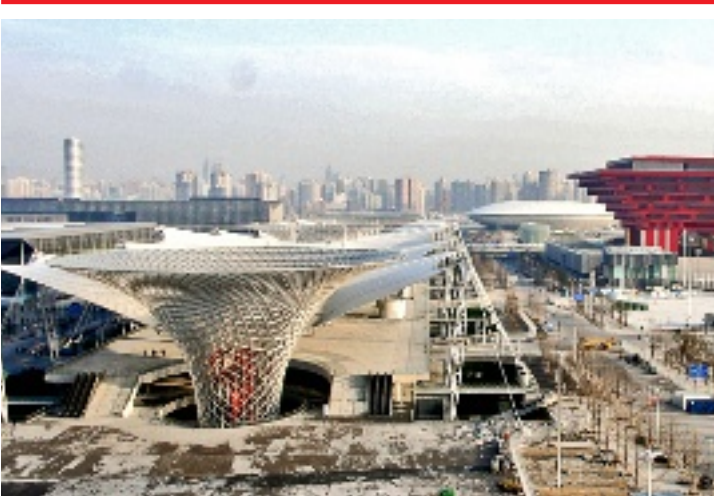


# Baja productividad vivir lejos

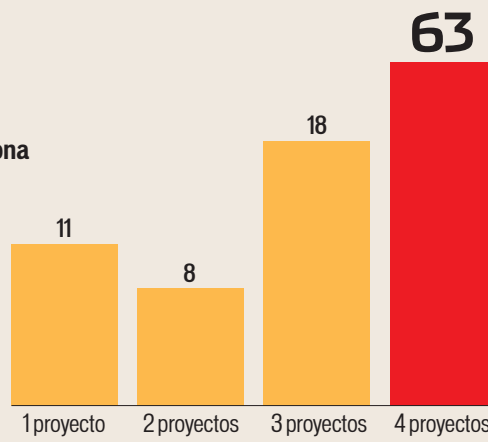


## ALISTAN EXPOSICIÓN MUNDIAL

**SHANGHAI.** Falta sólo un mes para que esta ciudad abra sus puertas a la Exposición Mundial 2010. En el edificio de la izquierda se llevará a cabo la exposición general, que hablará de la vida en las ciudades, y el de la derecha es el pabellón chino.

### Muchos proyectos

Según un reporte de Tinsa, los desarrolladores concentran su atención en la zona conurbada del DF. (Porcentaje)



Fuente: Aserva Consulting Group, Tinsa

**TIEMPO PERDIDO**  
Es muy desventajoso vivir lejos del lugar de trabajo.

**4** horas llegan a viajar muchas personas al día entre ida y vuelta al centro de labor.

**42** días al año llega a representar ese traslado, según Aserva Consulting Group.

**2.36** años se pierden durante 20 años.

Grandes recorridos agotan al trabajador, además que descuida la atención a su familia

Nallely Ortigoza

Rosa se dedica a la limpieza doméstica y junto con sus hijas compró una casa de interés social hace 10 meses en Cuautitlán Izcalli, pero tuvo que dejar al menos dos de sus fuentes de ingresos, pues el trayecto para llegar era muy largo y también necesita cuidar a sus nietos.

De acuerdo con resultados preliminares de la edición 2009 del estudio "El costo de vivir lejos", de la consultora Aserva Consulting Group, la productividad laboral de una persona que vive alejada de su centro de trabajo disminuye entre 8 y 10 por ciento en comparación con una que habita en un lugar cercano.

El estudio revela que las 5 o 6 horas diarias que algunos trabajadores deben recorrer derivan en agotamiento, además de que el trayecto podría afectar su concentración y ánimo para realizar las funciones encomendadas.

"Mucha gente que compra alejada de sus centros laborales se enfrenta a problemas de transporte, estrés, en general de calidad de vida, simplemente por salir a tiempo por no perder el transporte y por no tener que pagar una cuota adicional al usar taxi, que en algunos casos está fuera del presupuesto familiar", comentó Ricardo Marentes, director de la consultora.

