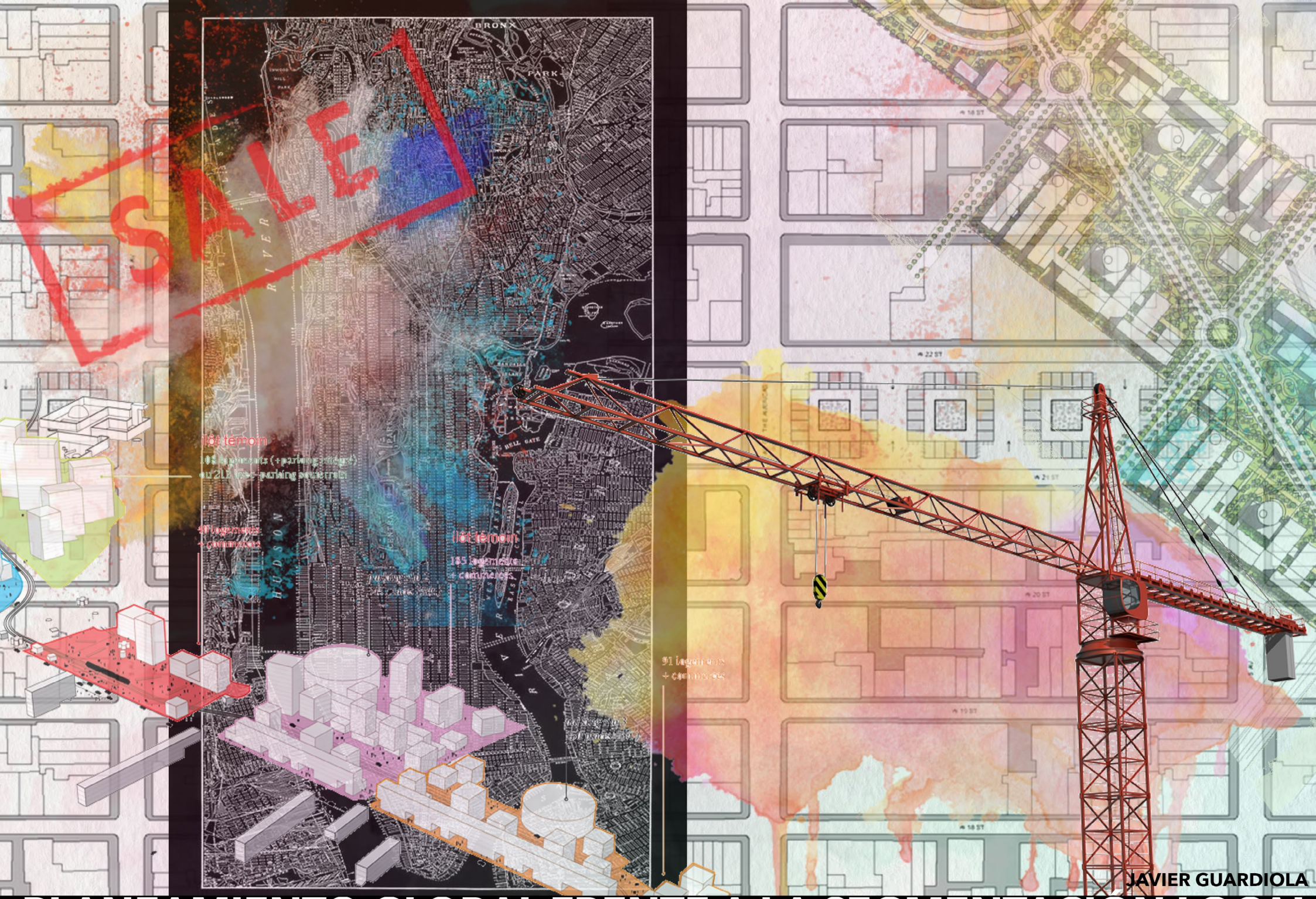


JAVIER GUARDIOLA

PLANEAMIENTO GLOBAL FRENTE A LA SEGMENTACIÓN LOCAL

MEMORIA DE INVESTIGACIÓN

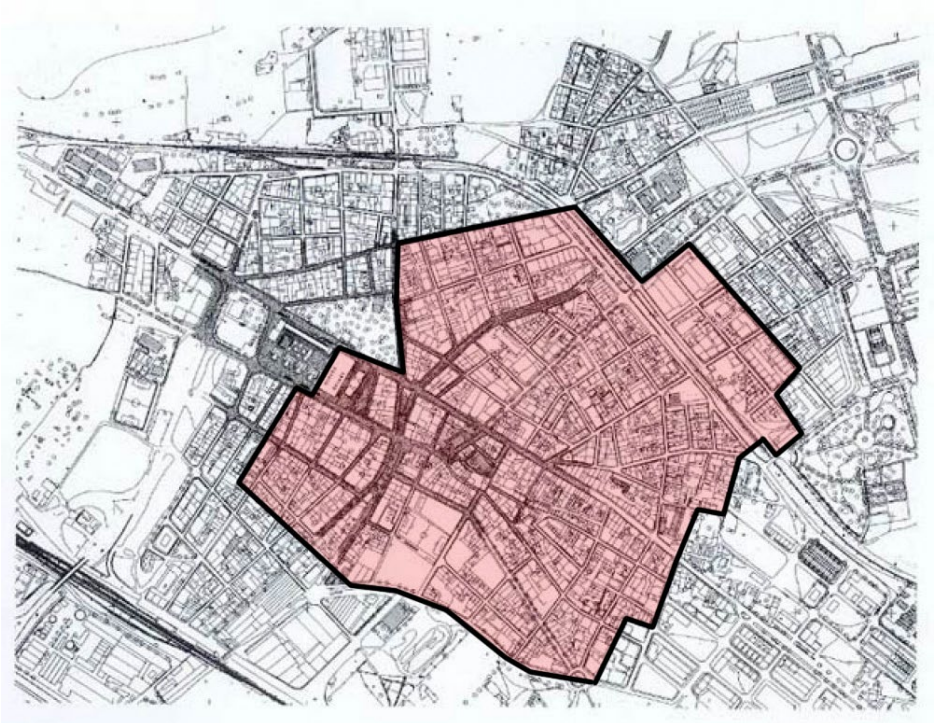
JAVIER GUARDIOLA PILA
- ARQUITECTO -

marzo 2018

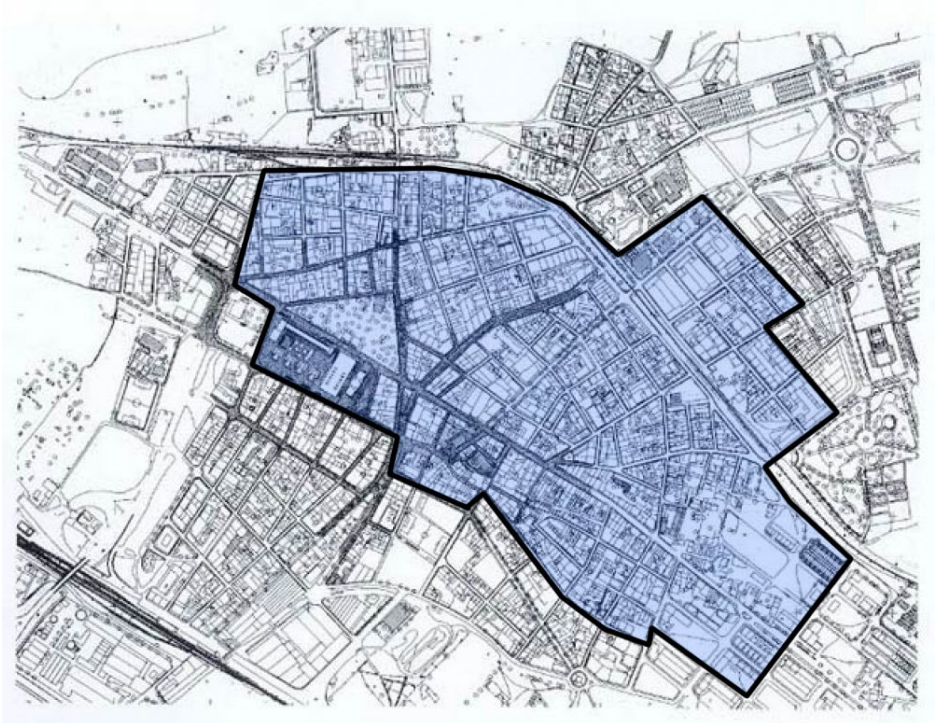


01_OBJETO 00
02_ÁMBITO DE ESTUDIO 00
03_MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL 00
04_OBJETIVOS 00
05_METODOLOGÍA 00
06_BIBLIOGRAFÍA..... 00

