirectos alrededor de las diferentes actividades que se han desarrollado por años en el sector.

2.2.3 Comportamiento del precio del suelo urbano de uso residencial. Para la descripción de la valoración de los precios en esta zona, se han excluido las vías que tienen participación comercial y sólo se estudiaron las de uso residencial. Históricamente se habla

de una zona caracterizada por un inmenso playón cubierto por arena y manglares, accidentado con algunos pantanos salobres y que acondicionada entrados el año de 1920, para que sirviera por sus condiciones peculiares como campo de aterrizaje, estableciendo de manera histórica como se mencionó anteriormente, el nacimiento de la aviación nacional colombiana⁵¹.

Hoy en esta zona es donde se encuentran establecidas las residencias de la mayoría de las familias con altos recursos económicos, al igual que en los barrios de Manga, Crespo, Pie de la Popa, entre los más destacados de la ciudad; diferentes estudios socioeconómicos hechos en la ciudad por entidades de gran prestigio nacional, han catalogado esta zona en el estrato 6 o clase alta, debido a la homogeneidad que presenta principalmente sus vías de comunicación, servicios públicos básicos, características y calidad de materiales que forman la parte física de la vivienda, así como el alto nivel de ingresos de sus habitantes.

Cuadro 7. Evolución de los precios comerciales por metro cuadrado del suelo urbano de uso residencial en Bocagrande (Pesos constantes de 1990).

Año	Boca-grande	Variación %	Laguito	Variación %	Castillo-grande	Variación %
1987	125.396	-	122.261	-	144.206	-
1988	169.593	35%	159.463	31%	188.063	31%
1989	201.849	19%	189.791	19%	203.976	8%
1990	322.000	60%	302.780	60%	325.400	60%
1991	455.480	41%	428.295	41%	460.285	41%
1992	729.111	60%	685.599	60%	736.811	60%
1993	1.075.552	47%	1.011.362	47%	1.086.905	47%
1994	1.369.452	27%	1.287.722	27%	1.383.899	27%
Tasa de crecimiento promedio del periodo		41%		41%		39%

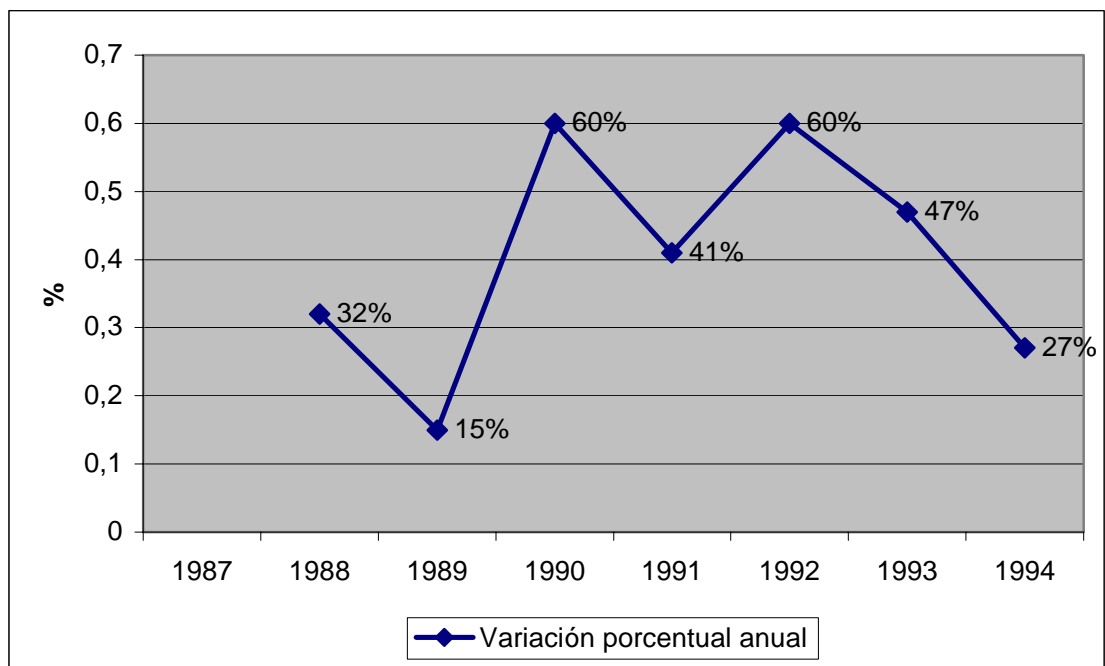
Fuente: Autores con base en avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

En el cuadro 7, se presentan los precios comerciales de esta zona residencial, donde se aprecia una marcada valoración del sector en los precios de tipo comercial, con una tasa de

⁵¹ LEMAITRE, Eduardo. Breve historia de Cartagena. Bogotá, 1983.

crecimiento promedio anual que oscila entre 39% y 41% para el periodo 1987 - 1994. Del año 1987 a 1990 se nota una relativa valoración real de la zona, pero sin ningún incremento significativo que altere de manera brusca la valoración de esta. En el año 1990 se inicia promediando en la zona un precio alrededor de los \$316.000 por mts² y con un 60% de incremento. Con este comportamiento, a partir de la década de los noventas se comienza a dar en la zona una fuerte especulación en el mercado inmobiliario, debido principalmente a las inversiones en edificaciones para uso residencial en la zona, presentándose incrementos porcentuales anuales del 47% aproximadamente hasta 1994.

Gráfica 10. Variación porcentual anual del precio por metro cuadrado para uso residencial en Bocagrande, Castillogrande y Laguito, 1987 – 1994.

