

ACUMULACIÓN RESIDENCIAL. UN MARCO DE ECONOMÍA POLÍTICA

Javier Moreno Zacarés

Traducción por Áurea Audomara

Introducción¹

A pesar de la centralidad de la vivienda en las dinámicas del capitalismo global, los vínculos teóricos entre la investigación de la vivienda y la economía política siguen siendo tenues. En parte, esto se debe a la orientación hacia la formulación de políticas públicas de los estudios de vivienda, un campo especializado con una fuerte deriva empirista, algo lamentado desde hace mucho por quienes lo practican (Kemeny 1992). Lo más cerca que han llegado a estar los estudios de vivienda de implicarse en una investigación teórica sostenida fue con la literatura sobre los ‘regímenes de vivienda’ de los 1990s y 2000s, que tomaba prestados hallazgos de la sociología para fabricar tipologías de sistemas de vivienda del Bienestar (Ball 2020; Blackwell y Kohl 2019; Kemeny y Lowe 1998; Kleinman 1996; Schwartz y Seabrooke 2009). Por lo demás, las contribuciones teóricas de esta literatura han sido más bien escasas. Dando cuenta de esto en un artículo reciente, Sebastian Kohl (2018, 233) ha renovado la llamada a poner los estudios de vivienda en diálogo con disciplinas vecinas, destacando lo especialmente fructífero que sería con una de ellas: ‘Veo un potencial particular en la relevancia todavía no explorada de la economía política’.

Por su parte, quienes se dedican a la economía política llevan mucho tiempo interesándose en cuestiones residenciales, aunque sus esfuerzos teóricos

¹ Publicado originalmente como Moreno Zacarés, J. (2024). Residential Accumulation: A Political Economy Framework. *Housing, Theory and Society*, 41(1), 4–26. <https://doi.org/10.1080/14036096.2023.2292567>

han exhibido dos conjuntos de limitaciones. En primer lugar, han tendido a dividirse entre aproximaciones macroestructurales, que trazan amplias regularidades sistémicas, y aproximaciones institucionalistas, que enfatizan la diversidad de las instituciones nacionales (o incluso locales)². Se ha desatendido durante mucho tiempo un *nivel de abstracción intermedio* capaz de conectar ambas aproximaciones. Esta polarización analítica se puede remontar a la defunción de la teoría de la renta de la tierra. En los 1970s y 1980s, quienes se dedicaban a la economía política marxista redescubrieron los escritos inacabados de Marx sobre la renta de la tierra y los usaron para entrar en acaloradas disputas sobre el papel peculiar de los bienes inmuebles (incluida la vivienda) en el proceso de acumulación capitalista (véanse Haila 1990; Ward y Aalbers 2016). En medio de la crisis más amplia del marxismo en el paso a los 1990s, la exasperación fue creciendo ante la naturaleza excesivamente escolástica de estos debates, así como ante cierta tendencia a aplicar versiones sin reconstruir de las categorías de la renta agraria de Marx a contextos urbanos modernos (Ball et al. 1985, 4-11). El debate de la renta decayó. Como Anne Haila (1990) apuntó, sus participantes buscaron alternativas en diferentes niveles de abstracción. Algunos, con Michael Ball a la cabeza, tiraron por la borda el pesado bagaje de la teoría de la renta (y del marxismo), optando en su lugar por llevar a cabo estudios concretos de ‘estructuras de provisión’ (por ejemplo, Ball 1999, 2003, 2006). Este giro, no obstante, fue a costa de una deriva empirista que eventualmente acabaría fundiendo la obra de Ball con las inclinaciones ateóricas de una gran parte de la literatura de los estudios de vivienda. Otros, guiados por Harvey (1978, 1982), conservaron las lentes teóricas abstractas del marxismo, pero las reenfocaron en torno a los flujos de capital, esencialmente al re teorizar la tierra como un activo financiero como cualquier otro —aboliendo de facto la necesidad de una teoría de la renta de la tierra. Esto dio pie a la famosa tesis según la cual el mercado inmobiliario constituye un ‘circuito secundario’ de la acumulación capitalista, al cual la inversión ‘alterna’ cuando sea que la producción de mercancías entre en crisis. A través de este prisma, Harvey empezó a tratar los fenómenos residenciales como un medio para interrogar cuestiones espaciales más amplias, tales como el papel del entorno construido en los movimientos cíclicos del capital, dejando infraespecificadas e infrateorizadas las instituciones de la provisión de vivienda.

² Para la discusión al respecto, véanse Aalbers 2022; Haila 1990; Kemeny y Lowe 1998.

El segundo problema es que las perspectivas de la economía política han estado limitadas por un sesgo ‘consumista’. Como Ball (1986, 147) anotó hace tiempo, la vivienda ‘es vista demasiado a menudo únicamente como un artículo de consumo personal que debe ser comprado o alquilado en el mercado abierto o asignado a través de algún tipo de marco institucional orquestado desde el Estado’. Una vez más, esto se puede remontar hasta el declive del debate de la renta. Una gran parte de la discusión giraba en torno a cómo teorizar las cualidades monopolistas de los activos en bienes inmuebles, así como al impacto que esto tiene sobre la industria de la construcción y los costes de reproducción de la fuerza de trabajo. Con el declive de la teoría de la renta, estos tópicos desaparecieron a grandes rasgos del análisis político-económico, dejando a la investigación sobre la vivienda con un énfasis excesivo en la esfera del consumo y el intercambio. Este fue ciertamente el caso para el enfoque de los regímenes de vivienda, dada su atención concentrada en las soluciones intermedias en términos de políticas públicas entre el bienestar y la vivienda en propiedad (Ball 2020; Blackwell y Kohl 2019; Kemeny y Lowe 1998; Kleinman 1996). Sin embargo, el problema también es extensivo a los estudios de economía política que han seguido con sus perspectivas desde la última crisis financiera global. Surgidos en gran medida del campo de la economía política internacional, estos estudios han añadido sobre todo dimensiones financieras ignoradas hasta entonces, tales como el papel de la deuda hipotecaria en tanto que sustituto privatizado del bienestar público (Schwartz y Seabrooke 2009; Watson 2009). A pesar de todas sus contribuciones, el enfoque financiero de estos estudios sólo ha reforzado el sesgo consumista de gran parte de la literatura. La misma acusación es aplicable a los seguidores de Harvey en el campo de la geografía urbana. En él, hay una serie de estudios de economía política que han ido haciendo progresos en la reconexión del abordaje de la ‘alternancia del capital [*capital-switching*]’ con las especificidades de la financiación de viviendas (Aalbers 2019; Aalbers y Christophers 2014; Gotham 2009). Pese a estos avances, hasta el momento se ha hecho sorprendentemente poco trabajo sobre la economía política de la construcción de vivienda y la promoción inmobiliaria (Ball 2020) o sobre las interrelaciones entre la provisión de vivienda y las dinámicas más amplias de la producción capitalista (Soederberg 2020, 16).

En este artículo, pretendo ofrecer las herramientas teóricas adecuadas para abordar estos problemas. Basándome en el resurgir reciente de la teoría de la renta (Christophers 2020; Ward y Aalbers 2016) —pero sin pleitear de nuevo en sus notables disputas exegéticas— esbozo un marco de economía política para analizar *las diferentes fases de la provisión capitalista de vivienda*, desde el momento de la producción hasta el hogar como momento de consumo y

reproducción social. Las contribuciones de este marco son dobles: (1) Al ofrecer una fusión analítica entre las diferentes fases de la provisión, muestra cómo cada fase del proceso de provisión está unida por una lógica distintiva, aquí denominada ‘*acumulación residencial*’. Este concepto condensa el modo en que la provisión de vivienda bajo el capitalismo está atrapada entre dos formas de generación de ganancia con dinámicas opuestas: *extracción de rentas* y *producción capitalista* (Moreno Zacarés 2021). La interacción paradójica, a veces contradictoria, entre estas dinámicas dentro de la industria de la vivienda se explora en la primera parte del artículo. También examina cómo la hibridez de la *acumulación residencial* deja a la vivienda en una posición incómoda dentro de la economía capitalista, una que chirría contra su mandato de crecimiento continuo. (2) Para superar la polarización analítica de la literatura, el marco importa el concepto de *relaciones de propiedad social* al dominio del análisis de la vivienda. Acuñado por Robert Brenner (2007), este concepto denota todas aquellas instituciones de propiedad y dominación que, con el respaldo del poder estatal, dan forma a la capacidad de los agentes sociales para revalidar su posición en la estructura social. El objetivo de este concepto es identificar las conexiones entre las *estrategias de reproducción* localizadas y los *patrones de desarrollo* más amplios, ofreciendo de este modo una capa intermedia de abstracción teórica entre estas dos. Redesplegando esta aproximación para el análisis de la vivienda, la segunda parte del artículo examina las estructuras básicas de la provisión de vivienda, segmentando el análisis en sus sucesivas fases: producción, intercambio, finanzas y reproducción (social).

Debe tenerse en cuenta que lo que se ofrece aquí no es un análisis comparativo detallado de sistemas de vivienda —esto lo estoy reservando para un tipo de artículo diferente. Por ahora, he optado por mantener abstractos mis ejemplos, para poder así concentrarme en teorizar patrones generales derivados de una síntesis de estudios históricos y comparativos. En cualquier caso, los patrones destacados no deberían tomarse por estructuras rígidas de una teoría determinista, sino más bien como los contornos básicos de un marco flexible, uno para que otra gente estire y remodele a medida que exime diferentes formaciones sociales a lo largo del espacio y el tiempo.

Acumulación residencial. Entre la extracción de rentas y la producción capitalista

Puesto que la teoría de la renta lleva bastante tiempo exiliada de los análisis de la vivienda, merece la pena reintroducir algunos de sus elementos básicos. En todas las formaciones sociales capitalistas hay en juego dos lógicas de acumulación opuestas: la *extracción de rentas* y la *producción capitalista* (Moreno Zacarés 2021). La renta denota el ingreso pasivo ‘derivado de la propiedad, posesión o control de activos escasos bajo condiciones de competición limitada o nula’ (Christophers 2020: xvi; Ward y Aalbers 2016). Se trata de un tributo recaudado sobre un bien atesorado que es tanto finito como valioso, de manera que el propietario puede cobrarles a otros por su uso. La tierra es el ejemplo por excelencia: la renta de la tierra surge del monopolio que ciertas personas tienen sobre porciones de la superficie del globo; es un tributo que los terratenientes cobran ‘por el derecho mismo de vivir sobre la tierra’ (Marx 1993, 908). La cualidad generadora de ingresos de los activos que devengan rentas significa que su valía se calcula en base a futuros flujos de ingresos previstos (Harvey 1982, 330-72). El rentista puede prestar el activo temporalmente, extrayendo renta en forma de pagos de alquiler (*rentas literales*), o vender el activo para canjear pronto ingresos futuros, extrayendo renta en forma de un pago a tanto alzado (*ganancias de capital*). Para maximizar la extracción de rentas, el rentista querrá acaparar el activo frente a una demanda continua, subiendo el precio lo máximo posible. La extracción de rentas, de este modo, se trata de una forma de acumulación de capital con una *lógica inflacionaria*.