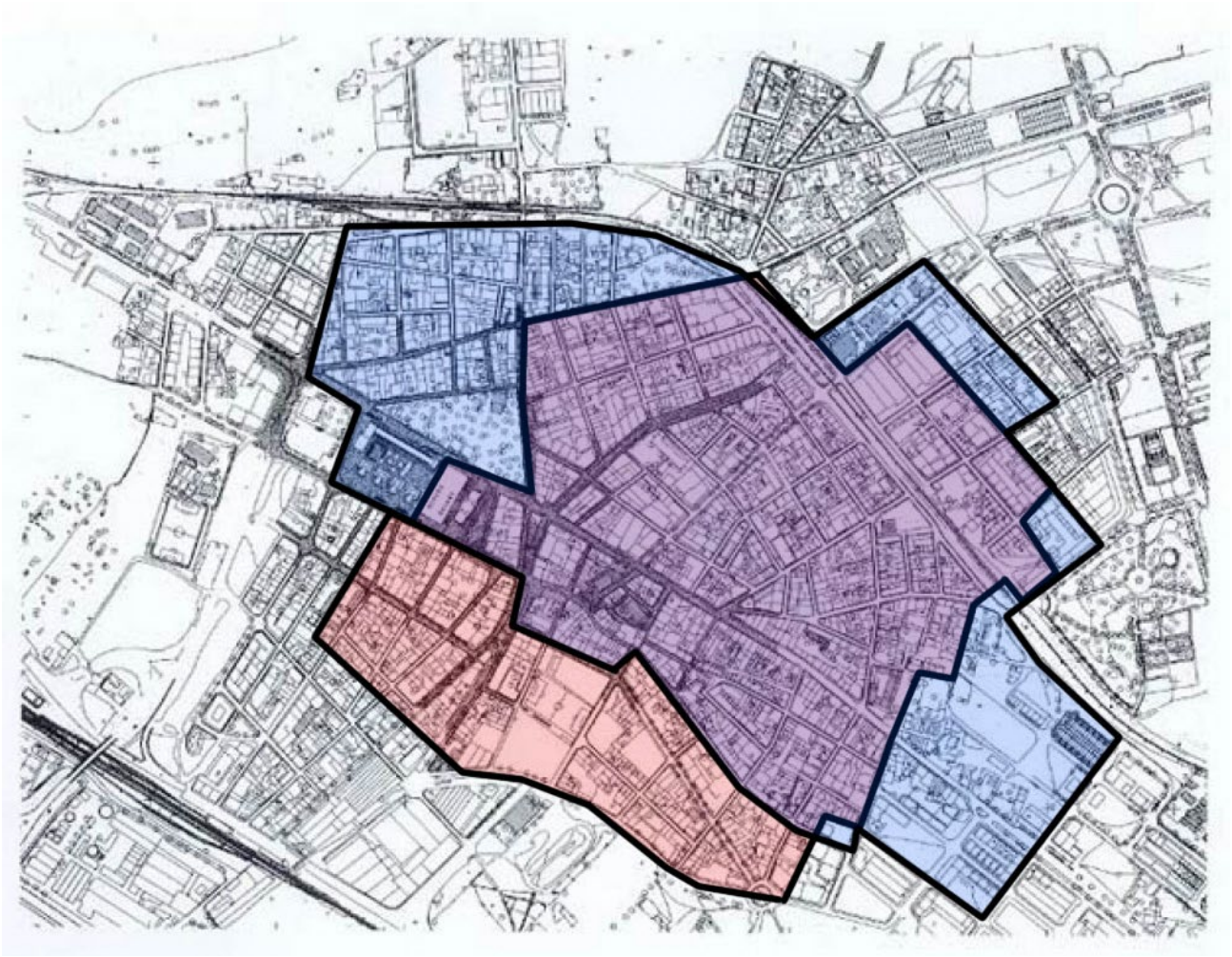
MOVIMIENTO DE LA DEMANDA



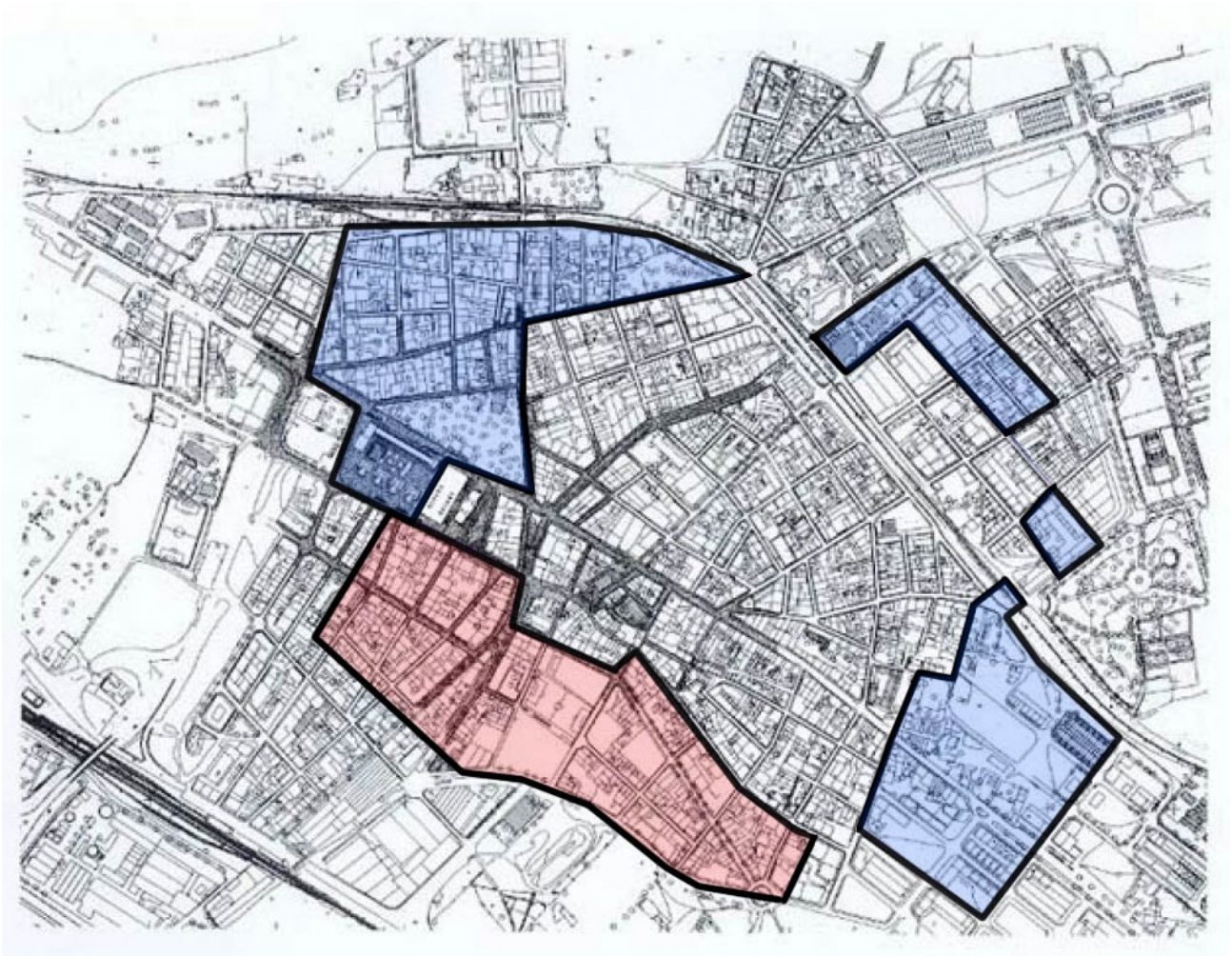
MOVIMIENTO DE LA OFERTA



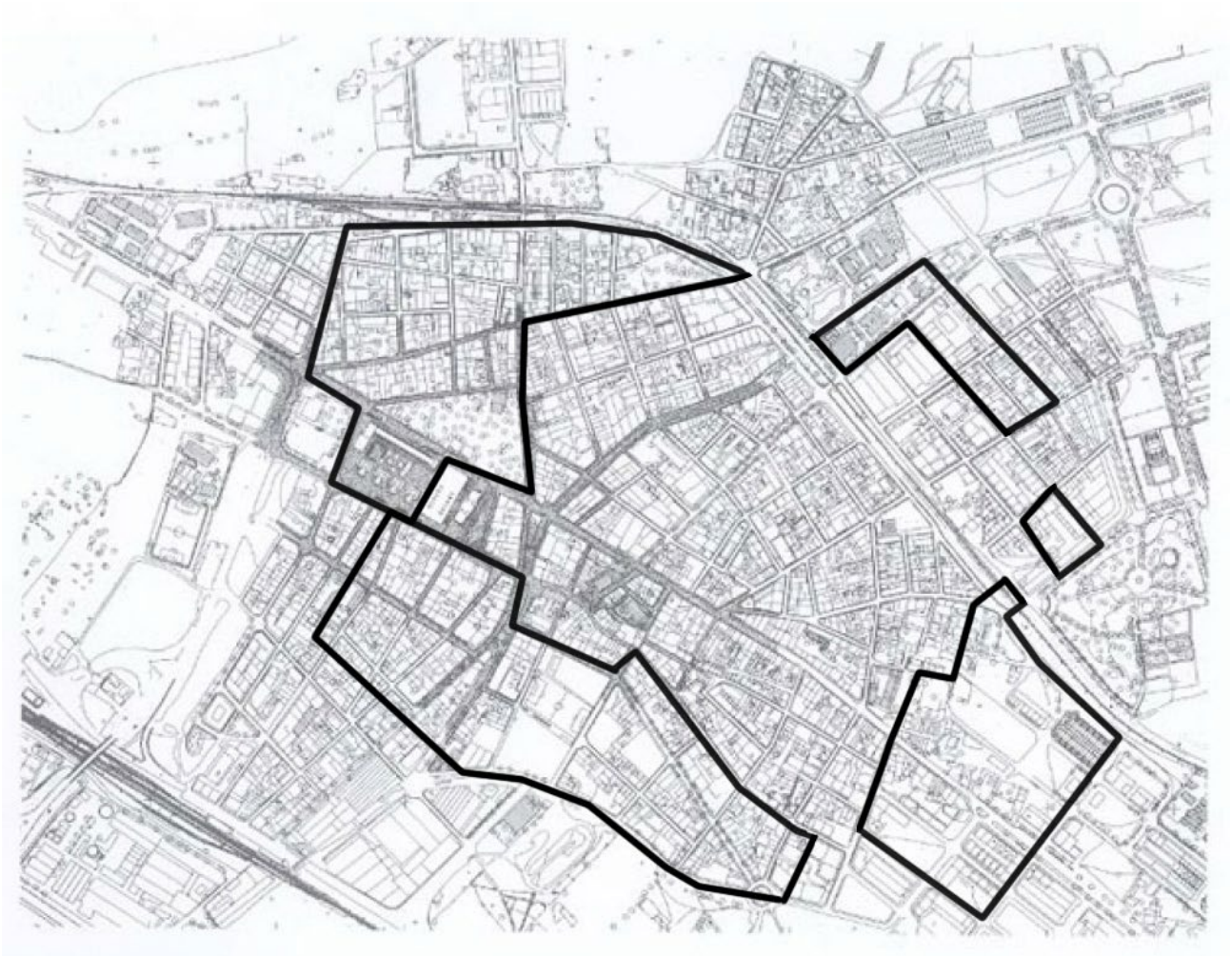
DEMANDA + OFERTA

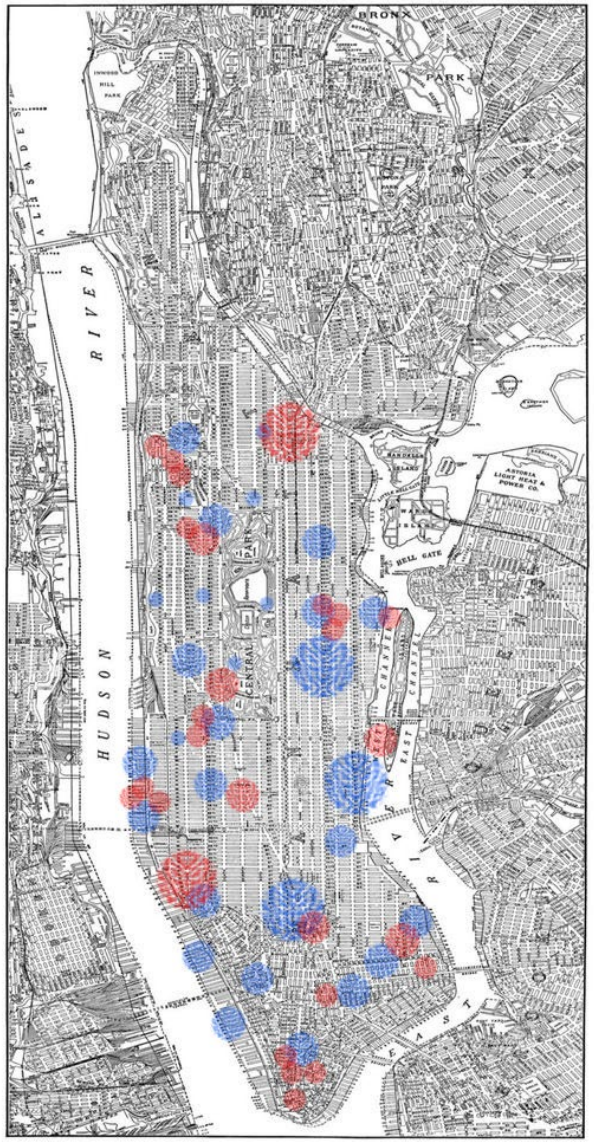


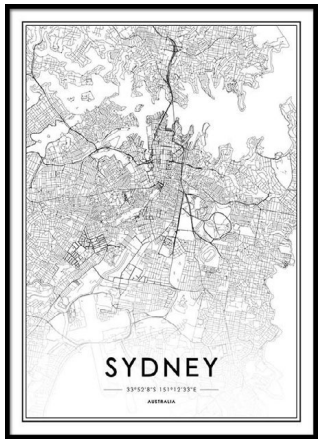
DES-ECONOMÍAS / DISFUNCIONALIDADES

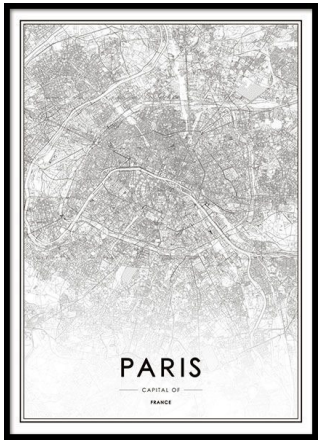


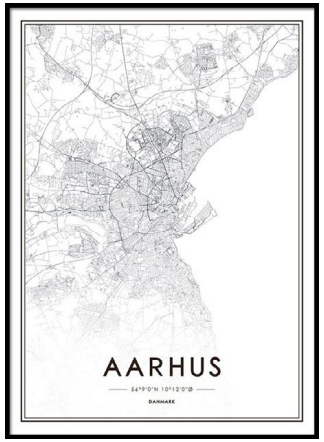
¿QUÉ SUCEDE EN ESOS **LÍMITES?**

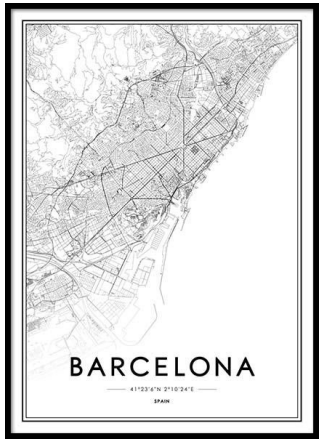


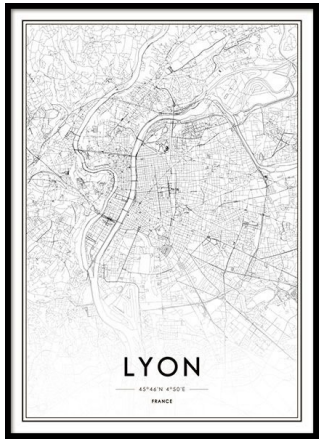

BRONX
PARK
INWOOD HILL PARK
HUDSON RIVER
CENTRAL PARK
HELL GATE
ASTORIA LIGHT HEAT & POWER CO.
EAST RIVER

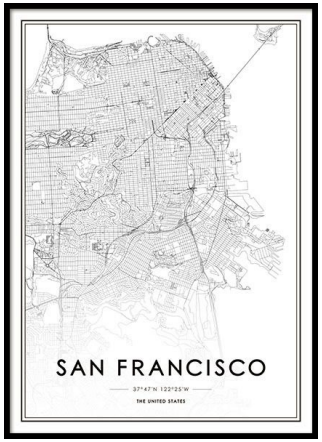

SYDNEY
33°52'8"S 151°12'33"E
AUSTRALIA

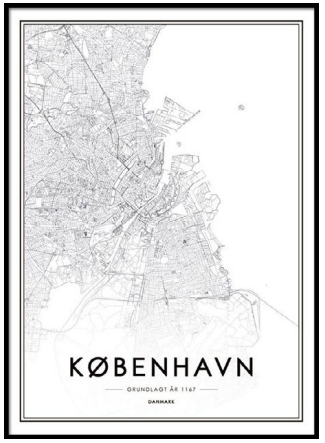

PARIS
CAPITAL OF
FRANCE

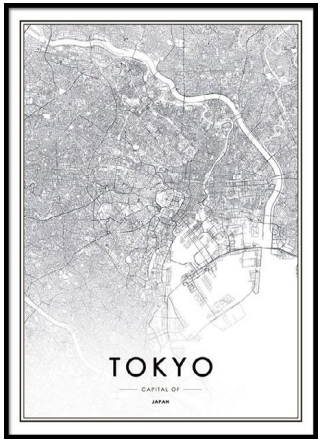

AARHUS
56°9'0"N 10°12'0"Ø
DANMARK

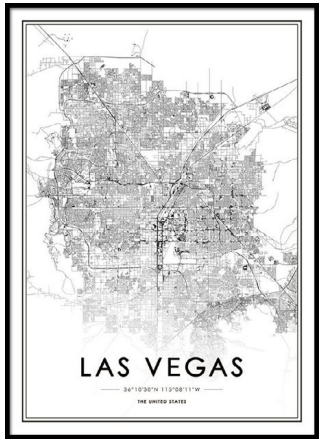

BARCELONA
41°23'6"N 2°10'24"E
SPAIN

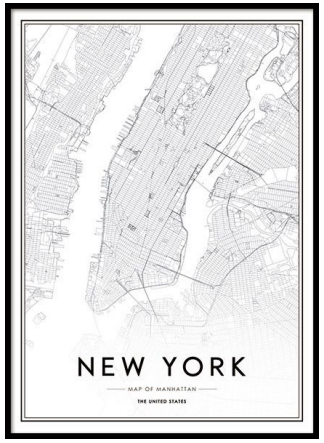

LYON
45°46'N 4°50'E
FRANCE


SAN FRANCISCO
37°47'N 122°25'W
THE UNITED STATES

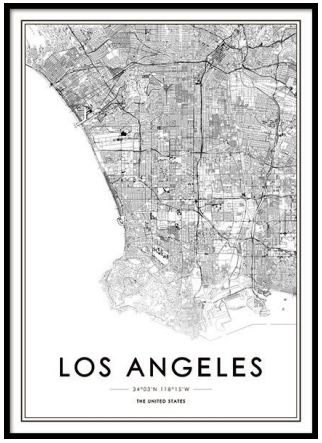

KØBENHAVN
GRUNDLAGT ÅR 1167
DANMARK

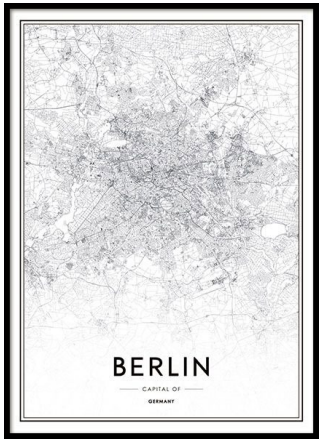

TOKYO
CAPITAL OF
JAPAN


LAS VEGAS
36°10'30"N 115°08'11"W
THE UNITED STATES


NEW YORK
MAP OF MANHATTAN
THE UNITED STATES

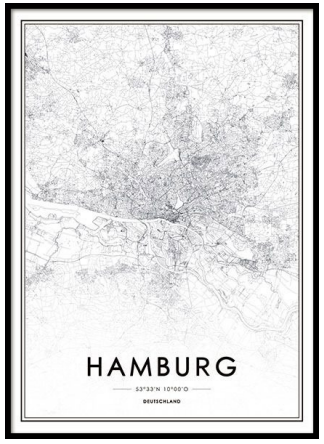

AMSTERDAM
DE HOOFDSTAD VAN
NEDERLAND

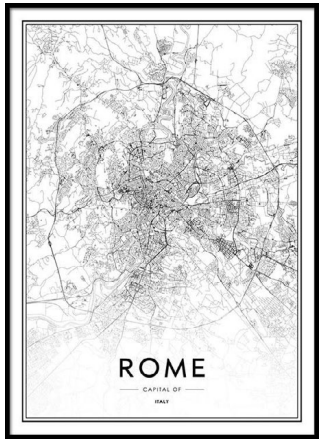

LOS ANGELES
34°03'N 118°15'W
THE UNITED STATES

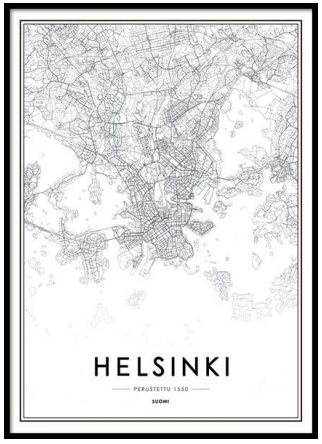

BERLIN
CAPITAL OF
GERMANY

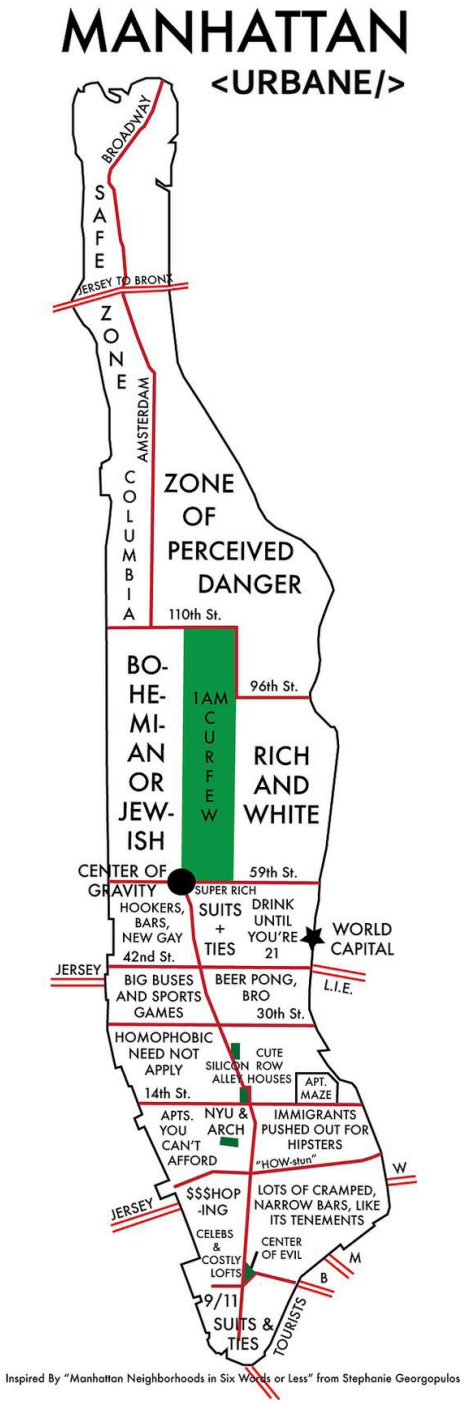

MIAMI
25°45'42"N 80°11'30"W