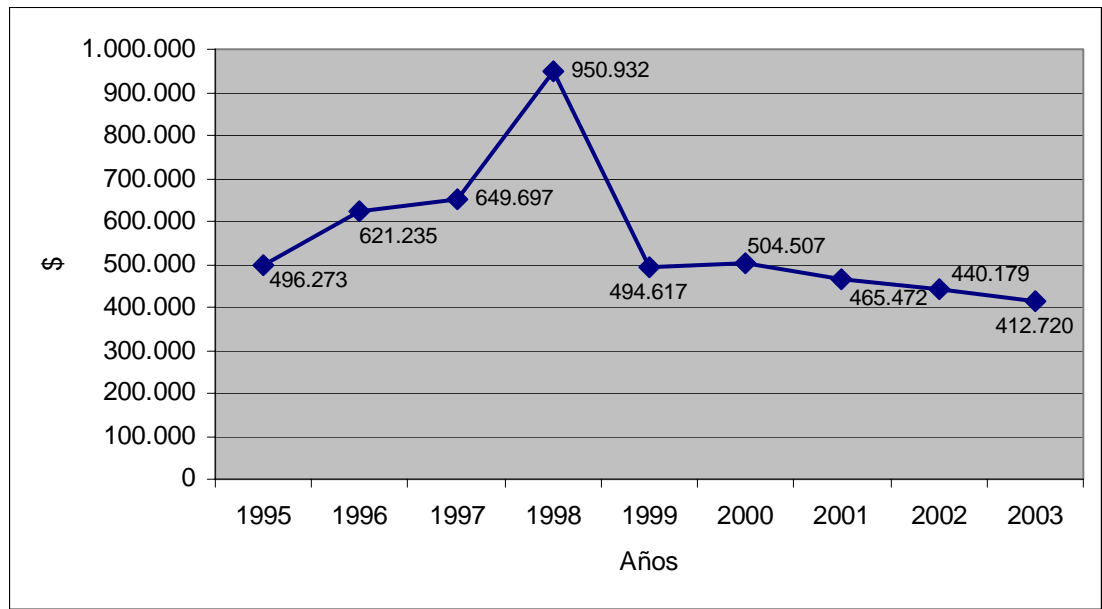


Fuente: Autores con base en el avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

De esta manera, para 1994 se establece dentro de la zona una fuerte valoración de las viviendas con respecto a la ubicación, especialmente en Castillogrande, donde las que se encuentran al frente de la bahía han obtenido una mayor valoración con respecto a las que

se encuentran sin este privilegio de vista al mar, como por ejemplo las ubicadas en la avenida del Malecón, Almirante Brión y el Retorno, entre las más renombradas en la zona.

Gráfica 11. Comportamiento de los precios comerciales por metro cuadrado para uso residencial en Bocagrande, 1995 – 2003 (Pesos constantes de 1990).



Fuente: Autores con base en el avalúo comercial estimado por entidades de finca raíz.

De acuerdo con la gráfica 11, a partir de 1998 comienza una notable baja en los índices porcentuales anuales en los precios comerciales que se venían observando para la zona, esta disminución se reflejó debido principalmente al impacto que causó la ya comentada tutela en contra de las construcciones de gran altura en el sector, debido a la poca capacidad que se tenía en el servicio de alcantarillado para el vertimiento de las aguas negras y la catalogación de la zona como una de las más contaminadas de la ciudad, llevando a las autoridades ambientales a cerrar por un tiempo provisional una franja de las playas de este sector.

En los primeros años del siglo XXI se ha presentado un decremento en el valor real del

metro cuadrado, puesto que el comportamiento de estos ha sido entre el 2000 y el 2003 del orden de los \$504.507 y \$412.720 en promedio para esta zona residencial con marcada intensificación en su uso, además de destacarse como la zona con más altos precios comerciales nominales de la tierra para uso de vivienda en toda la ciudad, esto se debe a que además de ser uno de los sectores más apetecidos por la demanda de viviendas, también las normas edificadoras permiten un mayor aprovechamiento del terreno para una mayor intensificación en la construcción de grandes edificios modernos.

3. CARACTERIZACION DEL MERCADO INMOBILIARIO EN EL CONTEXTO DEL CENTRO HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE EN CARTAGENA

En lo que respecta al valor comercial de los predios urbanos, se sabe que los determina directamente las fuerzas del mercado inmobiliario, es decir, la demanda y la oferta, ya que históricamente son las que siempre determinan el valor relativo de un bien o producto con respecto a otro, bien sea por las ventajas comparativas en infraestructura o cercanías al centro que presenten en sectores específicos de la ciudad; teniendo en cuenta este planteamiento, en este apartado se analizará de manera breve la naturaleza y características del funcionamiento del mercado inmobiliario urbano, en cuanto a ventas para uso doméstico y locales comerciales se refiere.

3.1 NATURALEZA Y FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE VENTAS DE INMUEBLES PARA VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES

Como es sabido en economía, en todo tipo de mercado, intervienen por lo menos dos agentes principales: el productor que es la persona o entidad que está en capacidad de ofrecer los bienes o servicios que necesitan los consumidores, y estos últimos que, en el caso de la vivienda, determinan la compra según su capacidad de pago, requerimiento de espacios y equipamiento, el sector preferido y el precio del inmueble, entre otros. En el mercado de la propiedad inmobiliaria urbana, el precio sigue siendo un medio de asignación de recursos que a su vez tiene un orden y una explicación; el mecanismo es esencialmente explicado por las transacciones realizadas entre los propietarios de bienes inmuebles, de una parte, y quienes desean comprar edificaciones para su uso y disfrute como vivienda o como locales comerciales.

De lo anterior se infiere que este mercado de edificaciones urbanas es respuesta de un comportamiento racional, pues la motivación principal de los actores sigue siendo el ánimo de lucro y la idea de maximización. Entiéndase que los compradores de los inmuebles consumen los diversos aspectos de una vivienda de acuerdo con sus deseos y necesidades. Así, la decisión está determinada por la conjunción de una situación personal, familiar o comercial, entre otras, de una vivienda determinada en un sitio determinado; por tanto, el uso y aprovechamiento de las edificaciones son sensibles a los cambios operados en los costos y en la demanda.

Entonces el proceso de interrelación entre la oferta y demanda que se produce en el mercado inmobiliario es de naturaleza competitiva, aspecto que es explicado mejor por Goodall, en el libro “La Economía de las Zonas Urbanas”: “Además de decidir cuál de los usuarios en competencia ha de obtener la disponibilidad del inmueble, el mecanismo de los precios determinará también la proporción en que han de darse los supuestos de ocupación por el dueño en relación con los de tenencia por parte de los arrendatarios u otros poseedores, pues en el mercado serán competidores tanto los usuarios en potencia como los inversores futuros”⁵².

Se establece de lo anterior que el mecanismo de los precios, actuando en el mercado inmobiliario, dentro de cualquier zona urbana, desempeña también el papel de distribución y asignación de recursos. Del mismo modo, las personas interesadas pagarán un precio por la adquisición del inmueble y el vendedor recibirá una cantidad de dinero por haber cedido, en una forma contractual, ese derecho de dominio sobre el bien; por ejemplo, cuando el comprador adquiere un local con el fin de montar una tienda, lo que hace es adquirir la propiedad del bien, es decir, tiene el dominio, uso y disfrute del mismo, debido a que pagó un precio al vendedor para obtener todas esas facultades.

⁵² GOODALL, Brian. La economía de las zonas urbanas. Colección “Nuevo Urbanismo”. Madrid, 1977. P. 94.