La extracción de renta es difícilmente exclusiva de las sociedades capitalistas. Las sociedades precapitalistas organizaron por mucho tiempo su reproducción en torno a mecanismos tributarios diseñados para extraer excedentes de los productores directos. Esta forma antigua de acumulación pervive y sigue informando las economías modernas, donde los rentistas extraen tributos de un amplio repertorio de fuentes, incluidos los impuestos, la financiación de préstamos, los derechos de propiedad intelectual o el mercado inmobiliario (Christophers 2020). La diferencia crucial entre las sociedades precapitalistas y las capitalistas consiste en que las últimas tienen su reproducción societaria dominada por una forma más reciente de extracción de excedentes, una históricamente específica a ellas: la producción capitalista.

En un marcado contraste con la renta, la producción capitalista entraña el ingreso derivado de la mejora constante de la producción de una mercancía en condiciones de competencia. Los capitalistas, al contrario que los rentistas, son agentes económicos que se enfrentan a una competencia feroz para asignar sus productos en el mercado, algo que les somete a una presión incesante para mejorar la rentabilidad de sus operaciones, típicamente a través de mejoras que ahorran en mano de obra (Wood 2002). Aquí, la rentabilidad está determinada por una capacidad para producir una mercancía a unos niveles medios de productividad. Aquellos capaces de producir a un nivel superior consiguen una ventaja sobre sus competidores, al menos hasta que estos últimos alcanzan la frontera de la productividad: en ese momento, se siguen la sobreproducción, una competencia de precios feroz y tasa de ganancia decrecientes (véase Clarke, 1994). El resultado a largo plazo de esta dinámica competitiva es un estándar de productividad creciente al que los productores deben constantemente, así como una expansión sistemática de la producción que aumente la oferta y abarate el precio de las mercancías. La lógica del productivismo capitalista se hace más patente en los procesos de industrialización que han barrido el mundo a lo largo de los últimos dos siglos y medio (Benanav y Clegg 2010). Animada por los imperativos de la competencia capitalista, la intensa explotación del trabajo a través de tecnología mecánicas y digitales ha acelerado el modo en que los bienes y servicios se producen, con el efecto colateral de haber vuelto antiguos artículos de lujo en bienes baratos del día a día. En el largo plazo, la producción capitalista viene de este modo con una *lógica deflacionaria*.

La coexistencia persistente de ambas formas de acumulación significa que las sociedades capitalistas están desgarradas entre el precio especulativo, orientado al futuro, del activo que devenga renta y el valor decadente, menguante, de la mercancía capitalista (Adkins, Cooper y Konings 2020, 12-7, 72). Con todo, debe tenerse en mente que esta distinción entre lógicas de acumulación no es más que una abstracción, un dispositivo heurístico diseñado para aislar procesos sociales que normalmente se encuentran entrelazados. La mayor parte de 'la producción de bienes o servicios contiene elementos rentistas' y, a la inversa, 'pocos activos generan ingresos automáticamente; normalmente tienen que ser puestos a trabajar' (Christophers 2020: xxv). Los activos inmobiliarios no son una excepción en este sentido.

La hibridez de la provisión de vivienda

Una vez construida, una casa se vuelve ‘como la tierra’; un activo que genera ingresos cuyo ‘incremento de precio a lo largo del tiempo y su existencia como una esfera de inversión son resultados del ejercicio de un monopolio’ (Folin 1985, 52). Cuando una casa queda fijada a una localización particular, asume las propiedades del suelo sobre el que reposa, en virtud de las cuales este devenga renta. Las rentas que rinde este alojamiento, sin embargo, serán una combinación de dos flujos de ingresos distintos pero interrelacionados: el rédito derivado de la deseabilidad del suelo bajo él (*renta de la tierra*), más el rédito proporcionado específicamente por su infraestructura construida (*renta de la construcción*). La combinación de estos dos flujos de rentas forma la sustancia de la *renta de la vivienda*. Sin embargo, la realización de la renta también depende de la producción de bienes y servicios, tales como el trabajo involucrado en la comercialización de una localización urbana o en las tareas de construcción necesarias para transformar una parcela vacía en un edificio habitable

La hibridez de la provisión de vivienda se puede observar fácilmente en el proceso de promoción inmobiliaria. Como muestran los detallados estudios de Michael Ball sobre las estructuras de provisión de construcciones, en la construcción de una vivienda hay una cadena de agentes que enlazan diferentes prácticas de acumulación (Ball 1985, 2003). Las actividades de un *especulador de tierras*, por ejemplo, son las que más se acercan a las de un rentista ‘puro’. El especulador compra tierra barato, no hace nada con ella hasta que su precio se dispara y, entonces, se la vende a un promotor con la expectativa de ir obtener una ganancia cuantiosa sin haberse involucrado en casi ninguna tarea productiva (si es que llega a hacerlo en alguna). El *promotor*, en contraste, es una figura híbrida. Un promotor compra suelo urbano y busca activamente mejorar su valor construyendo nuevas estructuras o renovando las existentes. Al hacerlo, está especulando que una demanda creciente hará que suba el valor del suelo adquirido y, por extensión, las rentas devengadas por cualquier edificio construido sobre él. Sin embargo, invertir en operaciones de construcción les exige a los promotores que asuman los riesgos de la inversión productiva. Esto les somete a la presión de tener que asegurar que la construcción se lleve a cabo de manera oportuna y rentable. Para lograr esto, los promotores subastan los contratos, externalizando la obra a contratistas de construcción en competencia.

Las operaciones del *contratista* son las que más cerca están de las de un capitalista 'puro'. Limitándose a hacerse cargo de las operaciones en el lugar de la obra, el contratista no es propietario ni del suelo ni del edificio acabado y, de ese modo, carece de cualquier derecho a percibir rentas futuras. Como constructores en alquiler, los contratistas están encerrados en una competencia feroz por contratos. La competencia de precios les somete, como a todos los capitalistas, a una presión incesante para reducir los costes de producción. Los medios para lograr tal cosa nos son familiares: asegurar gastos menores; encontrar maneras de acelerar la producción; restringir los salarios hasta los niveles de subsistencia; sustituir el trabajo por medios técnicos³; y, quizás el más importante, asegurar la disciplina en el lugar de trabajo.

La paradoja está en que la producción capitalista de vivienda pivota alrededor de la perspectiva de la extracción de rentas por la vivienda y está animada por ella. Si los promotores, en tanto que capitalistas, buscan maximizar la eficiencia de la producción, no lo hace para bajar el precio de venta de una vivienda en un mercado competitivo. Su meta es expandir el margen entre los costes de construcción (*producción capitalista*) y su capacidad para inflar el precio final sobre una base monopolística (*extracción de rentas*). Este margen de beneficio está determinado puramente por lo mucho que un consumidor quiera o necesite este espacio residencial. Clarke y Ginsburg (1976, 4) lo plantean sucintamente: las rentas de la vivienda son 'la prima que un consumidor está obligado a pagar por una localización particular'. La magnitud de la renta rendida por una vivienda está determinada por dos conjuntos de factores diferentes pero interrelacionados:

(1) En primer lugar, están los factores derivados del *desarrollo espacial desigual*. Como llevan mucho tiempo observando los geógrafos, las

³ Por razones abordadas más abajo, la construcción de vivienda capitalista es menos proclive a sustituir el trabajo por capital que otras industrias, resultando en una notoria intensidad de trabajo. Sin embargo, las dinámicas mejoradoras de productividad del modo de producción capitalista siguen ciertamente en juego. Una comparación breve con la producción precapitalista de edificios ilustra bien esto. En las industrias de construcción organizadas por gremios de la Europa medieval, la mayoría de las actividades discurrían a un ritmo relajado con medios pobremente capitalizados, buscando poco cambio en la manufactura de materiales de construcción o en la organización del trabajo (Hunt y Murray 1999, 42-4). El completo opuesto de los patrones de desarrollo que quedaron establecidos una vez que las relaciones de propiedad social capitalistas se apoderaron de la producción de edificios a partir del segundo tercio del s.XIX: una disciplina estricta en el lugar de trabajo, divisiones del trabajo novedosas y crecientemente fragmentadas, una producción de materiales de construcción crecientemente mecanizada y, lentamente, la introducción de niveles más altos de capitalización en el sitio de la construcción misma (Byrne 1993; Price 1980).

oportunidades comerciales y de empleo tienden a aglomerarse en beneficio de las economías de escala. Aunque esto se debe en parte a los efectos de rigidez institucional resultantes de decisiones infraestructurales pasadas, la genealogía de los cuales a veces precede al capitalismo mismo, tales como la localización de ciudades y puertos antiguos (Lipietz 1980, 71), tiene que ver en gran medida con la tendencia circular del capitalismo hacia la concentración del crecimiento en las áreas más económicamente dinámicas (Smith 2010). A medida que el capitalismo avanza, las rentas de la vivienda tienden a aumentar en aquellas áreas que ofrecen mejores oportunidades de empleo, con una sociedad cada vez más urbanizada que aumenta la densidad de población y empuja al alza los precios residenciales.

(2) En segundo lugar, están los factores determinados por las *ventajas diferenciales de localización*. Estos factores incluyen (pero no están limitados a): buenas conexiones de transporte; proximidad de tiendas, escuelas, instalaciones recreativas y otras infraestructuras sociales; acceso a espacios verdes y azules; bajos niveles de ruido y polución; o una identidad social particular asociada al área. Todos estos factores aumentarán la demanda de una localización e impulsarán las rentas rendidas por sus edificios.

Rentas de la vivienda en la economía capitalista

El avance del capitalismo tiende a los incrementos en la renta urbana, aunque este proceso no afecta a toda ciudad y barrio igualmente, ni es siempre continuo en el tiempo. La inflación de la renta es como una marea que sube y viene en olas de demanda, con crestas y senos. La inversión en el mercado inmobiliario consiste en navegar estas 'olas de renta', anticipando y, en la medida de lo posible, canalizando activamente su movimiento para maximizar los diferenciales de renta comprando propiedad barato y vendiéndola caro. Por ejemplo, los promotores pueden comprar y renovar casas en ruinas que estén en barrios convenientemente localizados, especulando que una demanda creciente les permitirá transferir los costes de la renovación, más un margen de beneficio rentable, a los consumidores. La explotación de tales diferenciales —a los que Neil Smith (1979) llama 'brechas de renta'— es lo que motiva los procesos de

gentrificación: la regeneración de áreas urbanas para atraer a residentes capaces y deseosos de asumir márgenes de beneficio más altos. Las campañas comerciales para rediseñar áreas como ‘prometedoras’ o los esfuerzos por etiquetar un nuevo edificio como ‘vivienda de lujo’ cumplen la misma función: inflar los precios. Con todo, las promesas de lujo y efervescencia no son la única manera de agrandar los márgenes de la ganancia. A veces, explotar la desesperación de los pobres puede ser igual de efectivo para maximizar la renta de la vivienda, como muestra el desarrollo histórico de las barriadas urbanas (Davis 2007).

En general, hay una profunda contradicción entre las funciones rentistas y residenciales de la vivienda, que requiere una intervención política perpetua para evitar el malestar social⁴. La naturaleza de la acumulación residencial es tal que los promotores irán en tropel a áreas con mucha aglomeración, donde la pura escasez de espacio promete rentas altas, al tiempo que se cuidan de no construir de más y cubrir de verdad un déficit existente. De lo contrario, pueden extinguir las condiciones de escasez de las que depende la extracción de rentas de vivienda. Por este motivo, no es sorprendente que las crisis de vivienda sean un aspecto casi perpetuo de las sociedades capitalistas (Soederberg 2020). Un parque de vivienda insuficiente o inadecuado ‘no es el resultado de un sistema en descomposición, sino el del sistema funcionando como debería’ (Marcuse y Madden 2016, 9).

