

2 UNA APROXIMACIÓN SOCIOLÓGICA AL MERCADO DE ALQUILER DE VIVIENDA

A sociological approach to the housing rental

market DOI: <https://doi.org/10.20868/ciur.2025.162.5632>

DESCRIPTORES:

Sociología de los mercados / Mercado de alquiler de vivienda / Inquilinización / Régimen de tenencia

KEY WORDS:

Sociology of markets / Housing rental market / Tenancy / Tenancy regime

RESUMEN:

El texto aborda un análisis del mercado de alquiler residencial desde una perspectiva sociológica, señalando su creciente relevancia ante la expansión del proceso de "inquilinización". El objetivo del capítulo es construir una conceptualización integral de este mercado, desglosándolo en cuatro dimensiones: qué se intercambia (el derecho de uso temporario de la vivienda), quiénes intervienen (propietarios, inquilinos y mediadores con intereses y posiciones diversas), cómo se realiza el intercambio (mediante regulaciones formales, informales, redes sociales y relaciones de poder) y a qué precio (producto de complejas negociaciones sociales y económicas, no de una lógica puramente mercantil). El capítulo señala cómo, frente al declive del acceso a la vivienda en propiedad, el alquiler se consolida como forma dominante de tenencia, lo que redefine dinámicas urbanas y profundiza desigualdades sociales. Se destaca la segmentación del mercado (alquileres de largo y corto plazo, formales e informales) y la hibridez creciente entre ellos. El texto propone comprender el mercado de alquiler no como espacio abstracto, sino como una construcción social atravesada por conflictos, desigualdades y relaciones de poder.

ABSTRACT:

This text analyzes the residential rental market from a sociological perspective, highlighting its growing relevance in the face of the expanding "tenantization" process. The chapter's objective is to construct a comprehensive conceptualization of this market, breaking it down into four dimensions: what is exchanged (the right to temporary use of housing); who intervenes (owners, tenants, and brokers with diverse interests and unequal positions); how the exchange is carried out (through formal regulations, informal norms, social networks, and power relations); and at what price (the product of complex social and economic negotiations, not a purely commercial logic). The chapter highlights how, in the face of declining access to home ownership, rental ownership is consolidating as the dominant form of housing tenure, redefining urban dynamics and deepening social inequalities. It highlights the segmentation of the market into submarkets (long- and short-term rentals, formal and informal) and the growing hybridity between them. The text proposes understanding the

rental market not as an abstract space, but as a social construction marked by conflicts, inequalities, and power relations.

* Tomás Alejandro Guevara. Licenciado en Sociología, Magíster en Políticas Sociales y Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de Buenos Aires. Investigador Independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) de Argentina, con sede en Centro Interdisciplinario de Estudios sobre Territorio, Economía y Sociedad.

Email de contacto: tguevara@unrn.edu.ar

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0535-4188> (Tomás Alejandro Guevara)

* Carolina González Redondo. Doctora en Ciencias Sociales y Magister en Políticas Ambientales y Territoriales por la Universidad de Buenos Aires. Investigadora asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) de Argentina, con sede en el Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe (IEALC)

Email de contacto: carolina.gredondo@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8338-8148>

* Maria Florencia Labiano. Candidata a/Doctora en Sociología por la Universidad Nacional de San Martín. Investigadora en el Centro de Estudios Sociales de la Economía (CESE) de la Escuela Interdisciplinaria de Altos Estudios Sociales (EIDAES-UNSAM).

Email de contacto: mflabiano@unsam.edu.ar

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-7258-9058>

* Natalia Lerena-Rongvaux. Licenciada y Doctora en Geografía por la Universidad de Buenos Aires. Investigadora asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) de Argentina, con sede en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR).

Email de contacto: lerena.natalia@conicet.gov.ar

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7345-5511>

* Natalí Peresini. Doctora en Estudios Urbanos (Universidad Nacional de General Sarmiento)

Email de contacto: natperesini@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1193-869X> (Natalí Peresini)

2.1 Introducción: ¿Por qué hablamos de un mercado de alquiler de vivienda?

El debate en torno al mercado de alquiler de vivienda ha cobrado relevancia en los últimos años, debido a la significativa transformación en los patrones de acceso a la vivienda. Si durante gran parte del siglo XX se registró un aumento progresivo a la vivienda en propiedad, impulsado por políticas habitacionales en el marco de los Estados de Bienestar (Labiano, 2018), en el siglo XXI se evidencia un marcado declive de esta tendencia. En su lugar, se registra un aumento sostenido del acceso a la vivienda a través del alquiler. Este proceso, que denominamos provisoriamente "inquilinización", refiere a una reconfiguración profunda de las formas de habitar, con importantes implicancias en la desigualdad urbana, la precarización habitacional y la redefinición de la forma en que se ocupa y habita la ciudad.

Pagar o cobrar por un espacio habitable no es obvio ni necesario. Pagar todos los meses por los derechos de uso sobre el mismo, tampoco. El alquiler es una entre muchas otras formas de tenencia, junto a la propiedad, la posesión, el préstamo, entre otras. Hablamos de mercado de alquiler de vivienda para indicar una modalidad de acceso a la vivienda que se realiza temporalmente -mediante una cesión de derechos de uso que es restringida y pautada en el tiempo- y a través de un mercado -es decir, un entramado de relaciones sociales organizadas para el intercambio de bienes y servicios en condiciones de competencia-.

De acuerdo con Aspers (2011), un mercado es una estructura social para el intercambio de derechos en la que las ofertas se evalúan y valoran y compiten entre sí. A su vez, esta estructura es el resultado de prácticas sociales estables en el tiempo, con marcos culturales compartidos entre los actores, que interactúan "voluntariamente" - como compradores y vendedores- para intercambiar derechos de propiedad o uso. Existen tres prerequisites para que se pueda hablar de mercado. El primero es que esté claro lo que se negocia entre actores. Es decir, que las cosas que se reconocen similares se comercializan en el mismo mercado y no en otros. El segundo, es que debe existir una cultura que organice, de sentido y regule su funcionamiento. Y, el tercero, es que haya procedimientos conocidos por los actores para la valuación de los bienes, que permitan su comparación y el establecimiento de precios.

Considerando estos prerequisites, en el mercado de alquiler de vivienda se observa que: lo que se intercambia es el derecho de uso de la vivienda (no su propiedad); existen normas formales e informales de funcionamiento que regulan la relación entre locador y locatario (haya o no un contrato o acuerdo escrito); y la oferta posee un valor económico manifestado en el precio del alquiler pactado entre las partes.

