

**Formas de acceso a la vivienda: factores, preferencias y motivaciones de
Millennials y Centennials.**

Roberto Mario Gómez¹

mariogomez@lebleu.com.ar

Fecha de recepción: 23 de enero de 2025

Fecha de aceptación: 3 de abril de 2025

ARK-CAICYT: <https://id.caicyt.gov.ar/ark://mgoahkh51>

Resumen

Este trabajo busca analizar los factores, preferencias y motivaciones que influyen en las formas de acceso a la vivienda de los Centennials y Millennials, hemos podido ver la importancia de la educación, la situación laboral, la presencia de hijos en el hogar y la pertenencia a un hogar propietario, lo que nos ayuda a entender los comportamientos de los jóvenes a la hora de decidir su manera de habitar.

Palabras clave: Millennials; Centennials; Vivienda; Crédito; Alquiler

Abstract

This work seeks to analyze the factors, preferences and motivations that influence the ways Centennials and Millennials access housing. We have been able to see the importance of education, employment situation, the presence of children at home and belonging to a proprietary home, which helps us understand the behaviors of young people when deciding their way of living.

Key words: Millennials, Centennials, Housing, Credit, Rent



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

¹ Universidad Gastón Dachary, Misiones, Argentina
Número de ORCID: 0009-0005-9484-7257

Resumo

Este trabalho procura analisar os factores, preferências e motivações que influenciam a forma como os Centennials e os Millennials acedem à habitação. Conseguimos constatar a importância da educação, da situação laboral, da presença de filhos em casa e da pertença a uma casa própria, o que ajuda a compreendermos os comportamentos dos jovens na hora de decidir o seu modo de viver.

Palavras-chave: Millennials; Centennials; Moradia; Crédito; Aluguel

Introducción

Este trabajo es un adelanto de algunos conceptos que estamos investigando en nuestra Tesis Doctoral en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales. La pregunta-problema de investigación que procuraremos contestar es: ¿En qué medida la pertenencia a una determinada generación puede influir en las formas de acceso a la vivienda? Intentaremos estudiar los factores, preferencias y motivaciones que influyen en las formas de acceso a la vivienda. No sólo la pertenencia a una determinada generación, sino también la educación, el nivel ocupacional y la presencia de hijos; el hecho de provenir de un hogar propietario; la mayor antigüedad laboral (que puede significar más capacidad de ahorro) entre otras cuestiones relevantes a la hora de tomar la decisión habitacional.

Queremos saber si las nuevas generaciones no quieren comprar la vivienda en la que habitarán, o lo que les pasa es que no pueden y ante esa realidad, su respuesta es como la de la zorra de la fábula de Esopo, a quien las uvas le resultaban inalcanzables. La literatura aborda el tema desde numerosos y valiosos enfoques, pero lo que realmente nos interesa conocer a fondo es el acceso a la vivienda (no solo acceso en propiedad, sino también en alquiler), teniendo en cuenta que un porcentaje importante de las nuevas generaciones padece una “emancipación postergada”, consecuencia directa de la imposibilidad de comprar o incluso alquilar su propia vivienda.

Por otro lado, nos proponemos estudiar la cuestión generacional, para determinar sobre qué base los Centennials y Millennials toman sus decisiones. Concretamente sus preferencias en materia de vivienda (¿quieren o no quieren ser propietarios?) y las razones que pueden favorecer o entorpecer esa decisión: explicar los inconvenientes para acceder

a la vivienda en propiedad y los justificativos por los cuales parte de la demanda prefiere formas de acceso diferentes a vivienda en propiedad.

Hemos partido de la hipótesis de que los jóvenes en realidad no eligen alquilar, sino que las circunstancias los empujan a esa forma de acceso a la vivienda, dado que en la práctica no tienen la opción de elegir. Sin embargo, pueden existir entre los Millennials y Centennials ciertos segmentos de “nómades digitales”, es decir personas que como consecuencia de la globalización y de la aplicación de nuevas tecnologías, cuentan con actividades laborales que los obligan a viajar constantemente o que pueden desarrollar desde cualquier lugar del mundo independientemente de la sede de la empresa para la que trabajan. Estos jóvenes, dado que trabajan de manera remota y tienen mucha independencia geográfica, pueden llegar a preferir alquilar, ya que comprar una vivienda suele resultarles menos flexible.

Tengamos en cuenta que esta presunción la formulamos para un momento específico (2024/2025) y para un ámbito geográfico concreto, el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). Sería interesante que otros estudios posteriores analicen si estos resultados serían extrapolables a ciudades y poblaciones del interior, especialmente las más pequeñas.

El tema de la vivienda

El habitar entendido como la acción de ocupar un espacio determinado al que se le ha denominado “casa” comprende no sólo la ocupación de un sitio delimitado por muros, techos u otros elementos físicos, sino también se entiende como la elección de un conjunto de cuestiones adicionales que dependen de decisiones existenciales y de modos de entender la propia vida.

Los aportes de Bourdieu (1972), muestran como el *habitus* y el hábitat están fuertemente solapados en los procesos de elección residencial. De acuerdo a este autor, el *habitus* es un concepto que se retoma desde la filosofía y psicología para explicar el actuar de los individuos. El *habitus* de alguna manera determina los ámbitos en los que se puede o no actuar, y cómo se puede actuar de acuerdo con la posición dentro del campo social.

Aunque parezca muy básico, comprender la diferencia entre habitar y alojarse es tan esencial como entender la diferencia entre vivir la vida y dejar pasar los días. Sin esa

posibilidad de vivienda, estaríamos condenados a ser lo que Zygmunt Bauman (1999) llama “eternos vagabundos”, gente que en todas partes está de prestado, sin esperanzas de volver o llegar alguna vez a su propia casa.

Según Bourdieu (2001), las decisiones habitacionales -tales como: alquilar o comprar un inmueble residencial y, realizar estas acciones en tal o cual barrio de la ciudad-, se encuentran determinadas, por un lado, por el horizonte de posibilidades prácticas de las personas (los medios económicos que pueden poner a disposición para acceder a la vivienda, sus gustos y sus circunstancias particulares) y, por otro, del estado de la oferta de viviendas. Ambos conceptos, oferta y demanda, dependen a su vez, de una manera más o menos directa, de todo un conjunto de condiciones económicas y sociales producidas por la “*política de vivienda*” entendida en un sentido amplio.

Mientras que la demanda de vivienda depende de las preferencias de los agentes y los recursos que éstos pueden movilizar o poner a su servicio, la oferta, es el resultado de conjunto de condiciones económicas y sociales como ser: la regulación en materia urbano-habitacional, los mecanismos crediticios, los subsidios a la oferta/demanda de vivienda, los incentivos a la industria de la construcción, las ventajas impositivas, las herramientas que orientan directa o indirectamente a las inversiones financieras (y también “afectivas” agrega Bourdieu) hacia la vivienda, la construcción directa de viviendas por parte del Estado, la normativa en materia de alquileres, entre otras.

Hablar de vivienda es hablar de proyectos de vida. Las viviendas satisfacen una necesidad humana fundamental desde tiempo inmemorial: las edificaciones han ofrecido protección ante el clima y la seguridad frente a los animales salvajes. Por esta razón es casi imposible eludir los testimonios de la actividad constructora: donde han vivido seres humanos ha habido casas, cabañas y tiendas.