THE UNITED STATES


MÜNCHEN
48°8'N 11°34'O
DEUTSCHLAND


HAMBURG
53°33'N 10°00'O
DEUTSCHLAND


ROME
CAPITAL OF
ITALY


HELSINKI
PERUSTETTU 1550
SUOMI



01_OBJETO

El objeto de la investigación reside en el desarrollo de **LA TEORÍA DE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO** mediante la aplicación práctica en una área con un tejido tan homogéneo como es la ciudad de Nueva York. Metrópoli donde las diferentes culturas y grupos sociales habitan en manzanas idénticas pero agrupados por barrios.

Tratar de demostrar que los **LÍMITES** planteados en dicha Teoría tienen su origen en unas condiciones urbanísticas, entendidas de forma distinta por cada cultura, implicando diferente toma de decisiones a la hora de asentarse en la ciudad.

Los resultados de la investigación van a suponer un **CAMBIO RADICAL EN LA CREACIÓN DE PLANEAMIENTO** en las grandes ciudades, donde la globalización nos invita a compartir un mismo territorio con numerosas nacionalidades. Actualmente lugares planteados con un urbanismo que no entiende de razas e induce a una segregación racial por barrios.

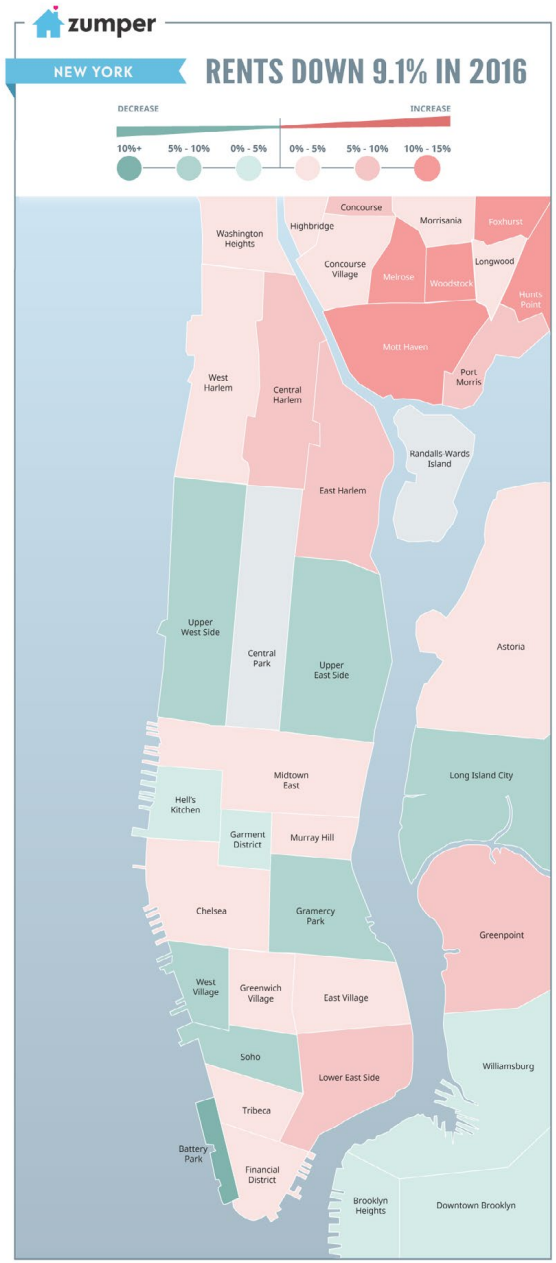
02_ÁMBITO DE ESTUDIO

La investigación se realizará en dos niveles: **LA OFERTA Y LA DEMANDA INMOBILIARIA**

Entendiendo la demanda como la cantidad de un bien (vivienda) que la sociedad está dispuesta a comprar, el estudio de la demanda se centrará en los movimientos de los neoyorkinos por todo el tejido urbano. Por otro lado, entendiendo la oferta como la cantidad de un bien que los promotores están dispuestos a ofrecer, la oferta se estudiará en base a las diferentes zonas elegidas por estos inversores.