En este marco, este trabajo se propone profundizar en esta discusión teórica, ofreciendo una aproximación sociológica -con aportes de diferentes disciplinas- del mercado de alquiler de vivienda. Se plantea que el mercado de arriendo residencial no es neutral o meramente regulado por la oferta y la demanda, sino una construcción social compleja, donde lo económico está indisolublemente ligado a estructuras sociales,

dinámicas de poder, marcos institucionales y pautas culturales y afectivas que dan forma a los comportamientos y dinámicas de este mercado.

Para desarrollar esta aproximación sociológica al mercado de alquiler de vivienda, el texto se organiza en cuatro secciones, organizadas en torno a cuatro ¿qué se intercambia?; ¿quién intercambia y para qué?; ¿cómo se intercambia?; y, finalmente, ¿a qué precio se intercambia? Al explorar estas preguntas, se busca ofrecer un marco analítico integral para comprender las dinámicas del mercado de alquiler de vivienda, poniendo el foco en las relaciones de poder y las construcciones sociales que lo atraviesan.

2.2 ¿Qué se intercambia?

En el mercado de alquiler de vivienda se intercambia el derecho al uso y goce temporario de un inmueble, no la propiedad en sí, a cambio de un precio en dinero. Yujnovsky (1984) señala que la vivienda es una configuración de servicios -habitacionales- que dan satisfacción a necesidades humanas primordiales, como albergue, refugio, protección ambiental, vida de relación, seguridad, privacidad, identidad, accesibilidad física, entre otras. La materialidad que soporta tanto esos servicios como las relaciones jurídicas de propiedad que permiten su locación, pueden variar. Asimismo, por la naturaleza del alquiler residencial, como decíamos en la introducción, las características edilicias de los inmuebles son específicas y relacionales. Los bienes inmuebles tienen una ubicación única dentro del espacio urbano y, por ende, no hay dos viviendas iguales. Es decir, no existen dos unidades de vivienda que tengan las mismas condiciones ni satisfagan del mismo modo las mismas necesidades.

Es crucial entender que este “qué” remite también al proceso de mercantilización de la vivienda. En el caso Argentina, y Latinoamérica en general, el arraigo de la mercantilización está estrechamente vinculado a una concepción privatizada de la misma (Armus y Hardoy, 1990). Así, la mercantilización no es un estado “natural” de la vivienda, sino una construcción histórica y social.

Un aspecto relevante a tener en cuenta es el uso mixto de las unidades habitacionales en algunos contextos, que pueden ser utilizadas no sólo para fines residenciales sino también profesionales o comerciales. En general, las unidades destinadas a un uso mixto (simultánea o alternadamente utilizadas para habitar y trabajar), circulan en el mercado de alquiler residencial. No obstante, esta simplificación puede no reflejar la complejidad de la competencia económica real en el mercado por los espacios para la producción y el trabajo.

Debido a las características únicas de cada unidad de vivienda, el mercado de alquiler de vivienda se caracteriza por una heterogeneidad intrínseca en términos de ubicación, tamaño, comodidades y estado, así como de las diversas necesidades y capacidades de los inquilinos y las diferentes modalidades contractuales. Por eso, es problemático tratar al mercado de vivienda como un mercado estandarizado. Ante esto, diferentes trabajos han distinguido una serie de “submercados” de alquiler.

Los submercados agrupan viviendas -y en este caso, habría que agregar condiciones contractuales de alquiler- relativamente homogéneas entre sí y distintas de los demás submercados. Las formas en que se definen delimitan y analizan los submercados de alquiler han generado importantes debates, ya que éstas se basan en una casuística localizada, antes que en una tipología conceptual. De hecho, la definición adecuada de qué es y cómo debe estudiarse un submercado inmobiliario depende del uso que se pretenda dar a esa distinción. Dentro de este universo, el mercado inmobiliario se segmenta en base a criterios principalmente económicos y geográficos, como el tipo de propiedad (residencial, comercial), el rango de valor, el tipo de hábitat o la ubicación geográfica (centro, periferia). Estos enfoques destacan que, por ejemplo, una vivienda en un barrio de altos ingresos no compite directamente con otra en un barrio popular, o que un departamento de lujo no satisface las mismas necesidades que una habitación en un inquilinato.

Más allá de este debate sobre el carácter de los submercados, la literatura puede ser organizada en tres "puertas de entrada" que permiten capturar la heterogeneidad del mercado de alquiler de vivienda: según la tipología de la vivienda alquilada, según la temporalidad de la locación y según la formalidad o informalidad de la relación de locación. Cabe aclarar que no se trata de una clasificación exhaustiva ni mutuamente excluyente. Por el contrario, estas "puertas de entrada" permiten dar cuenta de cruces y yuxtaposiciones, donde existen matices o "zonas grises".

2.2.1 Según la tipología: alquiler de la vivienda completa o de "partes de ella"

Esta distinción se establece entre el alquiler de una vivienda completa, por un lado, y el alquiler de una habitación en una vivienda compartida por el otro, ya sea en una vivienda convencional o bien en un hotel-pensión o inquilinato. Este último segmento está muy consolidado en la ciudad de Buenos Aires (Toscani, 2021) y otros centros urbanos tradicionales y es, en los últimos años, la modalidad predominante de acceso al alquiler en los barrios populares (ACIJ et al, 2023).

Esta diferenciación radica en la diversidad de perfiles sociodemográficos y económicos, en función de las necesidades de vivienda y de las posibilidades de los demandantes. Un estudiante o un trabajador golondrina, por ejemplo, tienen necesidades de vivienda diferentes que una familia completa, por lo que las soluciones habitacionales que busca cada uno los lleva a demandar en diferentes segmentos del mercado de vivienda en alquiler (unidad habitacional completa o habitación en vivienda compartida, por ejemplo). Asimismo, un hogar subempleado, con empleos precarios o limitaciones extraeconómicas (como falta de garantías o de recibos de sueldo) puede encontrar como única solución habitacional el alquiler de una pieza en una vivienda colectiva.

