



Centro De Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales

**SOBRE LAS CONSIDERACIONES DEL PROPIETARIO RENTISTA  
CASERO DE SEGUNDAS VIVIENDAS EN LA CIUDAD DE MÉXICO  
PARA ESTIMAR EL PRECIO DEL ALQUILER**

Tesis presentada por:

**GERMÁN GUTIÉRREZ RUIZ**

Para optar por el grado de

**MAESTRO EN ESTUDIOS URBANOS**

Directora de tesis

**DRA. CLARA EUGENIA SALAZAR CRUZ**

Lectora

**DRA. MARTHA ROSA SCHTEINGART GARFUNKEL**

CIUDAD DE MÉXICO, ABRIL DE 2024



	<b>Índice</b>
<b>Agradecimientos</b>	<b>5</b>
<b>Resumen</b>	<b>7</b>
<b>Presentación</b>	<b>8</b>
<b>Introducción</b>	<b>11</b>
<i>El alquiler de vivienda, el derecho a la vivienda y el derecho a la ciudad en la Ciudad de México</i>	12
Estrategia metodológica	15
<i>Resumen del trabajo de campo realizado</i>	17
Planteamiento	18
<b>Capítulo 1</b>	
<b>Sobre la urbanización capitalista y el alquiler de vivienda</b>	<b>20</b>
Discusión teórica y conceptual	
sobre la urbanización capitalista y la vivienda en alquiler	20
<i>La formación del valor de uso complejo de la ciudad</i>	21
<i>La renta del suelo y el alquiler de vivienda en la urbanización capitalista</i>	24
<i>Los atributos en el precio del alquiler</i>	28
<i>Relaciones sociales en el alquiler</i>	29
<i>La división social del espacio</i>	31
Estado del estudio del alquiler de vivienda	34
<i>El alquiler y los procesos de gentrificación en ciudades de América Latina</i>	39
<i>El alquiler de vivienda durante la emergencia por la pandemia de COVID-19</i>	41
<b>Capítulo 2</b>	
<b>Sobre las relaciones de propiedad:</b>	
<b>inquilinos que se convirtieron en propietarios</b>	<b>44</b>
El perfil de las personas entrevistadas:	
inquilinos que se convirtieron en propietarios	44
<i>El efecto de la trayectoria profesional en las decisiones</i>	46
<i>La institución familiar como antecedente o apoyo en los distintos grupos</i>	48
Orientaciones del propietario rentista casero hacia otros perfiles de propietario	49
La ubicación de los propietarios y sus viviendas en	
la división social del espacio de la Ciudad de México	51
La obtención de segundas viviendas	56
Obtención de la propiedad por compra	57
<i>Estrategia de compra y formas de financiamiento</i>	57
<i>La selección de las segundas viviendas por parte de los propietarios</i>	63
<i>Motivaciones para comprar vivienda</i>	68
Obtención de la propiedad por cesión y procesos de transformación	69
Concurrencia de esquemas de propiedad	72
<b>Capítulo 3</b>	
<b>Sobre las consideraciones del propietario rentista casero de</b>	
<b>segundas viviendas en el alquiler</b>	<b>75</b>
La idea de plusvalía de los propietarios rentistas caseros según su orientación	76
Precios establecidos por los propietarios entrevistados	85
<i>Cambio de precios de alquiler en los recientes años</i>	91
La estimación de los precios de alquiler	92
Colonias con segundas viviendas en alquiler de los propietarios entrevistados y	
los principales atributos de la Ciudad de México	92

Atributos de la Ciudad de México que influyen en la estimación del precio del alquiler de vivienda	95
Influencia positiva	95
Influencia negativa	97
Atributos intrínsecos de la vivienda que influyen en la estimación del precio del alquiler	98
Influencia positiva	98
Influencia negativa	100
Los medios de oferta y la selección de los inquilinos	101
La obtención de ganancias mediante el alquiler de segundas viviendas	103
<b>Conclusiones</b>	<b>105</b>
<i>Algunos propietarios rentistas caseros de segundas viviendas tienen orientación a otros perfiles de propietario rentista</i>	105
<i>Los rentistas caseros obtienen la propiedad de segundas viviendas por vías diversas</i>	106
<i>La orientación a otros perfiles de rentista repercute en sus consideraciones sobre el alquiler</i>	108
<i>La plusvalía como sobreganancia localizada es formada por otros agentes en la ciudad</i>	109
<i>Los atributos de la ciudad influyen de manera distinta en la estimación del precio de alquiler según la orientación del rentista casero</i>	110
<i>El propietario rentista casero influye como agente en la división social del espacio</i>	112
Reflexiones finales	113
<b>Bibliografía</b>	<b>114</b>

### Índice de cuadros

<b>Cuadro 1.</b> Características de las personas entrevistadas según formación profesional y ocupación vinculada al alquiler de vivienda	46
<b>Cuadro 2.</b> Ubicación de los propietarios rentistas caseros entrevistados y sus segundas viviendas en la estratificación social de la Ciudad de México según la orientación de su perfil	53
<b>Cuadro 3.</b> Características de las propiedades de los entrevistados	59
<b>Cuadro 4.</b> Diversidad de prácticas entorno al precio del alquiler de vivienda según orientación del perfil del propietario rentista casero	87
<b>Cuadro 5.</b> Precios de oferta de alquiler en las colonias con viviendas de los entrevistados	89

### Índice de mapas

<b>Mapa comparativo 1.</b> Colonias de la Ciudad de México con segundas viviendas en alquiler de los propietarios rentistas entrevistados y la división social del espacio en el año 2000	54
<b>Mapa comparativo 2.</b> Colonias de la Ciudad de México donde residen los propietarios entrevistados y la división social del espacio en el año 2000	55
<b>Mapa 3.</b> Principales atributos de la Ciudad de México y localización de las colonias con segundas viviendas en alquiler de los propietarios entrevistados	94

### Apéndice fotográfico

<b>1. “SE RENTA”</b>	<b>117</b>
<b>2. Atributos de la Ciudad de México que influyen en la estimación del precio del alquiler de vivienda</b>	<b>123</b>
<b>3. “Churubusco, entre Manacar y Mitikah”</b>	<b>147</b>

## **Agradecimientos**

En primer lugar está mi agradecimiento profundo a El Colegio de México, por la oportunidad de formarme en este espacio tan completo, sin igual, en el que he podido dedicarme al estudio. Gracias a todas las personas que cada día lo hacen posible.

Agradezco enormemente a la Dra. Clara Eugenia Salazar Cruz por aceptar dirigirme en este proceso, por guiarme en la concepción de las ideas, por su acompañamiento comprometido, apoyo, constancia, paciencia, confianza, por las reuniones de trabajo y las conversaciones interesantes. Celebro con mucho gusto que hayamos coincidido en el interés por investigar este tema. Agradezco enormemente a la Dra. Martha Scheingart Garfunkel, por su trabajo como lectora, por su acompañamiento cercano, por sus detalladas correcciones y valiosas aportaciones que han enriquecido esta investigación, por su confianza y paciencia. A ambas agradezco ampliamente con mi admiración respetuosa por su trabajo académico, con el que durante décadas de trayectoria han contribuido a los estudios urbanos en México y América Latina y han fomentado mi interés investigativo. Gracias por abrir el camino y formar el espacio.

Agradezco a los profesores de la Maestría en Estudios Urbanos, del Centro de Estudios Demográficos Urbanos y Ambientales, Dra. Landy Sánchez Peña, Dr. Vicente Ugalde Saldaña, Dr. Carlos López Morales, Dr. Alejandro Sánchez Zárate, Dra. María Perevochtchikova, por su cercana labor docente, y en particular a la Dra. Verónica Crossa Niell y a la Dra. Tiana Bakic Hayden, quienes han contribuido enormemente a mi formación académica en el ámbito cualitativo con su admirable trabajo docente conjunto, su disposición, apoyo, y por su puesto con sus propios aportes académicos. Sin su enseñanza esta investigación no habría sido posible.

Agradezco la contribución indispensable y valiosa de cada una de las personas que aceptaron participar en esta investigación al ser entrevistadas, por su confianza, su tiempo, por compartir su conocimiento y experiencia con apertura. Agradezco también a todas las personas quienes me ayudaron a tener acceso a las personas entrevistadas.

Gracias Chulxs, Tocayo y Miguel, ustedes han sido mi red inmediata de apoyo mutuo, de impulso y contención, escucha, creatividad, reflexión, aprendizaje y activismo, han sido mi familia elegida y amorosa, joyas relucientes siempre disponibles para abrazarme. Gracias María Luisa Aguilar Escobedo, por enseñarme a conocerme, a escucharme y llevarme a mí mismo por la vida.

Mi agradecimiento es amplio al personal que hace posible el funcionamiento de la Biblioteca Daniel Cosío Villegas, donde son posibles las largas jornadas de trabajo y estudio. Gracias por su trabajo profesional y por su atención eficiente, siempre respetuosa, cercana y amable.

Agradezco y reconozco el trabajo del personal que labora en El Colegio de México y que hace posible la realización de los programas, la impartición de los cursos, la atención a los servicios escolares con el trato más eficiente y amable que he recibido. Gracias a las personas que con su trabajo físico se ocupan del funcionamiento del comedor de estudiantes, espacio de cuidado indispensable para restaurar el cuerpo dedicado al estudio demandante y para cohesionar la comunidad. Gracias a todas las personas que con su trabajo físico mantienen las instalaciones del Colegio en buen estado para su uso intenso. Su trabajo ha contribuido a hacer posible la realización de esta investigación.

Por supuesto, agradezco a la increíble comunidad de personas con quienes tuve la oportunidad de coincidir en El Colegio, con quienes compartí conocimiento, reflexión, imaginación, formación y trabajo. Además, con sonrisa grata saludo y agradezco a todas, todes y todos quienes compartieron el respeto, la empatía, la escucha atenta, el aprendizaje, el apoyo, el cuidado y el cariño. En particular agradezco y reconozco la labor necesaria de todas las personas de esta comunidad que fomentan cambios necesarios para dejar hábitos, inercias y prácticas dañinas en el aula, en la colaboración investigativa y en la convivencia cercana.

Con agradecimiento dedico este trabajo al legado del Dr. René Marie Alexandre Coulomb Bosc, a su aportación al estudio de la vivienda y la ciudad, así como a trabajo del admirado grupo de personas investigadoras que lo han acompañado y que desde la Universidad Autónoma Metropolitana y la Universidad Autónoma de la Ciudad de México continúan, particularmente a la Dra. Claudia Frisia Puebla Cadena, por sembrar la semilla de mis preguntas hace años, por su enseñanza, por su apoyo, su motivación y por la apreciada amistad.

Agradezco a la sociedad mexicana, a la que debo esta investigación y es la fuente de los recursos públicos gestionados por el CONAHCYT para la asignación de una beca que me facilitó la realización de mis estudios de maestría entre agosto de 2021 y julio de 2023, así como la elaboración de esta investigación.

Aquí está mi agradecimiento.

## Resumen

Esta investigación cualitativa explora las consideraciones del propietario rentista casero para estimar el precio de alquiler de sus segundas viviendas ubicadas en la Ciudad de México. Es una investigación basada en 14 entrevistas a profundidad realizadas entre enero y abril de 2023 a personas que, además de ser propietarias de la vivienda en que habitan, también son propietarias de al menos una más y la destinan al alquiler.

Planteo que este actor estima el precio del alquiler en función de diferentes consideraciones y que algunas de estas pueden tener mayor importancia que otras. Así, el objetivo es comprender la función de este agente social en el mecanismo del alquiler, como un posible intermediario en el acceso a la vivienda, a partir de qué atributos de la ciudad y de sus viviendas toma en cuenta para estimar el precio del alquiler.

Se obtuvieron hallazgos en dos principales sentidos. En primer lugar, sobre el perfil del tipo de propietario rentista; en coincidencia con Morales Schechinger (2012) y Salazar (2024) se constató que este perfil de propietario rentista no es puro o completamente acabado; aunque algunos conservan su perfil de casero, otros presentaron orientación hacia otros perfiles de propietario rentista, como el inversionista o el patrimonialista.

Por otro lado, las consideraciones que influyen en su estimación del precio del alquiler varían según tal diversidad de orientaciones; para algunos influye más la concentración de la demanda por habitar en algunas colonias específicas, la concentración de nuevos espacios de consumo y la homogeneidad de los habitantes de la zona; otros consideran más la infraestructura pública en el entorno y una ubicación céntrica.

## Presentación

Esta tesis de maestría se compone de tres capítulos y de un apéndice fotográfico que contribuye a la explicación del análisis central, cuya consulta se recomienda al iniciar desde la lectura del capítulo tercero. El primer capítulo ofrece el marco conceptual con una discusión sobre la urbanización capitalista, la formación del valor de uso complejo de la ciudad, las sobreganancias localizadas, las rentas inmobiliarias y los agentes que participan en alquiler de vivienda, además de otros conceptos específicos como la utilidad hedónica en la teoría económica y la división social del espacio. Posteriormente se encuentra el estado actual del estudio del alquiler de vivienda en ciudades de México y América Latina, con amplitud desde las investigaciones sobre la "Herradura de tugurios" en la Ciudad de México hasta el efecto de la pandemia de COVID-19.

En el capítulo segundo destaco la heterogeneidad que presenta el propietario rentista casero, como un actor en la ciudad. Para tal tarea propongo aportaciones a la clasificación de los propietarios a partir de cómo han influido su formación y su experiencia profesional en sus decisiones sobre la obtención y alquiler de sus segundas viviendas. El supuesto es que tales propietarios obtienen ingresos principalmente de su trabajo, no exclusivamente de la renta y destaco cómo su formación y experiencia profesional influyen en cómo manejan sus propiedades. El capítulo se organiza en cuatro apartados: la presentación general del grupo de propietarios entrevistado y su descripción detallada, las orientaciones del propietario rentista casero hacia otros perfiles y finalmente su ubicación en la división social de la Ciudad de México.

En el capítulo tercero analizo la función del propietario rentista casero de segundas viviendas en el alquiler. Aquí conecto la explicación de cómo se ha convertido en propietario, cómo ello influye en las formas en que es casero de sus segundas viviendas, esto para comprender su función como intermediario en el acceso a la vivienda y su concepción de la vivienda como mercancía inmobiliaria. Cuestiono si actúa exclusivamente como un agente capitalista con el fin de obtener ganancias, reproducir su capital y mantener su estatus económico, o si hay otros aspectos que considere para definir sus prácticas en el alquiler. Ofrezco explicaciones amplias sobre sus estrategias para obtener ganancias, investigando las motivaciones, cómo estima el precio, qué medios de oferta utiliza, cómo selecciona inquilinos y la gestión que da a la renta que obtiene. Además, planteo que hay una conexión entre su concepción de "plusvalía" y sus acciones en el



alquiler, examinando cómo influyen los atributos de la ciudad o de sus viviendas en la estimación de precios y las decisiones tomadas para obtener la renta.

Al final ofrezco conclusiones en las que destaco los hallazgos clave de esta investigación, entre los que sobresalen sus orientaciones a otros perfiles de propietario rentista. La investigación también revela estrategias alternativas al mercado inmobiliario para obtener y ejercer la propiedad de vivienda basadas en el refuerzo de las relaciones de confianza entre la familia.

En las reflexiones finales, destaco la contradicción entre la búsqueda de ganancias mediante el alquiler de vivienda y que el alquiler sea un medio de acceso a la vivienda adecuada a partir de las reflexiones provocadas por los hallazgos que resultan de esta investigación, cuestiono la normal que resulta usar la propiedad privada de vivienda en la ciudad para valorizar capital, así como la omisión de reconocer la relación entre propietarios rentistas caseros e inquilinos por parte de la autoridad más allá de un convenio civil entre dos partes.

El apéndice fotográfico se compone de tres partes, la primera titulada “SE RENTA” es una manifestación de la presencia de la oferta de vivienda en alquiler en el espacio construido mediante un recorrido realizado por el eje 7 Sur Extremadura siguiendo anuncios de oferta colgados en ventanas o fachadas de departamentos. Con ellas busco visibilizar el anuncio de oferta conectado o “colgado” (además de la fachada) de un entorno urbano con características específicas, como una representación de la vivienda en alquiler en cuyo precio quedan incluidas las condiciones del entorno, y al mismo tiempo es una representación del alquiler de vivienda como una vía de acceso a la ciudad.

La segunda parte se titula “Atributos de la Ciudad de México que influyen en la estimación del precio del alquiler de vivienda”, es un *collage* que representa los atributos de la Ciudad de México presentes en las colonias dónde se ubican las segundas viviendas de los propietarios entrevistados. Es una narrativa visual y una invitación a mirar la ciudad desde los ojos de estos propietarios, así como a comprender su raciocinio al estimar el precio de la renta, pero también un recurso para visitar los distintos tipos colonia donde funciona el alquiler de vivienda y con este, el acceso a estos tipos de ciudad.

Finalmente, la tercera parte se titula “Churubusco, entre Manacar y Mitikah”, está dedicada al paseo en el tramo de avenida Churubusco del Circuito Interior, donde las mejoras en infraestructura vial, servicios de transporte público y espacio público sostienen el dinamismo de la “amalgama” de actividades dónde se manifiesta también la oferta inmobiliaria.

Este apéndice fotográfico está disponible en diferentes plataformas de internet para facilitar que el lector pueda realizar consultas paralelas de este trabajo de investigación y de los trabajos fotográficos que forman parte de este mediante la pantalla de su computadora o dispositivo móvil. En Flickr como “Rentistas\_caseros-CDMX2023” disponible en la siguiente liga de internet: <https://www.flickr.com/photos/200612842@N05/> ; en Instagram como @caseroscdmx2023 disponible en la siguiente liga de internet: <https://www.instagram.com/caseroscdmx2023/> y; georreferenciado en el mapa “Rentistas\_caseros-CDMX2023” de Google My Maps disponible en la siguiente liga de internet : [https://www.google.com/maps/d/u/4/viewer?mid=1sT5cw1mLoZe7j\\_kXF9Kt9A5jBUu-kTs&ll=19.37300651148446%2C-99.17504824999999&z=16](https://www.google.com/maps/d/u/4/viewer?mid=1sT5cw1mLoZe7j_kXF9Kt9A5jBUu-kTs&ll=19.37300651148446%2C-99.17504824999999&z=16) .

Todos los ejercicios fotográficos que se presentan contribuyeron a la reflexión y a la comprensión de las consideraciones del agente analizado en esta investigación según sus concepciones de la ciudad, del valor que ella constituye y de las posibilidades para obtener ganancias, o plusvalía, mediante la propiedad privada urbana y mediante la renta. Todas las fotografías fueron realizadas durante enero y octubre de 2023 con la cámara de mi teléfono móvil.

## Introducción

Hasta antes de la década de 1960 casi la mitad de los mexicanos eran inquilinos y aproximadamente 3 de cada 4 viviendas eran alquiladas en la Ciudad de México (Coulomb, 2006). La política de vivienda de las últimas décadas en México se ha enfocado en promover la asignación de créditos para vivienda nueva para trabajadores del sector formal que pueden pagar una hipoteca, como resultado excluye a más de la mitad de la población cuyo empleo forma parte de la economía informal, o que se encuentra en situación de pobreza (Salazar et al., 2014: 293-294).

Al principio de la presente década como parte de la problemática habitacional puede identificarse el encarecimiento del precio de la vivienda, ya sea para compra o para alquiler y al mismo tiempo se registra expulsión de habitantes (IPDP, Gobierno de la Ciudad de México, 2022: 47). Anualmente la Ciudad de México expulsa a más de 20,000 hogares ubicados en los deciles I al V de ingresos por falta de una opción de vivienda que puedan pagar, aunque gran parte de esa población continúa laborando y consumiendo servicios básicos en esta ciudad, lo que provoca que se generen más de 1.5 millones de viajes diarios entre los municipios metropolitanos y las demarcaciones centrales (IPDP GOBCDMX a, 2022: 94) y en estas no ha promovido un proceso de redensificación equitativa e incluyente.

El encarecimiento de la vivienda se refleja en el precio promedio de vivienda que fue adquirida mediante financiamiento con crédito hipotecario que aumentó 115%, al pasar de \$1 millón 387 mil pesos a \$2 millones 984 mil pesos entre 2015 y 2021 (IPDP GOBCDMX a, 2022: 95), en que entre 2010 y 2021 únicamente 8% de los hogares pobres pudo comprar vivienda (Ídem), y en los precios de oferta de 2021 en que la mayoría de vivienda con superficie superior a 45 m<sup>2</sup> fue ofrecida a más \$ 1.4 millones (Ídem), precio que resulta inasequible para la mayoría de las familias de la ciudad dado que se encuentra por encima de su capacidad de pago por sus bajos ingresos y su limitado acceso a fuentes de financiamiento.

Entre 2004 y 2016 en la Ciudad de México el porcentaje de viviendas rentadas respecto al total de viviendas incrementó 2.4% (Sobrino, 2021: 19); en 2020 33.3 % de los hogares habitaban en vivienda alquilada o mediante otra modalidad como el préstamo de vivienda, y quienes accedían a vivienda mediante el alquiler destinaban en promedio 24.6% de su ingreso para pagarlo. (IPDP, Gobierno de la Ciudad de México, 2022: 53-58).

En el contexto nacional, en el mismo periodo, los hogares en los deciles de ingreso I, V y IX experimentaron incremento en el gasto en alquiler, con porcentajes de alrededor de 50% (Sobrino, 2021: 26) y entre 2010 y 2015 se registraron los mayores porcentajes de vivienda en arrendamiento en las ciudades con los mayores índices de desigualdad y segregación social (Ibidem: 32).

El alquiler de vivienda es un mecanismo al que la población sin acceso a la vivienda en propiedad ha recurrido para satisfacer su necesidad de vivienda, ya que por este mecanismo se puede acceder a una vivienda sin tener que contar con una suma grande de dinero o un préstamo hipotecario.

Sin embargo, aunque el alquiler permite acceder a vivienda sin la condición de adquirirla en propiedad, hay problemáticas entre arrendadores y arrendatarios propias de este mecanismo que opera como mercado, tales como la exclusión de los arrendatarios de los sectores populares por parte de la oferta mediante el establecimiento de altos precios de alquiler, de su incremento, o de condiciones y requisitos que esta población no puede cumplir, así como condiciones de habitabilidad inadecuadas en viviendas deterioradas que contradictoriamente son alquiladas a precios altos, por mencionar algunas.

En este enfoque, el propietario es considerado como un agente que participa en el mecanismo del alquiler, ello resulta relevante en el contexto de estudios sobre el alquiler de vivienda, en el que predomina la perspectiva de la necesidad habitacional del inquilino o las características en que habitan. A diferencia de lo anterior, el objetivo principal de este estudio es comprender la función del propietario rentista de segundas viviendas en el mecanismo del alquiler.

*El alquiler de vivienda, el derecho a la vivienda y el derecho a la ciudad en la Ciudad de México*

El alquiler de vivienda es regulado de manera oficial en la Ciudad de México mediante el Código Civil, que es la parte del derecho encargada de los vínculos civiles entre personas. Tal ordenamiento define el alquiler en términos de arrendamiento; un contrato entre dos partes contratantes sobre una cosa, una parte cede la cosa para que la otra pueda usarla a cambio de pagar por el uso de tal cosa,<sup>1</sup> la parte propietaria de la cosa es definida como arrendador, y la otra que

---

<sup>1</sup> Código Civil para el Distrito Federal, artículo 2,398, párrafo primero.

recibe la cosa para usarla es definida como arrendatario, y la cosa que se arrienda es definida por el destino que se le da, en este caso “inmuebles destinados a casa habitación” o “fincas urbanas destinadas a la habitación”<sup>2</sup>.

Los derechos de ambos sujetos, arrendador y arrendatario están contenidos en la reciprocidad entre dos amplios temas generales. El primero es la continuidad del uso del inmueble casa habitación en favor del arrendatario, y el segundo es el pago por el uso de la casa habitación a favor del arrendador.<sup>3</sup>

Del otro lado, los derechos del arrendador quedan contenidos en la garantía de conservar su inmueble en estado de menor desgaste posible, recibir los pagos acordados en la forma y en los periodos convenidos, así como contar con información por parte del arrendatario.<sup>4</sup>

Un tercer tema está a manera de condición, la permanencia y conservación del inmueble en condiciones adecuadas, tanto para el uso del arrendatario, como para que continúe como propiedad solamente del arrendador, o de ser el caso, para que el arrendador pueda transmitir dicha propiedad sin que ello implique la interrupción del uso del inmueble por el arrendatario.<sup>5</sup>

Aunque el ordenamiento prohíbe que se den en alquiler espacios (“localidad”) que no cumplan con condiciones de higiene y salubridad,<sup>6</sup> no describe ni menciona las que sí lo son, pero tampoco menciona la relevancia de que tal inmueble sea urbano, o que se ubique en el interior de un espacio urbano, en donde los bienes públicos, como los servicios, equipamientos, infraestructura y sistemas de transporte públicos propician el funcionamiento de la ciudad y contribuyen a la complementación de la actividad habitacional.

Según la Constitución Política de la Ciudad de México (CPCDMX) toda persona es sujeto de derecho a la vivienda adecuada,<sup>7</sup> para tal fin la autoridad buscará que la vivienda reúna al menos tres condiciones; su habitabilidad (ubicación, tamaño suficiente, diseño, dotación de infraestructura, servicios y seguridad),<sup>8</sup> asequibilidad (financiamiento y gastos soportables por sus

---

<sup>2</sup> Ibidem. Capítulo IV.

<sup>3</sup> Ibidem, Capítulos I-IV.

<sup>4</sup> Ídem.

<sup>5</sup> Ídem.

<sup>6</sup> Ibidem, Capítulo IV, artículo 2,448 A.

<sup>7</sup> Constitución Política de la Ciudad de México, título segundo, capítulo segundo, artículo noveno, literal E, numeral 1.

<sup>8</sup> Ibidem, numeral 2.

habitantes),<sup>9</sup> y la seguridad jurídica de su posesión y habitación (tenencia de la vivienda certera para evitar desalojos arbitrarios).<sup>10</sup>

Además, la CPCDMX establece el derecho a la ciudad como “el uso y el usufructo pleno y equitativo de la ciudad, fundado en principios de justicia social, democracia, participación, igualdad, sustentabilidad, respeto a la diversidad cultural, a la naturaleza y al medio ambiente”,<sup>11</sup> es un derecho colectivo “que garantiza el ejercicio pleno de los derechos humanos, la función social de la ciudad, su gestión democrática y asegura la justicia territorial, la inclusión social y la distribución equitativa de bienes públicos con la participación de la ciudadanía”.<sup>12</sup>

La Ciudad de México, como entidad de la federación, definida como ciudad, mediante la CPCDMX reconoce como objeto de derecho a sus habitantes, ciudadanos que pueden acceder a los derechos. La vivienda es parte del espacio urbano y una de las vías para que las personas, como sujetos de derecho a la vivienda y por tanto, sujetos de derecho a la ciudad, accedan a la ciudad, a su uso, su usufructo, a los bienes públicos y así ejerzan su función social para su bienestar.

En términos de estos dos derechos, de los que desde 2017 todas las personas en la Ciudad de México son oficialmente sujeto, con el alquiler de vivienda se debe garantizar que toda persona pueda ejercer el derecho a la vivienda y el derecho a la ciudad.

Aunque el alquiler de vivienda privada es reconocido como vía para garantizar a todas las personas el acceso a la vivienda y a la ciudad,<sup>13</sup> la actual regulación oficial del alquiler de vivienda queda acotada y limitada a la reciprocidad entre dos personas que participan en un contrato civil para el uso de un inmueble habitable, mas no de una vivienda adecuada en términos de dimensiones, diseño, dotación de servicios urbanos y cuya ubicación garantiza acceso a infraestructura y servicios públicos y así al uso y usufructo de la ciudad y de su función social.

Por ejemplo, aunque el código civil establece el límite del incremento anual que el arrendador puede aplicar al precio del arrendamiento cada año, no indica que ese mismo límite de incremento anual deba conservarse también cuando se inicia un nuevo contrato de arrendamiento con un arrendatario nuevo. Por lo tanto, la asequibilidad y los gastos de vivienda soportables por

---

<sup>9</sup> Ibidem, numeral 2 y 3.

<sup>10</sup> Ibidem, numeral 3 y 4.

<sup>11</sup> Ibidem, artículo décimo segundo, numeral 1.

<sup>12</sup> Ibidem, numeral 2.

<sup>13</sup> Ibidem, título tercero, capítulo único, artículo décimo sexto, literal E, numeral 2, fracción g).

sus habitantes quedan excluidas de la regulación oficial como aspectos para garantizar el ejercicio al derecho a la vivienda y a la ciudad.

En este caso, la desvinculación entre la CPCDMX y el Código Civil limita y acota las relaciones sociedad-estado concernientes a la regulación del acceso a la vivienda y a la ciudad mediante el alquiler de vivienda, que queda en el criterio de un contrato entre personas, así queda excluido el reconocimiento del propietario arrendador, su función como intermediario en el acceso a los derechos mencionados, así como sus motivos para participar en el alquiler.

En este contexto, el presente trabajo es una propuesta de aproximación exploratoria para conocer la diversidad de perfiles de propietarios que se involucran en el mecanismo del alquiler de vivienda. Esta perspectiva de aproximación se propone como una estrategia para conocer las prácticas de este actor en el mecanismo del mercado en alquiler, así como sus motivaciones, su conocimiento y sus reflexiones entendidas como algunos fundamentos de su acción.

### **Estrategia metodológica**

La presente investigación cualitativa está basada en la realización de entrevistas a profundidad a personas que son propietarios rentistas de segundas viviendas ubicadas en la Ciudad de México; personas que además de ser propietarias de la vivienda en que residen son también propietarias de al menos una vivienda más, ubicada en la Ciudad de México destinada al alquiler.

Al tratarse de un emprendimiento para coleccionar la experiencia de estas personas sobre sus prácticas con sus propiedades, el modelo de entrevista fue diseñado con la finalidad principal de provocar el relato libre. El guion de entrevista estuvo dirigido a buscar una secuencia clara de la conversación mediante preguntas clave planteadas para conseguir respuestas explicativas, a partir de las que fuera oportuno profundizar. En términos generales las entrevistas abarcaron al menos tres temas principales: información personal, origen de las propiedades y experiencia en el alquiler de vivienda como propietario rentista. A partir de estos temas generales se pretendía por un lado, conocer sobre la forma de obtención de la propiedad, la selección de las viviendas a adquirir y los motivos para participar en el mercado de alquiler de vivienda como oferente. Por otro lado, se querían captar las decisiones y consideraciones para establecer un precio de alquiler, mantenerlo o modificarlo; la selección de los medios de oferta, la elección de los inquilinos, y finalmente las

trayectorias del manejo de las propiedades en el tiempo y los aprendizajes relevantes obtenidos de la actividad del alquiler.

Algunos módulos temáticos de la entrevista fueron diseñados como entrevista cognitiva, principalmente para conocer la idea que los arrendadores tenían de plusvalía asociada a la propiedad privada urbana, y el conocimiento de los atributos del entorno urbano y de sus segundas viviendas que influyen en la estimación del precio de alquiler. Se optó por el uso de este último término como un equivalente a “sobreganancia localizada” o “plusganancia localizada” referida en la teoría de la urbanización capitalista (Topalov, 1979,1984).

La entrevista cognitiva permite obtener una evaluación de equivalencia de términos entre informantes con diferente información, por ejemplo, con el fin de conservar igualdad conceptual y funcional e identificar incompatibilidades u obstáculos durante el proceso pregunta-respuesta (Caicedo & Salazar-Jaime, 2018: 363).

Mediante la entrevista cognitiva busqué atender el reto metodológico de obtener información sobre la idea de plusvalía de los propietarios caseros de segundas viviendas en renta. Dado que el manejo de un concepto teórico, como plusvalía podría causar respuesta sesgadas, opté por preguntar por los ingresos o ganancias obtenidas por el alquiler, si las personas entrevistadas han logrado incrementar estos ingresos y cómo. Se utilizaron entonces palabras como “ganancia”, o frases “hacer negocio” o “sacar/obtener más ganancia/dinero” para operacionalizar el concepto teórico de “plusvalía” y acompañar las explicaciones de la plusvalía y de su formación. Es oportuno mencionar, sin embargo, que en buena parte de las entrevistas la palabra plusvalía estuvo presente en los relatos de mis interlocutores, incluso de manera anticipada al momento en que presenté o retomé el tema.

La vía de acceso a las personas entrevistadas se operó mediante muestreo bola de nieve, a partir de cuatro vías principales de contacto. La primera, fue a rentistas de segundas viviendas a quienes he alquilado viviendas en los recientes años, y quienes me derivaron a contactos; la segunda fue la de conocidos cercanos como familiares y amigos que son propietarios rentistas caseros de segundas viviendas o que conocían a personas con este perfil,; la tercera vía fue mediante conocidos directos como familiares y amigos que son inquilinos, y me facilitaron el acceso a sus caseros; una cuarta vía fue mediante conocidos que durante el tiempo que cursé estudios de maestría conocieron sobre la realización de este proyecto y me ofrecieron las vías de contacto entre sus conocidos. Durante el periodo de tiempo destinado al trabajo de campo fue necesario realizar



actividades de comunicación intensiva, principalmente mediante conversaciones por “WhatsApp” y posteriormente mediante llamadas telefónicas para presentarme con las personas a entrevistar o con las personas que me dirigieron a ellas. Para ello definí una sistematización calendarizada que me permitió dar un seguimiento cercano a la mayoría de los casos de contacto. Igualmente elaboré textos resumidos y manejables por “WhatsApp” para presentar el proyecto de investigación ante estas personas mediante un conocido intermediario.

### *Resumen del trabajo de campo realizado*

Después de la etapa de diseño de entrevista y de realizar cinco pruebas piloto durante el mes de enero de 2023, el trabajo de campo fue realizado entre los meses de febrero a abril, durante los que realicé las 14 entrevistas en las que sustentó este trabajo exploratorio. Cada entrevista se llevó a cabo en un lugar elegido por la persona entrevistada; muchas veces fui recibido directamente en la vivienda de las personas, en otras en un café de su preferencia, o en su espacio de trabajo. Aunque cada entrevista tuvo un curso específico, en promedio la duración alcanzó las tres horas, algunas otras hasta cuatro o cinco, y en al menos tres casos fue necesario pausar para retomar la conversación algunos días después. Resulta relevante que, de las 14 personas entrevistadas únicamente cuatro son propietarias de segundas viviendas en alquiler ubicadas fuera de las alcaldías centrales, aspecto de ubicación que no se consideró como requisito en la selección del prospecto a entrevistar.

Las entrevistas fueron realizadas en rondadas de entre tres y cinco, normalmente en periodos de una semana o semana y media para poder observar posibles problemáticas u obstáculos de comprensión en el desenvolvimiento de los relatos, revisar resultados y contar con la oportunidad de realizar modificaciones respecto a la evaluación de la ronda anterior. Uno de los principales retos surgió de la especificidad del perfil de sujeto a encontrar, estimo que aproximadamente hubo que rechazar la participación de diez personas que fueron contactadas pero que advertí que no contaban con el perfil buscado.

Durante la realización del trabajo de campo mantuve atención respecto a la responsabilidad que asumí con las personas a entrevistar, en cuanto al manejo de la información privada que compartieron conmigo, y que es de importante cuidado, en particular la gran cantidad de datos privados sobre sus trayectorias de vida que inevitablemente emergieron en las

conversaciones. Así, respondí con apertura, honestidad y claridad cuando hubo preguntas sobre mi forma de pensar, el interés que motivó la realización de esta investigación o sobre alguna recomendación sobre el alquiler. También me ocupé de retribuir, al menos de manera simbólica, la confianza, disposición, apertura y dedicación con las que estas personas transmitieron su experiencia, a cada una obsequié al menos una fotografía impresa de mi autoría a libre selección al finalizar nuestra conversación.

## **Planteamiento**

El presente trabajo de investigación analiza fundamentalmente las consideraciones de los propietarios rentistas caseros de segundas viviendas ubicadas en la Ciudad de México para tomar decisiones sobre el alquiler, entendidos éstos como personas propietarias de al menos una vivienda adicional a la que habitan, y que la destinan al alquiler con una gestión distinta a la de una empresa inmobiliaria (Salazar, 2024:128-131).

En un primer momento analizo los motivos de estas personas para convertirse en propietarias de vivienda, así como las vías y las estrategias que han operado para obtener la propiedad de sus viviendas y así ubicarlos en la clasificación de tipos de propietarios que en el tema se distingue a partir de los aportes de diversos autores como Coulomb y Sánchez Mejorada (1991), Salazar (2024) y Morales-Schechinger (2012).

Sin embargo, la parte principal del análisis que aquí presento se concentra en los aspectos que los propietarios caseros consideran para estimar el precio del alquiler y en sus consideraciones sobre otros factores que se vinculan al precio del alquiler, la selección de los inquilinos y los medios y formas de oferta. A partir de ello propongo una clasificación de los propietarios entrevistados según distintas trayectorias y orientaciones de su perfil.

Como hipótesis general planteo que este actor participa en el alquiler de vivienda por motivos y con consideraciones más complejas que la certeza de obtener ganancias a partir del pago de la renta a precio estimado por especulación, como se ha asumido principalmente en estudios teóricos desarrollados a partir de un enfoque marxista en la década de los años setenta del siglo pasado.

Planteo como problema general de investigación que los propietarios rentistas caseros de segundas viviendas estiman el precio del alquiler de vivienda en función de diferentes

consideraciones y entre las que algunas pueden tener mayor peso que otras. Las motivaciones han sido indagadas y analizadas en esta investigación para conocer en qué medida este tipo de propietario actúa motivado por obtener ganancias mediante el alquiler de sus segundas viviendas y en qué medida lo hace con otros motivos y cómo se vinculan tales consideraciones.

En ese sentido he incursionado también en indagar sobre la idea de plusvalía que tiene este tipo de propietario rentista y las estrategias que cada uno opera para incrementar los ingresos que obtiene del alquiler de vivienda, mismas que revisé respecto a sus consideraciones en el alquiler, principalmente las que influyen para establecer el precio del alquiler, así como sus motivos y estrategias para obtener segundas viviendas en propiedad.

## **Capítulo 1**

### **Sobre la urbanización capitalista y el alquiler de vivienda**

Este primer capítulo inicia con una discusión teórica y conceptual sobre la urbanización capitalista y la vivienda en alquiler, en primer lugar, sobre la teoría de la urbanización capitalista, la formación del valor de uso complejo de la ciudad, sobreganancias localizadas y las rentas inmobiliarias. Mas adelante se presenta el enfoque de la teoría económica de la utilidad hedónica, centrada en la idea de que los bienes tienen múltiples atributos que contribuyen a su utilidad o satisfacción, de la que parte el modelo de precios hedónicos aplicable a los precios de alquiler.

Posteriormente, se presenta un breve estado del estudio del alquiler de vivienda en ciudades de México y otras de América Latina. Esto incluye desde los estudios oficiales sobre la “Herradura de tugurios” de las zonas centrales de la Ciudad de México, hasta la situación del alquiler a consecuencia de la problemática causada por la pandemia de COVID-19.

Hacia el cierre del capítulo están las relaciones sociales de diversos actores en torno al alquiler y sus objetivos en el mercado, destacando cómo estos actores difieren en términos de su relación con la vivienda y con la renta. Finalmente propongo un acercamiento a la división social del espacio urbano, que se refiere a cómo las clases sociales se organizan y distribuyen en la ciudad a lo largo del tiempo.

