

El arriendo -formal e informal- como nueva frontera de la financiarización de la vivienda en América Latina

Recibido: 2021-05-18

Aceptado: 2021-10-12

Cómo citar este artículo:

Rolnik, R., Andrade Guerreiro, I d., y 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), 19-53.

<https://doi.org/10.4067/S0718-83582021000300019>

El artículo es resultado del apoyo de las siguientes instituciones, en Brasil: Fundación Ford, Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes); Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq); Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) y en Chile: Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo (ANID)/Subdirección de Capital Humano/ Becas Chile/2019-72200320 y del patrocinio del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES) ANID/FONDAP/15130009.

Raquel Rolnik

LabCidade, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, Brasil, raquelrolnik@usp.br
<https://orcid.org/0000-0002-6428-7368>

Isadora de Andrade Guerreiro

LabCidade, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, Brasil, isadora.guerreiro@usp.br
<https://orcid.org/0000-0001-7400-0642>

Adriana Marín-Toro

LabCidade, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, Brasil, adriana.marin@usp.br
<https://orcid.org/0000-0002-3521-6499>



El arriendo -formal e informal- como nueva frontera de la financiarización de la vivienda en América Latina

Palabras clave: alquiler residencial; asociaciones público-privadas; financiarización de la vivienda; informalidad; propietarios corporativos.

Resumen

La ascensión del alquiler como forma de acceso a la vivienda se ha observado en toda América Latina, siendo parte de una dinámica global ocurrida luego de la crisis hipotecaria de 2008. En los mercados privados surgen propietarios corporativos globales y nuevos modelos de gestión relacionados a la “economía colaborativa” con gran flexibilidad normativa, capaces de articular capitales financieros a plataformas digitales concentrando flujos de renta dispersos. Sin embargo, el alquiler también está en aumento en los territorios populares, expandiendo un mercado inmobiliario popular lucrativo, alimentado por nuevas ilegalidades, desalojos y políticas públicas de subvención al alquiler. Asimismo, observamos el surgimiento de una nueva generación de políticas públicas centradas en promover la vivienda social de alquiler a través de asociaciones público-privadas que articulan mercados populares de vivienda con las finanzas, cuestión que tiene un importante impacto en la reestructuración de territorios populares y en la redefinición de la vivienda como servicio. En base a una revisión bibliográfica y de documentos oficiales y prospectos empresariales, entrevistas y trabajo de campo en territorios populares, especialmente en Chile y en Brasil, argumentamos que el arriendo puede ser la nueva frontera que conecta las finanzas y el sector inmobiliario, con la capacidad de alcanzar el mundo popular, instrumentalizando y generalizando ilegalismos.

Introducción

La financiarización de la vivienda ha sido observada en todo el mundo por una amplia bibliografía; no obstante, como señala Aalbers (2017), en el análisis del fenómeno es necesario articular la dinámica global con condicionantes locales que implican una diversidad de experiencias concretas. En el caso de América Latina, entre los condicionantes locales y globales a la promoción de reformas a los modelos de financiamiento y a la provisión habitacional destacamos el papel de las agencias internacionales como el BID (Banco Interamericano para el Desarrollo) y el Banco Mundial (Blanco *et al.*, 2014; Peppercorn y Taffin, 2013), como también la llegada de empresas y corporaciones con actuación regional, conectadas con circuitos financieros globales. Dichas intervenciones se producen en un contexto de características históricas de desarrollo urbano, en el que la vivienda ha sido producida en las fronteras de lo legal y lo ilegal, entre lo formal y lo informal, en un entorno marcado por “*virações*”¹ (Telles, 2007). En este artículo pretendemos describir las más recientes formas en que se ha desarrollado la financiarización de la vivienda a través del mecanismo del arriendo, bajo la hipótesis de que su forma flexible, que transforma la vivienda en un servicio, puede ser la nueva frontera que conecta las finanzas y el sector inmobiliario, con la capacidad de alcanzar el mundo popular, instrumentalizando y generalizando ilegalismos (Telles, 2013). Para este objetivo utilizaremos ejemplos en su mayoría provenientes de las experiencias chilena y brasileña.

La expansión de la conexión de las finanzas con el sector inmobiliario en la región ha recorrido, desde la década de 1990, un camino que parte de productos relacionados con espacios comerciales, la formación de los primeros Real Estate Investment Trusts (REIT en los Estados Unidos, *Fundo de Investimento Imobiliário* [FII] en Brasil, Fideicomisos de Inversión de Bienes Raíces [FIBRA] en México) expresado en torres corporativas (Fix, 2007), *shopping centers* y galpones logísticos (“Cidade Estado Capital”, 2018), hasta llegar a la vivienda. El sector de la vivienda es estratégico en este proceso, pues se trata de una necesidad universal con potencial de alcanzar una gran escala, teniendo a la vez un gran atractivo político que se traduce en un apoyo público a los negocios privados involucrados en este sector y a la atracción de fondos de inversión financiera.

La construcción de la conexión entre vivienda y finanzas pasó por diversas fases en la región. Desde 1990 en América Latina ocurrieron dos procesos paralelos. El primero, relacionado con la producción masiva de viviendas en propiedad a través de créditos inmobiliarios; el segundo en el campo de la autopromoción de la vivienda, con políticas de regularización de títulos. En el primer proceso Chile fue un importante laboratorio, donde desde la década de 1980 el financiamiento de la vivienda se basó en títulos de hipoteca, comercializados en el mercado secundario. Así fue como se configuró un sistema de oferta privada de la vivienda con subsidio

1 El concepto de “*viração*” se refiere a la reproducción de la vida en las clases populares en América Latina, que articulan formas cotidianas informales en el mercado y la ciudad que limitan entre lo legal y lo ilegal, sin regulación. El término indica un movimiento constante de transitoriedad que se transforma en condición permanente y predominante en la región después de la reestructuración productiva que marcó la destrucción de la era fordista en la década de 1980.

a la demanda, vinculado al sistema financiero a través del mercado de hipotecas (Mioto, 2015). Este modelo se expandió por la región y creció en escala durante la década de 1990 con la apertura de capital de las empresas de desarrollo inmobiliario (Fix, 2011), primero en México (Programa INFONAVIT) y luego en Brasil a fines de la década de 2000, ya como política anticíclica en respuesta a la crisis hipotecaria financiera de 2008 (*Programa Minha Casa Minha Vida* [PMCMV]).

Sin embargo, el modelo predominante en la región, de la autopromoción de la vivienda y de la ciudad, siempre fue el límite para la expansión de la financiarización, en la medida en que la informalidad impone un alto grado de inseguridad jurídica. Las tesis sobre otorgamiento de títulos de propiedad en masa para los asentamientos informales de Hernando de Soto (2001) fueron aclamadas por los órganos multilaterales como la solución para este problema e implantadas en diversos países de América Latina. No obstante, estas medidas no lograron promover un mayor acceso al crédito, debido al bajo nivel de bancarización de la población (Cockburn, 2011; Riofrio, 1998). La informalidad en la producción habitacional sigue siendo hasta el día de hoy un límite para la financiarización de la vivienda popular.

La hipótesis que planteamos en este artículo indica que las transformaciones recientes en los mercados habitacionales de la región, relacionadas al incremento del alquiler y a mecanismos de concentración de sus flujos de renta, tienen la capacidad de configurar una nueva frontera para la expansión de las finanzas sobre el mercado inmobiliario popular. La vivienda transformada en servicio por medio del alquiler presenta una mayor flexibilidad normativa, de producción y movilización de demanda, desplazando la cuestión de la vivienda desde la perspectiva de una respuesta a la precariedad y la informalidad hacia el campo de la gestión de la inseguridad habitacional. En este lugar, los vínculos entre vivienda y finanzas dejan en segundo plano a la rentabilidad proveniente de la producción a escala de la vivienda en propiedad, priorizando la remuneración del capital invertido a través de flujos de renta centralizados y de larga permanencia en el tiempo, apoyando y consolidando el contexto de “transitoriedad permanente” (Rolnik, 2018) al que las clases populares se ven sometidas. Ganan espacio en estos procesos diversas formas de asociación público-privada en las que se movilizan fondos públicos en nombre de las necesidades habitacionales de la población –tanto para activar rentas inmobiliarias a partir de la disponibilidad de suelo público como para dar seguridad a los contratos a través de fondos de garantía (“Cidade Estado Capital”, 2018)- asegurando así flujos de remuneración a lo largo del tiempo, que pueden ser securitizados. De esta forma, y como todos los demás derechos sociales, la vivienda puede ser proporcionada mediante servicios tercerizados (Lavinias y Gentil, 2018).

En este artículo observaremos, en primer lugar, las transformaciones globales que han ocurrido en el sector de la vivienda tras la crisis hipotecaria de 2008, la cual promovió al alquiler como mecanismo para la extracción de renta inmobiliaria, conformando grandes carteras globales de activos y de propietarios corporativos ligados al mercado financiero. Luego abordaremos la forma en que se están estableciendo las conexiones de estas nuevas dinámicas con los territorios de clases populares atravesados por la informalidad. Además, mostraremos cómo su naturaleza, que en un primer momento hubiera parecido un obstáculo a la expansión de las finanzas, ha marcado fuertemente una nueva frontera de financiarización en un momento de flexibilización mundial de las relaciones laborales y de su concentración a través de flujos de renta.

En términos metodológicos, el artículo se basa en una revisión bibliográfica, tanto de documentos y políticas oficiales sobre la vivienda -con énfasis en las que promueven el arriendo a nivel local, especialmente en Chile y en Brasil- como también de documentos con alcance regional y global (agencias multilaterales). De esta manera se busca develar los discursos, ideologías y prácticas que construyen esta nueva frontera para la financiarización de la vivienda en arriendo. También se han realizado entrevistas a actores claves en Chile y en Brasil vinculados a la producción de nuevos productos inmobiliarios volcados al alquiler (como desarrolladores inmobiliarios, constructoras, consultores, administradores de fondos de inversión y expertos del área) a fin de conocer las estrategias para la constitución de este nuevo mercado y los circuitos de financiarización que estimulan la producción de vivienda en arriendo. Las entrevistas fueron complementadas con datos de diversas fuentes: catálogos disponibles online de las empresas y asociaciones de empresarios, artículos de prensa y medios especializados. Estas últimas fuentes aportaron también al conocimiento del avance de la financiarización del alquiler en otros países latinoamericanos como México, Perú y Colombia.

Por último, en base a un trabajo de campo en los territorios populares de la ciudad de São Paulo, Brasil (Moreira *et al.*, 2020), fue posible explorar las nuevas dinámicas de inversión en el alquiler popular lucrativo, vinculadas a ilegalidades, desalojos e incluso a políticas de subvención del alquiler.

