

“Investificación” en Chile: perfiles sociodemográficos de acaparadores de vivienda para arrendar

“Investification” in Chile: sociodemographic profiles of rental housing hoarders

JOSÉ FRANCISCO VERGARA PERUCICH

Doctor en Planificación para el Desarrollo (University College London)

Profesor Asociado

Universidad de Las Américas (Santiago, Chile)

jvergara@udla.cl

ORCID: [0000-0002-1930-4691](https://orcid.org/0000-0002-1930-4691)

Recibido/Received: 07-08-2021; Aceptado/Accepted: 22-04-2022

Cómo citar/How to cite: Vergara Perucich, José Francisco (2022): “‘Investificación’ en Chile: perfiles sociodemográficos de acumuladores de vivienda para arrendar”, *Ciudades*, 25, pp. 201-219. DOI: <https://doi.org/10.24197/ciudades.25.2022.201-219>

Este artículo está sujeto a una licencia “[Creative Commons Atribución-No Comercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)” (CC BY-NC 4.0) / This article is under a “[Creative Commons License: Attribution-NonCommercial 4.0. International](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)” (CC BY-NC 4.0)

Resumen: Este artículo plantea como pregunta de investigación cuáles son las características sociológicas de las personas que compran vivienda para arrendar en Chile. El objetivo general es contribuir a la caracterización de este grupo social con el fin de reconocer sus potenciales motivaciones e informar el desarrollo de políticas públicas que permitan identificar las virtudes y problemas de estos procesos. A la vez, como resultado, se revisa si los hogares cercanos a donde se ubican estos proyectos de inversión para arriendo tienen el poder de compra para adquirir dichas viviendas, y se desarrolla una cartografía que permite visualizar la localización de estas personas en relación a donde se realizan las inversiones, presentando que el emergente marco teórico de la “investificación” es aplicable para el caso chileno. Ante el importante aumento de acumuladores de vivienda en un 20% entre 2015 y 2020, se plantea que la política habitacional debe profundizar su diagnóstico en materia de arriendo, integrando en su diseño las complejidades locales y dinámicas a escala de barrio que se generan a partir de la “investificación” y buscar estrategias eficaces para reducir el impacto social de este fenómeno.

Palabras clave: “investificación”, vivienda, comprar para arrendar, Chile, desigualdad.

Abstract: This article raises as a research question What the typological characteristics of people who buy housing for rent in Chile are. The main aim is to contribute to the characterization of this social group in order to recognize its potential motivations and inform the development of public policies that allow to identify the virtues and problems of these processes. At the same time, as a result, a cartography is developed that allows to visualize the location of these people in relation to the place in which the investments are made, presenting that the emerging theoretical framework of the “investification” is applicable for the Chilean case. Given the significant increase in housing accumulators by 20% between 2015 and 2020, it is proposed that housing policy should deepen its diagnosis in terms of rent by integrating in its design the local and dynamic complexities at the

neighbourhood level that are generated from “investification” and seek effective strategies to reduce the social impact of this phenomenon.

Keywords: “investification”, housing, buy-to-let, Chile, inequality.

1. INTRODUCCIÓN

Desde hace algunos años, en Chile el foco de la investigación se ha ido situando sobre el mercado de los arriendos, identificando entre los arrendatarios diferentes dificultades para cubrir los costos de arriendo a lo que se suman importantes falencias de habitabilidad de estas unidades, e instalando un desafío sobre la política habitacional (Link, Marín Toro & Valenzuela, 2019). A esto se suma que desde el mismo gremio de la construcción se ha instado a las autoridades a buscar soluciones sobre el precio de la vivienda debido a que se ha vuelto severamente inalcanzable para la mayoría (Aravena, 2018). Hay que considerar, además, un importante aumento de la inmigración que amplió el nicho de negocios del mercado de arriendo en ciudades con características metropolitanas (López-Morales, Flores Pineda & Orozco Ramos, 2018). El mercado de la vivienda en Chile tiene una alta dependencia de factores financieros como los créditos hipotecarios e involucramiento de actores financieros en la compra de vivienda (Gasic, 2018, 2021; Hidalgo Dattwyler, Santana & Alvarado Peterson, 2019; Vergara-Perucich, 2021), lo que para Manuel B. Aalbers et al. (2021) se relaciona con un fortalecimiento del mercado del arriendo. Recientemente, las problemáticas asociadas al fenómeno de comprar vivienda para arrendar se han estado estudiando en diferentes naciones para comprender sus efectos socioespaciales (Cocola-Gant & Gago, 2021; Gibb & Nygaard, 2005; Hulse & Reynolds, 2018; Leyshon & French, 2009; Paccoud, 2017; Paccoud, Niesseron & Mace, 2021), sin embargo, para el caso de Chile, dichas exploraciones aún son insuficientes para comprender los potenciales efectos y caracterizar el origen del problema en cuestión. Uno de los pocos análisis para Chile indica que comprar para arrendar en la comuna de Santiago es mucho más rentable que la mayoría de los instrumentos financieros disponibles en el país (Vergara-Perucich & Aguirre-Núñez, 2019, 2020), situación que podría guardar importante relación con la concentración de la propiedad (López Morales & Herrera Castillo, 2018; Link, Marín Toro & Valenzuela, 2019).

Este artículo plantea como pregunta de investigación cuáles son las características sociológicas de las personas que compran vivienda para arrendar en Chile. El objetivo general es contribuir a la caracterización de este grupo social con el fin de reconocer sus potenciales motivaciones e informar el desarrollo de políticas públicas que permitan identificar las virtudes y problemas de estos procesos, enmarcado la discusión en la “investificación”

como categoría de estudio. A la vez se desarrolla una cartografía que permite visualizar la localización de estas personas en relación con donde se realizan las inversiones. Sobre esto último, la tesis de “comprar vivienda para arrendar” dice que las personas que hacen este tipo de negocios viven en sectores de la ciudad distintos a donde realizan sus inversiones, tal como plantea la teoría de la “investification” de Hulse y Reynolds, que “explica cómo la inversión en propiedades para el arriendo se volvió un factor clave del mercado de la vivienda en Australia en los últimos 10 años, con efectos desproporcionados en áreas con persistente desventaja socioeconómica” (2018: 1657). De comprobarse esta situación, se podría argumentar que la política habitacional en materia de arriendo en Chile debe cambiar su foco nacional subsidiario para pasar a integrar en su diseño las complejidades territoriales y dinámicas a escala de barrio, más que a magnitudes regionales o provinciales.

El presente artículo toma evidencia socioeconómica a nivel comunal de Chile para elaborar un perfil sociodemográfico de las personas que declaran ingresos sobre los 270 euros mensuales por arriendo de propiedades urbanas. Esta caracterización permitirá revisar, comuna a comuna, las zonas urbanas donde se concentran las personas que compran para arrendar y también las variaciones en tendencias de aumento de ingresos por propiedades urbanas.