#### **Discusión teórica y conceptual sobre la urbanización capitalista y la vivienda en alquiler**

El marco teórico considerado para la realización de la presente investigación reúne teorías de la economía y de la sociología urbana principalmente, entre ellas la urbanización capitalista (Topalov, 1979), el modelo de precios hedónicos retomado de la economía ambiental y aplicado a los precios de hospedaje de corta estancia en la Ciudad de México (López & Ramírez-Álvarez, 2021), las relaciones sociales en el alquiler (Coulomb y Sánchez Mejorada, 1991) (Salazar, 2024.) y la división social del espacio de la Ciudad de México (Rubalcava & Schteingart, 2012).

El análisis de la urbanización capitalista propone explicaciones a fenómenos, procesos y problemáticas en la ciudad cuando ésta es concebida y producida desde la lógica de la obtención de ganancia a partir de su funcionamiento y el valor que genera. Desde esta perspectiva la estimación del precio de alquiler de vivienda por parte de arrendadores ha sido explicada de manera

breve y resumida, en el entendido de que los propietarios rentistas establecen el precio por especulación según el objetivo de obtener ganancias.

La propuesta de aproximación analítica de esta investigación busca conocer cómo, el propietario rentista casero de segundas viviendas en la Ciudad de México se relaciona con la sobreganancia localizada, que surge del valor de uso complejo de la ciudad. Se trata de una ganancia latente para ser obtenida por los propietarios que adquirieron una vivienda, y con ella una porción de suelo urbano en determinada localización de la ciudad (Topalov, 1979). Para comprender esta última, es indispensable distinguir el concepto del valor de uso complejo.

### ***La formación del valor de uso complejo de la ciudad***

La teoría de la urbanización capitalista da continuidad al materialismo histórico y al trabajo de Marx al explicar cómo el sistema de producción capitalista es aplicado a la ciudad. Entre sus principales autores está Topalov, quien explica el valor de uso complejo urbano, constituido por la ciudad como un sistema espacial, el cual es distinto al valor de uso individual de cada una de las actividades, dado que el primero resulta de la articulación de los valores de uso elementales (Topalov, 1979: 20). Es decir, resulta de las relaciones entre las actividades de la aglomeración, cada una en una ubicación específica en el espacio urbano. Por su parte, Vieille remarca la importancia del valor social como obra y consecuencia de las relaciones entre los individuos y las categorías sociales en la sociedad urbana (la sociedad dominada por la ciudad) que expresan una actividad social; la sociedad como agrupación animada y dinámica (Vieille, 1974: 16).

En el sistema espacial urbano son distinguidos los elementos que no son producidos por inversiones de capital individual privado efectuadas para obtener ganancias. Al contrario, son los elementos provistos por capital público como valores de uso (dotación y mejoras de servicios e infraestructura); las condiciones generales de la producción al señalar que, en la ciudad, estos son más que únicamente los medios de comunicación y el transporte, son una nueva fuerza productiva específica constituida por la ciudad. Topalov las clasifica en dos tipos: por un lado, las referentes a la infraestructura física y los transportes necesarios para que pueda haber producción, y por el otro lado, los equipamientos de consumo colectivo que crean las condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo (Topalov, 1979: 21-22).

Así, el valor de uso complejo urbano es generado por las condiciones generales de la producción a partir del funcionamiento del equipamiento y la infraestructura urbana que proporcionan servicios a las familias y a las empresas industriales y comerciales, posibilitan la disminución relativa del costo de la fuerza de trabajo y la reducción del costo de la fuerza productiva, factores que propician que la concentración de la población en las ciudades sea una ventaja para la producción (Vieille, 1974: 5). Ambas condiciones son producidas por el estado mediante la inversión de capital público y pagados por los individuos a través de la colectividad pública ya que, por su carácter no fraccionable y su uso no exclusivamente privado, requieren inversiones altas que para el capital privado no implican rentabilidad, por lo tanto, el capital privado no participa en la reproducción de los valores de la ciudad que generan el valor de uso complejo urbano porque no le resultarán rentables. (Topalov, 1979: 27-32).

Cada actor privado considera como factores externos las ventajas de la aglomeración posibilitadas por la ciudad (Topalov, 1979: 15), para Vieille, principalmente en las ubicaciones centrales de la ciudad, la división y la asociación del trabajo representan una fuerza productiva considerable que genera otros “sobrebeneicios” para empresarios a partir de las economías de aglomeración (Vieille, 1974: 5). De tal principio surge la apropiación del valor de uso complejo, como una potencial ganancia latente de apropiación por parte de quienes han adquirido una porción de suelo urbano, en una ubicación específica de la ciudad (Topalov, 1979: 15).

La sobreganancia localizada es la ganancia máxima de localización, es decir, la rentabilidad superior a la media que se puede obtener al realizar una inversión en localizaciones favorables. (Topalov, 1979, 19). La renta del suelo es sobreganancia localizada y su fundamento es la apropiación privada de una porción de espacio delimitado para excluirla del control social respecto a la formación de los valores de uso urbano; “el uso capitalista del espacio” (Topalov, 1979, 21).

A mayor detalle, la renta del suelo es la fijación y transformación de la sobreganancia originada por la valorización de un capital privado mediante una actividad ubicada en un punto específico de la ciudad, al acceder a tal ubicación se accede a condiciones de valorización independientes, externas a ese capital privado y preestablecidas desigualmente, pero que lo valorizan. A tales condiciones de valorización se puede acceder al eliminar el obstáculo de una propiedad del suelo autónoma del capital (Topalov, 1984: 11)

Es decir, la renta del suelo es un beneficio que parte del valor obtenido de una actividad productiva determinada, actividad que tiene una localización determinada de en la ciudad y se beneficia de las condiciones generales de la producción, que son independientes y no pueden ser replicadas por el capital privado de un único individuo, así tal individuo accederá a ese beneficio extra mediante la obtención de la propiedad de un terreno, un porción de suelo para localizar su actividad productiva cercana y conveniente respecto a tales condiciones generales.

El estatuto jurídico del suelo proporciona a algunos individuos reconocidos como propietarios la posibilidad de apropiarse de las ventajas originadas por el equipamiento e infraestructura urbana (Vieille, 1974: 5). Como particularidad de la producción capitalista del espacio urbano, la apropiación jurídica de una porción de suelo urbano es la condición principal para acceder a la obtención de ganancia, el suelo urbano, como soporte de la reproducción, que es producto del trabajo social, hecho que representa el principal obstáculo que afecta la producción inmobiliaria privada; es el único sector productivo para el cual cada proceso implica la adquisición de al menos otra porción de suelo urbano (Topalov, 1979: 117).

Entre los aportes relevantes del análisis sociológico en tal teoría, Topalov ofrece una explicación del proceso de urbanización capitalista mediante la identificación y descripción de los agentes sociales que participan en este proceso. El promotor capitalista es el actor principal, quién busca una ganancia que obtendrá como una porción del valor de uso complejo de la ciudad mediante la venta de las mercancías inmobiliarias que resultan de su promoción (Topalov, 1979: 109-112).

En tal proceso el promotor capitalista (agente distinto a una empresa constructora) es el actor central que busca valorizar su capital (capital de promoción) para obtener su ganancia a partir del negocio de promoción inmobiliaria que dirigirá, y con ese criterio racional tomará todas las decisiones, como premisa del sistema de producción capitalista, cuando el promotor vende el inmueble resultante de su actividad de promoción, él incorpora la renta del suelo en el precio de venta para obtener su ganancia; sobreganancia localizada (Topalov, 1979: 109-112).

Después, cuando el propietario rentista adquiere una vivienda nueva como parte de tal mercancía resultante de la promoción capitalista, y espera obtener una ganancia mediante su alquiler, fijará el precio del alquiler sin que haya relación alguna al costo de producción del inmueble (a diferencia del promotor inmobiliario), sino por especulación propiciada por el derecho de apropiación del valor de uso complejo de la ciudad que le permite su condición de propietario

(Topalov, 1979:124). En este supuesto, la sobreganancia localizada tiene una función central en la fijación del precio de alquiler.

### *La renta del suelo y el alquiler de vivienda en la urbanización capitalista*

Ahora, para concretar la reflexión sobre el suelo urbano, y en particular sobre el alquiler de vivienda, Jaramillo reflexiona sobre la renta del suelo y el alquiler, que representa una alternativa para acceder al usufructo de un bien inmueble por un periodo de tiempo limitado sin pagar su precio completo. Es decir, mediante el pago de una suma de dinero que es menor al precio completo del inmueble, se adquiere no todo el valor de la edificación, sino la porción del uso que se va a consumir durante un periodo de tiempo determinado. El alquiler es entonces el abaratamiento del acceso a la vivienda mediante la fragmentación de los pagos para acceder al disfrute del inmueble, pero responde a las pautas del mercado capitalista y por ser así está conducido a “encarecer” ya que el arrendador es un agente capitalista, y así, arrendar inmuebles se convierte en una esfera de acumulación de capital (Jaramillo, 2009: 240-241).

A mayor detalle, el propietario rentista como agente capitalista comprometerá su capital en adquirir viviendas para alquilarlas en la medida en que obtengan una ganancia de esta inversión. Para comprender cómo esta consideración repercute en el mercado y de qué manera se forma el canon que el usuario (inquilino) debe pagar para acceder al inmueble, el autor desarrolla una estimación de los aspectos que el arrendador capitalista considera, al que posteriormente agrega la renta del suelo (Ibidem: 241).

El supuesto inicial es que el propietario arrendador busca obtener una ganancia mediante el alquiler, por tal, su principal consideración es el valor inicial del inmueble, el resto de las consideraciones son intrínsecas al desgaste del inmueble por el uso dado en los periodos de alquiler (depreciación), como el costo de mantenimiento. Después, este agente agrega la renta del suelo en la búsqueda de una ganancia, es decir, también considera el precio del suelo como una parte de la contabilización de su capital que representa su propiedad inmueble: espacio construido y precio de suelo (Ibidem: 239-249).

Hay dos observaciones para el análisis que Jaramillo realiza sobre la estimación del propietario rentista; primero, aunque contempla el factor de renta del suelo urbano en la estimación del precio del alquiler (conforme a la porción del suelo que el propietario de la vivienda obtiene al



comprarla), el valor asignado permanece constante en los periodos de alquiler, sin embargo, tal valor se puede incrementar o disminuir ya que el valor de uso complejo de la ciudad depende del funcionamiento de las condiciones de producción (Topalov, 1979) que están en constante modificación. Además, en su supuesto, los propietarios arrendadores son agentes capitalistas, un grupo con un comportamiento homogéneo, que manejan sus propiedades desde la racionalidad económica y que estiman el precio del alquiler con el criterio de obtener una ganancia.

Topalov explica el fenómeno de la renta inmobiliaria como sobreganancia localizada (renta del suelo) que el propietario rentista obtiene mediante el alquiler y que se manifiesta como un aumento en el alquiler real posibilitado porque la vivienda es una mercancía de vida útil prolongada, ello causa que en el mismo mercado compitan productos de distintas épocas y condiciones de producción (costos históricos variados) y que, sin embargo, se forman precios uniformes para viviendas sustituibles en criterio de calidad y ubicación similar sin que la fecha de construcción sea un factor que cancele el aumento de precio (Topalov, 1984: 170-171).

Lo anterior es así porque las condiciones de producción y de mercado que influyen en el precio son cambiantes en el tiempo y ello posibilita que el precio de una vivienda se aleje progresivamente de su precio original (Topalov, 1984: 172-173); es decir, el alquiler de una vivienda será determinado por condiciones de producción y de mercado distintas a las que hubo en el momento de su producción.

La renta inmobiliaria es un componente formado durante la circulación de la vivienda; la reproducción básica del capital invertido en la vivienda que se alquila y una parte de su valorización surgen de la diferencia entre el alquiler actual que excede el alquiler de equilibrio original, así el ciclo de rotación del capital inmobiliario rentista se diferencia respecto al de otros tipos de capital-mercancía, dado que la renta inmobiliaria no es una remuneración típica de un capital invertido en la circulación de una mercancía, sino un monto específico deducido de los ingresos de los ocupantes (los inquilinos) (Topalov, 1984: 175-176).

El supuesto de este autor está basado en el contexto de mercados con producción corriente de viviendas de alquiler, en los que el precio de alquiler de referencia es el de las viviendas nuevas y el precio de equilibrio es el de la vivienda al salir de la producción, este último es el que asegurará la rentabilidad de la inversión incluyendo el retorno del capital y la ganancia esperada (Topalov, 1984: 175-176).

A diferencia de Jaramillo, Topalov revisa cuatro elementos que el precio de alquiler necesita cubrir para que sea viable la construcción de vivienda de alquiler en tales mercados: los costos de mantenimiento y reparaciones mayores del inmueble; los gastos de gestión del alquiler (cobro, administración, y provisión para impagos); la remuneración del capital invertido (costo de construcción, precio del terreno y ganancia del promotor); y respecto a este último se agregarían los intereses si el capital invertido proviene de un préstamo (Topalov, 1984: 171-172).

La reproducción simple del capital inmobiliario rentista es garantizada porque el valor de mercado de la propiedad (el terreno y la construcción) generalmente se mantiene constante o aumenta en términos reales. Aunque una vivienda se deteriora de manera continua durante su consumo es posible mantener su precio estable, o incluso incrementarlo a largo plazo, dado que, cada vez que la vivienda vuelve al mercado para iniciar un nuevo periodo de alquiler su precio es ajustado gradualmente respecto al de las viviendas de condiciones similares en el mercado en ese momento (Topalov, 1984: 172-173).

Hay dos vías de formación de la renta inmobiliaria según el sentido de administración que el propietario elija para la vivienda: mantenimiento o degradación. En la primera, el valor de uso de la vivienda es conservado mediante mantenimiento y mejoras continuas, lo que significa inversión creciente a medida que la vivienda envejece, así la vivienda permanece en el mercado si esta forma de administración resulta rentable (racionalmente) según tres condiciones; si las reparaciones son viables con el alquiler actual y el propietario rentista tiene el financiamiento para efectuarlas; si la ubicación de la vivienda contribuye a que se mantenga en el mercado de la vivienda normal; si es posible desalojar a los ocupantes (inquilinos) de manera sencilla para poder adaptar el alquiler a los ingresos de nuevos ocupantes conforme evolucione el alquiler. (Topalov, 1984: 172-173).

En contraste a la anterior, la administración en sentido de degradación implica evitar el costo de mantenimiento de la vivienda y por ello esta pasa del mercado de normal al de infranormal. Aunque esta estrategia puede ofrecer ganancias a corto plazo el valor de uso de la vivienda se pierde de manera paulatina, el alquiler cae respecto al de las viviendas nuevas; finalmente el inmueble es destruido y el uso del terreno cambia (Topalov, 1984: 173-175).

En la administración en sentido de degradación también es relevante la ubicación de la vivienda, factor que acelera el cambio de uso de ese terreno si se ubica en un barrio popular cercano a zonas de construcción de oficinas; el inmueble de vivienda degradado pronto será demolido y

otro será construido para otro uso en ese terreno, así el pago por ese cambio de uso garantizará la rentabilidad y ampliación del capital que originalmente se invirtió para la construcción del inmueble de vivienda para alquilar (Topalov, 1984: 175).

En términos generales, ambos análisis coinciden en que, para estimar el alquiler, el propietario rentista considera como factor inicial el costo de adquirir la vivienda, incluido el pago de la ganancia del promotor o la retribución del financiamiento y el interés en el caso de la vivienda producida para alquilar.

Sin embargo, considero oportuno remarcar tres aspectos relevantes del análisis de Topalov. En primer lugar, que la renta inmobiliaria, como ganancia localizada, es obtenible a partir del incremento del alquiler que el propietario rentista efectuará en consideración del precio al que se ofrecen viviendas de condiciones similares (incluido el aspecto de la ubicación) en ese momento, pero también en consideración de los ingresos de los inquilinos.

Considerar los ingresos de los inquilinos como un aspecto en la estimación del alquiler incrementado para obtener la renta inmobiliaria, refiere a la selección de inquilinos que, si cuentan con ingresos suficientes para pagar el nuevo alquiler incrementado por el propietario rentista, y por lo tanto, refiere al encarecimiento del alquiler para los inquilinos que no cuenten con ingresos suficientes para pagar el nuevo precio.

En segundo lugar, en ambos sentidos de administración (conservación o degradación) para obtener la renta inmobiliaria como sobreganancia localizada resulta indispensable la ubicación de la vivienda en la ciudad, ya sea respecto a la distribución y estado de las condiciones generales de la producción (infraestructura y equipamiento), o respecto a las actividades que conforman la aglomeración entorno a ubicaciones específicas de la ciudad.

En tercer lugar, el factor tiempo tiene doble importancia en las consideraciones del propietario rentista. En primer lugar, la diversidad de viviendas de costos históricos variados que se encuentran en el mercado posibilita incrementar el precio de alquiler orientado respecto al precio de las viviendas nuevas, incremento que el propietario respaldará con el mantenimiento constante de la vivienda si opta por la administración de conservación. Pero, en segundo lugar, porque en el tiempo también cambian la distribución y el estado de las condiciones generales de producción (infraestructura y equipamiento), tales cambios influyen en la selección de ubicaciones convenientes para desarrollar o comprar vivienda para alquilar, y por lo tanto, tales cambios influyen en el precio del alquiler.

Al relacionar los ingresos de los inquilinos y los cambios de distribución y estado de las condiciones generales de producción en la ciudad como consideraciones que influyen en la estimación del incremento del alquiler se distingue posible la función de intermediación del propietario rentista en el acceso que los inquilinos tendrán a la vivienda y su ubicación respecto a las condiciones generales de producción.

### *Los atributos en el precio del alquiler*

A mediados de siglo XX un nuevo enfoque en la teoría económica del consumidor rompió con la tradición de siglo XIX; los bienes son más que objetos unitarios de beneficio o satisfacción (utilidad), la utilidad de un bien proviene de sus distintas características o propiedades, así la teoría de la utilidad hedónica se sintetiza en tres supuestos; el bien, *per se*, no da utilidad al consumidor; posee características, y estas dan lugar a la utilidad; en general, un bien posee más de una característica, y muchas de ellas serán compartidas por más de un bien; los bienes combinados pueden poseer características diferentes de las que poseen los bienes por separado (Lancaster, 1966: 133).

El modelo de los precios hedónicos aplica la teoría hedónica de manera empírica, el supuesto inicial es que el precio de los bienes heterogéneos resulta de la interacción entre oferta y demanda. Los bienes heterogéneos o complejos están conformados por un grupo de atributos diversos, y cada uno de estos atributos aporta o contribuye a las características que tal bien reúne, en ese sentido el precio de un bien heterogéneo se descompone en función de los precios individuales de sus atributos, por lo tanto, cada atributo contribuye con un precio marginal o un precio sombra a la conformación del precio total del bien heterogéneo.

Así, al analizar o explicar el precio se pueden conocer o descubrir las preferencias por las que la demanda está dispuesta a pagar cierta cantidad y los costos por los que el productor está dispuesto a cobrar cierta cantidad (López y Ramírez, 2021: 9).

En tal análisis económico, la vivienda es concebible como un bien heterogéneo, cuyo precio se conforma por el conjunto de los precios implícitos o hedónicos que corresponden a las características reunidas y asociadas a la vivienda (González y Formoso, 1997: 74).

La heterogeneidad de la vivienda se conforma por atributos de al menos tres distintos ordenes; los propios de la vivienda a su interior, tales como número de habitaciones y baños,

superficie construida y superficie de terreno, etc.; los atributos de cómo es su entorno, como la presencia de otras viviendas similares o de otro tipo de vivienda; y atributos de la ubicación de la vivienda, que se consideran en función de la distancia entre esta y centros de comercio, de trabajo, o el sistema de transporte público (González y Formoso, 1997:75-76).

Mediante esta perspectiva cuantitativa de regresión hedónica se puede conocer cuáles son los atributos de la vivienda que la persona que busca residir en ella prefiere y qué tanto está dispuesta a pagar por cada uno de ellos como parte del precio de alquiler, al mismo tiempo, se puede conocer cuáles son los atributos de la vivienda que el propietario rentista considera importantes y qué tanto está dispuesto a cobrar por cada uno de ellos en el precio al que la ofrece en el mercado de alquiler.

Puntualmente se puede medir cuánto paga el inquilino al propietario rentista por los atributos propios de la vivienda y los propios de la ciudad a los que tiene acceso al residir en una vivienda alquilada en una ubicación específica de la ciudad. En resumen, se puede conocer la importancia que cada uno de los atributos de la ciudad tiene en el retorno del capital invertido y en la sobreganancia localizada que recibe el propietario rentista.

Mediante el acercamiento a esta teoría busco únicamente conocer la importancia que los propietarios rentistas caseros le dan a cada atributo al estimar el precio de alquiler en sus segundas viviendas (entendidas como bienes complejos), mas no medir o cuantificar los precios marginales que los inquilinos están dispuestos a pagar.

Sin embargo, fuera del alcance de esta perspectiva quedan las consideraciones del propietario rentista sobre otros atributos, como el rango de ingresos de los prospectos de inquilino.

### ***Relaciones sociales en el alquiler***

Desde la sociología urbana, autores como Coulomb y Sánchez Mejorada (1991) han retomado el marco teórico de la urbanización capitalista y aportado conocimiento sobre las relaciones y prácticas sociales en el submercado de alquiler de la vivienda de sectores populares en la Ciudad de México. Entre sus aportes está la diferenciación de distintos tipos de propietario según las diferentes relaciones sociales dadas en el submercado de alquiler en distintas zonas de la ciudad, y la identificación del propietario casero como otro agente específico.

En la ciudad central de esta urbe observaron que, entre los grandes arrendadores, las compañías administradoras de inmuebles eran distintos a los propietarios inmobiliarios rentistas, además, que estos dos tipos de propietarios no eran los únicos participantes en dicho submercado, dado que los propietarios caseros alquilaban una parte importante de la vivienda de bajo costo (Coulomb y Sánchez Mejorada 1991: 149-150).

Así establecieron el antecedente de diferenciación entre “arrendadores capitalistas” que buscan la rentabilidad, y los “propietarios caseros que obedecen a la lógica del alquiler doméstico”, es decir, el propietario que vive donde alquila y que busca ingresos complementarios en el alquiler de vivienda (Ibidem: 159).<sup>14</sup> Otro aporte es la clasificación detallada de la heterogeneidad de propietarios arrendadores según dos ubicaciones principales en la ciudad, “Los pequeños propietarios de alquileres congelados y viviendas ruinosas en la ciudad central” y “Los pequeños productores de cuartos y vivienda de alquiler en los asentamientos de la periferia consolidada.” (Coulomb y Sánchez Mejorada, 1991: 165).

Tal clasificación detallada reconoce tres aspectos de importancia en el proceso sociohistórico de producción de la ciudad que pueden influir en el alquiler de vivienda; la presencia de diferentes procesos de urbanización en una misma ciudad y un mismo periodo; cambios en el estado y distribución de las condiciones generales de la producción según distintas zonas de la ciudad, y la participación de una diversidad de actores en estos procesos Aspectos de relevancia en ciudades como la Ciudad de México, donde diversos tipos de poblamiento están presentes resultado de distintas formas de producción del espacio urbano en diferentes asentamientos originarios, en las que participan diversos actores con distintos objetivos y prácticas (Connolly, 2005: 2-3).

Como parte de los aportes teóricos que consideran la función de los propietarios está Morales Schechinger (2012), quien distingue tres tipos de propietario -usuario, inversionista o patrimonialista- a partir de su comportamiento en el mercado de suelo urbano para explicar que no se comportan como un grupo homogéneo (como se infiere en la teoría económica), al contrario, se distinguen por los objetivos que cada uno persigue:

*“... el propietario usuario que ofrece su terreno o su inmueble en el mercado con el propósito de recuperar al menos lo suficiente para comprar otro de características*

---

<sup>14</sup> Coulomb (1991, 149-50) ilustra tal distinción entre arrendadores capitalista y propietarios caseros en la Ciudad de México con la oposición que éstos últimos manifestaron a la expropiación de sus viviendas después de los sismos de 1985, ya que, rechazaron tal medida, aunque los pagos de indemnización representaban 10 o 100 veces más que el valor del bajo pago que recibían por alquilar sus viviendas.

*similares y poder seguir siendo usuario. Propietario inversionista que adquirió un terreno o inmueble para obtener al menos la ganancia que a la tasa media rinde para la economía en conjunto un capital similar. Propietario patrimonialista que nunca usó el terreno —o el inmueble— o que ya dejó de usarlo, que accedió al mismo con nula inversión o que la misma ya no le resulta significativa en el presente y que lo retiene cuando no hay nada que lo presione a venderlo.” (Morales Schechinger, 2012: 133).*

Como un aporte de los estudios sobre el alquiler de vivienda enfocado en los actores que participan en el proceso de apropiación de la renta en el espacio urbano, Salazar (2024) retoma la clasificación de Morales Schechinger (2012) y al acotarla al alquiler de vivienda presenta una tipología de propietarios rentistas distinguidos por sus características, el origen de los recursos con los que obtienen las viviendas que alquilan, su actividad y la finalidad que dan a la renta. Entre ellos renombra al propietario usuario (Morales Schechinger, 2012: 133) como “propietario-rentista casero”, que es la persona física que adquiere bienes inmuebles y los introduce al mercado de alquiler, cuya subsistencia no deviene de su relación con el mercado inmobiliario y la renta obtenida sólo es una parte de su ingreso mensual (Salazar, 2024:128-130).

Desde la clasificación desarrollada por Salazar propongo al propietario rentista casero de segundas viviendas como la unidad de análisis de la presente investigación. Este actor es un propietario que usa una vivienda de su propiedad para satisfacer su propia necesidad habitacional y, cuenta con otras viviendas de su propiedad, que son independientes a su vivienda de uso, y por lo tanto, son segundas viviendas que introduce al submercado de alquiler. Esas viviendas las adquirió a partir del ahorro de ingresos obtenidos de su trabajo, del beneficio de algún programa institucional para producción de vivienda, de un crédito hipotecario, mediante la obtención de alguna pequeña herencia, o del conjunto de esas acciones (Salazar, 2024: 128-132.).

### ***La división social del espacio***

La división social del espacio refiere a los grandes lineamientos de la organización de grupos sociales en el espacio urbano mantenida con relativos pocos cambios en el tiempo, dado que la ciudad es producto del proceso sociohistórico (Rubalcava & Schteingart, 2012: 14-19). Los cambios en esta división social del espacio se encuentran en la aparición de nuevos componentes urbanos de magnitud no observada antes y en las recientes décadas tales cambios están asociados a megaproyectos de alta tecnología, cambios causados por procesos de “gentrificación”, barrios

cerrados para clases altas o medio-altas y nuevos enclaves étnicos o “ghettos” (Rubalcava & Schteingart, 2012: 15).

En cada ciudad hay una articulación entre los espacios productivos y los espacios residenciales como resultado de distintas coyunturas históricas de la estructura de clase y de la producción de vivienda. Topalov contesta a los supuestos económicos de la estructura urbana, mediante análisis empírico propone que la estructuración económica, la diferenciación social del espacio urbano y la diversificación espacial de los valores de uso en la ciudad son determinados según las fases de la división capitalista del trabajo (Topalov, 1984: 209).

No hay un equilibrio entre distancia y precio de vivienda que defina la asignación de ubicaciones de familias o individuos en la ciudad, al contrario, las ubicaciones son asignadas a determinados grupos según la estructura social y tales espacios son resultado de una configuración en la que intervienen, además de la ubicación de su lugar de trabajo y de residencia, sus prácticas sociales o “modos específicos de vida” en consideración de tres aspectos que son más definitorios que solamente el nivel de ingresos; el tipo de trabajo, el acceso a los mercados de vivienda y sus modos de reproducción social, (Topalov, 1984: 210).

A mayor profundidad, cada una de las formas sucesivas de la división de trabajo determina las características de las relaciones espaciales entre las actividades; de las características de la división del trabajo derivan las características de los espacios productivos y de los tipos de mano de obra que le son necesarios. La competencia entre las actividades económicas por la disposición de los espacios de la ciudad es una lucha entre racionalidades diferentes que corresponden a lógicas de distintas fases de la división del trabajo y a diferentes categorías de agentes sociales asociados a ellas (Topalov, 1984: 212).

Sin embargo, la conformación de los espacios residenciales no es resultado inmediato de las transformaciones del espacio productivo. La base económica de cada ciudad determina una estructura social y de ingresos, por lo tanto, una segmentación específica de los mercados de vivienda. La distribución de la población en el espacio urbano es resultado de tres factores; los sistemas de producción de vivienda, el transporte y los medios de consumo colectivo (condiciones generales de la producción), cada uno con su grado de autonomía y sus propias leyes de desarrollo (Topalov, 1984: 213). La vinculación entre estos factores implica una acción conjunta entre el estado y productores privados de vivienda.



Así, la decisión de residencia de un individuo o familia estará acotada por la acción del promotor capitalista (y de los propietarios de suelo urbano). Por lo tanto, dado que la acción del promotor inmobiliario capitalista en la ciudad está dirigida por el objetivo de obtener ganancias a partir de la sobreganancia localizada, este agente no va a actuar en consideración de la distribución previa de los grupos sociales, sino que tenderá a alterarla (Topalov, 1984: 214).

Generalmente los grupos sociales más afluentes se instalan en lugares más protegidos y con mejores condiciones físicas, así también mantienen los altos precios de sus viviendas. En cambio, las familias más pobres acceden a instalarse dónde les alcanzan sus ingresos, lo que significa zonas alejadas y poco aptas para el poblamiento, esto causa su concentración en ciudades donde estos grupos tienen un gran peso dentro de la estructura social urbana (Rubalcava & Schteingart, 2012: 18).

En el aspecto específico del acceso a los mercados de vivienda, las acciones del propietario rentista en el alquiler de vivienda también van a contribuir a la división social del espacio. Si bien, en el caso de la vivienda nueva destinada al alquiler, el promotor inmobiliario privado es quién determina la ubicación del inmueble en la ciudad, el propietario rentista definirá el acceso a tal vivienda en tal ubicación mediante la determinación del precio de alquiler y la selección del inquilino.

Al considerar que el incremento del precio del alquiler es importante para la obtención de la renta inmobiliaria por el propietario rentista -principalmente si implementa acciones de conservación de la vivienda- y que para garantizar el pago de tal precio incrementado recurrirá a cambiar de inquilinos por unos con ingresos suficientes, entonces mediante el precio de alquiler favorecerá que la población con ingresos suficientes para pagar tales precios incrementados es la que podrá instalarse en esas zonas de la ciudad.

Si el propietario rentista maneja la vivienda en el sentido de degradación, el incremento del precio de alquiler no será tan alto respecto a viviendas similares y de menor precio, ello favorecerá que en determinadas ubicaciones de la ciudad puedan instalarse personas de sectores medios bajos o bajos cuyos ingresos alcancen a pagar precios más bajos.

## **Estado del estudio del alquiler de vivienda**

Se identifican dos grupos generales de investigaciones sobre el alquiler de vivienda en ciudades de América Latina. En primer lugar, están los estudios cuantitativos que hoy pueden ser considerados históricos, realizados para conocer sobre la problemática habitacional en los barrios populares del centro de la ciudad hacia la primera mitad del siglo XX. En segundo lugar, están los estudios realizados desde una perspectiva sociológica con predominio en las últimas décadas del siglo XX, con el fin de conocer un retrato general sobre el alquiler popular como un fenómeno de la sociedad urbana.

Hacia el fin del siglo XX y en las primeras décadas del siglo XXI se han incorporado estudios considerables como variantes de las dos clasificaciones generales mencionadas, enfocados en zonas con características específicas o en barrios en los que ocurren problemáticas particulares donde el alquiler de vivienda, así como los agentes que participan en este mecanismo tienen una función relevante.

La rápida industrialización de la Ciudad de México, ya consolidada en la década de 1930, provocó un intenso proceso de inmigración y urbanización acelerada que definió, en términos generales, las bases de la actual versión de esta ciudad. La consolidación de esta forma de división del trabajo fue acompañada de una problemática habitacional, causada por la creciente necesidad de vivienda, falta de atención del Estado y falta de una regulación oficial al mercado de vivienda de alquiler popular en vecindades, ubicadas en un conjunto de barrios sin servicios urbanos básicos entorno al centro de la ciudad. La denominada “Herradura de tugurios”, en la que inicialmente habitaban más de 100 mil personas fue analizada como un problema de hacinamiento por el gobierno del Distrito Federal desde 1935 (México, Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas, 1952: 4).

En la década de 1940 en esta gran zona habitaban 1.2 millones de personas aproximadamente, quienes en su mayoría eran inquilinos; en promedio en cada manzana había uno o cuatro propietarios y 196 inquilinos (Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas, 1952: 63) quienes principalmente eran comerciantes, artesanos, obreros, se dedicaban a algún oficio o al comercio callejero, por cuadra había entre 13 y 14 vecindades en deterioro o construidas de origen con materiales de mala calidad, conformadas por entre 8 y 20 viviendas, cada una habitada por entre seis y siete personas en hacinamiento (Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas, 1952: 150).

Si bien, los estudios realizados por el gobierno mexicano sobre la herradura de tugurios no se enfocan particularmente en el alquiler, representan el interés de la autoridad por diagnosticar una problemática habitacional popular en la ciudad, en la que el mercado de alquiler fue considerado parte determinante. Tales estudios con enfoque estadístico y cuantitativo tienen un alcance descriptivo, con ellos se buscó conocer, mediante censos detallados, las condiciones del espacio urbano y de la vivienda, de los inquilinos de las vecindades ruinosas y su participación en las actividades económicas, con la finalidad de formular una intervención de transformación urbana para corregir tal problemática.

Sin embargo, tales estudios indagan poco sobre las condiciones que propiciaron la consolidación de un mercado de producción de vivienda nueva, y a la vez caducada para alquiler popular, las condiciones que favorecieron tal concentración de propiedad entre algunas personas y sobre algunas propuestas para resolver la práctica especulativa en este segmento del mercado de alquiler. En cambio, sostuvieron y justificaron la ejecución del programa “Erradicación de tugurios” a finales de la década de 1950, que implicó la destrucción de una parte de este espacio para su mejora, así como el desplazamiento de una parte de esta población para ejecutar un proyecto ambicioso de urbanización moderna e higienista mediante financiamiento público, con la aspiración de reemplazar la población de tales zonas.

El análisis estadístico a partir de la revisión de documentos oficiales de registros de licencias de construcción demuestra la importancia de la producción de vivienda de alquiler en el crecimiento urbano de la Ciudad de México en las primeras décadas del siglo XX, principalmente mediante vecindades, cuya construcción disminuyó desde mediados de la década de 1930 hasta 1941 a consecuencia del incremento del precio del suelo y de los costos de materiales de construcción, el conflictivo entorno a la especulación inmobiliaria con organizaciones inquilinarias activas, huelgas de pagos y finalmente la publicación de los decretos de congelamiento de rentas desde 1942 (Perló, 1981: 44-49).

Como parte del grupo de estudios realizados desde la perspectiva sociológica destacan las aportaciones de Coulomb y Sánchez Mejorada (1991) al panorama del alquiler de vivienda para grupos populares en distintas zonas de la ciudad, en el contexto de una amplia investigación comparativa entre ciudades de América Latina a finales de la década de 1980, basada en el análisis de aspectos como las características y aspiraciones de los no propietarios, características de los propietarios, relaciones entre arrendadores y arrendatarios (Coulomb y Sánchez Mejorada, 1991:

245). Entre sus principales aportaciones está la distinción de diferentes propietarios rentistas a partir de sus prácticas en el alquiler de vivienda, como los caseros, para quienes el alquiler de bajo costo representa la obtención de una renta como un ingreso complementario, a diferencia de las empresas administradoras o los propietarios rentistas ("arrendadores capitalistas") quienes explícitamente buscan obtener una ganancia como sobreganancia localizada mediante la renta (Coulomb y Sánchez Mejorada, 1991: 159).

En la misma década, otros estudios cualitativos se enfocan en explicar la naturaleza del propietario mexicano y su acción económica en el alquiler popular, en vecindades de los centros y en viviendas de construcción progresiva en colonias de origen popular en la periferia de Guadalajara y Puebla (Gilbert y Varley, 1990, 24-26).

Como principales hallazgos está el diverso origen de la propiedad de la vivienda mediante diferentes estrategias de compra o por herencia principalmente en las zonas centrales, en menor medida mediante la construcción en los barrios populares periféricos como ampliación de las viviendas de residencia de los propietarios. La mayoría operaba a pequeña escala, con una o tres viviendas en alquiler con el fin de complementar el ingreso familiar, y eran pertenecientes a diferentes estratos sociales; para quienes se encontraban en una situación más acomodada la renta representaba menor proporción en sus ingresos respecto a quienes eran pobres, cuya subsistencia dependía de la renta (Gilbert y Varley, 1990, 28-30).

Aunque la inflación incrementaba anualmente, la mayoría de estos propietarios no consideraba importante incrementar el precio del alquiler, dado que los inquilinos no contaban con ingresos suficientes, igualmente el alquiler no les significaba un negocio, apreciaban de la renta lo benéfico que significaba contar con un ingreso constante en su vejez, y a partir de ello, entre otros factores se sostiene, en cercanía a Coulomb y Sánchez-Mejorada, que el alquiler de vivienda en esas zonas no era una actividad que garantizara ganancias y que esos propietarios no actuaban específicamente con el conocimiento orientado a los negocios (Gilbert y Varley, 1990, 31-37).

A inicio del siglo XXI nuevos aportes dan continuidad al conocimiento sobre las claves del alquiler de vivienda en el contexto de la ciudad de América Latina. Parias Durán analizó las necesidades y las preferencias de propietarios e inquilinos respecto a aspectos endógenos y exógenos de diez barrios informales de Bogotá, las estrategias residenciales de los inquilinos según la relación mercado de trabajo–mercado residencial y la valoración de la localización en sus decisiones residenciales (Parias Durán, 2008: 76). Además de una detallada descripción de los

inquilinos, del análisis comparativo de los precios del alquiler y de las condiciones de las viviendas alquiladas en los distintos barrios, la investigadora aporta la relevancia de los lazos de confianza y de solidaridad formadas durante los años de residencia como un factor que influye en la selección de la ubicación de la vivienda del inquilino, dado que la mayoría de sus empleos forman parte del mercado informal.

Igualmente, remarca cómo la poca supervisión del cumplimiento de la normatividad urbana en el barrio informal propició que los propietarios lograran amplio aprovechamiento constructivo de los terrenos (Parias Durán, 2008: 80-93). Así, reitera la función del propietario rentista que se involucra en la producción progresiva de su vivienda, mediante ello contribuye a la consolidación del barrio popular. La autora sostiene que estos propietarios se diferencian de aquellos que tienen una posición social superior a la del inquilino por la renta que recibe, en cambio, poco más de la tercera parte de estos propietarios residía en la misma vivienda que alquilaba y que, entre los que residían en otra vivienda, poco más de la tercera parte vivía en el mismo barrio o en uno cercano a donde se ubican sus viviendas en alquiler. Para todos estos, más que una ganancia significativa, la renta representó un complemento de sus ingresos, y la elevada demanda de vivienda de los sectores populares fue el incentivo para participar en el alquiler de vivienda (Parias Durán, 2008: 97-98).