3.2 FUNCIÓN DE LAS INMOBILIARIAS EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES

Es importante hacer algunas aclaraciones generales en cuanto al papel de las inmobiliarias en el mercado de compraventa de inmuebles; en primer lugar, el papel fundamental de las empresas inmobiliarias consiste en actuar de intermediario entre comprador y vendedor, con el objeto de comercializar las edificaciones, bien en forma de arriendo, o de venta. También actúan promocionando el inmueble a través de revistas como Finca Raíz del periódico El Universal y en casos especiales en los avisos clasificados del mismo, al igual que mediante vallas y/o avisos en la misma propiedad.

A parte del servicio de compra y venta de bienes inmuebles, las inmobiliarias también ofrecen:

- ◆ Administración de propiedad horizontal⁵³.
- ◆ Avalúos.
- ◆ Servicios de arriendo de viviendas y locales comerciales.
- ◆ Participación en proyectos de construcción de centros comerciales y urbanizaciones.
- ◆ Ventas de proyectos en construcción.

En el sector inmobiliario de Cartagena existen varias inmobiliarias que brindan el servicio de compra y venta de inmuebles, de las cuales la empresa que más interviene en el mercado

⁵³ Los contratos de administración del bien inmueble se estipulan con cláusulas muy claras que ofrecen garantías y seguridad para el propietario del inmueble.

de finca raíz destinados tanto a establecimientos de comercio como de vivienda, es Araujo y Segovia Ltda; le siguen Promovivienda y Procasa, entre otras.

Cabe anotar que las inmobiliarias están afiliadas a Fedelonjas (Federación Colombiana de Lonjas y Asociaciones Inmobiliarias), gremio inmobiliario que funciona a nivel nacional agrupando a las lonjas de propiedad raíz y asociaciones inmobiliarias que asesoran a todos aquellos agentes que tienen relación con la propiedad inmueble, para lograr un mercado transparente, dinámico y representativo dentro de la economía nacional. La lonja local reglamenta, vigila y protege las actuaciones de sus miembros evitando la competencia desleal y velando por el cumplimiento de las obligaciones de éstos para con el usuario y el público en general.

Es de resaltar también que las empresas inmobiliarias cubren un segmento muy pequeño del mercado cartagenero, especialmente los estratos 3, 4 y 5; los corredores informales de propiedad raíz controlan los estratos 1 y 2; no se encuentran afiliados a las lonjas y el tipo de contrato que más utilizan es el verbal, por lo que se escapan del control de la ley, haciendo que generalmente el reajuste o avalúo se haga a “ojo” y sin controlar las condiciones en que se pactan estos incrementos ni las características de los inmuebles para los estratos más pobres de la ciudad, situación que crea un ambiente de incertidumbre entre las inmobiliarias y por ello se ven obligados a aplicar políticas dentro de este sector.

En general, el objetivo de las inmobiliarias se basa fundamentalmente en buscar usuarios potenciales y mantener a sus clientes. Al realizar los contratos de compraventa de los inmuebles adquieren un porcentaje fruto de sus actividades, el cual dependerá del valor de la venta realizada. Por ello, es importante que las inmobiliarias cada vez tengan más inmuebles bajo su administración para que sea mejor su desempeño en el sector.

Fundamentalmente las ventajas que ofrecen las inmobiliarias para los propietarios de los inmuebles dados para la venta, es que les ahorran todos los procesos legales y

administrativos entendiéndose con el comprador y facilitando así el recibo oportuno de su dinero.

3.3 CRITERIOS Y DEFINICIONES DEL TIPO DE INMUEBLE PARA LA VENTA

Las inmobiliarias primero hacen visitas a las edificaciones que se van a vender y exigen fotocopia de las escrituras de propiedad y linderos de los dueños. Esto permite a la empresa inmobiliaria clasificar los inmuebles a vender en las categorías de casas, apartamentos, locales para comercio, y locales para oficinas. Estas categorías las definen de acuerdo con los siguientes criterios:

3.3.1 Apartamentos. Esta vivienda es de propiedad horizontal y está compuesta de una o más habitaciones cómodas, generalmente con cocina y servicios higiénicos, situada en un edificio donde existen otras viviendas análogas por lo cual se debe compartir entre familias el uso de escaleras, parqueadero, administración y otros.

3.3.2 Casas. Esta edificación destinada para vivienda familiar se diferencia del apartamento porque se encuentra localizada sola en un único terreno, con mayor dimensión, un patio por lo general amplio, jardín y además; los habitantes no comparten parqueaderos, jardines, escaleras o administración.

3.3.3 Locales para el comercio. Estas edificaciones por lo común se caracterizan por tener vitrinas y puertas de vidrio con el objeto de exhibir los artículos o servicio que se ofrezcan.

3.3.4 Locales para oficinas. Estos se caracterizan por tener dimensiones reducidas y encontrarse en lugares cerrados en comparación con los locales para el comercio.

3.4 VARIABLES DECISORIAS PARA VENEDORES Y COMPRADORES EN EL MERCADO INMOBILIARIO

En esta sección se establecerán, según opiniones de las inmobiliarias entrevistadas⁵⁴, los principales determinantes para la demanda y la oferta de compra de inmuebles, en otras palabras, conocer las variables que motivan a que unas personas vendan su inmueble y otros lo compren.

3.4.1 Planteamiento general. De acuerdo con Goodall: “En general, la decisión, tanto de los usuarios como de los inversores en potencia, se basa en la consideración de alternativas, por más que las posibilidades de adquirir y de alquilar puede que no se den todas las partes del mercado inmobiliario urbano”⁵⁵. Interpretando la expresión de Goodall, si existe oferta de vivienda bien sea para uso doméstico o locales comerciales, será porque la otra alternativa, u otras alternativas, es decir, la de alquilar el inmueble u ocuparlo para uso particular, no resulta lo suficientemente atractiva para convencerse de no cederlo en venta.

En todo caso, cuando el propietario decide que ha de obtener mayor beneficio o satisfacción vendiendo el inmueble, el precio de la venta ofrecida debe ser lo suficientemente alta como para que el dueño del bien, considere un ingreso elevado para su patrimonio, como consecuencia de la venta de su propiedad que no hubiese podido obtener efectuando cualquier otra inversión alternativa.

3.4.2 Precio del inmueble en venta. El precio del inmueble que se va a ceder en venta es un elemento importante para determinar las posibilidades de pago del futuro comprador, incidiendo así en la decisión final. El vendedor ofrecerá diferentes precios por distintos inmuebles, debido a las características propias del inmueble y su localización. Además,

⁵⁴ Para este trabajo se aplicó un formato de entrevista a las inmobiliarias representativas de la ciudad: Viviendas Ltda., Inmobiliaria IBR., Cetrino Ltda., Bozimbet Ltda., Lonja de Propiedad Raíz de Cartagena, Araújo y Segovia S.A., entre otras.