A su vez, la contradicción entre renta y residencia tiene ramificaciones mayores para la economía capitalista. Del *lado de la demanda*, todos los ingresos dedicados a los costes inmateriales de la renta de la vivienda son dinero que no se gasta en rendimientos productivos, como alimentos y ropa. Los propietarios de vivienda pueden financiar su consumo endeudándose frente al valor creciente de sus casas pero, a menos que sus ingresos crezcan, simplemente tendrán que retirarse del consumo más tarde para saldar sus deudas. Del *lado de la oferta*, los precios de vivienda crecientes someterán a los salarios a una presión alcista al aumentar el coste de vida, volviendo la producción más cara para los capitalistas. Si todo lo demás se mantiene igual, los costes salariales crecientes mermarán las ganancias capitalistas, de manera que la diferencia se transferirá a los rentistas de la vivienda a través de los pagos de los trabajadores a los caseros y a los prestamistas hipotecarios. Los capitalistas pueden ver el problema de los costes

⁴ El ejemplo más obvio de esto es la difusión de los controles del alquiler y la vivienda de alquiler social en respuesta a la pugna de la clase trabajadora (Harloe 2020; Harloe 1995). Más sobre esto más abajo.

salariales crecientes como un incentivo para invertir en tecnología que ahorre en mano de obra, como la automatización. En este caso, la inflación de las rentas podría desarrollarse en una relación simbiótica con la producción capitalista. Sin embargo, esto requeriría que se cumplieran dos condiciones cada vez más improbables:

- (1) El ritmo de ganancias de productividad tiene que adelantar al ritmo de crecimiento del precio de la vivienda. Esta perspectiva se vuelve difícil por la naturaleza *basada en el consumo* de las rentas de la vivienda. La cantidad de ingresos que un rentista puede extorsionarle al residente no tiene ninguna relación necesaria con la productividad del residente, nada más que con su poder adquisitivo, con indiferencia de si este viene de un salario o de riqueza robada. Por ejemplo, un trabajador desempleado todavía puede comprar una vivienda cara con una herencia. Como resultado, hay un desacople funcional de las rentas de la vivienda respecto a los niveles de productividad, lo que significa que no hay un mecanismo de mercado que asegure que las rentas de la vivienda vivienda crezcan en sincronía con el dinamismo capitalista. Mientras que los rentistas comerciales por lo menos tienen interés en que los costes del alquiler no les hagan la producción imposible a los capitalistas, los rentistas de vivienda se desentienden de tales consideraciones⁵. Inflan los precios mientras la demanda sea capaz de alcanzarlos, independientemente de los efectos negativos que esto pueda tener sobre las actividades productivas

⁵ A la hora de discutir sobre los alquileres comerciales, es importante apuntar que hay dos tipos diferentes de extracción de rentas. (1) Por un lado, las *rentas basadas en la productividad*, que son una función directa de la productividad relativa del productor (definida como el producto material por unidad de trabajo). Por ejemplo, una fábrica que sea más rentable que otras en virtud de su mayor productividad también será capaz de permitirse alquileres comerciales más altos. Esta forma de extracción de rentas no sólo es perfectamente compatible con el dinamismo capitalista, sino que también desempeña una función crucial de coordinación en el modo de producción capitalista, puesto que los caseros asignarán las mejores y más caras localizaciones a los arrendatarios más productivos mientras escardan a los que no sean capaces de seguirle el ritmo a los estándares sociales de productividad (Harvey 1982, 361). (2) Por otro lado, están las *rentas basadas en el consumo*, que son simplemente una función de la capacidad adquisitiva. Por ejemplo, los alquileres comerciales pagados por una galería de arte, donde las ganancias están determinadas abrumadoramente por el gusto y la especulación, más bien que por la productividad. En este caso, las rentas embolsadas por el casero comercial son simplemente una redistribución hacia arriba de las rentas que el negocio arrendatario mismo extrae de los consumidores. Los alquileres comerciales surgen de una mezcla de ambos tipos de renta, donde el equilibrio entre los dos depende de las actividades del negocio arrendatario. En la medida en que la fuente de la renta esté basada en la productividad, los caseros tendrán un interés inmediato en no subir el alquiler hasta el punto de hacerle imposible la producción competitiva a cualquier arrendatario, ya que esto menoscabaría sus ingresos en rentas. A la inversa, cuanto mayor sea el componente de alquiler basado en el consumo, menos tendrá el rentista que preocuparse por el efecto que sus repuntes en el alquiler puedan tener sobre la productividad de un arrendatario, puesto que sus réditos seguirán fluyendo en virtud de la extracción de rentas del arrendatario mismo. La hibridez de la extracción no aplica a las rentas de vivienda, cuya sustancia está puramente basada en el consumo, puesto que no acarrear ninguna conexión *necesaria* a la productividad del residente. Todo lo que importa es si el residente puede pagar. A riesgo de perdernos en las disputas marxológicas en torno a la teoría de la renta, creo que esto es a lo que Marx (1993, 751-951) estaba intentando llegar con su distinción entre renta 'diferencial' (basada en la productividad) y 'de monopolio' (basada en el consumo).

en otras partes de la economía. De este modo, es probable que las rentas de la vivienda crezcan desfasadas de la productividad capitalista, en particular durante períodos de dinamismo productivo ya menguante, como el nuestro.

- (2) El ritmo de la creación de empleo debe superar el ritmo al que las ganancias de productividad vuelven redundante el trabajo. De otro modo, los costes de la vivienda crecerán entre unas oportunidades de empleo en deterioro, asfixiando la demanda y socavando el crecimiento capitalista a la larga. A medida que el desarrollo capitalista vuelve la tecnología ahorradora de trabajo más prevalente, la escala del crecimiento tiene que compensar el número de empleos destruidos que crece exponencialmente en cada fase de su desarrollo (Moratis, próximamente). Como tal, encontrar un arreglo mutuamente beneficioso entre las lógicas de extracción de rentas residenciales y de la producción capitalista se vuelve algo cada vez más difícil a medida que maduran las capacidades productivas del capitalismo.

Las dificultades para alinear la extracción de rentas de vivienda y el dinamismo productivo han llegado a un punto crítico desde los 1970s, cuando el ‘estancamiento secular’ se asentó a una escala global. La manufactura global, el principal motor de la producción capitalista, empezó a mostrar indicios históricos de agotamiento. La competencia industrial feroz dio pie al sobredesarrollo (marcado por unas oportunidades menguantes de crecimiento y empleo) y a una saturación de los mercados mundiales con exportaciones manufactureras (resultante en tasas de ganancia decrecientes) (Benanav y Clegg 2010). Ante el panorama desalentador de la producción capitalista, los inversores empezaron a huir de la relativa seguridad y los rendimientos más altos de los activos en bienes inmuebles (Fernandez y Aalbers 2016). Una de las expresiones de esta dinámica ha estado siendo un patrón de sobreinversión durante décadas en el mercado inmobiliario, que ha provocado bruscos embates de inflación en los precios de la vivienda. En conjunto, las subidas en las rentas de vivienda han llegado a sobrepasar tanto las ganancias de productividad como el crecimiento de los salarios, asfixiando aún más el dinamismo de una producción capitalista que ya se estaba tambaleando, acelerando su declive.

Las relaciones de propiedad social residenciales. Analizando la provisión de vivienda capitalista

La sección anterior a delineado, de manera necesariamente esquemática, la naturaleza híbrida de la acumulación residencial y sus ramificaciones para el dinamismo del capitalismo más en general. La teoría a brochazos tan gordo, sin embargo, sólo puede darnos unas coordenadas básicas, preliminares. Cualquier descenso al reino del análisis concreto revela rápidamente que cualquier análisis puramente estructural así está malamente equipado para habérselas con las realidades farragosas de las formaciones sociales urbanas, por medio de las cuales la acumulación residencial debe necesariamente operar. Por supuesto, la difícil tarea de la teoría es conectar exitosamente conceptos abstractos con fenómenos concretos. Tal y como me he referido a ella en la introducción, la dificultad para hacer tal cosa dividió el debate de la renta en dos campos: entre una atención a la teorización del panorama general y una atención a la diversidad institucional. Los análisis político-económicos de la vivienda han estado desgarrados entre estos dos polos desde entonces.

Para superar esta brecha, la siguiente sección lleva el análisis de la acumulación residencial a una capa intermedia de abstracción crítica. Lo hace introduciendo en la investigación de la vivienda el concepto de *relaciones de propiedad social* de Robert Brenner (2007). Ampliando el análisis de clase más allá de un foco estrecho sobre el capital y el trabajo, las relaciones de propiedad social denotan las ‘relaciones entre productores directos, relaciones entre explotadores y relaciones entre explotadores y productores directos que, tomadas en conjunto, hacen posible/especifican el acceso regular de los individuos y las familias a los medios de producción (tierra, trabajo, instrumentos) y/o al producto social’ (Brenner, 2007, 58-9). El objetivo de esta aproximación es, por un lado, aislar las *estrategias de reproducción* de diferentes agentes sociales en contextos concretos y, por otro lado, conectar los patrones en estas estrategias con *trayectorias de desarrollo* más amplias. Al desplegar de nuevo esta aproximación en las relaciones residenciales, la siguiente sección delineará algunos mecanismos estructurales básicos y variables institucionales que moldean el proceso de provisión de vivienda, desde el sitio de la producción hasta el hogar como sitio de reproducción social.

Producción

A menos que una casa se construya sobre tierra ocupada —como suele ser el caso para los asentamientos informales (Davis 2007, 20-49)— el proceso de construcción de vivienda comienza con un promotor que adquiere una parcela de un terrateniente. A cambio de liberar el suelo para la construcción, el terrateniente exige un pago de renta de la tierra. La evaluación del mercado local por el terrateniente determina su posición de negociación, así como si decide continuar reteniendo la tierra hasta que otro promotor le ofrezca un precio más alto (Ball 2003, 908-12). Durante los períodos de alta demanda, los grandes terratenientes urbanos pueden usar su capacidad de acaparamiento para asfixiar la provisión residencial y estrujarle el máximo de renta de la tierra a los promotores, que le transfieren a su vez el coste al consumidor. Los promotores, sin embargo, también se suelen beneficiar del acaparamiento, puesto que acumular estratégicamente propiedades o parcelas urbanizables tiene sus ventajas distintivas. La posición negociadora de un promotor con un terrateniente se verá reforzada si el promotor tiene la opción de agotar el parque existente, en lugar de verse forzado a aceptar el precio del terrateniente. La banca de tierras⁶ también juega un papel en la competición entre promotores, ya que puede usarse para bloquear la entrada de promotores rivales en un área, reduciendo el riesgo de sobreoferta residencial que socavaría las rentas residenciales. En los períodos de urbanización rápida, las prácticas de acaparamiento de tierra pueden provocar déficits habitacionales agudos. Las tensiones sociales resultantes —altos costes de vida, brotes de malestar social— han forzado históricamente a los Estados a regular las relaciones de propiedad social de los regímenes de tenencia, típicamente manteniendo a raya la especulación con amenazas de expropiación en nombre del interés público (Hall, 2002). La capacidad de un Estado para actuar de este modo, sin embargo, depende de su poder financiero y legal, típicamente resultante de luchas jurídico-políticas dilatadas en torno a la imposición, la planificación urbana y los derechos de la propiedad.