El análisis comparativo entre inquilinos y propietarios brinda una vista más amplia del alquiler de vivienda en el contexto de los mecanismos de acceso a la vivienda, como es el caso de la Ciudad de México a mediados de la década de los años 2010. De acuerdo con Puebla, la centralidad concentra gran parte de la vivienda en alquiler; la tercera parte de la muestra (29%) fue conformada por inquilinos, proporción que resulta mayor que la de vivienda alquilada en toda la ciudad (22%), así como respecto a la proporción nacional (14.1%), aun cuando la proporción de propietarios de la vivienda que habitan representó más del doble que la de inquilinos (64%) (Puebla, 2016:86).<sup>15</sup>

También es relevante la presencia de inquilinos entre la población de nivel de ingresos medio y medio alto en esta zona, con representación de 27% y 15.2% respectivamente. Además, la mitad de la población con ingresos altos de la muestra era inquilino, a partir de ello se puede inferir

---

<sup>15</sup> Nota: La aportación de esta autora forma parte de un estudio amplio sobre prácticas y conflictos de habitar en la centralidad, basado en la aplicación de una amplia entrevista a 3 000 habitantes de 10 “áreas testigo”, para indagar sobre las características de la vivienda, los hogares, sus condiciones de movilidad y sus apreciaciones entre el barrio y la centralidad (Puebla, 2016: 84-87).

la conformación de una porción de la oferta de alquiler de vivienda con precios más altos en la centralidad, aunque el alquiler continuó como un mecanismo asociado a las poblaciones populares; una tercera parte de los inquilinos de la muestra correspondían al nivel socioeconómico bajo y medio bajo (Puebla, 2016: 97-99).

Aunque la mayoría de los hogares de inquilinos eran familias nucleares, también fue relevante que 24% fueron formados sólo por dos personas y 5.2% fueron unipersonales (Puebla, 2016:93-96), en general los inquilinos fueron jóvenes, poco más de la mitad registraron edades menores de 45 años y como principales motivos para alquilar una vivienda en la zona central mencionaron los inaccesibles precios de la vivienda en propiedad en esa zona, por ello alquilaban al considerar la localización y la seguridad como principales ventajas de vivir en un barrio céntrico (Puebla, 2016: 100-109).

Entre los hallazgos principales se identificó que en la centralidad 13.5 % de los inquilinos habitaban viviendas con menos de quince años de edad constructiva, casi el doble respecto a los propietarios, así se sostiene que el repoblamiento de la centralidad de la ciudad fue posibilitado en parte importante por el alquiler de vivienda nueva, dado que más de la tercera parte de la vivienda construida durante 15 años desde el inicio de la política pública de desarrollo urbano de redensificación restringida a únicamente las cuatro delegaciones centrales no estaba habitada por sus propietarios, sino por inquilinos (Puebla, 2016: 99-112).

Tales datos también refieren a la presencia de propietarios rentistas caseros que seleccionaron segundas viviendas ubicadas en la centralidad de la Ciudad de México para destinarlas al alquiler; se trata de propietarios quienes no participan de manera directa en la promoción inmobiliaria ni en el proceso de construcción progresiva de su vivienda para alquilarla por partes, sino que obtienen la propiedad de la vivienda al comprarla al promotor capitalista, pero no para su uso en primera instancia, sino para destinarla al alquiler.

Salazar propone distinguir al propietario rentista casero de segundas viviendas respecto del patrimonialista y del inversionista. (Salazar, 2024: 128-130). Ofrece un acercamiento a su comportamiento mediante el análisis de las trayectorias de alquiler de segundas viviendas de propietarias de sectores medios-altos, así explica cómo los vínculos filiales entre ellas y sus inquilinos pueden incidir en las decisiones sobre el precio del alquiler y la formalización de contratos (Salazar, 2024: 131).

Las propietarias incluidas en su análisis son personas físicas con capacidad de ahorro, quienes lo invierten en propiedad inmobiliaria porque les representa mayor seguridad financiera que los bancos, ante la incertidumbre sobre sus ingresos en la vejez y el desconocimiento sobre cómo reproducir su capital.

Remarca que las mujeres propietarias de sectores medio y alto cuentan con ingresos constantes que les posibilitan capacidad de ahorro, ello resulta indispensable para la compra de estas viviendas en el mercado inmobiliario, a diferencia de los propietarios de sectores populares que se involucran en la producción de sus viviendas a largo plazo (Salazar, 2024: 128-131).

La autora sostiene que estas propietarias no actúan exclusivamente como agentes racionales que buscan obtener la máxima renta, ni tampoco como patrimonialistas que las mantienen alquiladas sin interrupción, sino que en el alquiler de vivienda hay precios que no se determinan sólo mediante el mercado, ya que el significado que el propietario otorgue a la vivienda como objeto va a definir los valores de uso y los valores de cambio (Salazar, 2024: Ibid.).

Además, encuentra que los vínculos filiales influyen en la decisión de esas propietarias para incorporar o retirar sus segundas viviendas del mercado de arrendamiento, y que el vínculo parental contribuye al decidir el destino que dan a sus segundas viviendas entre el préstamo y el alquiler; ceden a sus ascendientes segundas viviendas en préstamo y a los descendientes las otorgan en propiedad. Por ejemplo, sin renunciar por completo a la renta suelen obtener una ganancia inferior a la del precio del mercado cuando el inquilino es un familiar colateral y el parentesco funciona como un factor de confianza. Sin embargo, cuando no hay vínculo filial con el inquilino, la propietaria asume el comportamiento de mercado, calcula el monto del alquiler conforme a los precios de la zona y acude al servicio de un corredor inmobiliario que intermedia entre ella y el inquilino (Salazar, Ibid.).

### *El alquiler y los procesos de gentrificación en ciudades de América Latina*

En un subgrupo de estudios el tema del alquiler de vivienda adquiere relevancia en los procesos de gentrificación en barrios específicos de ciudades de América Latina. Durante las primeras décadas del siglo XXI, en ellos el análisis abarca las trayectorias residenciales de inquilinos y los cambios en los criterios de los propietarios llevados a acciones particulares en el alquiler que causa cambios en las condiciones para habitar en determinados barrios.

Mediante la investigación etnográfica, se presenta la importancia del alquiler de cuartos de vecindad con precios congelados, de habitaciones de departamentos deteriorados compartidos con otras familias, y de otros espacios adaptados para la habitación, como cuartos de azotea, habitaciones de hotel o la ocupación de viviendas ruinosas abandonadas, formas de residencia que en combinación con el trabajo informal callejero posibilitaron la permanencia de grupos populares en el centro histórico de la Ciudad de México durante la segunda mitad del siglo XX (Moctezuma, 2021: 90-105).

Tal permanencia popular ha sido “desvanecida” a partir de la ejecución del proyecto de renovación del Centro Histórico, dirigido por el gobierno del Distrito Federal al inicio de la década de los años 2000, particularmente mediante la consecuente revalorización del suelo y el incremento del precio de alquiler dirigido por los propietarios para atraer a nuevos inquilinos con mayores ingresos, lo que ha causado el agotamiento de posibilidades de habitación y permanencia para sectores populares (Moctezuma, 2021: 105-109).

Entre los aportes de este enfoque de análisis está el nexo entre la vivienda en alquiler y el espacio público, ambos como elementos sometidos a transformación. El autor explica la transición de la función del propietario motivada, a su vez, por el cambio en la forma en que concibe la propiedad de la vivienda, y su nueva apreciación de la ciudad y sus atributos que mejoran al efectuarse un proceso de renovación urbana en el barrio. Los cambios del alquiler incluyen incluso el uso de estrategias de acoso, criminalización y ejecuciones de lanzamientos para desplazar inquilinos de origen popular y posteriormente establecer una nueva lógica de administración de la vivienda en alquiler, basada en requisitos y condiciones más complejas que los inquilinos de bajos ingresos no pueden cumplir, estos como aspectos que acompañan la fijación de nuevos precios de alquiler más altos (Moctezuma, 2021: 180-197).

Esto revela también la función del propietario como un intermediario para el acceso o salida del inquilino de una vivienda en un barrio que es mejorado. En específico, aporta la explicación de sus acciones en el alquiler dirigidas a obtener sobreganancias localizadas mediante la renta, acciones que se identifican cercanas a las descritas en la teoría; continuo incremento de precios y búsqueda de reemplazo de inquilinos con ingresos suficientes para pagarlos (Topalov, 1983).

Además, aporta el importante efecto negativo en la vida de los inquilinos de origen popular a consecuencia de haber sido desplazados a otros barrios alejados, donde pagan precios de



alquiler más bajos, pero cuyo espacio público carece de las actividades económicas y de los lazos de confianza que en el pasado encontraron en el espacio público del Centro Histórico, y que entonces les permitió subsistir.

En el caso del Barrio Puerto de Valparaíso, en Chile, se visibiliza la falta de garantía en la tenencia de la vivienda, como un aspecto del alquiler que contribuye a la vulnerabilidad de inquilinos, en particular de los identificados como “históricos” entre los de bajos ingresos, caracterizados por edades cercanas a los 50 años, con ocupaciones intermitentes o informales y que han habitado el barrio toda la vida en casas viejas en conventillos manejados por sus propietarios bajo la lógica del deterioro. En cambio, los inquilinos “nuevos” tienen relativa garantía de tenencia de la vivienda, son jóvenes adultos profesionistas que pretenden ser propietarios, prestan servicios de manera autónoma, sus ingresos son variables y residen con cierta comodidad en habitaciones remodeladas (Marín, 2017: 84-88).

En tal estudio la elaboración de “rutas de arriendo” mediante entrevistas a los inquilinos se exploran el sentido de pertenencia y las redes sociales establecidas en coincidencia con el barrio y los barrios próximos, así como sus alternativas de residencia en caso de ser desplazados, que implican volver a viviendas donde anteriormente alquilaban en barrios cercanos, lo que demuestra una lógica de apropiación urbana fomentada por el alquiler, en contradicción al correlato establecido, en el que tal sentido de pertenencia sería posible únicamente entre personas que son propietarias de las viviendas que habitan. (Marín, 2017: 81-84).

### *El alquiler de vivienda durante la emergencia por la pandemia de COVID-19*

Como contexto inmediato del estado del alquiler de la vivienda en la década de 2020 resulta indispensable conocer las consecuencias que la contingencia sanitaria por la pandemia de COVID-19 y los efectos negativos causados a la economía significaron para el alquiler de vivienda en las ciudades, recogidos en estudios desarrollados por organizaciones e institutos públicos autónomos dedicados a la evaluación de la política pública de la Ciudad de México y a la vigilancia de los derechos del hábitat.

Tales estudios basados en datos estadísticos aportan un panorama actualizado de la situación del alquiler como una vía de acceso a la vivienda en la Ciudad de México, cuya regulación oficial es ambigua.

En 2015, 30% de los pagos de alquiler a nivel nacional se concentró en hogares del décimo decil y únicamente 1% se concentró en hogares situados entre el primero y el octavo decil (HIC, 2021: 46). Para 2018, 15 % del total de hogares del país (5.2 millones) pagaba alquiler, de los cuales 13% se ubicaba en la Ciudad de México y a su vez, se concentraban en tres delegaciones de la ciudad central; hasta 39% de los hogares en Cuauhtémoc, Benito Juárez y Miguel Hidalgo. Los inquilinos de esta ciudad destinaban de sus ingresos para pagar la renta aproximadamente 4 puntos porcentuales más que los inquilinos del resto del país, en cambio, 49% de los hogares con los ingresos más bajos residían en viviendas alquiladas y destinaban hasta 44% de sus ingresos a pagar la renta (HIC, 2021: 40-43). Siguiendo con la Ciudad de México, entre grupos de atención prioritaria, 80% de los hogares de jefatura femenina pagaban alquiler en 2018, igualmente 65% de los hogares jóvenes menores a 30 años, proporción que supera en casi 30 puntos porcentuales al promedio nacional (HIC, 2021: 44-45).

Así se puede inferir que esta ciudad representa una importante concentración de vivienda en alquiler, particularmente en la zona central, con mejor dotación de infraestructura y servicios, donde el precio de alquiler es más alto respecto al resto del país, y aunque los precios altos se ubican en las zonas centrales más atendidas, el alquiler de vivienda es una alternativa para hogares de jefatura femenina, de personas jóvenes y para los hogares con los ingresos más bajos.

A consecuencia de la pandemia, a nivel nacional, durante abril de 2020 hubo una pérdida equivalente a 22 % de los empleos y en 2022, alrededor de 4 de cada 10 personas en México tuvo reducciones en sus ingresos por al menos, 10% durante medio año (HIC, 2021: 47-48). Durante la emergencia, sin embargo, el Gobierno de la Ciudad de México no implementó ninguna medida de protección de inquilinos o regulación temporal de los pagos del alquiler como si lo hicieron Colombia o Argentina que decretaron moratorias a los pagos del alquiler.

En cambio, durante 2020 y 2021 hubo 540 desalojos autorizados en la Ciudad de México (Consejo del Desarrollo Social de la Ciudad de México, 2022: 9-11) y se estima que, el cierre de los juzgados por la restricción sanitaria ha pausado el incremento de tal cifra respecto al promedio anual de 3 000 desalojos registrados entre 2012 y 2019 (Consejo del Desarrollo Social de la Ciudad de México, 2022: 109).

En resumen, son pocos los trabajos dedicados a explorar la acción del propietario rentista en el alquiler. Igualmente, son escasas las aportaciones sobre la acción del propietario rentista cuyas viviendas destinadas al alquiler se ubican en barrios centrales, con predominio de población de ingresos medios y medios altos.

Finalmente, se reconoce un consenso sobre la diversidad de propietarios como agentes que participan en el alquiler de vivienda en ciudades de América Latina, más allá de la figura del rentista capitalista que se involucra en la promoción inmobiliaria de vivienda para alquilarla bajo la condición de obtener sobreganancias localizadas mediante la renta. En particular, en el estudio de este tema está posicionado el propietario casero, que adquirió la vivienda mediante distintas estrategias de compra, la recibió por medio de alguna herencia, o la ha construido progresivamente en barrios populares, primero para el uso propio y posteriormente, acude al alquiler para encontrar en la renta ingresos complementarios a los que obtiene del trabajo, no precisamente para obtener ganancias, y de manera particular, para financiar la ampliación de la vivienda para contar con más espacios disponibles para ofrecer en alquiler, esto como un elemento de importancia para la consolidación de los barrios populares.

En el caso particular de la Ciudad de México, se identifica una importante concentración de alquiler de vivienda en las zonas centrales, donde se identifica mayor infraestructura, equipamiento y servicios, donde población de ingresos medios y medios altos también recurre al alquiler para acceder a la vivienda y a la ciudad en zonas más servidas, cercanas a sus actividades laborales y más seguras que la periferia, aunque ello implique pagar precios más altos que los precios en sectores populares. Para cerrar esta parte, es oportuno remarcar la pertinencia de la presente investigación, dedicada a explorar las consideraciones del propietario rentista casero de segundas viviendas para estimar el precio del alquiler en la Ciudad de México, principalmente en las colonias ubicadas en la zona central.

## **Capítulo 2**

### **Sobre las relaciones de propiedad: inquilinos que se convirtieron en propietarios**

Si bien todos los propietarios rentistas entrevistados se ubican en la categoría de “rentistas caseros”, el objetivo de este capítulo es clasificarlos según sus trayectorias profesionales para observar en qué medida ello ha contribuido a su toma de decisiones respecto de la adquisición y el alquiler de sus segundas viviendas. El supuesto es que los propietarios rentistas caseros obtienen ingresos principalmente de su trabajo y no solo y exclusivamente del alquiler de vivienda. Por lo tanto que, al ser personas con estudios profesionales y que se han desempeñado profesionalmente en áreas distintas al mercado inmobiliario, al menos en una etapa de su vida, han usado tal conocimiento o experiencia profesional adquirida que influye en la toma de decisiones sobre sus segundas viviendas.

El capítulo está organizado en cuatro secciones. Inicia con la presentación general del grupo de personas que me brindó la oportunidad de acercarme a ellos para entrevistarlos, y con cuyas experiencias que me compartieron han nutrido este trabajo.

Continúo con una propuesta de clasificación de estos propietarios rentistas caseros según su orientación a otros perfiles de propietario, al considerar cómo conciben sus viviendas; la finalidad es plasmar el carácter heterogéneo de este tipo de propietario como un actor que cumple la función de intermediación del acceso a la vivienda. Luego, la descripción es más detallada y refinada a propietarios rentistas caseros de segundas viviendas incluyendo la etapa de vida en la que se encontraban cuando los entrevisté, su perfil profesional, los motivos y las vías por los que se han convertido en propietarios de sus segundas viviendas, así como su ubicación en la división social del espacio de la Ciudad de México, con la finalidad de analizar qué los distingue o qué comparten en cuanto a tales condiciones.

#### **El perfil de las personas entrevistadas: inquilinos que se convirtieron en propietarios**

El universo de personas a quienes tuve la oportunidad de entrevistar está conformado por catorce hombres y mujeres con edades entre 33 y 67 años, algunos con hijos independizados del hogar paterno.

La mitad de los entrevistados son personas entre 50 y 67 años y tienen al menos un hijo, son solteros o vivieron en matrimonio y ahora están divorciados, la otra parte vive en su mayoría en unión libre con sus parejas sin planes de formalizar un matrimonio y no tienen hijos dependientes. Son diversos los hogares de los que estas personas forman parte: hay dos hogares con jefatura femenina e hijos adolescentes; cuatro conformados por parejas de ambos sexos o del mismo sexo que viven sin hijos y en algunos casos con animales de compañía; seis hogares unipersonales, en cuatro de ellos se trata de mujeres que inician la etapa madura de su vida. Una parte de este grupo obtuvo la propiedad de sus primeras viviendas antes de alcanzar 30 años y la otra entre los 35 y los 50 años, pero la mayoría obtuvo la propiedad de sus segundas viviendas después de los 30 años.

Algunos de ellos han tenido un patrimonio de inmuebles más amplio en décadas anteriores y ahora lo han reducido para destinar ese capital a proyectos a los que buscan dedicarse durante la vejez; otros han cambiado sus inmuebles en el transcurso del tiempo para renovar su patrimonio poco a poco. Una tercera parte de estas personas tiene en su patrimonio la propiedad de diversos inmuebles que destinan al alquiler, como bodegas comerciales y oficinas, viviendas que destinan al hospedaje vacacional de corta estancia, que ceden a familiares mediante préstamo, o que conservan vacías para el eventual uso personal.

En cada caso particular, la función de estas personas en su hogar así como el momento de su vida en el que se convirtieron en propietarios rentistas caseros influyó en el destino que han dado a los ingresos recibidos por el alquiler de sus segundas viviendas, como lo veremos en el capítulo tercero.

La mayoría de estas personas son originarios de la Ciudad de México, pero algunas nacieron y crecieron en otras partes del país como el puerto de Veracruz, la región del Istmo de Oaxaca, o la región norte del país, como Hermosillo o Torreón, o su origen familiar proviene de otros países como Perú o Líbano. A lo largo de su trayectoria de vida la mayoría ha resuelto el acceso a la vivienda mediante diferentes mecanismos: el alquiler como inquilinos, el préstamo de vivienda por parte de un familiar o una prestación laboral, y finalmente como propietarios de la vivienda que habitan. Esto significa que su trayectoria residencial ha ido variando. En la actualidad, sólo dos de los catorce entrevistados habitan en una vivienda alquilada y el principal motivo para ser inquilino ha sido reducir la distancia entre el lugar de residencia y el lugar de empleo, o residir en un lugar con mejores condiciones de seguridad después de vivir experiencias de inseguridad.

**Cuadro 1.** Características de las personas entrevistadas según formación profesional y ocupación vinculada al alquiler de vivienda

<i>Nombre</i>	<i>Edad (años)</i>	<i>Lugar de origen</i>	<i>Estado Civil</i>	<i>Ocupación</i>	<i>Formación profesional</i>	<i>No. de personas en hogar</i>
Mario	45	CDMX, Tlalpan	Casado	Arquitecto y promotor inmobiliario	Arquitectura	4
Pilar	60	CDMX, Venustiano Carranza	Soltera	Corredora inmobiliaria	Contaduría	1
Elisa	67	Perú, Lima	Divorciada	Corredora inmobiliaria y administradora de inmuebles	Arquitectura	1
Karime	49	Saltillo, Coahuila	Soltera	Consultora en desarrollo urbano y litigio	Licenciatura en Derecho	1
Alberto	50	CDMX, Iztapalapa	Soltero	Abogado administrativo y fiscal, inversionista en promoción inmobiliaria en San Miguel de Allende, Gto.	Licenciatura en Derecho y Especialidad	1
Julio	42	Santa María Mixtequilla, Oaxaca	Unión Libre	Empleado de Administración, Emprendedor de negocios	Licenciatura en Computación y estudios en Arquitectura	2
Alfredo	38	Veracruz, Veracruz	Unión libre	Empleado en banco privado, área de inversión.	Maestría en Finanzas	2
Fidel	65	CDMX, G.A.M.	Soltero	Abogado litigante	Estudios de maestría en Derecho	1
Mónica	50	CDMX, Mixcoac	Soltera	Agente de mercadotecnia en medios de comunicación	Relaciones Internacionales	2
Ernesto	33	CDMX, Azcapotzalco	Unión libre	Docente y académico	Doctorado en Matemáticas	2
Tatjana	50	CDMX, Iztacalco	Divorciada	Servidora pública	Maestría en Restauración	3
Alejandro	44	CDMX, Coyoacán	Unión Libre	Profesor de licenciatura y posgrado	Doctorado en Historia y etnohistoria	2
José Eduardo	64	Hermosillo, Sonora	Casado	Director y “coach” de teatro	Docencia en enseñanza de las artes	2
Nadia	50	CDMX, Iztacalco e Iztapalapa	Divorciada	Autoempleo	Estudios de químico laboratorista	1

Fuente: elaboración propia a partir de datos obtenidos en trabajo de campo.

### *El efecto de la trayectoria profesional en las decisiones*

Todas las personas entrevistadas han cursado estudios superiores al menos de licenciatura, algunos cuentan con estudios de posgrado, todos han ejercido su profesión y cuentan con un empleo o trabajan en actividades formales de manera autónoma. Es decir, han formado sus propios negocios o al menos han incursionado en ello y se puede afirmar que se trata de personas que han trabajado para alcanzar una autonomía económica durante su vida.

Para ellos, alquilar sus segundas viviendas ha sido una actividad secundaria a su actividad principal, y los ingresos que obtienen complementan los derivados del trabajo. Para algunas de

estas personas los ingresos por alquiler ya han significado una parte importante de sus ingresos por varias décadas y con ellos han logrado mantener una forma de vida cómoda y con certeza económica; para quienes se encuentran en la etapa madura de su vida los ingresos que obtienen por alquilar esas viviendas ha incrementado en los recientes años como para sostener por completo sus gastos corrientes ante periodos de baja actividad laboral.

Es interesante notar, que, aunque estas personas cuentan con estudios profesionales en diferentes ámbitos, casi ninguna tiene estudios profesionales relacionados con el funcionamiento del mercado inmobiliario o el submercado de alquiler. La mayoría se ha desenvuelto en campos relacionados con su formación profesional, o ha desarrollado una trayectoria profesional que resulta en una diversidad de experiencia y conocimientos prácticos que abonan a su actividad de rentistas, como se puede ver en el cuadro 1.<sup>16</sup> En sus ocupaciones profesionales algunos han desarrollado un sentido comercial y una capacidad de negociación aplicada en la mercadotecnia de espacios publicitarios en cadenas de televisión nacional e internacional; otras tienen décadas de experiencia en litigio que se refleja en conocimiento para proceder de manera jurídica ante algún conflicto entre particulares; también presentan la habilidad de identificar oportunidades para la obtención de ganancias y administración de financiamiento desarrollada mediante el manejo de inversiones en bancos privados y su regulación. El conocimiento empresarial y administrativo obtenido de aplicar la ingeniería de sistemas computacionales al diseño, emprendimiento, administración y ampliación de pequeños negocios propios, y la experiencia de participar en la formación profesional, desde la docencia y la investigación académica en distintos niveles de educación superior, en las ciencias exactas o en las humanidades son condiciones propicias que manifiestan para manejar el alquiler de segundas viviendas.

De las catorce personas entrevistadas solamente tres (Mario, Pilar y Elisa) han tenido un desenvolvimiento profesional continuo en el mercado inmobiliario, particularmente en el alquiler como la actividad de la que obtienen ingresos, ya sea aplicando el ejercicio de la arquitectura en la pequeña promoción inmobiliaria para alquiler y venta. También están quienes después de haber incursionado en negocios de restaurantes y producción de alimentos, o en la prestación de servicios en empresas hoteleras en destinos turísticos de playa, han cambiado su actividad principal a la gestión inmobiliaria, como corredor inmobiliario de compraventa, de alquiler y también en la

---

<sup>16</sup> Ver Cuadro 1 en página 46

administración de diversos bienes en alquiler dentro de empresas inmobiliarias consolidadas o de forma independiente y directa para diversos propietarios rentistas particulares.

En otro grupo de cinco personas se puede identificar a Karime, Alberto, Alfredo, Julio y Fidel, quienes a partir de la experiencia obtenida en el ejercicio de sus profesiones, en cierta medida relacionadas al funcionamiento del mercado inmobiliario, a su regulación o al manejo de inversiones, presentan trayectorias de aprendizaje práctico sobre el funcionamiento del alquiler y han avanzado paulatinamente en la conformación de patrimonios conformados por viviendas para alquilar. Por ello la actividad del alquiler y los ingresos provenientes del mismo tienen cada vez más importancia en su subsistencia.

En un tercer grupo, identifiqué a Mónica, Ernesto, Tatjana, Alejandro, José Eduardo y Nadia, quienes al incursionar en el mercado de alquiler como oferentes han obtenido experiencia, pero sus trayectorias profesionales no han sido necesariamente cercanas al funcionamiento del mercado inmobiliario, y en la actualidad su principal ocupación y para la mayoría de ellos también fuente de ingresos principales para su subsistencia continúa siendo el ejercicio de sus profesiones o la realización de otras actividades laborales, como la administración de sus negocios u otros oficios.

Como veremos más adelante en el Capítulo 3, desde este punto de vista analítico sostengo que los conocimientos obtenidos de la experiencia práctica que cada una de estas personas ha adquirido mediante el ejercicio de sus actividades profesionales durante sus vidas influye en el criterio y en la manera en la que toman decisiones al involucrarse en el alquiler de vivienda como propietarios rentistas. También sostengo que los entrevistados presentan distintos criterios y motivos para convertirse en propietarios de segundas viviendas, pero también para tomar decisiones sobre el alquiler.

### *La institución familiar como antecedente o apoyo a los distintos grupos*

Considero pertinente mencionar que en el grupo de propietarios entrevistados hay algunos que han obtenido la propiedad de sus viviendas con apoyo familiar. En primer lugar, hay quienes durante su proceso de emancipación y transición a la vida adulta autónoma pudieron beneficiarse directamente del patrimonio formado por sus padres o abuelos, quienes les cedieron en préstamo



sus viviendas adquiridas previamente para habitar, como es el caso de Mónica o Julio. Este hecho les permitió generar ahorros derivados de sus trabajos para invertir en viviendas propias.

También hay personas que fueron aconsejados por sus padres y apoyados por ellos con el préstamo de dinero para la adquisición de sus primeras y segundas viviendas, como es el caso de Alejandro, Tatjana y Alfredo.

En otro tipo de apoyo familiar, algunas personas de este grupo pudieron convertirse en propietarios de vivienda y de otro tipo de inmuebles alquilables (bodegas o locales comerciales) al recibir propiedades mediante la herencia del patrimonio que sus ascendentes conformaron durante sus vidas, como es el caso de Ernesto, Mónica, Nadia, Julio, Mario y Pilar. Además, algunos de ellos han realizado transformaciones a esas viviendas con apoyo de financiamiento familiar para incrementar el patrimonio inicial de la familia, como Nadia, Julio y Mario.

Finalmente, algunos como Alfredo, Tatjana, Mónica y Pilar tienen antecedentes familiares de personas cercanas que, en su momento, con sus ahorros provenientes del trabajo individual o en pareja lograron la compra de una primera vivienda para uso propio y posteriormente continuaron conformando otros ahorros que fueron utilizados para invertirlos en segundas viviendas para destinarlas al alquiler.

Como se puede ver, además de recibir recursos económicos de sus progenitores, estas personas comparten en cierta medida un conocimiento familiar sobre el uso del patrimonio de bienes inmuebles: las vías para conseguirlo, las formas de vincularse con este conocimiento, tanto para solucionar la necesidad habitacional, como para convertirlo en activos que valorizan los ahorros provenientes del trabajo invertidos en ellos y obtener ingresos para sostener el nivel de vida acostumbrado mediante el alquiler.

Este apoyo familiar se presenta principalmente en el momento de la compra de la primera vivienda, que normalmente es seleccionada bajo el criterio de satisfacer la necesidad habitacional de quién la compra, y en la primera compra de una segunda vivienda; se observó que este apoyo disminuye para la adquisición de alguna tercera o cuarta vivienda por alquilar.

### **Orientaciones del propietario rentista casero hacia otros perfiles de propietario**

En función de la discusión nutrida con los aportes de Coulomb y Sánchez-Mejorada (1991), Morales-Schechinger, (2012) y Salazar (2024), es posible argumentar que los propietarios rentistas caseros

entrevistados se han dedicado a lo largo de su curso de vida a una actividad laboral de la que reciben ingresos constantes que les han permitido subsistir, pero también ahorrar e invertir en bienes inmuebles. Así, la obtención de los ingresos provenientes de su actividad laboral es la que les ha permitido, en mayor o menor medida, adquirir segundas viviendas; y, los ingresos que obtienen de su alquiler son considerados por ellos como ingresos complementarios, aunque para algunos de estos la renta ha adquirido proporcionalmente mayor relevancia que sus ingresos por trabajo en el momento en que se realizaron las entrevistas.

Aunque las personas entrevistadas fueron seleccionadas como propietarios rentistas caseros, también ha sido posible profundizar en esta concepción al hacer una revisión más detallada de los objetivos que los han motivado a convertirse en propietarios de segundas viviendas y de las estrategias que han operado para obtenerlas. Los hallazgos de esta investigación coinciden con Morales-Schechinger (2012: 134) sobre el carácter heterogéneo de este tipo de propietario, que en algunos casos se distingue por presentar orientación a determinado perfil, o a veces tienen conductas representativas de otros perfiles de propietario únicamente respecto a algunos de sus inmuebles: no hay perfiles puros.

He observado que algunos propietarios rentistas caseros de segundas viviendas han transitado hacia un perfil más cercano al del propietario inversionista. Estos adquirieron inicialmente una vivienda para invertir en ella una cantidad de dinero esperando que no se devaluara o en la búsqueda de su valorización, o para obtener ingresos adicionales al alquilarlo y posteriormente confirmaron la posibilidad de obtener mayores ganancias al alquilar para inquilinos de estratos medios y altos de la población. Con esta trayectoria van dedicando mayor tiempo a la actividad inmobiliaria y menos tiempo a obtener ingresos por otro tipo de trabajo. Este es el caso de Alfredo, quien ha adquirido segundas viviendas en una colonia de alto valor, como la colonia Nápoles, a manera de inversión, motivado por conformar su patrimonio que, además de garantizar el valor de su dinero, también pueda generar ganancias. En su búsqueda de ganancias mayores, las viviendas que de manera más reciente este propietario ha adquirido no se ubican en la Ciudad de México, sino en ciudades consideradas como destinos turísticos de playa para destinarlas al hospedaje de corta estancia por “Airbnb”.

Hemos encontrado, como señala Morales-Schechinger que los propietarios caseros pueden transicionar entre perfiles o mezclar comportamientos. Alfredo y Karime, también ofrecen un perfil de propietario rentista casero orientado al perfil inversionista, en consideración de la experiencia obtenida de su ejercicio profesional. El primero como economista con experiencia en el manejo de inversiones y

la segunda como abogada dedicada a asuntos de desarrollo urbano, con experiencia aplicada a la selección de sus segundas viviendas, por un lado para tener garantía de certeza jurídica. Con estos conocimientos consiguen viviendas en ubicaciones en las que se concentra una demanda, así como la introducirlas de manera intermitente al alquiler de hospedaje de corta estancia en “Airbnb”. Conforme a su orientación hacia el perfil de inversionista, ambos cuentan con la información necesaria, como documentos oficiales y estudios técnicos de acceso libre en internet, que consultan para elegir viviendas en zonas de menor riesgo sísmico y que hayan sido construidas de manera segura por la calidad de la construcción que ellos ya conocen, lo que les permite distinguir entre obras construidas por algunas empresas promotoras. Entre los propietarios rentistas caseros con esta orientación al perfil inversionista también identifiqué a Alberto, Mario y Fidel.

Aunque menos potente, también podemos identificar a Alejandro con esta orientación de perfil respecto a que la ubicación de su departamento en Narvarte Poniente significa la oportunidad de alquilarla de manera fácil por tratarse de una zona demandada. Incluso, en un primer momento pretendieron destinar su departamento en Narvarte Poniente sólo al alquiler de corta estancia por “Airbnb”, y para ello lo remodelaron y acondicionaron con un estilo “vintage”.

Entre los propietarios que conservan el perfil de casero sin presentar orientación hacia algún otro perfil identifiqué a Elisa, Nadia, Pilar, José Eduardo y Tatjana. Esta última, por ejemplo, compró una segunda vivienda nueva en la demarcación Benito Juárez para destinarla al alquiler, en una zona relativamente “privilegiada” y al mismo tiempo todavía “popular”, en el contexto del intenso desarrollo urbano operado ahí en las últimas décadas. Ella consideró que estuviera en una colonia cercana a la que ella vive para mantener un vínculo fácil con el inquilino, además que la colonia y el departamento fueran “vivibles” de modo que pudiera facilitársela a sus familiares en caso necesario.

A diferencia de Tatjana, con una orientación al perfil patrimonialista es posible identificar a Ernesto, dado que la mayoría de sus segundas viviendas las obtuvo al recibir una herencia y ha decidido conservarlas y destinarlas al alquiler, es decir, administrar esa herencia. En esta misma orientación del perfil identifiqué a Mónica y a Julio.

### **La ubicación de los propietarios y sus viviendas en la división social del espacio de la Ciudad de México**

A continuación, identifiqué la ubicación de las personas entrevistadas y sus viviendas del grupo de personas estudiado en la división social del espacio de la Ciudad de México (Rubalcava & Schteingart,

2012) con la finalidad de situarlas en una contextualización de la distribución de los grupos sociales en la ciudad.

Las autoras realizaron un análisis factorial en dos cortes temporales (1990 y 2000) con procesamiento de variables sobre población económicamente activa (PEA), personas que trabajan por cuenta propia, educación, nivel de ingresos, disponibilidad de servicios básicos en la vivienda como la disponibilidad de agua potable al interior de la vivienda, condiciones de habitabilidad, índice de personas por cuarto, así como la proporción de vivienda propia respecto al número de viviendas habitadas (Rubalcava & Schteingart, 2012: 30-33; 73-91).

El origen de las variables es censal y son registradas a nivel de unidad político-administrativa o a nivel de área geostatística básica (AGEB) sobre características físico-espaciales del entorno urbano o sobre las condiciones socioeconómicas de sus habitantes. El análisis factorial correlaciona las variables; se identifican las que mediante procesamiento estadístico presentan comportamiento similar y son agrupadas en factores. Los factores incluyen valores que se interpretan como la medida de peso o importancia de cada una de las variables para facilitar la comprensión del significado de cada factor, en este caso, en la diferenciación intraurbana. (Ibidem, 35).

Posteriormente, estimaron la contribución de cada factor a la heterogeneidad de las unidades de estudio para definir el enfoque del análisis a los factores que explican una variación importante de la variación total (Ídem). Por ejemplo, al cambiar de nivel de desagregación, de unidad político administrativa a nivel de AGEB se pueden apreciar cuestiones puntuales y nos permite alcanzar una visión detallada de la división social de la zona metropolitana.

De acuerdo con la información del cuadro 2<sup>17</sup> y de tal clasificación en los mapas comparativos 1 y 2,<sup>18</sup> resulta relevante que la mitad de las personas entrevistadas reside en una demarcación territorial de nivel alto, y al descender el nivel de desagregación a nivel de AGEB se observa que, para estos casos, las AGEB que conforman las colonias en que estas personas residen también corresponden a nivel alto, por ejemplo las colonias Nápoles de la demarcación Benito Juárez o San Miguel Chapultepec en la demarcación Miguel Hidalgo.