⁵⁵ GOODALL, Op. cit., p. 95.

utilizaciones distintas también determinarán que se ofrezcan diferentes precios por el mismo inmueble, dependiendo en este caso si el inmueble se destina a tiendas y comercio, o se dedica a albergar una familia para uso residencial.

De ese modo el precio de la venta del inmueble dependerá de la relación que exista entre las características del inmueble y su localización. La determinación de los precios comerciales de un bien inmueble es un proceso en el cual a parte de los elementos señalados, inciden las normas legales, para que no se presenten situaciones como la figura de lesión enorme⁵⁶, los intermediarios que actúan entre comprador y vendedor, y otras restricciones.

3.4.3 Dimensiones y características del inmueble. Los clientes cada día tienen mayor exigencia en cuanto a acabados, condiciones técnicas de las viviendas y área, buscando así mayor seguridad, mejor ubicación, disponibilidad de parqueaderos, tranquilidad, mejores servicios públicos y confort; por tanto el comprador en potencia tendrá en cuenta las dimensiones del inmueble que necesita, es decir, evalúa y aprecia las ventajas relativas del mismo. Esto es obvio, todo comprador busca cualquier inmueble que le reporte mayor beneficio y satisfacción, de manera que los requerimientos de espacio, calidad y cantidad desempeñan un papel importante en la determinación de la oferta y la demanda del inmueble en venta.

3.4.4 Localización del inmueble. Las unidades domésticas valoran las ventajas relativas de la localización, pues la ubicación del inmueble dentro del perímetro urbano de la ciudad es clave para evitar demoras y altos costos de transporte en desplazamientos, por lo que resulta importante que la vivienda que se ofrezca en venta tenga acceso a otras actividades y emplazamientos comerciales e industriales, o de otro tipo, a la vez que tienen en cuenta la

⁵⁶ El artículo 1947 del Código Civil que: “El vendedor sufre lesión enorme cuando el precio que recibe es inferior a la mitad del justo precio de la cosa que vende; y el comprador a su vez sufre lesión enorme, cuando el justo precio de la cosa que compra es inferior a la mitad del precio que paga por ella”.

calidad del vecindario y el entorno inmediato; esto tiene que ver con la ventaja relativa determinada en función del estatus de prestigio de que goce el área o barrio, y de las oportunidades que brinda el mismo.

De manera similar, en el caso de los inmuebles ofrecidos en venta para uso de actividades comerciales, la localización determina en buena medida el volumen total de ventas, principalmente si se refiere al comercio minorista e influye en los costos operativos en términos referidos a la distancia de las fuentes de aprovisionamiento de materiales, terminales de transporte almacén y cliente. En síntesis, la localización y las características dimensionales del inmueble que se vende, son determinantes de la demanda y la oferta de los bienes inmuebles ofrecidos en venta.

3.4.5 Condiciones socio- demográficas. A continuación se presentan los principales condicionamientos socio- demográficos que tiene mayor incidencia en el desarrollo del mercado de compraventa de inmuebles domésticos y para uso comercial:

- Todo avance en el grado de desarrollo e industrialización de la ciudad, por ejemplo el montaje de centros comerciales, apertura de nuevos hoteles y cadenas de supermercados, trae consigo inmigración de profesionales con sus familias, que vienen a desempeñarse dentro de las respectivas empresas; esto repercute directamente en el mercado de compraventa de inmuebles, debido a que estas personas se verán precisadas a recurrir a una inmobiliaria para la consecución de un inmueble.
- El mismo crecimiento de la ciudad propicia el desarrollo de proyectos y construcciones de centros industriales, supercentros comerciales con grandes áreas destinadas a ventas y arrendamientos.

- La emigración a otras ciudades del interior del país o al exterior obliga a las personas a dejar sus propiedades en mano de inmobiliarias, para que se encarguen de efectuar la venta del inmueble.

3.5 LAS INMOBILIARIAS EN EL CONTEXTO DEL CENTRO HISTÓRICO Y EL SECTOR TURÍSTICO DE BOCAGRANDE

3.5.1 Portafolio de servicios. El tipo de servicios que prestan lo integran las ventas, avalúos, arriendos y proyectos de inversión en finca raíz y se caracterizan porque generalmente la atención es personalizada, con el fin de darle mayor seguridad y satisfacción al cliente en la toma de decisiones. Hoy, las inmobiliarias con proyección hacia el centro histórico y el sector de Bocagrande, dentro de un proceso de administración moderno y eficiente, ofrecen adicionalmente para tranquilidad del propietario múltiples instrumentos legales y operativos, que permiten hacer de la actividad un motivo de seguridad para las partes. Dichos instrumentos se resumen así:

- Un contrato de arrendamiento con las normas vigentes.
- Un contrato de mandato como fundamento jurídico de la administración del inmueble.
- Consignación y publicidad del inmueble para la consecución rápida del cliente.
- Entrega del inmueble mediante inventario.
- Adquisición de garantías llamadas fianzas o seguros
- Consignación puntual de las rentas al propietario.

- Reparaciones de los inmuebles ordenadas por el propietario, entre otras.

3.5.2 Acceso a la vivienda en Bocagrande y Centro Histórico. En cuanto a la forma como ha venido evolucionando el acceso a la vivienda en el sector turístico de Bocagrande y el Centro Histórico de Cartagena, las inmobiliarias consideran que, no obstante que son dos sectores completamente diferentes, este acceso durante las dos últimas décadas ha sido muy bueno y de mucha demanda, sin importar la época ni la situación económica, reflejado principalmente en el “boom” de la construcción a principio de la década de los 90’s y el que actualmente se está viviendo, pues los precios por metro cuadrado tienden a ser cada vez más competitivos; incluso, ahora se encuentran en construcción varios proyectos en el sector de Bocagrande, que influyen en el crecimiento de soluciones de vivienda para locales e inversiones tanto de nacionales como de extranjeros.

3.5.3 Evolución de la oferta y la demanda. En particular, en los últimos 5 años, la evolución de la oferta de servicios en las agencias inmobiliarias ha sido calificada como muy buena, debido a que la cartera ha ido aumentando considerablemente, por lo que tienen muchas más opciones que satisfacen las necesidades de los clientes, más aún con el auge de la construcción que ha favorecido al sector inmobiliario en general; se tiene en cuenta igualmente que han incrementado las negociaciones debido a las ventajas presentadas por el Gobierno al sector de la construcción.

