

EL MERCADO DE VIVIENDA URBANO: ENTRE ESTRUCTURAS SOCIALES Y MATERIALIDADES INMOBILIARIAS EN LA ETAPA NEOLIBERAL

THE URBAN HOUSING MARKET: BETWEEN SOCIAL STRUCTURES AND REAL ESTATE MATERIALITIES IN THE NEOLIBERAL STAGE

Rene Antonio Romero Alvarez

Profesional en ejercicio libre de la Ingeniería

zreneromero@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0003-2693-746X>

Resumen

Con el avance urbano mundial generado por la globalización de la economía, de todos los sistemas posibles de acceso a la vivienda en nuestra sociedad, el de la vivienda como «mercancía» prevalece, aunque no exclusivo. En este artículo proponemos una revisión del «mercado de vivienda urbano» en la ciudad contemporánea, especialmente lo sucedido desde 1990 hasta 2020. Creemos necesario abordar sus rasgos identitarios, la disposición de los agentes económicos y su relación en la estructura de fabricación de viviendas, así como la interacción de comercialización y la incidencia del mercado como proceso de transformaciones de materialidades inmobiliarias. Con el propósito de colaborar en la comprensión de tal objeto, se realiza una revisión de antecedentes de distintos autores.

Palabras clave: ciudad, capitalismo, mercado de vivienda, compra-venta de vivienda, alquiler de vivienda.

Abstract

With the global urban advance generated by the globalization of the economy, of all the possible systems of access to housing in our society, that of housing as a «commodity» prevails, although not exclusive. In this article we propose a review of «urban housing market» in contemporary cities, focused on the period between 1990 and 2020. We believe it is necessary to address its identity traits, the disposition of economic agents and their relationship in the housing manufacturing structure, as well as the manner in which commercialization occurs and the incidence of market as process of transformations of real estate materialities. With the purpose of collaborating in the understanding of such object, a literature review of different authors is carried out.

Keywords: city, capitalism, housing market, for sale housing, rental housing.

Fecha de recepción: 11 de septiembre de 2023

Fecha de aceptación: 13 de diciembre de 2024

Introducción

La temática «vivienda» inserta en el sistema capitalista tuvo foco de interés en un conjunto de artículos escritos por Friedrich Engels en 1872 para el Órgano Central de Prensa del Partido Obrero Socialdemócrata de Alemania (Volksstaat). En dicha declaración se fija posición ante la problemática de vivienda que padecía principalmente la población obrera en las ciudades occidentales pre-industriales.

Advertía Engel sobre la situación habitacional en esos años “Lo que hoy se entiende por penuria de la vivienda es la particular agravación de las malas condiciones de habitación (...) es una subida formidable de los alquileres, una mayor aglomeración de inquilinos en cada casa, y para algunos, la imposición total de encontrar albergue” (Engels, 1975, p. 585). El autor consideraba que estas situaciones no son más que uno de los innumerables males originados por el modo de producción capitalista, que sólo puede desaparecer cuando se transforme el orden social.

Tal posición inicial ante semejante problemática fue evolucionando a lo largo del siglo XX –y continuado en el presente siglo XXI– hacia posicionamientos más depurados en las que se elaboraban nuevos esquemas que intentaban interconectar el sistema de vivienda con la estructura social, que sugieren sumar otras disciplinas, entre ellas las relacionadas a las ciencias sociales (Cortés Alcalá, 1995). En este sentido, por ejemplo Harvey (1977) muestra la reestructuración de las ciudades a partir de la concentración geográfica de la producción excedente del capital, valiéndose para ello del proceso de urbanización como especial dispositivo de avance; Castells (1979) apunta a relaciones que se establecen entre oferta y demanda, la cual viene dada por las condiciones sociales de su producción; y Bourdieu (2001), sobre estructuras sociales de la economía –de la vivienda–, es decir, las condiciones de producción y reproducción de los agentes y las instituciones de producción y reproducción económica, cultural y social.

Más recientemente, Rolnik (2021) aporta elementos sobre el proceso de producción de la ciudad contemporánea a manos de los agentes globales del capital. Insiste por un lado, en un avance por extractivismo urbano, en la que la expulsión y desposesión aparecen como una especie de efecto colateral de una nueva geografía, basada en el control de activos. Por el otro, advierte algunos padecimientos de la población hechos patentes en ciudades del norte como sur global: inseguridad de la tenencia del suelo, desalojos forzados, segregación socio-residencial, informalidad urbana, alquileres altos, entre otros.

Existen numerosos trabajos en el país sobre producción y transformaciones de las ciudades en general (Harvey, 1977, 2004; Sassen, 2009, 2015; entre otros), y de la acción del «mercado urbano inmobiliario» en la región en particular (Abramo, 2003^a, 2012; Pradilla Cobos, 2014;

entre otros), en una orientación común, y en casos, con miradas economicistas¹. En particular, la exploración de antecedentes sobre el mercado como sistema de acceso a la vivienda y el suelo urbano en las ciudades contemporáneas –entre ellas las Latinoamericanas, especialmente Argentina–, ha sido poco relevada desde una mirada abarcativa y sintética, e inclusive, integradora de otras dimensiones menos sospechadas –como las estructuras sociales y materialidades inmobiliarias– que pueden ampliar el campo de conocimiento.

Dicho esto, el escrito se interesa desde una perspectiva teórica-analítica con propósito comprensivo, a reconocer la lógica de producción del «mercado de vivienda urbano» inserto en la dinámica de las ciudades contemporáneas, especialmente lo sucedido desde 1990 hasta 2020. Particularmente se reconoce en dicho período, un auge hacia la flexibilización urbana y la caída de financiación estatal de la materialidad urbana –y de servicios urbanos colectivos– tendencias que pueden ser consideradas como el marco formal de institucionalización de la ciudad neoliberal.

Para dar cuenta de esto, creemos necesario abordar sus rasgos identitarios, la disposición de los agentes económicos y su relación en la estructura de fabricación de viviendas, así como la interacción de comercialización y la incidencia del mercado como proceso de transformaciones de materialidades inmobiliarias. Así, teniendo en cuenta nuestro enfoque, podríamos reflexionar y aportar en la discusión de nuevas posibilidades para la organización y acción política surgida del análisis de la situación relevada.

Rasgos identitarios del mercado de vivienda urbano

El sistema de acceso residencial que prevalece en la inmensa mayoría de los países de nuestro planeta es el «mercado»², aunque no exclusivo (Cortés Alcalá, 1995). Desde mediados de los años setenta, las ciudades se convirtieron en lugares idóneos para el despliegue de transformaciones por las cuales pasaron a convertirse en objeto de negocio y especulación, en el marco de un extendido proceso de mercantilización de los bienes y servicios necesarios para la reproducción de la vida (Rodríguez et al., 2018).