1.1. Mercado de la vivienda en Santiago de Chile

En Chile, el mercado de la vivienda se centra en la provisión privada de oferta complementado con subsidios a la demanda por el Estado a partir de focalización en hogares del 40% de la población de menores ingresos, lo que ha generado una forma urbana segregada donde el precio de la vivienda se encuentra sectorizado, generando barrios acordes al poder de compra de cada uno de los hogares (Encinas et al., 2019; Hidalgo Dattwyler, 2018; Sabatini, 2000; Vergara-Perucich et al., 2020; Vicuña et al., 2019). Esto también ha generado diferentes efectos sociales como la segregación residencial (Rasse, 2016), la fragmentación del tejido urbano (Vergara-Perucich & Boano, 2019), la precarización de grupos sociales sujetos a la focalización (Hidalgo et al., 2008) y a la gentrificación (Casgrain, 2014; Inzulza & Galleguillos, 2014; Sabatini et al., 2017). Si bien abunda literatura del caso de Santiago para estos aspectos, el análisis específico para el mercado del arriendo proporciona interpretaciones diferenciadas.

Sobre trabajos similares, para el caso de Santiago de Chile, se han realizado estudios en materia de gentrificación. La gentrificación es un fenómeno socio-espacial que surge desde la renovación de barrios, en los que cambios en la estructura socioeconómica ante la llegada de residentes de mayores ingresos reconfiguran el sector. El cambio de residentes presiona al alza los precios de las viviendas y los costos de servicios, generando cambios en las formas de uso del espacio que desplazan a los antiguos residentes (Lees,

2012; Lees, Slater & Wyly, 2008). Desde los años setenta existe una importante preocupación gubernamental sobre problemas asociados a la segregación urbana y la exclusión que decantan en procesos de gentrificación. Un enfoque de análisis más reciente sobre gentrificación se asocia al estudio específico del fenómeno que en inglés se ha catalogado como *buy-to-let* (Bracke, 2021) o *investification* (Hulse & Reynolds, 2018). Sin ser lo mismo, los procesos de “investificación” pueden conducir a procesos de gentrificación.

Desde la aparición de Airbnb, el fenómeno *buy-to-let* se ha instalado como un marco de investigación relevante, especialmente en ciudades con fuerte dependencia turística, donde tener una propiedad amoblada y disponible constantemente en arriendo puede ser altamente rentable considerando la demanda cautiva que constituye la circulación constante de turistas (Cocola-Gant & Gago, 2021). En Europa, gran parte de las naciones cuentan con sistemas de vivienda pública, es decir, programas fiscales de tenencia de unidades de vivienda para el arriendo asequible a partir de ciertos requisitos. Si bien durante el período de neoliberalización grandes cantidades de vivienda pública fueron privatizadas, la crisis *subprime* de 2008 hizo retomar agendas en busca un rol activo del Estado para asegurar el acceso a la seguridad en la vivienda (Lois-González & Piñeira-Mantiñán, 2015; Madden & Marcuse, 2016). Para Antoine Paccoud (2017), el fenómeno *buy-to-let* es un camino seguro al desarrollo de nuevos procesos de exclusión y creará dificultades en materia de acceso a la vivienda para grupos con menor poder de compra. En su argumentación, la relación entre gentrificación y tenencia en propiedad de la vivienda es un factor clave para determinar potenciales causalidades entre una y otra variable. Tal como indicaba Neil Smith (1979), los actores que rentan con los procesos de exclusión aprovechan su poder de compra y deuda para, en base a la expectativa de crecimiento futuro del valor de la propiedad, invertir en viviendas que generen rentas al capital inmobiliario. En el caso del comprar para arrendar, Paccoud plantea que se produce un desplazamiento indirecto de vecinos de los barrios a causa de lo que podría considerarse como “propietarios desarrolladores”, personas con poder de compra suficiente como para generar carteras de inversión en vivienda.

La literatura reciente sobre mercado de arriendo y efectos socioespaciales es escasa. Se podría plantear que comprar vivienda para arrendarla no necesariamente ocurre para explotar el turismo, sino que puede ser una estrategia de acumulación de riqueza y a la vez un refugio de capital monetario para su crecimiento constante a tasas anuales atractivas que usualmente tienen escasa variación, por lo que implican bajo riesgo (Harvey, 2013; Piketty, 2019). Para enmarcar estos procesos en un marco distinto al de la gentrificación, en un puente teórico entre este fenómeno y la “financierización”, Hulse y Reynolds acuñaron el concepto de *investification*: un derivado analítico del fenómeno de la gentrificación, cuyo objetivo es revisar cómo actores con autonomía

financiera o alto poder de compra, adquieren vivienda en barrios de menores ingresos sin intención de ir a vivir en ellos, sino para extraer renta desde los hogares que viven en esas áreas urbanas mediante el arriendo (Vergara-Perucich & Aguirre Nuñez, 2019). En Chile, la “investificación” no es ampliamente reconocida como una problemática, por el contrario, esta estrategia se difunde como un nicho de negocios emergente y muy rentable, promovidos por intermediarios del mercado inmobiliario que conectan inversionistas con empresas inmobiliarias.

Sobre este modelo de negocios en Chile, Felipe Yaluff (2016) plantea que las viviendas que se compran para arrendar son “vacas lecheras”, dado que son propiedades que se arrienden sin largos periodos de vacancia y aumenten su valor como activos a través del tiempo por la plusvalía de los barrios. En Chile, el fenómeno de comprar para arrendar ha tenido un auge agresivo en los últimos años, a partir de diferentes empresas enfocadas en captar carteras de clientes con poder de compra hipotecaria que son orientados y conectados con empresas inmobiliarias con el objeto de acelerar la liquidación de proyectos de vivienda, situación altamente conveniente para las partes involucradas. Una de las empresas más conocidas del rubro en Chile es Capitalizarme, la cual en su sitio web¹ indica que comparten conocimientos para realizar inversiones responsables en proyectos acordes a la capacidad financiera de cada cual, asistiendo en la gestión de los créditos hipotecarios con entidades financieras, sin costos por el servicio para los inversionistas. En su sitio web, el fundador de la empresa, Gabriel Cid, indica que su modelo de negocios se basa en el pago que hacen las inmobiliarias a Capitalizarme por traer clientes ad-hoc para la oferta de vivienda disponible.

En este proceso no existe dolo por parte de las empresas. Lo que ocurre es que se produce una situación contradictoria sobre la vivienda en Chile: por un lado, existen empresas destinadas a formar acumuladores de propiedades para la extracción de renta; por otro lado, la nación enfrenta un déficit estructural de vivienda cercano a las 500 mil unidades². A causa de la falta de accesibilidad a la vivienda, la vivienda informal ha alcanzado un nivel similar al que enfrentó la nación a finales de la dictadura de Augusto Pinochet, rondando las 80 mil familias viviendo en campamentos (TECHO-Chile, 2021). Esta situación sugiere la existencia de una contraposición que resulta en un buen negocio para un grupo de la población contra las barreras socioeconómicas de acceso en la seguridad en la vivienda para otro grupo más mayoritario. Es en este contexto que resulta relevante caracterizar el grupo de acaparadores de propiedades para la renta.