La promoción inmobiliaria acarrea severos riesgos de liquidez. Tal y como se ha abordado más arriba, el objetivo de los constructores especulativos es

⁶ [N. de trad.] En el original, 'land banking'. Aunque en el contexto del Estado español guarda un parecido superficial con instrumentos restringidos al uso de suelo rústico (p. ej. el actual Banco de Tierras de Galicia), en este caso hace referencia más genéricamente a una práctica especulativa consistente en el acaparamiento y agrupación en lotes de varias parcelas de suelo excedentes para su futura venta o la promoción inmobiliaria.

subirse a la cresta de las olas de aumentos de renta. Sin embargo, suelen tener que hacerlo dentro de los estrictos límites temporales que les imponen los pagos de sus deudas, ya que las operaciones de construcción exigen a menudo grandes cantidades de financiación. De este modo, los promotores son muy vulnerables a las vicisitudes cíclicas del mercado inmobiliario (Ball 2003, 898). En el corto plazo, la demanda de vivienda se mueve mayormente al son de las fluctuaciones del ciclo de negocios, donde los tipos de interés y las tasas de ingresos marcan el ritmo. Superpuestos a estos movimientos se encuentran los ciclos a más largo plazo, determinados por cambios demográficos, como las explosiones de natalidad o las migraciones masivas; o las políticas de vivienda a largo plazo, como las ayudas o subvenciones a ciertos tipos de vivienda. Atraídos por un alza cíclica, los promotores pueden correr a cubrir la demanda y volcarse en optimistas compras de tierra y ataques de construcción excesiva. De esto se seguirán típicamente problemas de liquidez: hasta un pequeño exceso de inventario puede ser desastroso para las capacidades de los promotores de pagar reembolsos de deuda, forzándoles a malvender entre pérdidas severas (Baer 2007, 303-12). Los riesgos de liquidez, a su vez, se agravan por la fijeza de los bienes inmuebles. Si la demanda se ralentiza, los promotores se quedan con unos activos que no pueden mandar a dar la vuelta al mundo para perseguir potenciales compradores. La fijación a una localización particular también significa que los promotores están obligados a operar en unos contextos de propiedad social altamente fragmentados. Los códigos de edificación, las licencias de obra, los planes de uso y gestión del suelo o la asignación de infraestructura urbana siguen siendo de una naturaleza abrumadoramente local. La compleción a tiempo de un proyecto suele depender de la capacidad para navegar entre estas instituciones, así como entre los vaivenes de la política local. Cultivar buenas relaciones con las autoridades municipales puede ser determinante a la hora de que los proyectos marchen bien, haciéndolos el objetivo principal de los esfuerzos de presión y cohecho de los promotores (Moreno Zacarés 2020).

Para mitigar el riesgo de liquidez, los promotores dependen de métodos de producción flexibles con bajos gastos generales, que les permiten retraerse fácilmente ante la sobreproducción. De ahí la estructura altamente desintegrada de la industria de la construcción de vivienda. Con vistas a evitar los procedimientos arriesgados e intensivos de capital que requiere la preparación de terrenos para la construcción sobre ellos, los promotores de vivienda adquieren parcelas de suelo ya urbanizadas de otros promotores de suelo especializados (Ball 2003, 908-12). Asimismo, la gestión de los sitios de construcción suele licitarse a contratistas generales, que a su vez subcontratan a una mano de obra

flotante de trabajadores eventuales y comerciantes locales (que suelen ser generalmente hombres). La externalización por medio de la subcontratación hace posible que los contratistas principales limiten los gastos generales y controlen los costes de producción, transmitiéndolos a lo largo de una cadena de subcontratas que compiten entre sí. Prefigurando la producción *just-in-time*, tales prácticas de negocios ‘flexibles’ llevan mucho tiempo siendo un básico de la construcción de vivienda capitalista (Baer 2007, 303-12). Dicho esto, el grado en que los promotores dependen de la subcontratación varía. Algunos promotores mantendrán internas las funciones de contratación generales, o incluso se encargarán directamente de ciertos aspectos de la construcción. Otros — normalmente grandes promotores corporativos— operarán efectivamente como empresas de servicios que sólo venden lo que contratan a otros para crear, funcionando con una plantilla reducida de gestores, técnicos y administradores, sin apenas operarios en el sitio (Byrne y van der Meer 2002).

Las políticas de vivienda pueden tener una influencia significativa sobre las relaciones de propiedad social de la promoción inmobiliaria. Para abordar los déficits habitacionales, los Estados tienen a su disposición un abanico de instrumentos con los que reducir el riesgo de la promoción, alentando una producción residencial incrementada. La aproximación ‘liberal’ les ‘da rienda suelta a las grúas’ al relajar la planificación de los usos del suelo y las regulaciones de la construcción (Marcuse y Madden 2016, 46). Aquí el objetivo es dejar que los promotores maximicen las rentas residenciales expandiéndose libremente hacia áreas en las que el suelo es barato, aumentando las densidades residenciales (por ejemplo, con torres de viviendas) o simplemente recortando los costes de construcción (por ejemplo, rebajando los estándares de seguridad). Cuando se lleva al extremo lógico, esta aproximación resulta en una morfología urbana aciaga: ciudades que se estiran hasta áreas remotas, edificios de baja calidad con instalaciones pobres, barrios que carecen de infraestructura urbana básica. Las alternativas más ‘intervencionistas’ a estas políticas suelen entrañar el uso de presupuestos de Estado para financiar a los promotores, típicamente a cambio de que se ciñan a cierto espacio o a ciertos estándares de precio (Folin 1985). Las medidas como exenciones tributarias, concesiones baratas o incluso gratuitas de bienes de dominio público, subsidios en dinero por unidad de vivienda construida o acuerdos por parte del Estado para absorber riesgos especulativos alteran lógicamente los cálculos de los promotores al mitigar los riesgos de sobreproducción. Por supuesto, los Estados pueden ir más allá y saltarse completamente a los promotores en busca de ganancia, usando agencias

gubernamentales o instituciones semipúblicas para construir de acuerdo a objetivos predeterminados. Esta estrategia, sin embargo, presupone un Estado con medios financieros suficientes como para cumplir sus planes de vivienda. De lo contrario, el déficit simplemente resurgirá en forma de largas listas de espera de acceso a vivienda social.

El avance histórico de la producción capitalista ha traído mejoras ahorradoras de trabajo a la industria de la construcción —el hormigón reforzado, los vehículos pesados o las herramientas eléctricas son ejemplos de ello. Sin embargo, el ritmo del cambio ha sido considerablemente más lento que en otros sectores. La construcción tiene a día de hoy ‘el dudoso honor de tener las ganancias de productividad más bajas de cualquier industria’ (The Economist 2017). Esto es en parte debido a que la necesidad de una organización flexible del proceso de construcción conlleva una presión para limitar los gastos generales. Además, es difícil mecanizar el trabajo de construcción. Aparte de la complejidad de descomponer la producción de algo tan grande como un edificio en una secuencia de tareas repetitivas, el hecho de que la mercancía acabada está fijada a un lugar en el que se consume complica el problema, ya que las parcelas de terreno pueden ser muy variables (Potter 2021). Mientras que los procesos de manufactura, una vez localizados, pueden repetirse una y otra vez, en la construcción es la ‘fábrica’, por así decirlo, la que tiene que moverse de una localidad a otra, reproduciendo el mismo proceso de diferente manera cada vez (Price 1980 22, 126). Para gestionar estas dificultades, la industria de la construcción de viviendas ha dependido de estrategias de ‘modularización’, es decir, de partir una estructura en elementos estandarizados que se pueden fabricar fuera del sitio de construcción (Ball 1999, 12). Esto explica por qué la industria de la construcción ha visto históricamente la mayor parte de sus ganancias de productividad en la producción de materiales de construcción, que pueden fabricarse y almacenarse según el proceso habitual de manufactura.

Las relaciones de propiedad social de la construcción de viviendas capitalista han resultado así en un patrón de desarrollo distintivo marcado por una alta intensidad de trabajo. En ausencia de unas regulaciones laborales estrictas o sindicatos fuertes que actúen como una fuerza compensatoria (por ejemplo, imponiendo límites sobre el uso de subcontratas), la construcción competitiva de viviendas tiende de este modo a gravitar alrededor de la explotación de una mano de obra mal pagada dispuesta a trabajar a un ritmo acelerado. Los constructores de vivienda han hecho históricamente uso de capataces tiránicos, salarios a destajo y, por supuesto, extensas subcontrataciones para empujar los salarios a niveles de subsistencia y asegurar la disciplina en el lugar de trabajo (Byrne, 1993; Price 1980). Estas dinámicas, no obstante, pueden

llevar a los trabajadores al límite —en algunos casos literalmente, en la forma de accidentes en sitios de construcción— y detonar conflictos en el lugar de trabajo que pueden perturbar fácilmente la frágil cadena de producción. El éxito de la acción industrial está condicionado por qué sección de la mano de obra se revuelve. Si las huelgas se confinan en secciones ‘no cualificadas’, fácilmente reemplazables (por ejemplo, la de albañiles eventuales), el éxito será mayor, puesto que los trabajadores tendrán que movilizarse en números lo suficientemente grandes como para hacer que su ausencia se sienta y se prevenga el su rápido reemplazo. A la inversa, el éxito será menor si quienes se ponen en huelga son comerciantes que poseen habilidades escasas en esa área. Resulta especialmente dañina para un empleador una huelga de especialistas que trabajen en los ‘cuellos de botella’ del proceso de construcción. Por ejemplo, en la construcción de una estructura de hormigón, aquellos a cargo del encofrado (los moldes temporales que le dan forma al hormigón vertido) controlan un punto crítico significativo. Un abandono de las herramientas por su parte puede sabotear el asentamiento de cimientos y pilares estructurales (Mingo y Lorite, 1993). Como tal, el éxito del descontento de la clase trabajadora suele depender del lado del que se pongan los comerciantes en un conflicto industrial, puesto que un pequeño número de trabajadores ‘cualificados’ puede utilizar su mayor capacidad de influencia para negociar unos mejores términos para sus contrapartes ‘no cualificadas’. Los vínculos de solidaridad concretados a lo largo de la historia entre trabajadores ‘cualificados’ y ‘no cualificados’ están destinados a tener un gran impacto en el equilibrio de fuerzas de clase en el sitio de construcción.

Intercambio

Para sacar ganancia de una ola de renta, los rentistas urbanos tienen que adquirir activos en bienes inmuebles y venderlos rentablemente en un plazo de tiempo dado. Con este fin, suelen contratar los servicios de agentes inmobiliarios (Ball 2006, 90-124; Besbris 2020). Los agentes son especialistas en el intercambio que usan su conocimiento superior de las condiciones del mercado local para ofrecer un abanico de servicios, los más prominentes de los cuales son la publicitación de propiedades y la intermediación de transacciones. A cambio, exigen una pequeña porción de renta de vivienda que le han asegurado al rentista, en forma de un porcentaje del precio de venta o de alquiler. Esto les incentiva a animar a los propietarios a subir los precios tanto como sea posible, incluso si esto supone que

lleve más tiempo asignar la vivienda a un consumidor (algo que puede no estar en el interés del vendedor). Si la vivienda es de alquiler, los agentes inmobiliarios también pueden ofrecer servicios de gestión, actuando de enlace con los inquilinos y administrando los costes operacionales, tales como los costes de mantenimiento. Entre estos servicios, también pueden estar incluidos la tasación de propiedades y la provisión de asesoramiento, como a la hora de indicarles a los promotores qué segmentos del mercado son más rentables en la zona. Al darle forma a las expectativas de precios de los propietarios y los consumidores, estos intermediarios desempeñan un papel crucial en la conformación del mercado.