Especialmente en la globalización del neoliberalismo a partir de los años noventa, el capital ha encontrado variables de estabilización como resultado de la privatización, la desregulación, la apertura de las economías nacionales a empresas extranjeras y la creciente participación de los agentes económicos nacionales en los mercados globales (Harvey, 2007). Particularmente la reproducción de la vivienda, la infraestructura, los servicios y de los suelos urbanos depende de

1 Véase por ejemplo, Smith, Rosen y Fallis (1988); Case y Robert (1990); Coca y Molina (2012); Xiang, Tang y Yao (2022).

2 Otras formas de acceso identificadas en la literatura son la autoconstrucción, la cesión, la ocupación –o usurpación– y la adjudicación del Estado/Sociedad (Cortés Alcalá, 1995; Pelli, 2007).

nuevos dispositivos financieros, y estos a su vez, son impulsados por los sectores inmobiliarios que presionan a una desposesión del espacio en las ciudades.

En palabras de Rolnik (2021), se trató de un proceso de desconstrucción de la habitación como un bien social y de su transmutación en mercancía y activos financiero. La apropiación hecha por el sector financiero del sector habitacional, no prescindió de la acción del Estado, sobre todo en las regulaciones y/o desregulaciones de las finanzas. Respecto a la financiarización de la vivienda, la Investigadora detecta al menos tres grandes formas que difieren entre sí no sólo por la génesis, sino también por el tipo de impacto generado en las economías, en las ciudades y en la vida de la población: sistema basado en hipotecas; sistemas basado en la asociación de créditos financieros con ayudas gubernamentales directas para la compra de unidades producidas por el mercado; y esquemas de microfinanciación.

Por otro lado, el mecanismo del mercado aplicado al caso concreto de la vivienda, necesita transformar este bien en una «mercancía», supeditando esta valoración a la de «bien necesario» (Cortés Alcalá, 1995). Para que la vivienda se convierta en una mercancía se tiene que producir en su interior la disgregación entre su valor de uso y su valor de cambio. "Este proceso se desarrolla a través de la aparición de agentes especializados que las construyen para venderlas o alquilarla, formando de esa manera un mercado específico" (1995, p. 30).

Se debe recordar, siguiendo las definiciones marxistas clásicas de estos conceptos, que el valor de cambio no es lo mismo que el precio (Cortés Alcalá, 1995). El valor de cambio de una vivienda se forma a través de su proceso de promoción, construcción y venta –incluso, cambiando el uso de la edificación o el código urbano en una sección de la ciudad–, en que van participando una gran variedad de agentes específicos en cada una de las tareas necesarias para sacarlas al mercado.

Para Jaramillo (2009), el suelo que no se produce y de los productos inmobiliarios urbanos cuyos mercados, entre otras particularidades, condensan una gran cantidad de valor, son bienes durables e inmóviles con respecto al suelo que los soporta en su proceso de consumo y son mercados con un carácter especulativo. Además, sostiene que la categoría que explica el valor de cambio de un inmueble es la estructura de rentas³: «las rentas primarias»⁴ vinculadas al proceso de producción del espacio construido, así como, «las rentas secundarias»⁵ relacionadas al proceso de consumo y/o circulación del inmueble. Vistas en su conjunto, las

3 Según Jaramillo (2009), las rentas en las ciudades tienen su propia forma e intensidad de manifestación, pero que son comunes a la mayor parte de ellas.

4 Se encuentra conformada por renta diferencial tipo I y II que se percibe por de las características del terreno, condiciones de constructibilidad y densificación edificatoria, y rentas primarias absolutas (Jaramillo, 2009).

5 Se encuentra conformada por renta de monopolio de segregación, renta diferencial de comercio, renta diferencial de vivienda y renta de monopolio industrial. En términos generales, tienen que ver a la valorización subjetiva y colectiva sobre actividades urbanas (industria, comercio, servicios y viviendas) para los distintos actores en las ciudades (Jaramillo, 2009).

distintas rentas urbanas se entrelazan para conformar la renta total que se expresa en un lote específico. Detalla Jaramillo en su propuesta de teoría del suelo,

“La combinación y el entrelazamiento de las rentas urbanas tienen un amplio abanico de posibilidades, que varía de una ciudad a otra, y en una misma ciudad en distintos momentos del tiempo, lo que define una configuración urbana particular y cambiante” (Jaramillo, 2009 citado por Parias Duran, 2010, p. 158).

Como resultado de esto, aspectos como la localización, dimensión de la edificación, tenencia, calidad constructiva, antigüedad, financiamiento, disponibilidad de servicios públicos, cercanías de equipamientos colectivos, entre otros, influyen en los costes de cambio. Así por ejemplo, una vivienda con iguales dimensiones y calidad constructivas, pero localizadas en unos lugares distintos (en la periferia de la ciudad y en zona céntrica de la misma) tendrán valores más altos de costes para la segunda sobre la primera, por la implicancia de distancia, cercanía de movilidad y posibilidad de asociarla a una expectativa emprenditiva.

Además, el juego del mercado deja a los usuarios, en buena medida, la libertad de elegir o descartar, que cabe destacar, está absolutamente ausente de la mayor parte de las adjudicaciones en la vivienda (Pelli, 2007). Aclara el investigador “(...) conviene no olvidar que aquí también la condición para que el usuario ejerza su derecho y su poder de decisión es que tenga dinero suficiente y esté en condiciones de gastarlo” (p. 127).

En el mismo sentido, Cortés Alcalá profundiza “(...) para que exista el mercado de viviendas es además imprescindible que la propiedad del suelo esté en manos privadas, y que sea aceptado socialmente como un derecho” (1995, p. 30). Es decir, para construir una vivienda es necesario que se incorpore al proceso el propietario del suelo en que se va a edificar, por lo que aparece un nuevo agente que trata de rentabilizar su privilegio. De esta forma se constituye el «mercado del suelo» en la relación con el mercado de viviendas.

El mercado de vivienda se encuentra conformado por una heterogeneidad de modalidades que constituyen como «submercados», teniendo rasgos específicos, independientes en algunos de sus aspectos, e inclusive, hasta de complementariedad en algunos casos. Obsérvese en la Figura 1, algunas de estas modalidades implementadas en las ciudades.

Figura 1: Submercados que constituyen el mercado de vivienda urbano en el ámbito de las ciudades contemporáneas en la actual etapa neoliberal del capitalismo



Fuente: Elaboración propia.

De manera que podría identificarse hasta seis variaciones (o sub-mercados) alrededor del sistema de mercado de vivienda urbano: sub-mercado del suelo, sub-mercado de compra-venta, sub-mercado de alquiler, sub-mercado de hipotecas y créditos, sub-mercados de producción y comercialización de materiales de construcción y otros sub-mercados.

