

# Mercado inmobiliario zuliano de arrendamiento residencial en el marco del socialismo del siglo XXI<sup>1</sup>

*Real-estate market zuliano of residential lease in the context of XXI century socialism*

Maryana Sandra\* y Mariby Boscan\*\*

## Resumen

El funcionamiento del mercado inmobiliario se ha visto afectado a partir de la aplicación de una serie de medidas legislativas relacionadas con el socialismo del siglo XXI. Por tanto, esta investigación pretende determinar las características del mercado inmobiliario de arrendamiento residencial en el marco del socialismo del siglo XXI. Basándose principalmente en los aportes de Parkin (2014) y Krugman y otros (2013). El estudio planteado es descriptivo con un diseño transeccional, no experimental, empleando una revisión de fuentes secundarias relacionadas con el mercado inmobiliario y un estudio de campo virtual, entrevistando un total de 13 agentes inmobiliarios. Los resultados obtenidos permitieron establecer la existencia de una restricción de la oferta de arrendamiento de apartamentos, casas y habitaciones dado la incertidumbre y desconfianza derivadas de los cambios legislativos. Al tiempo que la demanda se encuentra insatisfecha. Todo ello ha conducido a un mercado con poco movimiento, ineficiente, con resultados insatisfactorios para las partes involucradas. Además considerando su estructura se clasifica como un mercado oligopolista con un producto diferenciado. Se concluye que los cambios legislativos dentro del marco del socialismo del siglo XXI resultaron dramáticamente desfavorables para la oferta de viviendas residenciales en alquiler, en este sentido se recomienda aplicar un mecanismo de negociación

---

<sup>1</sup>Este artículo forma parte de la productividad del proyecto de investigación intitulado: Mercado inmobiliario zuliano en el marco del socialismo del siglo XXI, registrado en el Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico de la Universidad del Zulia bajo el número VAC-CONDES CH-0214-15.

\* Docente-investigadora. Profesora Titular a dedicación exclusiva de la Universidad del Zulia. Adscrita al Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Estudios de Microeconomía. Economista. Magíster en Gerencia de Empresas. Doctora en Ciencias Gerenciales. Maracaibo, Venezuela. Correo electrónico: [marysandra@yahoo.com](mailto:marysandra@yahoo.com)

\*\* Docente-investigadora. Profesora Titular a dedicación exclusiva de la Universidad del Zulia. Adscrita al Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Estudios de Microeconomía. Economista. Magíster en Gerencia de Empresas. Doctora en Ciencias Gerenciales. Maracaibo, Venezuela. Correo electrónico: [maribyboscan@yahoo.com](mailto:maribyboscan@yahoo.com)

Estado-sector privado (arrendadores y arrendatarios) como herramienta fundamental para mejorar los resultados del mercado inmobiliario en el área habitacional, tal como se realizó en el sector de arrendamiento comercial.

**Palabras clave:** mercado inmobiliario, arrendamiento residencial, socialismo del siglo XXI, cambios legislativos, oferta restringida.

## **Abstract**

The functioning of the housing market has been affected since the implementation of a series of legislative measures relating to the XXI century socialism. Therefore, this research aims to determine the characteristics of the housing market residential lease under the socialism of the XXI century. Based primarily on the contributions of Parkin (2014) and Krugman and others (2013). The proposed study is descriptive with transeccional design, not experimental, using a review of secondary sources related to the housing market and a virtual field study, interviewing a total of 13 real estate agents. The results obtained allowed to establish that there is a restriction of supply lease of apartments, houses and rooms given the uncertainty and mistrust resulting from legislative changes. While demand is unmet. This has led to a market with little movement, inefficient, with unsatisfactory results for the parties involved. In addition recital structure is classified as an oligopolistic market with a differentiated product. It is concluded that legislative changes within the framework of socialism of the XXI century were dramatically unfavorable to the supply of residential properties for rent in this sense is recommended to apply a negotiating mechanism State-private sector (landlords and tenants) as a fundamental tool for improving the results of real estate market in the residential area, as performed in the field of commercial leasing.

**Keywords:** real-estate market, residential lease, XXI century socialism, legislative changes, restricted supply.

---

Recibido: noviembre 2016 • Aceptado: diciembre 2016

## **Introducción**

El estudio del mercado inmobiliario residencial se considera fundamental para el desarrollo de la nación, y por tanto para el bienestar de la sociedad, pues este incluye todo lo relativo a los activos tangibles que constituyen la residencia principal de individuos y/o familias, representan un valor significativo en comparación con otros activos, siendo además una importante fuente de puestos de trabajo. En este ámbito, esta investigación pretende determinar las características

del mercado inmobiliario de arrendamiento residencial en el marco del socialismo del siglo XXI.