"¿Qué estamos viendo hoy? que muchos desarrolladores de vivienda están construyendo cada vez más alejados de los centros laborales sin que se tenga una adecuada planeación urbana", dijo.

Un estudio de Tinsa muestra que la zona conurbada de la Ciudad de México concentra 96 por ciento de la vivienda de interés social nueva del área.

La razón es que el suelo es más barato en comparación con la ciudad, explicó José Ángel Borbolla, director de Tinsa México.

Además de problemas laborales, vivir lejos repercute en la convivencia de las personas, pues tienen menos tiempo libre y dedican menos atención a las cuestiones familiares, señaló Borbolla.

Uno de los casos dentro del estudio de Aserva, versión 2008, señala que una persona que compró una casa a través del Fovissste en Tecámac por 390 mil pesos, en 20 años, además de pagar su crédito debe desembolsar otros 400 mil pesos por transporte y alimentación.

## Concentran producción de vivienda

Nallely Ortigoza

La crisis económica provocó la caída de por lo menos 543 empresas dedicadas a la construcción de vivienda, lo que ha traído consecuencias para la industria.

Mientras que en 2006, la producción del 25 por ciento de la vivienda en el País recaía en 9 empresas, actualmente el 30 por ciento lo construyen sólo 6.

"Con el cierre de 2009 estamos observando que sí hay una mayor concentración en la producción de vivienda, aquí están Homex, Geo, Urbi, Ara, Sare y Hogar que están concentrando el 31 por ciento de la producción de vivienda a nivel nacional", señaló Ariel Cano, director de la Comisión Nacional de Vivienda.

Al cierre de 2009, los 50 principales desarrolladores de vivienda producían el 47 por ciento, según datos de BBVA Bancomer.

Ricardo Marentes, director de Aserva Consulting Group, señaló que esta concentración es en detrimento de los compradores, pues algunos de los principales productores de vivienda no adaptan sus productos a las necesidades de cada región, con tal de reducir sus costos.

"Los organismos de vivienda lo que quieren es tener resultados y si con un solo (desarrollador) puedo cubrir el 20, 30 por ciento de mi meta, pues obviamente se va a quedar fuera el 20, 30 por ciento de la meta que tenía aprobada con los pequeños constructores", dijo el experto.