2.2.2 Según la temporalidad: alquiler de largo plazo o alquiler temporal

La literatura reciente sobre mercados de alquiler suele dividirse entre aquellos estudios que ponen el foco en el alquiler convencional, permanente o de largo plazo (ALP), y los que analizan la emergencia de los alquileres temporales o de corto plazo (ACP), con particular énfasis en los turísticos. En principio, cada modalidad se orienta a demandas distintas: el alquiler de largo plazo es una modalidad a varios años, en donde el hogar busca la mayor estabilidad posible, mientras que, bajo el alquiler temporal, el usuario resuelve una estadía breve, que puede responder a situaciones de turismo, estudio, trabajo, tratamientos médicos, entre otros. Las dos características que permiten distinguir ambas modalidades de alquiler son el plazo del acuerdo y los ítems incluidos en el trato (con o sin amoblamiento, servicios, arreglos, etc.).

Sin embargo, en ciudades con mercados débilmente regulados, en donde las leyes tienen muy bajo cumplimiento, estas dos modalidades de alquiler no son completamente excluyentes, y tienden a hibridarse. En efecto, en trabajos anteriores (Lerena y González, 2025; Lerena et al, 2024) se señala la tendencia a que los “anfitriones” o propietarios de ACP busquen celebrar acuerdos lo más largos posibles, incluso llegando a acuerdos anuales, para reducir las tareas involucradas en la gestión de los ACP. En simultáneo, el ALP tiende a precarizarse y busca flexibilizarse lo más posible, ofreciendo plazos de pocos meses de contrato, más parecidos al ACP. Así, la tendencia es que ambos submercados “se acerquen” en sus lógicas de funcionamiento, orientados por la búsqueda de maximizar la rentabilidad según las condiciones coyunturales. Por eso, antes que pensar en dos modalidades separadas, parece más adecuado entender ambas como un continuum flexible, que varía de acuerdo con la rentabilidad de cada momento.

2.2.3 Según el arreglo: alquiler de vivienda formal o informal

Tanto en la literatura local como entre los actores del mercado es frecuente distinguir entre un mercado formal y otro informal de alquileres. El límite entre ambos distingue un “circuitito” asociado a condiciones tanto habitacionales como legales precarias de otro que cumpliría estándares mínimos superiores en ambos sentidos, tanto de la situación edilicia como del arreglo de alquiler.

Implícita o explícitamente, esta distinción tiende a asumir que la informalidad habitacional implica también informalidad económica. Sin embargo, rasgos como la centralidad de las redes familiares y sociales en la circulación de información y de acceso al mercado y la falta de cumplimiento de las regulaciones estatales -tanto comerciales como fiscales- no se verifican exclusivamente en el llamado mercado informal, sino que son habituales en la “ciudad formal”. Siguiendo a Mayntz (2017), en última instancia, lo que permite elucidar la interfaz empírica entre los pares conceptuales de legalidad/ilegalidad - legitimidad/ilegitimidad es el estudio de los juicios de valor que expresan tales conceptualizaciones. El debate en torno a esta distinción no quita el reconocimiento de condiciones heterogéneas y desiguales en el mercado, así como la existencia de barreras en el acceso a diferentes viviendas y condiciones contractuales, sino que busca destacar que estas no son una derivación automática de las regulaciones formales sino producto de la disputa mercantil y política.

2.3 ¿Quién intercambia? ¿Para qué?

Los mercados realmente existentes se desarrollan entre actores y relaciones situadas e históricamente variables y se estructuran de acuerdo con tecnologías y racionalidades específicas (Renoldi & Sánchez, 2024).

Las prácticas y estrategias de los actores se comprenden en el marco de los contextos económicos, políticos y sociales en los que se inscriben (Beltrán, 2007; Gaggero, 2012). La acción económica es intencionalmente racional (Beckert, 2009), pero la incertidumbre que caracteriza al funcionamiento de los mercados no permite a los actores anticipar resultados. Para reducir la incertidumbre y organizar sus estrategias, los actores recurren a modelos establecidos socialmente o a convenciones que sirven de referencia. Por tal motivo, las prácticas, decisiones y estrategias de los actores se organizan en torno a las percepciones que estos tienen sobre el mercado (actual y futuro), sobre el comportamiento de los otros actores y sobre la coyuntura.

Análiticamente, podemos organizar a los actores que componen el mercado de vivienda en alquiler en cuatro sectores: el Estado, la demanda, la oferta y la intermediación y sus servicios asociados; siempre teniendo en cuenta que el comportamiento de cada uno de ellos está moldeado por las decisiones de los demás actores.

En primer lugar, los actores estatales cumplen -por acción o por omisión- una función central en la formación y funcionamiento de los mercados a través de legislación, subsidios, impuestos, medidas de protección al consumidor, regulaciones de competencia, compra directa de bienes y servicios, etc. (Beckert, 2009; Lorenc Valcarce, 2012). Además de las regulaciones que dan forma al mercado y sientan las bases para el comportamiento de los otros actores, en el mercado de alquileres, el Estado -en sus diferentes niveles- puede actuar subsidiando a la demanda o bien como oferente a través de un parque habitacional público de vivienda en alquiler. Esta última modalidad no se encuentra desarrollada en Latinoamérica.

En segundo lugar, la demanda¹. La literatura vincula el proceso de inquilinización con las crecientes dificultades de acceso a la vivienda en propiedad debido al giro neoliberal de las políticas habitacionales y la financiarización de la vivienda (Gil, 2024; Nethercote, 2020), por un lado, y con las profundas transformaciones en las estructuras sociales y en los mercados laborales, por el otro (Link et al., 2019; Labiano 2025).

Así, las características de quienes alquilan son cada vez más diversas, admitiendo distintos perfiles de hogares inquilinos. Aunque la definición de la modalidad de tenencia está atravesada por múltiples factores económicos, sociales y culturales (preferencias de localización, estilos de vida, ciclo de vida familiar, entre otros), la variable económica predomina en la definición del régimen de tenencia de la vivienda, ya que las capacidades de pago y endeudamiento limitan o amplían las posibilidades de acceder a otros segmentos del mercado inmobiliario (Di Virgilio, 2008). Actualmente la vivienda en renta

¹ Este tema se desarrolla extensamente en otro artículo de este número, por lo que aquí recuperamos brevemente sólo algunas nociones.

es una alternativa para los hogares más móviles y/o aquellos que encuentran barreras institucionales o de mercado para el acceso a la vivienda en propiedad (Blanco & Razu, 2019). Jóvenes, profesionales, migrantes y hogares unipersonales son los que engrosan, en mayor medida, la población inquilina (Di Virgilio y Gonzalez Redondo, 2025; Palumbo, 2023). Algunas investigaciones recientes en la región muestran la existencia de diferentes tipos de arrendatarios, con perfiles socio-económicos y demográficos diferenciados, que a su vez tienen distinta localización en la ciudad y enfrentan diversos niveles de vulnerabilidad (Di Virgilio y Gonzalez Redondo, 2025).