¹ <https://www.capitalizarme.com/> (fecha de referencia: 22-04-2022)

² Según las estadísticas habitacionales del Ministerio de Vivienda y Urbanismo: <http://www.observatoriourbano.cl/estadisticas-habitacionales/> (fecha de referencia: 22-04-2022)

2. METODOLOGÍA

La metodología es cuantitativa de carácter exploratorio dado que no se busca testear una teoría preconcebida, sino elaborar los perfiles sociodemográficos de los individuos que son más proclives a ejecutar estrategias financieras de “comprar para vender” viviendas. Para la elaboración de perfiles sociodemográficos se necesita definir aquellas variables que mejor permiten diferenciar los grupos del resto de la población. Para crear estos perfiles se utiliza el estudio transversal que surge de la encuesta de caracterización socioeconómica nacional, CASEN, para los años 2015 y 2020, con el objetivo de configurar perfiles comparables e identificar los cambios que se pueden observar en ambos períodos.

Una de las preguntas de la encuesta CASEN es sobre el monto de ingreso del hogar correspondiente al arriendo de propiedades urbanas. En este ítem, a la base de datos se le aplicó un filtro para usar solo aquellos hogares cuyos ingresos por arriendo de propiedades urbanas fuera superior a 270 euros mensuales. De ese filtro, se obtuvo un total de 144.708 casos. La unidad de análisis de menor tamaño para las encuestas CASEN en Chile es el nivel de comuna. A partir de estos resultados a nivel de comunas, se evalúa si las viviendas ofertadas por las empresas que actúan como agentes de compra de vivienda para arrendar se ajusta al poder de compra de los hogares residentes en cada comuna donde se ubican dichas ofertas. Para esto, los datos se obtienen desde las páginas web de las empresas Capitalizarme, Tricapitals y Property Link. A partir de sus registros, se obtuvo un total de 79 proyectos ubicados en la región metropolitana de Santiago, ciudad donde se realiza el testeo de los datos.

Para ofrecer una representación espacial de estos perfiles se elabora un índice de idoneidad de perfiles sociodemográficos, que son luego representados cartográficamente con información a nivel de zona censal para las principales ciudades de Chile, donde se identifica la presencia de personas que compran vivienda para arrendar por comuna. El índice de idoneidad es una variable sintética compuesta que evalúa qué tan cerca se encuentran los perfiles de los jefes de hogar de cada unidad espacial en relación con las variables que conforman el perfil sociodemográfico de las personas que compran vivienda para arrendar. Para conformar este indicador se toman las variables censales de sexo, edad, escolaridad y rama de actividad económica de los jefes de hogar de cada comuna a escala de zona censal, evaluando por la suma de sus desviaciones estándar y permitiendo clasificar qué tan lejos se encuentra cada perfil sociodemográfico evaluado en cada zona censal del perfil sociodemográfico específico de cada comuna para las personas que compran para arrendar. En síntesis, el indicador se calcula de la siguiente manera:

$$\sigma = \sum_x^n \sqrt{\frac{\sum_1^N (X_i - \bar{X})^2}{N}}$$

Donde X es la variable en observación, en este caso sexo, edad, escolaridad y rama de actividad económica; Xi es la observación de dicha variable para la zona censal “i” de cada comuna; \bar{X} es la media de la variable X en cada comuna y N es el número de observaciones. El indicador establece que cuanto menor sea el σ mejor es el ajuste al perfil sociodemográfico de las personas que compran vivienda para arrendar. Desde esta exploración, se decide trabajar en la representación cartográfica de la ciudad de Santiago, dado que en ella se concentra el 50% de las personas que compran para arrendar, con ingresos atribuibles al 59% de la renta producida por este tipo de negocios a nivel nacional. Estas cartografías se contrastan espacialmente con la localización de aquellas unidades de vivienda cuyos compradores tienen 5 o más propiedades adquiridas entre 2015 y 2019. Esto último se obtiene a partir de la información recabada por la empresa Inciti, que indexa desde los archivos del Conservador de Bienes Raíces de Santiago las transacciones y titulares de compra de propiedades en esta ciudad. Estos datos fueron georreferenciados y trabajados posteriormente en QGis para el análisis espacial. Por otro lado, los cálculos estadísticos se trabajaron combinadamente en Libre Calc y RStudio.

3. RESULTADOS

A partir del análisis de datos, se elabora un perfil a nivel nacional que establece un perfil sociodemográfico del grupo de personas que más participa de procesos de comprar para arrendar propiedades urbanas. Este grupo se caracteriza por estar compuesto mayoritariamente por mujeres, que componen el 53% de la muestra. La gran mayoría son personas que trabajan como empleadas del sector privado con un 47% de la muestra, seguidos por trabajadores por cuenta propia con un 19%. La edad promedio es de 56 años y el ingreso autónomo promedio de los hogares es de 2.555 euros, muy por encima de la media nacional, lo que se refleja en que el 62% de estos inversionistas pertenecen al 10% de mayores ingresos a nivel nacional. Se identifica que, en su mayoría, son profesionales con estudios universitarios. Otro aspecto importante que mencionar es que, del total de jefes de hogar profesionales, un 11,7% tiene inversiones de este tipo, mientras que del total de jefes de hogar con postgrados esa cifra llega al 22%. De todas maneras, la escolaridad promedio de este perfil a nivel nacional es de 14 años, lo que también está sobre la media nacional. Finalmente, dos grupos ocupacionales son los que están más representados en esta muestra: (i) personas dedicadas a actividades inmobiliarias y (ii) profesionales, científicos e intelectuales. En

promedio, a nivel nacional, estas personas perciben un ingreso mensual por el concepto de arriendo de propiedades urbanas de 416 euros, lo que representa un aumento neto de 7% respecto a 2015. Entre 2015 y 2020, también, se observa un aumento de un 20% de hogares que perciben ingresos por arriendo de propiedades urbanas, es decir, existe un auge relevante en 5 años, especialmente entre hogares de mayores ingresos.