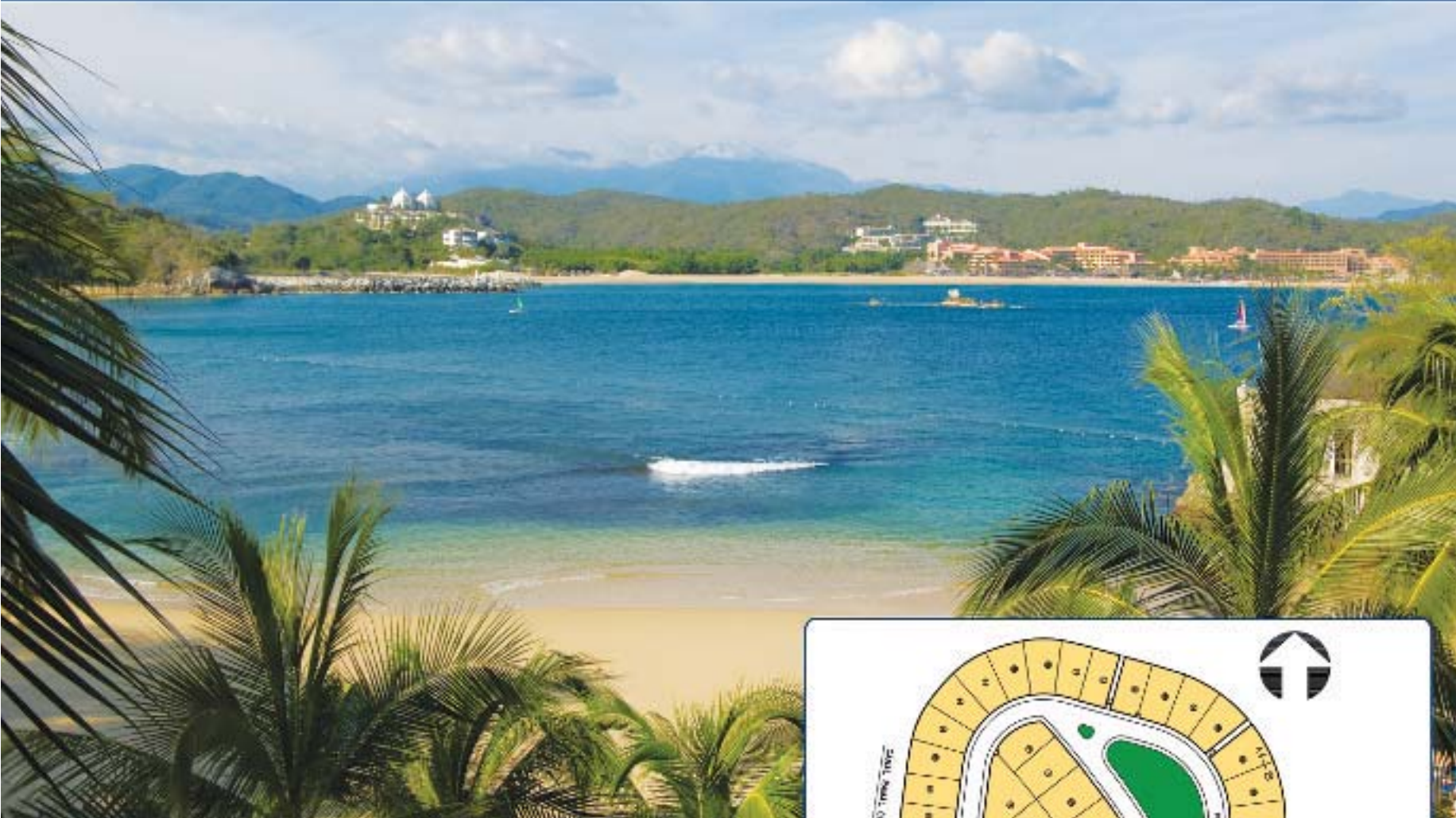
La Conavi descartó riesgos. Hasta que las grandes empresas no acaparen 50 por ciento del mercado, no resulta alarmante, aseguró Cano.

PRECIO Y EXCELENTE UBICACIÓN EN LA PRIMERA ETAPA DEL SECTOR "N", BAHÍAS DE HUATULCO, OAX.

SECTUR



APROVECHE UNA GRAN OPORTUNIDAD EN LA NUEVA SECCIÓN RESIDENCIAL DESARROLLADA POR FONATUR.



Lotes disponibles para su venta a partir del 20 de abril de 2010.

Exclusivos lotes unifamiliares localizados frente a la marina, cercanos a zonas comerciales y hoteleras. Aproveche esta oportunidad, tan sólo seis lotes en esquina con doble frente, superficie entre 396 y 565 m<sup>2</sup> y precio de venta de \$1,250 por m<sup>2</sup>, o lotes interiores entre 354 y 697 m<sup>2</sup>, \$1,150 por m<sup>2</sup>. Montos de inversión total desde \$407,744.00

CONSULTE EL LISTADO DE DISPONIBILIDAD COMPLETO EN NUESTRA PÁGINA: [www.fonatur.gob.mx](http://www.fonatur.gob.mx)

VENTA A TRAVÉS DE CONCURSO PÚBLICO (VER BASES DE PARTICIPACIÓN)

USO DE SUELO:

(HU1A) Habitacional Unifamiliar; Densidad: 27 Viv/Ha, C.O.S., 60%, C.U.S. 1.20, 2 niv/14 m.

No se podrá modificar de manera parcial o total, aspectos tales como el uso de suelo, densidad permitida o restricciones de construcción (COS, CUS, altura, niveles, etc.), establecidos en la presente publicación, sin contar con la autorización previa y por escrito de FONATUR. En caso contrario, será causa de rescisión del contrato a favor de FONATUR, con independencia de las penas que se generen por incumplimiento.

CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN:

CONTADO 5% DE DESCUENTO SOBRE EL PRECIO DE VENTA. PAGO EN UNA SOLA EXHIBICIÓN.

PLAZOS 30% DE ENGANCHE PAGADERO EN UNA SOLA EXHIBICIÓN, SALDO A PAGAR DE FORMA MENSUAL Y SUCESIVA CON PLAZO DE 1 HASTA 5 AÑOS CON TASA TIIE+1.75 pp.

BASES DE PARTICIPACIÓN PARA EL PROCESO DE VENTA:

- El día 20 de abril de 2010 y hasta las 12:00 hrs. (hora de la Ciudad de México), se recibirán, en sobre cerrado, las Cartas Postura y Aceptación Sujetas a la Autorización de FONATUR®, junto con un cheque certificado por el 5% sobre el precio base fijado en la presente publicación, a favor del Fondo Nacional de Fomento al Turismo, como depósito de garantía de seriedad. Se deberá presentar una postura por cada inmueble de interés.
- Cada postura que participe en el presente concurso, deberá traer de manera obligatoria dos cheques debidamente certificados a favor del Fondo Nacional de Fomento al Turismo. El primero exhibirá el 5% del precio base publicado, conforme a lo indicado en el párrafo anterior, el segundo exhibirá la diferencia resultante entre el 5% del precio base publicada y el 5% del precio propuesto y deberá ser entregado a los funcionarios de FONATUR, el mismo día del proceso de venta, sólo en caso de resultar ganador.
- A partir de las 12:00 hrs. (hora de la Ciudad de México) del día señalado, en presencia de los interesados, se efectuará la apertura de los sobres con las propuestas para asignar a la postura de mayor monto.
- Este proceso se realizará simultáneamente con las Delegaciones Regionales de FONATUR, en donde se hayan recibido posturas.
- En caso de empate, se dará preferencia al pago de contado sobre el pago a plazos.
- En posturas con pago a plazos cuando exista empate, el postor tendrá la oportunidad de cambiar su esquema de pago a contado, en cuyo caso será preferente para que se le asigne el bien inmueble, si todos los participantes optan por el pago de contado, la venta se asignará a la postura de mayor monto.
- De persistir el empate por igualdad de condiciones propuestas, se proporcionará a los participantes un formato de desempate y la venta se asignará a la propuesta más alta.
- En el caso de posturas con pago a plazos la asignación al monto más alto se realizará previa evaluación de capacidad de pago e historial crediticio.
- Para mayor información sobre el proceso comercial, consulte el documento "Información para la comercialización" en nuestra página web: [www.fonatur.gob.mx](http://www.fonatur.gob.mx)

LAS CONDICIONES ESPECÍFICAS DE VENTA ESTÁN ESTABLECIDAS EN LAS POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN DE FONATUR. NO APLICA A PROFESIONALES INMOBILIARIOS.

\* Precios y condiciones sujetos a cambio sin previo aviso.

\*\* Este formato deberá ser descargado directamente de nuestra página web: [www.fonatur.gob.mx](http://www.fonatur.gob.mx)



PARA SERVIRTE MEJOR, CONSULTA NUESTRA CARTA COMPROMISO AL CLIENTE. O CUALQUIER OTRA INFORMACIÓN SOBRE VENTAS EN: [www.fonatur.gob.mx](http://www.fonatur.gob.mx)

OFICINAS CORPORATIVAS FONATUR:  
Tecoyotitlán No. 100, Col. Florida, México D.F.,  
Tel: (55) 5090-4200 ext: 4742  
Attn: Mónica Miranda Palacios, [mmiranda@fonatur.gob.mx](mailto:mmiranda@fonatur.gob.mx)  
(01-800) 800-1020

OFICINAS REGIONALES FONATUR EN BAHÍAS DE HUATULCO:  
Boulevard Chahué 5/N, Bahías de Huatulco, Oax.  
Tel: (958) 587-0090 ext: 3131 ó 3114  
Attn: Enrique Ymas y Bayona, [eymac@fonatur.gob.mx](mailto:eymac@fonatur.gob.mx)  
(01-800) 282-1628