La vivienda tiene una enorme importancia en la vida de cada familia. Por esta razón, a la hora de tomar una decisión en esta materia se busca información, se evalúan alternativas y se consulta a terceros. La decisión de compra o alquiler será resultado de ese complejo proceso no exento de riesgo, ya que haberse equivocado tendrá consecuencias múltiples.

Bourdieu (2001), subraya el componente simbólico de la vivienda en cuanto bien material que se expone a la percepción de todos y de manera duradera. La vivienda expresa más decisivamente que otros bienes el ser social de su propietario, sus “medios”,

sus gustos y el “sistema de apropiación” que pone en juego en sus actos y que, al objetivarse en bienes visibles, da respaldo a la apropiación simbólica efectuada por los otros.

Es muy interesante la reflexión que hace Bourdieu (2001), al asignarle a la casa una doble función como bien de uso e inversión, consideraciones que utilizaremos más adelante para presentar el alcance de cada una de estas funciones. Dice el autor que la vivienda es motivo de inversiones a la vez económicas y afectivas (particularmente importantes en cuanto bien de uso).

Debido a su elevado costo, suscita una de las decisiones económicas más difíciles y llenas de consecuencias en la vida doméstica y es también una *colocación*, es decir un ahorro no financiero, una inversión cuyo valor se pretende conservar y aumentar, a la vez que procura satisfacciones inmediatas. Este concepto “es un elemento central de un patrimonio del que se espera que perdure, al menos tanto como su propietario, e incluso, que lo sobreviva, en calidad de herencia transmisible.

Hay muchas razones por las que la gente prefiere ser propietario que pueden expresarse en términos de valor uso (el valor que se obtiene de utilizarla), su valor de cambio (riqueza almacenada) y su valor simbólico (incluye sentimientos de logro, estatus y sentido de pertenencia). También hay una serie de ventajas de comportamiento específicas, como el hecho de que las hipotecas sean una forma de “ahorro forzoso”.

Siguiendo el criterio de Bourdieu vamos a analizar, a continuación, la vivienda en cuanto a bien de uso e inversión:

La vivienda como bien de uso

Cuando se analizan los determinantes de la demanda de vivienda, la demanda de uso es sin lugar a dudas la más importante. No obstante, el tema de la vivienda como bien de uso se ve así influido por aspectos financieros de importancia manifiesta, aunque estadísticamente poco documentados. De ahí que la construcción y los precios de la vivienda sigan, al igual que las cotizaciones bursátiles, una evolución cíclica más ligada a aspectos de la coyuntura económica que a variables demográficas.

Conseguir una vivienda donde habitar es una meta difícil de concretar para distintos sectores de la población. El aumento en el precio de la vivienda, la restricción

de créditos hipotecarios y el aumento en el costo de los alquileres son algunos de los elementos que contribuyen a explicar esta problemática (Felice, 2017).

Entre las formas de habitar, hemos identificado dos grandes maneras: acceder en calidad de propietarios y otras formas de acceso (especialmente alquiler). Es interesante tener en cuenta que, para las generaciones de más de 50 años, la idea del alquiler “es una pérdida de dinero”.

En las sociedades capitalistas, este espacio del habitarse establece asimismo como objeto de consumo o producto para ser adquirido en el mercado; una mercadería que tiene valor de cambio y valor de uso (Felice, 2018).

En nuestro país, conformado por una población compuesta mayoritariamente por inmigrantes, la casa propia ha constituido un enorme incentivo asociado a la primera experiencia de capitalización. Esta posibilidad de acceder a la propiedad estaba influenciada por dos razones: a) la capacidad de ahorro del inmigrante, tan grande como frugales fueran sus condiciones materiales de vida y b) su aspiración al éxito económico que lo llevaba a un nivel alto y constante de atesoramiento. Pero, además, la casa propia, cuando se convertía en una realidad pasaba a constituir un verdadero respaldo económico. Más allá de las calidades intrínsecas, cada vivienda suponía un capital inicial a partir del cual se podía evolucionar económicamente, por vía de las hipotecas o bien como seguro personal que diera amparo en los momentos de crisis (Lecouna, 1993).

Como señalan Becerra y otros (2015) no se puede dejar de destacar la importancia social de la vivienda. Tener una vivienda adecuada en términos de cantidad y calidad, afecta –entre otras cosas– a la salud, a la población, a la emancipación de los jóvenes y a la natalidad. Estos autores, a su vez, subrayan el efecto derrame sobre otros sectores de actividad como lo son el de materiales de construcción, de muebles y servicios.

Asimismo, hay autores (López Murphy, 2021; Carmelo y Campo, 2017) que consideran que la vivienda es un bien meritorio. Se entiende por bien meritorio a aquel tipo de bien de consumo privado que satisface necesidades preferentes o de importancia destacada por sus efectos positivos o porque se consideren esenciales para el desarrollo de una vida digna. Estos autores consideran que la vivienda tiene importancia en la estabilidad familiar, las conductas sociales, los compromisos comunitarios, la salud, la educación, el desarrollo y la paz social. El espacio físico donde las personas viven es

importante desde múltiples ópticas: la calidad de la vivienda influye en la salud de los que allí viven y facilita la educación de los niños del grupo familiar.

Todos estos factores, hacen que veamos también a la vivienda como un derecho inalienable que tienen todos los habitantes para desarrollar su existencia personal, familiar y social, ya que permite el desenvolvimiento de un plan de vida propio en un contexto humanamente decente.

El derecho a la vivienda digna está consagrado en la constitución de casi todos los países. También se encuentra como uno de los derechos sociales fundamentales incluido en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) de 1948. En su artículo 25: “Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios”. Asimismo, otro documento de la ONU menciona que las personas tienen que tener la posibilidad de disponer de un lugar donde vivir en paz y dignidad (Observación N° 4 de la Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos, 1991).

El derecho a la vivienda está estrechamente vinculado con el resto de los derechos humanos, civiles, políticos, económicos, sociales y culturales. Como demuestran muchos estudios, resulta imposible garantizar el derecho a la salud sino se dispone de un lugar para vivir o si la casa carece de condiciones de higiene y habitabilidad.

La casa, el hogar, la vivienda ha de ser visto, ante todo, como un derecho fundamental necesario para la vida en dignidad. La vivienda es un espacio vital imprescindible para la socialización y un factor de inclusión social de primer orden. Su carencia paraliza el ejercicio de los llamados derechos sociales e impide la realización del individuo.

Disponer de un espacio físico en el que crecer como persona, le permite ulteriormente ejercer su derecho al empleo, a la educación, la participación, la salud, la protección social, etc. Pero no sólo la vivienda y las infraestructuras (urbanas o rurales) necesarias para esa vida digna; también la incorporación del territorio como hábitat imprescindible para las personas y los pueblos y como “casa común” para la universalidad entera.

El acceso al hábitat y a la vivienda es un derecho humano básico. Este derecho es condición necesaria para el cumplimiento de otros como el acceso a la salud, a la

educación y al trabajo. A su vez, la vivienda y el hábitat se desarrollan sobre un suelo que debe estar regulado y ordenado, para garantizar el acceso a servicios urbanos básicos como agua, saneamiento, transporte público y espacios verdes (Boix y otros, 2023).

