

XII SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN URBANA Y REGIONAL
La región como escenario de la reflexión territorial.

Cali, 28 al 30 de Septiembre

ACIUR, Universidad de San Buenaventura Cali y Universidad
del Valle

EL SUBMERCADO DE ARRENDAMIENTO DE
VIVIENDA EN BARRIOS POPULARES EN BOGOTÁ

ADRIANA PARIAS DURÁN

Instituto de Estudios Urbanos

Universidad Nacional de Colombia

① **Presentación**

- 2 Heterogeneidad de formas de producción y circulación de vivienda y relaciones mercantiles locales personalizadas**
- 3 Metodología de la investigación**
- 4 El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá**
- 5 Conclusiones**

② Heterogeneidad de las formas de producción y circulación (Samuel Jaramillo, 2016)

Agente
mercantil
simple:
AMS

- Produce para el mercado y participan de la división del trabajo.
- El motor de su actividad no es la acumulación de valor sino la reproducción
- “Circulación simple de mercancías”: M-D-M
- Están sometidos a la competencia mercantil
- Diversas actividades y categorías, mercado popular de vivienda

2

Heterogeneidad de las formas de producción y circulación (Samuel Jaramillo, 2016)

Agente
mercantil
simple:
AMS

- $W = T + C$
- $W =$ valor producido, $T =$ trabajo vivo, $C =$ trabajo muerto
- Remuneración implícita al trabajo:
- $i = W - C$
- Remuneración implícita al trabajo real:
- Cantidad de bienes que el AMS puede comprar en el mercado con i

Heterogeneidad de las formas de producción y circulación (Samuel Jaramillo, 2016)

2

- La relación entre AMS y AC es de competencia y complementariedad.
- Economías de escala y alto componente tecnológico: AC.
- En los sectores donde la diferencia en productividad no es muy elevada, coexisten los AC y los AMS.
- Los AMS prefieren trabajar de manera independiente mientras su remuneración implícita sea superior que el salario vigente.



- La diferencia es de naturaleza económica, no jurídica. El aspecto legal opera sobre un mecanismo ya existente.

2

Mercado secundario en barrios populares

- Mercado primario de suelo:
AC (pirata) practica precios de anticipación

La autoconstrucción es inicialmente “premercantil” no está orientada al mercado.

- Mercado secundario:
AMS compra-venta de vivienda y alquiler

2

Mercado secundario en barrios populares

A nivel local, las relaciones mercantiles son personalizadas, se basan en la confianza, la reciprocidad y el conflicto.

El mercado secundario de relaciones económicas mercantiles simples, ofrece ventajas sobre la vivienda de producción capitalista y estatal:

Libertad urbanística y constructiva y externalidades comunitarias de proximidad (Pedro Abramo, 2003, 2009).

2

Mercado secundario en barrios populares

- Alrededor del 25% del suelo urbano en Bogotá: loteos “piratas”. El 50% de este suelo se incorporó en las dos últimas décadas.(Varios)
- 1993-2005: 44,2% producción de vivienda autoconstrucción (Jaramillo & Cuervo, 2010)
- En el parque autoconstruido habita el 40% de la población. Una proporción importante y creciente: mercados populares de compra-venta y alquiler.

3

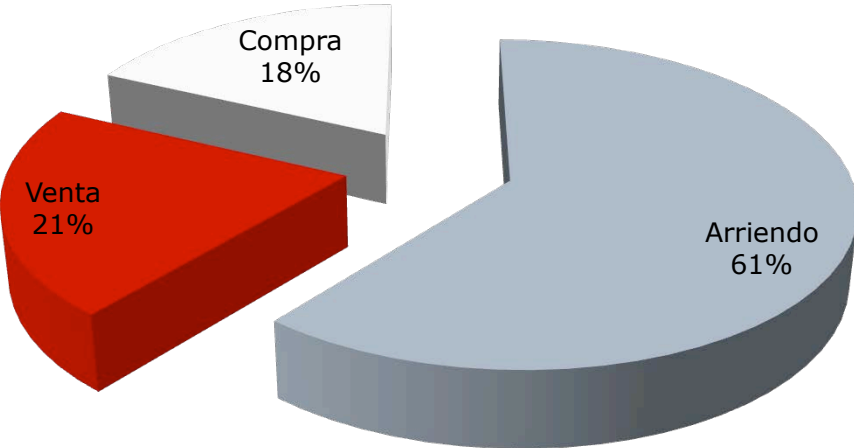
Metodología de investigación

- Programa de investigación AL: funcionamiento del mercado popular residencial
- En Bogotá dos momentos: 2004 y 2014
- Investigación empírica: encuesta estructurada a arrendatarios y compradores recientes y vendedores de viviendas.
- 2004 10 barrios populares 1000 encuestas. 2014 2 barrios 286 encuestas.
- Resultados comparados en el tiempo y entre barrios 2004 y 2014