En primer lugar, el «sub-mercado del suelo» se constituye por la negociación de inversión de activos (suelo urbano), que se constituye en la principal condición de producción del sector inmobiliario. Este se encuentra muy relacionado a la participación de agentes financieros, inmobiliarios y particulares, a través de su capital, con expectativa de capturar rentas y/o contar con stock de suelo para futuros emprendimientos habitacionales en las ciudades.

En segundo lugar, el «sub-mercado de compra-venta» se caracteriza porque a través del pago de un precio estipulado se consigue la propiedad del bien mueble (casas, edificios, quintas, departamentos, comercios, estacionamientos), con lo que se forma un patrimonio –o una reserva de valor– del que se puede disponer libremente. Esta modalidad se encuentra directamente vinculada como ya se ha mencionado, a la inversión hipotecaria, pero también, a la inversión inmobiliaria de alquiler residencial como temporario (por ejemplo, con fines turísticos, académicos, deportivos, entre otros).

En tercer lugar, el «sub-mercado de alquiler» en contraposición al de las viviendas en propiedad, lo que se paga es el derecho de uso durante tiempos determinados. Es decir, se puede vivir en la vivienda pagando el precio que establece su propietario, aunque este proceso no proporciona derecho a la libre disposición de este bien, acabando la relación entre propietario e inquilino normalmente con la salida del inquilino, a no ser que se ofrezca la alternativa de la compra y que sea aceptada.

En cuarto lugar, el «sub-mercado de hipotecas y créditos» se configura a partir del negocio de distintos instrumentos financieros (cedulas, bonos y participaciones hipotecarias) que servirán de base para que las entidades crediticias otorguen recursos para la financiación de la construcción y la compra-venta de bienes muebles o activos en suelos.

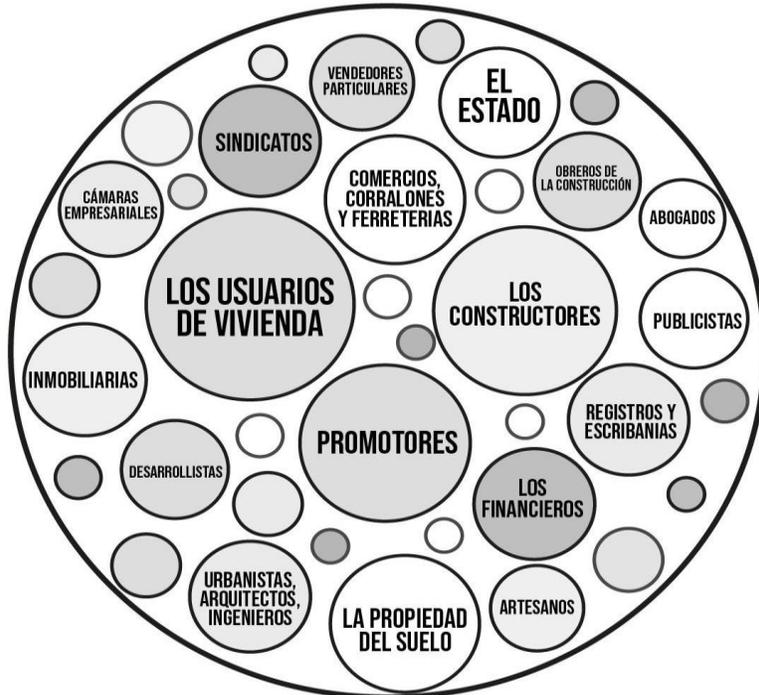
En quinto lugar, el «sub-mercado de mercado de producción y comercialización de materiales de construcción» se caracteriza por las negociaciones de los distintos materiales de construcción, equipos y herramientas necesarias para emprender en la producción inmobiliaria. Dicho mercado, se encuentra fuertemente vinculado a la producción edificatoria de nuevas viviendas como del mantenimiento del parque existente.

Por sexto y último, «otros sub-mercados» constituido por actividades o servicios inmobiliarios como: remodelación, reparaciones, administración, tasaciones, seguros, entre otros. Las actividades antes señalados, coadyuvan al sostenimiento, mantenimiento y conservación del parque inmobiliario.

Cabe agregar que las distintas transacciones que tienen lugar en el mercado urbano de vivienda (suelo, compra-venta, alquiler, hipotecas, entre otras) se encuentran reguladas por normas y leyes en cada sociedad. Particularmente en Argentina y otros países de la región, se haya contenido en los Código Civiles y Comerciales, Ley del Notariado y Reglamento del Registro Público (Nacional y Provinciales), Ley de Alquileres, entre otros.

Otro aspecto característico del mercado de vivienda urbano son los agentes económicos que lo forman (Obsérvese Figura 2). A rasgos generales se suelen convocar: los usuarios (o clientes), los promotores, la propiedad del suelo, los constructores, los financieros, las instituciones públicas, los fabricantes y distribuidores de materiales de construcción, publicistas, notaria y registros de propiedades, agencias locales de servicios públicos y catastros, representantes de cámaras empresariales, colegios profesionales, sindicatos de la construcción, entre otros.

Figura 2: Agentes económicos que suelen intervenir en el mercado de vivienda urbano



Fuente: *Elaboración propia a partir de La cuestión residencial. Bases para una sociología del habitar (pp.15-45), por L. Cortés Alcalá, 1995, Fundamentos.*

La participación de los agentes y el tipo de relación comercial que establezcan, para Cortés Alcalá (1995) dará lugar, a otras sub-variantes dentro de los mercados. Especialmente en el mercado de compra-venta se derivan hasta tres relaciones: vivienda nueva, vivienda de segunda mano y self-promotion.

Según esto, el proceso de promoción, construcción y venta da origen al de «vivienda nueva». La relación comercial en este mercado se realiza normalmente entre el promotor y el futuro usuario, con una participación del resto de los agentes en etapas muy concretas del proceso de construcción de la vivienda como realidad física. El promotor es una de las figura clave de esta variante, suele ser un empresario que asume la dirección global del proceso que concluye con la venta. El de «segunda mano» se realiza sobre las viviendas ya existentes, por lo que sus precios no se determinan por los costes de producción sino que habitualmente por los efectos de la oferta y demanda. Y, «self-promotion» donde el usuario se convierte en el propio promotor una vez adquirida la propiedad del suelo en la que se va a asentar.

Digamos, entonces en principio, que el mercado de vivienda urbano se encuentra conformado por una heterogeneidad de modalidades, donde participan distintos agentes económicos (usuarios, constructores, promotores, propietarios del suelo, entre otros) cuya premisa es el intercambio habitacional basados en principios de libertad de oferta y demanda, de manera voluntaria, y regulados en marcos legales de cada sociedad.