Anteriormente decíamos que adherimos a una concepción amplia de vivienda, en línea con considerar la cuestión de manera holística, nos parece oportuno atender a los siete elementos que ONU-Hábitat establece como criterios mínimos para una vivienda adecuada:

- Seguridad de la tenencia: condiciones que garanticen a sus ocupantes protección jurídica contra el desalojo forzoso, el hostigamiento y otras amenazas (contar con título de propiedad o contrato de alquiler, según el caso).
- Disponibilidad de servicios, materiales, instalaciones e infraestructura: contempla la provisión de agua potable, instalaciones sanitarias adecuadas, energía para la cocción, la calefacción y el alumbrado, así como para la conservación de alimentos y eliminación de residuos.
- Asequibilidad: el costo de la vivienda debe ser tal que todas las personas puedan acceder a ella sin poner en peligro el disfrute de otros satisfactores básicos o el ejercicio de sus derechos humanos. Se considera que una vivienda es asequible si un hogar destina menos del 30% de su ingreso en gastos asociados a la vivienda.
- Habitabilidad: son las condiciones que garantizan la seguridad física de sus habitantes y les proporcionan un espacio habitable suficiente, así como protección contra el frío, la humedad, el calor, la lluvia, el viento u otros riesgos para la salud y peligros estructurales.
- Accesibilidad: el diseño y materialidad de la vivienda debe considerar las necesidades específicas de los grupos desfavorecidos y marginados, particularmente de personas con discapacidad.
- Ubicación: la localización de la vivienda debe ofrecer acceso a oportunidades de empleo, servicios de salud, escuelas, guarderías y otros servicios e instalaciones sociales, y estar ubicada fuera de zonas de riesgo o contaminadas.
- Adecuación cultural: es una vivienda adecuada si su ubicación respeta y toma en cuenta la expresión de identidad cultural.

La vivienda como inversión

Para poder invertir, es necesario antes ahorrar. El ahorro es la diferencia entre los ingresos y los gastos corrientes de las familias. El ahorro es un mecanismo para financiar la inversión y constituye un mecanismo para acumular riqueza.

El origen de la riqueza son los flujos de ahorro en el tiempo, por ello el ahorro ocupa un lugar importante en las decisiones económicas de las familias para aumentar sus ingresos futuros, para defenderse de contingencias inesperadas, para efectuar compras importantes de bienes duraderos (por ejemplo, viviendas) o para devolver los créditos recibidos con tal fin, para garantizar un nivel de consumo satisfactorio a lo largo de toda la vida.

Las motivaciones del ahorro de las economías domésticas se pueden agrupar en tres grandes grupos, a partir de la clasificación establecida por Argandoña (1986), lo que da lugar a una teoría explicativa de la acumulación de riqueza vía ahorro:

1. Redistribución del consumo a lo largo del tiempo, con especial consideración de las épocas de bajos ingresos (por ejemplo, la etapa de la jubilación) y la acumulación de fondos para otros fines.
2. Solidaridad o transferencia de fondos a la siguiente generación, a través de donaciones, herencias, legados, etc. (que como veremos es un modo habitual que permite a muchas personas acceder a la vivienda).
3. Precaución, esta motivación señala Modigliani (1954) surge en un contexto de incertidumbre. Es decir, se acumulan activos a través del ahorro para hacer frente a posibles emergencias, las cuales pueden tomar la forma de un descenso temporal de la renta por debajo del nivel planeado. En los países con mayor inestabilidad macroeconómica este motivo es más frecuente.

Estas motivaciones, como señaló Keynes (1936), pueden variar según los individuos, siendo no sólo posible que en un mismo individuo se puedan dar varias motivaciones, sino que la importancia de dichas motivaciones pueda modificarse en el tiempo, teniendo una mayor importancia unas en un momento de la vida del individuo, y otras en otro momento de la vida.

Otra decisión distinta es la colocación en distintos activos financieros y reales. Muchos agentes económicos, especialmente en economías volátiles como las de América Latina, deciden invertir en inmuebles. En el caso argentino, también ha contribuido la

escasa confianza en el sistema financiero consecuencia de la crisis de 2002 y la derivación de rentas de otros sectores económicos (agropecuario, servicios, minería, etc.) que adoptaron estrategias de diversificación, implementando políticas de inversión que les permitieran repartir riesgos y asegurar rentabilidades satisfactorias.

La atractividad de la inversión inmobiliaria viene tanto por las rentas que pueden obtener (ingresos por el alquiler de esas propiedades) como por aumentos en los precios de los activos (revalorización de las viviendas).

La cuestión generacional

Planteada la importancia de la vivienda en la vida de las personas y de las comunidades, nuestro trabajo busca dar respuesta a la siguiente pregunta de investigación: ¿En qué medida la pertenencia a una determinada *generación* puede influir en las formas de acceso a la vivienda?

El concepto de generaciones ayuda a comprender algo importante en cuánto a quienes somos y hacia dónde vamos. Sin embargo, gran parte del debate está basado en estereotipos en cuánto a las características de cada generación. La bibliografía consultada segmenta a la población en generaciones en base a criterios que cada fuente establece, pero no existe uniformidad ni en la clasificación ni en los años de referencia para cada una de ellas. El rango de edad utilizado es tan heterogéneo que hace difícil el integrar los datos localizados para cada generación. Con todo, reconocer a una generación nos permite identificar a un colectivo de personas que han vivido los mismos acontecimientos históricos, comparten las mismas experiencias culturales y sociales de su época y se mueven por unos valores similares, dando sentido al momento que les ha tocado vivir y creando un sentimiento de pertenencia al grupo.

Estamos convencidos que la cuestión generacional también supone y tiene un impacto directo en la toma de decisiones vinculadas a los Inmuebles. No sólo como decisión individual relacionada con el uso, sino también como voluntad colectiva intergeneracional, un deseo orientado a dejar un futuro mejor a nuestros hijos y nietos. Como familias existe el deseo de que las generaciones venideras sean mejores que nosotros, y como sociedad, aspiramos a un progreso de generación en generación basado

en que todos puedan acceder a cambios tecnológicos que se traduzcan en una mejor calidad de vida.

Cuando se trata el tema del pensamiento generacional, los autores remiten unánimemente a los escritos del sociólogo húngaro Karl Mannheim quien presentó su visión respecto a que las generaciones no sólo son un grupo de personas que nacieron en la misma época, sino que tienen una identidad social formada a partir de experiencias comunes.

Como menciona Mannheim (1927) se trata de encontrar una ley general del ritmo de la historia y comprender el cambio de las corrientes. Estas simplificaciones buscan calcular el período medio de tiempo que tarda en ser sustituida la generación anterior por la nueva. Hay autores, como Dromel (citado por Mannheim) que fijan este período en quince años, lo que puede llegar a dar justificación teórica a las convenciones que se fueron imponiendo y que se adoptarán más adelante.

Un poco antes en el tiempo, Ortega y Gasset (1923) plantea que las generaciones están formadas por un “cuerpo social íntegro”, relacionado permanentemente para cumplir con un propósito histórico particular. Por su parte, Marías (1955) asocia el término generación con una cohorte de seres humanos que, al haber nacido dentro de un rango específico de años, compartirán elementos de tipo social e histórico que los acota dentro de una misma edad.

La cuestión generacional no está exenta del conflicto. Ortega y Gasset creía que la historia era una serie de épocas en las que cada nueva generación se consideraba heredera de un valioso legado o nacida para destruirlo. Mannheim también consideraba que el conflicto era fundamental para la formación y actuación de las generaciones. Según él, en primer lugar, una generación necesita tener experiencias comunes y una identidad compartida que creen algún tipo de afinidad.