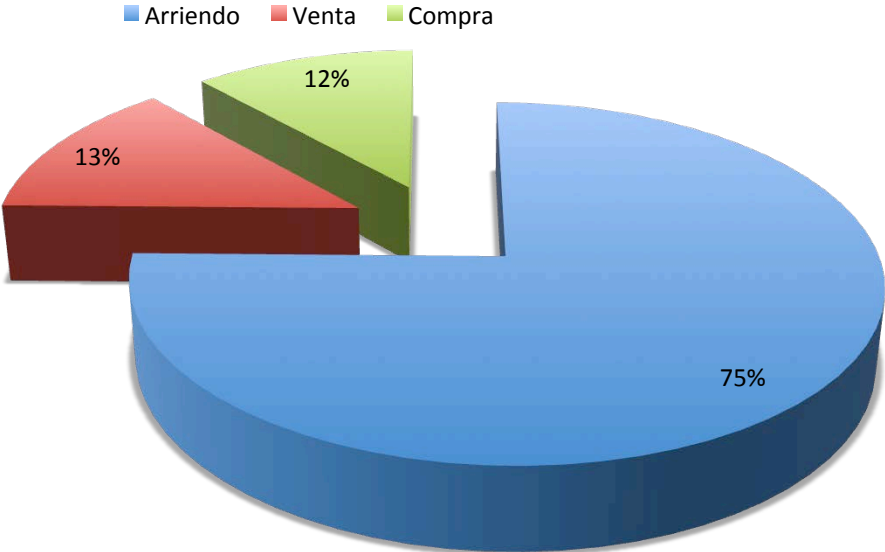
4

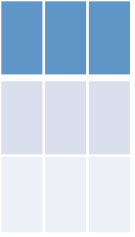
El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

Transacciones según sub-mercado 2004



Transacciones según sub-mercado 2014



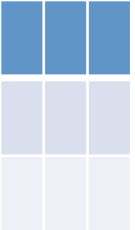


4

El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

◆ Jefes de hogar jóvenes, mujeres y familias numerosas

	Lourdes		Unir	
	2004	2014	2004	2014
Edad jefe (promedio)	40	38	36	39
Jefatura femenina (%)	52	50	53	47
Personas hogar	4	4,1	3,9	3,6

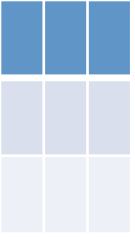


4 El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

◆ Empleados y AMS. Ingresos bajos y poca capacidad de ahorro

%	Lourdes		Unir	
	2004	2014	2004	2014
Jefes de hogar				
Empleados	50	65	55	56
Trabajador por cuenta propia	50	35	45	44

Los asalariados tienen ingresos inferiores (1SM) que los trabajadores por cuenta propia (2SM). El ingreso familiar es de sobrevivencia: 2,8SM Lourdes y 2,5 SM Unir.



4

El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

Estructura de gastos del hogar Lourdes (%)

Vivienda	SPD y transp	Alimentación	Educa. y salud	vestuario	Viajes y recrea	Ahorro	Pago deudas
28	15	26	10	6	3	3	9

Estructura de gastos del hogar Unir (%)

Vivienda	SPD y transp	Alimentación	Educa. y salud	vestuario	Viajes y recrea	Ahorro	Pago deudas
32	17,5	24,5	9,5	5,5	3,5	3,5	7

4 El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

¿Cómo accedió al trabajo? (%)

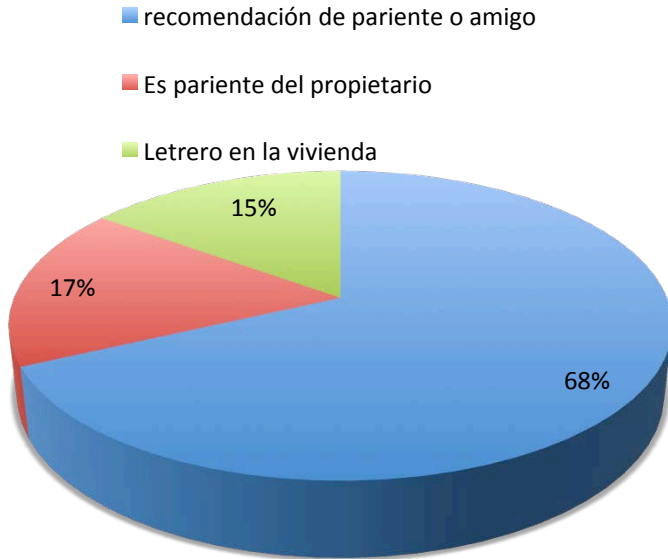
	Negocio propio o familiar	Negocio de amigos	Recomendación de pariente o amigo	Anuncio periódico otro medio
Lourdes				
Asalariados	12	10	61	16
Cuenta propia	51	6	38	6
Unir				
Asalariados	3	3	67	27
Cuenta propia	53	5	42	0

redes de parientes o amigos locales brindan la oportunidad de acceder a un trabajo local o no, reforzando, a la vez, la valoración del barrio.