Disposición de los agentes económicos y su relación en la estructura de fabricación de viviendas

El particular proceso de urbanización en las ciudades contemporáneas—en especial las latinoamericanas— encuentran en lógicas de producción del mercado (como bien mercantil), del Estado (como racionalidad política o pública) y de las necesidades (como bien de uso, condicionada por carencia económica o institucional) sus principales formas de acceso al suelo urbano y la vivienda para los distintos sectores sociales (Abramo, 2012; Pirez, 2013). Particularmente, la lógica del mercado para Abramo (2003^a, 2003^b, 2012) presiona a la mercantilización de los espacios geográficos, materialidades urbanas y hasta de servicios urbanos, ámbitos hasta entonces cerrados a éste en tiempos que anteceden.

La apropiación de espacio urbano y de las externalidades que allí se concentran resulta de la interacción compleja y contradictoria de las diferentes lógicas impulsadas por actores sociales con intereses contradictorios, de modo que las condiciones de apropiación y disfrute de la ciudad social y políticamente producidas (Rodríguez et al., 2018).

Como se ha observado, el hecho que la vivienda sea un producto construido por la sociedad, un lugar para vivir en ella y un espacio donde desarrollan sus diversos procesos de socialización (Cortés Alcalá, 1995), sería menester identificar la disposición de los agentes económicos y su relación en la estructura de fabricación de viviendas dentro del mercado formal. Abordamos éstas cuestiones a partir de la consideración de: a) espacio de los usuarios, b) espacio de los constructores, c) espacio de lo público y, d) espacio de otros agentes económicos.

a) *Espacio de los usuarios*

El espacio de los usuarios se encuentra constituido por personas, familias, entes públicos y privados (inmobiliarias, bancos, fondos de inversión, entre otros), con propósitos muy diversos, que acuden al mercado de vivienda para adquirirlas usarlas o circularlas mercantilmente. En determinadas ocasiones la utilización de esas viviendas no es residencial, pudiéndose asignarle una finalidad de ahorro, inversión o refugio de valor.

Para Bourdieu (2001), la compra a crédito constituye el modo más frecuente de adquisición de la vivienda principal, y donde el monto promedio de los reembolsos anuales pesa cada vez más sobre el presupuesto de las familias que llegan a ser propietarias cada vez más temprano. Empero, “las preferencias habitacionales de las personas y familias varían según diferentes factores: el capital económico, el capital cultural, la estructura del capital tomado en su conjunto, la trayectoria social, la edad, el estado civil, la cantidad de hijos, la posición en el ciclo de vida familiar, etc” (2001, p. 41).

Así, las posibilidades de acceder a la vivienda se encuentran ancladas a las redes de capital⁶ de los usuarios. Dependen del “volumen del capital” poseído, que actúa en calidad de condición permisiva, pero que la propensión a comprar en lugar de alquilar depende sobre todo de la “estructura de ese capital”, es decir, del peso relativo del capital económico y del capital cultural.

De hecho, amplía dicho autor para explicar más completamente las diferencias verificadas en materia de vivienda no sólo habría que tener en cuenta el volumen y la estructura del capital, sino también, la evolución temporal de esas dos características, que pueden captarse especialmente a través del origen social y geográfico y que a menudo se retraducen en los cambios de vivienda o del status de ocupación de ésta.

Por último, cuestiona Bourdieu la aparente democratización del acceso a la propiedad que sugiere el aumento del índice de propietarios en las ciudades modernas en el actual contexto de neoliberalización. Para el autor, disimula diferencias considerables según la ubicación de la vivienda y según sus características mismas (comodidad, entre otras) que, cuando se combinan, determinan enormes distancias en los modos de vida asociado al hábitat o impuestos por él. Sobre esta afirmación, especifica:

“Las diferencias conciernen en principio a los costos reales, no sólo en dinero, a través de crédito, sino también en tiempo: en tiempo de trabajo para acondicionar la casa, (...) en tiempo de espera para convertirse en propietario o estar verdaderamente instalado y por último, y sobre todo, en tiempo de viaje para trasladarse al trabajo” (Bourdieu, 2001, p. 52).

En contraste, algunos trabajos más recientes sobre ciudades metropolitanas (Blanco et. al., 2014; Arundel y Ronald, 2016; Arundel y Doling, 2017; Haffner y Kath, 2019; Miranda Gassull y Ginestar, 2023) sugiere una tendencia contraria, dada la preponderancia de un fenómeno de inquilinización en la población, sea por elección o presionados por los altos costos/condiciones del acceso en propiedad. En el caso de América Latina y El Caribe, estudiado por Blanco et. al (2014) la tasa de propiedad de inmueble tuvo su auge en las décadas de los noventa apoyado en los niveles de urbanización informal y luego comienza a descender. Mientras el alquiler inmobiliario, se incrementa a finales de los noventa condensada sobre todo en las zonas centrales de las ciudades donde se ha dado un proceso de densificación urbana y existen mayor sedimentación de la oferta de vivienda. Según Miranda Gassull y Ginestar (2023) “Las ciudades intermedias están atravesando procesos de inquilinización heterogéneos asociados a la localización, la capacidad monetaria de los hogares, las oportunidades urbanas-habitacionales y el nivel de formalidad de los acuerdos entre las partes” (p. 21).

⁶ La posición Bourdieusiana sobre el capital, la aproxima como energía de la física social acumulada por los grupos de personas, capaz de generar efectos en la competencia o lucha social (Bourdieu, 1983). Estas a rasgos generales, operan a partir de una tríada conformada por su estructura, volumen e historia.

Sobre este problema del acceso a la vivienda, Sassen (2015) reflexiona cómo el capitalismo avanzado y global de hoy nos enfrenta a nuevas lógicas de expulsión, donde personas, empresas, pueblos y dinámicas son expulsado tanto de lugares como del orden socioeconómico pre-establecido por un sistema de acumulación cada vez más extremo. Esta lógica obedece a “formaciones predatorias” configuradas a partir de complejos instrumentos de políticas públicas y de avances tecnológicos, financieros y de mercado, al servicio no solo de los individuos más ricos, sino también de las grandes corporaciones y los gobiernos más poderosos.

Tales mecanismos de operar –entre ellas, políticas de austeridad, contracción en el gasto público, hipotecas bancarias, compra de grandes extensiones de tierra, desregulaciones, entre otras– han reestructurado la economía en su totalidad, expulsando del espacio económico a un sector de la población con un correlato de precariedad o pérdida total (empleo, vivienda, acceso a servicios públicos, entre otros) así como la expulsiones de comunidades enteras, las cuales se ven obligadas a desplazarse a los barrios de las periferia. Inclusive, de expulsiones biosféricas (flora y fauna) dejando de ser una problemática localizada, para posicionarse en un problema generalizado.

b) Espacio de los constructores

El hecho que la vivienda sea un producto doblemente ligado al espacio y a un lugar del espacio (en cuanto a la definición dominante, de bien inmueble, inmóvil, que es y debe ser construida en el lugar) y estar contenida en la lógica de las tradiciones locales (a través de las normas arquitectónicas y técnicas impuestas por los reglamentos administrativos sobre todo por los gustos de los compradores eventuales por los estilos regionales), para Bourdieu (2001) hace que puedan perpetuarse micromercados de base local, parcialmente apartados de la competencia general.