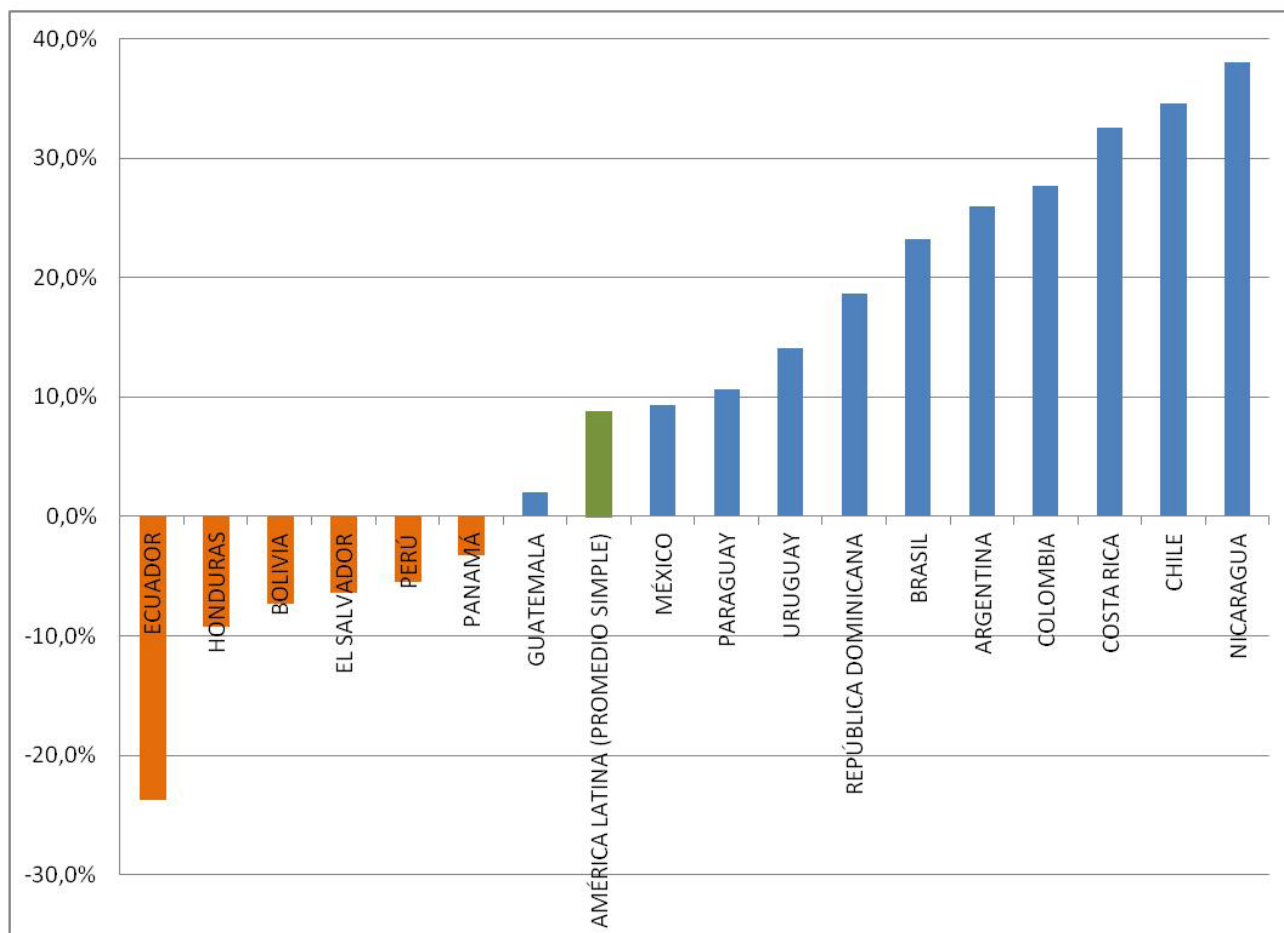
Post crisis hipotecaria: ascensión de los mercados de arriendo

Existe una transformación estructural en marcha en los escenarios globales: el crecimiento del alquiler residencial privado en todos los niveles de ingreso (Nethercote, 2020). En el caso de América Latina, este proceso se ha intensificado, aproximadamente, hace dos décadas.

Se trata de una transformación importante dentro de un cuadro relativamente estable que, a partir de las décadas de 1950-1960, ha marcado el acceso a la vivienda por medio de la posesión o la propiedad privada y la autoconstrucción, con gran presencia de informalidad en varios aspectos de la producción, comercialización y uso de esta. En toda América Latina, este proceso combinó la fase de industrialización pasada con la predominancia del acceso a la vivienda a través de la posesión, conduciendo a que el promedio de la región respecto a la tenencia de arriendo sea de un 20% -Colombia es el país de la región con mayor tasa de inquilinos, con un 46,6%, según CEPALSTAT (2021)-, mientras que en Europa corresponde, en promedio, al 30% (variando entre un 20% en Islandia y un 55% en Suiza) y en los Estados Unidos y Canadá 33% (Blanco *et al.*, 2014).

Sin embargo, este escenario ha cambiado en varios países. Según datos de CEPAL, desde el año 2000 creció en un 8,8% el porcentaje de domicilios en alquiler, siendo México, Paraguay, Uruguay y República Dominicana los países con una variación por sobre la media, y Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile y Nicaragua, con variaciones por sobre el 20% (Figura 1).

Figura 1.
Variación del porcentaje de domicilios urbanos alquilados por país, 2000-2020.



Fuente: elaboración propia con datos de CEPALSTAT, 2021.

Esta tendencia de cambio en el perfil de tenencia de las viviendas presenta dinámicas diferentes, aunque combinadas, en los diversos segmentos del mercado. En los mercados formales, la tendencia es a la concentración de activos en carteras de inversores corporativos con, como veremos a continuación, una clara segmentación del perfil de la demanda en ocasiones apoyada por asociaciones público-privadas. En el caso de los mercados informales, que abordaremos luego, la tendencia es a la instauración de nuevas formas de obtención de renta vía regímenes de control privado de la gestión territorial, inmersos -o no- en circuitos ilícitos y promovidos incluso por políticas públicas de distribución de *vouchers* para la demanda.

Desde arriba: la ascensión del propietario corporativo

Posterior a la crisis de 2008, asistimos en los mercados privados al surgimiento de nuevos propietarios corporativos (Fields, 2018) y también de oferta de vivienda vinculada a nuevos modelos de gestión como la “economía colaborativa”, que articula los capitales financieros a las plataformas digitales (Fields, 2019), prometiendo la democratización del acceso a los mercados residenciales y la formación de comunidades basadas en la predominancia del uso por sobre la propiedad (Slee, 2017; Tavolari y Nisida, 2020).

En un texto anterior señalamos la relevancia de la conexión entre el arriendo residencial y las finanzas, cuestión que coloca en curso un nuevo frente de financiarización de la vivienda y desapropiaciones a escala global:

“Se trata de una nueva oleada de financiarización de la vivienda, cuyo epicentro es la vivienda de alquiler. Hay un nuevo tipo de propietario, generalmente corporativo y vinculado a gestores de activos financieros transnacionales, que ha pasado a controlar un gran volumen de edificios o pisos emplazados en distintas ciudades” (Rolnik, 2018, p. 397).

La crisis financiera global colocó en evidencia la relación central de la vivienda con las dinámicas de acumulación de riqueza y de rentabilidad, subrayando cómo los imperativos de acumulación crean ciclos de especulación con efectos perjudiciales como la propia crisis (Fields, 2018). Después de 2008, en función del debacle financiero e inmobiliario, la vivienda en propiedad de varios países del Norte global dejó de ser sinónimo de seguridad habitacional (Ronald, 2008). No obstante, posteriormente ofreció nuevas oportunidades para la extracción de valor (Fields, 2018).

En el caso de Estados Unidos, por ejemplo, fondos *private equity* se aprovecharon de las caídas de precios de las viviendas para comprar miles de unidades con hipotecas ejecutadas, reconvirtiéndolas en vivienda para el arriendo -dado el aumento de la demanda-, y al mismo tiempo, lanzando nuevos instrumentos financieros respaldados por este tipo de tenencia (Fields, 2017). Sumado a esto, la expulsión de personas y familias de las casas hipotecadas, las nuevas barreras de acceso al crédito, y la mayor inestabilidad de los ingresos (Hochstenbach y Ronald, 2020), produjeron que la vivienda en arriendo se defina como una importante trama

secundaria en la historia de la crisis financiera global (Kemp, 2015, citado por Hochstenbach y Ronald, 2020). Aparecen también, los “*Global Corporate Landlords*” (Beswick *et al.*, 2016), que centralizan internacionalmente la gestión financiera de grandes carteras de activos inmobiliarios. Cabe señalar que los propietarios corporativos globales también estuvieron presentes en la privatización de las viviendas públicas y sociales destinadas al arriendo en ciudades europeas.

En América Latina, la vivienda en propiedad ha desempeñado un papel político mucho más relevante en comparación con la realidad de algunos países del Norte global (Santana-Rivas, 2020), donde ha existido -en diferentes niveles, profundidades y relevancias- una trayectoria habitacional ligada a la vivienda en arriendo. En América Latina, en general, el arriendo había funcionado con bastante autonomía en un mercado privado, fragmentado y disperso que se había desarrollado tanto en un mercado formal como informal. Sin embargo, fueron apareciendo nuevos actores involucrados en el mercado del arriendo apropiado y gestionado a gran escala que, operando bajo la lógica de la financiarización, diferente de la presencia de los pequeños propietarios no profesionalizados, que apenas poseen una propiedad destinada al arriendo.

Lo que hemos observado hasta el momento en la región es el surgimiento del modelo *multifamily*, bastante expresivo en los Estados Unidos. Se trata de edificios que no componen un condominio, es decir, la suma de fracciones de propiedad; sino que se trata de una única propiedad que arrienda fracciones, en un modelo de gestión centralizado y estandarizado. La tipología corresponde a unidades mínimas, tipo habitación hotelera, servicios compartidos y asociado al mercado del *e-commerce*, muchas veces vinculado al arriendo residencial vía plataforma de estadías de corto plazo como Airbnb (Vannuchi, 2020).

Para conformar una mercancía adaptada a este mercado, los inmuebles necesitan despojarse de sus características locales, sea cualitativamente o por medio de la gestión de su propiedad, para que puedan ser centralizados en fondos de inversión que exigen una forma determinada de rentabilidad alcanzado por medio de la estandarización de los activos. Hay un cambio fundamental en la forma de vivir, que pasa a ser enfrentada directamente como un servicio, en la medida en que la relación que se establece entre propietario y consumidor es de uso, por un determinado tiempo y no de venta.

El interés por parte de los propietarios corporativos por el modelo *multifamily* se debe a que es un modelo anticíclico, esto es, que responde mejor en periodos de crisis; una alternativa a otros tipos de activos como el industrial, oficinas y *retail*, que tienen un desempeño que se vincula más al crecimiento económico. Además, el *multifamily* también actúa como refugio contra la inflación, debido a que, generalmente, los precios del arriendo aumentan en proporción superior a la inflación, sumado a las propias ganancias que el activo proporciona al inversionista (“Multifamily, oportunidad de inversión”, 2019).

En América Latina, el modelo tuvo su inicio en Chile el año 2013 (Sepúlveda, 2018) y fue exportado por inversores de este país a otras ciudades de la región, principalmente de Perú y Colombia (Osorio, 2020); no obstante, este modelo también está presente en México y Brasil. En México, Greystar, el administrador de departamentos más grande de los Estados Unidos tiene cerca de 3.000 departamentos en desarrollo o planificados en la Ciudad de México. Dos ex ejecutivos de Greystar también pusieron en marcha una empresa

de *private equity*: Hasta Capital, para la construcción de viviendas *multifamily* (Kusisto, 2016). En el caso de Brasil, emergieron nuevas empresas que han apostado por este modelo, construyendo edificios totalmente vinculados al arriendo residencial en régimen de propiedad *multifamily*, en la perspectiva de “Cambiar *bricks* por *bytes* [ladrillos por *bytes*]” (“Alex Frankel”, 2021). También, son lanzados edificios totalmente producidos para el arriendo de unidades residenciales por medio de la plataforma internacional Airbnb (Tavolari y Nisida, 2020; Vannuchi, 2020). La selección de estos países se debe porque sus gobiernos implementaron instrumentos y mecanismos que facilitan la circulación de capital en el ambiente construido, medidas que permiten crear un ambiente “seguro” para la inversión. Actualmente, son este tipo de países los que más atraen diferentes flujos financieros internacionales para la propiedad.

La relación de las empresas locales con grandes *Global Corporate Landlords*, se expresa en la presencia de fondos de inversión extranjeros y también por medio de la compra de plataformas tecnológicas de gestión, que les permiten ser grandes operadores de unidades destinadas al arriendo. Los avances tecnológicos en el mercado del arriendo han sido vitales para adoptar estrategias de acumulación financiera impulsadas por la propiedad para un nuevo segmento del mercado del alquiler (Fields, 2019).