---

17 Nota: Ver Cuadro 2 en página 53.

18 Nota: Ver Mapas comparativos 1 y 2 en páginas 54 y 55.

**Cuadro 2.**

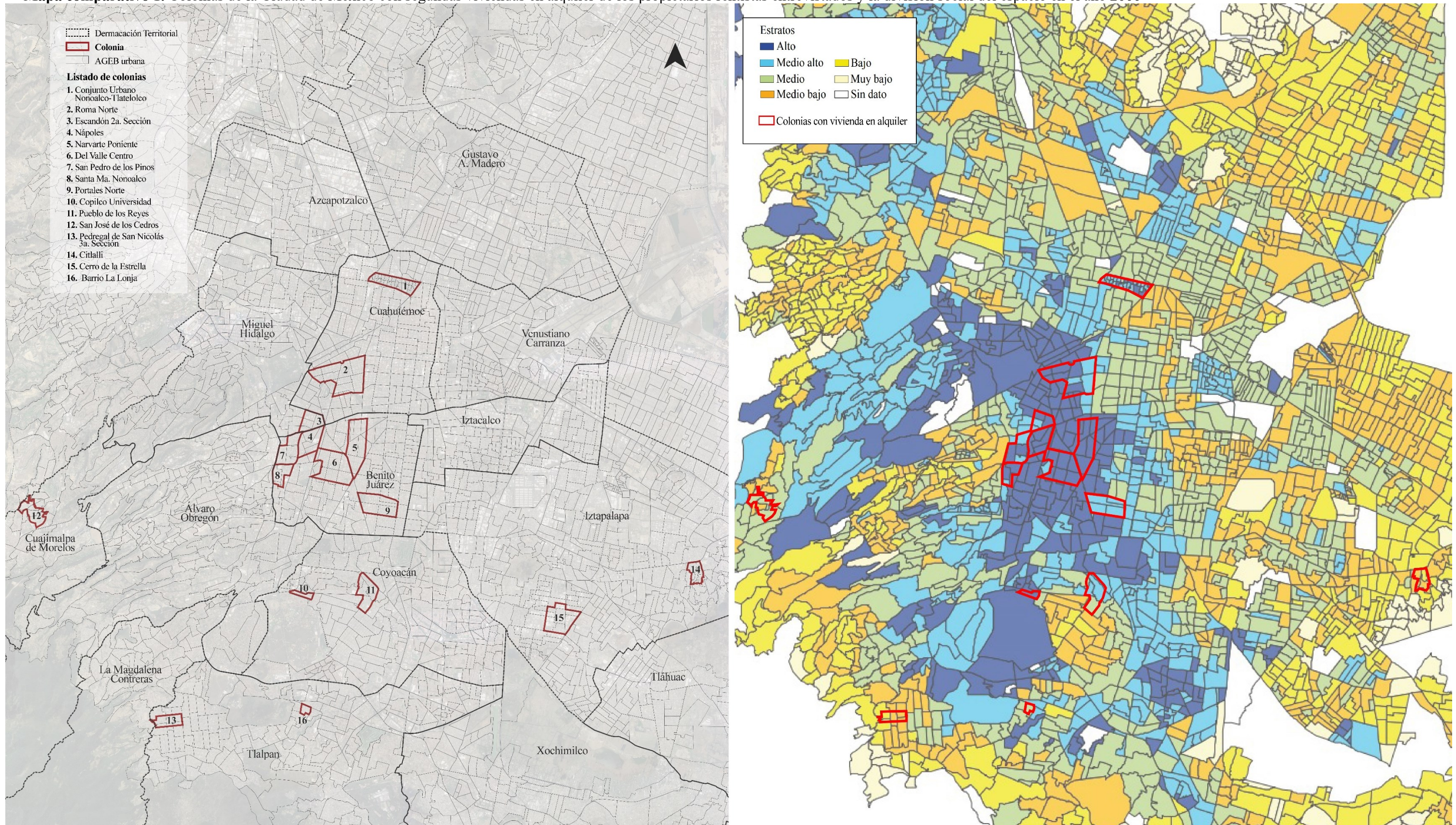
Ubicación de los propietarios rentistas caseros entrevistados y sus segundas viviendas en la estratificación social de la Ciudad de México según su orientación

Nombre	Orientación del Perfil	Vivienda principal		Segundas viviendas en alquiler			
		Ubicación (demarcación, colonia)	Estratificación social		Ubicación (demarcación, colonia)	Estratificación social	
			Por demarcación	Por AGEB		Por demarcación	Por AGEB
Alfredo	Inversionista	Benito Juárez, Nápoles	Alto	Alto	Benito Juárez, Nápoles	Alto	Alto
Karime	Inversionista	Cuauhtémoc, Juárez	Alto	Alto y Medio alto	Benito Juárez, Del Valle Centro Cuauhtémoc, Roma Norte	Alto Alto	Alto Alto
Alberto	Inversionista	Benito Juárez, Santa María Nonoalco	Alto	Alto	Benito Juárez, San Pedro de los Pinos	Alto	Alto y Medio alto
Fidel	Inversionista	G.A.M., Villa Gustavo A. Madero	Medio	Medio alto, Medio y Medio bajo	Cuauhtémoc, Nonoalco -Tlatelolco II	Alto	Medio alto
Alejandro	Inversionista	Miguel Hidalgo, San Miguel Chapultepec	Alto	Alto	Benito Juárez, Narvarte Poniente Coyoacán, Pueblo de los Reyes	Alto Alto	Alto Medio alto
Mario	Inversionista	Mérida, Yucatán*	Sin dato	Sin dato	Tlalpan, Barrio La Lonja	Medio	Alto
Tatjana	Casero	Benito Juárez, General Pedro Ma. Anaya	Alto	Alto	Benito Juárez, Portales Sur	Alto	Alto
Elisa	Casero	Álvaro Obregón, Carola	Medio alto	Medio bajo	Coyoacán, Copilco universidad	Alto	Alto
Nadia	Casero	Iztapalapa, Cerro de la Estrella	Medio	Medio y Medio bajo	Iztapalapa, Cítlalli, Unidad habitacional Teatinos	Medio	Medio bajo y Bajo
Pilar	Casero	Metepec, Estado de México*	Sin dato	Sin dato	Cuajimalpa de Morelos, San José de los cedros	Medio	Medio y Medio bajo
José Eduardo	Casero	Benito Juárez, Nápoles	Alto	Alto	Miguel Hidalgo, Escandón 2ª sección	Alto	Alto y Medio alto
Julio	Patrimonialista	Tlalpan, Pedregal de San Nicolás 2ª Sección	Medio	Medio Bajo y Bajo	Tlalpan, Pedregal de San Nicolás 3ª Sección	Medio	Medio Bajo y Bajo
Ernesto	Patrimonialista	Tlalpan	Medio	Alto	Cuauhtémoc, Nonoalco -Tlatelolco I Cuauhtémoc, Nonoalco -Tlatelolco II	Alto Alto	Medio alto Alto
Mónica	Patrimonialista	Benito Juárez, Santa María Nonoalco	Medio	Alto	Benito Juárez, Santa María Nonoalco	Alto	Alto

\*El municipio de Metepec y la ciudad de Mérida no son contemplados al no ser parte la Zona Metropolitana del Valle de México.

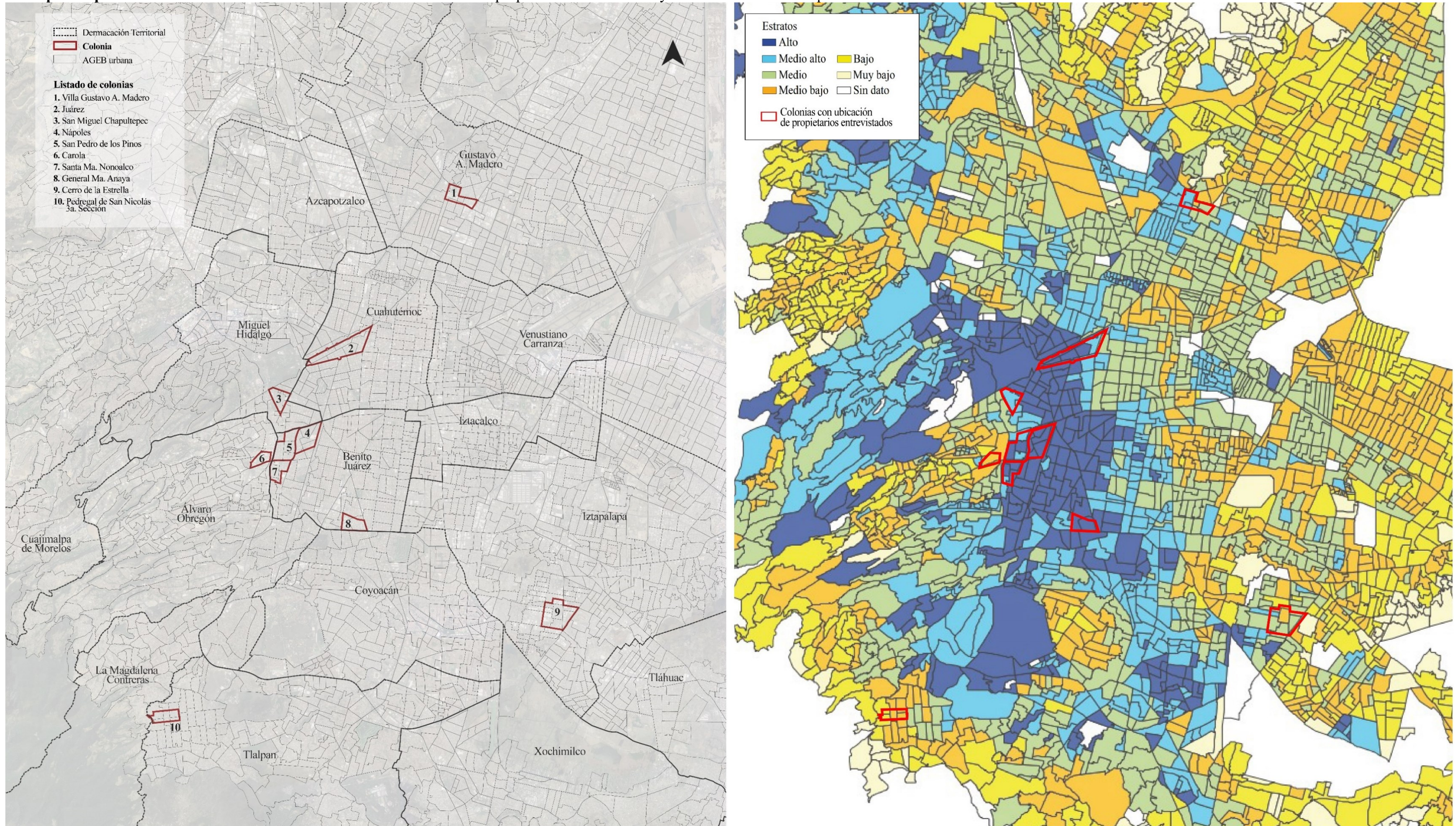
Fuente: Elaboración propia a partir del análisis de Rubalcava, R. M. & Scheingart, M. (2012) y de datos obtenidos en trabajo de campo.

**Mapa comparativo 1.** Colonias de la Ciudad de México con segundas viviendas en alquiler de los propietarios rentistas entrevistados y la división social del espacio en el año 2000



Fuente: Elaboración propia mediante el programa de información geográfica "QGIS 3.22.6" con datos obtenidos de INEGI 2020 y Gobierno de la Ciudad de México, Portal de Datos Abiertos 2020:2023, Mapa 4.13 Estratificación de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, por AGEB, 2000, Rubalcava, R. M., & Scheingart, M. (2012). *Análisis comparativo de las cuatro metrópolis más grandes de México, 1990-2000*. En *Ciudades Divididas: Desigualdad y segregación social en México* (pp. 93-144). El Colegio de México.

**Mapa comparativo 2.** Colonias de la Ciudad de México donde residen los propietarios entrevistados y la división social del espacio en el año 2000



Fuente: Elaboración propia mediante el programa de información geográfica "QGIS 3.22.6" con datos obtenidos de INEGI 2020 y Gobierno de la Ciudad de México, Portal de Datos Abiertos 2020:2023, Mapa 4.13 Estratificación de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, por AGEB, 2000, Rubalcava, R. M. & Schteingart, M. (2012). *Análisis comparativo de las cuatro metrópolis más grandes de México, 1990-2000*. En *Ciudades Divididas: Desigualdad y segregación social en México* (pp. 93-144). El Colegio de México.

La otra parte de este grupo de propietarios reside en las demarcaciones Tlalpan, Gustavo A. Madero e Iztapalapa de estrato medio, y al descender en el nivel de agregación la estratificación presenta algunas diferencias. Por ejemplo, aunque toda la demarcación Tlalpan pertenece a estrato medio, las AGEB que conforman la colonia Barrio La Lonja corresponden al estrato alto.

La variación principal identificada al pasar del nivel de unidad político administrativa al de AGEB es el descenso desde el estrato medio a los estratos medio bajo y bajo observado en las AGEB que conforman las colonias Pedregal de San Nicolás 2a Sección, en Tlalpan y en las que conforman la colonia Villa Gustavo A. Madero, en Gustavo A. Madero, así como las de la colonia Cerro de la Estrella en Iztapalapa de estrato medio y medio bajo.

También es relevante mencionar que los propietarios entrevistados que residen en zonas de estrato alto tienen sus segundas viviendas ubicadas en zonas del mismo estrato, quienes residen en zonas de estrato medio las tienen ubicadas en zonas de estrato medio alto o alto. Igualmente hay coincidencia entre quienes residen en zonas de nivel medio y medio bajo: sus segundas viviendas se encuentran en zonas de nivel medio bajo o bajo. Es decir, los propietarios en general adquieren segundas viviendas en zonas con el mismo estrato social de la zona en la que viven y es una práctica cercana a las aportadas por Parías Durán (2008) y Gilbert y Varley (1990).

### **La obtención de segundas viviendas**

Hay distintas vías mediante las cuales las personas entrevistadas se convirtieron en propietarios de segundas viviendas. Diez personas del grupo estudiado las han obtenido mediante la compra individual; se encontraron dos personas que las compraron en copropiedad con su pareja o con un familiar con quien no habitan. En menor medida, cuatro personas obtuvieron segundas viviendas por medio de la cesión: en un caso por medio de una herencia transmitida en vida y las otras tres como una cesión de derechos total. En estos últimos dos casos tienen un acuerdo de confianza (cesión extrajudicial) entre ellos y sus padres; aunque los padres son jurídicamente propietarios de esas viviendas y usufructuarios de las rentas, o de una parte de éstas, mientras vivan, en los hechos han cedido los derechos de esas viviendas y han permitido cada vez en mayor medida realizar modificaciones importantes u obras de ampliación en esos bienes inmuebles.

Solamente dos personas entrevistadas recibieron alguna vivienda en propiedad como pago de una deuda o mediante sentencia de resolución de un asunto judicial o civil. Entre quienes



compraron sus segundas viviendas es posible distinguir distintos motivos y estrategias, así como criterios de selección.

### ***Obtención de la propiedad por compra***

#### *Estrategia de compra y formas de financiamiento*

Tal como he anticipado, la mayoría de las personas entrevistadas que han obtenido viviendas en propiedad mediante la compra adquirieron su primera vivienda para su uso personal y posteriormente realizaron compras de segundas viviendas para destinarlas al alquiler. Como se observa en el cuadro 3, diez de estas personas adquirieron segundas viviendas para destinarlas directamente al alquiler, y seis que compraron su primera vivienda para uso personal, años después compraron otra, se mudaron a esa última y destinaron la anteriormente habitada por ellos al alquiler, aunque inicialmente esa vivienda no fue seleccionada ni comprada explícitamente para ese fin.

Por ejemplo, Alfredo, originario de Veracruz, economista y con dos posgrados en finanzas, comenzó a vivir en la Ciudad de México en el año 2008 en un departamento alquilado en la colonia San Rafael compartido con un familiar político; en los siguientes años vivió como inquilino, compartiendo con amigos o sus parejas, en otras colonias de la demarcación Cuauhtémoc, como Escandón y Condesa hasta 2001.

En 2011 compró su primer departamento nuevo en la colonia Nápoles. Para esto consiguió reunir un monto conformado en parte de sus ahorros y en parte de un préstamo de su madre por una cantidad similar. Esta cantidad, en conjunto, fue suficiente para realizar un pago inicial por aproximadamente 20% del precio del departamento en preventa; posteriormente obtuvo la aprobación de un crédito hipotecario por parte del banco privado en el que trabaja, con el que pudo complementar su financiamiento. El departamento en cuestión lo recibió en 2013 a sus 28 años y lo usó para habitar (como primera vivienda) durante poco más de siete años, aun lo conserva y ahora lo destina al alquiler después de haberse mudado a otro departamento de mayor precio adquirido en 2020 ubicado en otra calle de la misma colonia.

Para este propietario, fue posible reducir el tiempo de pago del crédito hipotecario del primer departamento a solamente tres años porque obtuvo un crédito con una tasa de interés bastante menor de la usual por ser empleado del banco otorgante; también porque fue beneficiado

con incrementos de sueldo por rápidos ascensos de posición laboral, así como por la obtención de bonos como prestación laboral, los que destinó también al pago de este crédito.

Como puede derivarse de lo anterior una estrategia para la compra de segundas viviendas en la Ciudad de México, es buscar y seleccionar entre proyectos de condominios residenciales en etapa de preventa con el objetivo de beneficiarse de comprar a un precio menor, después de realizar un pago inicial de aproximadamente 20% del precio del departamento y complementar la liquidación con un crédito hipotecario con tasa de interés reducida, que además posibilita terminar de pagar el crédito en menos tiempo. Con estas estrategias combinadas, algunos propietarios lograron comprar sus viviendas adicionales. En particular, Alfredo compró así otro departamento, ubicado en la colonia Carola, Álvaro Obregón, que fue su primera vivienda adicional y también la primera que destinó al alquiler; vendió este departamento en 2020 y con el dinero obtenido compró el departamento en que residía en 2023. Siguiendo esta lógica, en 2016, compró su tercer departamento ubicado en la colonia Nápoles, el que también ha destinado al alquiler y cuyos pagos los destinó a pagar ese crédito hipotecario.

Más tarde en 2017, mediante cofinanciamiento de su madre, compraron otro departamento en la ciudad de Veracruz, cuya construcción data de la década de 1980 y que usan como hospedaje eventual para visitar su ciudad de origen. Ese fue el quinto departamento que Alfredo compró. La última compra se distingue de las anteriores en varios aspectos; el primero es que el motivo principal de compra es un aspecto identitario asociado a la relación con su madre y al vínculo de ésta con el lugar al que siente arraigo y pertenencia. El segundo es no haber requerido de un crédito hipotecario y el tercero, es que se trata de un departamento usado que no ha sido destinado al alquiler y cuyo precio no fue tan alto como en Ciudad de México.

Posteriormente en 2018 y 2019 Alfredo realizó cambios en su estrategia de compra cuando adquirió dos departamentos ubicados en otras ciudades que son destino turístico con playa: Playa del Carmen, Quintana Roo y Puerto Vallarta, Jalisco. Aunque para ambos casos buscó realizar la compra en etapa de preventa, el último por recibirlo en 2023, lo pagó de contado. Estas segundas viviendas ubicadas en ciudades destino turístico de playa han sido destinadas directamente al hospedaje de corta estancia en la plataforma “Airbnb”. Esto implica que la renta por tiempo limitado le permite obtener ganancias mayores que la renta a largo plazo.

**Cuadro 3.** Características de las propiedades de los entrevistados

Información personal			Información sobre las propiedades													
Nombre	Total de inmuebles	Tipo de inmueble	Ubicación		Año construcción	Vía de obtención	Año obtención	Titularidad	Motivo de adquisición	Estrategia de pago	Selección	Destino actual				
			Ciudad	Demarcación, colonia												
Mario	4 departamentos en un edificio	Departamento en edificio	CDMX	Tlalpan, Barrio La Lonja	2012	Cesión como préstamo y construcción	2012	Posesionario	Inversión	Préstamo por parte de familiares	Ubicación cercana a vías importantes y sistema de transporte público, oportunidad de construir sin tener que comprar un predio.	Alquiler				
		Departamento en edificio			2016		2016									
		Departamento en edificio														
Mónica	21 departamentos en un edificio	Departamento en edificio	CDMX	Benito Juárez, Santa María Nonoalco	1953	Cesión	1953	Posesionaria	Inversión para formar un patrimonio familiar	---	---	Uso personal				
		21 departamentos en un solo edificio			1953		Posesionaria	Alquiler								
		Casa independiente			1954		Propietario	---				---	Préstamo			
		Departamento en conjunto urbano			1964, renovación 1987		Propietario	---				---	Alquiler			
		Departamento en conjunto urbano			1964, renovación 1987		Cesión por herencia	2013				Propietario	---	---	Alquiler	
		Departamento en conjunto urbano			1964, renovación 1987		2013	Propietario				---	---	Hospedaje de corta estancia en Airbnb.		
		Departamento en conjunto urbano			1964, renovación 1987		Compra	2017				Propietario	Uso personal	Crédito hipotecario	Búsqueda de diseño arquitectónico específico para uso personal	Alquiler
Ernesto	7	Departamento adaptado como bodega	CDMX	Iztacalco, Granjas México	1970	Compra	2017	Copropietario	Inversión	Ahorros compartidos	Recomendación del copropietario	Alquiler				
		Departamento adaptado como bodega			1970		Copropietario	Inversión	Ahorros compartidos	Recomendación del copropietario	Alquiler					
		Departamento en condominio			2013		Propietario	Inversión	Pago inicial con ahorro, préstamo familiar y crédito hipotecario.	Búsqueda de preventiva en zona específica	Alquiler					
		Departamento en condominio			2016		Propietario	Inversión	Pago inicial y crédito hipotecario mediante pago de alquiler.		Alquiler					
		Departamento en condominio			2021		Propietario	Uso personal	Pago inicial y pago de liquidación.		Uso personal					
		Alfredo			6		Departamento en condominio	Veracruz, Veracruz	---	1985	Compra	2017	Propietario	Uso personal	Pago de contado con ahorros compartidos	Uso temporal
							Departamento en condominio	Playa del Carmen, Quintana Roo	---	2018	Compra	2018	Propietario	Inversión	Pago inicial y pago de liquidación.	Búsqueda durante viaje vacacional
Departamento en condominio	Puerto Vallarta, Jalisco		---	2022		Compra	2023	Propietario	Inversión	Pago inicial y pago de liquidación.	Búsqueda de preventiva en zona específica	Hospedaje de corta estancia en Airbnb.				
Departamento en condominio	CDMX		Benito Juárez, Nápoles	2013		Compra	2013	Propietario	Inversión	Pago inicial con ahorro, préstamo familiar, préstamo de expareja y crédito hipotecario.	Ubicación cercana a lugar de trabajo y precio de oferta	Uso personal				
Departamento en condominio	CDMX		Benito Juárez, Portales Sur	2016		Compra	2018	Copropietaria	Inversión	Ahorros compartidos y préstamo familiar	Ubicación en colonia cercana a zona de residencia y precio de oferta	Alquiler				
Departamento en conjunto urbano	CDMX		Cuauhtémoc, Nonoalco - Tlatelolco II	1964, renovación en 1987		Compra	1987	Propietario	Uso personal	Financiamiento privado como prestación laboral y crédito por programa público específico	Ofrecido por un conocido	Alquiler				
Fidel	3	Casa independiente	CDMX	G.A.M., Villa Gustavo A. Madero	1950	Cesión	2002	Propietario	Uso personal	---	---	Uso Personal				
		Rancho			Estado de México		Amecameca	---	Cesión por herencia	---	Copropiedad	Producción ganadera	---	---	Abandonado	
		Departamento en edificio			---		---	---	---	---	---	---	Alquiler			
Elisa	5: 4 departamentos y un local comercial en un edificio ampliado	Departamento en edificio	CDMX	Coyoacán, Copilco Universidad	2011	Compra, y modificación	1994	Propietaria	Uso personal	Hipoteca, crédito bancario y juicio.	---	Alquiler				
		Departamento en edificio									---	Alquiler				
		Departamento en edificio									---	Alquiler				
		Departamento en edificio									---	Alquiler				
		Local comercial									---	Alquiler				

Información sobre las propiedades														
Propietario rentista	Total de inmuebles	Tipo de inmueble	Ubicación		Año construcción	Vía obtención	Año obtención	Titularidad	Motivo adquisición	Estrategia de pago	Selección	Uso actual		
			Ciudad	Demarcación, colonia										
Alejandro	3	Departamento en edificio	CDMX	Miguel Hidalgo, San Miguel Chapultepec	---	Compra	---	Copropietario	Uso personal	Ahorros y financiamiento de ambas familias.	Búsqueda en zona específica	Uso personal		
		Departamento en edificio		Benito Juárez, Narvarte Poniente	1953	Compra	2018		Inversión redituable y ahorro preventivo ante situación económica.		Búsqueda en zona específica con alta demanda	Alquiler		
		Departamento en unidad habitacional		Coyoacán, Pueblo de los Reyes	1982	Compra	2021		Inversión redituable, ahorro preventivo ante situación económica, vivienda para retiro.		Búsqueda en zona específica tranquila y cercana zona de origen	Alquiler		
Julio	7	Casa independiente	Santa María Mixtequilla, Oaxaca	---	1982	Compra	2012	Propietario	Capitalizar a sus padres e iniciar construcción en CDXM.	Ahorro y crédito hipotecario	---	Préstamo a un familiar		
		Casa independiente	Ciudad de Oaxaca	---	1997	Compra	2019		Obtener dinero de regreso para financiar construcción en CDXM.	Crédito Hipotecario.	---	Préstamo a un familiar		
		Departamento en edificio	CDMX	Tlalpan, Pedregal de San Nicolás 2a Sección	1970, 2020 nueva construcción	Cesión y construcción.	2005		Uso personal, ampliar patrimonio conyugal y conformar ahorro en bienes raíces.	Ahorro y financiamiento familiar (Retorno de créditos hipotecarios para compras anteriores).	---	Uso Personal		
		Departamento en edificio							---		Alquiler			
		Departamento en edificio							---		Alquiler (en obra)			
Departamento en edificio	---	Alquiler (en obra)												
Local comercial	---	Cesión y renovación.	2005	Inversión	---	Inversión (cafetería)								
Karime	5	Departamento en condominio	CDMX	Benito Juárez, Del Valle Centro	2010	Compra	2011	Propietaria	Uso personal	Ahorro, dinero obtenido de venta de departamento anterior y crédito hipotecario.	---	Alquiler		
		Departamento en condominio		Cuauhtémoc, Roma Norte	1930, 2014	Compra	2015		Inversión	Crédito Hipotecario	Búsqueda de preventa en zona específica en plataformas especializadas en internet.	Alquiler		
		Departamento en condominio		Cuauhtémoc, Juárez	2017	Compra	2017		Inversión	Crédito Hipotecario	Uso personal			
		Oficina en condominio		Benito Juárez, Guadalupe Inn	1900, 2017	Compra	2022		Inversión, uso personal	Crédito Hipotecario	Uso personal			
		Departamento en condominio		Cancún, Quintana Roo	---	2017	Compra		2018	Uso personal para vivir fuera de la CDXM	Crédito Hipotecario	---	Hospedaje de corta estancia en Airbnb.	
Alberto	3	Departamento en condominio	CDMX	Benito Juárez, Santa María Nonoalco	2008	Compra	2021	Propietario	Uso personal	Crédito Hipotecario	Vivió en ese edificio por 10 años como inquilino	Uso personal		
		Casa en condominio		Benito Juárez, San Pedro de los Pinos	2018	Compra	2018		Inversión y ahorro preventivo ante panorama político.	Pago de contado	Búsqueda en zona específica	Alquiler		
		Estudio en condominio turístico.		Tulum, Quintana Roo	---	2022	Compra		2023	Inversión para contar con flujo de ingresos	Crédito Hipotecario	Recomendación de un conocido.	Hospedaje de corta estancia en Airbnb.	
Nadia	2	Casa independiente subdividida.	CDMX	Iztapalapa, Cerro de la Estrella	1975	Cesión	2002	Poseionaria	---	---	---	Uso Personal		
		Cuarto independiente en casa subdividida.							---	---	---	Alquiler		
		Departamento en casa independiente subdividida.							---	---	---	Préstamo a un familiar.		
		Departamento en Unidad habitacional							Iztapalapa, Unidad Habitacional Teatinos, Citlalli	1997	Adjudicación por sentencia de divorcio	1997	Uso personal	Crédito INFONAVIT
Pilar	4	Bodega	CDMX	Venustiano Carranza, Merced Balbuena	1960	Cesión	2009	Propietaria	---	---	---	Alquiler		
		Departamento en condominio		Cuajimalpa de Morelos, San José de los Cedros	2007	Compra	2007		Inversión	Ahorro y pago de alquiler destinado a pago de crédito hipotecario.	Búsqueda de preventa en zona específica en medios especializados impresos.	Alquiler		
		Departamento en condominio		Benito Juárez, Portales Norte	2023	Compra	2023		Inversión	Dinero obtenido de venta de un departamento previo.	Búsqueda de preventa en zona específica en plataformas especializadas en internet.	Alquiler		
		Casa en conjunto habitacional		Estado de México	Metepc	2020	Compra		2020		Inversión	Uso personal		
José Eduardo	4	Departamento en edificio	CDMX	Miguel Hidalgo, Escandón 2a sección	1930	Compra	1994	Propietario	Uso personal	---	---	Alquiler		
		Departamento en condominio		Benito Juárez, Nápoles	2006	Compra	2006		Propietario	Inversión	---	---	Uso personal	
		Oficina en condominio		Benito Juárez, Narvarte Poniente	1940, renovación en 2016	Compra	2015		Propietario	Inversión	---	---	Alquiler	
		Oficina en condominio		Cuauhtémoc, Juárez	19010 y renovación en 2015	Compra	2014		Propietario	Inversión	---	---	Alquiler	
		Casa independiente		Sonora	Hermosillo	1960 y renovación en 2004	Compra		2004	Propietario	---	---	---	Préstamo a un familiar
		Casa independiente				1890	Compra		2022	Propietario	Inversión	---	---	Uso personal

Fuente: elaboración propia a partir de datos obtenidos en trabajo de campo.

Un caso similar es el de Fidel, originario del norte de la ciudad, residente en la casa que fue de sus padres y que ahora es de su propiedad, ubicada la colonia Villa Gustavo A. Madero, en la demarcación Gustavo A. Madero. Al momento de entrevistarlo se dedicaba a preparar el trámite para solicitar su jubilación; es abogado y realizó estudios de posgrado en la universidad Complutense de Madrid. En su vida profesional ejerció su profesión como representante legal del sindicato de una institución financiera pública, también incursionó en negocios restauranteros y como pequeño productor de ganado en un rancho de su propiedad ubicado en el Estado de México igual heredado de su padre.

Fidel, también orientado al perfil inversionista, como Alfredo, compró su primer departamento aprovechando un financiamiento que la institución en la que laboraba otorgaba a sus empleados. Así en 1985 pudo comprar un departamento que le fue ofrecido por un colega y amigo en el Conjunto Urbano Nonoalco Tlatelolco, en Cuauhtémoc, construido a inicios de la década de 1960. Aunque Fidel tenía contemplado que ese departamento sería su primera vivienda, no pudo habitarla dado que el edificio en el que se ubica resultó dañado por los sismos de ese año. Sin embargo, en 1987 lo recibió nuevamente después de haber sido restaurado mediante un programa gubernamental y terminó de pagarlo en 1988, al destinar el apoyo público de alquiler a damnificados al descuento mensual de su nómina para el pago del financiamiento, además porque el valor del monto de tal pago fue disminuyendo al haber permanecido fijo durante las devaluaciones continuas de esa década. Esta fue la primera segunda vivienda que Fidel destinó a alquilar desde 1987, y así continuaba en 2023. Esto significa que él ha recibido renta por esa segunda vivienda durante más de 30 años.

Es notable que, como damnificado por los sismos de 1985, fue beneficiado además con un crédito público para la compra de otra vivienda; así en 1988 pudo comprar una segunda propiedad: un departamento ubicado en la colonia Reforma Iztaccíhuatl en Iztacalco, construido en la década de 1960, el cuál terminó de pagar en 1993 y lo destinó de manera intermitente al alquiler entre 1988 y 1996, después lo habitó, y luego volvió a alquilarlo desde 2000 hasta 2005, cuando finalmente lo vendió.

Alejandro, de 44 años, es otro propietario orientado al perfil inversionista: es docente en humanidades en una universidad pública perteneciente a una dependencia del gobierno federal, cuenta con estudios de posgrado a nivel de doctorado y junto con su pareja y su mascota vive en un departamento de propiedad de su pareja en la colonia San Miguel Chapultepec, en Miguel

Hidalgo. Juntos son copropietarios de otros dos departamentos ubicados en distintas zonas de la ciudad, uno en la colonia Narvarte Poniente en la demarcación Benito Juárez y otro en el pueblo de los Reyes en Coyoacán. Estos departamentos fueron comprados en 2018 y 2021 con ahorros de ambas personas y con el apoyo de financiamiento familiar. El primero en ser adquirido por ellos, fue construido en la década de 1950 y se ubica en un edificio de departamentos; el segundo, fue construido a inicios de la década de 1980 y se ubica en un edificio en una unidad habitacional. Ambas viviendas han estado destinadas al alquiler desde que las recibieron.

Tatjana es una propietaria rentista casera sin orientación a algún otro perfil, tiene 50 años y creció en la colonia Viaducto Piedad, en Iztacalco. Es restauradora y realizó una maestría en Costa Rica, ha ejercido su profesión como funcionaria pública en una dependencia del gobierno federal donde ha ocupado posiciones de dirección, y desde hace 23 años ha sido propietaria de los departamentos en que ha vivido. En el año 2000 junto con su exesposo adquirió su primer departamento en la colonia Escandón, en la demarcación Miguel Hidalgo, donde residieron hasta que lo vendieron en 2005 para poder comprar otro para su uso en la colonia Santa María Nonoalco, Benito Juárez. En 2013 después de divorciarse compró un departamento nuevo en la colonia General Ma. Anaya también en Benito Juárez, en el cual reside desde entonces con sus dos hijos universitarios y su mascota. Posteriormente, en 2017 junto con su hermana menor adquirió otro departamento nuevo en la colonia Portales Sur, en la misma demarcación, y desde entonces lo tienen destinado al alquiler.

En la compra de su primera vivienda Tatjana y su entonces esposo utilizaron ahorros provenientes de sus trabajos y también contaron con un financiamiento que la madre de ella les ofreció, dinero proveniente también de ahorros de su trabajo y de su jubilación. Después, en la compra de su primera vivienda, Tatjana también contó con el apoyo de ambos.

Los testimonios presentados indican que para obtener la propiedad de una vivienda cada una de estas personas definieron sus propias vías de manejo de recursos. En general podemos observar pasos u objetivos ordenados uno antes de otro: la conformación de un ahorro para realizar un pago inicial o para financiar al menos una parte de la compra de la vivienda, la obtención de un crédito hipotecario privado o público, la obtención y manejo de recursos públicos provenientes de un programa público específico, y el préstamo de dinero por parte de miembros de la familia. Ello muestra que estas personas tenían ventajas por su posición en la estructura social: inversión con miembros de la familia en los que se confía, préstamos o beneficios laborales directos como

préstamos de las empresas con intereses más bajos que los del mercado. Para todos fue indispensable ahorrar dinero y casi todos recibieron apoyo para complementar un pago inicial.

En el relato de Alfredo -como propietario orientado al perfil inversionista- es visible una estrategia definida que operó para la compra de sus viviendas; primero conformó el monto para el pago inicial equivalente a 20% del precio de preventa y después solicitó un crédito hipotecario privado para complementar el pago total. Además, él cuenta con ventajas que hacen factible su estrategia: beneficios específicos de una relación laboral, la preaprobación del crédito hipotecario, incluso a una tasa reducida y mejoras en el salario. Hoy ejecuta otra estrategia: retirar las viviendas del mercado de alquiler a largo plazo e incursionar en el alquiler de corto plazo como el hospedaje de corta estancia mediante “Airbnb”.

La combinación de estrategias para reunir el dinero parece ser una práctica constante. Por ejemplo, a lo largo de 15 años Fidel obtuvo la propiedad de tres segundas viviendas, de las que compró dos y para cada una de estas compras operó una estrategia distinta. Sin embargo, en ambos casos se benefició de recursos públicos, en el primero mediante un financiamiento obtenido como prestación laboral que pagó con su sueldo y con apoyos de un programa público, y el segundo mediante un crédito público pagado con su sueldo e ingresos obtenidos del alquiler.

Es remarcable que algunos propietarios consideran y operan vías alternativas o complementarias al financiamiento por bancos privados con la explícita intención de evitar el pago de intereses bancarios. La práctica del préstamo cimentado en la confianza y en los vínculos afectivos, como el financiamiento entre personas que son miembros de una familia, en los que unos prestan sus ahorros a otros, no es un caso aislado sino habitual.

Aunque no se presentan prácticas de financiamiento y compra de segundas viviendas exclusivas o representativas de un único perfil de propietario rentista casero según orientación a otros perfiles, se observa que en mayor medida quienes se orientan al perfil inversionista recurren al financiamiento de una institución bancaria y entre ellos algunos logran compras con liquidaciones en un solo pago.

#### *La selección de las segundas viviendas por parte de los propietarios*

A continuación, realizo un acercamiento a las decisiones tomadas por los propietarios rentistas caseros para seleccionar las viviendas que van a comprar.

Cuando un propietario compra una segunda vivienda para rentar, su finalidad principal es convertir una cantidad de dinero ahorrado en un bien valorizable con esperanza de que al menos, no pierda valor, y que en el caso de que haya buenos resultados su valor sea incrementado. El segundo motivo para comprar vivienda es introducirla al alquiler para obtener ingresos adicionales a los que recibe de su trabajo.

En ese entendido, el criterio básico que predomina, es agregarla a su patrimonio. Como es sabido -e incluso, como sería sencillo obviar- todos consideran y priorizan como condición la mejor localización de la vivienda a la que tienen acceso, es decir, que sea ofrecida a un precio de venta que realmente puedan pagar. Sin embargo, hay consideraciones distintas entre quienes conservan su perfil de casero y los que se orientan al perfil inversionista.

Alfredo va mucho más allá de la información básica: hace una investigación y se informa. Cuando decide adquirir una vivienda, consulta estudios técnicos y documentos oficiales en materia de vulnerabilidad y riesgo para conocer la zonificación del suelo por riesgo sísmico en la Ciudad de México; así tiene identificadas las colonias ubicadas en el tipo de suelo de transición y de lomerío, en las que tal riesgo es menor, y descarta comprar vivienda en colonias ubicadas en suelo de tipo lecho de lago, donde tal riesgo es mayor.

En barrios o colonias preseleccionados bajo el criterio de menor riesgo sísmico y que además ofrecen ubicaciones atractivas por ser demandadas en el mercado Alfredo identifica proyectos de vivienda en etapa de construcción y preventa, preferentemente frente a parques o avenidas con camellones vegetados. Con esta información, elige una vivienda nueva con factores o valores que la hagan más deseable, pero que resultarían más accesibles por el precio bajo que implica pagar por ella en la etapa de preventa, en este caso el tiempo de espera hasta que la vivienda sea entregada por el promotor inmobiliario puede durar incluso más de un año. Además de aspectos generales que tienen importancia en la selección de la ubicación de la vivienda en cuanto a la conveniencia con factores específicos en cercanía, como vías importantes y el sistema de transporte público, también hay externalidades respecto a las que busca tener una ubicación alejada, como el comercio callejero o la inseguridad.

Karime, tiene 49 años, es originaria de Coahuila y creció en la Ciudad de México, también forma parte de la clasificación de propietario rentista casero orientado al perfil inversionista. Ella es abogada y se ha especializado en temas de desarrollo y planeación urbana, desde que inició su carrera profesional ha ejercido anteriormente como funcionario público en la Secretaría de



Desarrollo Urbano y Vivienda de la ciudad. Actualmente se dedica a la consultoría privada y vive en uno de sus departamentos en la colonia Juárez, en Cuauhtémoc. Además, es propietaria de otros dos departamentos en la Ciudad de México, uno ubicado en la colonia Roma Norte, también en Cuauhtémoc y otro en Del Valle Centro, en Benito Juárez, así como un departamento en condominio cerca de la zona hotelera de Cancún, Quintana Roo.

Cuando Karime inició la búsqueda de viviendas adicionales comenzó consultando la oferta de remates bancarios con ayuda de algunos otros abogados de confianza, sin embargo, su búsqueda fue larga, no encontró alguna opción que le representara certeza jurídica y optó por buscar ofertas en preventa en medios especializados en internet. Para seleccionar sus viviendas en la colonia Roma Norte y Juárez priorizó una ubicación demandada, porque planeaba destinarlas al alquiler de corta estancia en “Airbnb”.

Alejandro y su pareja, quienes no compraron viviendas nuevas, sino usadas y construidas a mediados y finales del siglo XX, coinciden en el criterio de seleccionar vivienda se ubique en una zona demandada por un grupo de consumo específico; Narvarte Poniente por turistas extranjeros y el Pueblo de los Reyes por estudiantes universitarios.

El criterio de selección de la vivienda por localización de demanda se complementa con la consideración de la seguridad estructural y la calidad de la construcción del edificio en el que se ubica, aunque estos requisitos son más rigurosos en unos que en otros. Las personas con mayor experiencia conocen el prestigio de determinadas empresas promotoras inmobiliarias, cuyas construcciones no han tenido problemas considerables por los eventuales sismos de gran intensidad que han afectado a la Ciudad de México, estos propietarios prefieren comprar viviendas en proyectos desarrollados por estas empresas que invierten únicamente en localizaciones específicas de la ciudad, y tal criterio reduce la selección del propietario a únicamente determinadas colonias.