Las características particulares y de las disposiciones de los constructores hacen que un mercado dividido en sectores de base geográfica, puedan observarse la cohabitación de una pequeña cantidad de enormes sociedades que venden por catálogos casas, algunas grandes firmas inmobiliarias que construyen pueblos (oficinas, centros comerciales y edificios), un gran número de empresas medianas que construyen hasta una centena de casas por año en una o varias regiones, y una multitud de pequeñas empresas (y/o artesanos) que hacen algunas casas por año y a veces realizan pequeños loteos.

Bourdieu identifica, si bien marcadas diferencias incomparables en apariencias entre los constructores de vivienda (determinadas por el tamaño, el modo de financiación, por el modo de fabricación y las estrategias de comercialización, entre otros) actúan en el mismo campo y entran en una competencia menos desigual al estar circunscripta por los efectos de la distancia

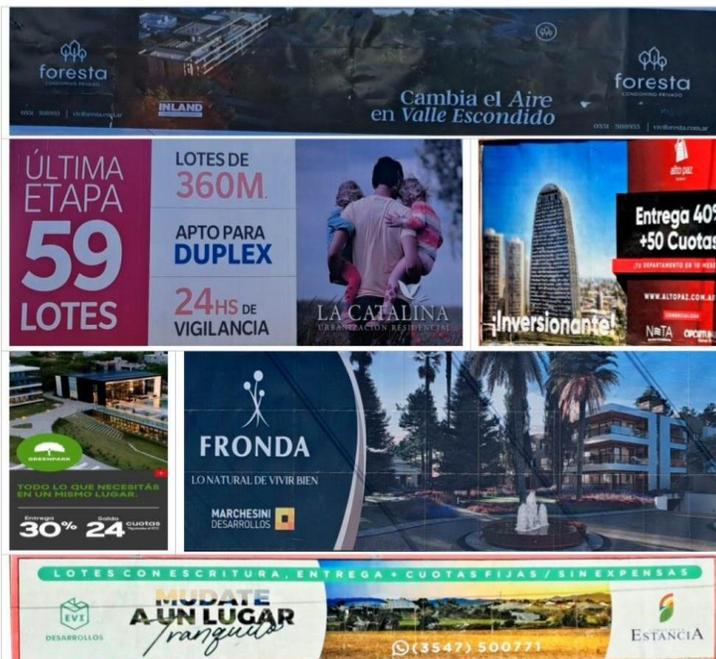
geográfica, que favorece el funcionamiento de los mercados locales, y también por la diferenciación de la demanda.

Al mismo tiempo, es distintivo el peso relativo que los productores de vivienda (constructores de casas, empresas de construcción, estudios inmobiliarios y constructores especializados) a menudo otorgan a la función comercial. Sobre esto agrega Bourdieu,

“las grandes empresas industriales nunca escogieron verdaderamente el camino de la subversión y el modernismo asumido y proclamado, se distinguen sobre todo por la amplitud de la acción simbólica de transfiguración que sus servicios comerciales y en particular los publicitarios, pero también los vendedores, realizan con vistas a reparar el desfasaje eventual entre el producto ofrecido y percibido y el esperado, y a convencer al cliente de que el producto propuesto está hecho para él y que él está hecho para el producto” (2001, p. 70).

Es comprensible entonces, registra Bourdieu, como todas las empresas y vendedores de viviendas echen mano más o menos iguales de las palabras, imágenes y temas más aptos para inducir las representaciones más tradicionales de la casa y el hogar. Obsérvese en la Figura 3, un conjunto de publicidades habitacionales que actualmente se vienen promocionando en el ámbito de las ciudades.

Figura 3: Collage de imágenes publicitarias de bienes y servicios habitacionales en el ámbito de las ciudades



Fuente: Elaboración a partir de distintas vallas publicitarias desplegadas en ciudades de la República de Argentina, 2023.

A continuación, se presentan algunos ejemplos hechos patentes:

- Evocar los encantos de la naturaleza, el aire puro y vivir seguro, con el objetivo que se olvide el alejamiento de la residencia ofrecida al centro de la ciudad o lugar de trabajo.
- Destacar las bondades de sus servicios, su asistencia financiera, jurídica, administrativa, etc. e insistir en las garantías que ofrecen, aspiran a generar confianza y que además procuran desarmar las resistencias o inquietudes de sus clientes más desprovistos.
- Evocar la superioridad de la propiedad sobre el alquiler, entrada con plan de pago en cuotas, descuentos importantes por pagos anticipados y promesas de entrega en tiempo récord, como estrategia de mercadeo que sumen clientes deseosos de invertir o como reserva de valor.
- Destacar mejor su capacidad de hacerse cargo de todo y apelar a la liberación de las preocupaciones que justifica su reputación.
- Evocar semánticas de los materiales con que están hecho, espaciosidad y los procedimientos modernos empleados, que delatan clientes selectos que buscan exclusividad y confort.
- Evocar la imagen de profesionales técnicos (arquitectos, ingenieros, geólogos, etc.) o la preferencia de personas reconocidas socialmente (artistas, deportistas, comunicadores sociales, entre otros), el aval de un gran banco y la protección de un gran grupo asegurador, que delatan experiencia y garantías del grupo constructor.

Además, sumamos otras tendencias identificadas en el ejercicio profesional del campo constructivo

- Mostrar imágenes de grupos familiares sonrientes, estilizadas y fisionomía cuasi perfecta que disfrutan de los espacios, que intentan mostrar una asociación de parecerse o pertenencia social como meta cultural o aspiracional.
- Evocar materiales, técnicas y resultados sin impacto –o dicen cuidar– el medio ambiente, que sugiere proyectos sustentables y sostenibles ecológicamente.

Según las evocaciones publicitarias antes señaladas, los productos inmobiliarios estarían cargados no sólo de parámetros objetivos construidos (materiales, espacios, calidad, entre otros), sino también, se depositan en ella atributos aspiracionales, intangibles, y hasta exagerados, sobre y alrededor del lugar dónde se edifica.

c) Espacio de lo público

La intervención estatal sobre la vivienda a lo largo de la historia ha sido evitar que el problema de alojamiento se convirtiese en causa de conflicto social, lo suficientemente poderosos para estabilidad de la sociedad (Cortés Alcalá, 1995), inclusive consideramos, de gobernanza del propio Estado.