En tercer lugar, los actores que componen la oferta. En sintonía con el proceso de financiarización (Fields & Uffer, 2014) surgen actores y lógicas financieras en la producción de vivienda y la administración de los flujos que esta genera. Entre las distintas modalidades, se reconocen la estrategia *buy to let*, de adquisición de viviendas para su reconversión y posterior puesta en alquiler, (Fields, 2015; Raymond et al., 2016; Fields & Uffer, 2014; García-Lamarca, 2017, Aalbers et al. 2020). y *build to rent*, que refiere al desarrollo de nuevos proyectos residenciales, construidos específicamente para el alquiler, y administrados por una única empresa gestora. En los últimos años, aparecieron propietarios corporativos de gran escala principalmente en países como México, Brasil, Chile y, en menor medida, Colombia y Perú, fundamentalmente a través de la modalidad *multifamily* o *build to rent* (Martín-Toro, 2023; Rolnik et al., 2021). La entrada de estos actores se da junto con el proceso de inquilinización en la región y la circulación por parte de organismos multilaterales de discursos que promueven la vivienda en alquiler como una alternativa habitacional (Martín-Toro, 2023).

Si bien estos grandes actores se destacan por su capacidad de alterar los mercados de alquiler, en muchas ciudades aún existe una gran fragmentación de la oferta entre pequeños propietarios locadores, que no se distancian tanto en términos físicos ni sociales de los inquilinos (Salazar et al., 2014; Lombard et al., 2021).

La difusión de este modelo conlleva una estandarización en el diseño de los edificios y sus unidades, que se desanclan de las necesidades locales para adaptarse a las exigencias de rentabilidad de los inversores. Proliferan pequeñas viviendas monoambiente, compactas y de buena localización. En su comercialización, estos proyectos también suelen vincularse al alquiler temporario, tanto por su publicación a través de Airbnb y otras plataformas similares, como en cuanto al tiempo de permanencia que promueven.

Siguiendo a Aspers (2011), en algunos mercados los actores mantienen roles más o menos permanentes entre oferentes y demandantes, mientras que en otros los roles son intercambiables. En el caso del mercado de alquileres, los hogares pueden ser simultáneamente oferentes y demandantes. Como se revela en algunos estudios de la ciudad de Buenos Aires, el doble rol de inquilinos-propietarios forma parte de las estrategias patrimoniales y residenciales de algunos hogares, por ejemplo, para acceder a una vivienda más amplia o mejor localizada (Labiano, 2024; Lerena y González Redondo, 2025).

Finalmente, los intermediarios, son los actores que gestionan la relación entre los propietarios de una vivienda y los hogares que buscan alquilar. Como señala Labiano

(2024), los intermediarios tienen un rol importante en la definición de los “usos y costumbres” que regulan el mercado de alquiler. Su lugar de intermediación les proporciona un acceso exclusivo a la información y una posición estratégica para afectar las opiniones, expectativas y prácticas de otros actores (Besbris, 2020). En última instancia, al asesorar a los propietarios, tienen la capacidad de proponer el precio estimado, los requisitos de acceso e incluso elegir a los inquilinos, lo que les permite influir en el mercado “desde abajo” (Labiano, 2024). Estos intermediarios, típicamente las inmobiliarias o las plataformas inmobiliarias, son sumamente heterogéneos, tanto por su tamaño, su trayectoria, su organización, su nivel de formalidad/regulación, las tareas que realizan y el público o segmento de alquiler con el que trabajan.

En el caso de los alquileres temporarios, existen intermediarios con distintos grados de capitalización y profesionalización (Lerena y González Redondo, 2025). Por un lado, se encuentran los gestores independientes, que en general son trabajadores precarizados que ven el “hosting” como una oportunidad para complementar sus ingresos. En el otro polo, se encuentran los gestores corporativos, quienes cuentan con empleados, propios o tercerizados y tienen una marca propia. A diferencia de los gestores independientes, tienen un modelo de negocios definido y proyectan su crecimiento.

2.4 ¿Cómo se intercambia?

Labiano (2025) plantea que la pregunta por “qué se intercambia” en el mercado de alquiler de vivienda está intrínsecamente vinculada a “cómo” se regulan las relaciones entre locadores y locatarios. Convencionalmente, el alquiler se establece con un contrato entre dos partes, donde una se obliga a otorgar a otra el uso y goce temporario, a cambio del pago periódico de un precio en dinero. Estos contratos no implican la cesión de derechos reales de propiedad ni de posesión, por eso se habla de tenencia, que es la detentación material de un inmueble sin intentar su posesión, reconociendo en otra persona al poseedor (Highton de Nolasco, 1988).

Como fue señalado, el mercado de alquileres residenciales se define a partir de una serie de dimensiones: la asimetría de poder entre oferentes y demandantes, las regulaciones de la política pública, el desarrollo de normas informales, y la convivencia con otras formas no mercantiles de asignación de bienes y servicios. La imbricación de estas dimensiones particulares resulta en “cómo” se produce el intercambio en el mercado de alquiler de vivienda.

Para que el intercambio sea posible, es necesario que los actores involucrados compartan marcos cognitivos mínimos y reconozcan y acepten las normas formales e informales que regulan el intercambio, aunque esta aceptación no niega los procesos de negociación entre ellos (Aspers, 2011). Sin embargo, los actores no necesariamente intercambian y fijan el precio de forma voluntaria y pacífica. En primer lugar, en un contexto de expansión de la inquilinización y desregulación, el inquilino se encuentra en una posición de desigualdad estructural ante el propietario, similar a la que puede encontrarse en otros mercados como el laboral. Esta desigualdad se traduce en una

menor capacidad para definir los precios de intercambio y las condiciones contractuales (Cosacov, 2012). En segundo lugar, los hogares inquilinos también presentan condiciones desiguales entre sí para afrontar las exigencias mercantiles y los requisitos demandados.

Estas asimetrías pueden alterarse a partir de la política pública, tanto para moderarse como para profundizarse. El Estado, es un actor con incidencia decisiva en el mercado de alquiler residencial, por sus facultades fiscales y legislativas, por su rol de agente inmobiliario, y por los múltiples mecanismos que poseen los distintos niveles de gobierno para desarrollar soluciones habitacionales (Civitaresi et al., 2025). En particular, las regulaciones permiten a los actores reducir la incertidumbre propia de los mercados.