4

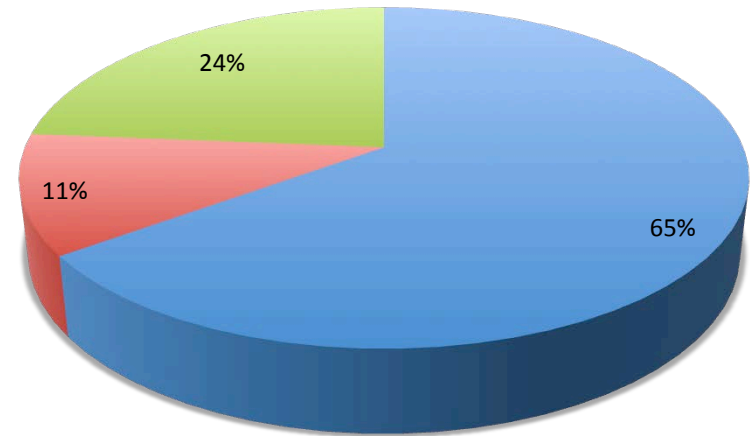
El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

¿Cómo accedió a la vivienda? Lourdes 2014

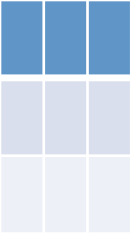


¿Cómo accedió a la vivienda? Unir 2014

- recomendación de pariente o amigo
- Es pariente del propietario
- Letrero en la vivienda



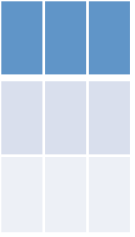
Como para el trabajo, el acceso a la vivienda pasa por relaciones personalizadas y de confianza



4

El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

- El 93% Lourdes y 91% Unir pagan el arriendo directamente al propietario.
- Todos los arrendatarios conocen personalmente al propietario.
- El 34% y 52% de los arrendadores en Lourdes y Unir respectivamente habitan el mismo inmueble que los arrendatarios.
- Las mismas relaciones personalizadas entre arrendadores y arrendatarios se presentaron en el 2004.
- Proximidad social entre arrendatarios y arrendadores.



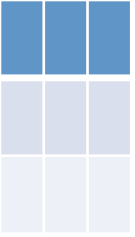
El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

4

◆ Movilidad residencial arrendatarios:

- En Lourdes el 53% ha vivido en el mismo barrio en los últimos 5 años y el 21% en la localidad. En Unir : 38% y 30% respectivamente.
- En el 2004 el 60% había vivido en el barrio y el 12% en la localidad en Lourdes y 22% y 34% en Unir

La valoración que otorgan a las relaciones comunitarias de proximidad, que se van construyendo en el tiempo, influyen en la formación de una elevada demanda local. Rigidez mercado compra-venta.



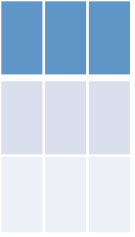
4

El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

◆ Estrategias residenciales

- Los arrendatarios aspiran a ser propietarios.

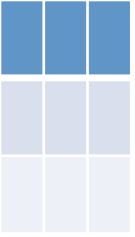
En Lourdes (2014) el 76% está pensado acceder a una vivienda propia en los próximos tres años, esta proporción en el 2004 fue de 70%. El 66% de los arrendatarios piensa comprar una vivienda usada y el 27% piensa adquirir una VIS o VIP, solo el 20% de este grupo está dispuesto a endeudarse con la banca comercial.



④ El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

En Unir (2014) el 63% está pensado acceder a una vivienda propia en los próximos tres años, esta proporción en el 2004 fue de 58%. El 60% piensan comprar una vivienda usada y el 24% una VIP o VIS. Solo el 12% se endeudaría con la banca comercial.

Con mayor intensidad que en Lourdes, se amplía el mercado de arrendamiento en Unir en los 10 años.

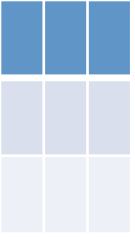


④ El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

Hacinamiento: precariedad más grave

Lourdes:

- 50% de los arrendatarios comparten la vivienda hasta con 4 hogares más. El 24% de los hogares arrendatarios se encuentran en situación de hacinamiento.
- En el 2004 el 60% de los hogares compartían la vivienda hasta con 5 hogares más y el 35% se encontraba en situación de hacinamiento.