En cuanto a la evolución de la demanda en los últimos cinco años, esta ha tenido la misma tendencia que la oferta de inmuebles para estos barrios, es decir, ha sido muy buena ya que aumentó considerablemente, debido a esa necesidad de vivienda en los sectores exclusivos como el de Bocagrande y Centro; por tanto actualmente se está manejando unos índices altos tanto de oferta como de demanda de suelo urbano en esas localidades.

De acuerdo con lo anterior, algunos analistas afirman que la finca raíz vuelve a ser una

buena alternativa de inversión. En este sentido, consultadas varias publicaciones especializadas en el tema, entre ellas la Revista Dinero, y lo afirmado por Fedelonjas “la finca raíz podría brindar en el 2005 una rentabilidad cercana al 20%, la cual se descompone en un 10% - 12% por valorización y 8% por el canon de alquiler⁵⁷. “Otro indicador que demuestra la demanda efectiva por finca raíz, es el de las transacciones inmobiliarias en las 9 principales ciudades del país durante el 2004, las cuales, crecieron 22% más que el año 2003”⁵⁸.

3.5.4 Parámetros de fijación de precios. Los parámetros que tienen mayor incidencia en la fijación de precios que hacen las inmobiliarias en el sector turístico de Bocagrande y el Centro Histórico de la ciudad, se encuentran regidas fundamentalmente por la ley del mercado, es decir, la oferta y la demanda. Además, existen otras orientaciones por parte de la lonja de propiedad raíz de Cartagena y Bolívar, teniendo en cuenta el sector, ya que el valor del mt² también depende de la ubicación y de la negociación a realizar.

3.5.5 Incidencia de gustos y preferencias. Los gustos y preferencias de los individuos también afectan el precio de la oferta de servicios en la agencia inmobiliaria, razón por la que después de analizar el presupuesto de la familia que va a adquirir un inmueble, se procede a determinar los gustos y preferencias basándose en la capacidad económica de éstos para determinar el tipo de vivienda. El precio que se ofrece depende mucho de las expectativas del cliente (gustos y preferencias) y las diferentes alternativas de la empresa inmobiliaria con el fin de cumplir con los objetivos del cliente.

3.5.6 Implicaciones según el comportamiento de la economía. Las principales tendencias económicas en el Centro Histórico y la zona turística de Bocagrande que puedan afectar la naturaleza y/o dirección de la inmobiliaria dentro de los próximos años están

⁵⁷ LONJA DE PROPIEDAD RAÍZ DE CARTAGENA Y BOLÍVAR. Adquirir finca raíz es obtener alta rentabilidad en la inversión. Revista Guía arriendos y ventas. Edición No. 65. Cartagena de Indias, abril de 2005. P. 10.

⁵⁸ *Ibíd.*, p. 10.

determinadas por la reactivación de la construcción, así como los precios de la finca raíz que seguirán subiendo paulatinamente con el transcurrir del tiempo, de acuerdo a los mismos comportamientos de la oferta y la demanda en el mercado, los cuales son realmente beneficiosos para el negocio de las inmobiliarias. Sin embargo, en el caso específico del Centro, preocupa el cierre de algunas calles por el congestionamiento vehicular, medida que debe continuar en que en los próximos años, para facilitar la realización de más negociaciones.

Específicamente los cambios de la economía, que influyen en la variación del precio del suelo urbano construido en el sector turístico de Bocagrande y en el Centro Histórico de la ciudad están relacionados con la política tributaria, especialmente con el alza en el impuesto predial y valorización, además del fenómeno de la inflación. Normalmente estos cambios en la economía influyen en la variación del precio de los lotes construidos los cuales tienen casi siempre la tendencia a subir.

4. FACTORES DETERMINANTES EN LA VARIACIÓN DEL PRECIO DEL SUELO URBANO Y SU TENDENCIA

El precio del suelo urbano, es una magnitud económica muy importante por múltiples motivos. La vivienda es un activo más, en general uno de los más importantes, en la cartera de las familias y, por tanto, las modificaciones en su precio tienen un evidente efecto en el patrimonio de estas. En este capítulo se revisa la evolución reciente de los factores determinantes de la variación de los precios del suelo urbano a partir de las percepciones de las inmobiliarias en la ciudad.

4.1 FACTORES DETERMINANTES

Dentro de las variables a considerar en la determinación del precio del suelo urbano en los barrios Bocagrande y el Centro Histórico de la ciudad de cartagena se tienen:

- ◆ La creciente preocupación de las inmobiliarias por las condiciones económicas y las medidas que imponga en esta materia el Gobierno conjuntamente con la Junta Directiva del Banco de la República, lo cual genera un ambiente de gran incertidumbre por las repercusiones en la economía de las familias, en la actividad constructora y en el costo de los servicios públicos, que son determinantes de la dinámica de las compraventas de los inmuebles.
- ◆ La persistente aceleración de la construcción seguirá afectando positivamente a este sector, particularmente en lo concerniente a la venta de apartamentos y locales para oficina y comercio contemplados en los grandes proyectos y edificaciones planeados para los próximos años, principalmente en el sector turístico de Bocagrande.

- ◆ La opinión de las mismas inmobiliarias y la lonja local es optimista, consideran que el 2005 será un año relativamente positivo puesto que existen nuevas construcciones y por ende nuevas ofertas en el sector turístico de Bocagrande y el Centro Histórico de la ciudad.
- ◆ La demanda de la compraventa de inmuebles, estará supeditada también al mejoramiento de la situación de la economía, principalmente en cuanto a generación de empleo se refiere.
- ◆ Servicios públicos. El acelerado incremento de los impuestos o servicios que deben pagar los usuarios del inmueble, también han desestimulado la demanda de compra de inmuebles, particularmente en sectores como la Zona Histórica de la ciudad. Esto al mismo tiempo conduce a que la demanda se traslade hacia otras zonas, donde el valor de los servicios pueda ser menor, tal es el caso de los sectores correspondientes a los estratos 1, 2 y 3 y se presente una sobreoferta de inmuebles en la mencionada inicialmente.
- ◆ La proliferación de los corredores de bienes raíces informales se constituye en un factor de incertidumbre para las empresas inmobiliarias afiliadas a Fedelonjas, por el incremento en los precios y abusos que se cometen en el incumplimiento de los acuerdos que se hagan en el gremio.
- ◆ Costo de la vida. Definitivamente el aumento del costo de la vida en Cartagena, que hoy por hoy se ha constituido en una de las más caras del país, cada vez reduce las posibilidades de comprar un inmueble en zonas donde éstos tienen mayor comodidad y alto estrato social.
- ◆ La preferencia de la demanda se seguirá desplazando hacia aquellos sectores en los cuales el costo de los inmuebles y de servicios públicos son más económicos relativamente en comparación con otros tales como Bocagrande, Manga y todos aquellos de estratos 4, 5 y 6. El desplazamiento puede darse hacia la zona norte por los atractivos de comodidad y

de bajos costos. En la zona histórica es probable que se presente una sobreoferta, es más aún superior a la presentada en el año de 1998.