Asimismo, el mercado interactúa y se hibrida con otras formas de coordinación no competitivas, como pueden ser las redes sociales. Estas son definidas por Aspers (2011) como un conjunto entretelado de relaciones de reciprocidad. La confianza entre oferentes y demandantes y los vínculos previos que los puedan conectar, también permiten reducir la incertidumbre, facilitando el establecimiento precios y condiciones contractuales en condiciones más igualitarias (Sable, 1993). Granovetter (1985), uno de los pioneros en los estudios del rol de las redes para la coordinación económica, conceptualizaba esto como el “enraizamiento” (embedded) de la acción económica en sistemas concretos de relaciones sociales recurrentes.

En Argentina son escasas las investigaciones que hayan abordado el mercado de alquileres a partir del análisis de redes sociales. Dos excepciones que se destacan son la de Cravino (2008) y Guevara (2009), que señalan la importancia de las redes sociales como forma de acceso a información y recursos a la hora de insertarse en el mercado de locaciones urbanas en la Ciudad de Buenos Aires tanto en el llamado mercado “informal” como en el “formal”. Asimismo, como veremos a continuación, ese enraizamiento también se pone en juego al momento de negociar el precio de renovación (Labiano, 2025).

2.5 ¿A qué precio se intercambia?

Los mercados están insertos en otros mercados, “están ubicados en una cadena de producción, de modo que podemos hablar de mercados en relaciones ‘upstream’ y ‘downstream’, vistos desde un determinado mercado” (Aspers, 2011; 33). El mercado de alquileres, al igual que el de compraventa, está estrechamente articulado con lo que sucede en el mercado de suelo y en el de la construcción, que incluye no sólo los mercados de materiales y de mano de obra, sino también los mercados de capitales disponibles.

De manera más amplia, el mercado de alquileres residenciales se integra también con el mercado laboral, esto tanto en relación con las transformaciones en la demanda –por caso, los nómades digitales- que demandan otras tipologías habitacionales y otras condiciones de alquiler, como con la oferta, en relación con los servicios asociados. Específicamente en el caso de los alquileres temporarios se reconoce el crecimiento de

una serie de empleos que participan necesariamente de la mercancía que se ofrece. Limpieza, mantenimiento, decoración y fotografía, gestores financieros, gestores de la plataforma, gestión de llaves, etc., son todas tareas que condicionan fuertemente la mercancía que se está ofreciendo. Todo esto significa una red amplia, variada, flexible y precaria de trabajadores que se apropian de una parte de la riqueza. Por eso, es interesante pensar de forma compleja y no binaria (propietarios rentistas vs inquilinos vulnerables) cómo se distribuye la riqueza generada en estas formas de alquiler.

Como en todas las economías capitalistas, el precio al que se pacta el alquiler de una vivienda en el mercado es el resultado de un proceso socialmente construido y no una magnitud "natural" o autónoma. Se configura a partir de relaciones de producción, circulación y consumo de mercancías y servicios, reflejando no solo condiciones económicas sino también correlaciones de fuerza y relaciones de poder específicas de un mercado segmentado y territorializado como el inmobiliario (Harvey, 2012; Jaramillo González, 2009). No existe tal cosa como precios de equilibrio o precios naturales para la economía política de ningún bien o servicio, tampoco para la vivienda en alquiler.

Desde la teoría marxista clásica, Engels ([1872] 1977) ya advertía que los precios de los alquileres de las viviendas no se explican simplemente por conductas individuales de especulación por parte de los propietarios, sino por las condiciones generales de la circulación capitalista de la vivienda como mercancía, en donde la competencia entre propietarios lleva a incluir en el precio gastos de mantenimiento, períodos de vacancia, alquileres incobrables y la renta del suelo.

Una característica particular del precio del alquiler de la vivienda es su relativa inelasticidad, tanto en la oferta como en la demanda. Por el lado de la demanda, se trata de un bien necesario e ineludible: todo hogar requiere de un lugar donde vivir. En cuanto a la oferta, su inelasticidad radica en la imposibilidad de aumentar el stock de viviendas disponibles en el corto plazo. Es posible pensar en situaciones donde un stock ocioso de viviendas puede ingresar al mercado para ofrecerse en alquiler ante condiciones favorables. No obstante, el límite físico a esta posibilidad de expansión de la oferta en el corto plazo está dado por la cantidad de viviendas construidas en un determinado momento. De la misma forma, los propietarios pueden retirar unidades si las condiciones resultan desfavorables o bien destinarlas a alquileres temporarios, exacerbando así la escasez relativa de oferta (Malvicino et al., 2025).

Siguiendo a Jaramillo González (2009), los diferentes elementos que conforman el precio del alquiler de una vivienda son: la depreciación del inmueble durante un período determinado (D_i), la ganancia sobre esa depreciación ($D_i g'$), la ganancia sobre el valor restante del inmueble que no se consume en el período pero que queda necesariamente inmovilizado ($VR_i g'$) y la renta del suelo durante el período (r). A esta formulación básica deben sumarse los gastos de mantenimiento, administración, períodos de vacancia, morosidad y otros costos asociados a la gestión del inmueble, que complejizan la ecuación. La expresión básica, entonces, sería la siguiente:

$$A = D_i + D_i g' + VR_i g' + r$$

Como vemos, la formación del precio de alquiler de una vivienda es un proceso complejo. Pero, los actores que operan en el mercado necesitan de alguna manera simplificar esa complejidad para tomar decisiones: alquilar o no alquilar, a qué precio, retirar la unidad del mercado, a qué precio renovar un alquiler, etc. Por ello, es habitual que los actores económicos busquen indicadores pragmáticos que se basan en percepciones más directas de la realidad para la toma de decisiones. Así, por ejemplo, desde la óptica de algunos actores del mercado la rentabilidad del alquiler se puede medir en función de la relación entre ese alquiler y el valor de compraventa del inmueble, a través de la "senda de depreciación", es decir la pérdida de valor de las edificaciones a lo largo del tiempo (Jaramillo González, 2009). La proporción entre alquiler y precio de compraventa es lo que comúnmente se denomina rentabilidad bruta del alquiler, que es la simple ratio entre el precio del alquiler anualizado y su precio de compraventa. No obstante, la simple percepción espontánea de los actores no tiene por qué coincidir con los determinantes teóricos de los fenómenos, independientemente de su utilidad.