Este perfil sociodemográfico gana representaciones específicas a nivel de comunas. Se han filtrado 30 comunas que concentran el 75% de los hogares que perciben ingresos por arriendo de propiedades urbanas. En este listado, es importante mencionar que las 5 comunas que lideran la concentración de estos casos son consideradas comunas de altos ingresos y se ubican en la Región Metropolitana de Santiago. Estas 5 comunas concentran el 32,22% de los hogares que cuentan con ingresos sobre 270 euros mensuales por arriendo de propiedades urbanas. Entre estas comunas, se puede ver que predominan las mujeres en 17 comunas y los hombres en 13. En su mayoría, el rol laboral de las personas que compran propiedades para arrendar es el de empleados de empresas privadas. Solo en la comuna de Punta Arenas (en el extremo sur de Chile), se observa que el rol laboral predominante es de empleadores. En segundo orden están los empleados públicos. Este hallazgo podría ser indicativo que comprar para arrendar es, principalmente, una iniciativa de clases medias-altas emergentes, con acceso a endeudamiento crediticio bancario y con buen nivel de formación. En su mayoría, eso sí, estos perfiles indican que los hogares pertenecen al decil del 10% de mayores ingresos a nivel nacional, por lo que el endeudamiento está apoyado por un nivel de ingresos alto. El perfil que llama la atención está en la comuna de Coquimbo, donde son principalmente hombres, empleados públicos y pertenecientes al decil VI de ingresos. Posiblemente, en este caso, lo que se observa es un comprador que hizo su inversión hace más tiempo, dada la condición turística de la conurbación Coquimbo-La Serena, donde los arriendos de temporada en verano y permanentes en el resto del año representan un negocio más antiguo en relación con otras ciudades. De todas maneras, la particularidad del caso de Coquimbo merece mayor atención. Sobre las ramas de actividad económicas dominantes para cada comuna se puede ensayar que, en ciudades con importante flujo de turistas extranjeros, las inversiones en propiedades son principalmente de profesionales de la salud. Luego, en comunas ubicadas estratégicamente en bordes territoriales (puertos o límites urbanos), se observa que predominan las ramas económicas referidas a la logística y al suministro. No sorprende que, en la comuna de Antofagasta, capital minera de Chile, sea la minería la rama dominante. Finalmente, en las comunas de la Región Metropolitana, se observa un rol dominante de actividades financieras e inmobiliarias. El detalle de cada comuna, entre las 30 que concentran el 75% de los ingresos por arriendo de propiedades urbanas, se puede ver en la Tabla 1. En esta primera descripción, los resultados validan la literatura revisada.

Comuna	Sexo	Rol laboral	Edad	Ingreso hogar (€)	Escolaridad	Decil	Educación	Oficio	Rama económica	Propiedades en arriendo sobre total
Las Condes	Mujer	Empleado privado	56	5072	16	X	Profesional	Profesionales y científicos	Inmobiliaria	11,63 %
Santiago	Hombre	Empleado privado	51	2829	16	X	Profesional	Profesionales y científicos	Construcción	5,80 %
Providencia	Hombre	Empleado privado	52	4173	17	X	Profesional	Profesionales y científicos	Inmobiliaria	5,35 %
Nuñoa	Mujer	Empleado privado	47	4114	17	X	Profesional	Profesionales y científicos	Administración pública	4,93 %
Lo Barnechea	Hombre	Empleado público	40	8462	19	X	Postgrado	Gerentes y directores	Administración pública	4,50 %
Viña del Mar	Mujer	Empleado privado	57	3268	17	X	Profesional	Profesionales y científicos	Salud	3,36 %
Vitacura	Mujer	Empleado privado	58	8086	17	X	Profesional	Profesionales y científicos	Inmobiliaria	3,07 %
Antofagasta	Mujer	Empleado privado	49	3331	15	X	Profesional	Profesionales y científicos	Minería	2,84 %
Peñalolén	Hombre	Empleado privado	55	4871	18	X	Profesional	Profesionales y científicos	Financiera	2,31 %
Iquique	Mujer	Empleado público	49	2855	14	X	Profesional	Profesionales y científicos	Administración pública	2,10 %
Coquimbo	Hombre	Empleado público	50	2046	15	VI	Profesional	Profesionales y científicos	Suministros	2,02 %
Huechuraba	Hombre	Empleado privado	51	4511	16	X	Profesional	Profesionales y científicos	Enseñanza	1,90 %
Maipú	Hombre	Empleado privado	51	2390	14	X	Profesional	Profesionales y científicos	Suministros	1,81 %
Temuco	Mujer	Empleado público	57	2797	16	X	Profesional	Profesionales y científicos	Administración pública	1,77 %
Concepción	Mujer	Empleado privado	55	4112	16	X	Profesional	Profesionales y científicos	Inmobiliaria	1,61 %
San Miguel	Mujer	Empleado privado	50	2890	16	IX	Profesional	Técnicos	Inmobiliaria	1,55 %
La Reina	Mujer	Independiente	62	3755	15	X	Profesional	Gerentes y directores	Agro y silvicultura	1,54 %
La Florida	Mujer	Empleado privado	61	1640	14	IX	Profesional	Gerentes y directores	Financiera	1,53 %
Puente Alto	Mujer	Empleado privado	47	3039	15	X	Profesional	Profesionales y científicos	Logística e información	1,50 %
Valparaíso	Hombre	Empleado privado	49	2267	16	X	Profesional	Profesionales y científicos	Logística e información	1,48 %
Talca	Hombre	Empleado privado	47	2482	16	IX	Profesional	Profesionales y científicos	Enseñanza	1,44 %
Estación Central	Hombre	Empleado privado	51	2955	16	X	Profesional	Profesionales y científicos	Financiera	1,44 %
Valdivia	Mujer	Empleado privado	54	3738	16	X	Profesional	Gerentes y directores	Salud	1,37 %
Punta Arenas	Mujer	Empleador	53	5127	15	X	Profesional	Profesionales y científicos	Salud	1,34 %
Arica	Mujer	Independiente	51	1797	13	X	Profesional	Profesionales y científicos	Salud	1,30 %
Colina	Mujer	Independiente	60	3340	13	X	Básica	Vendedores	Agro y silvicultura	1,18 %
Concón	Mujer	Empleado privado	45	3663	17	X	Profesional	Técnicos	Inmobiliaria	1,05 %
Curicó	Hombre	Empleado público	50	3693	17	X	Postgrado	Profesionales y científicos	Enseñanza	1,02 %
La Serena	Hombre	Empleado privado	50	4820	16	X	Profesional	Profesionales y científicos	Comercio	1,00 %
Osorno	Hombre	Independiente	56	9965	15	X	Profesional	Gerentes y directores	Administración pública	0,90 %

Tabla 1: Perfiles sociodemográficos para las comunas. Fuente: Elaboración propia, a partir de datos de CASEN 2020 y CENSO 2017.