Para compradores como Karime, es importante verificar que la construcción de la vivienda que va a comprar sea segura y que se haya gestionado en cumplimiento de la norma. Así, obtiene certeza y confianza de que la construcción sea segura si los procesos de la empresa son ordenados y claros; se ocupa de conocer el estatus del proyecto respecto a los tramites de regulación de desarrollo urbano ante el gobierno de la ciudad, los solicita a la empresa y revisa que las escrituras estén en orden, que las autorizaciones estén correctamente expedidas por la autoridad correspondiente, que las fechas de expedición de los documentos tengan congruencia respecto al avance de la obra, y que la descripción del proyecto en tales documentos sea congruente con lo que

ella puede observar en el sitio. Aunque explícitamente no pueda comprobar que la empresa construya exactamente lo autorizado, el que los documentos estén expedidos en orden representa seriedad y responsabilidad. Karime también realiza visitas al predio cuando el proyecto está en etapa de construcción para observar el orden con el que la construcción es producida, como ella misma explica:

*“También las obras dan mucha cuenta, cuando son ordenadas o no, cuando el arquitecto que está construyendo es más o menos estructurado y ordenado, y eso no es fácil...pero es un poco como en los restaurantes, es que esté limpio, que esté ordenado, que la gente tenga casco...que haya como una estructura en los procesos que se están realizando y eso más o menos lo puedes ir viendo, ¿no? Es como una cadena bien engrasada, ¿no? ...no están así unos como haciendo una cosa, y luego todo el residuo por acá, y luego los materiales nuevos en la vía pública y el supervisor dándole su mordida al policía...Creo que ser un buen arquitecto tiene que ver con ser un buen administrador, entonces eso da certeza, que haya procesos que se van cumpliendo, es una manera barata de construir y con menos errores, y más o menos es sencillo de ver, al final se trata de materiales y tiempo.”* (Karime, 49 años, entrevistada el 17 de marzo de 2023).

Al parecer, verificar la seguridad estructural después de los sismos es un criterio importante. Así, aunque Fidel desconocía el nivel de seguridad constructiva que tenía el edificio en el que compró su segunda vivienda, decidió conservar la propiedad por que le fue aplicada una importante inversión pública para reestructurarlo después de los daños causados por los terremotos del año 1985. Él argumenta que ese es el edificio con la mejor reestructuración de la zona, que el proyecto de reestructuración desarrollado en ese edificio fue el modelo aplicado a otros edificios similares de la zona y que esa inversión amplió la vida útil del edificio y de su departamento.

Con un criterio menos exhaustivo, para Alejandro y su pareja es suficiente tomar en cuenta la ubicación del edificio, de preferencia en el sur. Si se ubica en la parte central de la ciudad, compara el año de construcción, y el estado en el que se encuentra respecto a las fechas en que se han registrado sismos importantes, “si no se cayeron por los sismos de 1957, 1985 o 2017, si en la actualidad están habitables y en buen estado, entonces sus estructuras son seguras”.

En cuanto a las características, atributos, o especificaciones del diseño (factores o valores), Alfredo considera para que sea más deseable el tamaño, la ubicación del departamento en el edificio, que tenga vista a la calle y esté en un nivel alto que permita tener una vista del paisaje de la ciudad y propicie iluminación natural al interior. En cambio, no pone tanta atención a las especificaciones de equipamiento complementario o amenidades (“amenities”) ya que, para él, no son indispensables; “una persona que busca alquilar un departamento para vivir considera su presupuesto máximo, la ubicación, conectividad, características de la zona y las de la vivienda. Lo indispensable es el presupuesto, no que pueda usar la alberca o el gimnasio”.

Personas como Alfredo, Karime y Alberto, orientados al perfil inversionista han procurado una organización que les permita ampliar su capacidad de pago como comprador de segundas viviendas. Ellos señalan que contar con una cantidad de dinero ahorrada les puede ayudar a dar un pago inicial importante y a solicitar un financiamiento menor, ya sea por parte del banco o un préstamo familiar, de esta manera pueden contemplar la compra de viviendas de mayor precio. A diferencia Fidel, aunque también aprovechó los beneficios de financiamiento que le fueron ofrecidos como empleado de un banco, no buscó incrementar su capacidad de pago; el precio de sus segundas viviendas dependió del financiamiento que el banco le ofreció, lo que restringió su selección de compra, así la oferta a la que tuvo acceso no se ubicaba en los barrios más demandados ni eran viviendas de precios altos. En estas condiciones eligió un departamento con una ubicación bastante privilegiada en el Conjunto Urbano Nonoalco - Tlatelolco, con características de diseño que las distinguían del resto de la oferta local y cuya demanda era conformada por personas con ingresos medios.

De lo anterior se revela que, en general, entre quienes compran vivienda para alquilar algunos distinguen barrios con cambios y mejoras que significan oportunidad de valorización, motivados por la oportunidad de incrementar el valor de su capital. Quienes tienen orientación hacia el perfil inversionista y cuentan con el capital suficiente y acceso a financiamiento, eligen en colonias como Nápoles, Juárez, Roma Norte o San Pedro de los Pinos, mientras quienes conservan el perfil de casero y cuentan con menor presupuesto eligen colonias como Portales Norte.

La compra de vivienda nueva en preventa justifica para el propietario orientado al perfil inversionista ofrecerla totalmente nueva a su primer inquilino pidiendo un precio de alquiler más alto. El propietario espera que el funcionamiento del departamento y de las instalaciones del edificio sea de nivel óptimo, y que tales condiciones tengan garantía de ser mantenidas como resultado del trabajo de administración a cargo del promotor inmobiliario de manera previa a la conclusión de la etapa de venta. Se espera también que después, la administración del condominio sea entregada a los propietarios.

Para algunos el cambio de administración puede no resultar tan benéfico ya que normalmente una empresa inmobiliaria conoce las necesidades del edificio que construye, así la administración a su cargo garantiza el buen estado y funcionamiento del edificio. En cambio, cuando la administración pasa a estar a cargo del conjunto de propietarios puede no haber garantía de una correcta atención de tales necesidades y ello puede causar el deterioro del edificio.

Sin embargo, encontramos propietarios con un criterio distinto formado a partir de la experiencia de haber habitado la vivienda durante años previos como inquilinos, tal fue la forma en que José Eduardo compró su primer departamento en la colonia Escandón 2ª sección, en Miguel Hidalgo.

Por otro lado, está el caso de Nadia como propietaria rentista casera sin orientación a algún otro perfil, quien tuvo participación en la selección del departamento que su esposo compró a finales de la década de 1990 mediante el ejercicio de sus aportaciones y financiamiento por parte del INFONAVIT, y del que ahora es propietaria. La selección de Nadia, por ejemplo, estuvo por completo acotada a un conjunto habitacional específico que fue promovido por el Instituto para atender a los empleados de la institución en que su esposo trabajaba. Así dependió más de la oportunidad laboral de su pareja y de haber sido informada sobre la oferta disponible en el momento.

#### *Motivaciones para comprar vivienda*

Alfredo explica que como inquilino sufrió en el mercado de alquiler y que los altos precios que pagaba lo motivaron a buscar una manera de tener una vivienda propia para su uso. Este argumento es sostenido en investigaciones que señalan que los precios de renta son tan altos, que son similares a las cuotas mensuales que se pagan por un crédito hipotecario. Otras personas también estuvieron motivadas por el deseo de dejar de ser inquilinos y la falta de ingresos suficientes para pagar el alquiler de una vivienda que fuera adecuada para ellas y con una ubicación conveniente, pero también por la falta de certeza en cuanto a la disposición plena del uso de la vivienda y de la continuidad de seguir viviendo en ella o en la misma zona de la ciudad, para evitar laboriosos procesos de búsqueda y selección de vivienda en alquiler en los que varias veces fueron rechazados.

Alfredo también menciona que para él fue posible adquirir su primera vivienda en 2011 porque los precios de los inmuebles nuevos eran bastante menores respecto a los precios de 2023, y estima que en 2020 el precio al que pudo vender el segundo departamento que había adquirido fue aproximadamente 86% mayor que el precio que había pagado al comprarlo en 2014. Si bien, el motivo inicial por el que se convirtió en propietario fue dejar de pagar alquiler y tener un patrimonio dónde vivir, fue motivada también por que observaba un gran incremento de los precios de la vivienda durante esa década.

El principal motivo que Alejandro y su pareja consideraron para adquirir sus segundas viviendas fue concretar una inversión redituable que pudiera garantizar la valorización de su dinero ahorrado ante los antecedentes históricos de devaluaciones de la moneda mexicana y de la falta de regulación de los bancos privados, así como complementar sus ingresos mediante la obtención de la renta. Alejandro por su parte tuvo motivos específicos detrás de cada compra. En el caso del departamento en Narvarte Poniente consideraron que un departamento en esa zona podría alquilarse muy fácilmente, y en el otro caso influyó la búsqueda de un latente valor de uso para el futuro, buscaron un departamento ubicado en la parte sur de la ciudad en la que ambos crecieron, cercano a las casas de los padres de ambos y con la intención de residir en él para tener una vida de retiro más tranquila en esa zona, a diferencia de la que tendrían si continuaran en la zona en que actualmente residen.

Tatjana y su hermana también decidieron materializar su dinero en un bien inmueble que se valorizara de manera constante, decisión que también fue motivada por su madre, quién a lo largo de su vida ha tenido un orden financiero enfocado en el ahorro para invertir en bienes inmuebles con la finalidad de contar con un patrimonio, primero para usarlo como su vivienda y como un respaldo económico al valorizarse, y después como fuente de ingresos mediante la obtención de renta.

### ***Obtención de la propiedad por cesión y procesos de transformación***

Ernesto es originario de Azcapotzalco, tiene 33 años, es docente en matemáticas y académico en la Universidad Nacional Autónoma de México, y cuando nos reunimos para entrevistarle vivía con su pareja y sus gatos en el departamento que alquilaba como inquilino en la colonia Pedregal de Carrasco. En 2017 realizó su primera compra de una vivienda, se trató de un departamento ubicado en el Conjunto Urbano Nonoalco Tlatelolco. Como los otros, accedió a un crédito hipotecario de un banco privado para financiar esa compra y terminó de pagarlo en el año 2022, mismo periodo durante el que lo habitó y desde inicios de ese año lo destinó al alquiler.

Pero Ernesto ya había tenido anteriormente acceso a la propiedad de otras viviendas mediante herencia. En el año 2009 recibió de su abuela la propiedad de la casa construida en la década de 1960, en la que él vivió con ella hasta 2017. Después, en 2013 recibió también de su abuela tres departamentos ubicados en distintos edificios del Conjunto Urbano Nonoalco Tlatelolco, uno en la

primera sección y otros dos en la segunda, todos ya estaban destinados al alquiler cuando los recibió y decidió conservarlos en el mismo uso con los mismos inquilinos, aunque con los años han cambiado.

Es interesante observar que desde 2014 destinó uno de esos departamentos al hospedaje de corta estancia por “Airbnb”. Además, desde 2017 junto a un amigo y socio adquirió en copropiedad otros dos departamentos adaptados como bodegas comerciales y que alquila en la colonia Granjas México, en Iztacalco.

En total, Ernesto es propietario de cinco viviendas: en 2023, tres estaban destinadas al alquiler de largo plazo, una a hospedaje de corta estancia por “Airbnb” y una más al préstamo a un familiar. Ernesto recibió estas segundas viviendas como herencia por parte de su abuela cuando él iniciaba su vida adulta. Aunque él ha sido beneficiado por recibir esta herencia, posteriormente también ha buscado comprar un departamento de su gusto para residir e incrementar su patrimonio y sus ganancias al incursionar con uno de sus departamentos en el hospedaje de corta estancia y en diversificar sus inmuebles para usos distintos al habitacional para alquilarlos.

Entre quienes se han convertido en propietarios mediante cesión o herencia hay quienes han modificado y remodelado viviendas para hacerlas más atractivas para alquilar.

Mario tiene 45 años, es originario de Tlalpan, Ciudad de México y radica en Mérida, Yucatán desde 2017, donde ejerce su profesión de arquitecto y reside en una vivienda de su propiedad junto a su esposa y sus dos hijos, es propietario de un edificio con cuatro departamentos destinados al alquiler, ubicado en la parte trasera del predio en el que se ubica la casa de su padre en el Barrio La Lonja, Tlalpan. En 2012 inició la construcción del primer par de niveles del edificio con los primeros dos departamentos que alquiló, y en 2016 reanudó la obra para agregar dos niveles con un departamento cada uno, mismos que alquila desde 2017.

Para Mario, como pequeño promotor inmobiliario, ha sido posible realizar tal proyecto con la autorización y apoyo de su padre, quién sigue siendo el propietario del terreno, pero también mediante financiamiento de la familia de su esposa, el cual ha retribuido en parte con la obtención de los pagos del alquiler de esas segundas viviendas.

Julio tiene 42 años, es originario de la región del Istmo de Tehuantepec en Oaxaca y habitante de la Ciudad de México desde la década de los años noventa, cuando estudió la universidad mientras residió en una casa que sus padres construyeron de manera progresiva en un predio comprado en la década de los años setenta en la colonia Pedregal de San Nicolás 2ª sección, Tlalpan.

Julio es ingeniero en computación, tiene estudios de arquitectura, y se dedica a diversas ocupaciones; como empleado a distancia administra las ventas de una fábrica de muebles y administra dos negocios de su propiedad junto a su pareja. En las fechas en que nos reunimos para entrevistarlo en su cafetería él supervisaba obras de acabados de sus departamentos que destina al alquiler y realizaba las últimas gestiones para la próxima apertura de su nuevo restaurante a unas cuadras de ahí.

En 2005 obtuvo como herencia la propiedad de la casa mencionada, misma que alquiló y luego prestó a una de sus parejas anteriores para que residiera mientras él habitaba como inquilino en la colonia Narvarte, en Benito Juárez. Desde 2012 comenzó a modificarla y adaptó en ella un local comercial en el que instaló su Cafetería junto a su pareja actual. En 2016 comenzó una nueva construcción en la misma casa, para agregar un departamento para alquilar. En 2019 inició otra ampliación para agregar dos departamentos más, igualmente para alquilarlos.

En total, Julio es propietario de seis viviendas. Cuatro de ellas son departamentos resultantes de las transformaciones que realizó en la casa que heredó de sus padres. Vive con su pareja en uno de ellos, y los otros tres los destina al alquiler.

Sus otras dos viviendas las compró a parientes y se ubican en el Estado de Oaxaca; una es la casa de sus padres dónde él creció, en el pueblo de Santa María Mixtequilla y en ella residen sus padres a título de gratuidad. Julio ejerció su crédito INFONAVIT para realizar esa compra y mediante un acuerdo de confianza con sus progenitores, le devolvieron a Julio el dinero que él les había pagado por esa venta; con ese dinero inició las obras de modificación y ampliación de la casa que recibió por herencia en Ciudad de México y regresó a sus padres otra parte para que financiaran en su casa un negocio comercial del cual obtienen los ingresos para su subsistencia.

La segunda casa que adquirió en la ciudad de Oaxaca de Juárez era propiedad de una de sus hermanas a quién la compró con la obtención de un crédito hipotecario. Al igual que con sus padres, Julio acordó con su hermana que ella le devolvería el dinero recibido por esa compra; ella conserva el uso de la casa para habitarla a título de gratuidad y Julio utilizó el dinero que recibió de vuelta para iniciar las obras de la última ampliación de la casa que recibió como herencia de sus padres para agregarle los departamentos que destina al alquiler.

Aunque Julio se ha financiado por distintas vías como la obtención de préstamos y los ingresos que ha recibido de su empleo y sus negocios, ha resultado indispensable el dinero que ha obtenido de vuelta según los acuerdos que ha pactado con sus familiares al adquirir sus viviendas.

Tales prácticas indican un manejo particular que han establecido con sus viviendas a partir de su red parental; mediante acuerdos basados en confianza operan transacciones de compra y venta de sus viviendas que involucra también financiamiento de terceros y todo ello posibilita transferir el valor monetizado de una vivienda hacia otra en forma de ampliación y mejora, sin la necesidad de esperar a acumular una cantidad de dinero mediante ahorro. Esta práctica permite ampliar y mejorar gradualmente un patrimonio conjunto, transfiriendo entre los miembros de la familia el valor en dinero de sus viviendas y -de manera secundaria- la titularidad de viviendas, aunque se ubiquen dispersas en distintas ciudades.

Al mismo tiempo, en tal práctica patrimonial es remarcable que ellos optan por intercambiar sus inmuebles mediante compraventa, pero conservan la propiedad entre ellos sin involucrar a otras personas que no forman parte de la familia. Esta práctica no cancela la posibilidad de que un miembro de la familia continúe habitando su vivienda aún después de haberla vendido a uno de ellos, o que como parte del acuerdo de venta puedan transmitirlos a su descendencia en el futuro.<sup>19</sup>

En estos casos es posible identificar una variante de transferencia de viviendas a partir de la cesión, vía alterna a la adquisición de viviendas mediante el mercado inmobiliario; incluso realizar obras de construcción en sus propiedades sin que para ellos resulte exclusivamente necesario recurrir a la compra de los predios y a la obtención de la titularidad para poder iniciar los procesos de transformación, pero para ello resultó indispensable el apoyo familiar basado en acuerdos para no recurrir a la oferta inmobiliaria, ya sea para obtener la posesión y el dominio de una porción del terreno sobre el cual poder construir o para contar con un capital para financiar la construcción.

### ***Concurrencia de esquemas de propiedad***

Hay quienes se han convertido en propietarios de segundas viviendas al acceder a la copropiedad, más allá del esquema convencional que se efectúa en el contexto de una alianza matrimonial, en la que los bienes de cada persona integran un patrimonio común como parte de la sociedad conyugal respaldada por la unión. De hecho, algunas personas entrevistadas han recurrido a comprar en copropiedad fuera de este esquema. Tal es el caso de Tatjana, quién comparte la propiedad de su departamento con su

---

<sup>19</sup> Nota: En la escrituración de la casa que Julio compró a su hermana registró como beneficiarios de la transmisión de esa propiedad a los hijos de esa hermana como parte de su acuerdo.



hermana menor, o que obtuvo apoyo de su expareja para la adquisición de la vivienda en la que actualmente reside aún después de un divorcio.

Otros comparten la renta de sus departamentos con sus parejas sin que medie un acuerdo matrimonial, comparten la realización de los pagos de los bienes, y aunque las propiedades estén registradas sólo a nombre de uno de ellos, juntos acuerdan la administración de estos. Por ejemplo, previo acuerdo con su pareja, Alejandro resuelve todos los asuntos relacionados con sus propiedades y el alquiler.

En términos generales también resultan observables como la adjudicación de la propiedad mediante una resolución judicial. En 1999 Fidel recibió la adjudicación por resolución de embargo de su tercer departamento, ubicado en una unidad habitacional en la colonia Constitución de 1917 en Iztapalapa, construido en la década de 1970 y que destinó al alquiler entre los años 2000 y 2005, año en que lo vendió.

Por su lado, mediante sentencia de divorcio Nadia es propietaria de su segunda vivienda; un departamento en la unidad habitacional Teatinos, en la colonia Citlalli, en Iztapalapa, originalmente adquirido por su exesposo mediante su financiamiento del INFONAVIT en 1977 y anteriormente en él habitó con su familia hasta 2010.

Con la información presentada resulta posible conocer con mayor detalle la diversidad de vías o estrategias mediante las cuales las personas entrevistadas han obtenido la propiedad de sus segundas viviendas, la confluencia de los objetivos que los motivaron a realizar estas adquisiciones y la concurrencia entre diversas formas de obtención de la propiedad. Igualmente, se pueden explorar los motivos, desde el inicial interés de tener el pleno dominio de la vivienda que se habita hasta la búsqueda de un espacio de valorización posibilitado por el funcionamiento de la ciudad.

Entre los orientados a la inversión se observa el razonamiento mercantil: invertir dinero ahorrado en viviendas para evitar que se devalúe, la conformación de un patrimonio que funcione como un respaldo para el futuro, para la complementación de los ingresos y la obtención de ganancias.

Todos los propietarios entrevistados son rentistas caseros, cuyos ingresos provienen principalmente de su actividad laboral y cuyo comportamiento no es el de una empresa inmobiliaria, ni el de un corredor inmobiliario especialista. Sin embargo, en esta investigación, la propuesta de clasificación del propietario rentista casero es concebida a partir de posibles mezclas de sus conductas y criterios, mismos que pueden representar a otros dos perfiles de propietario: el inversionista o el patrimonialista. El que se orienta a la inversión compra vivienda nueva en colonias con precios altos

mediante estrategias de financiamiento, el que se orienta al patrimonio busca conservar sus segundas viviendas heredadas y administrar la renta que obtiene de ellas, en cambio, otros conservan el perfil de casero sin orientarse a otros perfiles, al comprar segundas viviendas en colonias “vivibles” y destinar parte de sus ingresos por trabajo al pago de estas, además de contar con el apoyo familiar.

En el capítulo 3 el análisis pondrá atención en conocer posibles vínculos entre las vías, estrategias y objetivos con los que estas personas se han convertido en propietarias de segundas viviendas y las prácticas que como propietarios rentistas caseros de tales viviendas llevan a cabo en el alquiler, según las consideraciones que priorizan, las decisiones que toman y la compatibilidad de estas con los objetivos por los que participan en el alquiler como propietarios rentistas caseros.

### **Capítulo 3**

## **Sobre las consideraciones del propietario rentista casero de segundas viviendas en el alquiler**

A partir de la propuesta presentada en el capítulo anterior con diferentes perfiles hacia los que los rentistas pueden orientar sus acciones como propietario de segundas viviendas, en este capítulo analizo cómo este actor es casero. El objetivo de este capítulo es conocer cuál es su función al estimar el precio del alquiler a partir de los atributos que considera importantes y su concepción de las mercancías inmobiliarias que resultan de la urbanización. Si bien este actor no participa en la producción de mercancías inmobiliarias en la ciudad para comercializarlas, al obtener la propiedad de tales mercancías obtiene sobreganancias localizadas mediante el alquiler en forma de renta.

A mayor detalle, exploro por un lado, qué tanto este actor se comporta como un agente capitalista que se involucra en el alquiler fundamentalmente para obtener ganancias con fines de reproducir su capital o para mantener su estatus económico. Por otro lado, analizo las estrategias que opera para obtener tales ganancias: qué prácticas utiliza y qué información recaba, con ello busco conocer si hay relación entre los diversos perfiles de orientación de los propietarios y sus acciones como rentistas caseros.

Indago sobre las motivaciones de este actor para participar como oferente en el submercado de alquiler de vivienda y sus estrategias al respecto en cuatro aspectos: la estimación del precio, los medios de oferta, la selección de los inquilinos así como el manejo y destino que da a la renta.

Para conocer una posible vinculación entre las acciones de este actor y la obtención de la sobreganancia localizada por medio de la renta presento un acercamiento a la idea de plusvalía que el propietario rentista de segundas viviendas expresó. Primero, cómo estima un precio; me pregunto qué atributos del entorno y de la vivienda influyen de manera positiva o negativa, cuáles toma en consideración y qué importancia les da. Después reviso aspectos complementarios al precio; la selección de los medios de oferta, la selección de inquilinos y cuál es su involucramiento en este proceso. Finalmente reviso el manejo y destino que da a los ingresos que obtiene del alquiler, así como las acciones que define y opera para obtener ganancias.

Hacia el final del capítulo exploro la posible vinculación entre su idea de plusvalía como ganancia latente por obtener al vender la vivienda respecto a sus decisiones y acciones para obtener mayores ganancias mediante el alquiler.

### **La idea de plusvalía de los propietarios rentistas caseros según su orientación**

La idea de plusvalía es presentada con la amplia variedad de explicaciones compartidas por la diversidad de propietarios rentistas caseros de segundas viviendas según su orientación: el cercano al inversionista toma decisiones en busca de concretar inversiones para incrementar su capital y en espera de obtener ganancias mediante el alquiler; el que conserva el perfil de casero, toma decisiones a partir de la costumbre, de lo que le recomiendan, de las inercias que observa en otras personas que alquilan viviendas, o de lo que “se sabe” sobre el alquiler y busca mantener sus ingresos complementarios constantes, incluso conserva por años el mismo precio de alquiler de una segunda vivienda como una decisión fuera de una lógica mercantil competitiva; el patrimonialista, participa en el alquiler principalmente para recibir un ingreso constante y administrar o incrementar el patrimonio que ha recibido como herencia.

Así, desde la clasificación propuesta en el capítulo primero, retomo a Alfredo, Karime, Alberto y Fidel como representantes del perfil del propietario rentista casero orientado hacia el perfil inversionista. Por otro lado, retomo a Tatjana, como representante del propietario rentista casero que no presenta una orientación hacia otros perfiles y a Mónica y Ernesto como representantes del propietario orientado hacia el perfil patrimonialista. Es pertinente reiterar que, a mirada sencilla, en ocasiones las decisiones y acciones de algunos pueden ser interpretadas como contradictorias, ya que su criterio es subjetivo y varía según la configuración específica de atributos que la persona propietaria aprecia según dónde estén ubicadas cada una de sus segundas viviendas.

Los siguientes párrafos registran el trabajo dedicado a hilar una conversación con todas las explicaciones de la idea de plusvalía que compartieron conmigo cada una de las personas que tuve la oportunidad de entrevistar. En estos párrafos está también el intento por introducir al lector a esta “ficticia conversación de sobremesa”, que ocurre sobre una mesa amplia en la que Alfredo, Karime, Fidel, Tatjana, Mónica y Ernesto, envueltos por el aroma del café fresco que se sirve comparten sus ideas.

Escuchamos las explicaciones de Mónica, quien a sus veintitantos años inició su experiencia como rentista de viviendas al administrar 21 departamentos de propiedad familiar en un edificio construido por su padre en la década de 1950 y en el que habita. Ella comenta su idea de la formación de la plusvalía de esos departamentos con Alfredo, quien en la última década ha adquirido seis departamentos nuevos en zonas apreciadas de la Ciudad de México, como la colonia Nápoles en donde vive con su pareja, pero también en otras ciudades que son destino turístico como Puerto Vallarta, Jalisco y en Playa del Carmen Quintana Roo. En este relato, sus explicaciones son contrastadas con la que ofrece Ernesto, quien hace poco más de 15 años recibió como herencia tres departamentos en distintos edificios del Conjunto Urbano Nonoalco Tlatelolco, siendo él aún muy joven.

Para la mayoría de los propietarios rentistas caseros con quienes he tenido la oportunidad de conversar, sin importar su orientación, la plusvalía refiere en primer lugar, al valor del inmueble, en este caso, del valor de las segundas viviendas que alquilan. En segundo lugar, la plusvalía es lo que se puede ganar o lo que se puede sacar, es decir, una posible ganancia por obtener en forma de dinero resultante de la diferencia entre la cantidad de dinero pagado para comprar la vivienda y la cantidad de dinero a la que el propietario vendió, o podrá venderla después. Esa cantidad de dinero debe resultar mayor que la pagada al momento de la compra. Por supuesto, entre los momentos de compra y de venta transcurre cierto periodo en el que pueden ocurrir eventos económicos, como una devaluación, o urbanos como, la renovación de una zona que afectan el precio de las propiedades.

La explicación de la plusvalía como una suma de dinero mayor que se obtiene al vender una vivienda después de un tiempo de haberla obtenido en propiedad fue explicada también por los propietarios que obtuvieron algunas segundas viviendas fuera del mercado, ya sea por recibir una herencia o por recibir una segunda vivienda como un pago. De tal idea, la plusvalía también se refiere a una ganancia de dinero que se puede obtener y que no se tenía antes.

Esta idea general de plusvalía como ganancia que el conjunto de los propietarios rentistas caseros de segundas viviendas mencionan es resultado de la coincidencia y de las variaciones de una diversa gama de ideas que cada uno explicó: gama amplia en la que cada idea de plusvalía tiene una tonalidad, un matiz particular que en cada caso parte de la experiencia de cada propietario como rentista, que decide sobre sus propiedades cuando las alquila según los aspectos que toma en consideración en ese momento y que prioriza según sea el caso.

Al mismo tiempo, estos propietarios han aprendido dos tipos de experiencia distinta, pero que van de la mano y convergen. Por un lado, está la experiencia adquirida como propietario, quién en algún momento pagó un precio por esa vivienda, y si no pagó por ella, conoció la equivalencia de su valor en una cantidad de dinero (precio) registrado en un instrumento notarial. Por el otro lado, está la experiencia adquirida como rentista casero, al establecer un precio de alquiler, al elegir el tipo de medio en el que la ofrece, o al elegir una vía o método para seleccionar a un inquilino.

La plusvalía explicada por el propietario rentista casero de segundas viviendas refiere a un valor que proviene de lo que él, como actor, no es responsable, de lo que es ajeno a sus acciones y que sucede en el entorno urbano; es decir en el barrio o la colonia donde se ubica la vivienda con la que se obtiene tal plusvalía.

Si desde la mirada del análisis económico sería posible afirmar que tal plusvalía es resultado de externalidades positivas ajenas a las decisiones y modificaciones que el propietario o sus usuarios de esa vivienda le realicen, desde el análisis cualitativo enfocado en las acciones de los actores resulta oportuno profundizar en los tipos de factores del entorno y de lo que suceda con estos en el paso del tiempo. Entre los factores mencionados en esta explicación de plusvalía se distinguen cinco principales.

En primer lugar, son identificados los cambios físicos que significan mejoría del espacio construido y que, en general, expresan mejoramiento en distintos ámbitos del entorno urbano que circunda la segunda vivienda cuando fue adquirida. El primer ámbito es el relacionado con la obra pública en materia de infraestructura vial y la imagen urbana ordenada y embellecida como complemento de esas modificaciones en el espacio público. Los entrevistados parecen tener conciencia de que el diseño del paisaje y la dotación de áreas verdes o vegetadas, tales como parques, camellones ajardinados en la vialidad o franjas con vegetación en banqueta, valorizan el espacio y contribuyen a que aumente el valor de sus viviendas.

En segundo lugar, también en cuanto al entorno urbano, fue mencionado el cambio en el tipo de establecimientos de comercio y de servicios, “más negocios bonitos” a los que se asocia un cambio en la imagen urbana o en la apariencia de la zona, como explica Alfredo.

*“En general la plusvalía de la zona del inmueble viene por dos caminos, la primera es que, en general la comunidad donde está el inmueble vaya a mejor en el sentido de que mejoren las vías de comunicación, las áreas verdes, que esté todo más ordenado, etc., ¿no?, que haya más negocios bonitos, eso para mí es por donde viene la plusvalía de la zona. El otro camino para mí .... es que, pues más gente quiera vivir ahí, que por alguna razón la gente decida: ‘esta zona ahora me gusta’ y que empiece a demandar más vivienda en esa zona, llegan nuevos constructores, llegan nuevas torres, o sea, hay un crecimiento de la oferta y el tipo también de vivienda ¿no? como que*

*la vivienda se va transformando en vivienda cada vez más de lujo, mas, pues si, con factores o con valores que la hacen más deseable. Entonces para mí eso son los procesos por los que se genera la plusvalía de un departamento, de un inmueble.” (Alfredo, 38 años, entrevistado el 8 de febrero de 2023).*

Para el rentista casero orientado al perfil inversionista, el cambio en la imagen urbana propiciado por la apertura de nuevos espacios comerciales y de servicios tiene otra manifestación relevante en referencia a su explicación de plusvalía. Vincula el cambio de tipo de actividades económicas reflejado en una imagen urbana de apariencia ordenada y “bonita” con un tercer factor, que es la transformación del espacio construido y los implícitos cambios en la oferta, es decir, la conformación de una nueva oferta lograda por las nuevas edificaciones de vivienda más lujosas respecto a las que ya hay en esa colonia y que son producidas por promotores inmobiliarios privados.

*“Conforme la gente, las comunidades se van haciendo, uno: más ricas, más concentradas, que van concentrando estos centros de valor dónde más gente quiere vivir y llegan estos, como nuevos tipos de personas, si así lo quieres llamar, y ahí antes vivía familias, no sé, qué llegan profesionistas, y luego llegan artistas, y luego llegan... ¿no? y se hace una amalgama de culturas más rica, eso para mí genera una plusvalía en el sentido de qué tipo de comunidades [que] haces ahí, qué existe, y esto a su vez pues genera también que se concentre ahí más amalgama, tanto de culturas, como de diferentes ‘backgrounds’, diferentes tipos de personas y esto finalmente crea estas zona como de valor, como estos barrios así, que se vuelven muy icónicos o muy trascendentales ¿no?... creo que eso pasa, y no necesariamente tiene que venir con, digamos con un incremento al valor de las viviendas ¿no? puede ser una amalgama que se tenga únicamente porque una zona está muy demandada por ‘x’ o ‘y’ razón, la gente quiere vivir allí por una razón, y esto llega como con más plusvalía a la comunidad” (Alfredo, 38 años, entrevistado el 8 de febrero de 2023).*

Otro factor que se identifica en la formación de la plusvalía obtenible de la vivienda que se alquila es la conformación de una nueva demanda del barrio o colonia en la que ésta se ubica. Concretamente, se trata de personas que son atraídas por la nueva oferta de consumo, por la nueva oferta de vivienda y por el tipo de gente que ya la consume y por la gente que reside ahí. Hay conciencia de que quienes conforman esa nueva demanda están dispuestos a pagar el precio exigido por quien oferta vivienda para vivir en esa “comunidad” en la que se consolida una nueva identidad “más rica”.

Para este grupo de propietarios orientados al perfil inversionista los cambios de mejora en la comunidad que propician una ganancia como plusvalía son realizados por distintos actores, en distintos momentos y en un orden sucesivo; menciona primero la obra en bienes públicos (vías de comunicación y áreas verdes) promovida por el gobierno. En segundo lugar, la conformación de una nueva oferta de consumo, que es la materialización de nuevas inversiones de empresarios de

iniciativa privada. Asociada a la anterior, está una nueva demanda conformada por “nuevos tipos de personas” que quieren vivir en esa zona y, con ella, la nueva oferta de vivienda “con nuevos valores que la hacen más deseable” y que es producida por promotores inmobiliarios privados.

Para estos propietarios que además cuentan con una gran experiencia por alquilar sus segundas viviendas desde hace más de treinta años, hay un quinto factor relacionado con la formación de la plusvalía de los inmuebles: la inflación o “costo de la vida”. Es un factor económico extrínseco al inmueble y a los cambios efectuados en él por su propietario o sus habitantes; sin embargo, no está relacionado directamente con lo que ocurre en el barrio o colonia en cuanto a cambios del espacio construido o de su imagen. El incremento de los precios de las mercancías de consumo general es considerado como un referente del incremento del valor de su propiedad, pero también del precio del alquiler.

*“La plusvalía es el valor agregado que tienen las cosas, puede ser por el paso del tiempo, por la inflación o por las mejoras que se le hagan ¿no? En los bienes raíces, normalmente es por el incremento en el costo de la vida, entonces se queda estático y [el costo de] la vida va aumentando y se van actualizando los precios... y en el caso de las mejoras, es el caso de las colonias nuevas ¿no? que llega uno y están muy sencillitas y después ya las van mejorando.” (Fidel, 65 años, entrevistado el 22 de febrero de 2023).*

Sin embargo, como es conocido, el ajuste general de los precios que han tenido incrementos no significa necesariamente una ganancia. Hacia el otro lado de la gama de matices de la idea de plusvalía de este tipo de propietario, algunos de los factores ya mencionados toman distinta relevancia en los propietarios rentistas caseros que no muestran una marcada orientación a otro perfil. Para ellos la localización de la vivienda es el primer factor que se relaciona con la plusvalía: la cercanía a las vías de comunicación y al sistema de transporte público, así como la mejora a estas efectuadas por el gobierno, pero también a la oferta conjunta de servicios y la demanda que esta puede consolidar:

*“Tiene que ver un poco con la diversidad de servicios que tienes a la mano... eh...por ejemplo, creo que son de estas zonas en que el transporte público se ha privilegiado, entonces tienes los camiones que pasan aquí por Churubusco, y tienes el Eje Central, y tienes aquí el Metrobús y tienes el Metro para allá...y tienes el Metro para allá... o sea, independientemente que además aquí, la mayoría de la gente trae carro, pero son zonas que están muy bien comunicadas, o sea, de aquí para irte al Aeropuerto agarras Churubusco y estás en 20 minutos, y estas cerca del centro, y estás cerca de Ciudad Universitaria. Bueno, y además, a mí eso no me encanta, pero tienes también una oferta en cuanto a zonas comerciales enormes, en cuanto a parques es gigantesca, ¿de cines? te puedes ir caminando a muchísimos, y Coyoacán por ejemplo pues es un lugar así super... creo que mucha gente aquí renta muy bien para turistas, está super bien.” (Tatjana, 50 años, entrevistada el 16 de febrero de 2023).<sup>20</sup>*

---

<sup>20</sup> Nota: Ver apartado “Churubusco, entre Manacar y Mitikah” del apéndice fotográfico.



Se puede inferir que las innovaciones de la oferta inmobiliaria influyen en la conformación de una tendencia que, para el orientado al perfil inversionista, tiene una función en la formación de la plusvalía obtenible mediante la vivienda, dado que, las viviendas producidas anteriormente y las posibilidades de habitarlas quedan contrastadas con las nuevas y sus nuevas formas de habitarlas con nuevos espacios complementarios; “canales de nado y áreas para hacer ejercicio, etc.”.

También son relevantes las novedades en la habitabilidad y las especificaciones de diseño que hacen posible su consolidación como una variante escasa en el mercado. En términos generales, estas posibilidades son limitadas para que los propietarios caseros las apliquen en sus viviendas ya construidas porque el costo para adecuarlas, remodelarlas o equiparlas a semejanza de la tendencia inmobiliaria es muy alto. Así, se obtiene una renta mayor de las viviendas que forman parte de la tendencia inmobiliaria actual demandada y en menor medida de las viviendas que forman parte de tendencias anteriores. Como es sabido, esta apreciación resulta relativa a las preferencias de la diversidad de la demanda.

En segundo lugar, en cuanto a nuevas tendencias o modas y su función como factor en la formación de la plusvalía están las tendencias emprendidas para posicionar la oferta de consumo de determinado barrio o colonia, en este sentido la ubicación vuelve a ser relevante. Así lo explica Mónica:

*“...pues depende, o sea, la zona, o sea ¿aquí ya me estás preguntando sobre la plusvalía de los bienes raíces, quiero entender? la zona, la calidad de lo que estás comprando, las tendencias, en el sentido en que hace 20 años vivir en la Condesa y era así de: ¿qué por qué vives ahí? ¡Claro! o sea, yo tengo una amiga, aparte decía así: ¿en dónde vives? -en la Hipódromo Condesa- y yo así: ¡¿por?! y ahorita ¡WOW! o sea, ¡‘super nice’ vivir allí! lo que tú quieras y mandes, o sea, las tendencias tienen mucho que ver, te da mucha plusvalía en los accesos, en el sentido de que ahora todos estos departamentos que ves, que tienes... no sé... por ejemplo, ¡Mitikah!... que dices ¿por qué querría yo vivir en donde hay mitad departamentos, mitad oficinas, 27 tiendas en 8 pisos 9 millones de lugares de estacionamientos ¡sí! pero pues eso te da plusvalía, en el sentido de, es que eso es lo de hoy, creo que es lo de hoy, o sea, yo creo que ahorita ya conozco muy poca gente que no considera todo eso, o sea, yo lo veo, por ejemplo, hoy te metes a ‘metros cúbicos’,<sup>21</sup> por decir algo, vamos a pensar que tú quieres enlistar tu departamento en Nonoalco ¡no bueno!...empiezas a hacer la lista de todo lo que no tiene, y dices: ¿y habrá lugares que tengan todo esto? seguramente sí, amenidades, esto, el otro, y yo: no, no, no, no, no, y dices ¡wow! claro que todo eso pues te va a dar plusvalía ¿hoy tienes para pagar? ¡pues llégale allá entonces! ...”* (Mónica, 50 años, entrevistada el 2 de febrero de 2023).