Siguiendo con Mannheim (1927) dice, "una importante parte de todo este proceso, es el cómo nos relacionamos entre generaciones, porque precisamente el comportamiento de las generaciones anteriores, sus gustos, creaciones y modas definen las de la generación siguiente por medio de nuestras memorias o recuerdos". En el tema de la relación con la vivienda, sin lugar a dudas esta cuestión intergeneracional tiene una importancia decisiva.

Es evidente que, en el contexto actual, las diferencias generacionales se exageran a partir de los rápidos cambios tecnológicos que se producen y dificultan la posibilidad de mantener ciertos vínculos intergeneracionales.

Un fenómeno de nuestra época es que los cambios se suscitan con mayor rapidez. Hay estudios que muestran la velocidad de adopción por parte de la sociedad de los inventos de las revoluciones industriales anteriores y de cómo en la actualidad se incorpora la tecnología en nuestro día a día. Estos cambios tecnológicos contribuyen a que exista una creciente desconexión entre grupos de edad.

Bourdieu (1988) afirma que en realidad lo que cambian son las condiciones sociales y materiales con que se encuentran los nuevos miembros. En una sociedad totalmente estática, si los nuevos miembros se encontraran con idénticas condiciones, no habría diferencias generacionales. Lo que tratamos de reflejar, por tanto, son los cambios en las condiciones a las que se enfrentan los diferentes grupos etarios y que produce en ellos cambios de comportamiento.

La óptica de Bourdieu coincide con lo que afirma Dolors Montserrat al comenzar el prólogo del libro de Núria Vilanova e Iñaki Ortega (2017), *“Generación Z: Todo lo que necesitas saber sobre los jóvenes que han dejado viejos a los millennials”*:

Las generaciones de ayer, de hoy y de mañana tenemos algo que es común a todas: la juventud. Esa juventud de nuestros abuelos, de nuestros padres y la nuestra, que ha sido inconformista y transformadora, luchadora e idealista, con la única diferencia de que cada una de ellas nació en un momento histórico, económico y social diferente, y se enfrentó a una sociedad que demandaba su fuerza y su ilusión para ser cada día mejor (citado por Olivar, 2022, 26).

Ogg y Bonvalent (2006) afirman que el término generación está referido a “un grupo social que comparte a lo largo de su historia un conjunto de experiencias formativas que lo distinguen de sus predecesores” (citado por Olivar, 2022, 20).

La visión generacional nos ayuda también a proyectar a largo plazo. Está claro que una de las características que nos definen como humanos es esa capacidad de proyectar hacia adelante, por eso consideramos que el estudio generacional puede ayudar a conocer factores, preferencias y razones sobre la base en las que las generaciones toman sus decisiones (que es el objetivo primero de nuestra tesis). Cuestiones vinculadas a la elección de la vivienda, a la definición de una determinada localización y a las

características y materiales con que se desea que esté construida, obedecen a distintas explicaciones: puede deberse a razones meramente presupuestarias, puede explicarse a partir de una posición frente al consumo de combustible, la generación de carbono y el interés por el medio ambiente.

Las nuevas generaciones se preocupan más, respecto a las generaciones anteriores, por el bienestar del planeta e influye en los demás para que tomen decisiones de compra centradas en la sostenibilidad, según un estudio realizado por el Baker Retailing Center de la Wharton School de la Universidad de Pensilvania. Tres cuartas partes de las personas de los Millennials y Centennials prefieren comprar de forma sostenible en lugar de optar por productos de marca.

El rechazo a utilizar productos plásticos descartables es el cambio de estilo de vida sostenible más común entre los consumidores. Más del 60% ha reducido el uso de plásticos descartables. Casi dos quintas partes de los encuestados han reducido el número de vuelos que toman, y la misma proporción dijo que está comprando menos productos nuevos. Algo más de un tercio de los encuestados afirma que elige marcas que demuestran prácticas o valores sostenibles desde el punto de vista medioambiental, mientras que el 28% ha dejado de comprar marcas con escasos valores éticos o de sostenibilidad.

Esto impacta directamente en la industria inmobiliaria y en cómo habrán de diseñarse y construirse los inmuebles de cara al futuro. El mercado inmobiliario experimentará una transformación significativa a medida que las nuevas generaciones tomen protagonismo. Los Millennials y Centennials tienen una gran preferencia por los espacios abiertos en sus hogares. Los diseños que fomentan la conectividad entre áreas sociales y cocinas integradas ofrecen versatilidad y amplitud, reflejando un estilo de vida dinámico. La tecnología es fundamental, y esto se traduce en su elección de hogares inteligentes. Desde cerraduras inteligentes hasta sistemas de automatización del hogar, buscan viviendas equipadas con soluciones innovadoras para una vida más cómoda y eficiente.

La sostenibilidad y el diseño elegante se unen en los hogares eco-amigables: paneles solares, sistemas de gestión de residuos y eficiencia energética son elementos que son importantes para aquellos que buscan un estilo de vida sostenible. Para las nuevas generaciones, el hogar no se limita solo a las cuatro paredes. Buscan comunidades activas donde puedan compartir experiencias. Proyectos inmobiliarios que promueven la

colaboración y ofrecen espacios compartidos, como áreas de coworking, están en sintonía con sus preferencias. La conciencia social también forma parte de las decisiones inmobiliarias de las nuevas generaciones. Proyectos con un enfoque en el impacto social, como viviendas asequibles y desarrollo comunitario, ganan preferencia entre aquellos que buscan contribuir positivamente a la sociedad.

En nuestra tesis pondremos especial énfasis en el comportamiento de las nuevas generaciones (Centennials y Millennials), analizando la salida de la casa de origen y la formación de un hogar propio que es un proceso complejo en el marco del tránsito a la adultez. El aumento en el precio de las viviendas, las restricciones de los créditos hipotecarios y el incremento del costo de los alquileres han contribuido a hacer este proceso particularmente difícil.

Para la caracterización de “generaciones” que hemos seguido el siguiente criterio:

Generación Silenciosa	Baby Boomers	Generación X	Generación Y o Millennials	Generación Z o Centennials
Nacidos antes de 1945	Nacidos entre 1945 y 1964	Nacidos entre 1965 y 1980	Nacidos entre 1981 y 1995	Nacidos entre 1996 y 2010
Edad en 2025				
Más de 80	Entre 61 y 80	Entre 45 y 60	Entre 30 y 44	Entre 15 y 29

Fuente: Elaboración propia

Está claro que no hay un acuerdo total sobre dónde termina una generación y dónde empieza la otra. El lugar en que se sitúan los límites es, hasta cierto punto, arbitrario. Aquellos que se encuentran en los límites de cada grupo, tenderán a compartir características comunes, ya que el cambio social es gradual y no abrupto. Sin embargo, esto no invalida el análisis generacional.

Efecto período, efecto ciclo vital y efecto cohorte

Siguiendo a Duffy (2022) hay que analizar tres variables para explicar cómo cambian las actitudes, creencias y comportamientos a lo largo del tiempo:

- 1) efectos de período
- 2) efectos de ciclo de vital, y

3) efectos de cohorte

El efecto período refleja como las actitudes, creencias y comportamientos de una sociedad pueden cambiar en forma consistente en todos los grupos etarios. Es decir, existen sucesos ante los cuales no hay diferencias en las respuestas que se obtienen entre personas de diferentes edades. Para ejemplificar este efecto, Duffy se refiere al unánime rechazo que alzaron entre gente de todos los grupos etarios, los atentados terroristas que sufrió Francia en enero de 2015.