Los propietarios de estos emprendimientos tienen perfil corporativo: fondos de inversión y de pensión, gestores inmobiliarios, *family offices*, compañías de seguros. Una característica importante en el caso de América Latina es que la implantación de este modelo implica la reestructuración de las empresas locales, que pasan a recibir aportes de empresas internacionales de gestión inmobiliario-financiera (europeas, norteamericanas o asiáticas), haciendo que exista una centralización de la gestión del arriendo externa a los países. En Chile está presente Prudential Financial, gran compañía de seguros de Estados Unidos, cuya sucursal PGIM Real Estate es una de las principales administradoras de real estate del mundo. También está presente el fondo inglés de inversiones AshmoreAVENIDA en Chile, Colombia y Perú. Greystar, de Estados Unidos, tiene presencia en México, Chile y también en Brasil. Paladin Realty está en México, Brasil, Perú, Chile, Costa Rica y Colombia. En Brasil hay presencia de compañías asiáticas (CapitalLand, de Singapur), estadounidenses y canadienses (7 Bridges Capital, ARS y CPP) y europeas (Q Apartments, de Dinamarca).

Las nuevas formas de arriendo -bajo la lógica de la financiarización-, son un mercado reciente en América Latina, pero que cobra fuerza para ingresar en la región y posicionarse, incluso, como parte de políticas públicas, como veremos a continuación.

Desde abajo: una nueva forma extractiva entre la informalidad y las finanzas

El proceso de “inquinización” en América Latina también se establece en los territorios populares, es decir, un aumento del porcentaje de viviendas alquiladas en relación a la vivienda propia, independientemente de la legalidad de la posesión (Abramo, 2009, 2012). Las fases de producción en masa de viviendas en propiedad, así como la vivienda precaria, si bien hicieron disminuir el allegamiento, contribuyeron al aumento en el precio del suelo y, consecuentemente, a incrementar el valor del arriendo. En el caso de Brasil, esta tendencia de cambio en el tipo de tenencia hizo que el déficit habitacional haya alterado su perfil durante la primera mitad de la década de 2010 debido a que, al mismo tiempo en que se implantaba el PMCMV, el indicador de exceso de gasto asociado al alquiler aumentó exponencialmente. El exceso de pagos por alquiler en Brasil pasó del 30% del total del déficit habitacional en el 2010 al 50% en el 2015. En las regiones metropolitanas, el año 2019, el promedio fue 59%, llegando a más del 70% en algunas de ellas. En las familias que ganan hasta dos salarios mínimos, llegaron a representar en promedio el 41,2% de su renta en el 2018 (“Características gerais dos domicílios”, 2019) e incluso más del 50% en algunas regiones metropolitanas (Fundação João Pinheiro, 2021).

En Chile, el valor del suelo y de las viviendas ha ido en constante ascenso. En el 2015 el 28% de los arrendatarios pagaban más de un tercio de sus ingresos familiares en el pago del alquiler (Link *et al.*, 2019).

Vale la pena profundizar en este fenómeno en la medida en que parece formar parte de un proceso mayor de transformación en toda América Latina de las relaciones laborales y las dinámicas de la vivienda. El aumento del acceso a la vivienda popular por medio del arriendo parece formar parte de una nueva coyuntura de cambios en el mercado laboral, de carácter cada vez más flexible. La flexibilidad del mercado laboral se relaciona con la flexibilidad del acceso a la vivienda, en particular en las clases populares, con un papel preponderante de las iniciativas de “emprendimiento individual” en la búsqueda del sustento cotidiano, donde la actual mercantilización de la antigua construcción en asentamientos populares, por medio del alquiler, también forma parte de este proceso.

Dicha flexibilidad, sin embargo, debe analizarse desde el punto de vista del enlace entre la tendencia de flexibilidad en el mercado formal con la informalidad histórica de la región, ya sea en la producción de viviendas o en el trabajo. Nuestra hipótesis plantea que el arriendo es un mecanismo importante de este enlace, en la medida en que separa la propiedad del uso, transformando la vivienda en un servicio, movimiento en el cual la rentabilidad obtenida a partir de la gestión habitacional es más relevante que la propiamente relacionada con su producción.

El arriendo permite la formalización de contratos que generan un flujo continuo de ingresos y dan acceso a la vivienda en inmuebles sin propiedad formal registrada o sin plena legalidad urbana. Esto se debe a que el alquiler opera en una relación contractual privada que no exige necesariamente comprobación de propiedad o

de regularidad del inmueble o de la parte arrendada, información necesaria solo en el caso de una intervención del poder judicial en procesos de desahucios. Es así que el contrato de alquiler termina formalizando el uso de una vivienda que, desde el punto de vista físico y de legalización jurídico-administrativa, puede ser informal y precaria.

La tendencia a la flexibilización de las relaciones formales de trabajo y vivienda constituye un movimiento doble en economías periféricas como las latinoamericanas: por un lado, se institucionaliza la precariedad, generando inseguridad en la reproducción de la vida; por otro, se gestiona esa misma inseguridad como servicio en la forma del arriendo temporal, permitiendo incrementar ganancias financieras en el mercado al presionar por mayor flexibilidad en las formas de actuación del poder público.

Esa “nueva informalidad”, que establece vínculos con el poder público o con el mercado, pero sin llegar a formalizarse integralmente, es un proceso que se articula con otros en los territorios periféricos. De acuerdo con Abramo (2009), la escasez de nuevo suelo en la periferia transforma e intensifica la dinámica de la disputa por él en el mercado formal o informal; cuestión que genera, entre otras dinámicas, la densificación, a través del mercado informal, de los asentamientos ya consolidados², en los cuales comienza a aparecer cierta centralización de capitales³ y gestión territorial privada, en varias ocasiones, aunque no exclusivamente, de carácter miliciano; otros agentes también se han aproximado, entre ellos instituciones empresariales, prestadores de servicios urbanos y plataformas de alquiler popular, que actúan en una zona nebulosa entre la formalidad contractual y la informalidad urbana y de edificación.

Desde el punto de vista económico, existe una dificultad de concentración de capital en las esferas informales de acumulación debido a su determinación jurídica “deficiente”. Sin embargo, eso no significa menos ganancias; por el contrario, se trata de un submercado cuya rentabilidad es, inclusive, superior a las de las áreas formales de la ciudad -llegando a ser entre tres y cuatro veces más alta según datos de Abramo (2009) y Meyer *et al.* (2017)-. Esto ha hecho que se produzca una nueva forma de mercantilización de los territorios populares basada en el arriendo, particularmente con la formación de *cortiços* o conventillos dentro de las favelas, la construcción de habitaciones verticalizadas para el alquiler y las prácticas informales de corretaje inmobiliario que emulan las prácticas formales.

Considerando la aproximación de las prácticas informales a las de producción formal del territorio ¿qué caracteriza lo informal en esos mercados, diferenciándolos, actualmente, de los llamados mercados formales? De acuerdo con Telles (2007) estas polaridades pierden todo sentido y se vuelven obsoletas cuando están atravesadas por la liberalización financiera, la apertura de los mercados y un menor control estatal.

2 De acuerdo con Abramo, en Río de Janeiro el 45% de los domicilios de las favelas estudiadas tienen más de tres pisos. Según Pasternak y D'Ottaviano (2016), hace 10 años (censo de 2010), en las favelas de la Región Metropolitana de São Paulo el 62,3% de los domicilios tenían dos pisos y el 85,2% no contaban con separación entre las edificaciones, indicando alta densidad.

3 Según Abramo, el 44% de los arrendadores de las favelas estudiadas en Río de Janeiro tienen más de un inmueble (Abramo, 2009), mientras que, en São Paulo en Paraisópolis, esa cantidad llega al 75% (Meyer *et al.*, 2017).

Debemos señalar aquí el análisis realizado por Verónica Gago (2015). En sus palabras, los circuitos financieros de acumulación globales no pueden comprenderse solo por su esfera de circulación “por arriba”, en el interior de las bolsas de valores y corporaciones o a través de los fondos de inversión financiera que están insertos en la producción inmobiliaria. También “desde abajo” dichos circuitos son, ante todo, extractores centralizados de valor de muchas propiedades difusas y “autogestionadas”, mediadas y construidas por prácticas populares de reproducción de la vida y de supervivencia de tipo *viração* (Telles, 2007), resueltas actualmente por la matriz emprendedora.

Si la lógica “empresarialista” atraviesa todas las esferas, tomando el cálculo como matriz subjetiva y la securitización financiera como garantía para las políticas públicas, significa que debemos profundizar también en la caracterización de las nuevas formas extractivas-desposesivas, que ya no se basan en el conjunto sociedad salarial, autoconstrucción y Estado interventor.

“El neoliberalismo sobrevive sin embargo por arriba y por abajo: como renovación de la forma extractiva-desposesiva en un nuevo momento de soberanía financiarizada y como racionalidad por abajo que *negocia beneficios en ese contexto de desposesión, en una dinámica contractual que mixtura formas de servidumbre y de conflictividad*”. (Gago, 2015, p. 23 cursivas agregadas).

Nos parece fundamental el hecho de que el arriendo se está impulsando como nueva frontera de expansión de manera consensual por parte de las políticas públicas, del sector inmobiliario y del mercado inmobiliario informal. Tal vez, el alquiler aparezca de manera consensuada por tratarse de un instrumento que posibilita la gestión del empresarialismo popular, respaldado por el mantenimiento de un amplio espectro de la población desposeída, en constante *viração* (Telles, 2007), sometida a los regímenes privados de gestión territorial. Dichos regímenes privados de control territorial asumen formas diferentes en varios países latinoamericanos, pero presentan características similares: relación entre el mercado de suelo y mercados ilícitos, uso de la violencia privada e intermediación de prácticas sociales dentro del territorio. De acuerdo con Abramo (2012), la informalidad de los mercados de arriendo necesita mediadores contractuales locales, que han asumido diversas funciones en las comunidades y que el autor identifica como una:

“autoridad” (...) determinante para el mantenimiento de los contratos informales y su permanencia en el tiempo, y [que] garantiza la condición intertemporal e intergeneracional de los contratos del mercado informal de suelo (...). Esta legitimidad puede ser de naturaleza religiosa, étnica, cultural, política, o también puede darse a partir de la violencia y el control por la fuerza”. (Abramo, 2012, p. 44).

En este sentido, como veremos en la siguiente sección, las políticas públicas de subsidio al arriendo disperso en parque privado dentro de estos territorios pueden legitimar e, incluso, articular prácticas delincuenciales y las finanzas.

Nueva fase de las políticas públicas de vivienda: asociación público-privada y financiarización por medio del arriendo

Durante los años 1990, en las primeras fases del neoliberalismo latinoamericano, la relación entre los Estados y los mercados se establecía principalmente a través de privatizaciones de empresas públicas. A partir de la década siguiente, ese proceso también se desarrolló rumbo a una relación de vínculo permanente entre el Estado y el mercado, por medio de asociaciones del patrimonio público a la gestión privada, junto con flujos de recursos públicos asegurados en el tiempo para el mercado privado. El Banco Mundial y el BID comenzaron a promover programas de fomento a la participación privada en las políticas públicas a través de todo el continente, e incluso promovieron la movilización de la *International Finance Corporation* (IFC). Su estrategia se basó en la narrativa de que la “emergencia económica” (Paulani, 2010) de los países solo podría superarse mediante la inversión privada como anticipadora de recursos de políticas públicas para Estados que ya no pudieran endeudarse. Este modelo instauro un nuevo contrato social, privatizando derechos que se gestionarán de manera privada como servicios públicos (“Cidade Estado Capital”, 2018).