---

<sup>21</sup> metros cúbicos es una importante plataforma en internet en México para ofrecer inmuebles en venta o renta.

Resulta interesante que la tendencia marcada por la innovación de la oferta inmobiliaria como factor de plusvalía está presente tanto entre propietarios rentistas caseros con orientación al perfil inversionista, como entre los que conservan el perfil de casero.

Alfredo explica que la consolidación de una oferta de vivienda con nuevas características de diseño -semejante a la tendencia mencionada por Mónica, contribuye a la formación de la plusvalía de sus segundas viviendas, tanto las que son de reciente construcción como las que no lo son. Sin embargo, Mónica distingue que la ganancia que su familia podría obtener de sus viviendas por venderlas es limitada en comparación al precio en el que se ofrecen a la venta las viviendas nuevas en un edificio que se construye en colindancia con la suya.

De tal comparación resultan notorios los criterios distintos. Los rentistas orientados al perfil inversionista reconocen en la tendencia de la nueva oferta inmobiliaria la oportunidad de obtener plusvalía como ganancia al comprar una vivienda con tales características y tales precios. En cambio, quienes no muestran orientación a otro perfil no buscan adquirir una vivienda en la tendencia de la nueva oferta inmobiliaria, en cambio considera viable realizarle algunos cambios en viviendas usadas e invertir en una “administración muy sana” para mantenerlas en buen estado de conservación. En ambos criterios coinciden también con algunos propietarios caseros orientados al perfil patrimonialista.

En la amplitud de matices de la explicación de plusvalía, en el sentido del valor de la segunda vivienda, para Tatjana, sin orientación a otros perfiles de propietario, está el valor no monetario de la propiedad de una segunda vivienda por el beneficio que puede obtener al contemplarla como alternativa de uso, es un recurso patrimonial que puede ofrecer a algún familiar, a sus hijos o a algún amigo que lo necesite y no pueda pagar por ello en algún momento. Para ella significa un beneficio asociado a la plusvalía el hecho de que, en un bien haya persistencia de ambos valores, el de uso y el de cambio.

*“Siento que está asociado como a la ganancia que da, o que vas ganando, la plusvalía no se si es, así lo que va subiendo el edificio, digo que lo relaciono un poco con la razón por la que decidimos invertir en eso ¿no? o sea, porque ahorramos... y la verdad es que estamos conscientes que ese dinero en el banco se va a ir, este... como depreciando, nos da miedo que haya una devaluación y que lo que nos costó tanto trabajo ahorrar se vaya. Y creo que la plusvalía es como eso, que se va... que en una propiedad inmobiliaria no se va como a perder, se va a ganar y en el último de los casos también como que, para mí, o sea, está ese espacio y en el peor de los casos, en el peor de los casos, que no es peor, le serviría o algún familiar o algún amigo para tener un espacio donde vivir ¿no? ... digo que eso no tiene que ver con la plusvalía, pero para mí eso es también como tener eso. O sea, si alguno de los chicos en algún momento tuviera la necesidad, ahí está el espacio ¿no? ¡es más! mi mamá compró, dentro de las cosas que ha ido comprando ella, cuando terminó de trabajar en la UP le dieron, o sea el dinero que le dieron, más otro que*

*ella había ahorrado, y luego lo terminó de pagar mi hermana, permitió comprar el departamento donde ella vive ahora y para Berenice [su hermana], es un descanso brutal, sobre todo ella que trabaja de “Freelance” no tener la angustia de la renta, no.” (Tatjana, 50 años, entrevistada el 16 de febrero de 2023).*

En similitud a la “conurrencia” de ambos valores en la idea de Tatjana, ella recurre a comparar su primera vivienda, en la que reside desde hace aproximadamente trece años, con una segunda vivienda que alquila desde aproximadamente cinco años, ubicada en la colonia Portales Norte, cercana a dónde vive. Ella contrasta las ventajas que puede haber al vivir en un barrio o en otro, las posibilidades de habitar de una manera en uno o en otro, incluso las dinámicas distintas propiciadas por el tipo de reglas establecidas en un condominio o en otro. Esta valoración se presenta también en otros propietarios rentistas caseros sin orientación a otros perfiles, tal es el caso de Elisa, o de Pilar, quién en los meses siguientes a la entrevista que tuvimos recibiría un departamento nuevo, pequeño de una sola recámara que había comprado en la colonia Portales Norte, y que en parte eligió pensando en la necesidad habitacional de su hija menor. La idea fue proveerla de un respaldo para su autonomía, en consideración de la posible insolvencia que ella pudiera enfrentar para adquirir una vivienda propia en esta ciudad aun siendo profesionista, dadas las condiciones laborales precarias y el encarecimiento de la vivienda.

La coincidencia entre el valor de uso y el valor de cambio de las segundas viviendas también es percibida en el subgrupo de los orientados al perfil patrimonialista que modificaron sus segundas viviendas heredadas para alquilarlas. Tal es el caso de Julio y de Nadia, que realizaron modificaciones con la idea de ampliar el patrimonio para que pueda ser usado por otros miembros de la familia si llegaran a necesitarlo en las siguientes etapas de sus vidas.

Si en un extremo de la gama de matices esta la idea de plusvalía explicada por el rentista casero orientado al perfil inversionista, en el otro extremo está la del orientado al perfil patrimonialista, a mirada sencilla ambos matices serían considerados como contrastantes, y, a la vez complementarios al cierre de la gama.

Sin embargo, resulta interesante que en ambos matices está presente la percepción que la demanda tiene de la oferta, aunque en cada una con una función diferente.

En el matiz del rentista casero orientado al perfil inversionista, son importantes la percepción de la demanda que acepta la nueva oferta de consumo y de vivienda de la tendencia inmobiliaria actual porque su presencia y su consumo constante en un barrio posicionado como emblemático o “interesante” permiten la formación de plusvalía por obtener ahí.

Por otro lado, en la explicación de Ernesto, como rentista casero orientado al perfil patrimonialista, la plusvalía es una percepción de esperanza consensuada latente para que se genere una utilidad. Para Ernesto, tal percepción es conducible mediante un discurso que se promueve sobre la posibilidad de que algún bien reciba más valor del que ya tiene.

*“Es literalmente una invención, una argucia que genera mucho dinero, es una percepción, ¿no? ¿tú me preguntas qué es el plusvalor de un “stock” en el mercado? una ilusión, consenso de la esperanza de la gente que una acción se va a mover bien... ¿no?... ¿qué es la plusvalía en el mercado inmobiliario? pues la percepción de que un inmueble por alguna razón vale más que otro ¿no? y su valor catastral debe ser ignorado y tiene que ser... más bien se puede subir su valor comercial, y puede variar, y, entonces se puede manipular la plusvalía a través de una organización criminal, y después te das cuenta de que se cayó el edificio y la plusvalía no existía ¿no? entonces es una ilusión, pero una ilusión útil.”*(Ernesto, entrevistado el 3 de febrero de 2023).

Si en el matiz del perfil inversionista la mejora y el orden de las condiciones del entorno construido en el que se ubica la vivienda, los nuevos servicios y comercios en una nueva oferta de consumo, acompañados de nueva oferta de vivienda de tendencia inmobiliaria novedosa son relevantes para la formación de plusvalía, en el matiz del rentista orientado al perfil patrimonialista lo benéfico de tales mejoras resulta relativo; también es una percepción dirigible a un consenso.

*“Si creo que hubo una manipulación de la percepción del valor del bien inmueble en la Ciudad de México. Creció exponencialmente, la curva del plusvalor es exponencial, del costo de la vivienda es exponencial y no corresponde, por ejemplo, con el verdadero costo de los materiales constructivos, que algunos se abarataron. Inclusive hay que usar menos materiales para construir en la Ciudad de México que antes, ahora las construcciones son muy ligeras y me dices que por el desarrollo de los servicios que no se reflejan en toda la Ciudad de México, cuestan...de cuatrocientos mil pesos a... Ahora subieron a dos millones y sus dimensiones bajaron a 120 m<sup>2</sup> de un departamento promedio en la Narvarte a 40 m<sup>2</sup> en `Be Grand`<sup>22</sup>. No me parece un movimiento orgánico, me parece que es un movimiento orquestado. Entonces, si me preguntas por la idealización, es porque todos percibimos que los servicios van mejorando, que la calidad de vida va incrementando, porque ahora hay más escuela, hay más vialidades, porque hay más árboles, etc. Pero para mí eso no se ve reflejado en la realidad.”* (Ernesto, entrevistado el 3 de febrero de 2023).

Ernesto cuestiona la idealización de la mejora a partir de comparar los cambios en la tendencia inmobiliaria y en los precios de venta. De ello distingue que la percepción receptiva de la demanda puede ser dirigida. Considero remarcable que, al comparar la percepción de la demanda, se observa que para el orientado al perfil inversionista la demanda funciona como atracción de inversión

---

<sup>22</sup> Be Grand es una conocida marca inmobiliaria que desde la década de 2010 ha tenido mayor participación en el desarrollo inmobiliario en ubicaciones relevantes de la ciudad, como Periférico Sur y recientemente avenida Paseo de la Reforma, distinguida por ofrecer una amplia gama de productos residenciales novedosos dirigidos a grupos de ingresos medios y altos, normalmente en torres altas que llegan a superar 30 niveles, cuyas dimensiones y apariencia contrastan con la imagen urbana de la zona, que resultan difíciles inadvertir.

que resulta en una nueva oferta de vivienda deseable, y para el orientado al perfil patrimonialista es un factor de utilidad, en tanto que es posible dirigirla mediante el uso del discurso.

A partir de este primer acercamiento, según sus diferentes lógicas e intereses, es posible afirmar que, predomina entre las personas entrevistadas la idea que el significado de plusvalía es una ganancia de dinero adicional latente por ser obtenida en el momento de efectuar la venta de la vivienda, y que tal ganancia corresponde al incremento de su valor formado en el transcurso de tiempo como consecuencia de sucesos extrínsecos a sus decisiones y acciones.

Como variante relevante está la percibida por el propietario sin orientación a otro perfil, que ve compatible el beneficio por obtener en una venta futura, el beneficio obtenido como renta, y el beneficio de ceder el valor de uso de la vivienda a familiares o amigos, esto último como una valorización de carácter subjetivo y afectivo.

Considero pertinente remarcar, como un fenómeno complejo por comprender, que los propietarios, desde sus distintas orientaciones, conciben la formación de plusvalía como consecuencia de acciones realizadas por otros actores distintos a ellos (el gobierno, empresarios emprendedores de nuevos negocios, promotores inmobiliarios), así como por la presencia de nuevos consumidores y nuevos residentes que conforman una demanda que constantemente busca nuevas tendencias de productos inmobiliarios y de espacios de consumo que, para algunos, fomentan la percepción ilusoria de lo valioso de tal consumo.

### **Precios establecidos por los propietarios entrevistados**

La variedad de precios de alquiler de las viviendas de los propietarios entrevistados es amplia, se identifican diferencias entre los precios estimados por propietarios orientados al perfil inversionista y por quienes conservan el perfil de casero sin orientación a otros perfiles.

En el cuadro 4 se observa que los propietarios con orientación al perfil inversionista establecieron los precios más altos, sobresalen los mayores de \$ 24 000.00 y \$ 20 000.00 en Roma Norte y San Pedro de los Pinos respectivamente, y los menores entre \$ 10 000.00 y \$ 9 000.00 en el Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco y en Barrio La Lonja.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Nota: Ver Cuadro 4 en página 87.

Resulta relevante que los precios de oferta de alquiler más altos se registran en cinco de las ocho colonias donde hay viviendas en alquiler de los rentistas orientados al perfil inversionista, aunque los precios fijados por ellos no son los más altos en tales colonias.<sup>24</sup>

El grupo de rentistas orientados al perfil inversionista fija precios más representativos de otras colonias y son precios cercanos a los más “frecuentes” en las colonias en que se ubican sus segundas viviendas, por ejemplo, en el Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco, en Barrio La Lonja y El Pueblo de los Reyes.

Los precios más bajos son los fijados por algunos rentistas sin orientación a otro perfil y por rentistas orientados al perfil patrimonialista en colonias periféricas, en la Unidad Habitacional Teatinos en la colonia Citlalli el precio es \$ 3 600.00 y en Pedregal de San Nicolás 2ª sección es \$ 6 000.00. Se trata de colonias donde la falta de atributos de la ciudad no contribuye a establecer precios altos, también son consideradas de estrato medio bajo y bajo en la división social del espacio. Ello refiere a que en estas colonias hay presencia de una demanda con presupuesto restringido y residen dónde ese presupuesto les permite pagar (Rubalcava & Schteingart, 2012).

Sin embargo, rentistas caseros y orientados al perfil patrimonialista también establecieron precios bajos para algunas viviendas con colonias centrales, incluso cercanas a colonias de precios altos como en Escandón 2ª sección y en el Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco con precios de \$ 5 600.00 y \$ 6 500.00 respectivamente.

Al comparar los precios fijados por rentistas de los distintos grupos según la orientación de su perfil vemos que, los precios bajos fijados por caseros y orientados al perfil patrimonialista representan entre 15% y 27.1% de los precios más altos fijados por los orientados al perfil inversionista.

Para la estimación de estos precios bajos son relevantes motivos subjetivos que influyen, considerados como beneficios valiosos, principalmente la necesidad de mantener una relación de alquiler con un inquilino de confianza como un familiar o un amigo, quién se beneficia al habitar una vivienda bien localizada mediante el pago de un precio de alquiler más bajo que el del promedio en esa colonia o sin incrementos anuales, así, el propietario se beneficia por contar con la seguridad de conservar la propiedad de su vivienda y que esta se mantenga en buen estado de mantenimiento.

---

<sup>24</sup> Nota: Ver Cuadro 5 en página 89.

**Cuadro 4.** Diversidad de prácticas entorno al precio del alquiler de vivienda según orientación del perfil del propietario rentista casero

Nombre	Orientación del Perfil	Tipo de vivienda en alquiler	Ubicación	Precio de alquiler					Forma de pago	Recibo de pago
				Actual 2023	Anterior	Año de último cambio	Motivo de cambio de precio	Estimación de nuevo precio		
Karime	Inversionista	Departamento en condominio	Cuauhtémoc, Roma Norte	\$24,000.00	\$22,500.00	2023	Actualización de los precios por inflación	Referencia con precios de otros departamentos similares en la zona y cálculo de inflación	Transferencia bancaria	Si
		Departamento en condominio	Benito Juárez, Del Valle Centro	\$20,000.00	\$19,000.00	2023				
Alberto	Inversionista	Casa en condominio	Benito Juárez, San Pedro de los Pinos	\$20,000.00	\$19,000.00	2023	Actualización de precios	Estimación de la inflación	Transferencia bancaria	Si
Alfredo	Inversionista	Departamento en condominio	Benito Juárez, Nápoles	\$14,500.00	\$13,500.00	2021	Actualización de los precios	Recomendación de corredor inmobiliario	Transferencias de efectivo en cuenta bancaria.	Si
		Departamento en condominio		\$11,000.00	\$12,500.00	2022	Adaptación a demanda	Conforme la oferta		Si
Alejandro	Inversionista	Departamento en edificio	Benito Juárez, Narvarte Poniente	\$12,000.00	\$11,000.00	2021	Estaba muy barato, y porque se realizó inversión para decorarlo temáticamente	Referencia con precios de otros departamentos similares en la zona	Transferencia bancaria	No
		Departamento en unidad habitacional	Coyoacán, Pueblo de los Reyes	\$10,000.00	\$10,000.00	2021	Sin cambio	Sin cambio	Transferencia bancaria	No
Fidel	Inversionista	Departamento en conjunto urbano	Cuauhtémoc, Nonoalco - Tlatelolco II	\$10,000.00	\$9,000.00	2022	Por la inflación y agregados el mantenimiento, agua y teléfono	Informando de los precios de la zona en plataformas en internet y Facebook.	Transferencia bancaria	Si
Mario	Inversionista	4 departamentos en un solo edificio	Tlalpan, Barrio La Lonja	\$10,000.00	\$9,000.00	2023	Inflación	Cálculo de la inflación	Transferencia interbancaria	Si
				\$10,000.00	\$9,000.00	2023				
				\$9,875.00	\$9,000.00	2023				
Tatjana	Casero	Departamento en condominio	Benito Juárez, Portales Sur	\$12,500.00	\$12,000.00	2023	Actualización de los precios.	Recomendación de corredor inmobiliario	Transferencia bancaria	Si
		Departamento en condominio	Cuajimalpa de Morelos, San José de los cedros	\$13,000.00	\$13,000.00	2020	---	Según la inflación	Transferencia	No

Nombre	Perfil	Tipo de vivienda en alquiler	Ubicación	Precio de alquiler			Motivo de cambio	Estimación de nuevo precio	Forma de pago	Recibo de pago
				Actual 2023	Anterior	Año de último cambio				
Elisa	Casero	4 departamentos en un edificio	Coyoacán, Copilco universidad	\$8,000.00	\$7,000.00	2022	Actualización de precios	Precios de oferta en la zona	Transferencia bancaria	No
				\$7,000.00	\$6,500.00	2022				
				\$7,000.00	\$6,500.00	2022				
				\$5,000.00	\$5,000.00	2022				
José Eduardo	Casero	Departamento en edificio	Miguel Hidalgo, Escandón 2ª sección	\$5,000.00	\$4,500.00	2020	Actualizar el precio después de un periodo de tiempo en préstamo	Estimación de inflación	Transferencia interbancaria	Si
Nadia	Casero	Departamento en unidad habitacional	Iztapalapa, Citlalli, U.H Teatinos	\$3,600.00	\$3,300.00	2022	Ajustes de la inflación y del mantenimiento	Agregó incremento de la inflación y de cuota de mantenimiento	Efectivo	A veces
Ernesto	Patrimonialista	Departamento en conjunto urbano	Cuauhtémoc, Nonoalco - Tlatelolco II	\$11,000.00	\$10,000.00	2022	Actualización de los precios	Según la oferta	En efectivo	Si
		Departamento en conjunto urbano	Cuauhtémoc, Nonoalco - Tlatelolco I	\$10,000.00	<i>Sin precio anterior*</i>	---	<i>Sin precio anterior*</i>	<i>Sin precio anterior*</i>		
		Departamento en conjunto urbano		\$6,500.00	\$6,500.00	2020	Restablecer precio después de préstamo	Según la oferta		
Mónica	Patrimonialista	21 departamentos en un solo edificio	Benito Juárez, Santa María Nonoalco	\$10,000.00	\$9,500.00	2022	Actualización de los precios	Cálculo con la inflación, con un margen a la negociación	Transferencia bancaria	No
Julio	Patrimonialista	Departamento en edificio	Tlalpan, Pedregal de San Nicolás 3ª Sección	\$6,000.00	\$4,500.00	2020	Remodelación, agregó cocina y por plusvalía	Compara precios con dos o tres propiedades análogas en la zona.	Transferencia bancaria	No

\* Este departamento fue destinado al alquiler desde 2023 y no cuenta con dato de precio de alquiler anterior.

Fuente: elaboración propia a partir de datos obtenidos en trabajo de campo.



**Cuadro 5.** Precios de oferta de alquiler en las colonias con viviendas de los entrevistados

<i>Ubicación</i>		<i>Tipo de vivienda</i>	<i>Características</i>				<i>Precio</i>
<i>Colonia</i>	<i>Zona / Calle</i>		<i>Superficie m<sup>2</sup></i>	<i>No. Habitaciones</i>	<i>No. Baños</i>	<i>No. cajones de estacionamiento</i>	<i>Máximo / Mínimo</i>
Cauhtémoc, Roma Norte	Avenida Orizaba	"Penth House" de tres niveles en edificio de departamentos	250	2	3 1/2	2	\$ 85 000.00
	Calle Real de Romita	Departamento en edificio	70	1	1	No	\$ 10 700.00
Benito Juárez, Del valle Centro	Calle Aniceto Ortega	"Penth House" en condominio	272	3	4 1/2	3	\$ 58 000.00
	Calle Pitágoras	Departamento en edificio	45	1	1	1	\$ 9 000.00
Benito Juárez, Nápoles	Calle Dakota	Departamento en complejo habitacional	149	3	2	3	\$ 56 000.00
	Calle Chicago	Departamento en edificio	71	1	1	No	\$ 6 900.00
Benito Juárez, Narvarte Poniente	Eje 2 Pte. Cauhtémoc	"Penth House" de tres niveles en condominio	257	3	3	3	\$ 42 000.00
	Eje 4 Sur Xola	Departamento en edificio	42	1	1	No	\$ 8 500.00
Benito Juárez, San Pedro de los Pinos	Avenida Río Becerra	"Penth House" en condominio	223	3	2	2	\$ 38 500.00
	Avenida Uno	Departamento en edificio	60	2	1	1	\$ 10 500.00
	Avenida Primero de Mayo	Casa en condominio ("Town house") *	170	2	3	2 1/2	\$ 33 000.00
	Avenida Dos	Casa en condominio ("Town house") *	180	3	2	2	\$ 30 000.00
Miguel Hidalgo, Escandón 2a Sección	Calle Progreso	Departamento en edificio	150	3	2	1	\$ 27 500.00
	Calle Agricultura	Departamento en edificio	60	1	1	1	\$ 13 500.00
Benito Juárez, Santa Ma. Nonoalco	Av. Revolución	Departamento en edificio	102	2	2	2	\$ 27 500.00
	Calle Andrea del Castagno	Departamento en edificio	76	2	2	1	\$ 12 500.00
Benito Juárez, Portales Norte	Av. División del Norte	"Penth House" en condominio	150	3	2	2	\$ 24 000.00
	Calle Canarias	Departamento en edificio	80	3	1	No	\$ 9 800.00
Copilco El Alto**	Ezequiel Ordoñez	Departamento con "Roof garden" en condominio	154	3	2	2	\$ 26 000.00
	Cerro Tikal	Departamento en condominio	50	1	1	2	\$ 6 200.00

<i>Ubicación</i>		<i>Tipo de vivienda</i>	<i>Características</i>				<i>Precio</i>
<i>Ubicación</i>	<i>Tipo de vivienda</i>		<i>Superficie m<sup>2</sup></i>	<i>No. Habitaciones</i>	<i>No. Baños</i>	<i>No. cajones de estacionamiento</i>	<i>Máximo / Mínimo</i>
Coyoacán, Copilco Universidad	Calle Economía	Departamento en edificio	70	2	1	2	\$ 7 300.00
			<i>Sin dato</i>				
Coyoacán, Pueblo de Los Reyes	Eje 10 Sur Pedro Enríquez Ureña	Departamento en edificio	90	1	1	1	\$ 14 500.00
	Avenida Aztecas	Departamento en edificio	65	2	1	2	\$ 13 000.00
Cuajimalpa de Morelos, San José de los Cedros	Calle Piñón	Departamento en condominio	90	2	2	2	\$ 14 500.00
	Calle Ocote	Departamento en conjunto habitacional	58	2	1	1	\$ 8 000.00
Tlalpan, Pedregal de San Nicolás 2a sección	Calle Tizimín	Departamento en edificio	120	3	1	1	\$ 14 500.00
	Calle Chuburna	Departamento en edificio	120	2	1	1	\$ 8 500.00
Cuauhtémoc, Nonoalco - Tlatelolco I - II	Eje Central Lázaro Cárdenas	Departamento en conjunto urbano	100	3	2	1 en calle	\$ 13 000.00
	Eje 2 Norte Manuel González	Departamento en conjunto urbano	75	2	1	No	\$ 9 000.00
Tlalpan, Barrio La Lonja	Calle Cuauhtémoc	Departamento en edificio	83	2	1	1	\$ 12 500.00
	Calle Cuauhtémoc	Departamento en edificio	83	1	1	1	\$ 11 500.00
Iztapalapa, Citlalli			<i>Sin dato</i>				
Iztapalapa, Reforma Política***	Calle Montaña Meru	Departamento en edificio	70	2	1	1	\$ 4 500.00
	Calle Montaña Meru	Departamento en edificio	75	1	1	No	\$ 4 500.00
Iztapalapa, Cerro de la Estrella			<i>Sin dato</i>				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de plataformas especializadas en internet como: <https://www.inmuebles24.com/> , <https://www.easybroker.com/mx> , <https://www.metroscubicos.com/> y <https://www.vivanuncios.com.mx/> , todas consultadas el 4 de junio de 2023.

\* Para San Pedro de los Pinos se consultaron precios de dos tipos de vivienda para abarcar el tipo de vivienda del caso estudiado.

\*\* Se consultaron precios registrados para Copilco El Alto como un análogo de Copilco Universidad dado que, de esta última no se encontraron registros de oferta completos.

\*\*\* Se consultaron precios registrados para Reforma Política como un análogo a Citlalli dado que, de esta último no se encontraron registros de oferta.

### *Cambio de precios de alquiler en los recientes años*

Al revisar el cambio de precios de alquiler de segundas viviendas de los entrevistados observamos que la mayoría de los propietarios los incrementaron entre 2020 y 2023, motivados por actualizarlos de acuerdo con la tasa de inflación y en consideración de los precios en la zona.

Entre el grupo de los propietarios orientados al perfil inversionista casi todos incrementaron precios entre 5.2% y 9.7 %. Sólo un par incrementaron 10% y hasta 12.5% en coincidencia con el cambio de periodo de alquiler con un nuevo inquilino, esto principalmente para sus segundas viviendas ubicadas en colonias con precios cercanos al promedio de la ciudad, como el Conjunto Nonoalco Tlatelolco y Barrio la Lonja.

En las colonias Pueblo de los Reyes y Nápoles, dos de los propietarios mantuvieron los precios de alquiler sin cambio con la finalidad de conservar a sus inquilinos y sólo un propietario estableció un precio 12% menor al del año anterior con la finalidad de que su departamento en la colonia Nápoles se alquilara pronto después de haber permanecido hasta tres meses desocupado.

Solo dos rentistas caseros orientados al perfil inversionista mencionaron como motivo del incremento de precio, la inclusión del costo de servicios como internet, gas y cuota de mantenimiento condominal o la realización de acciones de remodelación, como trabajo de pintura y redecoración.

Las mayores proporciones de incremento de precios se encontraron en el grupo de propietarios que conservan su perfil como caseros, fue de hasta 14.3% y en el grupo orientado al perfil patrimonialista hasta 33.3%. Ellos mencionaron en gran mayoría que el motivo para actualizar precios fue la inflación y la consideración de los precios de oferta en la colonia en que se ubican sus segundas viviendas. En ambos grupos, las mayores proporciones de incremento fueron efectuadas acompañadas del cambio de un nuevo periodo de alquiler con un nuevo inquilino. Un par mencionó la necesidad de actualizar el precio después de haber acordado con su inquilino suspender el pago del alquiler durante los meses del confinamiento por la pandemia de COVID-19 que causó a los inquilinos dificultades en sus finanzas o incerteza de estabilidad laboral. Un caso particular ajustó el precio para recuperar la inversión por obras de ampliación y remodelación.

Solamente en un caso el propietario incrementó el precio por recomendación del corredor inmobiliario que se encarga de ofrecer el departamento y en otro par de casos que no incrementaron

el precio se priorizó la confianza al haber pactado el alquiler de su segunda vivienda con familiares directos como inquilinos, o por tratarse del primer año en que la vivienda se alquilaba.

## **La estimación de los precios de alquiler**

Para conocer las consideraciones de los propietarios rentistas caseros para fijar un precio de alquiler de sus segundas viviendas me acerco a los criterios del modelo económico de precios hedónicos. Principalmente retomo el planteamiento de los atributos extrínsecos a la vivienda, y por lo tanto, propios de la ciudad o del entorno urbano inmediato, o intrínsecos de la vivienda y del edificio o condominio en el que ésta se ubica. En este orden de ideas se asume que algunos atributos influyen de manera positiva y otros de manera negativa en la estimación del precio de alquiler.

Aunque tal modelo se basa en el supuesto de que el precio de un bien se explica como resultado de la interacción entre oferta y demanda (López y Ramírez, 2021: 9), en el presente análisis busco únicamente conocer la importancia que los propietarios rentistas caseros le dan a cada atributo que compone el precio de alquiler de sus segundas viviendas, entendidas como bienes complejos según su orientación a otros perfiles de propietario rentista. Así, reitero que con este trabajo no pretendo cuantificar el precio sombra, o precio marginal, de cada atributo.

## **Colonias con segundas viviendas de los propietarios entrevistados y los principales atributos de la Ciudad de México**

Se propone una agrupación de tres tipos de atributos de la ciudad que son reproducidos por capital público y representan su fuerza productiva específica que contribuye a la formación del valor de uso complejo urbano: los referentes a la infraestructura física, el transporte y equipamiento de consumo colectivo (Topalov, 1979: 21-22). Como parte de la infraestructura física y el transporte está la infraestructura vial primaria, como vías de acceso controlado y la red de ejes viales, así como la red de transporte público integrada, conformada por los principales sistemas: el Sistema de Transporte Colectivo (Metro), el Sistema Metrobús y los servicios de Transportes Eléctricos como Tren Ligero, Trolebús y Cablebús. Como equipamientos de consumo colectivo están los espacios públicos como parques y áreas verdes.

El mapa 3<sup>25</sup> permite comparar las colonias en que se ubican las segundas viviendas de los propietarios entrevistados respecto a la ubicación de los principales atributos mencionados. En primer lugar, se observa que nueve de estas colonias se encuentran dentro de la delimitación formada por el Circuito Interior, de las cuales dos son cruzadas por esta vía. La principal concentración de estas colonias está organizada de norte a sur por las vías Eje Central, Eje 1 Poniente, avenida Insurgentes y el tramo poniente del Circuito Interior. La mayoría se encuentra al sur de Viaducto Miguel Alemán; cinco de estas colonias son delimitadas por la avenida Insurgentes Sur con la línea 1 de Metrobús y cuatro por el Eje 1 Poniente con la línea 3 de Metrobús. En cada una de estas colonias dentro del Circuito Interior se ubica al menos una estación del Sistema de Transporte Colectivo (Metro), a excepción de la colonia Nápoles dónde no se ubica ninguna.

Entre las colonias que concentran la mayor dotación de infraestructura vial primaria y estaciones de los principales servicios de transporte colectivo se encuentran Roma Norte, Narvarte Poniente y el Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco.

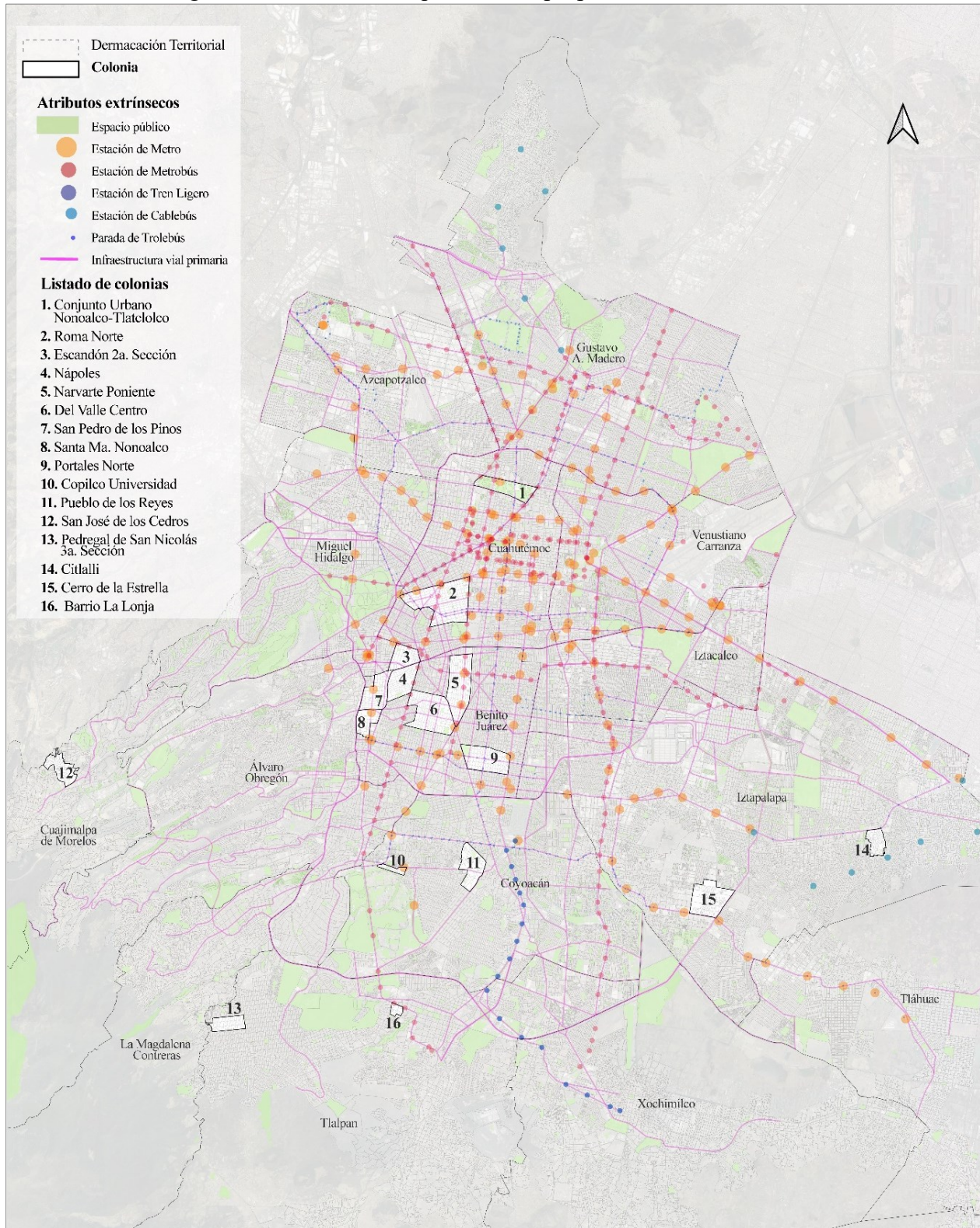
Es remarcable que esta agrupación de colonias cercana a tal concentración de atributos se ubica también en AGEBS estratificadas con nivel alto y medio alto en la división social del espacio, 3 presentaron los precios de oferta de alquiler más altos: Roma Norte, Del Valle Centro y Nápoles. Destaca Roma Norte por presentar los precios de oferta más altos ubicada al norte de esta concentración y cercana al Bosque de Chapultepec y avenida Paseo de la Reforma.

También, resulta interesante que el Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco, en el límite norte del centro de la ciudad, presenta precios de oferta entre \$ 6 500 y \$ 11 000.00, relativamente bajos respecto a los más altos de la oferta registrados entre colonias de esta concentración. Este Conjunto Urbano cuenta con conectividad vial y está servido por al menos tres sistemas de transporte público, con abundante espacio público y las AGEBS que lo conforman están clasificadas como estratos alto y medio alto. Sin embargo, se encuentra rodeado de colonias como San Simón Tolnáhuac, Peralvillo, Buenavista con AGEBS de nivel medio, u otras como Morelos y el sur de la colonia Guerrero con AGEBS de nivel medio bajo.

---

<sup>25</sup> Nota: Ver Mapa 3 en página 94.

**Mapa 3.** Principales atributos de la Ciudad de México y localización de las colonias con segundas viviendas en alquiler de los propietarios entrevistados



Fuente: Elaboración propia mediante el programa de información geográfica “Quantum GIS 3.22.6” con datos obtenidos de INEGI, 2020 y Gobierno de la Ciudad de México, Portal de Datos Abiertos 2020:2023.

En términos generales, las colonias donde hay precios más bajos se ubican dispersas al oriente, sur y poniente de la ciudad y lejanas o con menor cercanía respecto a los atributos urbanos mencionados, aunque casi todas conectadas con el resto de la ciudad por al menos una vía primaria, a excepción de Pedregal de San Nicolás 3ª Sección. Todas estas colonias se ubican en AGEB estratificadas como nivel medio, medio bajo y bajo, a excepción de Copilco Universidad estratificadas como nivel alto.

Lo anterior sugiere que, al estimar el precio de alquiler, los propietarios entrevistados toman en consideración los atributos de la ciudad que constituyen su fuerza productiva específica y que contribuyen a la formación del valor de uso complejo urbano. Además, tal determinación de precio de alquiler contribuye a la permanencia de sectores de la población con un nivel de ingreso suficiente para pagarlos y para acceder al uso de tales atributos (acceso al uso de la ciudad). También puede contribuir a la exclusión de sectores de la población con ingresos insuficientes para pagarlos, de esta manera, mediante la estimación de los precios de alquiler los propietarios rentistas caseros se constituyen en agentes que contribuyen a consolidar la división social del espacio, en lugar de provocar cambios en ella.

## **Atributos de la Ciudad de México que influyen en la estimación del precio del alquiler de vivienda**

### **Influencia positiva**

Se plantea que el propietario puede fijar un precio de alquiler alto si hay influencia positiva de los atributos de la ciudad, y que ellos consideran positivo fijar un precio alto para obtener una renta alta, aunque tal consideración se contrapone a la perspectiva en el estudio del alquiler enfocada en la necesidad del inquilino, así como a la perspectiva en los estudios sobre gentrificación que tratan la problemática de los desplazamientos de población popular y sus consecuencias mediante el análisis del incremento del precio del alquiler de vivienda.

Como se podría intuir, la localización fue considerada por más de la mitad de los propietarios entrevistados como el principal atributo *per se*, extrínseco que influye de manera positiva en la estimación del precio de alquiler. Se observan diferencias en la interpretación más profunda de este atributo al considerar específicamente qué aspecto de éste atributo es importante según el perfil hacia el que se orientan las acciones de los rentistas caseros.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> Nota: Ver el apartado “Atributos de la Ciudad de México que influyen en la estimación del precio del alquiler de vivienda” del apéndice fotográfico.

Quienes se mantienen en el perfil de casero, mencionaron el atributo de la localización en cuanto a cercanía a zonas de concentración de actividades económicas o sitios relevantes, como la colonia San José de los Cedros respecto a la zona de servicios en Santa Fe y Huixquilucan. La segunda referencia es la cercanía a la infraestructura vial y al transporte público. En menor medida consideran la cercanía a espacios públicos de la colonia, como el Parque Francisco Villa (“Parque de Los Venados”) cercano a la colonia Portales Norte.

Quienes se orientan hacia el perfil inversionista consideran la reputación de la colonia en que se ubica la vivienda como el atributo que más influye de manera positiva en la estimación del precio. Esto es así en tres aspectos: la homogeneidad del estatus social de la población, como es el caso de la colonia Del Valle, consolidada y estratificada como una de las que concentra viviendas de nivel medio; la colonia Roma Norte en la que se concentra una alta demanda de alquiler, o el Pueblo de los Reyes conocido por ser tranquilo en el sur de la ciudad.