Una de las preocupaciones frente al fenómeno de comprar para arrendar es la “investigación”, que implica la participación en la compra de vivienda por parte de actores con un poder de compra superior al del barrio donde invierten para extraer renta desde los arriendos de viviendas en dichos barrios. Para revisar si esta tesis es viable en el caso de Chile, se catastraron 86 propiedades ofertadas en los portales destinados a organizar la demanda para comprar viviendas con el objeto de arrendar. Este catastro cruzó la información del valor de la cuota de cada propiedad contra el ingreso autónomo de los hogares por decil a nivel de cada comuna. Específicamente, se revisó si a nivel comunal los ingresos de los hogares permitirían pagar el valor de la cuota mensual para la compra de vivienda en la misma comuna donde viven (Tabla 2). Esta cuota mensual es indicada por las mismas empresas que captan compradores de vivienda en sus sitios web, expresadas en pesos chilenos. Los valores fueron transformados a euros. Se buscó saber si un 25% del ingreso para cada decil socioeconómico por comuna bastaría para poder pagar la cuota y el resultado es que solo en las comunas de Recoleta y San Joaquín, el 10% de mayores ingresos podría pagar el valor de la cuota de compra de la vivienda con 25% o menos del ingreso del hogar disponible. Es decir, el diseño del precio de la oferta de vivienda no se ha pensado para los vecinos de cada comuna sino para personas que provienen de otras comunas en clave de inversión para rentar. Este proceso puede resultar dañino para los barrios cuando se entiende la siguiente secuencia lógica:

- El valor de la cuota de la vivienda es más alto que el poder de compra existente en los hogares de la comuna.
- La persona que compra la vivienda para arrendarla le fija un precio más alto al valor de la cuota para poder recuperar la inversión y además generar renta.
- Como los vecinos de la comuna no pueden pagar ese precio, tampoco pueden vivir en la vivienda nueva que se instala en la comuna.
- Vecinos de otras comunas, con mayor poder adquisitivo, vienen a vivir a la comuna a ocupar esa vivienda disponible.
- Otro escenario es que más de un núcleo familiar arrienda estas viviendas para compartir gastos, generando cuadros de hacinamiento.
- Nueva vivienda, paradójicamente, genera más déficit de vivienda ya sea por hacinamiento o por desplazamiento.

Siguiendo esta lógica, el modelo de comprar para arrendar es perjudicial para el desarrollo de una ciudad justa en cuanto que puede generar desplazamientos de hogares desde los barrios donde viven o propender a la creación de hogares en condición de hacinamiento por el alto precio de la vivienda en relación con los ingresos disponibles en cada familia. Sobre esto último, es importante mencionar que gran parte de la vivienda que se oferta para

inversión es de un dormitorio, por lo que sería valioso realizar un trabajo de campo sobre la base de encuestas específicas sobre este tema para determinar la factibilidad de estas hipótesis.

Comunas	Valor cuota promedio (€)	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Conchalí	462,97268	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Estación Central	1321,8672	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Independencia	289,76175	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
La Cisterna	358,84059	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
La Florida	401,33916	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Macul	573,0653	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ñuñoa	499,44098	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Providencia	314,83607	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Quilicura	493,52022	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Recoleta	188,35628	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
San Joaquín	321,33607	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
San Miguel	458,38531	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Santiago	666,46325	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tabla 2: Relación entre la cuota promedio de los proyectos ofertados por comuna con el ingreso promedio por cada decil socioeconómico de cada comuna. Fuente: Elaboración propia, a partir de datos de CASEN 2020, capitalizarme.com, tricapitals.cl y propertylink.cl.

Finalmente, la cartografía que de la Figura 1 ofrece una representación de cómo el fenómeno de la compra para el arriendo dentro de una misma ciudad podría estar ocurriendo en unidades espaciales disociadas. Es decir, las personas que invierten en vivienda para arrendarla no necesariamente viven en el barrio donde compran dicha vivienda. Para testear esta hipótesis, se hizo una cartografía con doble simbología. Los puntos rojos son propiedades cuyos compradores han invertido en cinco o más viviendas entre los años 2015 y 2019 y, por lo tanto, se asume que son propiedades adquiridas como parte de un modelo de negocios para extraer renta más que para vivir en ellas. Se cifra en 5 como límite de corte a partir de un supuesto que indica que, posiblemente, una persona con buen nivel de ingresos, pero proveniente de una familia de escasos recursos, podría ser el sustento de una familia más grande, comprando vivienda para sus familiares más cercanos. A partir de los datos de la encuesta CASEN 2020, una familia con más de 5 personas interdependientes es menos probable, por ello se fija este límite para identificar cuando la vivienda ya está siendo utilizada como inversión como primer objetivo. Luego, la cartografía de fondo (en tonos violeta), registra el nivel de idoneidad de las zonas censales en relación con el perfil sociodemográfico de las personas que compran para

arrendar de cada comuna. Cuanto más oscuro es el color, mayor probabilidad hay de que en dicha zona vivan personas que compran propiedades para arrendarlas.