♦ La demanda de inmuebles para uso residencial y comercial, por su parte, se concentrará en aquellos sectores de los barrios en mención cuyos costos de venta no sobrepasen las posibilidades de pago que en la actualidad permiten las condiciones económicas de la ciudad. Esto sólo sería posible en los sectores de estratos 1, 2 y 3 donde se pueden encontrar viviendas con estas ventajas.

4.2 INCIDENCIA DE LAS VARIABLES ECONÓMICAS

4.2.1 Evolución del PIB. Al respecto del Producto Interno Bruto (PIB) en Colombia, se tiene que los años 1998 y 1999 se caracterizaron por la peor crisis económica de la historia reciente de Colombia y, con ella, de un notable deterioro del empleo, como se puede apreciar en el cuadro 8.

Cuadro 8. Tasas históricas del crecimiento del Producto Interno Bruto en Colombia 1950 - 2003.

Años	Tasa de Crecimiento del PIB (%)
50/95	4.7%
1996	2.1%
1997	3.4%
1998	0.5%
1999	-4.3%
2000	3.0%
2001	1,7%
2002	1,61%
2003	3,64%

Fuente: Departamento Nacional de Planeación.

Entre 1996 y el año 2000 el crecimiento promedio del país fue inferior al 1%. La desaceleración de la actividad económica colombiana, iniciada en 1997, se cierra con la más aguda recesión, reflejada en la histórica tasa de crecimiento negativa del 4.3% en 1999. Con diferente intensidad, los sectores económicos urbanos como el de la construcción siguieron este ciclo. La industria, luego de una relativa estabilidad, con tasas de crecimiento del 3% promedio anual entre 1991 y 1995, soportó una recesión en 1996 (caída del 3.5%), seguida por un leve crecimiento en 1997 (2.6%), para luego iniciar una rápida desaceleración hasta caer en 1999 un 13.7%, la peor contracción del siglo XX. La leve recuperación del 2001 y 2002 siguió siendo inferior a los niveles obtenidos cinco años atrás.

4.2.2 Desempleo. En el siguiente cuadro se muestra la evolución de la tasa de desempleo en Colombia en los últimos veinte años, también percibiéndose su notorio mejoramiento sólo a partir del año 2002:

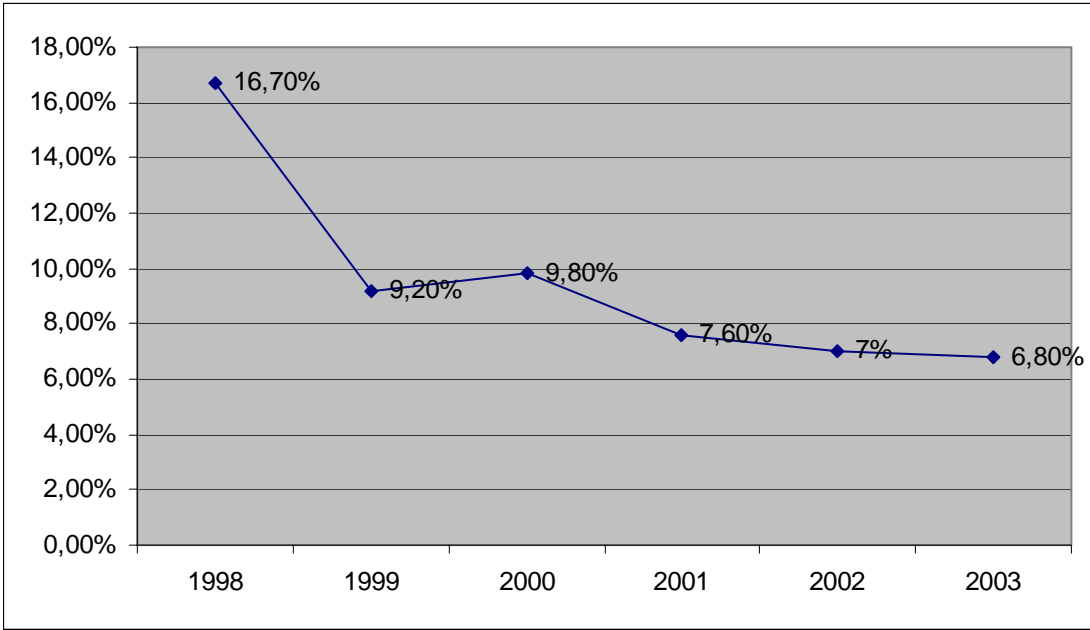
Cuadro 9. Evolución de la tasa de desempleo en Colombia, 1991 – 2003.

Años	Tasa de Desempleo Nacional (%)
1991	7.2%
1992	7.1%
1993	7.0%
1994	6.9%
1995	7.6%
1996	9.6%
1997	9.9%
1998	12.3%
1999	16.2%
2000	18.0%
2001	13,5%
2002	14,9%
2003	12,3%

Fuente: Procesamiento realizado por la División de Empleo e ingresos –UDS- DNP, a partir de la Encuesta Nacional de Hogares. DANE.

Tasa de Desempleo: Porcentaje de Población Económicamente Activa desempleada.

Gráfica 12. Evolución de la tasa de inflación en Colombia, durante el periodo 1998 – 2003.



Fuente: Los autores con base en las estadísticas del DANE.

En general, en la actualidad se vive una recuperación económica a nivel nacional, el poder adquisitivo tiene una mejor dinámica (ver gráfica 12) y las ventas de bienes inmuebles han aumentado. Ante fases expansivas como la que atraviesa el país hoy en día la compra de inmuebles puede verse afectado positivamente por el impacto que tiene en el mercado inmobiliario unos precios mucho más competitivos en el valor del metro cuadrado, tanto para uso comercial como residencial en los sectores analizados.