A mayor detalle, los propietarios con tendencia a la inversión, cuyas viviendas están ubicadas principalmente en la demarcación Benito Juárez, en colonias como Nápoles, Narvarte Poniente, San Pedro de Los Pinos o Del Valle Centro consideran la reputación de la colonia en segundo nivel de importancia y hacen referencia a “el estatus que se tiene en una colonia con cierto nivel de calidad de vida” o “una colonia muy demandada”, pero también asocian tal reputación positiva a la vasta oferta de bienes y servicios que hay ahí. Algunos otros consideran en tercer lugar el atributo de la localización, en el sentido de la colonia ubicada en la centralidad desde la que resulta fácil moverse a diferentes puntos de la ciudad. En menor medida aprecian la lejanía como un subtema de la localización, respecto a situaciones o dinámicas particulares. Por ejemplo, en el caso de Tlalpan, se considera positiva la relativa baja perceptibilidad de los sismos por el tipo de suelo de lomas, mientras que en la colonia Nápoles se aprecia la lejanía del comercio callejero.

Los atributos producidos por inversiones públicas aplicadas en el territorio fueron mencionados también por quienes están orientados a la inversión, aunque en menor importancia. Por ejemplo, en las colonias Nápoles y San Pedro de los Pinos el segundo piso del Periférico se considera una infraestructura vial que propicia condiciones favorables de conectividad, también el buen estado del espacio público que permite realizar recorridos a pie, como las calles de la colonia del Valle Centro, o la relativa cercanía del Pueblo de los Reyes respecto a la concentración de equipamientos educativos, como la Ciudad Universitaria de la U.N.A.M. que atrae población universitaria con una necesidad habitacional específica.

Otros aspectos que para los orientados a la inversión influyen en la fijación del precio, pero con menor fuerza son: la seguridad pública, en cuanto a la demanda que está dispuesta a pagar



más por residir en una colonia segura, como la colonia Nápoles; la cercanía a la red de transporte público y la percepción de procesos de renovación en la colonia, como nuevos fraccionamientos residenciales exclusivos al interior del Pueblo de los Reyes o el auge de nuevas construcciones, favorecido en ubicaciones donde predomina el tipo de suelo de lomerío, como en las colonias San Pedro de los Pinos o Nápoles.

Para quienes tienen una orientación hacia el perfil patrimonialista la consideración que más influye en su estimación del precio de alquiler es la localización, aunque en dos escalas; primero la general, tomando en cuenta la localización de la colonia respecto a otras con mayores precios de alquiler, en segundo lugar la particular o específica, como la ubicación en el Eje Central Lázaro Cárdenas y la consecuente conectividad vial y de movilidad que propicia la línea de trolebús que recorre ese Eje. En segundo lugar, consideran como atributo la reputación de la colonia, el ambiente popular que aún conserva la colonia Escandón 2ª sección es valorado así como la infraestructura vial y la red de transporte público. En el caso del Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco influye la oferta de servicios y sitios de consumo como los nuevos centros comerciales, en Escandón 2ª sección se valora la conectividad vial propiciada por vías como Avenida Revolución, Patriotismo o el Viaducto Miguel Alemán. En menor medida consideran las áreas verdes cercanas a sus segundas viviendas.

### **Influencia negativa**

Se considera como influencia negativa de algunos atributos de la ciudad el que no faciliten o contribuyan a fijar un precio alto o a incrementarlo. Resulta relevante que los más mencionados refieren a la saturación de los servicios urbanos o de actividades concentradas y sus efectos.

Entre quienes conservan el perfil de rentista casero, la saturación de actividades influye de manera negativa y se expresa en tráfico vehicular y ruido, además están los atributos negativos de la mala reputación, como en la colonia Citlalli de reputación popular.

Los rentistas caseros con orientación al perfil inversionista consideran como atributo negativo principalmente en Roma Norte la saturación de demanda de servicios que causa saturación de la vialidad y de los servicios urbanos. En segundo nivel de importancia mencionan la falta de inversión pública aplicada en obra, como en el Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco con deterioro de vialidad peatonal o falta de mantenimiento de áreas verdes que deteriora la imagen urbana y en Narvarte Poniente la recurrente falta de agua potable.

En San Pedro de los Pinos influye la reputación de la colonia que, aunque comienza a ser más mencionada como una colonia agradable, aún no refleja un modo de vivir que contribuya a posicionarla como una colonia demandada, como ya sucede con otras cercanas, como Escandón o Condesa.

La saturación de la ciudad afecta negativamente el precio en Roma Norte por la concentración de actividades que operan en usos de suelo mixtos y sus efectos, en San Pedro de los Pinos por la concentración de nuevas construcciones, así como en Narvarte Poniente por el ruido causado por servicios, transporte público y tránsito vehicular.

En los siguientes niveles de importancia mencionan atributos diversos como en zonas de Nonoalco-Tlatelolco la frecuente delincuencia, en Roma Norte el ineficiente manejo de residuos y el mercado competitivo con altos precios de alquiler.

Para los orientados al perfil patrimonialista es importante en primer lugar la situación de la inseguridad que puede variar en el tiempo. En segundo nivel de influencia están aspectos de la reputación de la colonia, como en algunas zonas de Escandón II sección, de Tlatelolco o de Iztapalapa la inseguridad que persiste por años, en Santa María Nonoalco la presencia de algunos vecinos populares y conflictivos, o en Pedregal de San Nicolás 3ª sección el congestionamiento vial que causa pérdida de tiempo por el traslado tardado hacia la red de transporte público, el predominio de población popular con capacidad de consumo restringida aunada a la falta de una oferta de servicios especializada, además de otros como la imagen urbana afectada por infraestructura vial, como los puentes vehiculares y en menor importancia consideran la saturación antes mencionada y la falta de estacionamientos públicos.

## **Atributos intrínsecos de la vivienda que influyen en la estimación del precio del alquiler**

### **Influencia positiva**

Los rentistas caseros en general consideran positivo para estimar el precio del alquiler en primer lugar el tamaño de la vivienda, que sean amplias; su buen estado logrado por un trabajo de mantenimiento constante y la vista o paisaje que se puede apreciar desde su interior. En segundo lugar, consideran el equipamiento con el que cuenta la vivienda, y en el caso de departamentos, el número de nivel del edificio en el que se ubica el departamento; cuando el piso está en un nivel alto resulta favorable si el elevador funciona sin problemas. En tercer nivel de importancia

consideran aspectos del diseño arquitectónico, como una amplia altura de entepiso o la disposición de ventanas que permiten un buen asoleamiento y ventilación que posibilitan una temperatura agradable. En menor medida consideran las “amenidades” del condominio, como las zonas “pet friendly” con referencia a condominios de reciente construcción.

Se identifican algunas diferencias entre las orientaciones de los rentistas caseros. Por ejemplo, los orientados al perfil inversionista consideran principalmente el diseño arquitectónico en el sentido de los materiales constructivos que envejecen sin causar grandes necesidades de mantenimiento y dan la oportunidad de ahorrar. Otros consideran importante una obra de remodelación que conserva y potencia aspectos de la construcción original, propiciando un producto inmobiliario muy atractivo. En una construcción nueva importa el diseño con numerosos espacios al aire libre, como terrazas, balcones y “roof garden” privados.

Para los orientados al perfil patrimonialista que han transformado la vivienda heredada o cedida resulta relevante que también dan importancia al diseño arquitectónico como un elemento fundamental: construyen espacios diseñados con calidad arquitectónica o con especial atención hacia el interior, con amplitud para agregar terrazas ajardinadas e iluminadas para compensar atributos negativos del entorno, como la imagen urbana desordenada o sin vegetación, o atributos ausentes respecto al producto inmobiliario de tendencia que cuenta con amenidades. En el mismo nivel de importancia mencionaron la influencia positiva de contar con vigilancia en el condominio, así como el tamaño de la vivienda o su equipamiento como la dotación de muebles o una decoración específica.

Los orientados al perfil patrimonialista también consideran que el diseño arquitectónico original influye positivamente en el precio de alquiler; el mantenimiento sin modificaciones puede potenciar un atractivo adicional, como el estilo arquitectónico moderno de mediados de siglo XX en el Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco.

En un segundo nivel de importancia consideran la amplitud de los espacios, el número de baños o el número de estacionamientos con los que cuenta la vivienda o la calidad de los materiales de los acabados. En menor medida el propietario con esta orientación considera el número de habitaciones, el número de nivel en que se encuentra el departamento y la vista de la ciudad que hay desde el mismo.

Igualmente son considerados de manera positiva, aunque con menor importancia, aspectos como un tamaño reducido de condominio con menos viviendas que propicia mayor privacidad y menores necesidades de mantenimiento del edificio, la vigilancia interior, o la falta de amenidades que también significan un pago de mantenimiento menor.

## **Influencia negativa**

Respecto a los atributos de la vivienda que influyen de manera negativa en el precio del alquiler, los rentistas caseros mencionan que un departamento en un nivel alto puede ser perjudicial si no se cuenta con un elevador que funcione sin problemas. Igualmente fue mencionado el tema de la temporalidad de los materiales, ya que al paso del tiempo pueden causar una apariencia desactualizada y no deseable para la demanda.

Por otro lado, los propietarios con orientación al perfil inversionista consideran el diseño arquitectónico indispensable para la funcionalidad, como la ubicación del departamento al interior del edificio o del condominio, la ubicación de las ventanas del departamento respecto al edificio; si los departamentos están ubicados al interior del edificio y sus ventanas están dirigidas hacia los patios interiores pierden la oportunidad de tener una vista con paisaje a la ciudad o hacia la calle y pierden privacidad; además, en algunos casos si la vivienda cuenta con escaleras al interior puede representar un riesgo para niños.

Algunos propietarios con este perfil mencionaron la relación entre el precio del alquiler y el número de habitaciones en departamentos diseñados para una o hasta dos personas; cuando el departamento cuenta con una única habitación y se encuentra en una zona demandada y de precios altos, como Roma Norte o Narvarte, esto puede dificultar que se alquile por que el precio alto resulta difícil de pagar para una sola persona. En cuanto al equipamiento del edificio, consideran que los elevadores podrían perjudicar si no reciben el mantenimiento correcto cuyo costo es elevado. Les preocupan también aspectos que han sido resultado de una mala administración o falta de mantenimiento en áreas comunes del edificio, así como en amenidades como “roof garden”, zona de asadores, gimnasio privado, o espacios de estacionamiento que elevan el precio para el inquilino.

En menor medida mencionan que la convivencia entre vecinos puede ser conflictiva cuando en el condominio o edificio habita una mayor proporción de inquilinos que de propietarios. También les preocupan los vicios ocultos resultado de la obra de remodelación, como fallas en la instalación de captación de agua pluvial de las terrazas de los “pent-house” que causan problemas de filtraciones y escurrimientos en otros departamentos en niveles inferiores.

## Los medios de oferta y la selección de los inquilinos

Como se mencionó, algunos rentistas caseros contratan a un corredor inmobiliario que se encarga de ofrecer la vivienda en diversos medios y de seleccionar inquilino, posteriormente el propietario mantiene la gestión del alquiler directamente con el inquilino. El criterio principal para la selección del inquilino es su capacidad de pago demostrable como suficiente. Tal estrategia garantiza al propietario recibir el monto de pago establecido sin apertura a negociación, pero implica pagar al corredor inmobiliario por su servicio de promoción, en general lo equivalente a un mes de renta al año.

Tanto propietarios caseros sin orientación a otro perfil, como los orientados al perfil inversionista transitan entre las principales estrategias de oferta: contratar a un corredor inmobiliario o realizar de manera directa la publicación de la oferta, principalmente en plataformas especializadas y redes sociales en internet. Entre caseros orientados a la inversión, los de mayor experiencia optan por dedicarse de manera directa a estas dos actividades, además se observa la marcada transición entre los de menor trayectoria y que comienzan poco a poco a ocuparse directamente de estas actividades.

Entre sus principales motivos para este cambio de estrategia está el costo que representa la contratación de servicios inmobiliarios y en algunos casos el criterio de selección equivocado por el corredor inmobiliario puede propiciar que la conclusión del plazo de alquiler no ocurra en buenos términos con el inquilino, ya sea por ausencia de pagos o por uso inadecuado de la vivienda que genera deterioro o daños; todo ello incrementa el costo de mantenimiento al propietario.

Los orientados a la inversión más experimentados prefieren publicar su oferta en grupos específicos de búsqueda y oferta de vivienda en alquiler en redes sociales, como “Market place” de “Facebook”. Así se benefician al ser visibilizados por la amplia demanda concentrada en tales medios, de entre los que pueden reducir su selección, después se involucran en mostrar la vivienda personalmente para conocer a las personas interesadas preseleccionadas para entrevista. Algunos de los que recurren a tal estrategia no solicitan al interesado que compruebe la suficiencia de sus ingresos y muestran apertura para negociar el precio solicitado. La finalidad de esta medida es asegurar que la persona interesada proponga un precio que realmente pueda pagar, así, el propietario cierra el trato y entrega el uso del departamento a la primera persona que le entregue el monto de dinero acordado. Estos propietarios priorizan recibir un flujo constante de ingresos por el alquiler en lugar de fijar un precio que quizá pueda ser alto para la demanda y que pueda causar morosidad o demora de varios meses para que se alquile nuevamente.

Una administración exitosa del condominio puede significar otro beneficio apreciable a propietarios orientados a la inversión, aunque cada uno tiene sus consideraciones particulares para la selección de inquilinos, coinciden en que la preferencia de ofrecer sus segundas viviendas con muy pocas restricciones amplía sus posibilidades de demanda y evita restricciones que la ahuyenten. Para este aspecto un reglamento condominal claro y vigilado por una administración eficiente, y de la que ellos no forman parte directa, les permite contar con un referente claro del uso adecuado que los inquilinos pueden hacer, tanto de la vivienda, como del condominio y a la vez evitar una actitud restrictiva o vigilante. Una administración eficiente les permite mantenerse distanciados de sus segundas viviendas y sus inquilinos. En el largo plazo esta medida también contribuye a garantizar una constancia de recepción de pago por alquiler por más periodos anuales; estos propietarios conciben que los inquilinos prefieren un casero ausente que uno vigilante.

Entre propietarios caseros sin orientación a otro perfil que recurren a servicios inmobiliarios para ofrecer sus viviendas algunos optan luego por involucrarse más en tales actividades y entre sus principales motivos mencionan que tarda más tiempo en rentarse su vivienda al precio que es ofrecido por el corredor inmobiliario, pero ellos estarían dispuestos a ofrecerlos a un precio menor y pedirían menos requisitos a los candidatos a inquilino, además que preferirían que sus viviendas sean habitadas por inquilinos de confianza que ya conocen.

Entre quienes se ocupan directamente de estas actividades algunos recurren a colgar o pegar anuncios con la información de su oferta en la fachada del departamento, en la del edificio en el que se ubica o en las casetas de vigilancia, también en puntos de concentración de personas en la colonia en la que viven o en la que se ubica la vivienda que ofrecen, como mercados públicos, supermercados o estaciones y paraderos de transporte público. El objetivo es captar la demanda que ya conoce la zona en que se ubica la vivienda.

Se distingue que los propietarios caseros orientados al perfil patrimonialista recurren principalmente a difundir su oferta de alquiler entre sus conocidos o a aceptar recomendaciones de nuevos inquilinos por parte de los anteriores; en general prefieren que la difusión de su oferta circule entre sus círculos de personas conocidas. Ellos también optan por involucrarse de manera más directa en la selección de inquilinos.

En menor medida algunos propietarios con orientación al perfil inversionista buscan exclusivamente inquilinos de origen extranjero, principalmente a estadounidenses o europeos que buscan vivir en la Ciudad de México por estancias prolongadas, aproximadamente de seis meses o un año, esto con la finalidad de alquilar sus viviendas a un precio más elevado en consideración de la mayor capacidad de pago de esta parte específica de la demanda.

## La obtención de ganancias mediante el alquiler de segundas viviendas

En cuanto a las estrategias que el propietario orientado al perfil inversionista aplica para obtener ganancias en el alquiler, podemos identificar criterios en que la estimación del precio, su incremento y la modalidad de pago son cercanos a la selección del inquilino. Resulta oportuno remarcar que entre caseros orientados al perfil inversionista, la técnica empleada por uno o por otro para elegir un inquilino puede parecer contradictoria.

Por ejemplo, la renta que mensualmente recibe Fidel, por alquilar su departamento de 90 m<sup>2</sup> en el Conjunto Urbano Nonoalco Tlatelolco representa solo 50% del mayor pago de renta que Alfredo recibe por uno de sus departamentos en la colonia Nápoles.<sup>27</sup> Sin embargo, Fidel con un sentido comercial desarrollado, en lugar de establecer un precio alto competitivo propone a sus interesados un precio mayor al que él está dispuesto a recibir con el fin de que la persona interesada proponga el que verdaderamente puede pagar.

Los precios de alquiler en ambas colonias son ampliamente distintos, pero como he mencionado, están dotadas de atributos de la ciudad como conectividad vial y servicios de transporte público que influyen de manera positiva al estimar el precio. Sin embargo, la colonia Nápoles ha sido densificada por actividad inmobiliaria consolidada durante las últimas dos décadas, es percibida como una colonia segura y está estratificada en el nivel alto, así como la mayoría de las colonias que la rodean. En cambio, Tlatelolco es un conjunto urbano moderno construido por el gobierno hace casi 60 años, su imagen urbana es distintiva de la época, pero deteriorada y percibida como insegura, y aunque está estratificado en nivel medio y medio alto, la mayoría de las colonias que lo rodean son estratificadas en nivel medio y medio bajo.

En los casi cuarenta años que Fidel se ha dedicado a alquilar sus segundas viviendas, solamente ha tenido una pausa de tres meses en las que no ha contado con el pago constante de la renta de sus departamentos así, ha recibido ingresos mensuales constantes durante todos estos años sin pagar a algún auxiliar que le haya ayudado a seleccionar los inquilinos como lo hacen otros rentistas caseros.

Los propietarios rentistas, en general reciben el pago de la renta por medio de transferencia interbancaria por internet, pocos optan por visitar al inquilino cada mes para recibir el pago de la renta en efectivo, pero cuentan con una persona de confianza que realiza el cobro en presencia o solicitan la transferencia de efectivo en sucursal por un monto debajo del máximo declarable, lo que les posibilita evitar la declaración de este ingreso ante hacienda pública. Aunque pocos respondieron explícitamente

---

<sup>27</sup> Nota: Ver cuadro 4 en página 87.

que buscan evadir el pago del impuesto sobre la renta correspondiente para lograr conservar íntegra esta ganancia.

Los orientados al perfil inversionista han destinado la renta y sus ingresos por su actividad laboral a conformar el capital con que incrementan su patrimonio; pago inicial, pago de préstamos bancarios o liquidación de la compra de vivienda nueva para destinarla al alquiler. Además, parte de la renta la destinan a gastos que definitivamente no podrían solventar y que les permiten sostener su estilo de vida, algunos buscan que la renta represente un monto suficiente y constante para solventar su subsistencia y, como he mencionado, otros han logrado consolidarla como principal medio de subsistencia, al menos en etapas en las que sus ingresos obtenidos por su principal actividad laboral han disminuido.

La experiencia obtenida del ejercicio de una profesión contribuye a la definición de estas estrategias, así cada uno ha tomado decisiones para obtener un beneficio del valor adicional que han esperado que se incorpore a la cantidad de dinero invertido en cada segunda vivienda. Tales estrategias para obtener ganancias del alquiler se relacionan con el criterio de selección de la compra de estas segundas viviendas según su idea de plusvalía, como una ganancia latente por obtener del valor de la ciudad al venderlas en el futuro.

Esto sugiere que la decisión de ser rentistas puede estar motivada por la búsqueda de alcanzar un estilo de vida mediante acciones que ayudan en la previsión del futuro, en conciencia con la necesidad de preparar una fuente de ingresos de respaldo ante posibles dificultades en la edad adulta avanzada.

Algunos orientados al perfil patrimonialista destinan la renta principalmente a los gastos necesarios para mantener su estilo de vida, en algunos casos a la subsistencia de los padres quienes son los propietarios en términos legales. Entre ellos, quienes además han comprado alguna otra vivienda han destinado una parte de la renta de sus otras viviendas heredadas a la conformación del ahorro para iniciar tal compra y después pagar el financiamiento. Entre ellos, quienes transforman las segundas viviendas heredadas utilizan la renta para complementar el financiamiento para tales cambios, y en otros casos para complementar el capital que invierten en otros negocios.



## Conclusiones

En esta investigación se han explorado las diversas consideraciones del propietario rentista casero que influyen en la estimación del precio de alquiler de segundas viviendas. El supuesto del planteamiento es que, para este agente, en la estimación del precio algunas consideraciones influyen más que otras y que este agente participa en el alquiler por diversos motivos, mas no únicamente por la búsqueda de ganancias por la obtención de la renta a precio estimado por especulación.

Así, también se ha explorado sobre la idea de plusvalía que este actor explica para conocer su concepción de sobreganancia localizada, además sobre sus estrategias para incrementar los ingresos que obtiene del alquiler de vivienda y cómo tales estrategias se vinculan con sus consideraciones en el alquiler y sus motivos para participar en este como propietario casero.

*Algunos propietarios rentistas caseros de segundas viviendas tienen orientación a otros perfiles de propietario rentista*

Uno de los principales hallazgos de esta investigación es que el propietario rentista casero puede presentar orientación hacia los perfiles patrimonialista o inversionista. En lugar de contribuir a la discusión sobre la clasificación de perfiles o tipos delimitados y acabados, cuya descripción de comportamiento excluye y es incompatible a la de otros perfiles o tipos de propietario, la contribución a la clasificación basada en orientaciones que aquí se presenta parte de las posibles mezclas entre comportamientos y prácticas representativas de diferentes perfiles de propietario, dado que en algunos casos, un propietario rentista casero puede tener orientación: hacia la inversión para incrementar el valor de su capital, o hacia la conservación del patrimonio heredado. En ambos casos tal orientación no implica que el propietario deje de ser casero.

Esta investigación aporta conocimiento sobre cómo los actos de estos agentes están influidos por su experiencia profesional y que tal conocimiento influye en cómo conciben sus segundas viviendas, cómo aprecian su valor de uso y su valor de cambio, cómo conciben el uso complejo de la ciudad y la sobreganancia localizada como plusvalía por medio de la propiedad privada urbana. A su vez, tales concepciones influidas por su conocimiento y experiencia profesional repercuten en cómo conforman sus patrimonios y mediante qué estrategias y prácticas en el alquiler obtienen sobreganancias localizadas en forma de renta.

Estos agentes se diferencian entre sí y a la vez comparten algunos motivos generales para haberse convertido en propietarios de segundas viviendas para alquilarlas como rentistas caseros:

la necesidad de conservar o incrementar el valor de sus ahorros y a partir de ello conformar e incrementar un capital, conservarlas en su patrimonio cuando su origen es la herencia y obtener ingresos de rentarlas, así como tener estabilidad económica en el futuro mediante la conformación de un patrimonio del cual recibir el pago de la renta.

Aunque el comportamiento de los rentistas caseros se distingue respecto al de las prácticas de las empresas inmobiliarias o al del propietario rentista inversionista, un hallazgo relevante de esta investigación es la identificación clara de un grupo de rentistas caseros orientados al perfil inversionista, quiénes se comportan con mayor competitividad y habilidad en el mercado inmobiliario, así como en el manejo de sus ahorros desarrollados como capitales diversificados a partir de la valorización de la propiedad privada urbana. En cambio, los rentistas caseros sin orientación a otro perfil tienen un comportamiento más conservador y participan en el mercado sin priorizar la competencia por obtener ganancias, dado que, ellos buscan convertir sus ahorros en inmuebles principalmente para conservar el valor de su inversión o complementar sus ingresos que obtienen de su empleo tal comportamiento puede ser similar al de los orientados al perfil patrimonialista que obtuvieron sus segundas viviendas por herencia y las conservan para cobrar renta.

Aunque los orientados a la inversión continúan siendo caseros, definen, operan y mejoran sus estrategias efectivas de financiamiento y selección de las segundas viviendas que compran, esto según el criterio de optimizar la valorización de su capital y alquilarlas a precios altos para incrementar sus ingresos. Ellos aprenden a obtener ganancias en forma de renta, exploran nuevos mecanismos de valorización y nuevas prácticas de obtención de ingresos y ganancias a partir de la propiedad privada urbana, para ello involucran su patrimonio paulatinamente mientras lo amplían, al reconvertirlo hacia a las nuevas tendencias inmobiliarias y al darle nuevos destinos como el alquiler de corta estancia por “Airbnb”, o al explorar con inversiones en otras ciudades con apogeo económico, como las ciudades turísticas.

#### *Los rentistas caseros obtienen la propiedad de segundas viviendas por vías diversas*

También son relevantes las estrategias alternativas al mercado inmobiliario operadas por algunos rentistas caseros y caseros orientados al perfil patrimonialista. Por ejemplo, la redistribución del valor de cambio y del valor de uso de las viviendas entre miembros de una familia mediante transacciones de compraventa, transacciones de las que también obtienen dinero para

invertir en mejoras de sus viviendas que se ubican en distintas ciudades, evitando así comprar en el mercado inmobiliario dado el encarecimiento de la vivienda.

Igualmente, hay vías alternativas al mercado inmobiliario a las que los propietarios rentistas caseros acuden en algunos casos para obtener el dominio de segundas viviendas y destinarlas al alquiler sin necesariamente ser titulares jurídicos de la propiedad, sino poseionarios, así definen el destino de las viviendas, incluso sus modificaciones o ampliaciones.

Tales estrategias son alternativas que parecen escapar del supuesto general establecido en la teoría de la urbanización capitalista, en el que el propietario rentista obtiene la propiedad de la vivienda en el mercado inmobiliario al comprarla a un promotor capitalista, lo que le implica contar con una cantidad de dinero importante para invertir, u obtener un financiamiento bancario. Las prácticas del propietario rentista casero incluyen los vínculos familiares, a partir de los que pueden establecer acuerdos de confianza sin formalización jurídica; los acuerdos basados en la confianza de vínculos filiales posibilitan superar el obstáculo monopólico que la propiedad jurídica del suelo urbano representa para aprovechar un inmueble y que, según la teoría, solo puede superarse mediante su compra en el mercado inmobiliario.

Las vías y estrategias para convertirse en propietario y participar en el alquiler de vivienda son diversas; en cada grupo hay quienes han obtenido la propiedad de sus segundas viviendas por más de una vía combinando entre compra, herencia, cesión del dominio a su favor, pago de una deuda o sentencia judicial según cada caso de obtención. En algunos casos sus patrimonios han sido conformados con inmuebles distintos a la vivienda, como bodegas u oficinas que también destinan al alquiler. Algunos comparten los beneficios de la renta de la propiedad de vivienda de alguno de los miembros de la pareja sin la necesidad de una alianza legalizada de respaldo, o comparten la propiedad con otra persona que no forma parte de su hogar. Son pocos los rentistas caseros que operan una única estrategia para obtener la propiedad de segundas viviendas.

Reitero las afirmaciones de otros investigadores sobre las combinaciones de conductas representativas de otros tipos de propietarios (los perfiles no son puros), a tal afirmación aporta la propuesta de orientaciones que el rentista casero puede presentar al perfil inversionista o patrimonialista, sin una relación conceptual lineal plena o exclusiva entre la obtención de la propiedad de la vivienda y la forma de alquilarla. Por ejemplo, en el grupo orientado al perfil inversionista hay quienes compraron alguna de sus segundas viviendas por motivos sentimentales subjetivos sobre el sentido de identidad y pertenencia de su familia a su ciudad de origen, o con la idea de usarla en el futuro durante la vejez después de haberla alquilado por varios años, motivos distintos o que concurren con la finalidad inmediata o exclusiva de alquilarla; los criterios del

casero pueden concurrir con los del casero orientado a la inversión cuando seleccionan para comprar.

*La orientación a otros perfiles de rentista repercute en sus consideraciones sobre el alquiler*

Igualmente, para alquilar alguna de sus segundas viviendas, entre los grupos de orientación puede haber quienes actúan con un criterio que se asemeja más al de otro perfil. Por ejemplo, el casero orientado al perfil patrimonialista que opta por volver a residir como inquilino para así introducir en el alquiler la única vivienda que anteriormente compró para su uso personal, al igual que todas sus segundas viviendas obtenidas por herencia, entre las que exceptúa la de mejores condiciones de ubicación para alquilarla por “Airbnb”, para esta última opera con un criterio de alquiler más semejante al del perfil inversionista que al del patrimonialista.

En cada uno de los grupos de rentistas caseros hay rasgos de su práctica en el alquiler por remarcar. Por ejemplo, entre los orientados al perfil inversionista hay quienes se han dedicado por más años al alquiler, así han desarrollado y madurado un criterio comercial que les permite decidir con mayor flexibilidad, aunque ello implique asumir mayor riesgo e involucrarse de manera directa en el proceso de oferta y selección del inquilino. En cambio, quienes tienen una trayectoria breve en el alquiler aún optan por el apoyo de corredores inmobiliarios para definir el precio, ofertar la vivienda, seleccionar al inquilino y priorizan el establecimiento de un precio competitivo, aunque ello implique que la vivienda permanezca vacante por algunos meses.

En el grupo de los rentistas caseros sin orientación a otros perfiles hay casos en los que el criterio de selección de la segunda vivienda y su destino son compatibles entre criterios que corresponden a más de un perfil; por parte de su criterio como casero, consideran la necesidad habitacional de alguno de los hijos; y por parte de su criterio como casero orientado a la inversión selecciona una vivienda nueva de tendencia arquitectónica novedosa, en un condominio ubicado en una colonia central estratificada en nivel medio, en proceso de transformación, demandada y con incremento de precios, para así, destinarla al alquiler con un precio alto durante los primeros años y agilizar el retorno de una parte del capital invertido.

*La plusvalía como sobreganancia localizada es formada por otros agentes en la ciudad*

Estos propietarios son distintos a un promotor inmobiliario, pero también saben que la ciudad y su funcionamiento producen valor y que mediante la propiedad privada urbana pueden obtener una para incrementar el valor de sus capitales.

En ese sentido, este agente concibe la sobreganancia localizada -concepto manejado en esta investigación como plusvalía- de manera distinta que el promotor inmobiliario capitalista. Para el propietario rentista casero la plusvalía es principalmente el incremento del valor de sus propiedades adquiridas nuevas a promotores inmobiliarios, o adquiridas usadas a otros propietarios y en este caso, la plusvalía es la cantidad de dinero adicional que ellos podrían obtener al vender sus segundas viviendas años después por la formación de valor adicional, de la que ellos no son responsables, al contrario, reconocen que tal valor adicional es formado como consecuencia de las acciones de otros agentes en la ciudad.

Los orientados al perfil inversionista asocian la formación de la plusvalía con la transformación de zonas o colonias específicas demandadas, donde confluyen las acciones de otros agentes involucrados en las actividades económicas, como la apertura de nuevos espacios de consumo, nuevas construcciones de nuevos estilos arquitectónicos para responder a las nuevas tendencias de consumo de la demanda, además de la dotación de infraestructura que contribuye a consolidar una localización apreciada que incentiva tal concentración de actividades en una colonia determinada.

Quienes conservan el perfil de casero asocian la plusvalía y su formación a los atributos de infraestructura y equipamiento provistos por el estado de la ciudad, al proceso histórico de su conformación, y el esfuerzo social que propician que un barrio sea “vivable” o cómodo para habitar, como conectividad, infraestructura y servicios de transporte, localización céntrica, dotación de servicios y sitios de consumo, así como la posibilidad de contar con otra vivienda que pueda ser usada por familiares en necesidad (valor de uso de la vivienda).

Es remarcable que la idea de plusvalía y su formación en la explicación del rentista casero sin orientación a otro perfil tiene coincidencias con la teoría de la urbanización capitalista, que atribuye la formación del valor complejo urbano a los atributos de la ciudad (condiciones generales de la producción: infraestructura física, transportes y equipamientos de consumo colectivo).

*Los atributos de la ciudad influyen de manera distinta en la estimación del precio de alquiler según la orientación del rentista casero*

Por su experiencia profesional y la experiencia obtenida del alquiler de vivienda, el propietario rentista considera que algunos atributos de la ciudad influyen o los respaldan de manera positiva para estimar el precio de alquiler o para incrementarlo, mientras otros no lo hacen, evitando el incremento del precio o causando que disminuya.

Los orientados hacia el perfil inversionista valoran la reputación de la colonia como un atributo esencial respecto a la homogeneidad de la población, especialmente si predomina un estrato social medio o medio alto, la concentrada demanda de alquiler de vivienda, la apertura de nuevos espacios de consumo, así como la percepción de tranquilidad y seguridad. De manera secundaria consideran la ubicación céntrica de la colonia en la ciudad y en menor medida la localización en términos de la lejanía a aspectos percibidos como negativos, por ejemplo, el riesgo sísmico o el comercio callejero.

Los orientados a la inversión operan estrategias más cercanas a la formación de la renta inmobiliaria explicada por la teoría de la urbanización capitalista,<sup>28</sup> destaca que optan por la estrategia de mantenimiento y consideran incrementar el precio del alquiler, incluido el cambio de inquilino por uno nuevo que pueda pagar el precio incrementado.

Estos rentistas establecen los precios más altos de entre los establecidos por los propietarios entrevistados en cinco de las ocho colonias donde se ubican sus segundas viviendas, como Roma Norte, Del Valle Centro, Nápoles, San Pedro de los Pinos y Narvarte Poniente, agrupadas en la centralidad y caracterizadas por su suficiente dotación de infraestructura vial, de estaciones de los sistemas de la red de transporte y espacios públicos, pero también, caracterizadas por ser demandadas, conocidas por ser centros de consumo y por estar clasificadas en estrato medio y medio alto de la división social de la Ciudad de México. Sin embargo, aunque los precios establecidos por este grupo resultan altos respecto al resto de la oferta de la ciudad, resultan ser más cercanos al precio promedio de oferta en esas colonias.

Este agente no participa directamente en el encarecimiento del alquiler de vivienda porque no establece los precios de alquiler más altos en la ciudad. En cambio, mediante la compra de segundas viviendas en colonias donde hay oferta con precios altos este agente considera tales precios de oferta en su estimación y así, contribuye a mantener tal tendencia en el mercado y la misma estratificación social en esas colonias.

---

<sup>28</sup> Ver páginas 25-27 del capítulo uno.

Este grupo incrementa el precio en porcentajes relativamente bajos para actualizarlo respecto a la inflación, pero cuando cambia de inquilino y realiza acciones de mantenimiento establece nuevos precios de alquiler con importante incremento respecto al precio anterior.

En cambio, quienes conservan el perfil de casero valoran la cercanía a zonas de concentración de actividades económicas, a sitios relevantes y la ubicación céntrica de la colonia en general. Por su lado, para el grupo orientado al perfil patrimonialista es importante la localización, pero en el sentido de cercanía respecto a otras colonias con mayores precios de alquiler y la ubicación específica en la colonia que posibilita, por ejemplo, conectividad vial. Tanto caseros sin orientación a otro perfil, como orientados al perfil patrimonialista, aprecian en similar importancia el carácter “vivable” y el “ambiente popular que en algunas colonias aún se mantiene”, pero también atributos “clásicos” provistos o conformados principalmente por el estado, y en menor grado de importancia aprecian la oferta de servicios y de lugares de consumo.

Es oportuno mencionar que, además de la dotación de los atributos de la ciudad, resulta relevante para los rentistas la calidad y el estado que guardan tales atributos, y ello importa en el sentido de su influencia en la estimación del precio; aunque la dotación de espacio público y áreas verdes es amplia en el Conjunto Urbano Nonoalco Tlatelolco, hay alguno de ellos que, por su deterioro y estado de abandono, influyen más como atributos negativos, que como atributos positivos.

Los precios más bajos establecidos por los propietarios entrevistados son los estimados por quienes conservan el perfil de casero y los orientados al perfil patrimonialista, representan entre 15 % y 27 % de los establecidos por los orientados al perfil inversionista con segundas viviendas en colonias centrales. En algunos casos los rentistas de estos dos grupos consideran aspectos subjetivos como beneficios complementarios al monto de la renta, como mantener un inquilino de confianza para evitar que la vivienda sea invadida, que se deteriore por abandono, o fortalecer un vínculo de confianza y reciprocidad con el inquilino cuando es un familiar o un amigo cercano.

Sin embargo, ambos grupos incrementaron el precio de alquiler en mayor proporción, principalmente al iniciar un nuevo periodo con un nuevo inquilino, y en casos específicos para actualizarlos después de mantenerlos bajos o sin incremento durante el efecto económico negativo causado por la pandemia de COVID-19.

El análisis de los precios de oferta de alquiler registrados en las colonias con segundas viviendas de los propietarios entrevistados respecto a la división social del espacio de Rubalcava & Schteingart (2012) posibilita identificar que la concentración de colonias centrales con suficiente dotación de infraestructura vial, transporte público y espacio público son también colonias

clasificadas en nivel alto y medio alto de la estratificación social del espacio, donde la oferta presenta mayores precios de alquiler, y donde el grupo orientado al perfil inversionista establece los precios de alquiler más altos para sus segundas viviendas.

Por otro lado, en colonias periféricas, más dispersas y con menor dotación de infraestructura vial, servicio de transporte y espacio público se registraron los precios de alquiler más bajos, mismas colonias que pertenecen a los niveles medio, medio bajo y bajo de la estratificación social del espacio.

*El propietario rentista casero influye como agente en la división social del espacio*

Por lo anterior, sostengo que este agente contribuye a conservar la estratificación social del espacio mediante la estimación del precio de alquiler de sus segundas viviendas y al seleccionar al inquilino. Al actuar con orientación a la inversión y establecer precios de alquiler altos este agente contribuye a mantener el nivel de estratificación social medio y medio alto en colonias agrupadas en el centro de la ciudad y en proceso de transformación, donde se conforma tanto una nueva demanda residencial, como una nueva oferta inmobiliaria y de consumo.

Sin embargo, en las mismas colonias, al actuar como rentista casero u orientado al perfil patrimonialista, mediante la estimación de precios más bajos que los predominantes contribuye a que inquilinos con presupuestos más bajos puedan residir en ellas.

Al otro lado de la ciudad, hacia la periferia, contribuyen a mantener el nivel medio, medio bajo y bajo de la estratificación social de estas colonias al actuar como casero o con orientación patrimonialista, al establecer precios bajos sostenidos en menor dotación de infraestructura pública y servicios, en viviendas modificadas cuya propiedad ha sido obtenida por cesión, herencia o por acuerdo de confianza.

Mediante sus prácticas en el alquiler los propietarios rentistas caseros, según su orientación a otros perfiles de propietario, afectan la reproducción de las condiciones de una zona o una colonia en la ciudad, dado que al estimar el precio de alquiler, para este agente unos atributos de la ciudad influyen de manera positiva más que otros, así, este agente puede contribuir a consolidar una tendencia en la reproducción de la zona con más y mejores atributos, o con menos y peores atributos urbanos, así como aportar a la continuidad o al cambio del estrato social en la misma zona.



## Reflexiones finales

La estrategia metodológica de la que resulta la presente investigación exploratoria posibilitó la obtención de datos directamente a partir del relato del agente social sobre su experiencia como propietario rentista casero de segundas viviendas y permitió comprender de manera más detallada la función de este agente, así como sus motivaciones y consideraciones para actuar dentro del mercado de alquiler de vivienda en la Ciudad de México. Además, permitió conocer sobre cómo este agente concibe la ciudad, el valor de uso complejo urbano y su formación, así como la sobreganancia localizada.