El trabajo realizado se presenta en dos grandes bloques, en un primer momento se incluyen los aspectos teórico-legales que fundamenta el mercado inmobiliario, definición y clasificación del mercado en términos generales, y para el caso del arrendamiento residencial, marco legal para el funcionamiento del mismo en la República Bolivariana de Venezuela bajo el socialismo del siglo XXI, y aspectos metodológicos.

Seguidamente, se incluyen los resultados de la investigación de campo virtual, describiendo las características del mercado inmobiliario de arrendamiento residencial zuliano, destacando la oferta, demanda, la clasificación de la estructura de mercado prevaleciente, así como el balance del mercado, eficiencia y bienestar para los agentes involucrados.

En general, una de las dificultades más destacadas que enfrentó la investigación consistió en la forma de abordar la demanda de mercado, pues no se accedió a esta de forma directa, sino a partir de los oferentes fácilmente identificables a través del estudio de campo virtual realizado, en este caso, ante la no disponibilidad de la data sobre demandantes vía internet, se estimó conveniente interrogar al oferente sobre la cantidad y características de la demanda de este tipo de inmuebles.

## **Fundamentos teóricos-legales sobre mercados**

### **Definición de mercado**

Según Parkin (2014) un mercado constituye cualquier arreglo que permite a compradores (demandantes) y vendedores (oferentes) realizar negocios entre sí. Incluye operaciones de compra-venta, arrendamiento u otras transacciones. Por tanto, en el mercado los compradores y vendedores intercambian entre sí bienes, servicios y/o factores productivos, de forma libre o regulada.

En situaciones libres, el precio constituye el mecanismo de ajuste, mientras en los mercados regulados, esa función corresponde a una decisión burocrática (algún ente externo decide el precio y otras condiciones); en ambos casos, si el mercado no funciona bajo condiciones de competencia perfecta se presentan fallos que generan situaciones ineficientes y/o pérdidas de bienestar para los agentes involucrados.

En todo mercado es posible identificar al menos cuatro componentes fundamentales: Oferentes, demandantes, el bien o servicio objeto de transacción, y condiciones formales o informales que permiten la negociación. También, dependiendo de las características propias del mercado, participan directa o

indirectamente en forma más o menos significativa otros agentes como: Estado, cámaras o asociaciones de oferentes y/o demandantes. Asimismo, frecuentemente es posible observar agentes relacionados como proveedores, canales de distribución (puntos de venta), transportistas, oferentes de productos complementarios, entre otros.

### **Clasificación del mercado según distintos criterios**

Tradicionalmente en la literatura microeconómica, del lado de la oferta los mercados se clasifican en: competencia perfecta, monopolio, competencia monopolista y oligopolio. Los mercados perfectamente competitivos son aquellos que se caracterizan por la coexistencia de muchos oferentes y muchos demandantes de productos idénticos, sin restricciones para el ingreso de empresas en el mercado (Parkin, 2014), además presentan un bajo nivel de concentración de la producción.

Un monopolio es un tipo de estructura de mercado donde una única empresa vende un producto o servicio determinado (Krugman y otros, 2013), por tanto, el poder para influir en el precio es alto. En el monopolio puro el producto es homogéneo, mientras que las barreras de entrada son altas.

Seguidamente, se incluyen los mercados monopolísticamente competitivos en los cuales coexisten muchos demandantes y oferentes que por el volumen de producción que aportan al mercado no pueden ejercer presión significativa para la formación de los precios (grado de concentración de la producción relativamente bajo), sin embargo, como se trabaja con un producto diferenciado ante los ojos del consumidor, ello provoca una cierta influencia en la formación de los precios, además no existen barreras de entrada significativas (Cortázar, 2005).

La diferenciación del producto implica que los bienes transados en un mercado comparten algunos atributos y difieren en otras características valiosas desde la óptica del consumidor. Para Krugman y otros (2013) es el intento de un oferente para convencer a los demandantes de las diferencias de su producto. Tradicionalmente en la literatura microeconómica la diferenciación puede ser real o imaginaria (artificial).

La diferenciación real se produce cuando existen variaciones en las características físico-químicas del producto, que favorezcan la unanimidad entre los consumidores en referencia a su mayor o menor disposición a pagar por los bienes (Pepall y otros, 2006). Es decir, se atribuye a determinados productos características consideradas superiores en términos de calidad-tecnología o variedad. En las consideraciones de Krugman y otros (2013) corresponde a la diferenciación por tipo, localización y calidad.

La diferenciación por tipo incluye diferencias entre productos según se ajusten a necesidades y preferencias de los consumidores, la diferenciación por localización implica que los bienes sean distintos según su lugar de ubicación. Al tiempo que la diferenciación por calidad refiere a productos con altos estándares de calidad y generalmente mayor precio, y otros con menos calidad pero más económicos.