La capacidad del rentista para extraer el nivel deseado de renta de vivienda en el plazo de tiempo adecuado depende en gran medida de relaciones de propiedad social en materia de tenencia. En el caso de la vivienda de alquiler privado, el casero extrae rentas en forma de un flujo regular de alquileres que puede continuar mucho tiempo después de que la inversión realizada en la propiedad se haya amortizado. La contrapartida es un largo período de amortización, a lo largo del cual los réditos llegan a cuentagotas. Esto conlleva una exposición prolongada a riesgos, tales como la interrupción de los flujos de rentas por los inquilinos o las dificultades para expulsarlos en caso de que el propietario quiera vender. En contraste, la realización de las rentas de vivienda por medio de la venta acelera el proceso de amortización. El rentista consigue un rendimiento inmediato de su inversión, canjeando anticipadamente las rentas futuras, en forma de un pago único de ganancias de capital. El único inconveniente es la renuncia de una localización urbana que podría incrementar su valor en el futuro. Como David Harvey apunta (Harvey 1982, 330-72), estos dilemas no difieren de los del comercio de acciones —los rentistas urbanos simplemente comercian con partes del entorno construido.

Como hemos visto antes, hay una profunda contradicción entre las funciones rentistas y residenciales de la vivienda. El conflicto entre las lógicas del rentista y el residente se hace más evidente en el caso la vivienda de alquiler privado. En ausencia de un control estricto del alquiler, los caseros buscarán por lo general maximizar el alquiler de vivienda que extraen de sus propiedades minimizando los costes operacionales (reparaciones, mejoras) y aumentando los precios de arrendamiento en función de la demanda, expulsando y sustituyendo inquilinos en conformidad. Esto amenaza la calidad de vida de los residentes, puesto que empeora las condiciones residenciales y rebaja los ingresos disponibles. Una y otra vez, este conflicto ha conllevado un contragolpe activista de inquilinos que se organizan para limitar los poderes extractivos de los caseros. En los períodos de movilización social más amplia, al activismo inquilino ha demostrado ser capaz de impulsar movimientos de masas y forzar cambios en las

relaciones de propiedad social de la tenencia en régimen de alquiler, típicamente por medio de una combinación de esfuerzos de presión grupal y acciones militantes, tales como las huelgas de alquiler. Las reformas en el mercado del alquiler han tenido una serie de características recurrentes (Harloe 2020, 266-292):

- (1) El establecimiento de sistemas de control de los alquileres —por ejemplo, la indización, los topes o la congelación de los precios del alquiler— para restringir el poder de subirlos que tiene el casero.
- (2) La introducción de regulaciones para mejorar la estabilidad de la tenencia de los inquilinos. Las medidas en este sentido han incluido regulaciones de la duración mínima de los arrendamientos, de su prorrogación automática o del derecho de los inquilinos a cederles su contrato a familiares.
- (3) Regulaciones que fuerzan a los caseros a asegurar unas condiciones residenciales mínimas para los inquilinos. Por ejemplo, espacio habitable, comodidades, salud y seguridad.

La vivienda en propiedad [*owner-occupation*] complica las dinámicas del conflicto de propiedad social, puesto que los propietarios de vivienda pueden encarnar simultáneamente los papeles del residente y el rentista. En la medida en que los propietarios de vivienda traten su casa como una inversión, se preocuparán de vender rentablemente su activo más adelante (Langley 2009). Como si fueran caseros de sí mismos, ven las mejoras en la calidad de su alojamiento como un pasivo potencial. También es probable que se encuentren haciendo cálculos similares a los de cualquier promotor: ‘¿qué mejoras ‘añadirán valor’ a la propiedad y cuáles no?’ ‘¿Qué contratista me ofrece el precio más rentable?’ Pueden encontrarse con que sus intereses financieros se alinean con los de las élites rentistas, volviéndose quizás incluso más proclives a apoyar gobiernos que rebajen los costes relativos a la adquisición, mantenimiento y transacción de la propiedad (tales como un impuesto del timbre⁷ más bajo o un menor gravamen de las ganancias de capital) (Schwartz y Seabrooke 2009). La perspectiva de un ‘aburguesamiento’ es una razón prominente por la cual los gobiernos de diferentes colores han apuntado a promover la propiedad de la vivienda desde el siglo XIX (Kohl 2018).

No obstante, los propietarios de vivienda no son más que rentistas ‘pequeños’ o parciales. Que sea la racionalidad del residente o la del rentista la que prevalezca dependerá de varios factores. Como Matthew Watson (2009) ha

⁷ [N. de trad.] En el original, ‘stamp duty’. Aunque mantenga en la traducción el nombre más genérico para este tipo de gravamen, su homólogo más directo dentro del ordenamiento jurídico del Estado español sería el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP).

mostrado, los propietarios de vivienda tienen que haberse socializado activamente hasta volverse promotores de sus propias casas, igual que hasta la idea de que las casas son activos que se pueden usar para trepar por una ‘escalera de la propiedad’ cabalgando olas sucesivas de subidas en los precios de las rentas de vivienda. Otro factor es la estancia del propietario en la propiedad, puesto que su actitud variará en función de si la casa es su ‘hogar para siempre’ o si tendrá que venderla en el medio plazo. Por último, los niveles de deuda y el panorama económico más amplio también juegan un papel. El propietario de vivienda interiorizará la mentalidad de inversor apalancado⁸ más fácilmente cuando los precios de la vivienda estén en alza que si su prestamista hipotecario está amenazando con embargar la casa (García Lamarca 2017; García Lamarca y Kaika 2016). En ese momento, la tensión entre renta y residencia se vuelve crudamente clara una vez más: el propietario de vivienda endeudado se vuelve un inquilino *de facto* en mora, un residente en conflicto con los poderes extractivos de un rentista (financiero).

Finanzas

Las instituciones financieras intervienen en diferentes momentos del proceso de provisión de vivienda, ofreciendo crédito para voluminosas operaciones comerciales a los diferentes agentes involucrados. La financiación de préstamos es una actividad extractora de renta a través de la cual los financieros prestan capital escaso a cambio de pagos de renta, en forma de intereses y tarifas (Christophers 2020, 49-95). Cuando se encuentran en una posición de fuerza relativa, los rentistas financieros exigirán mayores garantías al deudor y un mayor interés en sus préstamos. En cambio, cuando estén en una posición de debilidad relativa —pongamos, cuando hay abundante capital disponible y una competencia intensa entre proveedores de crédito— los financieros estarán sometidos presión para atraer a clientes rebajando sus rentas y asumiendo mayores cargas de riesgo. Esta relación de propiedad social está inscrita en todos los aspectos de un préstamo hipotecario: el cálculo del puntaje de crédito del prestatario; la magnitud del pago inicial exigido; los fondos prestados en relación

⁸ [N. de trad.] En el original, ‘leveraged’. El apalancamiento financiero es una práctica especulativa de inversión consistente en aumentar la magnitud del capital invertido inicialmente *mediante el endeudamiento*. A mayor capital prestado en relación al capital propio, mayor apalancamiento y riesgo de insolvencia por parte del prestatario al quedar sujeto en mayor medida a las vicisitudes de la amortización de su deuda.

al valor de la propiedad (relación valor-préstamo); la duración del préstamo; y, por supuesto, la tasa de interés, sea fija o variable⁹.

La acumulación financiera, sin embargo, no refleja simplemente un desequilibrio existente en la distribución del capital, sino que también tiende a ampliar estos desequilibrios a los niveles (1) *social*, (2) *espacial* y (3) *sectorial*:

- (1) La deuda es una relación social mediada por el riesgo, que baja los costes por intereses para quien ya es poderoso al mismo tiempo que los sube para quienes tienen pocos ingresos o no poseen propiedades que usar como garantía. Esto refuerza las desigualdades estructurales en el acceso a la vivienda. Un ejemplo evidente de esto son las prácticas de trazado de 'líneas rojas' [*redlining*] por medio de las cuales los proveedores de hipotecas les restringen el crédito a los barrios de bajos ingresos, excluyendo de este modo a las minorías pobres y racializadas (Gotham, 2002). Una asimetría parecida existe entre los rentistas mismos, en la medida en que los especuladores corporativos pueden recaudar fondos en términos mucho mejores que los rentistas pequeños y medianos al recurrir a mercados de capitales mayoristas (Fields, 2018).
- (2) La movilidad del capital financiero también amplifica los desequilibrios espaciales, reforzando los efectos del desarrollo capitalista desigual (Smith 2010). Mientras que las finanzas privadas ofrecen un canal por medio del cual los ahorros pueden fluir hacia el sector inmobiliario, lo hacen concentrándose en áreas que ofrecen mejores rendimientos. Es más probable que quienes

⁹ El lado del suministro de crédito tampoco es neutral en la estructuración de las relaciones de propiedad social de las finanzas inmobiliarias. Las instituciones especializadas en préstamos hipotecarios de la época previa a los 1970s (véase más abajo) establecieron unos circuitos financieros selectivos que favorecían a cierto tipo de prestatarios. Los bancos basados en bonos privilegiaban los préstamos a rentistas urbanos más acaudalados en virtud de sus prácticas recaudadoras de capital, que dependían de la emisión de bonos con garantía hipotecarias vendidos a inversores a largo plazo aversos al riesgo. Esto les permitía amasar capital rápidamente y originar hipotecas mayores, pero también les hacía preferir 'garantías que fueran más fáciles de vigilar, más estandarizadas y capaces de generar unos ingresos por rentas estables' (Blackwell y Kohl, 2018b, 3674). De este modo, tendían a concentrar sus servicios de préstamo en proyectos inmobiliarios más grandes y aparentemente más seguros, tales como los bloques construidos para el alquiler en ciudades céntricas. Al contrario, los bancos basados en depósitos tales como las cajas de ahorros o las sociedades de préstamo inmobiliario tenían un perfil de prestatario 'más popular'. Al tener que agrupar sus depósitos de ahorros de manera fragmentada, sus operaciones tendían a estar diseminadas a lo largo de un gran número de ramas. Esto les permitía incrustarse en comunidades locales, dándoles una ventaja sobre los mercados periféricos, en los que los bancos basados en bonos sufrían de asimetrías de información (Blackwell y Kohl, 2018b, 54). Debido a su mayor proximidad al terreno, un ritmo más lento de recaudación de capital y a veces incluso una misión caritativa, los bancos basados en depósitos se volvían de este modo más proclives a prestar a una escala menor (por ejemplo, a posibles propietarios de vivienda) y con unas relaciones valor-préstamo más generosas. Estas diferencias, sin embargo, se han difuminado con la desarticulación de los circuitos especiales y el auge de la banca universal desde los 1970s (véanse Blackwell y Kohl, 2018^a; 2018b; Kohl 2017, 92-4; Martens 1988).

viven en áreas más pobres vean sus ahorros drenados hacia barrios más ricos o gentrificadores (Martens 1988, 163-5).

- (3) Un patrón parecido tiene lugar cuando las finanzas se mueven entre sectores en su búsqueda de las industrias más rentables. Si el mercado inmobiliario está especialmente boyante, el capital financiero canalizará y acrecentará su expansión con un generoso suministro de crédito (Fernandez y Aalbers, 2016). En el proceso, las olas de renta verán su vida alargada, a medida que los compradores de propiedad asuman deuda para poder permitirse precios más altos que subir aún más en beneficio de los rentistas. Al contrario, si las fortunas del mercado inmobiliario se tuercen (o si surge una industria más prometedora) el capital financiero se retirará, constriñendo la demanda y transformando potencialmente el descenso de una ola de renta en un desplome violento.