En congruencia con tales concepciones, este agente opera prácticas específicas mediante la propiedad privada urbana y el alquiler de vivienda para mantener e incrementar el valor de su patrimonio conformado por segundas viviendas, también obtiene ganancias además de ingresos constantes, principalmente cuando actúa orientado a la inversión consolidando precios altos en apreciación de la transformación del entorno urbano y de los atributos de la ciudad.

Considero importante reiterar la pertinencia de reflexionar sobre la interpretación que este agente hace de los atributos de la ciudad, principalmente cuando actúa orientado a la inversión, ya que, en su estimación de los precios de alquiler influyen las actividades económicas y las dinámicas de consumo sostenidas por la dotación de infraestructura, de transporte y equipamientos de consumo colectivo provistos por inversión pública. La acción de este agente causa, que la misma concentración de atributos de la ciudad, resultado de la labor colectiva, de la inversión pública y de la labor de otros agentes económicos, sea al mismo tiempo, factor de exclusión de la población que no pueda pagar esos precios.

Lo anterior constituye una contradicción al supuesto teórico del beneficio por el cual el alquiler representa una alternativa de acceso a la vivienda para quienes no pueden pagar para obtenerla en propiedad.

Finalmente, cierro la presente Tesis de Maestría con una invitación a considerar la importancia de discutir la normalización del uso de la ciudad como mecanismo para valorizar capital mediante la propiedad privada de vivienda en la ciudad, dado el momento de coyuntura detonado por la Constitución Política de la Ciudad de México reconoce el alquiler de vivienda como mecanismo para ejercer el derecho a la vivienda y, mediante este, ejercer el derecho a la ciudad.

## Bibliografía

- Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, (1952). *El Problema de La Habitación En La Ciudad de México*. México.
- Consejo de Evaluación de la Ciudad de México, (2022). *Evaluación de las políticas públicas de vivienda en la Ciudad de México, 2021*.
- Connolly, P., (2005). *Tipos de poblamiento en la Ciudad de México*. Universidad Autónoma Metropolitana / Observatorio Urbano de la Ciudad de México.
- Coulomb, & Sánchez Mejorada, F. Cristina, (1991). *Todos propietarios?: vivienda de alquiler y sectores populares en la Ciudad de México*. México: Centro de la Vivienda y Estudios Urbanos.
- Coulomb, R., (2006). La vivienda en arrendamiento, en Coulomb, René y Schteingart, Martha (coord). *Entre el Estado y el mercado: la vivienda en el México de hoy*, México, Cámara de Diputados, LIX Legislatura: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco: M. A. Porrúa. Pp. 115-142.
- Estefanía., & Zalazar-Jaime, M. F., (2018). Entrevistas cognitivas: revisión, directrices de uso y aplicación en investigaciones psicológicas. *Avaliação Psicológica*, 17 (3), 362-370.
- Gilbert, & Varley, A., (1990). The Mexican landlord: rental Housing in Guadalajara and Puebla. *Urban Studies*, 27, 23-44.
- Gonzalez, M. A. S., & Formoso, C. T. (1997). Estimación de modelos de precios hedónicos para alquileres residenciales. *Cuadernos de Economía (Santiago)*, 34 (101), 71–86.
- HIC-AL. Oficina para América Latina de la Coalición Internacional para el Hábitat, (2021). *La situación inquilinaria en México en el contexto de la contingencia sanitaria por COVID-19*. HIC-AL
- Jaramillo González. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. (2a ed. rev. y ampliada). Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Economía.
- Lancaster. (1966). A New Approach to Consumer Theory. *Journal of Political Economy*, 74 (2), 132 - 157.
- López Tamayo, & Ramírez Álvarez, A. A. (2021). *Análisis de Precios Hedónicos para Airbnb en la CDMX*. El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos.
- Marín Toro, A. (2017). *Paradoja de la vivienda en arriendo: arraigo y vulnerabilidad residencial en el Barrio Puerto de Valparaíso* (Primera edición), México: Universidad Nacional Autónoma de México, Coordinación de Humanidades, Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad.
- Marx, K. (2020). *El capital Crítica de la economía política. 1. El proceso de producción de capital*. Traducción al español de Pedro Scaron, México: Siglo XXI editores, trigésimo sexta reimpresión de la primera edición en español, 1975, 2020.
- Moctezuma Mendoza. (2021). *El desvanecimiento de lo popular: gentrificación en el Centro Histórico de la Ciudad de México* (Primera edición), México: El Colegio de México, CIESAS.
- Morales-Schechinger, C. (2012). Curar o vacunar, dos políticas en tensión: la regularización frente a las reservas territoriales en el desarrollo urbano sustentable, en Salazar, C. *Irregular. Suelo y mercado en América Latina*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Parias Durán. (2008). El mercado de arrendamiento en los barrios informales en Bogotá, un mercado estructural. *Territorios (Bogotá, Colombia) 18-19*, 75–101.
- Perló Cohen, M. (1981). *Estado, vivienda y estructura urbana en el cardenismo: el caso de la ciudad de México*. Universidad Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales.
- Puebla, C. (2016). Inquilinos y propietarios en las áreas céntricas de la Ciudad de México, en Coulomb, R., Esquivel, M. T., & Ponce Sernicharo, G. *Habitar la centralidad urbana (II): prácticas y representaciones sociales frente a las transformaciones de la Ciudad Central* (Primera edición). México: Senado de la República, Instituto Belisario Domínguez.
- Rubalcava, R.M. & Schteingart, M. (2012). *Ciudades Divididas: Desigualdad y segregación social en México* (1ª ed.). México: El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales.
- Sobrino, Jaime, (2021) Viviendas en renta en ciudades mexicanas. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 36, (1 (106)), 9-48.

- Salazar, C., et al. (2014). Alquiler y mercado del suelo en México, en Blanco, Fretes Cibilis, V. & Muñoz, A. F... (eds.), *Busco casa en arriendo: promover el alquiler tiene sentido*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Salazar, C. (2024). Entre el préstamo y el alquiler. Trayectorias de tenencia de segundas viviendas de sectores acomodados, en Salazar C. (coord.) *La Vivienda. Uso, usufructo y transferencia generacional*. El Colegio de México, pp. 121-160.
- Topalov, C. (1979). *La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. México: Edicol.
- Topalov, C. (1984). *Ganancias y rentas urbanas: elementos teóricos*. México: Siglo Veintiuno.
- Vieille, P. (1974), *Teherán: Mercado del suelo y sociedad urbana*. Traducción de Jaime Rodríguez y Rosa Feliu. Barcelona: Gustavo Gili.

## Documentos oficiales

- Diario Oficial de la Federación, 26 de mayo de 1928. Código civil para el Distrito Federal.
- Gaceta Oficial de la Ciudad de México, 05 de febrero de 2017. Constitución Política de la Ciudad de México.
- Gobierno de la Ciudad de México, Instituto de Planeación Democrática y Prospectiva, 2022, Proyecto del Programa General de Desarrollo de la Ciudad de México.
- \_ a, 2022, Proyecto del Programa General de Ordenamiento Territorial de la Ciudad de México,

## Sitios de internet

- Agencia digital de innovación pública, Portal de Datos abiertos del Gobierno de la Ciudad de México, <https://datos.cdmx.gob.mx/> consultado el 20 de abril de 2022.
- Inmuebles 24: <https://www.inmuebles24.com/> , consultada el 4 de junio de 2023.
- Easybroker: <https://www.easybroker.com/mx> , consultada el 4 de junio de 2023.
- metros cúbicos: <https://www.metroscubicos.com/>, consultada el 4 de junio de 2023.
- Vivanuncios <https://www.vivanuncios.com.mx/> , consultada el 4 de junio de 2023.

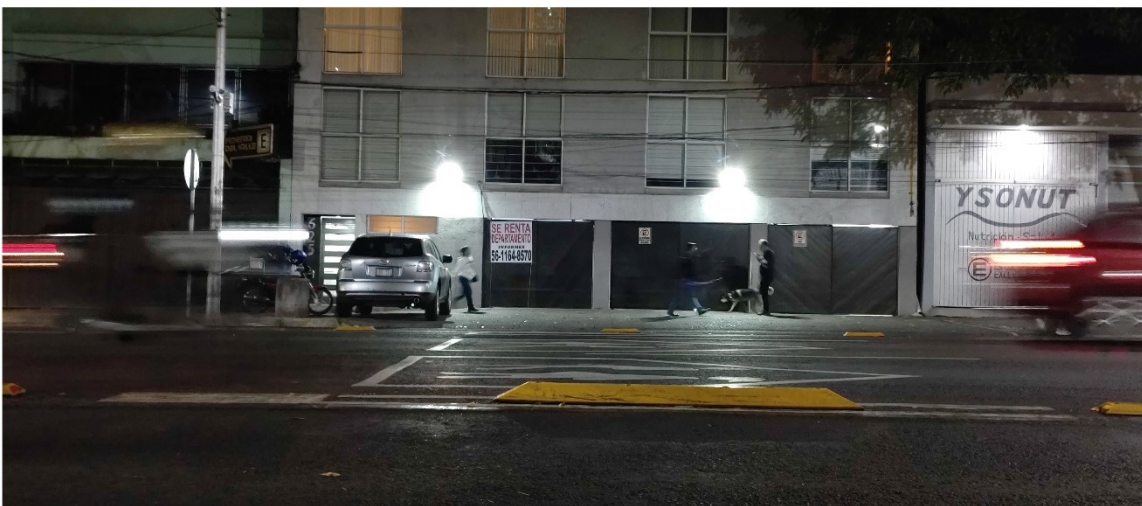
## **APÉNDICE FOTOGRÁFICO**

## Apéndice fotográfico

### 1. "SE RENTA"



01



02

01. Eje 7 Sur avenida Félix Cuevas y calle Nicolás San Juan, Colonia del Valle Sur, Benito Juárez, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/HicKRFeRbwugkgx96>
02. Eje 7 Sur avenida Félix Cuevas entre calles Amores y Martín Mendalde, Colonia del Valle Sur, Benito Juárez, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/qWDL0WuWXXKNAdmhC6>



03



04

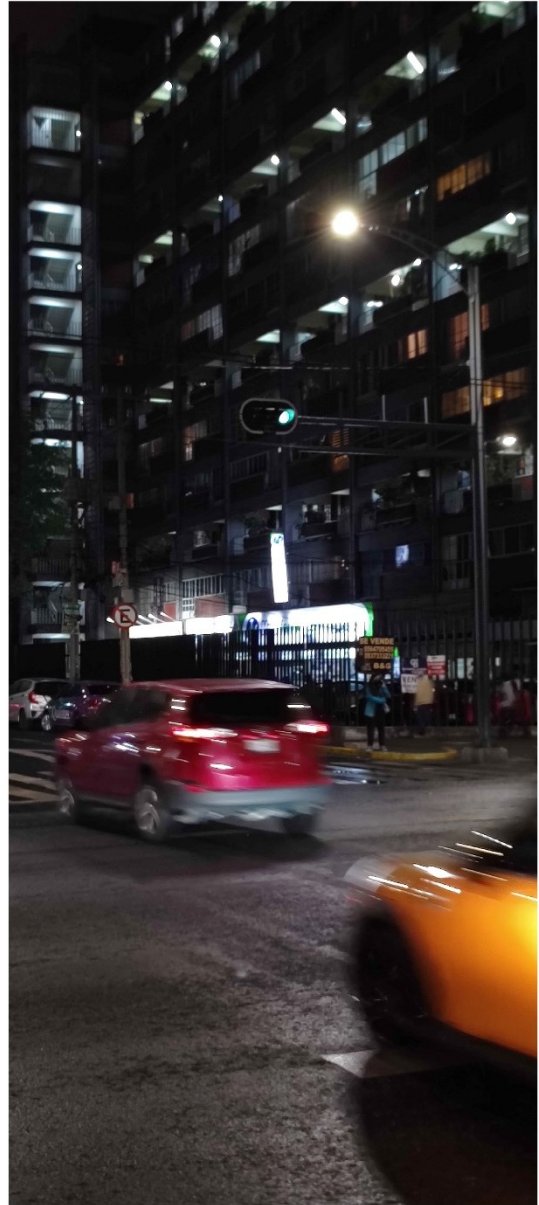


05

03. Eje 7 Sur avenida Félix Cuevas entre calles Moras y Patricio Sanz, Colonia del Valle Sur, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/M9haNuQ1jxdszHxu6>
04. Eje 7 Sur avenida Extremadura entre calles Cádiz y Málaga, Colonia Insurgentes Mixcoac, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/1xw1NBQf6sdYYm9X8>
05. Eje 7 Sur avenida Extremadura entre calles Augusto Rodin y Fragonard, Colonia Insurgentes Mixcoac, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/srkd5qtKGis1ue3q6>



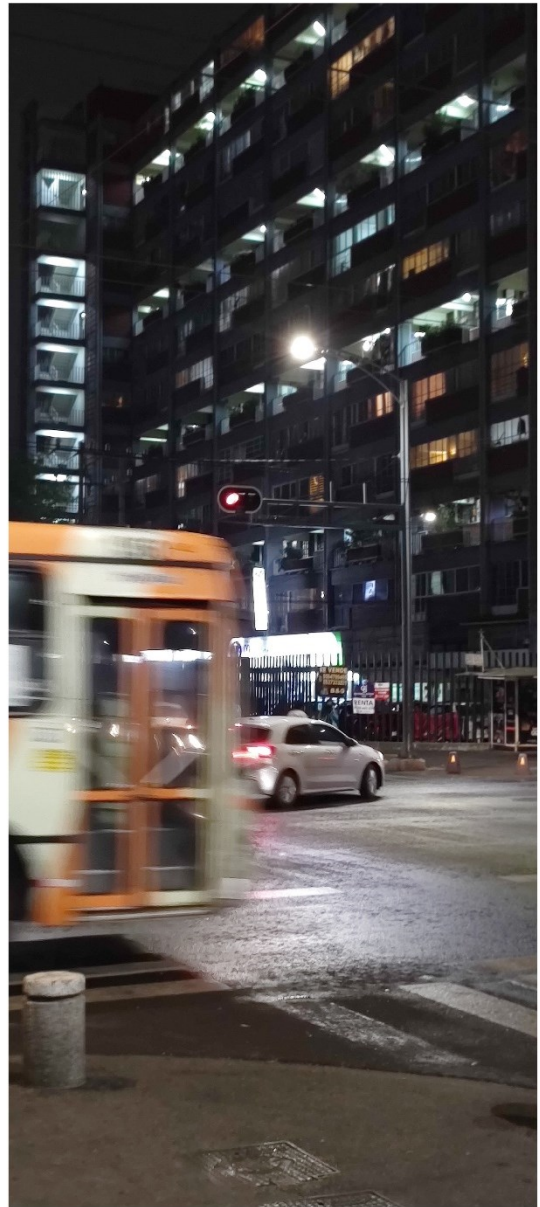
06



07



08



09

06-09. Eje 7 Sur avenida Félix Cuevas y avenida Coyoacán, Colonia del Valle Sur, Benito Juárez, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/vC7nah8JiNNjiB856>





10



11



12

10. Eje 7 Sur avenida Extremadura entre calles Jerez y Augusto Rodin, Colonia Insurgentes Mixcoac, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/rdq7n3XXFSEReM4p6>
11. Eje 7 Sur avenida Extremadura entre calles Augusto Rodin y Fragonard, Colonia Insurgentes Mixcoac, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/EVMxhNYnbb4wZQDx8>
12. Eje 7 Sur avenida Extremadura y calle Fragonard, Colonia Insurgentes Mixcoac, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/74Lv5tHSwzYcPgrUA>



13



14



15

13-14 Eje 7 Sur avenida Extremadura y calle Poussin, Colonia Insurgentes Mixcoac, Benito Juárez, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/hHzbhrunF5MZQE2W8>

15. Eje 7 Sur avenida Extremadura y calle Fragonard, Colonia Insurgentes Mixcoac, Benito Juárez, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/AsocPJg25Dwac9tB9>

## 2. Atributos de la Ciudad de México que influyen en la estimación del precio del alquiler de vivienda

### Roma Norte, Cauhtémoc



16



17

16. Calle Colima entre calle Jalapa y avenida Orizaba, Colonia Roma Norte, Cauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/jH3nj4sybuErf2oN7>

17. Calle Jalapa entre avenida Álvaro Obregón y calle Tabasco, Colonia Roma Norte, Cauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/K5Y5ckLvPkvWDthdA>



18



19



20

18. Avenida Insurgentes Sur entre calles Campeche e Iztaccíhuatl, colonia Hipódromo, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/JQEffi9bHsq5t8Yu7>

19. Avenida Orizaba, entre avenida Álvaro Obregón y calle Chihuahua, Colonia Roma Norte, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/5y9j85McvPGnMTg96>

20. Eje 2 Poniente avenida Monterrey entre calles Coahuila y Tapachula, Colonia Roma Norte, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/Z23L9QDyPXFjb7mm9>



21



22



23

21. Calle Zacatecas y avenida Orizaba, Colonia Roma Norte, Cuauhtémoc, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/s4ExLsUFpB9mzsWn9>
22. Avenida Orizaba entre calles Chiapas y Coahuila, Colonia Roma Norte, Cuauhtémoc, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/WuKHb54gJMzuqWNz5>
23. Avenida Álvaro Obregón entre calle Córdoba y avenida Orizaba, Colonia Roma Norte, Cuauhtémoc, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/uxCcLxMsIUH3Y9xr9>



24



25



26

24. Avenida Álvaro Obregón y calle Frontera, Colonia Roma Norte, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/P8XZaRUF7D5uvzSg8>

25. Avenida Orizaba entre Eje 2 A Sur San Luis Potosí y calle Chiapas, Colonia Roma Norte, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/nj7D39sZ9qnxMxzQ8>

26. Calle Guanajuato y Tonalá, Colonia Roma Norte, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/GgMagYh3qoNXQouY6>



27



28



29

27. Avenida Álvaro Obregón y avenida Orizaba, Colonia Roma Norte, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/tok9GJmyYV9RoH6Z9>

28. Eje 2 Poniente avenida Monterrey calle Tapachula, Colonia Roma Norte, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/sc4Vq4nebPxjXAs7A>

29. Avenida Orizaba y calle Tabasco, Colonia Roma Norte, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/VUhFaWyfRRXhNEim7>

# Citlalli, Xalpa y Unidad Habitacional Teatinos, Iztapalapa



30



31

30. Unidad Habitacional “Teatinos” desde línea 2 de Cablebús entre estaciones “Las Torres Buenavista” y “Xalpa”, sobre calle Violeta, entre calles Xochitepango y 3ª cerrada Arenal, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/zwDwgeUpEVmxEpGi6>  
31. Avenida de las Minas, calle Clavel y calle Flor de Caña, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/zkEMhrMLoXk3ysFLA>





32



33



34

32. Eje 8 Sur Ermita Iztapalapa y avenida de Las Palmas frente a estación de trolebús elevado “Atzintli”, Colonia Citlalli, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/oPqhneRHtAXx4sFx8>
33. Calle Clavel entre avenida de las Minas y calle Amapola, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/W4sKRupqhEUG9LmEA>
34. Avenida de Las Palmas, avenida de las Minas y calle Plata, Colonia Citlalli, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/ejgvf2z68gjfoxBi8>



35



36



37

35. Eje 8 Sur Ermita Iztapalapa y calle Paraíso, frente al parte “Utopía Atzintli”, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/kK3WKNi1TvZCoK3e6>

36. Unidad Habitacional Teatinos, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/3KUDgx3ynTExRjDy7>

37. Calle Tejocotes y Durazno, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/7dEeAHfrHgwUvmJ19>



38



39



40

38. Colonia Xalpa, desde el interior de la estación "Xalpa" de Cablebús Línea 2, en avenida de las Minas y calle Arenal, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/pnNa2KQ3NDVCapJ29>
39. Eje 8 Sur Ermita Iztapalapa y avenida de Las Palmas, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/JCG4gbmusKFrPdWq9>
40. Avenida de Las Palmas y calle Bronce, Colonia Citlalli, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/9G4aJnCWT2VBzx959>



41



42



43

41. Avenida de las Minas entre calles Violeta y Arenal, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/CukJvtaJXsQsVfhv7>

42. Calle Xochitepango y errada Clavel, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/kxCR3LqYzUGGwsVH9>

43. Estación "Xalpa" de Cablebús Línea 2, desde avenida de las Minas y 1ª cerrada Palmas, Colonia Xalpa, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/sfWUFsDTeoDHR2bG9>

**Nápoles,  
Benito Juárez**



44



45

44. Calle Pensilvania y calle Georgia, Colonia Nápoles, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/LaS7ZYiVN8LRUU9b7>  
45. Calle Lousiana y calle Nebraska, Colonia Nápoles, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/qu96nFXuu6rNi19C7>



46



47



48

46. Calle Pensilvania y Eje 5 Sur avenida San Antonio, Colonia Nápoles, Benito Juárez, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/MoVjjxVNGCzz6PjJ9>
47. Calle Alabama, calle Pensilvania y calle Dakota, Colonia Nápoles, Benito Juárez, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/s4QpiRX7w3BfngE29>
48. Calle Dakota y calle Oklahoma, Colonia Nápoles, Benito Juárez, Ciudad de México.  
<https://maps.app.goo.gl/wRyqXURMx3b6ovrY7>

## Cerro de la Estrella, Iztapalapa



49



50



51

49. Acceso a la estación “Periférico Oriente” de la línea 12 del Metro, en avenida Tláhuac y Anillo Periférico avenida Canal de Garay, colonia Tulyehualco Canal de Garay, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/32ykyBubwu3CbxoWA>
50. 2ª cerrada de Monzón y calle Monzón, Colonia Cerro de la Estrella, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/CDuipUQFrFuRcrNDA>
51. Anillo Periférico avenida Canal de Garay, avenida Tláhuac y avenida San Lorenzo, Colonia Cerro de la Estrella, Iztapalapa, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/pTFY6hJjwacOp4959>

## Sta. María Nonoalco, Benito Juárez



52



53



54

52. Avenida San Antonio y avenida Revolución, Colonia Santa María Nonoalco, Benito Juárez, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/8Vv9zwGAXkL8q88Y8>

53. Calle Murillo, Colonia Santa María Nonoalco, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/oGofoSdfXsG2GvE7A>

54. Calle Miguel Ángel y calle Murillo, Colonia Santa María Nonoalco, Benito Juárez, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/CLovQtJRsdih7oUM6>



**Escandón 2ª sección,  
Miguel Hidalgo**



55



56

- 55. Eje 4 A Poniente Diagonal Patriotismo, Eje 4 Sur avenida Benjamín Franklin y Calle Juchitán, colonias Hipódromo, Cuauhtémoc y Escandón II sección, Miguel Hidalgo, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/ECDyjpFb3Pf7MrP47>
- 56. Calle Unión y calle José Martí, Colonia Escandón II sección, Miguel Hidalgo, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/vpSmbosuMEowxLu4A>



57



58



59

57. Avenida Insurgentes Sur, viaducto Presidente Miguel Alemán Valdés, avenida Nuevo León y calle José Martí, Colonia Escandón II sección, Miguel Hidalgo, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/bF76oYUMwjMG9NXZ9>
58. Viaducto Presidente Miguel Alemán Valdés, Colonia Escandón II sección, Miguel Hidalgo, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/gCKgxw9jLzpCAjGw5>
59. Calle Minería y calle José Martí, Colonia Escandón II sección, Miguel Hidalgo, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/sBQMMYm5p3Cw3Nz97>



60



61



62

60. Calle José Martí entre calles Unión y de la Prosperidad, Colonia Escandón II sección, Miguel Hidalgo, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/EJ3kjfG7aG4Lvyt77>

61. Calle José Martí entre calles Agrarismo y Sindicalismo, Colonia Escandón II sección, Miguel Hidalgo, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/vkU3s2jACjVkyHHJ8>

62. Calle José Martí entre calles de la Prosperidad y Minería, Colonia Escandón II sección, Miguel Hidalgo, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/X4XgQDL8VrhYgq236>



63



64



65

63 y 64. Calle José Martí y calle Minería, Colonia Escandón II sección, Miguel Hidalgo, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/jS2XowtxVcERX8iv6> y <https://maps.app.goo.gl/ZPq1gKJShhkbPLNi7>

65. Estación "Patriotismo" de la Línea 9 del Metro, en Eje 4 Sur avenida Benjamín Franklin y calle General Salvador Alvarado, Colonia Hipódromo, Cuauhtémoc, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/wWzBnuEDNacUs8uGA>

# Copilco Universidad, Coyoacán



66



67



68

66. Calle Cerro de Tlapacoya, Colonia Copilco Universidad, Coyoacán, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/KF17cGMt794LC1Zp9>

67. Calle Paseo de las Facultades y calle Filosofía y Letras, Colonia Copilco Universidad, Coyoacán, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/uerC9yw1kbCXPdEe8>

68. Calle Paseo de las Facultades y calle Medicina, Colonia Copilco Universidad, Coyoacán, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/LSMdP7W2NsVxpZw6A>

## Pedregal de San Nicolás tercera sección, Tlalpan



69



70



71

69. Calle Tizimín y calle Panabá, Colonia Pedregal de San Nicolás 2ª sección, Tlalpan, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/tF3a3Wf6oNvBp4D96>

70. Calle Tizimín y calle Kopoma, Colonia Pedregal de San Nicolás 2ª sección, Tlalpan, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/qprEhwfDMqdgLA6dA>

71. Carretera Picacho-Ajusco entre calles Chemax y Sinanche, Colonia Jardines de Ajusco, Tlalpan, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/tTNkCp9EkhXbHXqA7>

## Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco, Cuauhtémoc



72



73

72. Estación “Tlatelolco” de la Línea 3 del Metro, desde la explanada de la estación, en el Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco, segunda sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/GHDhhP2BqynkTTA1A>

73. Eje Central Lázaro Cárdenas y avenida Ricardo Flores Magón, Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco segunda sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/K3o4gmqRhGJbcZS46>



74



75



76

74. Eje 1 Poniente avenida Cuauhtémoc, entre Eje 2 Norte Manuel González y avenida Ricardo Flores Magón, Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco, primera y segunda sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/euYn4HZuyv4kqX7NA>

75. Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco segunda sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/nYJMpZJgWjK5Pg9J8>

76. Eje Central Lázaro Cárdenas y Eje 2 Norte Manuel González, Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco tercera sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/r8RfJkug4Ucf4o437>





77



78



79

77. Eje 2 Norte Manuel González, entre Eje Central Lázaro Cárdenas y calle Lerdo, Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco segunda sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/hC31VXGLf5rkRz8E8>

78. Deportivo "5 de mayo" y canchas de basquetbol desde el "Agora", en el Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco segunda sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/wn9ZHZLvjXUjEHhF9>

79. Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco segunda sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/mjsx3xrSQMp4FkzCA>



80



81

80. Centro Comercial “Puerta Tlatelolco” desde Eje 2 Norte Manuel González, entre calle Lerdo y Eje 1 Poniente avenida Cuauhtémoc, Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco segunda sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/L2sV4VXXjs8h2xGC6>

81. Centro Comercial “Plaza Tlatelolco” desde calle Lerdo y avenida Ricardo Flores Magón, Conjunto Urbano Nonoalco-Tlatelolco segunda sección, Cuauhtémoc, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/7crdfYiF1TnLJu2AA>

### 3. “Churubusco, entre Manacar y Mitikah”

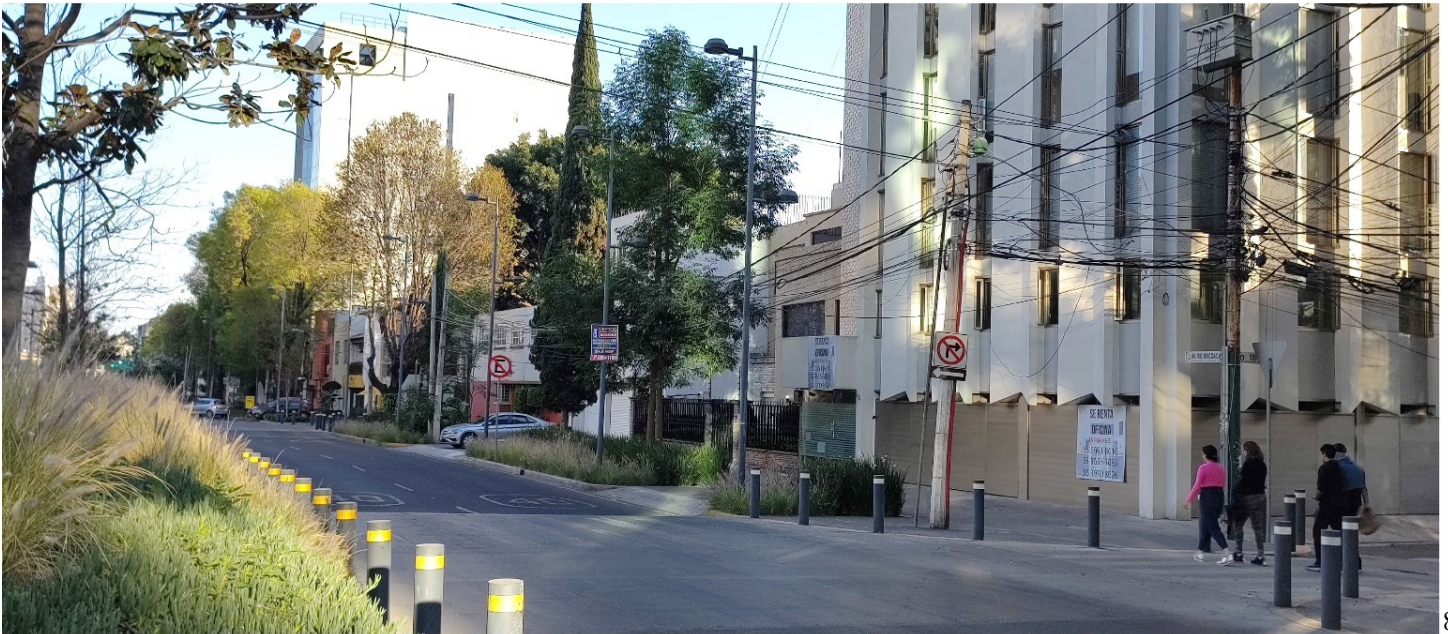
*“Al salir de la estación de Metrobús Río Churubusco cruzo la avenida Insurgentes Sur hacia el atrio de la torre Manacar, ahí espero con un grupo de personas, la luz del semáforo de peatones cambia a color verde y avanzo entre los bolardos para cruzar el Circuito Interior avenida Río Mixcoac, camino por el paso peatonal perfectamente señalizado sobre el concreto hidráulico, continúo hacia el sur por la plazoleta bajo la que los automóviles circulan por el túnel vehicular, aunque el tránsito es lento se escucha el sonido de los motores y llantas incrementado por el efecto acústico del túnel. Al oriente, la plazoleta está delimitada por una fuente de forma alargada y con chorros de agua cuyo sonido se mezcla con el de los motores. Continúo mi camino sobre el pavimento de adoquín cuadrado de tonos grises y ordenado en franjas concéntricas que, junto al mobiliario urbano de bancas individuales, arriates y luminarias dan unidad a la intervención de espacio público en la intersección de ambas vías.*

*Al llegar al paradero en la banqueta del otro lado del Circuito Interior espero en la fila mientras arriba un autobús de la ruta 200 de la RTP. A su llegada la fila avanza, yo abordo, acerco mi tarjeta de Movilidad Integrada al lector electrónico para pagar, y tomo un asiento cercano a la puerta de descenso a medio autobús. Es jueves a media tarde, me dirijo a entrevistar a Tatjana en su departamento en la colonia General Pedro Ma. Anaya en Benito Juárez, a unas cuadas de la Cineteca Nacional. Mientras el autobús avanza hacia el oriente puedo ver a la izquierda el parque lineal en el camellón de la avenida con los montículos altos y vegetados que lo confinan, el autobús va un poco más lento al subir el reductor de velocidad en la intersección del Circuito interior Río Churubusco con la calle Ceres. En la fachada de un edificio remodelado en la esquina hay un anuncio que dice “se rentan oficinas con todos los servicios incluidos y ¡excelente ubicación!”.*

*Más adelante en la intersección con la calle Hera hay otro reductor y al pasar sobre este veo un edificio nuevo en la esquina. La obra está en etapa de acabados. En el último nivel una gran lona anuncia los números telefónicos para venta de departamentos y en la cerca de delimitación de la construcción cuelga otra lona con la cédula de publicidad vecinal “Río Mixcoac número 87, Col. Crédito Constructor, uso de suelo autorizado HM/6/20/Z, vivienda plurifamiliar con 17 departamentos sin comercio”. Mientras el autobús continúa su recorrido veo al menos otros diez anuncios de oferta de oficinas en renta y de departamentos en venta. Su presencia disminuye mientras nos acercamos a la intersección con la avenida Universidad, cerca de la estación de metro Coyoacán de la línea 3. El tránsito es más lento, pero finalmente la luz del semáforo cambia a verde, ciclistas y grupos de peatones se detienen antes de cruzar, el autobús avanza lento y al dejar esa intersección atrás a mi lado izquierdo, poco a poco, los restaurantes y locales comerciales ubicados bajo el puente vehicular van dando paso a la vista de la inmensa Torre Mitikah.” (Nota de diario de campo, 16 de febrero de 2023).*



82



83

82. Parque Lineal “Mixcoac-Insurgentes”, entre calle Ceres y avenida Insurgentes Sur, Colonia Crédito Constructor, Benito Juárez, Ciudad de México.

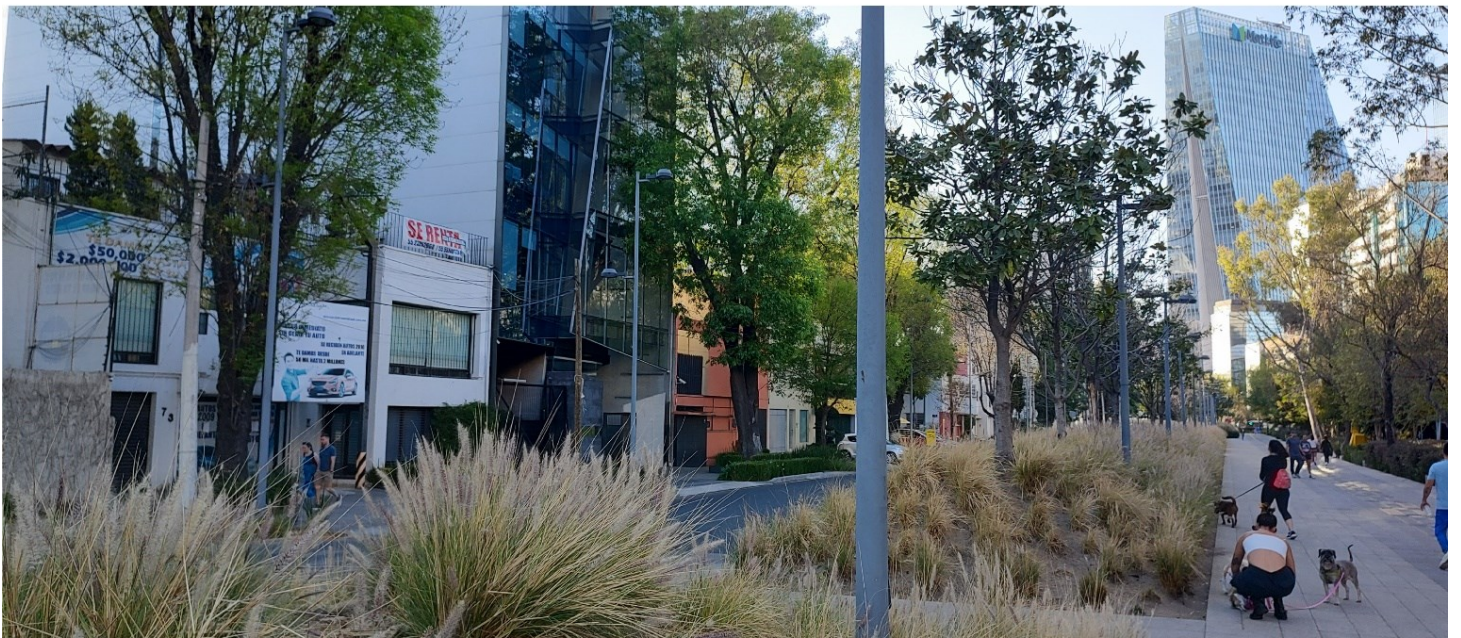
<https://maps.app.goo.gl/EcEBpFpH6rqhNEPQA>

83. Circuito Interior avenida Río Churubusco y calle Ceres, Colonia Crédito Constructor, Benito Juárez, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/NvqvLnAfMnyM9LHh8>



84



85

84. Parque Lineal “Mixcoac-Insurgentes”, entre calle Febo y Hera, Colonia Crédito Constructor, Benito Juárez, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/LXV7372vLaFJcufU7>

85. Parque Lineal “Mixcoac-Insurgentes” y calle Hera, Colonia Crédito Constructor, Benito Juárez, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/fYcZoPwgLCNMJZBKA>



86



87

86. Parque Lineal "Mixcoac-Insurgentes" y calle Hera, Colonia Crédito Constructor, Benito Juárez, Ciudad de México. <https://maps.app.goo.gl/kfbodcJAte48V9aF6>

87. Circuito Interior avenida Río Churubusco entre calles Moras y Pino, Colonia Florida, Álvaro Obregón, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/uAAxoAC7Qs7u1JSX6>



88



89

88. Circuito Interior avenida Río Churubusco y calle Patricio Sanz, Colonia Florida, Álvaro Obregón, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/pvimjYxe4uRx2yos8>

89. Circuito Interior avenida Río Churubusco entre calles Pino y Manzano, Colonia Florida, Álvaro Obregón, Ciudad de México.

<https://maps.app.goo.gl/E5TF1inBNjWSR9R2A>

*“Al concluir la entrevista Tatjana y yo nos despedimos en la puerta de su departamento, yo entro al elevador y presiono el botón para descender a la planta baja, al salir veo mi reflejo en la puerta de vidrio templado de acceso al gimnasio del condominio, giro a la derecha y me dirijo a la puerta del condominio, afuera del otro lado el guardia de seguridad la abre antes de que yo llegue, la puerta está camuflada como parte de la fachada, yo bajo las escaleras y camino sobre la banqueta unos metros hasta llegar al Eje 1 poniente avenida México-Coyoacán, doy vuelta a la izquierda y mientras realizo notas de voz en 'WhatsApp' para mi diario de campo me acerco a la entrada de Urgencias del Hospital General de Xoco, me detengo sobre la banqueta frente al paso peatonal, los autos están detenidos frente a la luz roja del semáforo y sin pensarlo mucho aprovecho para cruzar la avenida, doy unos pasos más a la derecha, entro a la Cineteca Nacional para cruzar sus patios y llegar a la estación Coyoacán del metro por la calle Real de Mayorazgo. Mientras realizo más notas de voz me detengo un momento frente a la cartelera y me doy cuenta de que faltan 15 minutos para una de las últimas funciones del día, es una película que me interesa ver, finalmente me decido y me dirijo hacia la taquilla para comprar un boleto. Todo esto sucede en menos de cinco minutos.”* (Nota de diario de campo, 16 de febrero de 2023).