Por otro lado, se está en presencia de una diferenciación artificial o imaginaria, también conocida como horizontal cuando implica distintas presentaciones (empaquete, color, diseño, forma), nombres de marca, actividades de promoción del producto, cortesía y reputación del vendedor, entre otros. Este tipo de diferenciación es subjetiva, depende más de las consideraciones del consumidor acerca del objeto, que de las características del mismo, se refiere a la situación en la cual dos o más bienes se consideran diferentes sin que exista unanimidad entre los consumidores en cuanto a la menor o mayor disposición a pagar por ellos (Pepall y otros, 2006).

En otro orden de ideas, los mercados oligopolistas se caracterizan por la coexistencia de muchos demandantes y pocos oferentes que controlan en cierto grado el precio del bien o servicio (Krugman y otros, 2013). Además, presentan de moderada a alta concentración de la producción y barreras de entrada. Mientras que el producto puede ser homogéneo o diferenciado, estas empresas reaccionan y toman en cuenta las decisiones de las demás firmas.

De acuerdo al tipo de bien o servicio es posible distinguir entre mercados de bienes y servicios finales y mercados de factores productivos. Los primeros, se refieren al intercambio de productos o servicios definidos para el uso del consumidor final (Krugman y otros, 2013). Los mercados de factores productivos incluyen transacciones con insumos, materias primas, bienes intermedios destinados a procesos de transformación relacionados con otros bienes o servicios (Krugman y otros, 2013).

Referente a la forma en que fluye la información, los mercados pueden ser transparentes y opacos. Los mercados transparentes son aquellos donde todos los participantes tienen acceso a la misma información. Mientras en los mercados opacos algunos agentes económicos tienen mayor información en comparación con otros (Mochon, 2005). De acuerdo al cumplimiento del marco legal vigente o formalidad los mercados pueden ser: Legales o formales, los cuales cumplen con todas las condiciones del marco legal vigente; e Ilegales (negros, informales) cuando incumplen con algunas o todas las condiciones establecidas.

Según el tipo de operación realizada, se distingue entre mercado de compra-venta en los cuales se transfiere la propiedad del producto o servicio entre oferentes y demandantes, y mercados de arrendamiento donde solo se permite el uso, gozo y

disfrute pero no la disposición final del bien. Finalmente, según su forma de funcionamiento para la formación de los precios los mercados pueden ser libres cuando funcionan bajo el juego de oferta y demanda o controlados (intervenidos-regulados) cuando funcionan bajo la regulación, planificación o control de algún ente externo como el gobierno u algún otro, que fija los precios u otras condiciones (Mochon, 2005).

## **Mercado inmobiliario de arrendamiento residencial**

De acuerdo a lo planteado en el punto inicial, el mercado inmobiliario se define como el arreglo social que permite a oferentes y demandantes de inmuebles realizar transacciones entre sí. En el mercado inmobiliario se proyecta, desarrolla, construye, promociona, avalúa, financia, administra, intermedia, y comercializa bienes raíces, que constituyen los activos tangibles más importante de una nación y la base del patrimonio familiar (vivienda principal), por tanto su desenvolvimiento condiciona el desempeño y bienestar de una sociedad (Hebrun,2011).

Este mercado es especialmente sensible a los ciclos económicos y se afecta con la evolución de las variables macroeconómicas, generando cambios muy importantes en los precios de los inmuebles.

Dependiendo del tipo de activo, usos y la operación involucrada el mercado inmobiliario presenta distintos segmentos. Según el tipo de activo y fines de uso, puede distinguirse entre: edificaciones y terrenos; residencial, industrial, comercial y turísticos. Con relación al tipo de operación realizada se diferencia entre arrendamiento o alquiler y compra-venta. Para esta investigación se estudia el segmento de mercado relativo al alquiler de viviendas, refiriéndose exclusivamente al caso del arrendamiento de casas, apartamentos y habitaciones.

En este contexto el alquiler o arrendamiento residencial es una operación o transacción de negocio que otorga derecho al uso, goce y disfrute de un inmueble destinado al uso como vivienda individual o familiar, sin transferir la propiedad y disposición final del mismo. Por tanto, el mercado de arrendamiento residencial se entiende para esta investigación como el arreglo social que permite a oferentes y demandantes de inmuebles destinados al uso residencial realizar entre sí operaciones de alquiler.

## **Marco legal para el funcionamiento del mercado de arrendamiento residencial en la República Bolivariana de Venezuela bajo el socialismo del siglo XXI**

Producto de los acontecimientos políticos de finales del año 2002 e inicios del 2003 (paro cívico), se introducen en la economía del país una serie de controles de

precio y cambio que han generado a la fecha profundas distorsiones, luego en el marco del foro social mundial, en Enero del 2005, se introduce la denominación “Socialismo del siglo XXI” (Mujica y Rincón, 2008).