En el campo urbano y habitacional, esto significó pasar del modelo de negociaciones participativas en la esfera pública, de carácter político y conflictivo, a una lógica del derecho liberal basada en la contratación privada, donde la gestión por medio de un contrato adquiere un papel central. Se implanta la ciudad-empresarial basada en la gobernanza urbana (Harvey, 2006), que se expresó de formas diferentes en los países latinoamericanos, pero siempre siguiendo una lógica empresarialista de la gestión urbana, donde el suelo y el fondo público jugaron un papel importante en la estructuración de negocios privados. Lejos de la ideología del Estado mínimo, este modelo de asociación público-privada es la expresión de lo que Aalbers (2016) denominó *regulation of deregulation*, y Raco (2014) como capitalismo regulatorio, en el que un nuevo sistema regulatorio permite la liberación de activos públicos para el mercado de capitales. Estas políticas se fueron reglamentando en los diversos países de la región a partir de la década del 2000.

Como mostramos al comienzo de este artículo, las políticas habitacionales de producción en masa promovieron vínculos entre el Estado y los mercados de capital mediante el subsidio con fondos públicos, lo que aseguró los mercados y propició liquidez de activos para un mercado abierto de capitales. La nueva fase de financiarización va un paso más allá: ahora, el objetivo es la captación de los fondos públicos hacia fondos de securitización, que servirán como garantía para la valorización de recursos privados. No se trata solo de que el sector privado dirija el recurso público para sí mismo, sino de colocar este recurso para ofrecer vivienda como servicio, en un modelo de valorización financiera que juega con el riesgo, pero cuya garantía está en las contraprestaciones que le otorga el fondo público, capaz de asegurar el flujo de remuneración de estas inversiones a lo largo del tiempo. De acuerdo con Pereira y Palladini (2019), la asociación público-privada deja “la construcción de vivienda en sentido estricto como uno más de los varios elementos de un contrato con un conjunto de obligaciones más complejas” (p. 13), introduciendo “un modelo de riesgo en el mercado de la vivienda popular, para aquellos que conocen la estructuración del mercado financiero” (p. 13).

En estos modelos de asociación público-privada, adquiere importancia el suelo público bien localizado y la securitización de fondos públicos, disponibles para los capitales privados. Las viviendas producidas mediante estos modelos funcionan como forma de captación de la valorización inmobiliaria a través del patrimonio público y, por otro lado, con la transformación de la vivienda en un conjunto de servicios: gestión de condominio, gestión social, alquiler de áreas comerciales, entre otros. Estos justificarán las contraprestaciones de los fondos públicos a los agentes privados durante largos períodos de tiempo. Este flujo de recursos puede securitizarse en la medida en que esté asegurado por fondos de garantía constituidos también por suelo público, como terrenos que pasen a servir como garantía manteniéndose vacíos, incluso con desalojos forzados (Almeida *et al.*, 2020).

El último paso de ese proceso es que la vivienda en sí misma se transforme en servicio, a través del mecanismo de arriendo, lo que se completa con la circulación de nuevos modelos de políticas públicas de arriendo social en la región.

Así como en los programas de producción en masa, Chile, México y Brasil están a la vanguardia de la implantación de esos modelos de asociación público-privada de arriendo residencial. En Chile, desde 2014 la política habitacional se ha enfocado parcialmente en el arriendo a través de un programa nacional de subsidio al alquiler llamado “Programa de Subsidio de Arriendo de Vivienda” (Ross y Pelletier, 2014). La pandemia de COVID-19 ha servido como justificación, en un contexto de emergencia, para promover el ingreso de nuevos actores a este programa: los operadores *multifamily* dedicados al alquiler residencial quienes posibilitan que los beneficiarios del subsidio puedan alquilar en sus edificios, especialmente aquellos pertenecientes a grupos de clase media (Osorio, 2020). El Subsecretario de Vivienda de Chile, explicó que:

“varios de los *multifamily* fueron ajustando sus precios para poder participar del programa [...] nos interesa que en el país haya más oferta de arriendo para programas subsidiados por el Estado. Eso nos refuerza como generar más oferta de arriendo para familias que vengan asociadas desde el MINVU [Ministerio de Vivienda y Urbanismo]”. (Rolando en Osorio, 2020).

En el caso de México existen programas que subsidian el alquiler en el mercado privado desde el año 2013. El primero de ellos inserta el sistema de *leasing* dentro del programa de producción habitacional en masa (INFONAVIT), que se denominó “ARRENDAVIT”, dirigido a familias con capacidad de pago, pero que no lograban acceder al financiamiento. Otras iniciativas de arriendo, de carácter local, nacen a partir del problema del abandono del parque habitacional construido por INFONAVIT, y cuya gestión está centralizada a nivel municipal, como en el caso del Programa “Renta tu Casa”, en Tlajomulco.

Recientemente, también se establecieron en México asociaciones público-privadas con inversores corporativos para la construcción de emprendimientos destinados al arriendo, emprendimientos que fueron producidos bajo beneficios fiscales y cuyos usuarios pueden optar a subsidios a la demanda. El modelo se basa en una diversificación de la cartera de inversiones que exige una importante segmentación de mercado, con estrategias diversificadas para cada grupo específico: estudiantes, jóvenes *millennials*, ancianos, jornaleros, fuerzas armadas e inmigrantes.

Finalmente, Brasil anuncia el arriendo como nueva política pública. Así, durante la década de 2010, se implantó el PMCMV y el *Programa de Aceleração do Crescimento* (PAC), lo que fue acompañado por procesos de desplazamiento promovidos por los gobiernos. Se utilizó el mecanismo de subsidio al alquiler en el parque privado como forma de negociación con la población desalojada –principalmente aquella de las grandes ciudades- como respuesta a denuncias y movilizaciones en relación a los desalojos. Sin embargo, las ofertas en las que se utilizaron dichos subsidios son, en su gran mayoría, informales y sin regulación ni fiscalización por parte del poder público. De esta manera, los desalojados permanecen en el propio territorio, en su entorno o barrios cercanos, en relaciones informales de arriendo, en ocasiones en una situación más precaria que la situación de vivienda anterior (Guerreiro, 2020).

Actualmente, el gobierno brasileño discute un programa de arriendo a escala federal que se aparta de los modelos de parque público subsidiado, realizado por medio de asociación público-privada y el sistema de *vouchers* (como en Chile) y que intenta captar el flujo de recursos públicos para el subsidio al alquiler que actualmente está dirigido hacia el mercado informal. La propuesta del gobierno brasileño quiere poner a disposición de fondos inmobiliarios y propietarios corporativos el suelo público subutilizado para la construcción de emprendimientos habitacionales que estén parcialmente disponibles para una política de arriendo subsidiado e integrado al mercado durante un período predefinido.

Así vemos que América Latina se encuentra en un proceso de transformación de sus políticas públicas de vivienda, antes vinculadas a la producción en masa de propiedad privada e intervenciones de regularización de los asentamientos, otorgando cada vez más centralidad a las posibilidades que el arriendo permite, a través de dos grandes modelos:

- 1 Asociación público-privada: basadas en captación privada y valorización inmobiliaria de suelo público, con emprendimientos de propietarios corporativos destinados al arriendo en parte subsidiada, para una población que puede pagar parte del alquiler. El subsidio al alquiler puede securitizarse y los emprendedores reciben incentivos fiscales, tributarios y urbanísticos para la construcción, al tiempo que permanecen vinculados a la política pública por un período determinado contractualmente.
- 2 Conexión de la población de bajos ingresos con el parque privado de arriendo disperso, con subsidio basado en el modelo de *voucher*. Este modelo realza la conexión de la provisión habitacional con asentamientos populares que, consolidados, serían su territorio privilegiado. La securitización de este subsidio podría darse por medio de la concentración de activos dispersos a través de plataformas digitales de gestoras inmobiliarias.

Estamos hablando de un flujo de renta que relaciona el mercado de bienes inmobiliarios con el mercado financiero con flexibilidad contractual, territorial y legislativa, con posibilidad de concentración de activos en propietarios corporativos, captación privada de valorización inmobiliaria, de subsidios y patrimonio público. Políticas que, si se generalizan, pueden mantener y empeorar la inseguridad habitacional con los desalojos y la mercantilización de los territorios populares; esto se debe a que estas son formas de políticas públicas que no

tienen como objetivo la solución definitiva de la vivienda, sino la gestión de la población en déficit habitacional a partir de la transformación de la vivienda en servicio. Es una política que asegura ganancias especulativas por medio de fondos públicos, que también pueden securitizarse; no una política que busque enfrentar a las precariedades habitacionales tan presentes en la región.

“En ese aspecto, la lógica extractiva se cruza con el gobierno de los pobres, lo que produce violencia y crea formas híbridas con la misma lógica y la misma retórica de inclusión que el discurso de ciudadanía propone. Esta perspectiva conduce a una lectura de nuevos conflictos sociales que permite mapear el entrecruzamiento de la agroindustria, las finanzas, las economías ilegales (desde la droga hasta el contrabando) y los subsidios estatales, de acuerdo con lógicas complementarias y que compiten entre sí” (Gago y Mezzadra, 2017, p. 580).

Conclusión: de la posesión al servicio, una nueva ola de financiarización de la vivienda

La discusión teórica de las décadas de 1960-1970 acerca de las particularidades del desarrollo latinoamericano se basó en la observación y descripción de la urbanización extensiva, autónoma y precaria de las metrópolis. Junto con las políticas públicas de producción en masa e intervenciones en asentamientos, la vivienda en América Latina consolidó su carácter de vivienda en propiedad hasta los años `90, con una fuerte presencia de la autoconstrucción y regímenes de posesión.

Después de tres décadas de reconstrucción de las democracias en América Latina en medio del neoliberalismo, el resultado en el campo urbano demuestra que no hubo cambios en la estructura de explotación en la región. Por el contrario, esta estructura se ha profundizado e intensificado a partir de procesos de desposesión llevados a cabo principalmente por diversas asociaciones entre el sector privado y el Estado, que pusieron en marcha nuevas fronteras de extracción de capital de lo urbano (formal e informal). En el ámbito de la vivienda, el mecanismo de arriendo residencial es el que más se ha destacado entre las nuevas formas extractivas (Arboleda, 2016; Duplat, 2017) a las cuales la región está sometida, en una coyuntura de financiarización que encuentra en el suelo y en el espacio construido los elementos centrales de la rentabilización.

Teniendo esto en cuenta, nos parece necesario profundizar en el aumento de la presencia del arriendo residencial en las clases populares desde la última década, desde el punto de vista de los enlaces entre los procesos financieros globales y las particularidades locales de la vivienda, considerando la hipótesis de que se trata de una re-actualización de la informalidad histórica presente en el campo de la vivienda en un contexto global de flexibilización e informalización del mercado residencial como un todo. Esta informalidad histórica tiene como resultado grandes procesos de desposesión en los territorios populares, llevados a cabo tanto por fuerzas locales dentro de la informalidad como por el mercado privado y el Estado.

Nuestra hipótesis es que existe una convergencia en la lógica de la “desregulación regulada” (Aalbers, 2016) que aproxima ambas partes del antiguo escenario dividido entre lo formal y lo informal. Esto se establece, de una manera específica, por medio de procesos financieros y mecanismos digitales con clara intervención de la política pública (incluso bajo la forma de subsidios) lo que extiende la inseguridad habitacional y modifica el carácter de las relaciones cualitativas con la vivienda. Se entiende aquí al alquiler como un mecanismo de enlace entre la flexibilización y la informalidad, en la medida en que promueve la transformación de la vivienda en un servicio que permite vincular la política pública y el stock residencial construido con la gestión privada del tiempo. En lugar de la gestión y la producción del espacio, la gestión del tiempo permite obtener renta incluso de los más pobres entre los pobres, superando un obstáculo histórico para la expansión del capital financiero en las ciudades de la región. Las posibilidades de que esta gestión adquiera escala con los mecanismos digitales, concentrando flujos de renta dispersos, conforma una inusitada conexión entre la informalidad y las finanzas.