Este objetivo, lleva a las instituciones de la administración a intervenir en forma de medidas, normas y acciones políticas con la que se intenta sostener –y controlar– las propias raíces sociales, manteniendo estructuras como las de las propiedades del suelo y de la vivienda, o el propio mercado como mecanismo de construcción de vivienda (Cortés Alcalá, 1995).

Para Bourdieu (2001) el Estado –y quienes están en condiciones de imponer sus puntos de vista a través de él– es un actor relevante que contribuye –directa o indirectamente– a producir el estado del mercado de la vivienda de las diferentes categorías sociales en materia habitacional. Es el producto de una doble construcción social: «construye la demanda» por medio de la propiedad o locación y, de la asignación de recursos públicos definida por leyes y reglamentos, y «construye la oferta» por medio de la política en materia de crédito a los constructores. Se describe a continuación ésta compleja trama de definición de reglamentos y políticas estatales,

Sobre la base de antagonismos o alianzas de interés y afinidades de *habitus*, los reglamentos que rigen el mundo de la actividad inmobiliaria se definen, en efecto, en las relaciones de fuerza y de lucha entre, por un lado, los agentes o instituciones burocráticas investidos de poderes diferentes y a menudo rivales y con intereses corporativos a veces antagónicos, y por el otro, las instituciones o agentes (grupo de presión, *lobbies*, etc.) que actúan con el fin de imponer sus intereses o los de sus mandantes. Las luchas para transformar o conservar las representaciones legítimas que, son capaces de regir realmente las prácticas, son una de las dimensiones fundamentales de las luchas políticas de gobierno de los instrumentos de poder estatal (...). (2001, p. 110)

Sobre esta trama tejida alrededor de los reglamentos y políticas⁷, advierte Fernández Wagner (2007) para el caso de los países de América Latina en los últimos años, una profunda influencia de los mercados internacionales y sus agentes. Ello acarrea una (re)mercantilización acelerada de bienes y servicios del hábitat, al tiempo que la política se vuelve menos eficiente para reducir la brecha social.

7 El campo de los poderes locales, es otro espacio donde se interpretarán y redefinirán tales políticas a través de una nueva serie de interacciones entre agentes territoriales, sumando más complejidad al respecto (Bourdieu, 2001).

Otro de los objetivos perseguidos, según Cortés Alcalá (1995) ha sido favorecer la construcción de vivienda, como mecanismo capaz de impulsar el crecimiento y la actividad de otros sectores económicos relacionados, al mismo tiempo, por su capacidad de generar empleo.

En síntesis, lo público a través de sus instituciones puede llegar a participar de la estructura de producción de la vivienda sobre el territorio como regulador de normas y leyes, estableciendo políticas estatales, así como, promotor, financiador y gestor habitacional.

d) Espacio de otros agentes económicos

El mercado de vivienda también convoca a otros agentes económicos durante toda la relación de producción del intercambio o de etapas muy concretas de dicho proceso (Cortés Alcalá, 1995). Algunos de los agentes que participan habitualmente son: el promotor, los financieros, la propiedad del suelo, abogados, publicistas, proveedores y distribuidores de materiales de construcción, cámaras empresariales, entre otros.

El promotor suele ser una empresa o profesional relacionado al ámbito de la construcción (Arquitecto, ingeniero, urbanista, entre otros) que sume la dirección global del proceso que concluye con la venta –o alquiler– del bien o servicio habitacional. El promotor es un vendedor y empresario, además es un gestor y coordinador del conjunto del proceso.

Los financieros privados o públicos –bancos, grupos desarrolladores, inversionistas y hasta particulares– suelen tener una participación fundamental. Su participación se puede producir desde la financiación de los promotores y construcción, hasta la asistencia que realiza al futuro usuario generalmente a través de créditos.

La propiedad del suelo, con frecuencia una persona física y/o entidades privadas o públicas suele tener una participación muy concreta, generalmente, al principio de los proyectos con la venta, o receptor final de inmuebles como intercambio del suelo.

También es conocida la intervención, de abogados como asesores legales de los distintos agentes; publicistas y mercadotécnicos en la etapa de promoción y comercialización habitacional; proveedores y/o distribuidores de materiales de construcción en la etapa de construcción; cámaras empresariales de la construcción; sindicatos en representación de los obreros afiliados; entre otros.

La interacción de transacción en la comercialización inmobiliaria

Un contrato a rasgos generales, es un acuerdo habitualmente escrito, consumado entre el comprador y vendedor en relación a la transacción inmobiliaria. En términos bourdieusianos, éste no sólo expresa la interacción de los dos agentes (comprador y vendedor) sino también, el espacio social en que están inmersos. Acerca de esto, Bourdieu sintetiza un caso típico de compra-venta en esta nueva etapa del capitalismo

(...) no son sino actualizaciones coyunturales de la relación objetiva entre el poder financiero de la banca, encarnado en un agente con tacto (para evitar espantar al cliente, que no tiene otra libertad que la huida), y un cliente definido, en cada caso, por cierto poder adquisitivo y, secundariamente, cierto poder de hacerlo valer, que está ligado a su capital cultural, por su parte vinculado estadísticamente a su poder adquisitivo. (2001, p. 170)

Se observa entonces en el juego discursivo y posicionamiento alrededor de la casa, entre vendedores y compradores (clientes), una característica de profunda asimetría (Bourdieu, 2001). Por un lado, los vendedores válido de la experiencia que le dan un sin número de casos similares y armados de la información que cada cliente le proporciona sin saberlo, y que le permite prever sus expectativas, sus preferencias y hasta su sistema de defensa, en si mismo trivial y previsible, el funcionario está en condiciones de afrontar con estrategias e instrumentos estandarizados –aunado a las remuneraciones y estímulos institucionales, otorgados a éste por las futuras ventas– situaciones que para él son repetitivas y normalizadas. Por el otro, los compradores se inclina vivirlas como únicas y singulares, y tanto más angustiantes cuando más grande es lo que está en juego y más reducida la información.