Desde el siglo XIX hasta los 1970s, los Estados vieron necesario contener las relaciones de propiedad social de las finanzas inmobiliarias dentro de ‘circuitos especiales’ para asegurar un suministro continuo y estable de crédito. En particular, la provisión de hipotecas estaba mayormente limitada a instituciones financieras especializadas, tales como cajas de ahorros locales dedicadas a los préstamos basados en depósitos o bancos hipotecarios con privilegios monopolistas sobre los préstamos basados en bonos (Blackwell y Kohl, 2018^a; Kohl 2017, 92; Martens 1988). Dentro de estos circuitos, los proveedores de hipotecas disfrutaban de unos regímenes regulatorios de protección que subsidiaban o garantizaban sus operaciones con fondos de los contribuyentes; protegían sus actividades prestatarias de la competencia; o los aislaban de sacudidas potenciales en los mercados de capital.

Desde los 1970s, sin embargo, ha venido siendo una tendencia general que los Estados desarticulen estos circuitos especiales, aunque de una manera altamente desigual y variada (Aalbers 2019; Fernandez y Aalbers 2016). Las instituciones especializadas se han transformado en bancos generalistas u otros tipos de instituciones financieras integradas, a menudo con la ayuda de fusiones y adquisiciones. Esto ha traído consigo un aumento de escala geográfica de sus operaciones, en la medida en que los prestamistas que estaban previamente incrustados local o regionalmente se han integrado en circuitos más amplios. Los agentes financieros que estaban previamente excluidos o en los márgenes de las finanzas inmobiliarias, tales como los bancos comerciales, han entrado en el mercado presentado una competencia feroz por los depósitos y los préstamos hipotecarios. Las restricciones sobre el préstamo hipotecario basado en bonos se han levantado, abriendo esta práctica a un amplio repertorio de proveedores financieros. En medio de una competencia intensificada por flujos de capital, los Estados han regulado la difusión de vehículos de inversión cada vez más sofisticados para amasar y movilizar capital destinado a la extracción de rentas

inmobiliarias. Por nombrar dos ejemplos prominentes: la titulización de hipotecas —una técnica de emisión de bonos basada en el agrupamiento de flujos hipotecarios para contrarrestar sus riesgos individuales— y los grupos de inversión en activos inmobiliarios —fondos públicamente comerciados destinados a la compra a gran escala de activos inmobiliarios (García Lamarca 2020; Gotham 2009). A su lado, se han desarrollado nuevas prácticas de cálculo, a menudo con la ayuda de macrodatos [*big data*], para navegar la fragmentación local de los mercados de la propiedad (Fields, 2018). La inconmensurabilidad de los bienes inmuebles se ha ido ‘alineando gradualmente con la ficción sin fronteras de las finanzas en una serie de pequeños (y grandes) pasos que han vuelto legibles los bienes inmuebles locales y, de ese modo, susceptibles de inversión a una escala global’ (Aalbers 2019, 380).

En su conjunto, esta transformación de las relaciones de propiedad social financieras —a veces denominada ‘financiarización’— ha resultado en un patrón de desarrollo particular, marcado por un aumento en volumen, movilidad y volatilidad de las finanzas inmobiliarias (Aalbers 2019, Aalbers y Christophers, 2014; Fernandez y Aalbers 2016). La diversificación financiera y la integración de mercados han facilitado la disponibilidad de fondos a medida que se expande el mercado. La competencia intensa entre financieros ha llevado a los prestamistas a bajar sus tipos y embarcarse en operaciones más arriesgadas, resultando en hipotecas con menores requerimientos y mayores proporciones deuda-ingreso. Los préstamos adicionales, a su vez, les han permitido a los compradores asumir más deuda para subir los precios, provocando un brusco aumento de la inflación de las rentas. Los hogares más ricos han visto una mejora en sus posiciones rentistas, a medida que una mayor disponibilidad de fondos y servicios les ha facilitado el acceso a nuevos activos en propiedad y ha inflado el valor de los que ya poseían. Esto ha estimulado su consumo al hacer crecer su capacidad de pedir préstamos utilizando como garantía sus activos en propiedad (‘liberación de capital’ [*equity release*]) o simplemente dándoles la impresión de que la revalorización de sus hogares les está ahorrando dinero (el ‘efecto riqueza’) (Langley 2009; Watson 2009). Para los grupos menos privilegiados —‘minorías étnicas/raciales, migrantes, mujeres ancianas y un abanico de grupos sociales vulnerables a las sacudidas del mercado laboral’— los resultados han sido ambiguos en el mejor de los casos (Aalbers 2019, 377). Aunque los préstamos inmobiliarios se han vuelto más accesible para los hogares de menores ingresos durante las expansiones del mercado inmobiliario, ‘los crecientes precios de la vivienda y una tendencia al alza de los costes reales de los préstamos reducen el

acceso a la larga' (Martens 1988, 163). A lo largo del tiempo, el acceso a la escalera de la propiedad se vuelve más pronunciado, en particular para quienes llegan a la espiral del precio de la vivienda en una fase tardía, como los arrendatarios, los migrantes los jóvenes o los jóvenes sin expectativas de herencia. Para quienes el alquiler es la única opción viable, la presión al alza de los precios de la vivienda empujará hacia arriba eventualmente los alquileres (Adkins, Cooper y Konings 2020, 73). Los gobiernos que abordan los problemas de asequibilidad mediante subsidios a la compra de vivienda (por ejemplo, 'vacaciones' del impuesto del timbre¹⁰ garantías públicas para las hipotecas) están condenados a exacerbar el problema, ya que los posibles compradores de vivienda simplemente usarán su mayor capacidad financiera para subir aún más los precios (Aalbers 2019, 377).

Con una producción capitalista que ofrece rendimientos cada vez más escasos, la integración financiera global ha facilitado la fuga de la inversión hacia actividades rentistas (Clegg y Benanav, 2010; Ferández y Aalbers 2016). Una expresión de este patrón de desarrollo ha sido la formación recurrente de burbujas especulativas en los mercados inmobiliarios. Una *burbuja* se forma cuando la especulación de precios asume una *dinámica autorreferencial*: la inversión especulativa se canaliza para aprovecharse de los precios de vivienda en alza, pero los precios sólo siguen subiendo por la canalización de la inversión especulativa. Las burbujas se forman debido a una demanda excesiva motivada puramente por las expectativas rentistas, de tal modo que las transacciones inmobiliarias quedan completamente desligadas de cualquier necesidad de vivienda como un lugar en el que vivir. El sostenimiento de una burbuja exige una cantidad exponencial de inversión para una tasa de inflación de precios constante, haciendo de estos episodios algo insostenible. Cuando las burbujas inmobiliarias 'revientan', el resultado es un súbito ajuste a la baja de las expectativas de renta. Los inversores sobreapalancados¹¹ es probable que vayan a la quiebra y se lleven consigo a sus acreedores. Mientras tanto, los hogares se ven forzados a retirarse del consumo para poder liquidar sus deudas o son directamente desahuciados de sus viviendas, desplegando una población con expectativas de vivienda asequible cada vez menores o nulas (Soederberg 2020). En los últimos años, se han formado movimientos sociales para combatir los niveles crecientes de deuda de los hogares, a veces paralizando desahucios y ocupando propiedades de bancos para alojar a los desposeídos (García Lamarca 2017).

¹⁰ [N. de trad.] Véase la nota 7.

¹¹ [N. de trad.] Véase la nota 8.

Reproducción

La perpetuación de la sociedad capitalista, como las feministas llevan mucho tiempo señalando, depende de un amplio repertorio de actividades reproductivas que tienen lugar más allá del lugar de trabajo (Bhattacharya, 2017). El hogar y el mercado de la vivienda desempeñan varias funciones cruciales en este sentido:

- (1) En primer lugar, es bien conocido que el capitalismo requiere un acceso mediado por el mercado a los medios de subsistencia, de modo que la gente está obligada a comprar y vender para sobrevivir. Para sostener esta 'dependencia del mercado' (Wood 2002), la mercantilización de las necesidades básicas de la humanidad, como la comida, la ropa y, por supuesto, el alojamiento es de especial importancia.
- (2) Por extensión, 'la vivienda es un gran componente necesario de los costes de reproducción de la fuerza de trabajo', uno con ramificaciones determinantes para los costes salariales y los ingresos disponibles, tal y como nos hemos referido a ello más arriba (Clarke y Ginsburg 1976, 2).
- (3) Es más, la vivienda no es sólo una mercancía. También es necesaria para el consumo de otros bienes (González 2010). Puesto que una gran parte de los rendimientos productivos del capitalismo son bienes de consumo duraderos para el consumo y el almacenamiento domésticos, la expansión continua del capitalismo también depende de las condiciones residenciales disponibles para los consumidores. Un espacio habitable limitado o una infraestructura urbana pobre limitarán necesariamente la demanda de mercancías clave tales como electrodomésticos o vehículos.
- (4) La vivienda también supone la plataforma primaria para actividades vitales de la reproducción social (incluidas la cocina, la limpieza o el cuidado), la realización de las cuales puede ser mercantilizada o externalizada a trabajadoras de servicios o 'interiorizada' dentro de la familia —las labores generizadas suelen llevarlas a cabo mujeres, en cualquier caso.
- (5) En último lugar, la vivienda también es vital para la reproducción de la especie, donde los patrones de formación de hogares se encuentran estrechamente asociados a formas de familia, índices de fertilidad y transferencias intergeneracionales de riqueza (Adkins, Cooper y Konings 2020; Forrest y Hirayama 2018).

La vivienda, en resumen, desempeña un papel vital en la sociedad capitalista. El problema es que, a diferencia de otras mercancías de subsistencia bajo el capitalismo, la vivienda tiene una tendencia a volverse más cara a lo largo del tiempo, debido a las tendencias inflacionarias de la renta de la tierra y la renta de la vivienda. Si se deja desatendida, la contradicción entre renta y residencia resultará en un acceso deteriorado a la vivienda, que amenazará las funciones reproductivas cruciales del hogar.

Se necesita una acción política concertada para arbitrar este conflicto de propiedad social. Una opción explorada anteriormente son las reformas del mercado del alquiler, por medio de las cuales el Estado le impone límites al poder extractor de rentas de los caseros. De forma alternativa, el Estado puede usar fondos públicos para socializar parte del coste total de la renta de la vivienda. A veces esto sucede bajo el nombre de ‘vivienda social’, una expresión bastante imprecisa que abarca un amplio rango de mecanismos a través de los cuales el Estado puede intervenir en diferentes momentos del proceso de provisión (Kemeny 1992, 76-9). La vivienda social se refiere más comúnmente a la ‘vivienda de alquiler social’: vivienda de alquiler, generalmente provista por cuerpos públicos o semipúblicos, que no está motivada principalmente por la ganancia y que es asignada administrativamente de acuerdo con algún concepto de ‘necesidad’ (Harloe 1995). Los alojamientos orientados a la vivienda en propiedad a veces caen bajo una regulación protectora diseñada para mitigar los efectos negativos de la extracción de rentas sobre los propietarios. Los rendimientos de las cooperativas de vivienda o incluso de algunas promotoras privadas lucrativas pueden caer en esta categoría si están subsidiadas para obedecer a ciertos estándares espaciales y de precio. Las políticas de vivienda social también pueden estar diseñadas para cubrir las necesidades residenciales de amplios sectores de la sociedad; de forma alternativa, también pueden estar dirigidas únicamente a una minoría empobrecida (Kleinman 1996). No obstante, unas políticas de vivienda social efectivas presuponen un sector público financieramente capaz y políticamente dispuesto a integrar la provisión de vivienda en sus mecanismos de bienestar más amplios, para absorber así los costes reproductivos de la fuerza de trabajo (subsistencia, cuidado, educación, formación).