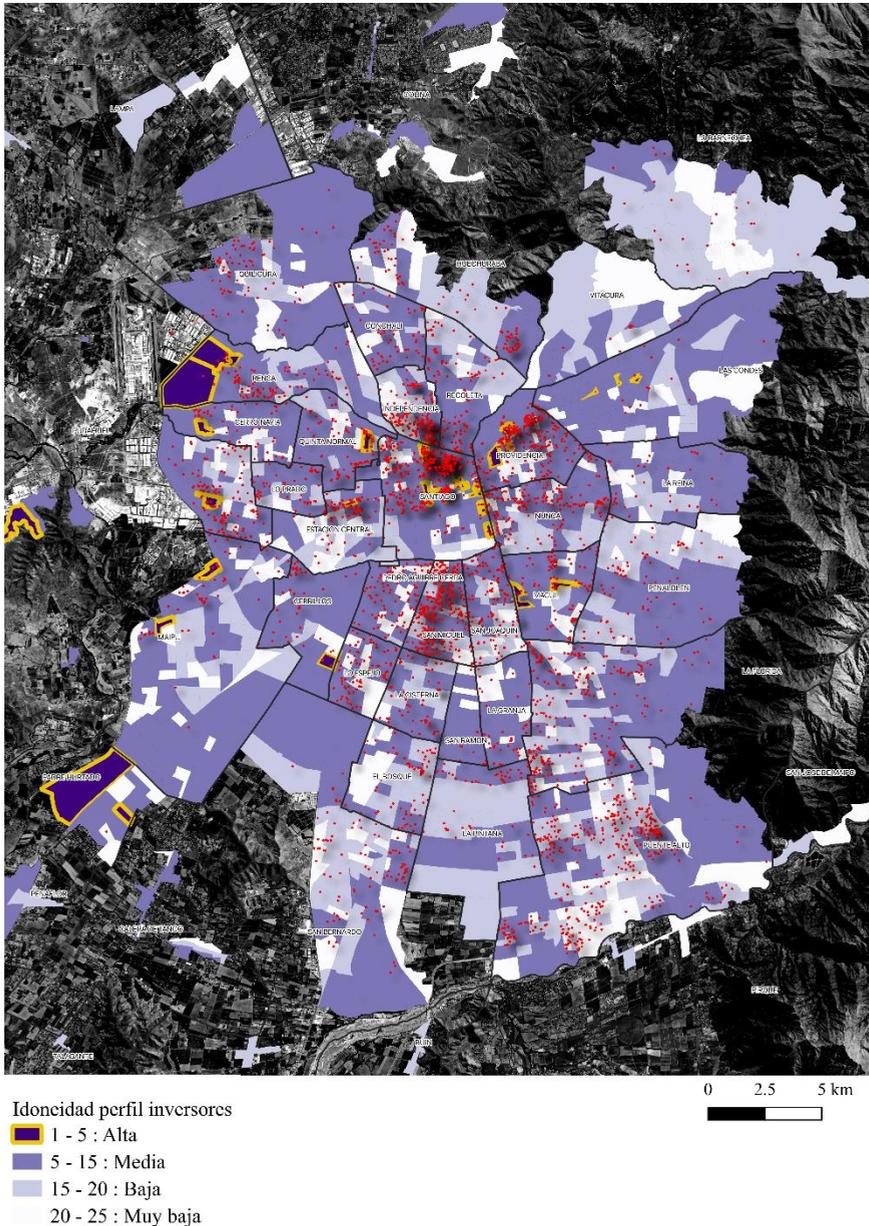


Figura 1: Cartografía que relaciona propiedades potencialmente adquiridas para comprar con zonas censales mapeadas según cercanía al perfil sociodemográfico idóneo de personas que compran vivienda para arrendar. Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 1, se puede observar que las propiedades con mayor probabilidad de haber sido compradas para inversión no coinciden con las zonas censales —morado oscuro y subrayadas en amarillo— donde existe mayor probabilidad que vivan personas que comprar vivienda para arrendar, a partir de los perfiles sociodemográficos mencionados inicialmente. Esta clasificación de las zonas censales se hizo en base a la desviación estándar entre las variables representativas y las características de cada zona en específico. Es decir, cuanto menor sea el puntaje de cada zona, mayor es la probabilidad de que se produzca “investificación” en esas zonas.

4. DISCUSIÓN

La evidencia presentada es indicativa de que existe un proceso de “investificación” incipiente y activo en Chile, con especial protagonismo en la ciudad de Santiago, tanto en la inversión como en la presencia de perfiles sociodemográficos que tienden a desarrollar este tipo de negocios. En este contexto, la “investificación” como marco de estudio se articula con la discusión propuesta por Hulse y Reynolds (2018) y es inquietante, dado que el fenómeno *buy-to-let* podría estar generando que profesionales de clase media-alta estén redefiniendo los barrios a partir de modelos de negocios que buscan extraer renta desde hogares de menores ingresos mediante el arriendo. Dado que la mayoría de los perfiles sociodemográficos de las personas que compran para arrendar encajan con la observación de Hulse y Reynolds, el fenómeno de “comprar para arrendar” requiere análisis interdisciplinario para explorar los efectos socioespaciales a partir de enfoques holísticos al problema. Como indica Neil Smith, el poder de compra está generando asimetrías en el acceso a la vivienda, que en el caso de Chile se agrava por el enfoque neoliberal y desregulado de su mercado de vivienda (Vergara-Perucich & Aguirre-Nuñez, 2019) y por un Estado subsidiario que no interviene directamente en las lógicas del sistema de asignación de vivienda (Hidalgo Dattwyler et al., 2021). Esto es especialmente complejo para los hogares de clases medias sin beneficios estatales, pues tampoco tienen el poder de compra suficiente como para acceder a créditos hipotecarios. Los ingresos registrados por los hogares que compran para arrendar que se han logrado catastrar en este estudio son cercanos a los 1.200 millones de euros anuales, lo que en Chile representan el costo de producir 42.000 unidades de vivienda pública. Existiendo un déficit estructural de 500.000 unidades de vivienda, resulta un contrasentido que la adquisición de más de una unidad de vivienda por hogar sea promovida abiertamente como un modelo de negocios, al menos hasta que dicho déficit sea subsanado.

En la actualidad, prohibir la compra de vivienda para los hogares que ya cuentan con una propiedad no es viable por el régimen constitucional imperante y por una cultura de la propiedad privada que existe en Chile, fuertemente arraigada y muy vinculada a la idea de seguridad para la familia. No obstante, el

fenómeno de comprar para arrendar no pareciera ser un negocio socialmente sostenible ante el déficit existente. Mientras diferentes gobiernos en el mundo asumieron una mayor fortaleza frente al problema del acceso a la vivienda después de la crisis *subprime*, en Chile los discursos cambiaron, pero la política mantuvo el mismo sistema subsidiario fundado por Pinochet en 1979. En tiempos de redefinición constitucional, Chile tiene el derecho de buscar otros modos de asegurar el acceso a la vivienda

El aumento de un 20% de la participación de hogares en ingresos por arriendo de propiedades urbanas es indicativo de que la idea de “vacas lecheras” que plantea Felipe Yaluff (2016) ha tenido mucho éxito entre los hogares que pueden asumir esta estrategia de inversión. Dicha estrategia está reservada principalmente para segmentos de altos ingresos y con ello, se produce un sesgo de clase en la bondad y universalidad de un modelo de emprendimiento que se alimenta del fracaso de la política habitacional chilena, reflejada en un déficit estructural y en precios de arriendo muy superiores a lo que se considera prudente en finanzas del hogar (Vergara-Perucich, 2020). Es por esta razón por la que el régimen de propiedad de vivienda no puede quedar fuera del análisis, y el desequilibrio del mercado inmobiliario tiene que enfrentar un ajuste fuerte hasta lograr que todas las personas tengan acceso a una vivienda segura sin con ello sacrificar la salud financiera de las familias.

5. CONCLUSIONES

La presente investigación ha dado relevancia al fenómeno de “comprar para arrendar” en Chile, presentando evidencia para su discusión y generando resultados que pueden contribuir a repensar la política urbana y habitacional en el corto plazo. Una de las alternativas ausentes en la estrategia habitacional chilena es una política de vivienda pública que bien podría contribuir a reducir los problemas que surjan desde el modelo de negocios de “comprar para arrendar”.

Uno de los aspectos que pueden ayudar a mejorar el análisis de este fenómeno de “comprar para arrendar” es incorporar a esta matriz de estudio los efectos de Airbnb en Chile. Esto no ha sido abordado por este estudio, pero es bueno el nivel de detalle de datos que se pueden obtener desde la plataforma, cruzándolos con información censal e inmobiliaria, lo que podría generar nuevos hallazgos que complementen lo que se ha presentado aquí.

El presente estudio ha entregado evidencia indicativa de que el arriendo de propiedades urbanas en Chile avanza hacia convertirse en un factor relevante del ingreso de hogares del decil de mayores ingresos. La concentración del patrimonio inmobiliario ya es un tema complejo en naciones desarrolladas y es importante que una nación con un alto déficit de vivienda como es Chile enfrente este problema desde la política pública, buscando estrategias que mejoren el acceso a un derecho humano como lo es la vivienda. Si esto está

ocurriendo en Chile, otro aspecto importante es saber si ocurre también en ciudades de América Latina y para ello, la posibilidad de revisar experiencias comparadas que permitan la discusión colegiada y de expertos sobre el tema, puede ayudar a revisar críticamente el arriendo en la región y buscar agendas conjuntas en caso de identificarse problemas afines.