La clave reside al superponer los dos niveles y obtener unas zonas “muertas” donde el mercado inmobiliario genera unas disfuncionalidades y des-economías. Respuesta directa a la falta de **EQUILIBRIO LOCACIONAL**, es decir, la plena adaptabilidad de la oferta a las necesidades de la demanda, o bien, la completa movilidad de la demanda a lo largo del tejido urbano.

Condiciones necesarias, ya que sin flexibilidad de la oferta inmobiliaria se producen inevitables rigidices y escaseces, que generan un funcionamiento no concurrencial del mercado, es decir , un mercado de monopolio, donde sin lal plena movilidad de la demanda nunca se conseguiría el óptimo locacional, al permanecer parte de aquella en situaciones urbanas inadecuadas.



03_MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

A) Planteamientos Teóricos sobre la Formación de Valores del Suelo
B) Teoría de las Rentas de Accesibilidad (Modelo Estándar)
C) Teoría de las Rentas de externalidad
D) Teoría de la Segmentación del Mercado (Teoría de los Submercados)
E) Teoría Marxista de la Renta del Suelo

A) LOS PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS

Los planteamientos teóricos que hoy conocemos sobre la formación de valores del suelo han respondido tradicionalmente a la significación económica que el valor del suelo ha tenido como **FACTOR DE LA PRODUCCIÓN**. Para poder introducir brevemente algunos de los planteamientos más relevantes de la historia nos centraremos en Adam Smith, David Ricardo, Marshall y la Teoría Neoclásica.