CONCLUSIONES

- La población urbana en la ciudad de Cartagena ha experimentado un crecimiento del 3% anual entre 1998 y el 2003, motivado principalmente por las migraciones de personas de otras zonas del departamento debido a los problemas de violencia y la escasez de empleos productivos, además del crecimiento natural de la población cartagenera. Esto trajo la transformación de la estructura física de la ciudad y la urgente necesidad de ampliar las infraestructuras urbanas como son las vías de comunicación, cobertura en servicios públicos y otros.
- El problema esencial del área urbana construida de Cartagena no ha sido el rápido crecimiento urbano, sino la forma desordenada como se ha dado, que sumado al fenómeno del desplazamiento de personas hacia esta ciudad en busca de oportunidades laborales de todo tipo, impulsaron la ocupación de casi la totalidad del área urbana actual.
- La construcción fue durante las décadas del ochenta y noventa del siglo pasado, un sector muy dinámico de la economía local, logrando en 1994 el más alto índice de construcción con 435.580 mts², constituyéndose de igual manera como una importante fuente generadora de empleo. A partir de 1999 comienza un periodo recesivo que sólo empieza a tener signos de recuperación en el año 2003, gracias al mejoramiento de las variables económicas en general.
- En el período de investigación el comportamiento de las construcciones según destino, estuvo orientado principalmente hacia la vivienda, seguido de la

construcción de almacenes, adiciones, restauraciones y construcciones industriales y en centros comerciales.

- El precio del metro cuadrado del suelo urbano en el centro histórico y el sector turístico de Bocagrande, alcanzó sus valores máximos en el período 1995 y 1998, con subidas de precios superiores al incremento del índice de precios al consumo hasta 1999, año en el que experimenta un estancamiento; a partir de 1999 el mercado inmobiliario sufre una profunda crisis, presentando los precios por metro, cuadrado tasas de variación negativas en términos reales a lo largo de estos años.
- Las elevadas tasas de desempleo, cercanas al 20% a finales de los noventas y principio del 2000, las elevadas tasas de interés unido al período recesivo de la economía, imposibilitaron que una parte destacada de la población pudiera acceder a la compra de una vivienda en los sector objeto de estudio, ante la dificultad para obtener créditos a largo plazo.
- El año 2003 muestra un ligero repunte en los precios reales del metro cuadrado de suelo urbano, tanto en el sector turístico de Bocagrande como en el Centro Histórico, jalonado principalmente por la solución del problema del alcantarillado y el mejoramiento de las condiciones generales de la economía nacional, que crea expectativas de nuevas construcciones en la zona.
- Los cambios en los gustos de las familias, que demandan viviendas más modernas y confortables en el sector de Bocagrande y el Centro Histórico, han hecho modificar el tipo de construcción.

BIBLIOGRAFÍA

BÁEZ RAMÍREZ, Javier Eduardo y CALVO STEVENSON, Haroldo. La economía de Cartagena en la segunda mitad del siglo XX: diversificación y rezago. Serie de estudios sobre la Costa Caribe. No. 5. Cartagena: Departamento de Investigaciones, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Seccional Caribe, 1999. P. 9.

CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Estadísticas básicas 1997, páginas 14 y 15.

CAMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. Revista Cuadernos de Coyuntura Social Cartagena de Indias. Prime semestre de 2001, N° 3, diciembre 2001. P. 15.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). Ciudades intermedias en América Latina y el Caribe: propuesta para la gestión urbana. Santiago de Chile, 1998. P. 32 – 33.

CHIAVENATO, Adalberto. Teoría general de la administración. Bogotá: Mc Graw Hill.

GARCÍA, Roberto. Estructuración de los usos del suelo urbano, 1994.

GOODALL, Brian. La economía de las zonas urbanas. Colección “Nuevo Urbanismo”. Madrid, 1977. P. 94.

HERNÁNDEZ GURRUCHAGA, Hilario. Urbanismo en línea. Formación de los valores del suelo. En Internet: www.google.com.

ISTITUTO UNIVERSITARIO DI ARCHITETTURA DI VENEZIA. Cartagena de Indias: Asentamientos espontáneos. Italia, 1994. P. 21.

ISTITUTO UNIVERSITARIO DI ARCHITETTURA DI VENEZIA. Cartagena de Indias: asentamientos espontáneos. Venecia – Italia, 1994. P. 21.

INTERNET. <http://www.isalud.org/pdf/Glosario-Terminos-Economicos.pdf>.

INTERNET. <http://www.dinero.com/larevista/137/ESPECIAL.asp>.

KOTLER, Philip. Dirección de Mercadotecnia. México: Prentice may.

LEMAITRE, Eduardo. Breve historia de Cartagena. Bogotá, 1983.

LONDON, Wingo. Transporte y suelo urbano. Colección de urbanismo. Barcelona: Oiros Tau, 1972. P. 30 – 31.

LONJA DE PROPIEDAD RAÍZ DE CARTAGENA Y BOLÍVAR. Adquirir finca raíz es obtener alta rentabilidad en al inversión. Revista Guía arriendos y ventas. Edición No. 65. Cartagena de Indias, abril de 2005. P. 10.

MONTENEGRO, Armando. Los retos de la realidad urbana en Colombia. En Seminario de políticas e instituciones para el desarrollo urbano futuro en Colombia. Bogotá: Ministerio de Desarrollo Económico, DNP y Programa de Gestión Urbana de la Naciones Unidas, 1994. P. 14 - 15.

OBSERVATORIO DEL CARIBE COLOMBIANO. Estructura industrial del Caribe Colombiano 1974 – 1996. Santa fe de Bogotá: Universidad del Atlántico, diciembre del 2000. P. 3.

OBSERVATORIO DEL CARIBE COLOMBIANO. Cartagena de indias, sobrellevando la crisis ¿Cómo es Cartagena al final del siglo XX? Cuadernos Regionales. No. 7. Cartagena, octubre de 1999.

OVIEDO VALDIVIESO, Nelson. La población del mundo y del Ecuador en los albores del nuevo milenio. Internet. www.cepar.org.ec/sp/revista/edicion-diciembre99-3.

PANIZA RICARDO, Guillermo. Plan de desarrollo de Cartagena de Indias 1995 -1997. P. 20 y 21.

RODRÍGUEZ G., Mauricio. Caracterización Hedónica del mercado de finca raíz en Cartagena: Una aproximación semiparamétrica. Economía y Región. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la UTB. Volumen 1. 2004.

SAMUDIO TRALLERO, Alberto. El crecimiento urbano de Cartagena en el siglo XX: Manga y Bocagrande. Serie Estudios sobre la Costa Caribe. No. 7. Cartagena: UJTL Seccional del Caribe, 1999.

SECRETARIA DE PLANEACIÓN DE CARTAGENA. Plan de Desarrollo de Cartagena de Indias 1998 – 2000. P. 19.

SECRETARÍA DE PLANEACIÓN DISTRITAL. 2000 – 2003 Cartagena en síntesis. Cartagena: Alcaldía Mayor de Cartagena de Indias D. T. y C., 2001.