En estos términos, la relación inicial de compra de una vivienda en la compra de un crédito y del examen de la vivienda propuesta en un examen financiero de quien la quiere, llega a tener éxito y culminar en la firma de un contrato, si el vendedor despliega su posición dominante. Bourdieu aporta en el análisis respecto de ésta situación irreconocible,

Apoyados en la complicidad ética y afectiva, ligada a la afinidad de los *habitus*, los vendedores pueden aunar la autoridad del experto y la proximidad del consejero o el confidente para conseguir que los clientes reconozcan libremente en el veredicto del banco las coacciones ineluctables de la necesidad económica o, si se prefiere, que hagan suyo el punto de vista de la institución bancaria identificándose con la singularidad de una persona que es el banco hecho hombre. (2001, p. 189)

La concreción de los contratos de intercambio inmobiliario advierte el autor, además de las pautas, plazos y especificaciones de la vivienda tranzada, se encuentra establecidas un conjunto de costos adicionales, restricciones, obligaciones que los clientes deben hacer frente con resignación a la firma del contrato, y hasta de situaciones ocultas, que termina detectando mucho tiempo después una vez alojado:

- Honorarios del escribano, deducibles del aporte personal. También, gastos por actualización para afrontar los diferentes aumentos (firmes y no revisables), tasas por demora en el pago, gastos por conexión de servicios básicos desde la calle a lo interno del inmueble (eléctrica, cloacas, gas y agua), gastos locales en habilitación de construcción, entre otros.
- Arbitrar entre la calidad estética o técnica de la vivienda y la distancia en que se encuentra.
- Hacer abstracción, por medio de una enorme apuesta, de todas las incógnitas ligadas al universo económico: despidos, traslados; o al ciclo de vida doméstica: persistencias de la pareja, divorcio, permanencia o alejamiento de los hijos, entre otros, que comprometen tácitamente de “decisión”.
- En más de un caso, lo restringe a comprar segundas casas, autos, embarcaciones.
- Situaciones posteriores a la ocupación de la vivienda: ruido de las cortadoras de césped los fines de semana, el ladrido de los perros, los conflictos con respecto a los servicios comunes, el costo en tiempo de los trayectos cotidianos, la inseguridad de la zona adyacentes, entre otros.

Este modo de relación asimétrica y coacciones (técnicas y financieras), consideramos es extensible al mercado de alquiler, donde a rasgos generales, las agencias inmobiliarias por el uso del inmueble establecen un conjunto de condiciones y cláusulas inusuales sobre los clientes: garantes, constancia de empleos formales, anticipos especulativos, tasas exageradas por demora de pagos, entre otras.

La incidencia del mercado como proceso de transformaciones de materialidades inmobiliarias en las ciudades

Contrariamente a la visión urbana, según la cual el mercado es productor de equilibrios espaciales, los análisis de Abramo (2011) con el que coincidimos, lo sitúa como un proceso de transformaciones de materialidades inmobiliarias. El agente que opera esas transformaciones es el «promotor inmobiliario», quien puede asumir dos estrategias económicas diferentes en esta actividad. Un primer tipo de promotor inmobiliario se caracteriza por el temor a las decisiones arriesgadas, en tanto sus acciones en el mercado son una repetición de sus decisiones exitosas del pasado. La estrategia de mercado de ese promotor está definida por la rutina de sus decisiones económicas que reproducen un patrón inmobiliario existente y consolidado de uso del suelo urbano.

El otro tipo de promotor, en cambio, suele adoptar una actitud de riesgo e introduce constantemente nuevos usos del suelo. La estrategia de mercado para este otro promotor busca introducir diferenciaciones en el *stock* de las materialidades espaciales con el objetivo de romper los usos rutinarios del suelo y anticipar –o ampliar– ganancias en su actividad.

Ambas estrategias de actuación del capital inmobiliario se autoalimentan en un movimiento recurrente y continuo, y que son características de una forma capitalista de transformación del *stock* de los bienes raíces y predios (Abramo, 2011). Para el investigador, esta dinámica inmobiliaria establece un movimiento pendular de producción/desorden. “El aparente orden caótico capitalista del mercado de los bienes raíces es la dinámica inmobiliaria urbana y su resultado es la producción de una ciudad «caleidoscópica», donde la alteración del uso del suelo (...) puede generar una nueva cartografía socioespacial de la estructura urbana” (2011, p. 21).

En tanto, se observa incidencia del mecanismo de mercado de vivienda en el proceso de transformación de materialidades y del uso del suelo urbano, en las ciudades contemporáneas. No obstante, en la realidad Latinoamericana caracterizada por heterogeneidad socioespacial (urbanizaciones regulares, cuasi-regulares, asentamientos precarios, entre otros), advierte Abramo, la incapacidad de comprender la producción de sus ciudades, considerando exclusivamente el mercado inmobiliario regulado por los derechos formales y los programas y políticas de gobierno. Aporta el autor al respecto

(...) la ciudad popular nace y se reproduce como una respuesta a la no respuesta de las formas estatales y mercantiles de provisión de hábitat urbano. Los sectores populares, movidos por la lógica de la necesidad, se inventan mecanismo de producción de la ciudad y de reproducción de nuevos hábitats urbanos independientes de los condicionamientos establecidos por los derechos de propiedad, urbanísticos y comerciales que regulan la vida urbana del estado de derecho. (2011, p. 22)

Un desafío por desempeñar para la política urbana en este particular, según Abramo (2011), es permitir la reducción de la incertidumbre urbana, definiendo normas más estables que las instauradas por las convencionales resultantes del juego particular. Esto proporcionaría mayor visibilidad al futuro urbano y disminuiría los peligros del mecanismo de coordinación espacial por anticipaciones cruzadas.

Reflexiones finales

A partir de este trabajo se puede observar que el mercado encuentra en la «vivienda» dada la su carga de significaciones y simbolismos que representa para la sociedad moderna actual, atributos que lo hace atractivo para transar económicamente.

También, podemos llegar a entender al «mercado urbano de vivienda» como un sistema de provisión de vivienda dominante pero no exclusivo, conformado por distintas modalidades basados –o dicen basarse– en principios de libertad de demanda y oferta. Además, en dicho sistema se pueden identificar relaciones asimétricas y coacciones (técnicas y financieras) entre sus actores económicos, especialmente de información y relaciones contractuales, pensándola como recurso de poder, que vendedores utilizan para maximizar los beneficios.

Mientras tanto, se identifica otros actores que participan del proceso en roles relevantes y menos conocidos. “Estados” a través de sus instituciones, colaborando en la producción social del mercado (apoyando directa o indirectamente, a la demanda y la oferta) como en la regulación –o desregulación– de reglamentos y políticas estatales. Por otra parte, “promotores inmobiliarios” operando como gestor de los procesos de transformaciones de materialidades inmobiliarias en las ciudades, asumiendo en este propósito, estrategias racionalizadas o especulativas.

Otro aspecto, no menos relevante, sitúa a la vivienda y al sistema de provisión del mercado como objeto específico de conflicto social. Las denuncias de los habitantes en las ciudades que advierten desigualdades e inequidades más recientemente, versan alrededor de inseguridad de la tenencia del suelo, alquileres altos, viviendas caras, desalojos, segregación urbana, entre otros.