LA CONCEPCIÓN DEL VALOR Y LA RENTA DE ADAM SMITH:

En su famosa obra "La Riqueza de las Naciones" expone las bases de la *Teoría moderna del Valor y de la Renta*, siendo dos las concepciones avanzadas por el mismo:

01. Una primera en la que Smith plantea el sumatorio de componentes como valor de los Bienes Inmobiliarios. Dichos componentes serán el valor de la propiedad, la cantidad de salarios y capital, los beneficios, y un último muy especifico y destacado, **LA RENTA DEL SUELO**.

$$Valor\ Inmobiliario = \sum Componentes$$

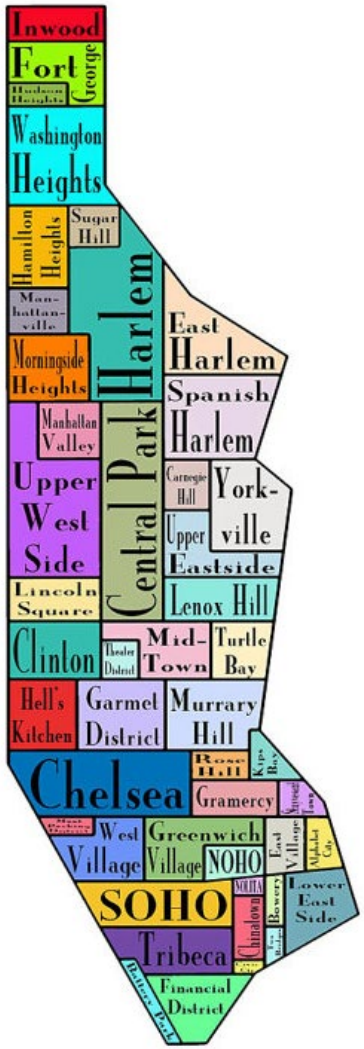
$$\sum Componentes = Valor\ propiedad + Salarios + Benef. + \boldsymbol{Renta\ de\ la\ tierra}$$

02. La segunda concepción desarrollada difiere significativamente de la primera, matizándola cualitativamente. Según ésta, mientras los precios de los bienes urbanos o agrícolas son el **PRODUCTO** de los salarios y los beneficios, las rentas son el **EFECTO**.

LA CONCEPCIÓN DEL VALOR Y LA RENTA DE DAVID RICARDO:

Este autor desarrolló la conocida *Teoría del valor-trabajo* en la que el valor de los bienes se determina por la **CANTIDAD DE TRABAJO** empleado en su producción. Esta teoría es la base conceptual del denominado sistema de Coste en la evaluación de inmuebles (metodología de valoración fundamental en la práctica de la tasación urbana)

La Teoría del rendimiento decreciente y del valor marginal llevaría a Ricardo a entender la renta como «la diferencia entre el capital más productivo y el menos productivo». Es decir, en la medida en que existían tierras más productivas y mejor situadas que otras, las primeras obtendrían una ganancia extraordinaria; excedente que seria la renta que se apropiaban los detentadores del suelo en función de su derecho de propiedad sobre la tierra. David Ricardo habría sentada con esta concepción las bases para la comprensión del concepto de **RENTA DIFERENCIAL**.



LA CONCEPCIÓN DEL VALOR Y LA RENTA EN LA TEORÍA NEOCLÁSICA:
La Escuela Austriaca desarrolló la *Teoría del Valor-Utilidad o Teoría Marginalista* en la que los bienes valdrían no tanto en función de las condiciones de la oferta (equivalente al coste de producción en la *Teoría del Valor-Trabajo*), sino en la **UTILIDAD** que tendrían para la **DEMANDA**.

Según esta teoría el valor de los productos es igual a su coste marginal, es decir, a su coste de producciones en las condiciones peores del mercado:

Valor Inmobiliario = Coste Marginal

Desde esta óptica, donde se produzca una situación de escasez de un determinado producto, se generaran **VALORES DE RAREZA**, es decir, rentas en relación al valor marginal. El concepto de renta deja de ser una anomalía económica (como en la economía clásica), divorciada del valor, para ser una consecuencia normal de la ley económica del valor.

LA CONCEPCIÓN DEL VALORES Y RENTAS DE MARSHALL:
En su obra "Principios de Economía" aun siguiendo la óptica Marginalista, reconciliará esta teoría con los principales supuestos de la economía clásica. Primero, al demostrar que en el margen (es decir, en las áreas menos productivas de cada rama económica), el valor equivale a sus costes de producción de los bienes; y además, diferencia los mecanismos de formación de valores a corto y a largo plazo.

Valor Inmobiliario MARGEN= ∑ costes de producción

Conclusiones de los 4 planteamientos:
El seguimiento de la evolución historia de las teorías del Valor y de la Renta nos ha mostrado como, a pesar de las diferencias de enfoque en la interpretación de los problemas, han servido para la construcción de **HERRAMIENTAS OPERATIVAS** de valoración aplicables al tema de afectación directa a nuestra investigación: **LA VALORACION INMOBILIARIA**

A pesar de que hoy la Teoría de Ricardo sobre el *Valor-Trabajo*, y *la Renta de la tierra como Residuo*, sea poco aceptable para la mayoría de economistas (los cuales tienden a interpretar el suelo como un agente productivo más, junto al trabajo y al capital), es evidente que ha servido de base para la elaboración de dos métodos en el proceso valorador: **EL VALOR DE COSTE Y EL VALOR RESIDUAL**.

De igual manera la concepción de precio de monopolio, así como la Teoría neoclásica de *Valor-Utilidad*, aunque muy alejadas desde el punto de vista teórico, han situado en el análisis de mercado el único criterio «objetivo» de determinación del valor de los productos urbanos (sea suelo vacante o edificado), abriendo camino a la metodología de valoración según **COMPARACIÓN DEL MERCADO**.

La técnica de obtención del precio de la tierra a partir de la capitalización de sus rendimientos ha sido consecuencia, igualmente, de la concepción clásica de la renta.



B) TEORÍA DE LAS RENTAS DE ACCESIBILIDAD

Consiste en interpretar la formación espacial de los valores urbanos a partir de la mayor o menor accesibilidad al trabajo de cada **LOCALIZACIÓN URBANA**. Esta teoría es la más difundida y aceptada entre los economistas urbanos, aunque los resultados prácticos de su aplicación a efectos de valoración no sean siempre los deseables, por su excesiva simplicidad.

Su formulación inicial se debe a Von Thünen, economista alemán de principios del siglo XIX que consideró un modelo abstracto, aplicable al suelo agrícola, según el cual una ciudad se localiza en un plano sin incidentes geográficos relevantes y en el que el suelo es homogéneo, excepto en relación a su **DISTANCIA AL CENTRO URBANO**.

Desde esta perspectiva, las únicas diferencias de productividad entre los diferentes terrenos se deberán a la mayor o menor distancia del centro: en la periferia más extrema (el margen) los costes de transporte serán máximos. Serán mínimos frente a las áreas próximas a la ciudad, donde los costes de transporte serán muy pequeños, consiguiéndose un nivel de ganancia muy acusado.

La teoría de Von Thünen, es en consecuencia parte del I*ntercambio de costes de transporte y Valores del suelo*.

MODELO ESTÁNDAR

El modelo de cultivos y precios agrícolas de Von Thünen seria aplicable en una situación urbana realizando las modificaciones pertinentes:

- El centro de negocios (C.B.D.) sustituye al centro de consumo (la ciudad) del esquema agrícola.
- Se presupone que todo el mundo, o la mayoría, trabaja en el centro por lo que deben desplazarse a allí diariamente.

El resultado es evidente: los precios del suelo serán máximos en el C.B.D. y mínimos en la periferia extrema.

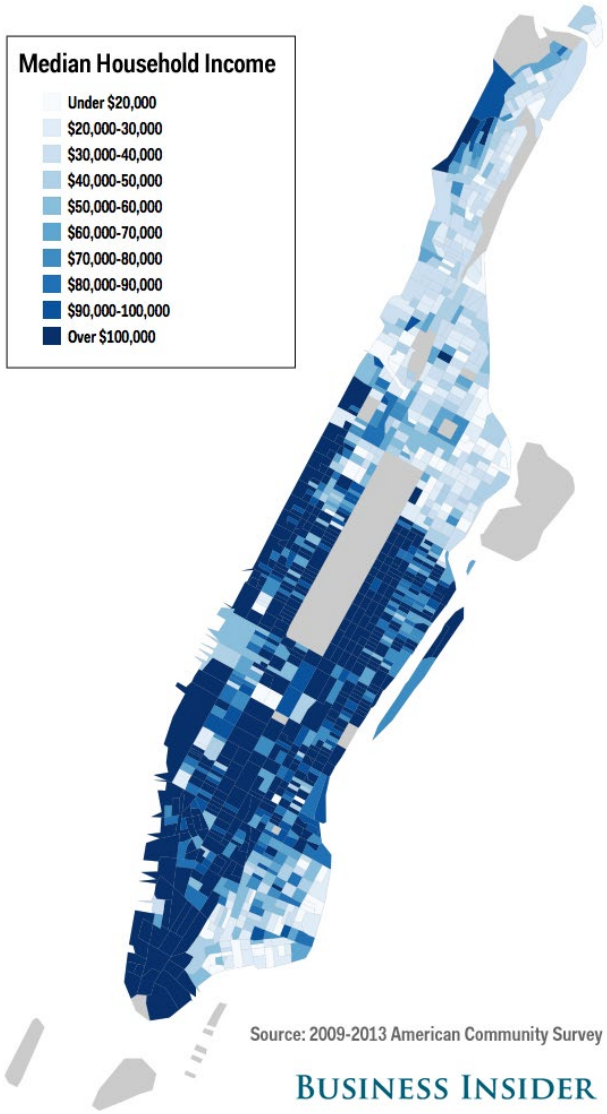
La teoría, asimismo, permite la consideración de diversos **USOS URBANOS**; destacándose los siguientes factores:

- Los usos terciarios presumiblemente, se situaran en el centro urbano, ya que es éste lugar de la ciudad el que disfruta de mejor accesibilidad, requisito absolutamente obligado para este tipo de negocios.
- Los usos residenciales se localizaran, normalmente, en sucesivas coronas concéntricas alrededor del C.B.D.
- Los usos industriales son utilizaciones menos interesadas por la centralidad.