En los hechos, los precios de los bienes también se construyen a través de compararlos con otras mercancías similares en condiciones similares. Proceso que es relativamente complejo en el caso de los mercados inmobiliarios, dado que no son productos homogéneos. Esta metodología estadística, conocida como estimación del precio (Jaramillo González, 2009), tiene muchas limitaciones, entre otras, el hecho de que los precios se ofertan por diferentes canales (portales especializados, página web de inmobiliarias, pero también en redes sociales o por simple boca en boca o carteles en el barrio). Ninguno de estos canales de comercialización cubre todo el espectro y suelen haber zonas enteras de la ciudad que no están ofertadas.

La forma de construir los precios también depende del tipo y la escala de los actores involucrados. Es más probable que un actor corporativo que busca invertir en unidades de vivienda para extraer una rentabilidad tenga más presente proporciones como la rentabilidad bruta del alquiler. En cambio, propietarios pequeños, que alquilan como forma de aumentar su ingreso, probablemente tomen esos indicadores para fijar precios de referencia a la hora de pactar los alquileres, pero contemplen también sus propias necesidades de ingresos y gastos, la valoración personal del inquilino, cuestiones relativas a confianza en el vínculo, redes de contactos, entre otras. En definitiva, es posible pensar que en los casos de pequeños propietarios el precio de los alquileres es el resultado de un proceso de comparación. Cuando intervienen intermediarios como las inmobiliarias en la relación de locación, este mecanismo intuitivo de fijación de precios por parte del propietario empieza a distorsionarse.

En cuanto a los precios de alquiler, Rosanovich (2022) menciona que en el mercado de alquileres coexisten por lo menos tres precios: el ofertado por las viviendas disponibles en el mercado, el precio que actualmente están pagando los inquilinos –o sea, el precio vigente en cada contrato ya comenzado-, y el precio de renovación que pactan inquilinos y propietarios. Esta distinción se vuelve crucial en un contexto inflacionario porque si sólo se consideraran los precios de oferta "se adquiere la impresión de que los alquileres siempre mantienen su valor real, disputándolo cuerpo a cuerpo con la inflación" (Rosanovich, 2022, p. 124). Sin embargo, sólo los precios de oferta son captados por relevamientos de oferta, mientras que los precios efectivamente

pactados y los precios de renovación son mucho más difíciles de captar en la investigación.

En el caso de los inquilinos, dado que son tomadores de precio y generalmente no tienen capacidad de incidir en ellos, la decisión se limita a establecer “precios máximos” en función de su restricción presupuestaria, que contempla los ingresos y gastos del hogar. Esos precios máximos pueden ser negociados o flexibilizados, reduciendo otros gastos más superfluos o menos prioritarios que la vivienda. Este ajuste se realiza teniendo en cuenta el costo de oportunidad con otras localizaciones posibles, la superficie y entre otras características de la vivienda a alquilar.

Aunque no existen requisitos para alquiler en el ordenamiento jurídico, los propietarios tienen poder para fijar precios y condiciones a los no propietarios, lo que Labiano (2025) interpreta en términos de dominación. Esto está en la base de la desigualdad estructural entre inquilino y propietario y explica por qué los inquilinos convalidan precios y condiciones que no consentirían en otra situación. El precio inicial “no suele ser negociado, es decir, les oferentes indican cuánto piden y bajo qué condiciones y los inquilinos pueden intentar modificar las condiciones de actualización o “charlar” los requisitos, pero no suele suceder en el primer contrato que les inquilinos disputen cuánto quieren pagar” (Labiano, 2025: 187).

La incidencia del precio del alquiler en la estructura de gastos del hogar ha sido fundamento recurrente de regulación por parte de políticas públicas, dando origen a políticas de regulación del precio de la vivienda en alquiler. Siguiendo a Gupta y Rea (1984), las regulaciones al mercado de alquileres se pueden clasificar en: a. Leyes de primera generación: establecen un precio máximo o directamente prohíben los aumentos; b. Leyes de segunda generación: el monto inicial se fija por acuerdo voluntario, pero la actualización se determina por un índice.

Existe cierta evidencia sobre el efecto positivo a corto plazo de las regulaciones de primera generación para frenar el aumento de los alquileres. No obstante, a mediano y largo plazo, si estas regulaciones se mantienen, producen distorsiones que terminan generando consecuencias negativas (Arnott, 1995).

Asimismo, existe discusión sobre la relación entre los precios inmobiliarios, tanto de compraventa como de alquiler de la vivienda, y las regulaciones que pesan sobre el suelo, en materia de usos e indicadores. Algunas posturas afirman que las regulaciones son necesarias para garantizar condiciones dignas de habitabilidad; mientras otras plantean que, lejos de mejorar la habitabilidad, las regulaciones sólo generan un aumento de los precios inmobiliarios al restringir la oferta (Schragger, 2021; Serkin y Best, 2023).

2.6 Conclusiones

El mercado de alquiler de vivienda, lejos de ser un espacio regido por las “leyes naturales” de la oferta y la demanda como plantean los enfoques clásicos, es un campo de disputa donde se entrelazan dinámicas económicas, relaciones de poder y estructuras

sociales. A lo largo de este capítulo, analizamos cómo este mercado se configura a partir de cuatro dimensiones clave: el qué, el quién, el cómo y a qué precio se intercambian derechos de uso y goce sobre unidades de vivienda.

La conceptualización del mercado desde una perspectiva sociológica proporciona una lente crítica a través de la cual analizar las particularidades y, en ocasiones, las disfunciones del mercado de alquiler de vivienda. Si bien el marco de la teoría económica define las condiciones ideales de funcionamiento un mercado, su contraste con la realidad de las prácticas de intercambio muestra cómo las normas reguladoras son altamente inestables y a menudo el resultado de arreglos informales, y cómo el valor económico está sujeto a la volatilidad y variables macro y microeconómicas.

Con relación al "qué", el objeto de intercambio en el mercado de alquiler de vivienda -el derecho temporal de uso de la vivienda-, está lejos de ser un bien homogéneo. La vivienda constituye un conjunto de servicios habitacionales cuya valoración está intrínsecamente ligada a su localización y características específicas. En Argentina y América Latina, la mercantilización de este bien esencial ha seguido un proceso particular donde predominan formas privatizadas de tenencia, con escaso desarrollo de alternativas públicas o desmercantilizadas.

La segmentación del mercado que da lugar a la discusión sobre el carácter o la naturaleza de estos submercados (ALP, ACP) revela cómo el "qué" se intercambia adquiere características cualitativamente diferentes según el tipo de transacción de que se trate. Esta diferenciación no es meramente técnica, sino que refleja y reproduce desigualdades sociales.