El efecto ciclo vital refleja los cambios que se producen en las personas a medida que envejecen o como resultado de acontecimientos importantes que tienen lugar en sus vidas como independizarse, tener hijos o jubilarse. Para exponer este efecto, el autor cita un estudio realizado en Inglaterra que muestra como en todas las generaciones, a medida que pasa el tiempo va disminuyendo la cantidad de personas con “peso saludable”, consecuencia de que la gente con el transcurrir de los años va engordando como resultado de ingerir calorías en exceso y de no hacer suficiente actividad física.

El efecto cohorte muestra cambios como consecuencia de diferentes condiciones en que se produjo su socialización en comparación con otras generaciones, diferencias que seguirán, incluso cuando envejeczan. El autor presenta datos acerca de la participación de adultos estadounidenses en servicios religiosos al menos una vez a la semana. Las generaciones de mayor edad aparecen como más propensas a concurrir con respecto a los más jóvenes, con brechas que no han cambiado en los últimos 50 años.

La importancia de considerar de modo simultáneo los tres efectos antes mencionados, permite evitar el error de suponer que sólo la fecha de nacimiento (efecto cohorte) es la que explica todas las actitudes, creencias y comportamientos de la sociedad.

Las nuevas generaciones

En nuestra tesis pondremos especial énfasis en el comportamiento de las nuevas generaciones. Aquí podemos ver la dicotomía entre “lo propio” y el “mandato familiar”. La salida de la casa de origen y la formación de un hogar propio es un proceso complejo en el marco del tránsito a la adultez. El aumento en el precio de las viviendas, las restricciones de los créditos hipotecarios y el incremento del costo de los alquileres han contribuido a hacer este proceso particularmente difícil.

Muchos jóvenes optan por el alquiler en contra de las expectativas de sus padres que los inducen a que traten de adquirir la casa propia. En muchas familias de inmigrantes que llegaron al país a fines del siglo XIX y principios del siglo XX, haber logrado el “mito de la casa propia” (Lindón, 2005) a través del ahorro y del crédito fue un hito importante. Para esas personas, el acceso a la vivienda en propiedad constituyó una forma de acceso social en el mundo urbano. En un contexto de precariedad y hacinamiento como aquel en que vivían los inmigrantes (padres y abuelos de los padres de estos jóvenes), la casa propia representaba un horizonte de seguridad y la condición de propietario permitía la organización de la familia en términos de un proyecto de vida (Torrado, 2003).

La preferencia por la vivienda propia se ha instalado en Argentina como un patrón cultural transmitido de generación en generación que se establece como la meta hacia la que deben orientarse los esfuerzos del hogar (De Vigilio y Gil y de Anso, 2012).

A partir de esa experiencia tan significativa, el mensaje de los adultos es considerar al alquiler como una “pérdida”: “¿para qué alquilar?, eso es tirar la plata”, “esperá a juntar plata para poder hacer un pago inicial y accedé a un crédito”, “acá en casa, vas a poder ahorrar y esa cuota mensual que pagarías por un alquiler, podrías ponerla en un emprendimiento comprando “desde el pozo”.

Frente a esto, muchos jóvenes encuentran que el sueño de la casa propia está cada vez más lejos, ya que sus ingresos y capacidad de ahorro resultan insuficientes frente al precio de las propiedades y a las condiciones del sistema financiero. Pero hay más: existen cuestiones culturales que exceden el razonamiento económico. Las nuevas generaciones, especialmente de estratos medios y medio-altos, permanece más tiempo en el sistema educativo, atraviesa un período más prolongado dedicado a la capacitación, la experimentación y la preparación para el futuro (Margulis y Urresti, 2008). Estos factores impactan en el modo de habitar.

Hay un efecto aprendizaje social (Felice, 2017) con relación a tener que alquilar, al reconocer que la propia dificultad para comprar es también la dificultad de sus pares de generación y al compartir ese aprendizaje generacional se cancelan los efectos que tenía la representación negativa del alquiler. Por lo tanto, no se culpabilizan, no les da vergüenza, no se sienten fracasados.

Esto hace que muchas veces colisionen con la percepción de las generaciones anteriores, respecto a las diferentes percepciones de la realidad. La gente tiende a pensar que el pasado fue mejor de lo que realmente fue. Es lo que se denomina la “retrospección rosada” o “retrospección idílica”. Esto se debe, en parte, a que se olvidan las partes malas y, en parte, por los cambios en los valores, creencias y actitudes a los cuales anteriores generaciones no adhieren. El tema no es nuevo, los romanos usaban la frase “*memoria praeteritorum bonorum*” para referirse a este fenómeno, frase que puede traducirse como “el pasado es siempre bien recordado”. Y también la Biblia advierte “no digas “todo tiempo pasado fue mejor”, pues no sabes si en verdad lo fue” (Eclesiastes 7,10).

Formas de acceso a la vivienda

Las familias a menudo se preguntan si alquilan o compran. Para dar respuesta a esa cuestión, el análisis que hay que hacer se vincula con las previsiones a mediano y largo plazo que el tomador realice con respecto a las tasas de interés y del precio de la vivienda. Si se espera que la tasa de interés suba y que los precios de las viviendas se muevan a la baja, el alquiler sería más recomendable que la compra y viceversa, es mejor comprar cuando se espera que las tasas de interés caigan y los precios de los inmuebles suban.

Sin embargo, con la posibilidad de ser nómades digitales, las generaciones más jóvenes (Millennials y Centennials) hace que algunos miembros de esta generación tiendan a priorizar el uso y no la posesión. Los excedentes financieros que implica no afectar un porcentaje significativo de los ingresos al pago de un crédito hipotecario o a ahorrar para adquirir la vivienda, permite “invertir en vida”. Esta opción se traduce en tener que alquilar el resto de sus vidas, destinando a tal efecto un porcentaje de sus ingresos sin que esto signifique una frustración o la imposibilidad de lograr un objetivo de vida importante a través de ser propietarios de la vivienda que se habita.

Un hogar que alquila se podría ir mudando a medida que evoluciona el ciclo de vida y puede resultar más cercano a las necesidades de las nuevas generaciones con mayor propensión a cambiar de ciudad o de país debido a un mercado de trabajo en el que las cadenas de valor están distribuidas a lo largo del mundo.

El alquiler, además, permitiría a la persona tener diversificado el capital y no apostar a una única inversión. Al alquilar se podría acceder a una vivienda de mayor calidad que la que se accedería siendo propietario.

La decisión de ser propietario depende de distintas variables, pero principalmente de:

- Etapa en el ciclo de vida
- Ingresos permanentes y transitorios
- Preferencias del hogar
- Situación del mercado

El crédito es el mecanismo más apto para que las nuevas generaciones accedan a la vivienda en propiedad. En el caso de la Argentina, adquiere una importancia mayor, consecuencia del crecimiento de los valores de los inmuebles medidos en término de cantidad de salarios medios.

Existen otras alternativas posibles, pero que no son tan probables de llevar masivamente a los jóvenes a la vivienda propia: los ahorros propios, la herencia y la ayuda de padres y amigos. No obstante, ninguna de estas tres alternativas tiene la significatividad y la masividad que puede ofrecer el financiamiento bancario que es el instrumento más fuerte para facilitar la compra de viviendas. Sin crédito hipotecario, las opciones para ser propietario se acotan y, para muchos, desaparecen.