La Teoría de las rentas de accesibilidad ha sufrido continuos desarrollos y perfeccionamientos para hacerse más realista.

Los **DESARROLLOS** de la teoría han ido pues, a superar sus puntos más débiles.

- Multi-centralidad: el irreal esquema de concentración de todos los lugares de trabajo en el centro de la ciudad ha llevado a diferentes autores a la elaboración de complejos modelos matemáticos basados en la multicentralidad, rompiendo así con la excesiva simplicidad del modelo concéntrico.
- Localización periférica: otros autores han elaborado sistemas más realistas, según los cuales los localizadores urbanos no buscan simplemente optimizar su situación respecto al trabajo, sino también otros aspectos. El modelo más representativo, en este campo, ha sido el de Alonso (1964), que ha considerado junto a la accesibilidad el deseo de los usuarios de mayor consumo de espacio; lo que ha permitido encajar en la teoría de la accesibilidad la localización periférica, en vez de central, que los grupos sociales más solventes experimentan en las áreas urbanas americanas (dada su mayor demanda de espacio que los sectores sociales con menores recursos económicos)
- Factores psicológicos: otras aportaciones han venido a superar una visión cerrada de la relación costos de transporte/valores de localización, considerando además de los aspectos puramente económicos de los gastos de desplazamiento



residencia/trabajo, los de carácter psicológico. Es el valor del tiempo gastado en desplazamientos, el cual puede ser muy diferente entre los diferentes habitantes de una ciudad.

Algunas **CRÍTICAS** a este modelo estarían en su falta de realismo debido a:

- No se puede considerar que los lugares de trabajo están en un único centro, cuando las actuales estructuras urbanas se caracterizan por una compleja jerarquía de centros principales y subordinados.
- No es realista identificar la accesibilidad la trabajo y la centralidad puesto que gran parte de la población no trabaja en centros de negocios si no en áreas industriales de la periferia.
- No se puede considerar la accesibilidad como el único criterio de localización urbana.
- No existe isotropía en la calidad del tejido urbano ni ubicuidad en las redes de transporte.

C) TEORÍA DE LAS RENTAS DE EXTERNALIDAD:

Frente a la consideración exclusiva de la accesibilidad se ha ido elaborando una visión alternativa en la explicación del patrón de valores urbanos; considerando como factor determinante de la formación de precios la diferente **CUALIFICACIÓN FÍSICA Y URBANÍSTICA** del espacio urbano.

En este caso la diferenciación urbana no se debe a causas naturales, eliminables, sino **CAUSAS ARTIFICIALES**, externas al propio espacio físico. Es decir, mientras la limitación de espacio próximo al centro de una ciudad es un fenómeno natural, dependiendo solo de las leyes físicas y geométricas, la restricción de espacios urbanísticamente cualificados es un factor generado social e históricamente. De aquí que los economistas se refieran a este concepto de diferente calidad física del espacio como una economía externa o, lo que es lo mismo, como una externalidad de carácter urbanístico.

Los usuarios urbanos no buscan sólo ni fundamentalmente su proximidad al trabajo, sino la adquisición de un determinado **NIVEL AMBIENTAL Y DE CALIDAD URBANA**: aire limpio (es decir, baja contaminación atmosférica), espacios libres, bajas densidades, reducido nivel de congestión de tráfico y ruidos… y solo en segundo plano, y más bien como umbral que como incidencia más o menos continua, desempeñaría la accesibilidad al trabajo un papel relevante.

BARRIOS HOMOGÉNEOS:

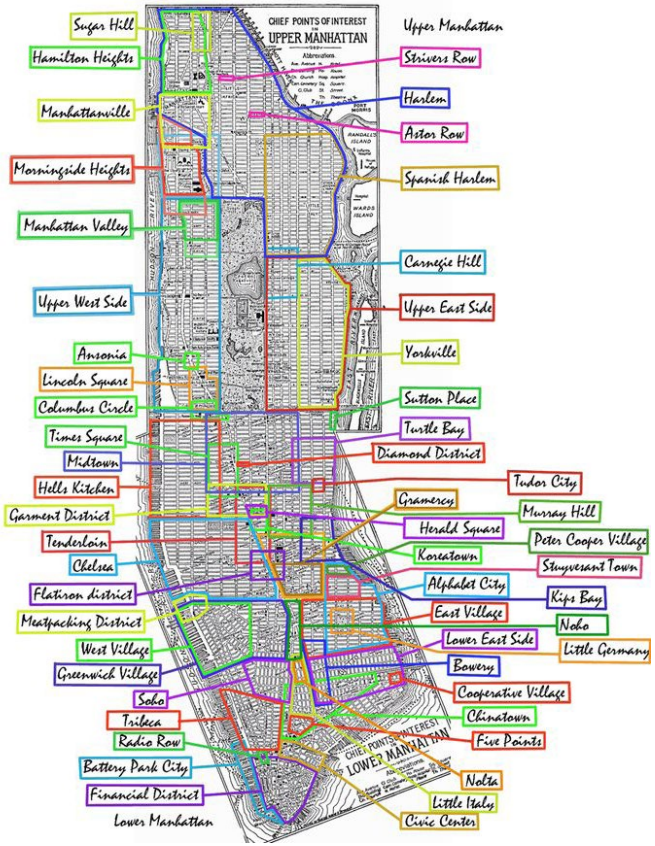
En función de sus **CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS Y PERSONALES**, edad, número de hijos…podemos agrupar las necesidades de los usuarios urbanos de manera que los de las rentas altas buscaran, probablemente, la proximidad del terciario cualificado, rehuyendo de la industria. Los trabajadores, por el contrario, y con el fin de ahorrar costos de transporte, se situaran cerca de los centros fabriles. Los jubilados buscarán una vida más tranquila, en áreas más o menos plácidas. Mientras los jóvenes requerirán la vida urbana central, etc.

D) TEORÍA DE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:

El mercado inmobiliario no se caracteriza por un funcionamiento que pueda considerarse equilibrado, ni porque cada usuario urbano consiga, a largo plazo, instalarse en la localización optima para sus necesidades.

La condición de EQUILIBRIO LOCACIONAL requiere una condición previa que no se manifiesta en la ciudad real:

- La plena adaptabilidad de la oferta a las necesidades de la demanda
- La completa movilidad de la demanda a lo largo del tejido urbano.



Condiciones necesarias, ya que sin flexibilidad de la oferta inmobiliaria se producirían inevitables rigidices y escaseces, que generarían un funcionamiento no concurrencial del mercado, es decir , un mercado de monopolio, y sin plena movilidad de la demanda nunca se conseguiría el óptimo locacional, al permanecer parte de aquella en situaciones urbanas inadecuadas generando, en consecuencia, innumerables des-economías y disfuncionalidades.

Los principales motivos de **RIGIDEZ** en el mercado son:

- Oferta inmobiliaria: incluso la de nueva planta, tiende a ser rígida. No siempre puede variar el ritmo de la demanda. La forma de edificar sigue un proceso que raramente lleva a su variación y flexibilidad.
- Rigidez en las externalidades físicas y ambientales, y en los sistemas y redes de comunicación: la cualificación del espacio, la existencia de un elevado estándar de habitabilidad, servicios públicos, aire limpio, etc. La construcción de una determinada infraestructura de comunicaciones urbanas (de una red viaria o de transporte público) no es algo que se pueda producir competitivamente.
- Inercia locacional: producto de innumerables factores sociológicos, económicos e institucionales. De entre los sociologicos podemos citar el apego al barrio o la apetencia por la propiedad privada.
- Elevados gastos de búsqueda: suponen otro gran inconveniente, ya que la poca transparencia del mercado obliga a la realización de esfuerzos excesivos a los usuarios de nuevas localizaciones

LA TEORÍA DE LOS SUBMERCADOS

Opone a la concepción del funcionamiento único y competitivo del mercado inmobiliario, una otra alternativa por la que se supone dicho mercado segmentado en **COMPARTIMENTOS, AUTÓNOMOS E INTERDEPENDIENTES** a la vez, en los que se generan mecanismos diferenciales de asignación de precios. No existe un único equilibrio general oferta/demanda, sino una serie de equilibrios en el interior de cada submercado, las cuales guían realmente la formación y distribución de valores urbanos.