Desde los 1980s, sin embargo, la dirección general de la trayectoria ha estado siendo una de gobiernos que desregulan los mercados del alquiler y desmantelan gradualmente la vivienda social, usando la creciente disponibilidad de las finanzas hipotecaras para promover la vivienda en propiedad en lugar de ello. En este proceso, los Estados han descargado sobre las redes familiares y de parentesco la responsabilidad de negociar las tensiones entre renta y residencia, al tiempo que han promovido que los residentes piensen y actúen como pequeños rentistas. Esto ha llegado en medio de un atrincheramiento más amplio del Estado del bienestar y un estancamiento en el crecimiento de los salarios en relación a los costes de la vivienda. En conjunto, los hogares han quedado sometidos a una presión creciente para diseñar sus estrategias reproductivas en torno a fuentes de ingresos basadas en activos.

Para el grueso creciente de propietarios de vivienda, la opción más accesible ha sido la de recurrir al valor creciente de su propio hogar. En efecto, la

propiedad de la vivienda se ha vuelto central en la planificación de ‘vidas enteras basadas en los activos’, organizados por la lógica rentista de la apreciación de activos (Adkins, Cooper y Konnings 2020, 69-79). Para los hogares más antiguos, una estrategia común consistía en vender su casa para canjear su riqueza propietaria y ‘rebajarse’ a una propiedad más barata, viviendo de la diferencia entre una y otra. Esto, sin embargo, sólo es una opción realista para quienes tienen propiedad en localizaciones urbanas codiciadas, donde las presiones de la renta del suelo pueden resultar en incrementos exorbitantes de los precios de la vivienda. Otra estrategia diferente es la de vender y mudarse con hijos adultos, si sus casas son lo suficientemente grandes. Para los hogares de mediana edad, cabalgar olas de renta más cortas comprando, repromocionando y vendiendo sucesivas casas con ganancia sólo es posible para quienes sean lo suficientemente acaudalados como para seguirles el ritmo a los crecientes precios de la vivienda o para aquellos que, a pesar de tener un salario modesto, tuvieron la suerte suficiente como para haber irrumpido en el mercado en una fase más temprana de la financiarización (Arundel y Ronald, 2021). De cualquier modo, la perspectiva del pequeño rentismo parece estar cada vez más limitada a las generaciones más viejas. Y, con todo, esto no significa que haya cohortes generacionales enteras que se estén quedando fuera de las estrategias reproductivas rentistas. Como Adkins et al. (2020, 75) destaca, los jóvenes todavía pueden trepar los escalones de la propiedad si sus salarios crecen acompasados con los precios de la vivienda (cada vez más improbable) o si tienen la buena suerte de haber tenido padres ricos. De ahí por qué las transferencias de riqueza intergeneracionales estratégicamente calendarizadas, tales como el ‘regalo’ temprano de una herencia, se están volviendo cada vez más determinantes de la capacidad individual para acceder a la vivienda en propiedad. Incluso entonces, la partición de estas transferencias entre varios hijos disminuye necesariamente la viabilidad de esta estrategia a lo largo del tiempo. En general, es más preciso hablar de una estratificación residencial compleja entre tres tipos de familia (Forrest y Hirayama 2018):

- (1) *Acumuladoras de inmuebles*, capaces de mantener o incrementar sus activos inmobiliarios a lo largo de sucesivas generaciones;
- (2) *Disipadoras de riqueza inmobiliaria*, que experimentan un declive en los activos inmobiliarios movilizados por generaciones previas cuando el mercado era más accesible.

(3) *Arrendatarias perpetuas*, sin activos inmobiliarios acumulados y con oportunidades cada vez menores para acceder a ellos.

El pequeño rentismo financiarizado puede suspender temporalmente la contradicción entre renta y residencia pero, a medida que los salarios se estancan y la escalera de la propiedad se vuelve más pronunciada, el problema subyacente vuelve a salir a la superficie como un conflicto distribucional con rasgos intergeneracionales. Es otra manifestación más de la difícil relación entre la producción capitalista y la extracción de rentas en las entrañas de la provisión de vivienda bajo el capitalismo.

Conclusión

Desde el declive del debate de la renta, la investigación político-económica sobre la vivienda ha estado aquejada de una serie de problemas teóricos. Uno de los principales ha sido un exceso de énfasis recurrente sobre la vivienda como un objeto de consumo e intercambio, dejando de lado otros aspectos de la provisión como, en particular, el proceso de construcción de viviendas. Para romper con esta tendencia consumista, he ofrecido una fusión analítica de las diferentes fases de la provisión, mostrando cómo estas se unen mediante una lógica distintiva de *acumulación residencial*. Apoyado en el regreso contemporáneo a la teoría de la renta, el enfoque de la acumulación residencial condensa las maneras complejas en que el proceso de provisión de vivienda está atrapado entre dos formas de acumulación capital con dinámicas opuestas: la extracción de rentas y la producción capitalista. La *extracción de rentas* gira en torno al atesoramiento monopolista de un activo escaso para aumentar su precio. Una expresión de esto es la especulación con el precio de la vivienda, que depende de la capacidad de un inversor para acaparar espacio residencial en localizaciones de alta demanda, cobrando el máximo posible por el acceso a ellas. La *producción capitalista*, en contraste, gira en torno a la mejora productiva de la competitividad del trabajo, disminuyendo su precio en el largo plazo. El negocio feroz de los contratistas de obra nos ofrece aquí el ejemplo más claro, donde se emplean regularmente métodos de subcontratación y precarización para disminuir los costes. La acumulación residencial entraña la compensación entre ambas formas de acumulación al mismo tiempo, tal y como se puede ver en las actividades de los promotores inmobiliarios, que combinan habitualmente una construcción rentable y especulación con el precio de la vivienda. Esta lógica híbrida, sin

embargo, no se limita a estos agentes. *Land dealers* que compran y mantienen terrenos para la construcción; caseros que se gastan el mínimo en mantenimiento; o compradores de vivienda inquietos por qué reformas de hogar le ‘sumarán valor’ en una venta fura... Todos intentan equilibrar la producción capitalista y la extracción de rentes para lograr ganancia.

Otro problema identificado en esta literatura es una polarización analítica entre aproximaciones que son o bien excesivamente abstractas, que les prestan una atención insuficiente a las instituciones de vivienda, o bien excesivamente concretas, incapaces de vincular las observaciones empíricas con desarrollos que abarcan al sistema en su totalidad. Para superar esta brecha, he importado *al análisis de la vivienda* el concepto de *relaciones de propiedad social* para explorar cómo las estrategias de reproducción específicas a contextos se vinculan con patrones de desarrollo más amplios. A través de este prisma conceptual, he explorado cómo las dinámicas de la acumulación residencial tienen ramificaciones mayores para el funcionamiento de la economía capitalista.

Por un lado, hay una contradicción entre las funciones rentista y residencial de la vivienda. Una vivienda sólo genera renta en la medida en que la cantidad de espacio residencial en un área particular es escasa. Siempre que la provisión de vivienda esté dominada por agentes motivados por la ganancia, una escasez crónica de vivienda en medio de unas condiciones residenciales en deterioro, que los residentes estarán obligados a aceptar, es de esperar. Como tal, cualquier movimiento orientado a volver la vivienda más disponible o asequible les parecerá una amenaza a los rentistas urbanos, como los caseros y los promotores. Los resultados de los conflictos por la propiedad social, así como el uso de políticas públicas para remodelar y organizar las relaciones de propiedad social residenciales, están destinados a jugar un papel protagonista en el arbitraje de esta contradicción. La imposición de controles de alquileres, para proteger a los residentes al restringir las capacidades extractivas de los caseros; el establecimiento de sistemas de vivienda social, para absorber el impacto de la renta sobre los costes de subsistencia; o la promoción de la propiedad colectiva de la vivienda [*mass homeownership*], para darles a los residentes participación en la economía rentista más amplia... Todo son instancias de esto. Manteniendo una posición contradictoria en este sentido están los ocupantes propietarios, que tratan su propiedad como un activo al mismo tiempo que son residentes y pequeños rentistas en sus propias casas.

Por otro lado, las tendencias inflacionarias de la renta de la vivienda rechinan contra el desarrollo de la producción capitalista. Con el avance histórico de la producción capitalista, el impulso competitivo a mejorar la productividad ha forzado el descenso de los precios de las mercancías, incluso ante una demanda masiva. A lo largo del proceso, los bienes de subsistencia como la comida o la ropa se han vuelto más baratos, disminuyendo los costes de reproducción de la fuerza de trabajo (y, por extensión, disminuyendo el coste de la fuerza de trabajo misma). La vivienda es una gran excepción a la norma. A pesar de la mejora continua de las tecnologías de construcción, la vivienda se vuelve más cara ante la demanda masiva. A medida que las rentas de vivienda crecen con el tiempo, ejercen una presión al alza sobre los costes de subsistencia, sofocando los ingresos disponibles de los hogares y haciendo más caros los costes de referencia para el salario, llevando a múltiples ejes de conflicto de propiedad social, incluso entre generaciones residenciales. Esta tensión se puede evitar si el crecimiento del salario y la productividad consigue adelantar a los incrementos en el precio de la vivienda. La posibilidad de que esto ocurra, no obstante, es cada vez menor, ya que la feroz competencia industrial ha estrechado la rentabilidad de la producción capitalista a una escala global, desencadenando una fuga de varias décadas de la inversión hacia el mercado inmobiliario que ha inflado los precios por encima del crecimiento de los salarios y la productividad. De este modo, el rentismo residencial es una molestia cada vez mayor para el dinamismo productivo —pero, paradójicamente, también es uno de los medios más rentables que les quedan a los inversores a medida que el motor industrial del capitalismo se agota.

Agradecimientos

Me gustaría darles las gracias a Elisabeth Wallmann, Callum Wards, Alexis Moraitis, Jack Copley, Graham Harrison, Emma Murphy, Can Cinar, Henry Paikin y a los editores de esta revista por sus comentarios a las versiones anteriores de este artículo.