Es importante aclarar que no hay que confundir acceso a la vivienda con posesión de vivienda en propiedad. Ser propietario es una de las formas de acceso a la vivienda, pero parte de la población toma la opción de alquilar. Alquilar es una opción más flexible que permite que la vivienda se adapte a los momentos de cada hogar y a las necesidades de cambiar de localización por cuestiones de estudio, trabajo o familiares.

En América Latina –y Argentina no es la excepción-, la propensión a adquirir un inmueble es mayor respecto a otras regiones del mundo y se ubica entre un 70 y 80%, ya que funciona como resguardo de valor ante la inestabilidad de la macroeconomía. La excepción es Colombia donde el índice de inquilinización (relación entre personas que viven en inmuebles alquilados y total de la población) es del 40%.

Sin embargo, las tasas de propietarios han comenzado a caer, especialmente entre las generaciones más jóvenes, impulsadas, en parte, por precios más altos de la vivienda. En este contexto, existe cierta evidencia de que las transferencias de los padres son un mecanismo cada vez más importante para facilitar la adquisición de una vivienda. *The Bank of Mum and Dad* incluye transferencias en forma de legados y donaciones entre vivos que se realizan de padres a hijos y que permite el acceso a la vivienda en propiedad por primera vez. El análisis empírico indica que los legados y las transferencias intergeneracionales aceleran el acceso a la propiedad de la vivienda, aliviando las restricciones que enfrentan los hogares jóvenes para comprar su vivienda. Acceder a la vivienda en propiedad de este modo, está claro que se encuentra limitado a una pequeña proporción de personas.

No obstante, las verdaderas posibilidades de ser propietario están ligadas a la existencia de financiamiento. En el financiamiento a la vivienda confluyen múltiples actores de la sociedad: el sector bancario, el mercado de capitales, el ahorro de las familias, el Estado, organizaciones sin fines de lucro y organizaciones no gubernamentales que procuran facilitar el acceso a la vivienda. Está claro que la mayor posibilidad de ser propietario, también depende del sistema jurídico y del grado de urbanización del país (Blanco, Cíbils y Muñoz, 2014).

La financiación no sólo resuelve la compra inicial, sino también la construcción incremental (autoconstrucción, ampliaciones, mejoras) que implica progresos en la vida de quienes habitan la vivienda.

Siguiendo una publicación de ADICAE (la Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros de España <https://vivienda.adicae.net>), podemos categorizar las siguientes formas de acceso a la vivienda, cada una con sus ventajas y desventajas:

Vivienda en Propiedad

Ventajas:

- 1) Se invierte el dinero en algo que será de propiedad de quien habita.
- 2) Mayor estabilidad ya que no se está sujeto a plazos del alquiler.
- 3) Puede adaptar el inmueble a los gustos y necesidades de su propietario.

Desventajas:

- 1) El proceso de compra es largo y costoso.

2) Posibilidad de gastos imprevistos provenientes de reparaciones de la vivienda

3) Aunque en el momento de la compra de la vivienda se cumplan con las condiciones financieras para la hipoteca, hay que tener en cuenta que es algo a largo plazo, y quien se endeuda para adquirir una vivienda tiene que valorar su posición económica futura.

Vivienda en alquiler

El uso de un inmueble que no es propio, surge de un contrato que se establece entre dos partes para la cesión temporal de un bien a cambio de una contraprestación económica mensual.

Ventajas:

- Necesidad de tener menos ahorro inicial que para acceder a la vivienda, así como una mejor planificación del gasto mensual
- Para un mismo presupuesto, se puede vivir en una zona más céntrica, en una vivienda más grande y con mejores equipamientos.
- El alquiler implica menores gestiones y tramitaciones que la compra de una vivienda.
- Necesidad de menos ahorros iniciales que en el caso de la adquisición de vivienda.
- Gastos más controlados cada mes: los costos de reparaciones y extraordinarios corren por cuenta del propietario, y por lo tanto no habrá que estar pendiente de imprevistos significativos. Sólo hay que afrontar cada mes el alquiler pactado en el contrato.
- Más rapidez en la decisión, ya que en caso de equivocarse es menos traumático poder cambiar de departamento y buscar otro.
- Mayor flexibilidad, ya que el día que cambian las necesidades de espacio, presupuesto o zona, se puede buscar otra vivienda que se ajuste mejor

Desventajas:

- Se pasa a tener una relación obligada con el propietario, ya que habrá que negociar múltiples aspectos con él (quién paga los suministros, las

reparaciones o qué pasa si se hay necesidad de concluir el contrato antes de que finalice el tiempo pactado).

- Se necesitará el permiso del dueño del inmueble para pintar o hacer cualquier reforma.
- Si se invierte dinero en mejoras o reformas en la vivienda se pierde al dejar de alquilar.
- El inquilino nunca llegará a ser propietario de la vivienda y tendrá que seguir pagando siempre el alquiler por muchos años.
- Finalizado el tiempo estipulado en el contrato, el propietario puede decidir dejar de alquilar la vivienda, con lo que el inquilino debe dejar la unidad y proceder a buscar otra.
- El precio del alquiler generalmente sube cada año (en función de la inflación, de la situación del mercado y de la legislación vigente). En determinados momentos, puede evolucionar a un ritmo más elevado que el costo de los créditos hipotecarios.

Otras formas de acceso.

Por un lado, tenemos los que las estadísticas oficiales de vivienda y los censos de población llaman “ocupantes”. No es que todos sean ocupantes ilegales, pero son personas que están ocupando una casa que no es suya. En el Censo Nacional de Población de 2022 representaban en Argentina cerca de 10% de los hogares.

Conclusiones

Creemos que el tema del acceso a la vivienda tiene especial interés en el ámbito de las ciencias empresariales y sociales. Hay muchas empresas, principalmente pequeñas y medianas, que participan de la cadena de valor de la producción de vivienda.

A nivel global el negocio inmobiliario mueve 10 trillones de dólares anuales, que significa un 13% del Producto Bruto mundial, generando un 7% de los puestos de trabajo del planeta (Loza Díaz, 2024). Como plantea un trabajo de la Universidad de Harvard (Segel, 2005), la actividad inmobiliaria es uno de los motores de la economía mundial, representando varios puntos del Producto Bruto Interno (PBI) de los países centrales. Además, alrededor de dos tercios del total de los bienes de capital en la mayoría de las

economías nacionales está compuesto por inmuebles. De allí la importancia que los activos inmobiliarios tienen en la vida de las familias y en la de las empresas.

Por otro lado, las diferentes formas de acceso a la vivienda, influyen en factores tales como la educación, la salud y la economía tanto del propietario o del inquilino (según sea el caso), como de su grupo familiar.

Ser propietario está relacionado con un mejor nivel educativo de los niños ya que implica transitar la curva de aprendizaje sin tantos cambios escolares. Un trabajo muy citado en este campo (Green y White, 1997) analiza la relación entre ser hijo de propietario y menor tasa de deserción escolar, concluyendo que existen indicios de una relación positiva y estadísticamente significativa entre ambas variables.

En el mismo sentido se expresa otro estudio posterior (Aaronson, 2000) que afirma la relación positiva entre ser hijo de propietario de vivienda y la probabilidad de terminar el colegio antes de los 19 años. Otro estudio más cercano en el tiempo (Blau, Haskell y Haurin, 2015) encuentra que vivir bajo techo propio durante la infancia está positivamente asociado con los resultados educativos y negativamente con el embarazo adolescente y la probabilidad de ser condenado por algún delito.