Con relación a "quién" intercambia, se identificaron cuatro actores fundamentales: el Estado, los hogares demandantes, los propietarios y los intermediarios. En particular, se abordó la cuestión de los propietarios de la vivienda y sus diferentes modalidades, que van desde simples propietarios rentistas hasta actores corporativos de escala global. De la misma forma, se destacó la heterogeneidad de los intermediarios que confluyen en el mercado de alquiler de vivienda, en función de su escala de operación y formalidad, entre otros.

Respecto del "cómo", el funcionamiento del mercado de alquiler dista significativamente del modelo de competencia perfecta. Se caracterizó al mercado de alquiler de vivienda como una estructura social donde las relaciones de intercambio no se rigen únicamente por criterios económicos, sino que se organizan a partir de dinámicas asimétricas de poder, regulación estatal y redes sociales. En este marco, se postuló desde la sociología económica que las transacciones están fuertemente enraizadas en redes sociales que funcionan como mecanismo de reducción de incertidumbre. Las redes y las regulaciones estatales hacen que las transacciones dependan estrechamente de relaciones de confianza, pero también de marcos legales que, lejos de ser neutrales, reflejan luchas políticas y asimetrías de poder. Las regulaciones formales e informales, así, crean marcos híbridos de coordinación.

Finalmente, con relación al precio al que se intercambia la vivienda en alquiler, su determinación, lejos de responder únicamente a factores de oferta y demanda, involucra

una compleja estructura de costos que incluye factores de depreciación, renta del suelo y ganancia esperada. En particular, en contextos inflacionarios la brecha entre precios de oferta, contratos vigentes y renovaciones revela que el mercado no es un mecanismo autorregulado, sino un espacio de incertidumbre donde los actores improvisan. La evidencia recogida muestra que los intentos de regulación de precios generan conflictos distributivos entre propietarios e inquilinos, con efectos contradictorios: mientras pueden aliviar tensiones a corto plazo a menudo producen distorsiones en la oferta a mediano y largo plazo.

En conjunto, estas cuatro dimensiones analíticas permiten orientar la investigación y comprensión de los mercados de alquileres realmente existentes.

2.7 Bibliografía

ACIJ; CELS; CEUR-CONICET; EIDAES; IGEO-UBA (2023). *Alquilar en los barrios populares del Área Metropolitana de Buenos Aires: condiciones sociales, económicas y habitacionales*. <https://geografia.institutos.filo.uba.ar/encuesta-inquilina>

Armus, D., & Hardoy, J. (1990). Conventillos, ranchos y casa propia en el mundo urbano del novecientos. En D. Armus (Ed.), *Mundo Urbano y Cultura Popular*. Estudios de Historia Social Argentina. Sudamericana.

Arnott, R. (1995). Time for revisionism on rent control? *Journal of Economic Perspectives*, 9(1), 99–120. <https://doi.org/10.1257/jep.9.1.99>

Aspers, P. (2011). Markets. In *Industry and Higher Education*, 3(1). Polity Press. <http://journal.unilak.ac.id/index.php/JIEB/article/view/3845%0Ahttp://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/1288>

Beckert, J. (2009). El orden social de los mercados. *Comunicación, Cultura y Política. Revista de Ciencias Sociales*, 145–172. <http://www.mpifg.de/people/>

Beltrán, G. (2007). La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina [Tesis de Doctorado]. Universidad de Buenos Aires.

Besbris, M. (2020). *Upsold: Real estate agents, prices, and neighborhood inequality*. University of Chicago Press. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226721408.001.0001>

Bessy, C., & Chauvin, P.-M. (2013). The power of market intermediaries: From information to valuation processes. *Valuation Studies*, 1(1), 83–117. <https://doi.org/10.3384/vs.2001-5992.131183>

Blanco, A. & Razu, D. (2019). Rental Housing. *The Wiley Blackwell Encyclopedia of Urban and Regional Studies*, 1-6.

Bourdieu, P. (2016). *Las estructuras sociales de la economía*. - 1a ed. 5a reimp. - Buenos Aires: Manantial.

Camagni, R. (2005). *Economía urbana* (V. Galletto, Trad.). Antoni Bosch Editor.

Civitaresi, H. M; Colino, E. (2019). Turismo, transformaciones territoriales y resiliencia: Bariloche como evidencia de una ciudad turística intermedia Argentina; Reder; *Revista de Estudios Latinoamericanos sobre Reducción de Riesgos de Desastres*; 3; 1; 2; 41-52.

Cosacov, N. (2012). Alquileres e inquilinos en la Ciudad de Buenos Aires. Una radiografía. Informe de Vivienda y Hábitat. *Laboratorio de Políticas Públicas*.

Cravino, M. C. (2008). Relaciones entre el mercado inmobiliario informal y las redes sociales en asentamientos informales del área metropolitana de Buenos Aires. *Territorios*, 18-19, 129-145.

Di Virgilio, M. M. (2008). Trayectorias residenciales y estrategias habitacionales de familias de sectores populares y medios en Buenos Aires. Tesis para acceder al título de Doctor en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

Di Virgilio, M. y Gonzalez Redondo, C. (2025) "Hogares inquilinos en Buenos Aires: acceso a la vivienda en alquiler y proceso de inquilinización". En Rodríguez, M. C. (coord.). *Territorio y habitar en la postpandemia: transformaciones recientes de la Región Metropolitana de Buenos Aires*. Editorial CLACSO, Buenos Aires. ISBN: 978-950-29-2042-9.

Engels, F. ([1872] 1977). *Contribución al problema de la vivienda*. Ediciones de Cultura Popular.

Fields, D. (2015). Contesting the Financialization of Urban Space: Community Organizations and the Struggle to Preserve Affordable Rental Housing in New York City. *Journal of Urban Affairs*, 37(2), 144-165. <https://doi.org/10.1111/juaf.12098>

Fields, D. J., & Uffer, S. (2014). The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin. *Urban Studies*, 53(7), 1486–1502. <https://doi.org/10.1177/0042098014543704>

Fligstein, N., & Dauter, L. (2006). The Sociology of Markets. Working Paper Series, Institute for Research on Labor and Employment, UC Berkeley. <https://doi.org/10.1590/S0103-49792012000300007>

Gaggero, A. (2012). Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, 6(9), 37–57.

García-Lamarca, M. (2017). Housing Dispossession and (Re)surging Rents in Barcelona: Financialised Housing 2.0? Paper presented at the Finance, Crisis and the City: Global Urbanism and the Great Recession conference, Villa La Pietra, NYU Florence, 5-7 mayo.