Abstract

The rise of rental as a form of access to housing has been observed throughout Latin America as part of a global dynamic that took place after the 2008 global crisis. Global corporate landlords and new management models related to the “shared economy” capable of connecting financial capital to digital platforms and concentrate dispersed income flows are emerging in private residential market benefiting from great regulatory. Meanwhile, rental is also on the rise in ‘urban popular territories’, expanding a lucrative ‘popular real estate market’, fueled by new illegalities, evictions and public policies of subsidized rental. We observe, also, the emergence of a new generation of public policies, focused on promoting social rental housing, especially through public-private partnerships that connect popular housing markets with finance, with an important impact on the restructuring of popular territories and the redefinition of housing as a service. Based on a review of literature and official documents and business prospectuses, interviews, and fieldwork in popular territories, especially in Chile and Brazil, we argue that rental housing may be the new frontier that connects finance and real estate, with the ability to reach the popular world, instrumentalizing and generalizing illegalities.

Rental housing -formal and informal- as a new frontier of housing financialization in Latin America

Keywords: Rental housing; public-private partnerships; financialization of housing; informality; corporate landlords.

Introduction

The financialization of housing has been observed throughout the world in a vast array of literature. However, as Aalbers (2017) points out, in the analysis of the phenomenon it is necessary to articulate the global dynamics with local conditions, implying a diversity of concrete experiences. In the case of Latin America, among the local and global determinants, we highlight the role of international agencies like the IADB (Inter-American Development Bank) and the World Bank (Blanco *et al.*, 2014; Peppercorn & Taffin, 2013) in the promotion of reforms to the models to the financing and the provision of housing, as well as the arrival in the region of firms and corporations with regional performance connected with global financial circuits. These interventions take place in a context of urban development of historical characteristics, where housing has been produced in the frontier between legality and illegality, between formal and informal, in a context marked by “*virações*”¹ (Telles, 2007). In this article, we intend to describe the development of the most current forms of housing financialization through the rental mechanism, under the hypothesis that its flexible form, which transforms housing into a service, may be the new frontier that connects financial and real estate sectors, with ‘popular world’, instrumentalizing and generating illegalities (Telles, 2013). For this purpose, we shall draw on examples coming mainly from the Chilean and Brazilian experiences.

The expansion of the connection between finance and real estate in the region has travelled a path that began in the 1990s with products related to commercial spaces, with the formation of the first Real Estate Investment Trusts (REIT), *Fundo de Investimento Imobiliário* [FII] in Brazil, Fideicomisos de Inversión de Bienes Raíces [FIBRA] in Mexico) expressed in corporate towers (Fix, 2007), shopping centers, and logistics warehouses (“*Cidade Estado Capital*”, 2018), eventually including housing. The housing sector, being a universal necessity, is strategic in this process, with the potential of reaching large scale, apart from its great political appeal, which translates into public support for private ventures involved in this sector and the attraction of large capital investment funds.

The construction of the connection between housing and finance has had different phases in the region. Since 1990, in Latin America two parallel processes took place. The first one, related to the mass-production of homeownership through mortgage loans; the second emerged in the realm of self-promotion of housing, with policies for the regularization of titles. In the first process, Chile was an important laboratory, due that, since the 1980s, public housing funding was based on mortgage securities traded in the secondary market. In this manner, a private housing supply system was configured with subsidized demand, linked to the financial system through mortgage markets (Mioto, 2015). This model expanded around the region and grew in scale during the 1990s with the IPOs of real estate development firms (Fix, 2011), first in Mexico (INFONAVIT

1 The concept of “*viração*” refers to the reproduction of life in the popular classes in Latin America, which articulate informal everyday ways in the market and in the city that are situated at the frontier between legal and illegal, unregulated. The term indicates a constant movement of transience that becomes a permanent and predominant condition in the region after the restructuring of production that marked the destruction of the Fordist era during the 1980s.

program) and later in Brazil, by the end of the decade of 2000, as anti-cyclic policy in response to the financial crisis of 2008 (*Programa Minha Casa Minha Vida* [PMCMV]).

However, the predominant model in the region, self-promotion of housing and of the city, has always been a limit for the expansion of financialization, insofar as informality imposes a high degree of legal insecurity. The theses on the massive granting of property titles to informal settlements by Hernando de Soto (2001) were praised by multilateral organisms as the solution for this problem and were implanted in a number of Latin American countries. These measures were unable to promote a broader access to credit, among other reasons, due to the low level of bancarization access of the population (Cockburn, 2011; Riofrio, 1998). The informality in the production of housing is still to this day a limit for the financialization of 'popular housing'.

Our hypothesis in this article indicates that the recent transformations in housing markets in the region, related to the rise in rentals and to mechanisms for the concentration of its income flows, have the ability to configure a new frontier for the expansion of finance over the 'popular' real estate market. Housing transformed into a service by means of the rent, shows greater flexibility in terms of regulations, production, and mobilization of demand, shifting the issue of housing from a need to respond to precariousness and informality, to the field of housing insecurity management. In this place, the links between housing and finance take predominance over the profitability coming from large scale production of ownership housing, prioritizing the payback of invested capital through centralized and long-term income flows, reinforcing, and consolidating the context of "permanent transience" (Rolnik, 2018) to which the 'popular classes' are subject to. These processes open spaces for diverse forms of public-private partnerships, in which, in the name of the housing needs of the population -both to activate real estate rents from the availability of public land and to give security to contracts through guarantee funds ("Cidade Estado Capital", 2018)-; even securing income flows over time, that can be securitized. Thus, housing, like all the rest of social rights, can be provided through outsourced services (Lavinás & Gentil, 2018).

In this article, we shall observe, firstly, the global transformations that have occurred in the housing sector after the 2008 subprime mortgages crisis, which promoted rental housing as a mechanism for the extraction of real estate profit, producing large global portfolios of assets, by corporate landlords linked to the financial market. We shall then address the way in which the connections of these new dynamics are being established with the territories of the low-income classes, traversed by informality. We shall demonstrate the way in which its nature, seeming at first glance to be an obstacle for the expansion of finance, has strongly marked a new frontier of financialization at a time of global flexibility of labor relations, and their concentration through income flows.

In methodological terms, the article is based on a review of the bibliography as well as of documents and official policies on housing, with an emphasis on those that promote rental housing at a local level, particularly in Chile and Brazil, as well as on documents with a regional and global reach (multilateral agencies), as a way to reveal the discourses, ideologies, and practices that constitute this new frontier for the financialization of rental housing. Interviews have also been done with key actors in Chile and Brazil related to the production of new rental-oriented real estate products, such as real estate developers, construction companies, real estate

consultants, investment fund managers, and experts in the field, in order to assess the strategies for the constitution of this new market, and how the financialization circuits that stimulate the production of rental housing operate. The interviews were complemented with data from different sources: company catalogues, web pages, developers' associations, articles in the press and specialized media. The latter sources also supplied knowledge on the progress of rental housing financialization in other Latin American countries, like Mexico, Peru, and Colombia.

Finally, based on a field work in the popular territories in the city of Sao Paulo, Brazil (Moreira *et al.*, 2020), it was possible to explore the new dynamics related to investments in lucrative low-income rental housing, associated with illegalities, evictions and even with rent subsidy policies.

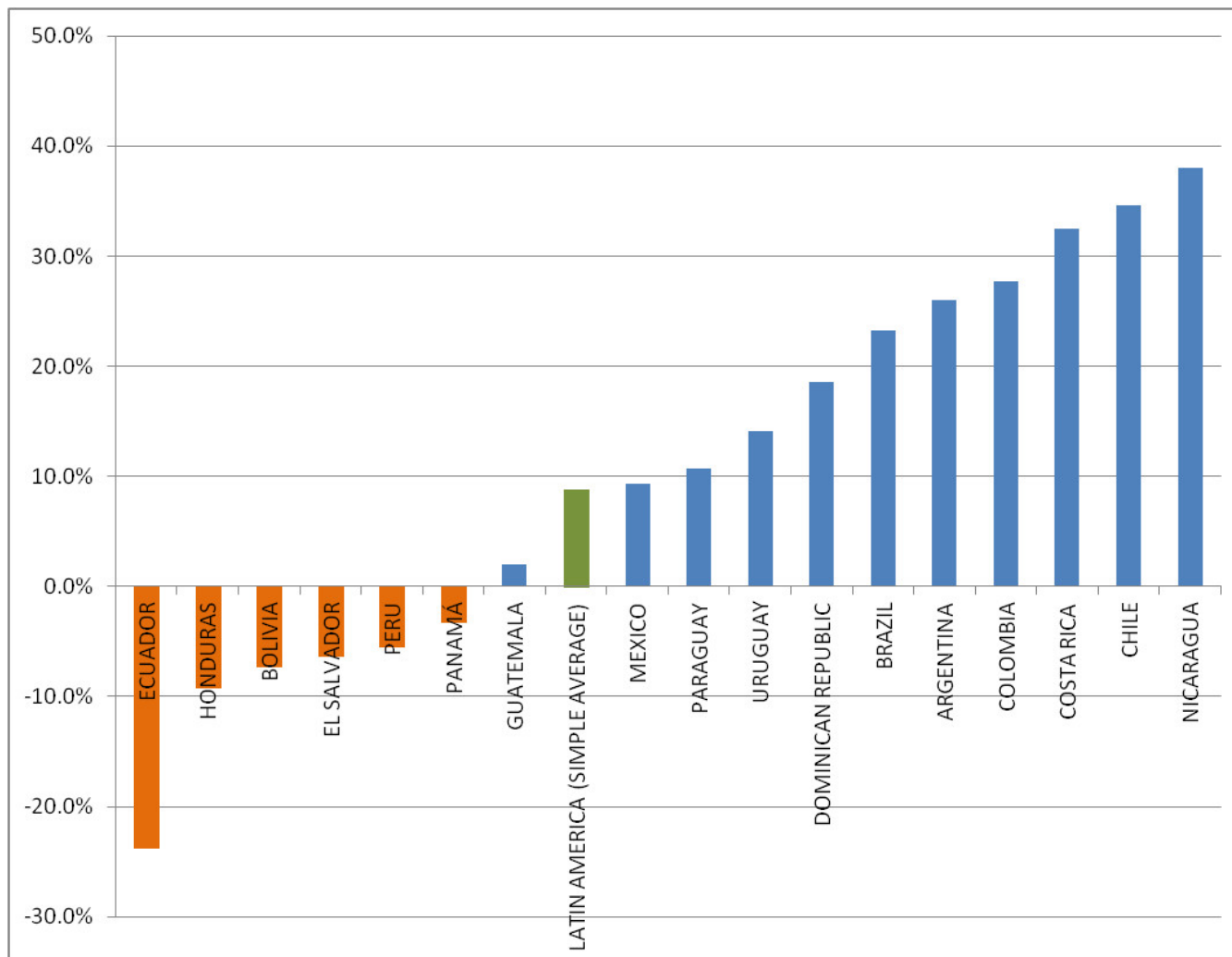
Post Mortgage Crisis: Rise of the Rental Markets

There is a structural transformation underway in the global scenarios: the grow of private rent at all income levels (Nethercote, 2020). In Latin America, especially, this process has intensified approximately two decades ago.

It is an important transformation within a relatively stable framework, which, since the decades of 1950-1960, has marked the access to housing through possession or private property ownership and self-construction, with a large presence of informality in diverse aspects of housing production, commercialization, and usage. In all of Latin America, this process has combined a heavy industrialization phase with the predominance of access to housing through ownership, resulting in a 20% regional average ratio of rent tenancy -Colombia is the country with the highest rate of tenants in the region, with a 45.6% rate according to CEPALSTAT (2021)-, while the average rate in Europe is 30% (ranging from 20% in Iceland to 55% in Switzerland), and 33% in the US and Canada (Blanco *et al.*, 2014).