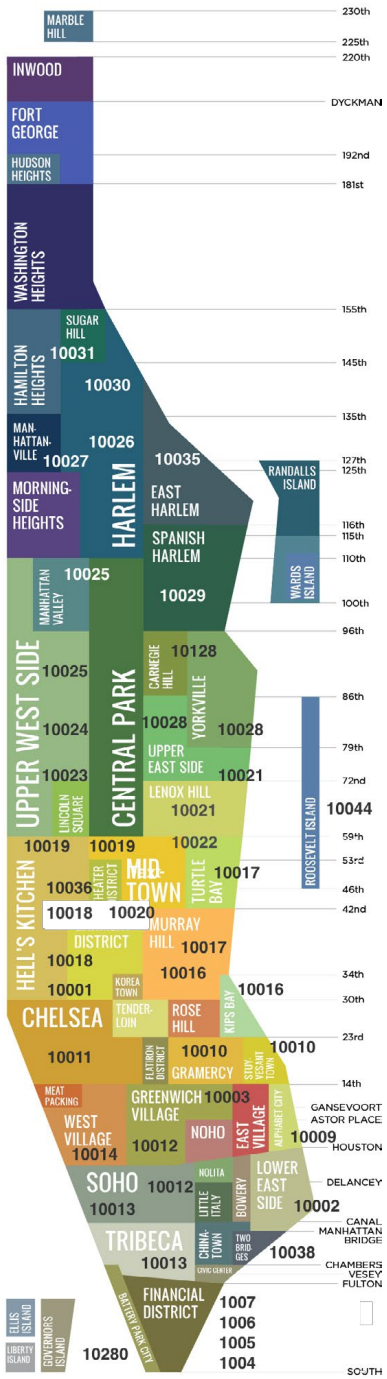
La Teoría de los Submercados implica la no aparición de barrios física y socialmente privilegiados, sino la **ARTICULACIÓN DE PROCESOS DE FORMACIÓN DE PRECIOS DIFERENCIADOS A LO LARGO DE LA CIUDAD**. Para que esto suceda no bastan los supuestos sobre la existencia de economías de escala en la oferta inmobiliaria, así como de gustos y apetencias comunes por grupos de usuarios; es necesario que se den, además, algunas de estas condiciones

- 1) Elevada inelasticidad de la oferta
- 2) Rigidez de la demanda
- 3) Prácticas monopolistas o restrictivas de carácter voluntario

Basta, en particular, que se produzcan las citadas condiciones 1 y 2 para que el mercado urbano se articule segmentadamente. No es necesaria la existencia de prácticas monopolistas generalizadas para la generación de precios de escasez en el interior de cada submercado. La diversa calidad urbanística del espacio urbano, históricamente heredada, articulada con una demanda rígida de áreas de elevado “standing” es suficiente.

Los resultados de lo anterior son claros. Los precios de «equilibrio» de cada submercado son auténticos **«PRECIOS DE MONOPOLIO »**, dado el desequilibrio real entre oferta y demanda en cada nivel. Los precios se elevan siempre al máximo admisible para la capacidad económica de cada segmento de la demanda en un momento dado.

Los valores de los inmuebles no responden, así, a diferencias reales en su precio de producción. Y ello es válido, incluso, para las situaciones, más o menos coyunturales, en que la oferta pueda superar a la demanda: en este caso, los precios del suelo otorgados históricamente sirven de elevación artificial del precio de la mercancía urbana, provocando, aunque sea a costa de un stock



in-vendido o inmovilizado importante, que se mantenga el funcionamiento de escasez. Se entiende, así, el papel desarrollado por los precios del suelo urbano en el mercado inmobiliario, los cuales, una vez fijada (históricamente) la jerarquía espacial, son el elemento reproductor física y temporalmente de la existencia de submercados canalizando la demanda en el espacio, al mismo tiempo que económicamente

E) TEORÍA MARXISTA DE LA RENTA DEL SUELO

Marx, en su obra "El capital", desarrolla, completándola, la teoría de Ricardo sobre *la Renta de la Tierra*. Centrándose en los procesos de formación de:

- Las rentas de las tierras peores
- Las rentas de las tierras mejores (y, muy particularmente, en las de uso urbano).

Formación de rentas en las tierras peores:
Marx crítica la idea ricardiana de que las tierras marginales, las últimas puestas en el mercado por ser las menos rentables, no producen renta. Desarrollando la concepción de A. Smith de que todas las tierras, incluso las peores, producen un beneficio excedente, elaboro la concepción de **RENTA ABSOLUTA**:

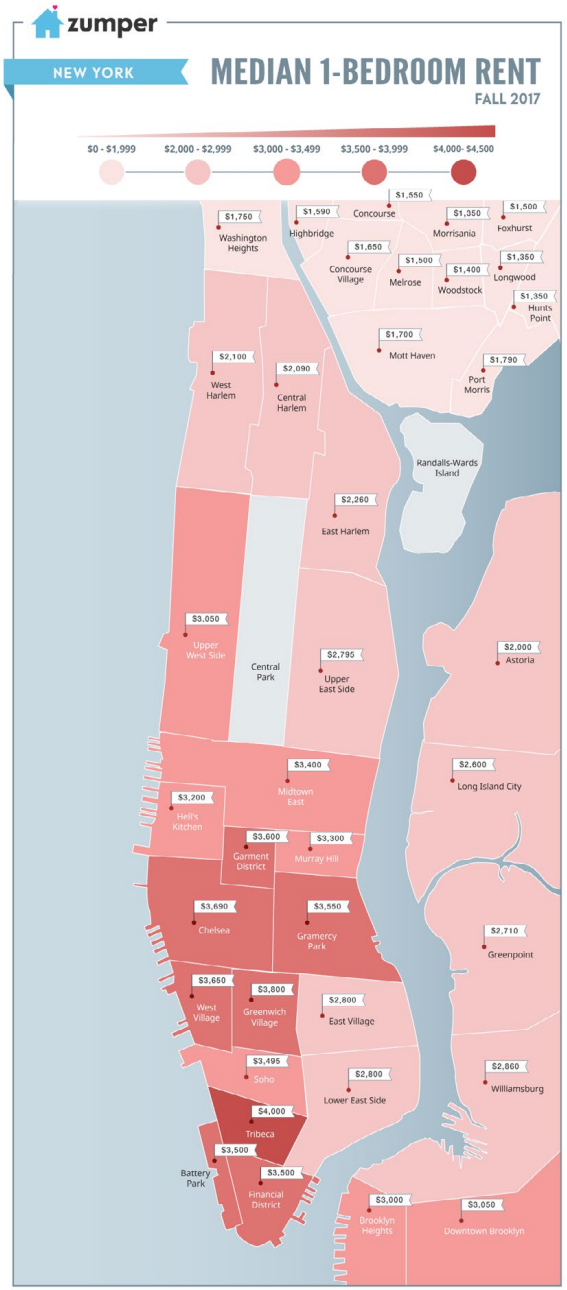
Según Marx, los propietarios de tierras, como monopolistas de un bien potencialmente escaso, pondrían las trabas oportunas para evitar que las tierras en mercado, en cada momento concreto, respondiesen a las necesidades de la demanda. **RESTRICCIÓN ABSOLUTA DE LA OFERTA EN RELACIÓN A LA DEMANDA**, la que generaría que los terrenos peores solo se pusieran en el mercado una vez garantizada la obtención del beneficio.

Marx argumentaría que esta restricción, lejos de ser motivada por causas naturales, como en el caso de la renta diferencial, lo era por causas artificiales, de carácter social. La tierra, así, no crearía la renta, pero daría la capacidad al propietario de retirarla del circuito productivo para extraer una ganancia excedente.

Formación de rentas en las tierras mejores:
Marx considero que, en determinados casos (y en ellos incluiría la generalidad de los usos urbanos), la formación de precios no vendría determinada por el coste de producción marginal, sino por las condiciones especificas de la relación oferta/demanda. De la misma manera que el precio del oro o de otros minerales preciosos no tiene nada que ver con su coste de producción (como de hecho supondría la teoría del valor trabajo), sino de la ansiedad, de la apetencia de aquellos por un sector de la demanda, igual sucedería en determinados casos excepcionales en cuanto a la tierra.

En estos casos (y en concreto en el de los solares urbanos) los propietarios, explotando las apetencias o necesidades de compra de los usuarios o consumidores, **IMPONDRÍAN UN PRECIO DE MONOPOLIO,** independiente del todo del coste de producción. A diferencia del caso de las tierras peores, en el que una renta de monopolio (impuesta por los propietarios) se transformaba en precio de monopolio (es decir, en un precio superior al coste de producción), en el caso de las mas privilegiadas serian un precio de monopolio (susceptible de ser extraído por las viviendas bien situadas, locales, oficinas, etc.) lo que se transformaría en renta de monopolio.

La teoría de Marx permitirá, por lo tanto, interpretar la formación de valores o precios urbanos con independencia de su coste de ejecución material, en función de la pura y simple relación oferta/demanda; abriendo así la vía a la comprensión de la denominada metodología de **COMPARACIÓN DEL MERCADO**.



05_METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El modo de proceder es a través del uso de **SISTEMAS DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA** (SIG) generando complejas bases de datos con la información deseada que permita visualizar sobre una base vectorial el estudio cuantitativo del mercado inmobiliario y de los diferentes aspectos urbanísticos a tratar.

La herramienta imprescindible en el estudio es la utilización de los **DATOS EXISTENTES** en la ciudad de Nueva York. Datos que si se combinan de la forma correcta pueden llegar a ser una fuente de información sin límites.

Para ejemplificar al jurado la capacidad de las registros institucionales, Planteo un breve avance de mi investigación, que sin ser definitorio, legitima la veracidad de mis fuentes de información: se me ocurre recurrir a las bases estatales del catastro americano donde me permitirá entender las tendencias de la demanda a través de los años de cambios de titularidad de los bienes inmuebles. Éste es un claro ejemplo que evidencia que las labores municipales de recavación de información puede tener usos alternativos muy diferentes a la finalidad para la que se crearon.