Gil, J. (2024). How Airbnb and short-term rentals push the frontier of financialization through housing associations. In *Research Handbook on Urban Sociology* (380-397). Edward Elgar Publishing.

Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510. JSTOR.

Guevara, T. A. (2009). El mercado de locaciones urbanas y la conformación de redes sociales. ALAS, Buenos Aires.

Gupta, D. K., & Rea, L. M. (1984). Second-Generation Rent Control Ordinances: A Quantitative Comparison. *Urban Affairs Quarterly*, 19(3), 395-408. <https://doi.org/10.1177/004208168401900308>

Harvey, D. (2012). Ciudades rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana. Akal.

Highton de Nolasco, E. (1988). Posesión y tenencia. *La Ley*, Nro. 1988, pp. 973.

Jaramillo González, S. (2009). Hacia una teoría de la renta del suelo urbano. In *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Universidad de los Andes. <http://books.google.com.co/books?id=Sn1AAAAAYAAJ>

Labiano, F. (2018). El régimen de tenencia de la vivienda en la producción de nuevas desigualdades en la Ciudad de Buenos Aires, 2006-2017. X Jornadas de Sociología de la UNLP, La Plata. https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.11580/ev.11580.pdf

Labiano, M. F. (2024). El mercado como hacedor de ciudad. Límites barriales percibidos y disputados en el mercado de alquileres de la Ciudad de Buenos Aires. *Papeles de Trabajo*, 18(33), 48-68.

Labiano, M. F. (2025). Desigualdad y patrimonio en la Ciudad de Buenos Aires: Una mirada sociológica desde el mercado de alquiler. Universidad Nacional de San Martín.

Lerena y González Redondo (2025), Más allá de los anfitriones: profesionalización, segmentación e hibridación en el mercado de alquileres temporarios de Buenos Aires, *Revista Eure*, en prensa.

Lerena, N., Rodríguez, L., Sabán, L., & Guzmán, F. (2024). Los alquileres temporarios como nuevas formas de valorización inmobiliaria: Miradas desde Buenos Aires. *Geo UERJ*, (44). <https://doi.org/10.12957/geouerj.2024.83551>

Link, F., Marín Toro, A., & Valenzuela, F. (2019). Geografías del arriendo en Santiago de Chile. De la vulnerabilidad residencial a la seguridad de tenencia. *Economía Sociedad y Territorio*, xix, 507-542. <https://doi.org/10.22136/est20191355>

Lombard, M., Hernandez-Garcia, J. y Angulo, A. L. (2021). Informal rental housing in Colombia: an essential option for low-income households. *International Development Planning Review*, 43 (2), 257-277. <https://doi.org/10.3828/idpr.2020.6>

Lorenc Valcarce, F. (2012). Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio. *Papeles de Trabajo*, 6(9), 14–36.

Lux, M., Sunega, P., & Jakubek, J. (2020). Impact of weak substitution between owning and renting a dwelling on housing market. *Journal of Housing and the Built Environment*, 35, 1-25.

Malvicino, F., Barrios, G. & Chicaval, J. M. (2025). Modelos de competencia metapoblacional para las políticas públicas habitacionales en ciudades intermedias turísticas. Una propuesta para San Carlos de Bariloche. Artículo en evaluación para su publicación.

Martín-Toro, A. (2023). Nuevos actores en el mercado de arriendo: crecimiento de los corporate landlord en América Latina. En F. Link & A. Martín-Toro (Eds.), *Vivienda en arriendo en América Latina. Desafíos al ethos de la propiedad*. RIL Editores.

Mayntz, R. (2017). Illegal Markets: Boundaries and Interfaces between Legality and Illegality. En J. Beckert & M. Dewey (Eds.), *The Architecture of Illegal Markets: Towards an Economic Sociology of Illegality in the Economy* (37–50). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198794974.003.0002>

Nethercote, M. (2020). Build-to-Rent and the financialization of rental housing: future research directions. *Housing Studies*, 35(5), 839–874. <https://doi.org/10.1080/02673037.2019.1636938>

Palumbo, J. (2023). Inquilinización en Argentina: aportes para un análisis en clave socio-demográfica. *Territorios* (48), 1-28. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/territorios/a.12291>

Renoldi, B., & Sánchez, M. S. (2024). Presentación. La vida social de los mercados contemporáneos. *Papeles de Trabajo*, 18(33), 6–18. <https://orcid.org/0000-0002->

Rolnik, R., Guerreiro, I. de A., & Marín-Toro, A. (2021). El arriendo -formal e informal- como nueva frontera de la financiarización de la vivienda en América Latina. *Revista INVI*, 36(103). <https://doi.org/10.4067/s0718-83582021000300019>

Rosanovich, S. A. (2022). Expectativa y realidad. Los efectos de la nueva Ley de alquileres en un contexto de pandemia e inflación en Argentina. Quid 16. *Revista del Área de Estudios Urbanos*, 17, 121-140.

Sable, C. (1993). "Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy". *Human Relations* 46, núm. 9: 1133-1170. Londres.

Salazar, C. E., Puebla, C., Ponce, G. y Flores, R. (2014). En A. Blanco et al. (eds.), *La vivienda en renta en México* (291-334).

Schragger, R. C. (2021). The perils of land use deregulation. *University of Pennsylvania Law Review*, 170(1), 125–198.

Serkin, C., & Best, K. (2023). Growth ≠ Density: Zoning Deregulation and the Enduring Problem of Sprawl. *Pepperdine Law Review*, 50(3), 557–578. Recuperado de <https://digitalcommons.pepperdine.edu/plr/vol50/iss3/3/>

Smelser, N. J., & Swedberg, R. (Eds.). (2005). *The handbook of economic sociology* (2nd ed.). Princeton University Press.

Toscani, M. P. Los hoteles pensión en la Ciudad de Buenos Aires. Precariedad habitacional, desalojos y procesos organizativos en el barrio de Constitución. *Tejido Urbano*. Lugar: Ciudad de Buenos Aires; Año: 2021; p. 263

Vannuchi, L. (2020). O centro e os centros produção e feitura da cidade em disputa. Tesis de doctorado, Universidade de São Paulo. Biblioteca digital USP: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/16/16139/tde-30032021-203003/pt-br.php>

Yujnovsky, O. (1984). *Claves políticas del problema habitacional argentino, 1955-1981*. Grupo Editorial Latinoamericano.