However, this scenario has changed in several countries. According to data by CEPAL, since the year 2000, the percentage of households with rentals grew by 8.8%, being Mexico, Paraguay, Uruguay, and the Dominican Republic the countries with a variation above the mean, and Argentina and Brazil, Colombia, Costa Rica, Chile, and Nicaragua with variations beyond 20% (Figure 1).

Figure 1.
Variation in the percentage of urban homes rented per country.



Source: compiled by authors with data from CEPALSTAT, 2021.

This trend of change in the housing tenure profile presents different, yet combined, dynamics in the different market segments. In formal markets, there is a trend towards concentration of assets in the portfolios of corporate landlords, as we shall see next, with a clear segmentation of the demand profile, on occasions supported by public-private partnerships. In the case of the informal markets, to which we will go into more depth later, the tendency is to the establishment of new forms of capturing rent via schemes of private control of territorial management, immersed -or not- in illicit circuits, and even promoted by public policies of distribution of demand vouchers.

From Above: The Rise of the Corporate Landlord

After the 2008 Crisis, we are witnessing in the private market the emergence of new corporate landlords (Fields, 2018), together with a supply of housing related to new models or management, such as the “collaborative economy”, which articulates financial capitals and digital platforms (Fields, 2019), promising to democratize access to the residential markets and to the formation of communities based on the predominance of use over ownership (Slee, 2017; Tavolari & Nisida, 2020).

In a previous text, we pointed out the relevance of the connection between residential rental housing and finance, an issue that sets the course for a new front of housing financialization and expropriations on a global scale:

“It is about a new wave of housing financialization, whose epicenter is rental housing. There is a new type of landlord, usually institutional and related to managers of transnational financial assets that has gained control of a large volume of buildings or apartments in different cities” (Rolnik, 2018, p. 397).

The global financial crisis made evident the key relation between housing and the dynamics of wealth and profitability, underscoring how the imperatives of accumulation create cycles of speculation with adverse effects like the crisis itself (Fields, 2018). After 2008, as a consequence of the financial and real estate debacle, in several countries in the Global North, ownership housing ceased being equivalent to housing security (Ronald, 2008). However, it subsequently offered new opportunities for the extraction of value (Fields, 2018).

In the case of the United States, for example, private equity funds benefited from the fall in housing prices and bought thousands of units with foreclosed mortgages, reconverting them into rent housing, given the rise in the demand, issuing at the same time new financial instruments backed by this type of tenancy (Fields, 2017); adding to the eviction of persons and families from the foreclosed homes, new access barriers to credit, apart from incomes that were even less stable (Hochstenbach & Ronald, 2020), rental housing is defined as an important secondary plot in the history of the Global Financial Crisis (Kemp, 2015, quoted by Hochstenbach & Ronald, 2020). There is also the arrival of the “*Global Corporate Landlords*” (Beswick *et al.*, 2016), who

centralize the financial management of large real estate portfolios internationally. The global corporate landlords were also present in the privatization of rent-oriented public and social housing in European cities.

In Latin America, ownership housing has played a more relevant political role in comparison with the reality in some countries in the Global North (Santana-Rivas, 2020), where there has been -to different degrees, depths, and relevance- a housing trajectory linked to rental housing. In Latin America, in general, rental had functioned rather autonomously, that is, a private market, fragmented and dispersed, that had evolved both into a formal as well as into an informal market. However, new actors appear, involved in the rental market, appropriated, and managed at a large scale under the logic of financialization, instead of including small owners, non-professionalized, that own just one property destined for rental.

What we have observed in the region so far is the emergence of the multifamily model, widely present in the United States. It consists of buildings that do not make up a condominium, that is, the sum of fractions of properties; but a single property that is rented in fractions, in a centralized and standardized management model. The typology corresponds to minimal units, hotel room type, with shared services and linked to the e-commerce market, frequently associated with residential rentals via short-term stay platforms like Airbnb (Vannuchi, 2020).

When creating a product adapted to this market, buildings must lose their local characteristics, be it qualitatively or by management of their property, so that they can be centralized through investment funds, which demand a fixed form of profit that is reached by means of asset standardization. There is a fundamental change in lifestyle that is now directly addressed as a service, insofar as the relation that it establishes between owner and consumer is of use, for a certain period of time, and not of sale.

The interest on the part of the corporate landlords for the multifamily model is due to it being an anticyclical model, that is to say, it responds better in periods of crisis; an alternative to other types of assets like industrial, office, and retail, whose performance is more linked to economic growth. Besides, the multifamily scheme also acts as shelter against inflation, because, in general, rental prices grow at a higher rate than inflation, adding to the profits that the investor gets from the asset (“Multifamily, oportunidad de inversión”, 2019).

In Latin America, the model was first used in Chile in 2013 (Sepúlveda, 2018) and was exported by investors to other cities in the region, especially to two countries: Peru and Colombia (Osorio, 2020), but this model is also present in Mexico and Brazil. In Mexico, Greystar, the largest apartment manager in the United States, has around 3,000 apartments under development or planned in Mexico City. Two former executives at Greystar have also started up a private equity firm: Hasta Capital, for the construction of multifamily homes (Kusisto, 2016). In the case of Brazil, new firms have emerged that have bet on this model, developing buildings that are fully linked to residential rental in a multifamily property scheme, with the prospect of “changing bricks for bytes” (“Alex Frankel”, 2021). Additionally, buildings are being inaugurated that are fully produced for the rental of residential units through Airbnb international platform (Tavolari & Nisida, 2020; Vannuchi, 2020). The choice of these countries is due to their governments having implemented instruments and mechanisms that facilitate the circulation of capital within the built environment, measures that allow the creation of

a “secure” environment for investment. Presently, it is this type of country that most attracts the different international financial flows to real estate.

The relation of local firms with large Global Corporate Landlords is evinced by the presence of foreign investment funds, and also by the purchase of technological management platforms, allowing them to become large operators of rent-oriented units. The technological advances in the rental market have been vital in the adoption of property-driven financial accumulation strategies for a new rental market segment (Fields, 2019).

The owners of these developments share a corporate profile: investment and pension funds, real estate developers, family offices, insurance companies. An important characteristic in the case of Latin America is that the implementation of this model implies the restructuring of local firms, which now receive capital contributions from international real estate-financial management corporations (European, North American, or Asian), resulting in the centralization of rental managements outside the countries. In Chile, Prudential Financial is present, a large American insurance company whose branch, PGIM Real Estate is one of the main real estate management firms in the world. Also present in Chile, Colombia and Peru is the British investment fund AshmoreAVENIDA. US’s Greystar is present in Mexico, Chile, and Brazil. Paladin Realty is in Mexico, Brazil, Peru, Chile, Costa Rica, and Colombia. In Brazil, Asian companies are present (Singapur’s CapitalLand), as well as American and Canadian (7 Bridges Capital, ARS and CPP), and European (Q Apartments from Denmark).

The new form of lease under the logic of financialization is a recent market in Latin America but is gaining strength accessing the region and positioning itself, even as a part of public policies, as we shall see next.

From Below: A new Extractive Form Between Informality and Finance

The process of `tenancy` in Latin America is also established within the popular territories, that is to say, an increment in the percentage of rented homes in relation to owned ones, independent of the legality of the possession (Abramo, 2009, 2012). The phases of mass-production of ownership housing, as well as precarious housing, even though resulting in less persons living with relatives, have contributed to the increase in land prices and, consequently, an increase in the price of renting. In the case of Brazil, this trend of shifts in the type of tenancy have resulted in an alteration in the profile of the housing deficit for the first half of the 2010 decade due that, at the same time the PMCMV program was being implemented, the rent-related excess expenditure indicator increased exponentially. The excess payment for rentals in Brazil went from 30% of the total housing deficit in 2010 to 50% in 2015. In metropolitan regions, in 2019, the average was 59%, and above 70% in some of them. In families earning up to two minimum wages, in 2018, it represented in average up to 41.2% of their income. (“Características gerais dos domicílios”, 2019), and even beyond 50% in some metropolitan regions (FJP, 2021).

In Chile, the cost of land and housing has been steadily on the rise. In 2015, 28% of tenants spent more than a third of their family income paying rent (Link *et al.*, 2019).

It is worthwhile delving deeper into this phenomenon, insofar as it seems to be part of a greater process of transformation in labor relations and housing dynamics throughout Latin America. The increase in accessibility to low-income housing through renting seems to be part of a new scenario of changes in the labor market, becoming increasingly more flexible. The flexibility of the labor market is related to the flexibility of access to housing, particularly among the popular classes, with a key role played by initiatives of “individual ventures” in the search for the daily sustenance, in which the commodification of the old constructions in low-income settlements by means of rentals, is also part of this process.

This flexibility, however, must be analyzed from the perspective of the link between the flexibility trend in the formal market and the historic informality in the region, either in the production of housing or in labor. Our hypothesis is that renting is a relevant mechanism in this link, insofar as it separates property from use, transforming housing into a service, a shift in which the profitability obtained from housing management is more relevant than the one related to its production.

Renting allows to formalize contracts that generate a continuous flow of income and provide access to housing in premises without formal registered ownership, or devoid of full urban legality. This is because rent operates in a private contractual relation that does not necessarily require verification of ownership or legality of the property or the leased portion, information that is necessary only in case of an intervention by the judicial authority in eviction processes. It is thus that the lease contract ends up formalizing the use of a property that, from the physical and judicial-administrative legality point of view, can be informal and precarious.

The trend towards of flexibilization of formal labor relations in work and housing constitutes a double move in peripheral economies such as those in Latin America. On the one side, the institutionalization of precarity, generating insecurity in the reproduction of life; and on the other, this same insecurity is managed as a service in the form of temporary rental housing, allowing increasing financial gains in the market by pushing for greater flexibility in the forms of action of the public authority.

This “new informality” that establishes links, either with the public powers or with the market, but does not become fully formalized, is a process that articulates with others in the peripheral territories. According to Abramo (2009), the scarcity of new land in the periphery transforms and intensifies the dynamics of the dispute for it in the formal or informal market. An issue that generates, among other dynamics, the densification through the formal or informal market, of already consolidated settlements⁵, where a certain centralization of capital⁶ and private territorial management starts to appear, often but not exclusively; other agents have also

2 According to Abramo, in Rio de Janeiro, 45% of homes in the studied favelas have more than three floors. According to Pasternak and D’Ottaviano (2016), ten years ago (2010 census), in the favelas in Sao Paulo’s Metropolitan Region, 62.3% of the homes had two floors, and 85.2% did not have separations between buildings, indication of high density.

3 According to Abramo, 44% of renters in the studied favelas in Rio de Janeiro own more than one property (Abramo, 2009), while in Sao Paulo, in Paraisópolis, the figure is 75% (Meyer *et al.*, 2017).

become involved, including business institutions, providers of urban services, and `popular` rental platforms, which operate in a blurry zone between contractual formality and urban and building informality.

From the economical point of view, the informal spheres of accumulation face a difficulty in the concentration of capital due to their “deficient” judicial determination. However, this does not mean less profits, on the contrary, it is a submarket whose profitability is even higher than in formal areas in the city, up to three or four times higher according to data by Abramo (2009) and Meyer *et al.* (2017). This has resulted in the production of a new form of commodification of the popular territories, based mainly on the mechanism of rental, particularly with the forming of *cortiços* or tenement houses inside the *favelas*, the construction of verticalized rooms for rent, and the informal practices of real estate brokerage that emulate formal practices.

Considering how the informal practices of production of the territory approach the formal ones, what characterizes the informality in those markets, differentiating them from the so-called formal markets? According to Telles (2007) these polarities become meaningless and obsolete when they are traversed by financial liberalization, the opening of markets, and less State control.