④ El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

Hacinamiento

Unir:

- 40% de los arrendatarios comparten la vivienda hasta con 4 hogares más. El 10% de los hogares arrendatarios se encuentran en situación de hacinamiento.
- En el 2004 el 48% de los hogares compartían la vivienda hasta con 5 hogares más y el 20% se encontraba en situación de hacinamiento.

El submercado de arrendamiento es un mecanismo de densificación poblacional por la subdivisión del parque habitacional.

El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

Canon de arrendamiento vivienda de dos habitaciones
Lourdes:

Miles	Hasta \$250	Entre \$251 y \$350	Entre 351 y 450	Más de \$450
%	26	42	25	7
Promedio				\$328.223
Mediana				\$335.000
Mínimo				\$52.500
Máximo				\$550.000

En 2004 el canon promedio era \$175.000 lo que equivale a un incremento nominal en diez años de 87% y un incremento real de 40%. La serie CEDE para estratos bajos arroja un canon para el 2004 de \$ 311.000 y para el 2013 de \$626.000 con un incremento real de 50%.

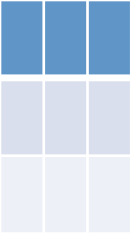
La mayor parte de las viviendas son compartidas con otros arrendatarios.

El submercado de arrendamiento en barrios populares en Bogotá

Unir:

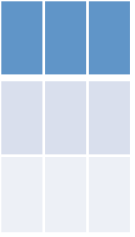
Miles	Hasta \$250	Entre \$251 y \$350	Entre 351 y 450	Más de \$450
%	16	46	30	8
Promedio				\$347.253
Mediana				\$350.000
Mínimo				\$112.500
Máximo				\$700.000

En el 2004 el canon promedio fue de \$164.365, el incremento nominal en los diez años es de 111% y el real de 58% superior al de la serie CEDE. Incremento importante de la demanda y competencia con actividad económica



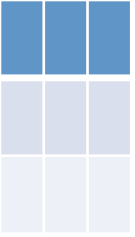
5 Conclusiones

- ◆ El mercado de vivienda en alquiler en los barrios populares tiene un carácter estructural, presenta regularidades sustentadas en la lógica mercantil simple de la reproducción y relaciones comunitarias de proximidad. Así, la autoconstrucción deja de ser solo un mecanismo de autoprovisión de un valor de uso y adquiere un valor de mercado.
- ◆ El submercado de arrendamiento cuenta con una elevada demanda y una baja proporción de esta optaría por la oferta de vivienda social de los promotores capitalistas (Localización, tamaño, calidad, deuda con la banca comercial)



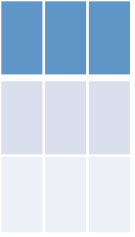
5 Conclusiones

- ◆ Los arrendatarios son jóvenes y con una elevada proporción de mujeres cabeza de hogar. Son familias de bajos ingresos y poca capacidad de ahorro. En su ciclo de vida familiar, el arrendamiento constituye la alternativa más viable. Sin embargo, esta opción no la ofrece la política de vivienda
- ◆ En este mercado predominan relaciones mercantiles personalizadas basadas en la confianza y reciprocidad, que permiten arreglos, acuerdos locales y otorgan flexibilidad al mercado. Esta característica hace que los agentes mercantiles simples compitan con la oferta de los agentes capitalistas con ventajas.



5 Conclusiones

- ◆ Los arrendadores son agentes mercantiles simples, que pueden obtener un complemento a sus ingresos corrientes y en algunos casos alguna ganancia por su actividad.
- ◆ La mayor precariedad en las condiciones habitacionales de los arrendatarios es el hacinamiento. La vivienda social no ofrece una solución a esta problemática por su reducido tamaño.
- ◆ Déficit de equipamientos e infraestructura. Los programas de mejoramiento integral de barrios y de vivienda pueden contribuir a mejorar estas condiciones. No obstante, estas medidas conllevan repercusiones



5 Conclusiones

- ◆ Los arrendatarios aspiran a ser propietarios por la seguridad y oportunidades que brinda. Prefieren adquirir una vivienda usada en el barrio donde han construido un capital social basado en las relaciones comunitarias de proximidad.
- ◆ Por tanto, la política de vivienda debería atender a esta demanda mediante la diversificación de sus instrumentos, como el apoyo económico y técnico para mejoramiento del parque residencial de los submercados de compra-venta y arriendo de vivienda en los barrios populares.

GRACIAS

ampariasd@unal.edu.co