La vivienda es importante para el bienestar de una familia, porque es donde habitan, duermen y pasan muchas horas al día. La literatura que analizó la relación entre vivienda y salud lo hizo desde dos puntos de vista: tipo de tenencia y calidad de la vivienda. No obstante, es importante resaltar que también se verifica una relación entre tenencia en propiedad y calidad de la vivienda, ya que los dueños hacen permanentemente inversiones para mejorar la calidad, en tanto que los inquilinos suelen considerar que hacer mejoras en inmuebles de terceros es “tirar el dinero”. Un estudio demuestra la correlación entre poseer vivienda en propiedad y autoestima que termina teniendo consecuencias directas en el estado de salud (MacIntyre, Ellaway, Der, Ford y Hunt, 1998).

Con posterioridad otro trabajo (Ellaway, Macdonald y Kearns, 2016) profundiza la investigación de MacIntyre y descubre que entre los beneficiarios de programas de alquiler social hay niveles altos de depresión.

En otra investigación (Dietz y Haurin 2003) se afirma que, si bien existe una relación entre propiedad y salud, no es correcto establecer una causalidad.

Un estudio realizado en Corea del Sur (Park y Seo, 2018) analiza la relación entre acceso a la vivienda y salud mental. Ser inquilino suele estar más asociado al desarrollo de estados depresivos, mientras que la falta de acceso a una vivienda de calidad deteriora la salud mental. Al ser dueño, el hogar posee un bien que le permite amortiguar los vaivenes de la economía y lograr mayor estabilidad.

El académico australiano Alan Morris ha analizado el impacto que tiene en las personas mayores no acceder a la vivienda propia. Los costos del pago del alquiler disminuyen el poder adquisitivo de sus jubilaciones y pensiones y hace que dispongan menos dinero para socializar y por lo tanto sientan un mayor aislamiento y soledad, especialmente cuando los recursos son escasos y las condiciones de vida son inestables (Morris, 2016).

La vivienda es el principal activo de las familias y uno de los más significativos rubros en que se aplica el presupuesto del hogar (Collinson, Ellen y Ludwing, 2015). Los inmuebles son un importantísimo destino de las riquezas de los particulares, pero, además, el comportamiento de los precios en el mercado inmobiliario tiene efectos sobre la propensión al gasto. En efecto, alguien que cree que su casa vale u\$s 1.000.000, aun cuando no tenga pensado venderla, gastará más en bienes de consumo corriente que si creyese que vale u\$s 500.000. Este es el modo en que la microeconomía de las familias incide en la macroeconomía. De hecho, gran parte del debate que generan las caídas de precios en los mercados de vivienda se centra, no tanto en el efecto directo sobre la economía vía caída en la construcción, sino en el efecto indirecto vía caída en el consumo.

La acumulación de capital suele darse más frecuentemente en propietarios que en inquilinos. Asimismo, hay estudios que muestran que una mayor tasa de propietarios puede volver más rígido el mercado laboral (Oswald, 1996).

La construcción es uno de los principales sectores de la economía a la hora de movilizar inversiones, genera una gran cantidad de empleos con la particularidad de que son para todo nivel de calificación y para todas las regiones del país (por lo cual favorece a las economías regionales).

Es de destacar que, aun en contextos de mayor incertidumbre macroeconómica, los inmuebles se transforman en reserva de valor e instrumentos de ahorro de las familias. Analizando el caso argentino, en la década de 1990, con baja inflación y una noción más fuerte de respeto a los derechos de propiedad, los ahorros se canalizaron en mayor medida

al sistema bancario, pero en cambio, a partir de la crisis de 2001, el ahorro en activos inmobiliarios ganó preponderancia (Cristini y Moya, 2004; Cruces 2016).

“Dónde vivir” es una de las decisiones más importantes que toma cualquier persona a lo largo de su vida. Pero para que exista una decisión tiene que haber opciones. Si sacar un crédito hipotecario es imposible, la opción de comprar y mudarse desaparece, al menos para un gran segmento de la población (Gonzalez Rouco, 2021).

¿Cómo se relacionan el mercado de la vivienda y el mercado laboral? A primera vista, no hay gran relación. Sin embargo, investigaciones realizadas en Europa muestran que los lugares con mayores porcentajes de vivienda propia tienen mayores tasas de desempleo.

De acuerdo a estudios de la Universidad de Warwick (Oswald, 2015) existe una relación de proporcionalidad directa entre la tasa de propiedad y el desempleo; es decir, que a una tasa de propiedad muy elevada corresponde un nivel de desempleo proporcionalmente alto. Observando el caso de países europeos, subrayó que a nivel nacional España tiene un alto nivel de propietarios, así como de desempleo, mientras que, en Suiza, donde el porcentaje de alquiler es mayor, la tasa de desempleo resulta inferior.

Los estudios muestran que la eficiencia del mercado del trabajo está relacionada con la localización espacial de los trabajadores. La hipótesis de Oswald es que un alto porcentaje de propiedad daña el mercado laboral de distintas maneras. En primer lugar, en caso de una reducción de empleo, la posesión de vivienda impide a los desempleados desplazarse a lugares que ofrecen nuevas posibilidades. La venta de un inmueble tiene altos costos transaccionales y es lenta. Ello obliga a los desempleados a quedarse en los lugares donde el trabajo es escaso. Si encuentran un trabajo en un lugar distinto, el desplazamiento aumenta el tiempo y gasto en transporte, sin que haya una compensación salarial. De esta manera, ir a trabajar resulta económicamente ineficiente. Adicionalmente, porque la oferta de estos trabajadores inmóviles es limitada, a menudo quedan atrapados en trabajos inadecuados para sus calificaciones y por los que reciben una retribución inferior a la que podrían encontrar en otros lugares.

La otra cara de la moneda de un mercado de vivienda dominado por la propiedad es la escasez de vivienda en alquiler. Los efectos negativos en el mercado laboral se notan en la reducción de las posibilidades, para los jóvenes de dejar la casa de los padres para

independizarse. Asimismo, el alto nivel de propiedad, al que corresponde, especularmente, un bajo porcentaje de viviendas en alquiler, dificulta la movilidad de quien está en búsqueda de un empleo, impidiendo consecuentemente su entrada en el mercado laboral y creación de negocios.

No se puede comprender totalmente el tema de la vivienda, nos señala Bourdieu (2001), si no se advierte el doble sentido de la palabra: la casa (*maison*) es indisociable del hogar (*maisonnée*) como grupo social duradero, y del proyecto colectivo de perpetrarlo. La palabra casa remite inseparablemente a la morada material y a la familia que vivió, vive y vivirá en ella; entidad social cuya trascendencia con respecto a las personas individuales se afirma en el hecho de que dispone de un patrimonio de bienes materiales y simbólicos, que son transmisibles de generación en generación.

El uso social de la casa como morada estable y duradera de la familia supone la tradición del sedentarismo (en oposición a todas las formas de nomadismo, temporario o permanente).

La compra de una casa es, a la vez, una inversión económica (o al menos una forma de atesoramiento) en cuanto patrimonio duradero y transmisible y una inversión social en la medida que encierra una apuesta al porvenir, un proyecto de reproducción biológica y social.

La casa es parte integrante de la familia como unidad social tendiente a asegurar su propia reproducción biológica (actúa como condición necesaria en los planes de generación de la prole) y reproducción social (es uno de los principales medios a través de los cuales la unidad doméstica asegura la acumulación y conservación de cierto patrimonio transmisible).