We must note here the analysis done by Verónica Gago (2015), for whom the financial circuits of global accumulation cannot be understood only by their sphere of circulation “from above”, within the stock exchange markets and corporations, or through financial investment funds that are involved in real estate production. Also “from below”, these circuits are, above all, centralized extractors of value, with many diffuse and “self-managed” properties, mediated and constructed through popular practices of life reproduction as a type of survival *viração* (Telles, 2007), presently solved by the matrix of entrepreneurialism.

If the “entrepreneurialism” logic crosses all spheres, taking calculation as subjective matrix and financial securitization as guarantee for public policies, it means that we must also delve deeper into the characterization of the new extractive-dispossessive forms, that are no longer based on the whole society, self-construction, and intervening State.

“Neoliberalism survives, however, from above and from below: as a renovation of the extractive-dispossessive form in a new moment of financialized sovereignty and as rationality from below that *negotiates benefits in this context of dispossession, in a contractual dynamic that mixes forms of servitude and conflict.*” (Gago, 2015, p. 23 italics added).

We consider very relevant that renting is being promoted as a new frontier of expansion in a consensual way on the part of public policies, the real estate sector, and the informal real estate market. Perhaps renting seems consensual because it is an instrument that allows the management of popular entrepreneurialism, supported by the existence of a large portion of the population that is dispossessed, in constant *viração* (Telles, 2007), subjected to the private schemes of territorial management. These private schemes of territorial control take on different forms in various countries in Latin America, but have similar characteristics: the relation between land market and illicit markets, use of private violence, and the intermediation of social practices within the territory. According to Abramo (2012), the informality in rental markets requires local contractual mediators, having assumed diverse functions in the communities, and which the author identifies as an:

“authority” (...) determinant for the maintenance of informal contracts and their permanence in time, and [that] guarantees the intemporal and intergenerational condition of the contracts in the informal land market (...). This legitimacy can be of a religious, ethnic, cultural, or political nature, or it can also happen based on violence and control by force”. (Abramo, 2012, p. 44).

In this sense, we shall see next how public policies that subsidize renting dispersed in private stocks inside these territories can legitimize, and even articulate, criminal practices and finance.

New Phase in Public Housing Policies: Public-Private Partnership and Financialization Through Renting

During the 1990s, in the first phases of Latin American neoliberalism, the relation between the States and the markets was established mainly through the privatization of public companies. From the next decade on, this process also developed towards a relation of permanent bond between the State and the market by means of associating public patrimony to private management, together with flows of public resources secured in time for the private market. The World Bank and the IDB started to foster, in the entire continent, programs promoting private participation in public policies, even mobilizing the International Finance Corporation (IFC). Its strategy was based on the narrative of “economic emergency” (Paulani, 2010) of the countries, that could only be overcome, according to its arguments, through private investment as advancer of resources for public policies to States that could no longer assume debt. This model establishes a new social contract, privatizing rights and managing them privately as public services (“Cidade Estado Capital”, 2018).

In the urban and housing field, this meant going from a model of participatory negotiations in the public sphere, of a political and conflictive nature, to a logic of liberal rights based on private contracting, where management through a contract assumed a central role. The enterprise-city is established based on urban governance (Harvey, 2006), expressed in different forms throughout Latin American countries, but always following an entrepreneurial logic of urban management, where the land and the public fund plays an important role in the restructuring of private ventures. Far from the ideology of the minimal State, this model of public-private association is the expression of what Aalbers (2016) called regulation of deregulation, and Raco (2014) regulatory capitalism, in which a new regulatory system allows the release of public assets for the capital market. These policies were being regulated in the different countries since the 2000s decade.

As we showed at the beginning of this article, policies of mass-produced housing promoted links between the State and the capital markets through subsidies with public funds, reassuring the markets and promoting asset liquidity for an open capital market. The new phase of financialization goes one step further: now, the purpose is to attract public funds to securitization funds that can serve as collateral for the valorization of private resources. It is not only about the private sector running the public resources for itself but allocating

this resource to offer housing as a service, in a model of financial valorization that plays with risk, but whose guarantee lies in the compensations provided by the public fund, capable of ensuring the flow of profits from these investments over time. According to Pereira and Palladini (2019), the public-private association places “housing construction in the strict sense as one more of the various elements in a contract with a set of more complex obligations” (p. 13), introducing a “model of risk in the low-income housing market, for those who know the structuring of the financial market” (p. 13).

In these models of public-private association, well-located public land, and the securitization of public funds, available for private capital, become more important. Housing produced via these models function as a way of capturing real estate valorization through public patrimony and, besides this, with the transformation of housing into an array of services: management of condominiums, social management, leasing of commercial areas, among others, that will justify the compensations of public funds to the private agents for long periods of time. This flow of resources can be securitized, as long as it is backed by guarantee funds constituted by, also public land, lots, that serve as collateral remaining vacant, even with forced evictions (Almeida *et al.*, 2020).

The last step in this process is that housing itself becomes a service, through the mechanism of rent, and is completed with the circulation of new models of public policies on social rent in the region.

Besides leading in mass-production programs, Chile, Mexico, and Brazil are at the forefront in the implementation of these public-private models of association of residential lease. In Chile, since 2014, housing policies have partially covered rent through a national program of rent subsidy called “Programa de Subsidio de Arriendo de Vivienda” (Ross & Pelletier, 2014). The COVID-19 pandemic has served as justification in a context of emergency to promote the access of new actors to this program: multifamily operators specialized in residential lease, so that the beneficiaries of the subsidies may rent in their premises, especially for middle-class groups (Osorio, 2020). Chile’s Deputy-Secretary of Housing explained that:

“Several multifamily units started to adjust their prices to be able to participate in the program [...] we are interested in having a larger supply of rentals for State-subsidized programs in the country. This stressed the need to generate more supply of rented properties for families that come to us, associated, from the MINVU [Ministry of Housing and Urbanism]”. (Rolando in Osorio, 2020).

In the case of Mexico, since 2013, there are programs that subsidize rent in the private market. The first of them incorporates the leasing system into the program of mass-produced housing (INFONAVIT), that was named “ARRENDAVIT”, directed at families with paying capacities, but that were not able to access financing. Other rental initiatives, of a local nature, emerge from the problem of the abandoning of the housing stock built by INFONAVIT, and whose management is centralized at a municipal level, as in the case of the “Renta tu Casa” program, in Tlajomulco.

Recently, in Mexico, public-private partnerships were also established with corporate investors for the construction of projects destined for rent and produced with fiscal benefits and whose users may apply for subsidies to demand. The model is based on the diversification of the investment portfolio, demanding an

important market segmentation with diversified strategies for each specific group: students, young millennials, the elderly, workers, armed forces, and immigrants.

Lastly, Brazil announces renting as new public policy. During the 2010s, there is the implementation of the PMCMV and the *Programa de Aceleração do Crescimento* (PAC) together with processes of displacement fostered by the governments. The mechanism of rent subsidy in the private stock was used as a form of negotiation with the evicted population, mainly in greater cities, as a response to complaints and mobilizations related to the evictions. However, the offered properties in which the aforementioned subsidies were used, are predominantly informal, unregulated, uncontrolled by the public power. In this way, the evictees remain in their own territory, in their surroundings, or in nearby neighborhoods, in informal rent relations, on occasions in a more precarious housing situation than before (Guerreiro, 2020).

The Brazilian government is currently discussing a rent program at a federal scale that drifts apart from the subsidized public stock models, done by means of public-private partnerships and the voucher system (as in Chile) and which tries to capture the flow of public resources for rent subsidies presently aimed at the informal market. The Brazilian government's proposal wants to make available to real estate funds and corporate landlords underused public land for construction of housing developments that can be partially available for a subsidized rent policy and integrated to the market for a predefined period.

We thus see how Latin America is undergoing a process of transformation of its public housing policies, formerly linked to mass-production of public property and interventions of legalization of the settlements, giving growing centrality to the possibilities allowed by the rental housing, through two major models:

- 1 Public-private partnership based on private capture and real estate valorization of public land, with corporate landlord ventures destined to a partly subsidized rental market, for a population that can pay a portion of the rent. The rent subsidies can be securitized, and the investors receive fiscal, tax, urbanistic and construction incentives, while remaining linked to public policy for a period of time determined by contract.
- 2 Connection of the low-income population with the private stock of dispersed rentals, with a subsidy based on the voucher model. This model highlights the connection of the housing stock with popular settlements that, already consolidated, would be their favored territory. The securitization of this subsidy could operate through the concentration of dispersed assets via digital platforms of real estate developers.

We are talking about a flow of income that relates the real estate market and the financial market with contractual, territorial, and legal flexibility, with the possibility of concentration of assets by corporate landlords, private capture of real estate valorization, subsidies, and public patrimony. Policies that, if widespread, can reaffirm or worsen housing insecurity, with evictions and the commodification of 'popular territories', for it is a form of public policy that does not have as aim a definitive housing solution, but the management of population with housing deficit based on the transformation of housing into a service. It is a policy that

assures speculative earnings through public funds that can also be securitized, and which does not address the housing precarities so prevalent in the region.

“In this aspect, the extractive logic intersects with the government of the poor, producing violence and creating hybrid forms with the same logic and the same rhetoric of inclusion that the discourse of citizenship proposes. This perspective leads to a reading of the new social conflicts that allows to map the intersection of agroindustry, finance, illegal economies (from drugs to contraband), and State subsidies, according to complementary and competing logics” (Gago & Mezzadra, 2017, p. 580).

Conclusion: From Possession to Service: A New Wave of Housing Financialization

The theoretical discussion during the decades of the 1960s and 1970s about the particularities of Latin American development, was based on the observation and description of the extensive, autonomous, and precarious urbanization of the metropolises. Together with the public policies for mass-production and interventions in settlements, in Latin America, housing consolidated its character as ownership housing until the 1990s, with a strong presence of self-construction and possession regimes.

After three decades of reconstruction of the Latin American democracies, in the midst of neoliberalism, the results in the urban sphere demonstrate that there weren't any changes in the structure of spoliation in the region. On the contrary, this structure has deepened and intensified based on processes of dispossession carried out mainly by diverse partnerships between the private sector and the State, which set in motion new frontiers of extraction of the urban capital (formal and informal). In the realm of housing, the mechanism of residential lease is the most relevant one among the new extractive forms (Arboleda, 2016; Duplat, 2017) to which the region is subject, in a scenario of financialization that finds in land and in the built space the central elements of profitability.

Taking this into consideration, we deem necessary to delve deeper into the increment of the presence of residential rent in the popular classes since the last decade, from the perspective of the links between global financial processes and the local specificities of housing, considering the hypothesis that it is a re-updating of the historic informality present in the field of housing in a global context of flexibilization and informalization of the residential market as a whole. This historical informality results in large processes of dispossession in the popular territories, carried out by local forces within informality, like the private market and the State.

Our hypothesis is that there is convergence in the logic of “regulated deregulation” (Aalbers, 2016), that approaches both parts of the old scenario split between formal and informal. This is established in a specific manner by means of financial processes and digital mechanisms, with clear intervention by public policy, even under the form of subsidies, extending housing insecurity and modifying the nature of the qualitative relations with housing. Rent is understood here as a mechanism in this link between flexibilization and informality, insofar as it promotes the transformation of housing into a service, capable of linking public policy and the stock of built housing with private management over time. Instead of the management and production of space, management of time allows to obtain rent even from the poorest among the poor, overcoming a historic obstacle in the expansion of financial capital throughout the cities in the region. The possibility that this management gains momentum with the digital mechanisms, concentrating dispersed flows of income, constitutes an unprecedented connection between informality and finance.