Referencias

- Aalbers, M. B. 2019 April 1. "Financial Geography II: Financial Geographies of Housing and Real Estate." *Progress in Human Geography* 43 (2): 376–387. <https://doi.org/10.1177/0309132518819503>.
- Aalbers, M. B. 2022 July 3. "Towards a Relational and Comparative Rather Than a Contrastive Global Housing Studies." *Housing Studies* 37 (6): 1054–1072. <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2033176>.
- Aalbers, M., and B. Christophers. 2014. "Centering Housing in Political Economy." *Housing Theory & Society* 31 (4): 373–394. <https://doi.org/10.1080/14036096.2014.947082>.
- Adkins, L., M. Cooper, and M. Konings. 2020. *The Asset Economy*. Medford: Polity. Arundel, R., and R. Ronald. 2021 May 1. "The False Promise of Homeownership: Homeowner Societies in an Era of Declining Access and Rising Inequality." *Urban Studies* 58 (6): 1120–1140. <https://doi.org/10.1177/0042098019895227>.
- Baer, W. 2007. "Is Speculative Building Underappreciated in Urban History?" *Urban History* 34 (2): 296–316. <https://doi.org/10.1017/S0963926807004658>.
- Ball, M. 1985. "Land Rent and the Construction Industry." *Land Rent, Housing and Urban Planning*, edited by M. Ball, V. Bentelegna, M. Edwards, M. Folin, 71–86. Abingdon, New York: Routledge. Ball, M. 1986 July 1. "Housing Analysis: Time for a Theoretical Refocus?" *Housing Studies* 1 (3): 147–166. <https://doi.org/10.1080/02673038608720573>.
- Ball, M. 1999. "Chasing a Snail: Innovation and Housebuilding Firms' Strategies." *Housing Studies* 14 (1): 9–22. <https://doi.org/10.1080/02673039982975>.
- Ball, M. 2003 May 1. "Markets and the Structure of the Housebuilding Industry: An International Perspective." *Urban Studies* 40 (5–6): 897–916. <https://doi.org/10.1080/0042098032000074236>.
- Ball, M. 2006. *Markets & Institutions in Real Estate & Construction*. Oxford; Malden: Wiley-Blackwell. Ball, M. 2020 June. "Classifying Housing Regimes. Is It Worth Doing? What are the Alternatives?" *Critical Housing Analysis* 7 (1): 36–48. <https://doi.org/10.13060/23362839.2020.7.1.502>.
- Ball, M., V. Bentelegna, M. Edwards, and M. Folin, eds. 1985. "Modern Capitalism and the Theory of Urban Rent: A Review." In *Land Rent, Housing and Urban Planning*. Abingdon, New York: Routledge 3–22 .

- Benanav, A., and J. Clegg. 2010. "Misery and Debt: On the Logic and History of Surplus Populations and Surplus Capital." *Endnotes* 2. <https://endnotes.org.uk/issues/2/en/endnotes-misery-and-debt>.
- Besbris, M. 2020. *Upsold: Real Estate Agents, Prices, and Neighborhood Inequality*. Chicago, IL: University of Chicago Press. Bhattacharya, T. ed. 2017. *Social Reproduction Theory: Remapping Class, Recentring Oppression*. London.
- Blackwell, T., and S. Kohl. 2018a January 2. "The Origins of National Housing Finance Systems: A Comparative Investigation into Historical Variations in Mortgage Finance Regimes." *Review of International Political Economy* 25 (1): 49–74. <https://doi.org/10.1080/09692290.2017.1403358>.
- Blackwell, T., and S. Kohl. 2018b December 1. "Urban Heritages: How History and Housing Finance Matter to Housing Form and Homeownership Rates." *Urban Studies* 55 (16): 3669–3688. <https://doi.org/10.1177/0042098018757414>.
- Blackwell, T., and S. Kohl. 2019 February 7. "Historicizing Housing Typologies: Beyond Welfare State Regimes and Varieties of Residential Capitalism." *Housing Studies* 34 (2): 298–318. <https://doi.org/10.1080/02673037.2018.1487037>.
- Brenner, R. 2007. *Property and Progress: Where Adam Smith Went Wrong: Marxist History-Writing for the Twenty-First Century*. Oxford: British Academy.
- Byrne, J. 1993. "La construcción durante el primer tercio del siglo XX." In *Los trabajadores de la construcción en el Madrid del siglo XX*, edited by D. Ruiz and J. Babiano, 25–58. Madrid: Akal/ Fundación 1 de Mayo.
- Byrne, J., and M. van der Meer. 2002. "Spain Down the Low Track." *Building Chaos: An International Comparison of Deregulation in the Construction Industry*, edited by J.
- Byrne, M. Van der Meer, 138– 160. London: Routledge. Christophers, B. 2020. "Rentier Capitalism: Who Owns the Economy, and Who Pays for It?"
- Clarke, S. 1994. *Marx's Theory of Crisis*. London: Palgrave Macmillan UK. Clarke, S., and N. Ginsburg. 1976. "The Political Economy of Housing." In *Political Economy and the Housing Question*, 3–33. London: CSE Books.
- Davis, M. 2007. *Planet of Slums*. London; New York: Verso.

- The Economist. 2017. "Efficiency Eludes the Construction Industry." *The Economist*. <https://www.economist.com/business/2017/08/17/efficiency-eludes-the-construction-industry>.
- Fernandez, R., and M. B. Aalbers. 2016. "Financialization and Housing: Between Globalization and Varieties of Capitalism." *Competition & Change* 20 (2): 71–88. <https://doi.org/10.1177/1024529415623916>.
- Fields, D. 2018 March 15. "Constructing a New Asset Class: Property-Led Financial Accumulation After the Crisis." *Economic Geography* 94 (2): 118–140. <https://doi.org/10.1080/00130095.2017.1397492>.
- Folin, M. 1985. "Housing Development Processes in Europe: Some Hypotheses from a Comparative Analysis." In *Land Rent, Housing and Urban Planning*, edited by M. Ball, V. Bentivegna, M. Edwards, M. Folin, 46–70. Abingdon, New York: Routledge.
- Forrest, R., and Y. Hirayama. 2018 April 3. "Late Home Ownership and Social Re-Stratification." *Economy and Society* 47 (2): 257–279. <https://doi.org/10.1080/03085147.2018.1459368>.
- García Lamarca, M. 2017. "From Occupying Plazas to Recuperating Housing: Insurgent Practices in Spain." *International Journal of Urban & Regional Research* 41 (1): 37–53. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12386>.
- García Lamarca, M. 2020. "Real Estate Crisis Resolution Regimes and Residential REITs: Emerging Socio-Spatial Impacts in Barcelona." *Housing Studies* 36 (9): 1407–1426. <https://doi.org/10.1080/02673037.2020.1769034>.
- Lamarca, M., and M. Kaika. 2016. "'Mortgaged Lives': The Biopolitics of Debt and Housing Financialisation." *Transactions: The Institute of British Geographers* 41:313–327. <https://doi.org/10.1111/tran.12126>.
- González, M. 2010. "Notes on the New Housing Question: Home-Ownership, Credit and Reproduction in the Post-War US Economy." *Endnotes* 2. <https://endnotes.org.uk/issues/2/en/endnotes-notes-on-the-new-housing-question>.
- Gotham, K. F. 2002. *Race, Real Estate, and Uneven Development: The Kansas City Experience, 1900-2000*. Albany, NY: State University of New York Press.
- Gotham, K. F. 2009. "Creating Liquidity Out of Spatial Fixity: The Secondary Circuit of Capital and the Subprime Mortgage Crisis." *International*

- Journal of Urban and Regional Research* 33 (2): 355–371.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2009.00874.x>.
- Haila, A. 1990. “The Theory of Land Rent at the Crossroads.” *Environment and Planning D: Society and Space* 8 (3): 275–296.
<https://doi.org/10.1068/d080275>.
- Hall, P. 2002. *Cities of Tomorrow: An Intellectual History of Urban Planning and Design in the 20th Century*. Hoboken: Wiley-Blackwell.
- Harloe, M. 1995. *The People’s Home: Social Rented Housing in Europe and America*. Oxford: Blackwell.
- Harloe, M. 2020. *Private Rented Housing in the United States and Europe*. London: Routledge.
- Harvey, D. 1978. “The Urban Process Under Capitalism: A Framework for Analysis.” *International Journal of Urban and Regional Research* 2 (1–4): 101–131. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1978.tb00738.x>.
- Harvey, D. 1982. *The Limits to Capital*. London: Verso.
- Hunt, E. S., and J. Murray. 1999. *A History of Business in Medieval Europe, 1200–1550*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kemeny, J. 1992. *Housing and Social Theory*. London: Routledge. Kemeny, J., and S. Lowe. 1998. “Schools of Comparative Housing Research: From Convergence to Divergence.” *Housing Studies* 13 (2): 161–176.
<https://doi.org/10.1080/02673039883380>.
- Kleinman, M. 1996. *Housing, Welfare and the State in Europe*. Cheltenham: Elgar. Knafo, S. 2009. “Liberalisation and the Political Economy of Financial Bubbles.” *Competition & Change* 13 (2): 128–144.
<https://doi.org/10.1179/102452909X417015>.
- Kohl, S. 2017. *Homeownership, Renting and Society: Historical and Comparative Perspectives*. London: Routledge.
- Kohl, S. 2018. “Why Housing Studies Still Lacks Social Theory and What to Do About It.” *Housing Theory & Society* 35 (2): 231–234.
<https://doi.org/10.1080/14036096.2017.1366943>.
- Langley, P. 2009. “Debt, Discipline and Government: Foreclosure and Forbearance in the Subprime Mortgage Crisis.” *Environment and Planning: Government and Policy* 41:1404–1419. <https://doi.org/10.1068/a41322>.

- Lipietz, A. 1980. "The Structuration of Space: The Problem of Land and Spatial Policy." In *Regions in Crisis*, edited by J. Carney, R. Hudson, and J. Lewis. London: Croom Helm.
- Marcuse, P., and D. Madden. 2016. *In Defense of Housing: The Politics of Crisis*. London; New York: Verso Books.
- Martens, M. 1988. "The Revolution in Mortgage Finance." In *Housing and Social Change in Europe and the USA*, edited by M. Ball, M. Harloe, and M. Martens, 130–168. London: Routledge.
- Marx, K. 1993. *Capital: A Critique of Political Economy*. Vol. 3. New York, N.Y., U.S.A: Penguin Classics.
- Mingo, A. D. and A. María Lorite. 1993. "Las condiciones de trabajo en el sector: Madrid, 1939-1975." In *Los trabajadores de la construcción en el Madrid del siglo XX*. edited by D. Ruiz and J. Babiano Madrid, 83–123.
- Moraitis, A. Forthcoming. "Secular Immiseration: On the Crisis and Future of Work."
- Moreno Zacarés, J. 2020. "The Iron Triangle of Urban Entrepreneurialism: The Political Economy of Urban Corruption in Spain." *Antipode* 52 (5): 1351–1372. <https://doi.org/10.1111/anti.12637>.
- Moreno Zacarés, J. 2021. "Euphoria of the Rentier?" *New Left Review*, (129): 47–67.
- Potter, B. 2021. "Why Did Agriculture Mechanize and Not Construction?" *Construction Physics* (Blog). <https://constructionphysics.substack.com/p/why-did-agriculture-mechanize-and> .
- Price, R. 1980. *Masters, Unions and Men: Work Control in Building and the Rise of Labour 1830–1914*. Cambridge: Cambridge University Press. Schwartz, H., and L.
- Seabrooke. 2009. *The Politics of Housing Booms and Busts*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Smith, N. 1979 October 1. "Toward a Theory of Gentrification: A Back to the City Movement by Capital, Not People." *Journal of the American Planning*

Association 45 (4): 538–548. <https://doi.org/10.1080/01944367908977002>.

Smith, N. 2010. *Uneven Development: Nature, Capital, and the Production of Space*. London, New York: Verso.

Soederberg, S. 2020. *Urban Displacements: Governing Surplus and Survival in Global Capitalism*. Abingdon; New York: Routledge.

Ward, C., and M. B. Aalbers. 2016 July 1. ““The Shitty Rent Business”: What’s the Point of Land Rent Theory?” *Urban Studies* 53 (9): 1760–1783. <https://doi.org/10.1177/0042098016638975>.

Watson, M. 2009. “Boom and Crash: The Politics of Individual Subject Creation in the Most Recent British House Price Bubble.” In *The Politics of Housing Booms and Busts*, edited by H. Schwartz and L. Seabrooke, 52–75. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Wood, E. M. 2002. *The Origin of Capitalism: A Longer View*. London: Verso.