ANEXOS

Anexo A. Principales industrias de Cartagena en 1912.

Nombre	Año de Fundación	Principales propietarios	Número de operarios
Fábrica de Hilados y Tejidos	1892	Banco Unión	160
Cartagena Oil Refining Company	1909	Diego Martínez y Co.	60 a 80
Fábrica de Calzado de la Espriella Hermanos	1903	Espriella Hermanos	60
Tenería la Constancia	1891	Espriella Hermanos	25
Manufacturas de Tejidos de Punto	1909	Justo M. de la Espriella	32
Fábrica de Medias de Visbal e Hijos	1908	Visbal e Hijos	ND
Fábrica de Sebo	1908	Rafael Ruiz	ND
Fábrica de Chocolate	1883	Lequerica Hermanos	6
Fábrica de Bujías Estearicas	1883	Lequerica Hermanos	16
Panadería Benedetti	1909	Benedetti Hermanos	20 a 22
Fábrica de Cigarrillos	1899	Nicolás Emiliani	ND
Fábrica de Jabones Tres Soles y Sebo Tres Estrellas	1909	Joaquín Araujo y Compañía	18
Fábrica de Gaseosas de Carlos Román	1882	Carlos Román	ND
Tipografía Mogollón	1906	J. V. Mogollón	60
Fábrica de Muebles	1889	Lequerica Hermanos	11

Fuente: José P. Urueta y Eduardo Gutierrez de Piñeres, Cartagena y sus cercanías, Tipografía Mogollón, Cartagena, 1912.

Anexo B. Actividad edificadora en Cartagena 1981 – 1991, metros cuadrados.

Años	mts²
1981	89.688
1982	68.891
1983	333.172
1984	169.717
1985	256.594
1986	151.006
1987	270.176
1988	213.845
1989	279.542
1990	136.633
1991	86.265

Fuente: DANE.

Anexo C. Evolución del valor del avalúo catastral por metro cuadrado en el Centro Histórico y Sector Turístico de Bocagrande.

Año	Bocagrande	Centro Histórico
1989	\$ 32.000	\$ 16.000
1990	\$ 36.864	\$ 18.432
1991	\$ 42.906	\$ 21.453
1992	\$ 54.490	\$ 27.245
1993	\$ 69.168	\$ 34.579
1994	\$ 83.729	\$ 41.864
1995	\$ 300.000	\$ 200.000
1996	\$ 351.000	\$ 234.000
1997	\$ 414.180	\$ 276.120
1998	\$ 600.000	\$ 400.000
1999	\$ 632.000	\$ 420.000
2000	\$ 680.000	\$ 450.500
2001	\$ 717.600	\$ 478.400
2002	\$ 742.716	\$ 495.144
2003	\$ 750.000	\$ 600.000
2004	\$ 766.150	\$ 626.520
2005	\$ 801.308	\$ 657.846

Fuente: Instituto Geográfico Agustín Codazzi.

Anexo D. Cuestionario de encuesta aplicado a las agencias inmobiliarias de la ciudad de Cartagena.

Nombre de la inmobiliaria: _____

Dirección: _____

Cargo del entrevistado: _____

Fecha: _____

1. ¿Cuál es la fecha de creación de la agencia inmobiliaria? _____

2. ¿Con cuántas sedes cuenta en la ciudad de Cartagena? _____

3. ¿Qué tipo de servicios presta la agencia inmobiliaria? _____

4. ¿Cuál ha sido la principal característica de los servicios de la agencia inmobiliaria? _____

5. ¿Cómo ha sido el acceso a la vivienda en el sector turístico de Bocagrande y el Centro Histórico de Cartagena?

Excelente____ Muy bueno____ Bueno____ Regular____ Deficiente____

¿Por qué? _____

6. ¿Qué parámetros tienen mayor incidencia en la fijación de precios que hace la inmobiliaria en el sector turístico de Bocagrande y el Centro Histórico de la ciudad?

7. ¿En los últimos 5 años, cómo ha sido la evolución de la oferta de servicios en la agencia inmobiliaria?

Excelente____ Buena ____ Regular____ Mala____ Nula____

¿Por qué? _____

8. ¿Cómo evolucionó la demanda en los últimos cinco años?

Excelente____ Bien ____ Regular____ Mal____ Otra. Cual? _____

9. ¿Afectan los gustos y preferencias de los individuos la oferta de servicios que la agencia presta con respecto al precio?

Si_____ No_____ ¿Por qué? _____

10. ¿Cuáles son las principales tendencias económicas en el Centro Histórico y la zona turística de Bocagrande que puedan afectar la naturaleza y/o dirección de la inmobiliaria dentro de los próximos años?_____

11. ¿Específicamente qué cambios de la economía influyen en la variación del precio del suelo urbano construido en el sector turístico de Bocagrande y en el Centro Histórico de la ciudad?_____

12. ¿Cuáles son las principales tendencias en la sociedad, que pueden afectar en los próximos años la actividad inmobiliaria en el sector en referencia? _____

13. ¿Cuáles son las principales tendencias en la política, el gobierno y las legislaciones/reglamentaciones en el sector que afectarán las actividades inmobiliarias? _____

14. ¿Qué tendencias, movimientos o desarrollos significativos puedes apreciar y/o esperar dentro de los grupos de inmobiliarias competidoras en el Centro Histórico y la zona turística de Bocagrande?_____

15. ¿Quiénes son sus principales clientes o grupos de clientes y/o segmentos de mercado?_

16. ¿Qué tendencias se observan dentro de sus diferentes grupos de clientes y/o segmentos de mercado? _____

17. ¿Cuál es el volumen mensual de venta de la agencia inmobiliaria? _____

18. ¿Cree Ud. que la actividad inmobiliaria en general de los próximos meses en el sector turístico de Bocagrande y el Centro Histórico de la ciudad?

a) Aumentará _____ b) Se mantendrá igual _____ c) Disminuirá _____

¿Por qué? _____

19. ¿Qué pasará con los precios?

a) Aumentarán _____ b) Se mantendrán igual _____ c) Disminuirán _____

¿Por qué? _____

20. ¿Cómo será el acceso a la vivienda en el sector turístico de Bocagrande y el Centro Histórico? Mejor _____ Igual _____ Peor _____

¿Por qué? _____

21. ¿Cuáles son los principales requerimientos para el éxito de cualquier empresa que ya esté o que quiera entrar al sector inmobiliario en el Centro Histórico y la zona turística de Bocagrande? _____

¡MUCHAS GRACIAS!