De ello se deduce que las transformaciones en materia de constitución o disolución de las unidades domésticas (en particular el aumento de la frecuencia de divorcios y las variaciones en cuanto a cohabitación de generaciones diferentes) son propicias a modificar las realidades habitacionales en una misma vivienda.

La concepción de casa como morada estable de un hogar permanente, ha influido en los agentes económicos a la hora de decidir la tecnología de construcción. Se valora un modo de producción calificado como “tradicional” (hecha por albañiles), lo que se percibe como garantía, no sólo de calidad técnica, sino también de autenticidad simbólica frente a viviendas industrializadas.

El deseo de posesión se cumple en la representación de la casa como morada. El vínculo entre casa y herencia se debilitó (por la mayor esperanza de vida), mientras que la compra de la casa a crédito constituye en la actualidad el modo más frecuente de adquirir una vivienda permanente.

La propensión a comprar en lugar de alquilar depende, según Bourdieu (2001), sobre todo de la estructura de capital, es decir del peso relativo del capital económico y del capital cultural. La propensión a comprar es más elevada en las categorías que son más ricas en capital económico que en capital cultural. A la inversa, la propensión a ser propietarios es claramente más baja en las categorías de fuerte capital cultural.

Bibliografía

Aaronson, Daniel (2000). A Note on the Benefits of Homeownership. *Journal of Urban Economics*, 2000, vol. 47, issue 3, 356-369

Argandoña, Antonio (1986) *Los determinantes del ahorro de las familias*. *Papeles de la Economía Española* N° 28, pag. 317-361

Baumann, Zygmunt (1999). *La globalización: consecuencias humanas*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Blanco, Andrés Cibils, Vicente y Muñoz, Andrés (2014) *Se busca vivienda en alquiler Opciones de política en América Latina y el Caribe*. Monografía del BID; 181

Blau, David, Haskell Nancy and Haurin Donald, (2015). The Impact of House Characteristics and Homeownership on Child Development and Young Adult Outcomes (December 21, 2015) <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2718559>

Bourdieu, Pierre (1972). *Bosquejo de una teoría de la práctica*. Editorial Prometeo. Bs Aires.

Bourdieu, Pierre (1988). *La distinción*. Editorial Taurus. Madrid.

Bourdieu, Pierre (2001) *Las estructuras sociales de la economía*. Editorial Manantial Bs Aires

Boix, María Victoria; Di Virgilio, Mercedes; Gonzalez Redondo, Carolina; Marco, María Victoria y Murillo, Fernando (2023). *Desafíos de la planificación territorial, el acceso al hábitat y a la vivienda*. CIPPEC, Buenos Aires.

Camelo, Milton y Campo, Jacobo (2017). *Modelo de consumo de vivienda óptimo: estimaciones para Bogotá*. En: *Revista de la Facultad de Ciencias Económica: Investigación y Reflexión*. *Revista Facultad Ciencias Económicas*, XXV DOI: <http://dx.doi.org/10.18359/rfce.2655>.

Cristini, Marcela y Moya, Ramiro (2004); Las instituciones del financiamiento de la Vivienda en la Argentina. Working Paper (N° 498) Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo.

Cruces, Juan José (2016), Argentina's Residential Real Estate Sector: A Magnet for Saving amidst Mistrust Traditional Investment Vehicles. Inter-American Development Bank.

Dietz, Robert and Haurin, Donald (2003). The social and private micro-level consequences of homeownership. *Journal of Urban Economics*, N° 54, (pag. 401-450)

Di Virgilio, Mercedes y María Laura Gil y de Anso (2012). *Estrategias habitacionales de sectores populares y medios residentes en el área metropolitana de Buenos Aires (Argentina)*. *Revista de Estudios Sociales*, 44/2012,158-170

Ellaway, Anne, Macdonald Laura and Kearns, Ade (2016). *Are housing tenure and car access still asociated with health? A repeat cross-sectional study of UK adults over a 13-year period*. *BMJ Open* N° 6

Felice, Magdalena (2017). "Invertir en vida": decisiones económicas y diferencias generacionales en torno a la vivienda en jóvenes de la Ciudad de Buenos Aires, Argentina. *Antípoda*. *Revista de Antropología y Arqueología* 28: 193-212

Felice, Magdalena (2018). *Dineros, afectos y significaciones: prácticas económicas en torno a la vivienda entre jóvenes de la Ciudad de Buenos Aires*. *Estudios sociológicos*, vol. XXXVI, núm. 107, Mayo-Agosto, 2018, pp. 311-334 El Colegio de México A.C.

Gonzalez Rouco, Federico (2021). *Dueños o inquilinos. ¿Cómo pensar el acceso a la vivienda? Qué sabemos, qué hicimos y hacia dónde vamos*. Grupo Unión Editores

Herbert, Chris, McCue Daniel and Sanchez Moyano, Rocío (2013). *Is homeownership still an effective means of building wealth for low-income and minority house-holds?* Harvard University, Joint Center for Housing Studies.

Keynes, J.M. (1936) *La teoría General del Empleo, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica. México.

Lecouna, Diego Eugenio (1993) *Orígenes del problema de la vivienda – Tomos I y II*. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.

Lindón, Alicia (2005) “El mito de la casa propia y las formas de habitar”. Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales IX (194).

López Murphy, Ricardo (2021) Prólogo al libro de Gonzalez Rouco, Federico *Dueños o inquilinos. ¿Cómo pensar el acceso a la vivienda? Qué sabemos, qué hicimos y hacia dónde vamos*. Grupo Unión Editores

Loza Díaz, Jorge; Ponencia en el Congreso de Desarrollo e Inversiones Inmobiliarias de Asunción (junio de 2024).

MacIntyre, Sally; Ellaway, Anne; Der, Geoff; Ford, Graeme and Hunt, Kate (1998). *Do housing tenure and car access predict health because they are simply markers of income or self-esteem? A Scottish study*. Journal of Epidemiology and Community Health, N° 52.

Mannheim, Karl (1927). *El problema de las generaciones*. Publicado en 1993 en la Revista Española de Investigaciones Sociológicas 62: 193-242.

Margulis, Mario y Marcelo Urresti (1998). *La juventud es más que una palabra*. Editorial Biblos. Buenos Aires.

Mariás, Julián (1955): La estructura social teoría y método. Recuperado de <http://www.cervantesvirtual.com/nd/ark:/59851/bmc184z5>

Modigliani, Franco (1954), *Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data*, in Kenneth K. Kurihara, ed., Post Keynesian Economics, New Brunswick, NJ. Rutgers University Press. Pp 388–436.

Ortega y Gasset, José (1923): «La idea de las generaciones». El tema de nuestro tiempo, Obras completas. Madrid: Revista de Occidente [1966].

Oswald, Andrew (1996). *A conjecture on the explanation for high unemployment in the industrialised nations*. Department of Economics, University of Warwick

Park, Jung and Seo, Eun (2018). *Life satisfaction and happiness associated with depressive symptoms among university students: a cross-sectional study in Korea*. Ann Gen Psychiatry. December 2018 (pag.17:52).

Segel, Arthur; *Conceptual Overview of Real Property*; Nota Técnica de Harvard Business School, 2005

Torrado, Susana (2003). *Historia de la familia moderna (1870-2000)*. Ediciones La Flor. Buenos Aires.