Referencias bibliográficas

- Aalbers, M. B. (2016). Regulated deregulation. En S. Springer, K. Birch y J. Macleavy, (Orgs.), *Handbook of neo-liberalism*. Routledge.
- Aalbers, M. B. (2017). The variegated financialization of housing. *International Journal of Urban and Regional Research*, 41(4), 542-554. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12522>
- Abramo, P. (2009). *Favela e mercado informal: a nova porta de entrada dos pobres nas cidades brasileiras*. FINEP.
- Abramo, P. (2012). La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas. *EURE*, 38(114), 35-69. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612012000200002>
- Alex Frankel. Atitude on dentro de casa. (2021). <https://vitacon.com.br/capital/alex-frankel/>
- Almeida, I. M., Ungaretti, D., Santoro, P. F., y Castro, U. A. (2020). PPPs habitacionais em São Paulo: política habitacional que ameaça, remove e não atende os removidos. En FA. Moreira, R. Rolnik, y P. F. Santoro, (Orgs.), *Cartografias da produção, transitoriedade e despossessão dos territórios populares: observatório de remoções, relatório bianual 2019-2020*. LabCidade FAUUSP.
- Arboleda, M. (2016). Spaces of extraction, metropolitan explosions: planetary urbanization and the commodity boom in Latin America. *International Journal of Urban and Regional Research*, 40(01), 96-112. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12290>
- Beswick, J., Alexandri, G., Byrne, M., Fields, D., Hodkinson, S., y Janoschka, M. (2016). Speculating on London's housing future. *City*, 20(2), 321-341. <https://doi.org/10.1080/13604813.2016.1145946>
- Blanco, A. G., Cibils, V. F., y Muñoz, A. (2014). *Se busca vivienda en alquiler: opciones de política para América Latina y el Caribe*. BID.
- Características gerais dos domicílios e dos moradores: 2019. (2019). Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?view=detalhes&id=2101707>
- CEPALSTAT. (2021). Bases de datos y publicaciones estadísticas. <https://cepalstat-prod.cepal.org/cepalstat/tabulador/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=166&idioma=e>
- Cidade estado capital: reestruturação urbana e resistências em Belo Horizonte, Fortaleza e São Paulo. (2018). FAUUSP.
- Cockburn, C. J. (2011). Titulación de la propiedad y mercado de tierras. *Eure*, 37(111), 47-77. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612011000200003>
- Duplat, A. M. V. (Org.). (2017). *Extractivismo urbano: debates para una construcción colectiva de las ciudades*. Fundación Rosa Luxemburgo/Ceapi/El Colectivo.
- Fields, D. (2017). Unwilling subjects of financialization. *International Journal of Urban and Regional Research*, 41(4), 588-603. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12519>
- Fields, D. (2018). Constructing a new asset class: Property-led financial accumulation after the crisis. *Economic Geography*, 94(2), 118-140. <https://doi.org/10.1080/00130095.2017.1397492>
- Fields, D. (2019). Automated landlord: Digital technologies and post-crisis financial accumulation. *Environment and Planning A: Economy and Space*. <https://doi.org/10.1177/0308518X19846514>
- Fix, M. A. B. (2007). *São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem*. Boitempo Editorial.

- Fix, M. A. B. (2011). *Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil*. (Tesis de doctorado, Universidade Estadual de Campinas, Campinas).
- Fundação João Pinheiro. (2021). *Relatório déficit habitacional no Brasil 2016-2019*. <http://fjp.mg.gov.br/deficit-habitacional-no-brasil/>
- Gago, V. (2015). *La razón neoliberal: economías barrocas y pragmática popular*. Tinta Limón y Traficantes de Sueños.
- Gago, V. y Mezzadra, S. (2017). A critique of the extractive operations of capital: Toward an expanded concept of extractivism. *Rethinking Marxism*, 29(4), 574-591. <https://doi.org/10.1080/08935696.2017.1417087>
- Guerreiro, I. A. (2020). Rent as management of housing insecurity: possibilities of the securitization of the right to housing. *Cadernos Metrópole*, 22(49), 729-756. <https://doi.org/10.1590/2236-9996.2020-4904>
- Harvey, D. (2006). *A produção capitalista do espaço*. Annablume.
- Hochstenbach, C. y Ronald, R. (2020). The unlikely revival of private renting in Amsterdam: Re-regulating a regulated housing market. *Environment and Planning A*, 52(8), 1622-1642. <https://doi.org/10.1177/0308518X20913015>
- Kusisto, L. (2016, 1 de noviembre). Next big bet for apartment rentals: Mexico City. *The Wall Street Journal*. <https://www.wsj.com/articles/next-big-bet-for-apartment-rentals-mexico-city-1477945306>
- Lavinas, L. y Gentil, D. L. (2018). A política social sob regência da financeirização. *Novos Estudos Cebrap*, 37(2), 191-211. <https://doi.org/10.25091/S01013300201800020004>
- Link, F., Marín-Toro, A., y Valenzuela, F. (2019). Geografías del arriendo en Santiago de Chile: de la vulnerabilidad residencial a la seguridad de tenencia. *Economía, sociedad y territorio*, 19(61), 507-542. <https://doi.org/10.22136/est20191355>
- Meyer, J. F. P., Haddad, E., Zuquim, M. L., Carvalho, C. S. A., Barbon, A. L., Silva, A. P., Santos, G. M., y Minoru, R. (2017). *Mercado imobiliário residencial em Paraisópolis: O que mudou nos últimos dez anos? Relatório de pesquisa*. FAUUSP e Lincoln Institute of Land Policy.
- Mioto, B. T. (2015). *As políticas habitacionais no subdesenvolvimento: os casos do Brasil, Colômbia, México e Venezuela (1980/2013)*. (Tesis de doctorado, Universidade Estadual de Campinas, Campinas).
- Moreira, F. A., Rolnik, R., y Santoro, P. F. (Orgs.). (2020). *Cartografias da produção, transitoriedade e despossessão dos territórios populares: observatório de remoções, relatório bianual 2019-2020*. LabCidade FAUUSP.
- Multifamily, oportunidad de inversión. (2019, 12 de diciembre). CBRE. <https://www.cbre.com.mx/es-mx/acerca-de-cbre/centro-de-prensa/multifamily-oportunidad-de-inversion>
- 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>
- Osorio, V. (2020, 23 de septiembre). MINVU entrega subsidios de hacinamiento y logra acuerdo con edificios para renta para que familias se ubiquen en ellos. *Diario Financiero*. <https://www.df.cl/noticias/empresas/actualidad/minvu-entrega-subsidios-de-hacinamiento-y-logra-acuerdo-con-edificios-de/2020-09-23/132515.html>
- Pasternak, S. y D'Ottaviano, C. (2016). Favelas no Brasil e em São Paulo: avanços nas análises a partir da Leitura Territorial do Censo de 2010. *Cadernos Metrópole*, 18(35), 75-100. <https://doi.org/10.1590/2236-9996.2016-3504>
- Paulani, L. (2010). Capitalismo financeiro, estado de emergência econômico e hegemonia às avessas no Brasil. En: R. Braga y C. Rizek (Orgs.), *Hegemonia às avessas*. Boitempo Editorial.

- Peppercorn, I. G. y Taffin, C. (2013). *Rental housing: Lessons from international experience and policies for emerging markets*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-9655-1>
- Pereira, A. L. S. y Palladini, G. M. (2019). A agenda de incubación de parcerias público-privadas em São Paulo: Fundamentos institucionais para a mercantilização setorial. *Anais do XVIII Enanpur*, Natal.
- Raco, M. (2014). Delivering flagship projects in an era of regulatory capitalism: State-led privatization and the London Olympics 2012. *International Journal of Urban and Regional Research*, 38(1), 176-197. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12025>
- Riofrio, G. (1998). Why have families mortgaged so little? *Lincoln Institute workshop on Comparative Policy Perspectives on Urban Land Market Reform in Latin America, Southern Africa and Eastern Europe*. Cambridge-MA.
- Rolnik, R. (2018). *La guerra de los lugares: La colonización de la tierra y la vivienda en la era de las finanzas*. Descontrol.
- Ronald, R. (2008). *The ideology of homeownership: homeowner societies and the role of housing*. Palgrave Macmillan.
- Ross, L. M. y Pelletier, D. (2014). Chile's new rental housing subsidy and its relevance to US housing choice voucher program reform. *Cityscape*, 16(2), 179-92.
- Santana-Rivas, D. (2020). Geografías regionales y metropolitanas de la financiarización habitacional en Chile (1982-2015): ¿entre el sueño de la vivienda y la pesadilla de la deuda? *Eure*, 46(139), 163-188. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612020000300163>
- Sepúlveda, C. (2018). *Multifamily: una oportunidad de inversión para compañías de seguros*. (Tesis de magíster en dirección y administración de proyectos inmobiliarios, Universidad de Chile, Santiago). <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/170515>
- Slee, T. (2017). *Uberização: a nova onda do trabalho precário*. Editora Elefante.
- Soto, H. d. (2001). *El misterio del capital*. Diana.
- Tavolari, B. y Nisida, V. (2020). Entre o hotel e a locação: análise jurídica e territorial das decisões do Tribunal de Justiça de São Paulo sobre o Airbnb. *Internet & Sociedade*, 1(2), 5-30.
- Telles, V. S. (2007). Transitando na linha de sombra, tecendo as tramas da cidade (anotações inconclusas de uma pesquisa). En: F. Oliveira y C. Rizek, *A era da indeterminação*. Boitempo Editorial.
- Telles, V. S. (2013). Jogos de poder nas dobras do legal e do ilegal: anotações de um percurso de pesquisa. *Serviço Social & Sociedade*, (115). <https://doi.org/10.1590/S0101-66282013000300003>
- Vannuchi, L. (2020). *O centro & os centros produção e feitura da cidade em disputa*. (Tesis de doctorado, Universidade de São Paulo). <https://doi.org/10.11606/T.16.2020.tde-30032021-203003>

revista invi



Revista INVI es una publicación periódica, editada por el Instituto de la Vivienda de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Chile, creada en 1986 con el nombre de Boletín INVI. Es una revista académica con cobertura internacional que difunde los avances en el conocimiento sobre la vivienda, el hábitat residencial, los modos de vida y los estudios territoriales. Revista INVI publica contribuciones originales en español, inglés y portugués, privilegiando aquellas que proponen enfoques inter y multidisciplinares y que son resultado de investigaciones con financiamiento y patrocinio institucional. Se busca, con ello, contribuir al desarrollo del conocimiento científico sobre la vivienda, el hábitat y el territorio y aportar al debate público con publicaciones del más alto nivel académico.

Directora: Dra. Mariela Gaete Reyes, Universidad de Chile, Chile

Editor: Dr. Luis Campos Medina, Universidad de Chile, Chile.

Editores asociados: Dr. Gabriel Felmer, Universidad de Chile, Chile.

Dr. Pablo Navarrete, Universidad de Chile, Chile.

Dr. Juan Pablo Urrutia, Universidad de Chile, Chile

Coordinadora editorial: Sandra Rivera, Universidad de Chile, Chile.

Asistente editorial: Katia Venegas, Universidad de Chile, Chile.

COMITÉ EDITORIAL:

Dr. Víctor Delgadillo, Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México.

Dra. María Mercedes Di Virgilio, CONICET/ IIGG, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Dra. Irene Molina, Uppsala Universitet, Suecia.

Dr. Gonzalo Lautaro Ojeda Ledesma, Universidad de Valparaíso, Chile.

Dra. Suzana Pasternak, Universidade de São Paulo, Brasil.

Dr. Javier Ruiz Sánchez, Universidad Politécnica de Madrid, España.

Dra. Elke Schlack Fuhrmann, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.

Dr. Carlos Alberto Torres Tovar, Universidad Nacional de Colombia, Colombia.

Sitio web: <http://www.revistainvi.uchile.cl/>

Correo electrónico: revistainvi@uchilefau.cl

Licencia de este artículo: Creative Commons Atribución-CompartirIgual 4.0
Internacional (CC BY-SA 4.0)