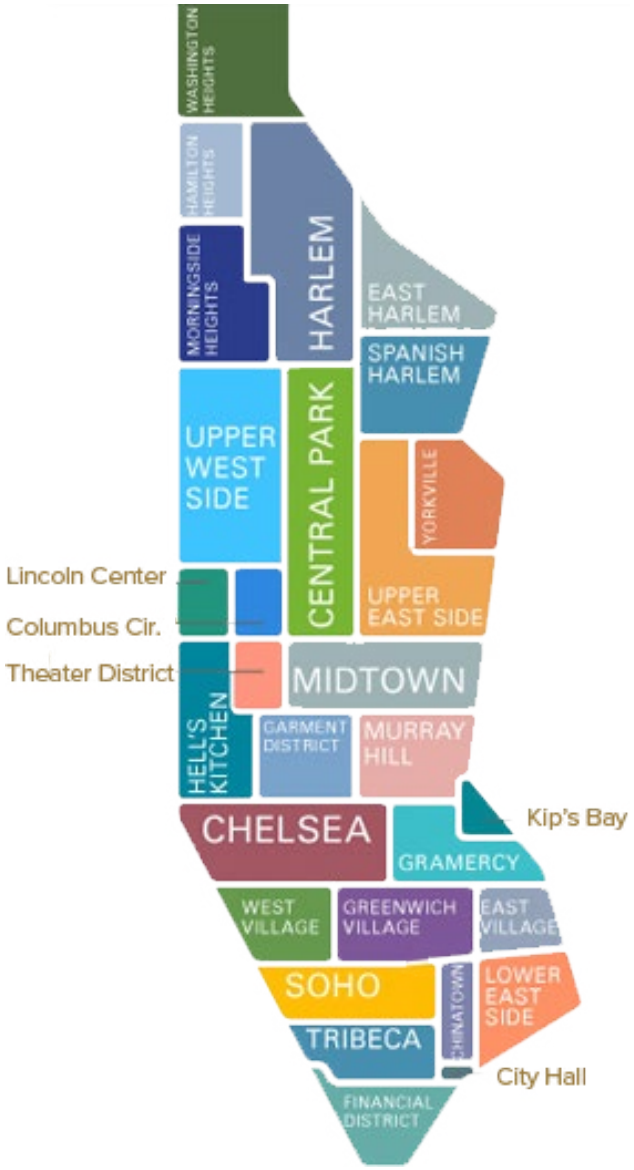
Para concluir, decir que mi estudio requiere de una ciudad como Nueva York por su estructura física, social y urbanística; y como toda investigación necesita una comprobación posterior de las hipótesis obtenidas, siendo mi intención la de practicarla mediante numerosas **VISITAS DE CAMPO** a las áreas objeto de estudio.

Experiencia personal:
El último año de mis estudios de Arquitectura, complementé mi formación académica con una experiencia laboral en el departamento de urbanismo del Área Metropolitana de Barcelona, específicamente en el servicio de redacción del Plan Director Urbanístico (PDU).

Mi función como parte del equipo fue la de colaborar en la racionalización normativa urbanística tratando de sintetizar los parámetros urbanísticos ideales para definir la futura metrópoli de Barcelona.

Por otro lado, el año posterior a mi graduación ha sido destinado a preparar la oposición de Arquitecto de la Hacienda Pública, donde como técnico facultativo en la tasación de inmuebles, es requisito imprescindible dominar las estrategias de valoración urbanas vigentes en España y el estudio exhaustivo de las estructuras urbana.

Es por tanto, que por mi edad, formación, predisposición e inquietud, me considero el perfil adecuado de investigador en dicha materia para dar respuesta a una necesidad imperante que está causando graves problemas en nuestro país y en todas las ciudades del mundo.



06_CRONOGRAMA

FASE DE ESTUDIO *(4 semanas)*

- Profundizar en las bases teóricas de la *Teoría de la Segmentación del Mercado y la Teoría de los Submercados.*
- Estudio y elección de las diferentes "culturas neoyorkinas".
- Análisis y elección de las muestras (barrios) de la ciudad de Nueva York.

RECOGIDA DE DATOS *(5 semanas)*

- Obtención de la información pertinente.
- Depuración de datos.
- Homogeneización de la información.

PRODUCCIÓN DE DOCUMENTACIÓN DE TRABAJO *(4 semanas)*

- elaboración de planos/maquetas adecuadas para expresar la información obtenida.

FASE DEDUCTIVA *(3 semanas)*

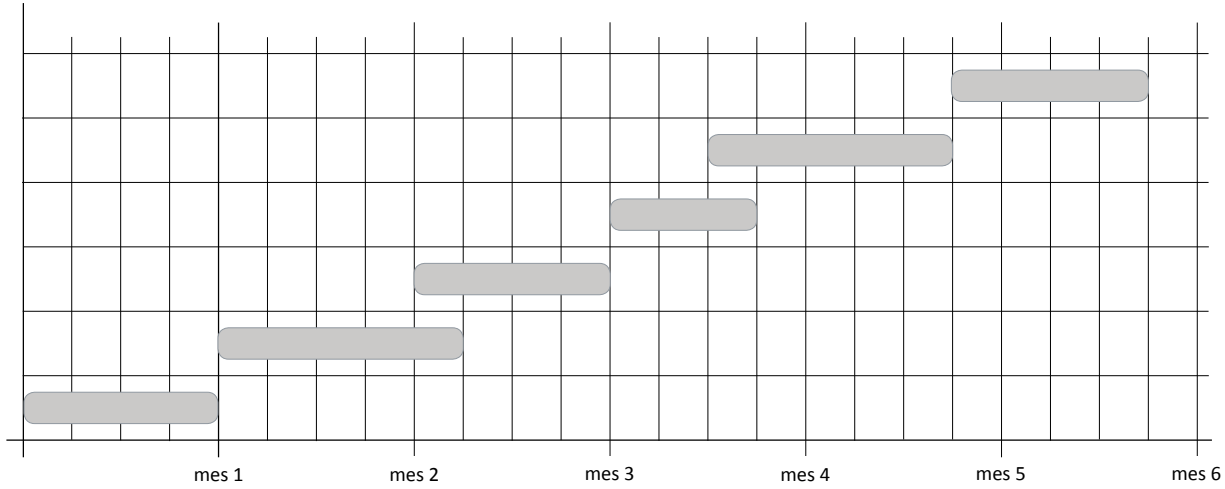
- obtener conclusiones en base a la documentación generada.

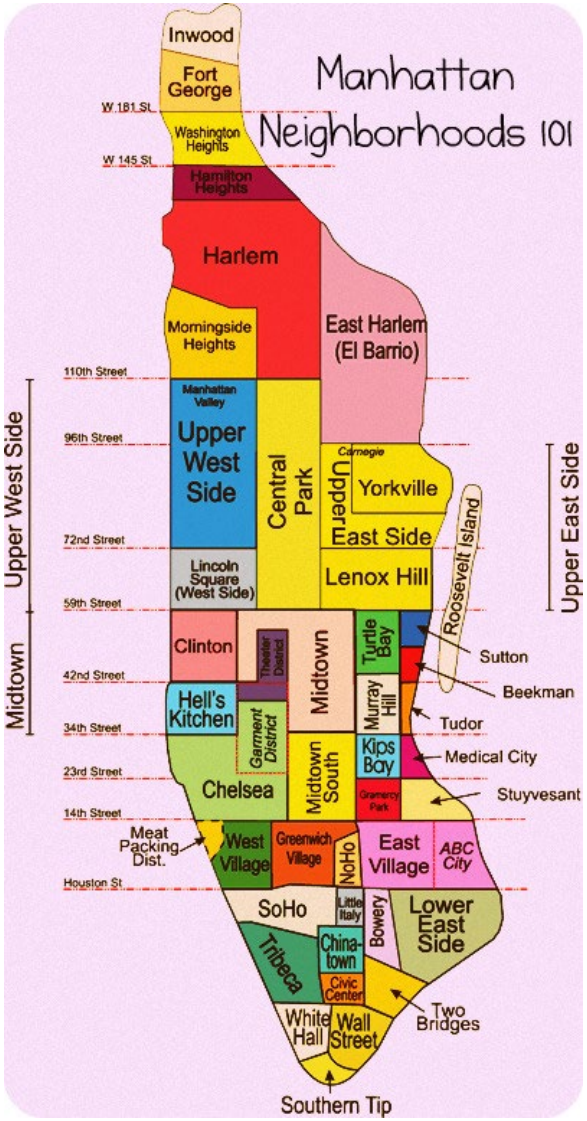
CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN *(5 semana)*

- planteamientos aplicables a la ciudad de Nueva York.
- Contrastar dichos planteamientos con la realidad existente de las ciudades de Barcelona y Madrid

ELABORACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN DE PRESENTACIÓN FINAL DE LA INVESTIGACIÓN *(4 semanas)*

CALENDARIO DE ACTIVIDADES:





07_OBJETIVO

El objetivo principal que motiva la investigación es **CUESTIONAR LAS BASES DEL PLANEAMIENTO** que opera en las ciudades españolas, país que como una de las potencias europeas, día a día alberga más extranjeros. La sectorización (anteriormente mencionada) dentro de las ciudades está creando grandes brechas sociales en sus territorios, y por ende, en la sociedad.

06_BIBLIOGRAFÍA:

[1] Smith A. (1776) La riqueza de las naciones.
[2] Marshall A. (1890) Principios de Economía.
[3] Marx K. (1894) El Capital
[4] Ferrando Correl J.V. (2006) Valoración de Inmuebles de Naturaleza Urbana.
[5] González Nebreda P., Turmo de Paduro J. (2006) La Valoración Inmobiliaria.
[6] Marti J.(2009) Propiedad Inmobiliaria: Guía Jurídica para Compra, Tendencia, Alquiler y Venta de pisos y locales.
[7] Guadalajara Olmeda N. (2014) Métodos de Valoración Inmobiliaria.