Existe un problema estructural para este tipo de investigaciones referido a lo difícil que es acceder a datos del mercado del arriendo. El Ministerio de Vivienda y Urbanismo está trabajando en un observatorio de precios de vivienda que incluye arriendo, pero dichos datos aún no son públicos. Por otro lado, el Instituto de Estudios Urbanos de la Universidad Católica ha lanzado un Observatorio del Arriendo. Sin embargo, al ser el arriendo un acuerdo entre privados, de momento, las únicas entidades que manejan ese tipo de información son las notarías donde se suscriben los contratos y las corredoras de propiedades que gestionan algunos de esos contratos. Es decir, cláusulas, pagos indirectos, criterios de mejoras y el propio precio del arriendo no es público, pero debería serlo, tal como ocurre con las transacciones de propiedades de vivienda. La crisis de la vivienda necesita datos para mejorar los diagnósticos y acciones, algo urgente a incorporar entre las atribuciones de las autoridades de la materia.

Finalmente, que “comprar para arrendar” pase de ser una iniciativa individual a un modelo de negocios empresarial y masivo puede terminar convirtiendo a la vivienda en un bien financiero en vez de un espacio para el hábitat (Rolnik, 2017), tergiversando su rol social y asumiendo lógicas rentistas que se contraponen con su condición de derecho humano inalienable. Un buen negocio no debería realizarse a costa del bienestar de la mayoría ni menos en base a bienes sin sustitutos como la vivienda. En el caso de Chile, como se ha mostrado en esta investigación, esta contradicción entre negocio y hábitat merece atención.

BIBLIOGRAFÍA

- Aalbers, Manuel B.; Hochstenbach, Cody; Bosma, Jelke & Fernandez, Rodrigo (2021), “The Death and Life of Private Landlordism: How Financialized Homeownership Gave Birth to the Buy-To-Let Market”, *Housing, Theory and Society*, vol. 38, n°5, pp. 541-563. DOI: <https://doi.org/10.1080/14036096.2020.1846610>
- Aravena, Sofía (2018), “Precio de las viviendas seguirá al alza: “Sube más rápido de lo que crece el ingreso de las personas””, *La Tercera*. Disponible en: <https://www.latercera.com/pulso/noticia/malas-noticias-precios-las-viviendas-seguiran-subiendo/332699/> (fecha de referencia: 21-03-2021).
- Bracke, Philippe (2021), “How Much Do Investors Pay for Houses?”, *Real Estate Economics*, vol. 49, n°S1, pp. 41-73. DOI: <https://doi.org/10.1111/1540-6229.12280>

- Casgrain, Antoine (2014), “Gentrificación empresarial en el centro de Santiago. Contradicciones en la producción del espacio empresarial”, en Hidalgo, Rodrigo & Janoschka, Michael -eds.- *La Ciudad Neoliberal. Gentrificación y Exclusión En Santiago de Chile, Buenos Aires, Ciudad de México y Madrid*, Santiago de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile, pp. 59-73.
- Cocola-Gant, Agustín, & Gago, Ana (2021), “Airbnb, buy-to-let investment and tourism-driven displacement: A case study in Lisbon”, *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 53, n°7, pp. 1671-1688. DOI: <https://doi.org/10.1177/0308518X19869012>
- Encinas, Felipe; Truffello, Ricardo; Aguirre, Carlos & Hidalgo, Rodrigo (2019). “Speculation, land rent, and the neoliberal city. Or why free market is not enough”, *ARQ (Santiago)*, n°102, pp. 120-133. DOI: <https://doi.org/10.4067/S0717-69962019000200120>
- Gasic, Ivo (2018), “Inversiones e intermediaciones financieras en el mercado del suelo urbano. Principales hallazgos a partir del estudio de transacciones de terrenos en Santiago de Chile, 2010-2015”, *Eure*, vol. 44, n°133, pp. 29-50. DOI: <https://doi.org/10.4067/s0250-71612018000300029>
- Gasic Klett, Ivo Ricardo (2021), “Producción inmobiliaria, intermediación financiera y reservas de suelo en Santiago de Chile”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. 25, n°1, pp. 33-57. DOI: <https://doi.org/10.1344/sn2021.25.32242>
- Gibb, Kenneth & Nygaard, Christian (2005), “The impact of buy to let residential investment on local housing markets: Evidence from Glasgow, Scotland”, *European Journal of Housing Policy*, vol. 5, n°3, pp. 301-326. DOI: <https://doi.org/10.1080/14616710500342218>
- Harvey, David (2013), *Ciudades rebeldes: del derecho de la ciudad a la revolución urbana*, Madrid, Akal.
- Hidalgo Dattwyler, Rodrigo (2018), “La dispersión de la vivienda social en gran escala en la periferia metropolitana de Santiago de Chile. La precariópolis y el derecho a la ciudad”, en Soldano, Daniela; Novick, Alicia; Cravino, María Cristina & Barsky, Andrea -eds.- *Pobreza urbana, vivienda y segregación residencial en América Latina*, Los Polvorines (Argentina), Ediciones Universidad Nacional de General Sarmiento, pp. 111-127.
- Hidalgo, Rodrigo; Borsdorf, Axel; Zunino, Hugo & Álvarez, Lily (2008), “Tipologías de expansión metropolitana en Santiago de Chile: precariópolis estatal y privatópolis inmobiliaria”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol.

- 12, n°70. Disponible en: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-270/sn-270-113.htm> (fecha de referencia: 21-03-2022).
- Hidalgo Dattwyler, Rodrigo; Calleja Martínez, Marco; Alvarado Peterson, Voltaire & Salinas Arreortua, Luis (2021), “La organización del mercado del suelo y los subsidios a la localización de vivienda como soluciones desde la política neoliberal en Chile y México”, *Urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana*, n°13, pp. 1-17. DOI: <https://doi.org/10.1590/2175-3369.013.e20190170>
- Hidalgo Dattwyler, Rodrigo; Santana, Daniel & Alvarado Peterson, Voltaire (2019). “Geografías financiarizadas del extractivismo inmobiliario: lógicas financiero-inmobiliarias y estatales de la producción de lo urbano y la naturaleza en Chile”, en Godinho de Oliveira, Floriano et al. -eds.- *Espaço e economia. Geografia econômica e a economia política*, Río de Janeiro, Consequência, pp. 385-404.
- Hulse, Kath & Reynolds, Margaret (2018), “Investification: Financialisation of housing markets and persistence of suburban socio-economic disadvantage”, *Urban Studies*, vol. 55, n°8, pp. 1655-1671. DOI: <https://doi.org/10.1177/0042098017734995>
- Inzulza, Jorge & Galleguillos, Ximena (2014), “Latino gentrificación y polarización: transformaciones socioespaciales en barrios pericentrales y periféricos de Santiago, Chile”, *Revista de geografía Norte Grande*, n°58, pp. 135-159. DOI: <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022014000200008>
- Lees, Loretta (2012), “The geography of gentrification: Thinking through comparative urbanism”, *Progress in Human Geography*, vol. 36, n°2, pp. 155-171. DOI: <https://doi.org/10.1177/0309132511412998>
- Lees, Loretta; Slater, Tom & Wyly, Elvin (2008), *Gentrification*, Nueva York: Routledge. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203940877>
- Leyshon, Andrew & French, Shaun (2009), “‘We All Live in a Robbie Fowler House’: The Geographies of the Buy to Let Market in the UK”, *British Journal of Politics and International Relations*, vol. 11, n°3, pp. 438-460. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-856X.2009.00381.x>
- Link, Felipe; Marín Toro, Adriana & Valenzuela, Felipe (2019), “Geografías del arriendo en Santiago de Chile. De la vulnerabilidad residencial a la seguridad de tenencia”, *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. 19, n°61, pp. 507-542. DOI: <https://doi.org/10.22136/est20191355>
- Lois-González, Rubén C. & Piñeira-Mantiñán, María José (2015), “The revival of urban social and neighbourhood movements in Spain: A geographical characterization”, *Erde*, vol. 146, n°2-3, pp. 127-138. DOI: <https://doi.org/10.12854/erde-146-11>