En el contexto de los problemas sociales en espacios urbanos, donde el mercado ha ocupado un papel determinante, abrazamos la perspectiva de David Harvey, respecto que no se resuelve en que se dé más rienda suelta a las fuerzas del mercado. En palabras de Harvey “la búsqueda de justicia social es, por tanto, un medio importante para conseguir un funcionamiento económico mejorado, y aquí, al menos, la reflexión y los valores comunitaristas y las políticas públicas nacionales sí que tienen un papel potencialmente creativo a desempeñar” (Harvey, 2004, p. 196).

En este sentido, la urbanización como desarrollo geográfico desigual plantean dificultades pero también ofrecen posibilidades para la organización y acción política. Consideramos la simultaneidad de promoción de acciones políticas urbanas integrales (de larga vida, planificadas, interdisciplinarias y participativas), como también, siguiendo a Sassen (2015) avanzar sobre prácticas y proyectos locales a través de la organización capaces de lograr progresos parciales –o concretos– de ciudades y barrios. Además, no dejar de considerar otras acciones de carácter alternativas y/o innovadoras orientadas a mejorar la calidad de vida urbana o, de programas/pautas metodológicas, tecnológicas o instrumentales que lleven a incrementar el impacto y la capacidad para actuar frente a la problemática habitacional en las ciudades.

En síntesis, acerca del funcionamiento del mercado formal de vivienda urbana, consideramos valioso conocer la información como la aquí trabajada para que los usuarios ejerzan su derecho, poder o libertad de decisión en el proceso de comprar-vender, alquilar, invertir o transar cualquier bien o servicio habitacional. O dicho de otra manera, en matiz bourdieusiana, elegir informadamente o huir en medio de tal proceso.

Bibliografía

- Abramo, P. (2003^a). La teoría económica de la favela: cuatro notas sobre la localización residencial de los pobres y el mercado inmobiliario informal. *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales*, (136-137), 273-294.
- (2003^b). *A cidade da informalidade. O desafio das cidades latino-americanas*. Ed. Sette Letras.
- (2011). *La producción de las ciudades Latinoamericanas: mercado inmobiliario y estructura urbana*. (1^a. ed.). Colección Textos Urbanos. Volumen IX. Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos (OLACCHI).
- (2012). La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas. *EURE*, 38 (114), 35-69.
- Arundel, R., y Ronald, R. (2016). Parental co-residence, shared living and emerging adulthood in Europe: Semi-dependent housing across welfare regime and housing system contexts. *Journal of Youth Studies*, 19 (7), 885–905.
<http://doi.org/10.1080/13676261.2015.1112884>
- Arundel, R. y Doling, J.. (2017) The end of mass homeownership? Changes in labour markets and housing tenure opportunities across Europe. *Journal of Housing and the Built Environment*, 32 649-672. <https://doi.org/10.1007/s10901-017-9551-8>
- Blanco, A., Fretes Cibils, V., y Muñoz, A. F. (2014). Se busca vivienda en alquiler: opciones de política para América Latina y el Caribe. [Monografía n° 181]. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Se-busca-vivienda-en-alquiler-Opciones-de-pol%C3%ADtica-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe.pdf>
- Bourdieu, P. (1983). *The forms of capital*. En John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and research for the Sociology of Education*. Greenwood.

- (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. (4ª. ed.). Ediciones Manantial.
- Case, K., y Robert, S. (1990). Forecasting price and excess returns in the housing market. *Real Estate Economics*, 18, 73-253.
- Castells. M. (1979). *La cuestión urbana*. Siglo XXI de España.
- Coca, A. y Molina, P. (2012). Análisis de la demanda de vivienda: un enfoque de marketing. *Perspectivas*, 29, 7-29.
- Cortés Alcalá, L. (1995). *La cuestión residencial. Bases para una sociología del hábitat*. (1ª. ed.). Fundamentos Editorial.
- Engels, F. (1975). Contribución al problema de la vivienda. En Marx, C. y Engels, F. *Obras Escogidas* (Tomo I). pp. 572-667. Akal
- Fernández Wagner, R. (2007). Elementos para una revisión crítica de las políticas habitacionales en América Latina. En Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). *Asentamientos informales e Moradia Popular: subsídios para políticas habitacionais mais inclusivas*. Ministerio de Planejamento, Orçamento e Gestão.
- Haffner, M. y Kath, H. (2019). A Fresh Look at Contemporary Perspectives on Urban Housing Affordability. *International Journal of Urban Sciences*, 25, 59-79.
<https://doi.org/10.1080/12265934.2019.1687320>
- Harvey, D. (1977). *Urbanismo y desigualdad social*. Siglo XXI.
- (2004). Mundos Urbanos posibles. En Ramos, A. M. (ed.) (2004). *Lo urbano. En 20 autores contemporáneos*. (1ª. ed.). pp. 177- 198. Edición de la Universidad Politécnica de Catalunya.
- (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Akal.
- Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano* (2ª. ed. rev. y ampl.). Universidad de Los Andes.
- Miranda Gassull, V. y Ginestar, F. (2023). El fenómeno de la inquilinización en las ciudades intermedias: actores, valores y oferta inquilina en el Área Metropolitana de Mendoza, Argentina. *Perspectiva Geográfica*, 28(2), 1-23.
<https://doi.org/10.19053/01233769.14479>

- Parias Durán, A. (2010). Reseña de: *Hacia una Teoría de la renta del suelo Urbano*. Samuel Jaramillo Gonzalez. Segunda Edición revisada y ampliada. Ediciones Uniiandes, 2009. *Territorios*, 22, 151-161.
- Pelli, V. (2007). *Habitar, Participar, Pertenecer. Acceder a la vivienda – incluirse en la sociedad*. Nobuko.
- Pérez, P. (2013). La urbanización y la política de los servicios urbanos en América Latina. *Andamios*, 10 (22), 45-67.
- Pradilla Cobos, E. (2014). La ciudad capitalista en el patrón neoliberal de acumulación en América Latina. *Cadernos Metrópole*, 16 (31), 37-60.
- Rodríguez, M. C., Rodríguez, M. F. y Zapata, M. C. (2018). Mercantilización y expansión de la inquilinización informal en villas de Buenos Aires, Argentina. *Revista INVI*, 33 (93), 125-150. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-83582018000200125>
- Rolnik, R. (2021). *La guerra de los hogares. La colonización de la tierra y la vivienda en la era de las finanzas* (1ª. ed.). El Colectivo.
- Sassen, S. (2015). *Expulsiones. Brutalidad y complejidad en la economía global*. Katz Editores. <http://doi.org/10.2307/j.ctvm7bdqr>
- Smith, L. B., Rosen, K. T. y Fallis, G. (1988). Recent developments in economic models of housing markets. *Journal of economic literature*, 26 (1), 29-64.
- Xiang, G., Tang, J. y Yao, S. (2022). The characteristics of the housing market and goal of stable and Development in China's Cities. *Journal of risk and financial management*, 15, 450.