- López Morales, Ernesto & Herrera Castillo, Nicolás (2018), “Arriendos por las nubes: efecto de la creciente concentración de la propiedad”, *CIPER*. Disponible en: <https://www.ciperchile.cl/2018/07/25/arriendos-por-las-nubes-efecto-de-la-creciente-concentracion-de-la-propiedad/> (fecha de referencia: 22-04-2022)
- López-Morales, Ernesto; Flores Pineda, Pablo & Orozco Ramos, Hernán (2018), “Inmigrantes en campamentos en Chile: ¿mecanismo de integración o efecto de exclusión?”, *Revista INVI*, vol. 33, n°94, pp. 161-187. DOI: <https://doi.org/10.4067/S0718-83582018000300161>
- Madden, David & Marcuse, Peter (2016), *In Defense of Housing*, Londres-Nueva York, Verso.
- Paccoud, Antoine (2017), “Buy-to-let gentrification: Extending social change through tenure shifts”, *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 49, n°4, pp. 839-856. DOI: <https://doi.org/10.1177/0308518X16679406>
- Paccoud, Antoine; Niesseron, Pauline & Mace, Alan (2021), “The role of ethnic change in the closing of rent gaps through buy-to-let gentrification”, *Urban Geography*, vol. 42, n°2, pp. 181-196. DOI: <https://doi.org/10.1080/02723638.2019.1709755>
- Piketty, Thomas (2019), *Capital e ideología*, Santiago, Planeta de Libros Chile.
- Rasse, Alejandra (2016), “Segregación residencial socioeconómica y desigualdad en las ciudades chilenas”, *Serie de Documento de Trabajo PNUD – Desigualdad*, n°2016/04, pp. 1-43. Disponible en: https://www.cl.undp.org/content/chile/es/home/library/poverty/documentos_de_trabajo/segregacion-residencial-socioeconomica-y-desigualdad-en-las-ciud.html (fecha de referencia: 20-09-2021).
- Rolnik, Raquel (2017), *La guerra de los lugares. La colonización de tierra y la vivienda en la era de las finanzas*, Santiago, LOM Ediciones.
- Sabatini, Francisco (2000), “Reforma de los mercados de suelo en Santiago, Chile: efectos sobre los precios de la tierra y la segregación residencial”, *Eure*, vol. 26, n°77, pp. 49-80. DOI: <https://doi.org/10.4067/S0250-71612000007700003>
- Sabatini, Francisco; Rasse, Alejandra; Cáceres, Gonzalo; Robles, María Sarella & Trebilcock, María Paz (2017), “Promotores inmobiliarios, gentrificación y segregación residencial en Santiago de Chile”, *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 79, n°2, 229–260. DOI: <http://dx.doi.org/10.22201/iis.01882503p.2017.2.57662>
- Smith, Neil (1979), “Toward a Theory of Gentrification A Back to the City Movement by Capital, not People”, *Journal of the American Planning Association*, vol. 45, n°4, pp. 538-548. DOI: <https://doi.org/10.1080/01944367908977002>

- TECHO-Chile (2021), “Catastro Nacional de Campamentos 2020-2021 de TECHO-Chile: Histórica alza de familias viviendo en campamentos”, *TECHO-Chile*. Disponible en: <https://cl.techo.org/blog/2021/04/05/catastro-nacional-de-campamentos-2020-2021-de-techo-chile-historica-alza-de-familias-viviendo-en-campamentos/> (fecha de referencia: 02-01-2022).
- Vergara-Perucich, José Francisco (2020), “¿Qué tan caro es vivir en las capitales regionales? La necesidad de descentralizar las mediciones sobre el costo de vida en Chile”, en Fuentes, Verónica; Montecinos, Egon & Güell, Pedro -eds.- *El nuevo orden regional. Construcción Social y Gobernanza del Territorio*, Valdivia (Chile), Ediciones Universidad Austral de Chile, pp. 145–158.
- Vergara-Perucich, José Francisco (2021), “Precios y financierización: evidencia empírica en mercado de la vivienda del Gran Santiago”, *Revista INVI*, vol. 36, n°103, pp. 137-166. Disponible en: <https://revistainvi.uchile.cl/index.php/INVI/article/view/63812> (fecha de referencia: 22-04-2022).
- Vergara-Perucich, José-Francisco & Aguirre Núñez, Carlos (2019), “Inversionistificación en América Latina: problematización del mercado de arriendo para el caso chileno”, *Hábitat y Sociedad*, n°12, pp. 11-27. DOI: <https://doi.org/10.12795/habitatysociedad.2019.i12.02>
- Vergara-Perucich, José Francisco & Aguirre Núñez, Carlos (2020), “Housing Prices in Unregulated Markets: Study on Verticalised Dwellings in Santiago de Chile”, *Buildings*, vol. 10, n°1, pp. 1-16. DOI: <https://doi.org/10.3390/buildings10010006>
- Vergara-Perucich, José Francisco & Boano, Camillo (2019), “Vida urbana neoliberal: estudio de factores de jerarquización y fragmentación contra el derecho a la ciudad en Chile”, *Revista de Direito da Cidade*, vol. 11, n°3, pp. 426-452. DOI: <https://doi.org/10.12957/rdc.2019.38541>
- Vergara-Perucich, Francisco; Aguirre Núñez, Carlos; Encinas, Felipe; Truffello, Ricardo & Ladrón de Guevara, Felipe (2020), *Contribución a la economía política de la vivienda en Chile*, Santiago, RiL editores.
- Vicuña, Magdalena; Orellana, Arturo; Truffello, Ricardo & Moreno, Daniel (2019), “Integración urbana y calidad de vida: disyuntivas en contextos metropolitanos”, *Revista INVI*, vol. 34, n°97, pp. 17-47. DOI: <https://doi.org/10.4067/s0718-83582019000300017>
- Yaluff, Felipe (2016), *Los secretos de la inversión inmobiliaria*, Santiago, Un Nuevo Día.