Este modelo político, económico y social se caracteriza por fortalecimiento del Estado central, expropiación y estatización de empresas, continuas amenazas al sector privado, proliferación de misiones sociales, mientras que en lo económico se propone un modelo productivo socialista orientado hacia la eliminación de la división social del trabajo (y estructuras jerárquicas), privilegiando las necesidades humanas sobre la eficiencia productiva y la generación de riquezas en la nación.

El Estado conserva el control total de las actividades productivas consideradas estratégicas para el desarrollo del país (Mujica y Rincón, 2008), se experimenta un crecimiento importante de las importaciones estatales, profundización y ampliación de los controles de precio y cambio, además como parte de este proceso, se presentan múltiples y veloces cambios legislativos, que en muchos casos han implicado consecuencias contraproducentes para el aparato productivo nacional, particularmente para el mercado inmobiliario.

En relación a los aspectos legislativos referentes a los inmuebles residenciales, durante el periodo considerado (2003-2015) se aprobaron distintas leyes, decretos y resoluciones que han afectado sensiblemente el mercado de arrendamiento de viviendas, entre ellas: en diciembre de 1999 se aprobó el decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Arrendamiento Inmobiliario (vigente hasta el 2011, Arcaya, 1999), Decreto de congelación de alquileres (Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela, 2003), medidas de expropiación de viviendas dedicadas al alquiler (Cabildo Metropolitano de Caracas y la Alcaldía Mayor, 2006), Decreto con rango, valor y fuerza de Ley Contra el Desalojo y la Desocupación Arbitraria de Viviendas (Chávez, 2011), y la Ley para la Regularización y Control de los Arrendamientos de Vivienda (Asamblea Nacional, 2011).

La Ley de Arrendamiento de Viviendas vigente entre 1999 y 2011 revela un tratamiento en general equilibrado entre los derechos del arrendador y el arrendatario, incluso incluía la oportunidad de aumentar los cánones de arrendamiento de acuerdo al Índice General de Precios al Consumidor (IPC) elaborado por el Banco Central de Venezuela. Estipulaba que los cánones de arrendamiento se establecían de acuerdo a un porcentaje del valor total de la vivienda para ese momento.

Esta ley fue derogada y sustituida en el año 2011 por la Ley para la Regularización y Control de los Arrendamientos de Vivienda (Asamblea Nacional, 2011), la cual se aprecia como desequilibrada en cuanto a los derechos y protección en favor del arrendatario (Martini, 2014), vulnerando los del arrendador.

## *Mercado inmobiliario zuliano de arrendamiento residencial en el marco del socialismo del siglo XXI.*

En este sentido, la ley en su artículo 16 crea la Superintendencia Nacional de Arrendamiento de Vivienda, la cual forma parte de la estructura del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de vivienda y hábitat, siendo este un órgano controlador, regulador y sancionador, presentando entre sus funciones la fijación del canon de arrendamiento y los posibles ajustes de este, a diferencia de la ley anterior que estipulaba porcentaje de acuerdo al valor del inmueble y a la variación del IPC para estos casos, lo que complica la situación del mercado dejando en manos de una autoridad externa el mecanismo fundamental de ajuste de precios de los canon de arrendamiento. En este caso, el mercado pasa a estar totalmente controlado, donde el precio ya no es efectivo como elemento equilibrador entre oferta y demanda.

De hecho, durante el periodo considerado (2003-2015) los alquileres de viviendas han estado congelados por diversas resoluciones prorrogadas en el tiempo, desde el Decreto número 2.304 de fecha 5 de febrero del 2003 referido a la declaratoria como bienes y servicios de primera necesidad entre otros rubros a los cánones de alquiler de viviendas, y de congelación de los precios de los mismos, lo cual para el caso de los alquileres residenciales se concretó en las resoluciones 058 y 036 del 4 de abril de 2003 emanadas de los ministerios de la producción y comercio y de infraestructura, estas fijaron los alquileres en el monto vigentes para el 30 de noviembre del 2002.

Posteriormente, esta situación se ha mantenido en resoluciones sucesivas dando como resultado el sostenimiento de controles de precios en este mercado, desmotivando el alquiler de inmuebles por parte de sus propietarios, quienes prefieren venderlos, aumentando la demanda insatisfecha para el mercado de alquileres de viviendas. En el país, el Gobierno sube el salario mínimo de los trabajadores, adicionalmente es importante considerar el aumento significativo del índice nacional de precios al consumidor (2003 al 2015), todo lo cual aumenta los montos de condominios y otros gastos de mantenimiento de los inmuebles, pero el propietario no puede aumentar legalmente sus cánones de arrendamiento (sin previa aprobación), viéndose imposibilitado de cubrir oportunamente los costos y obtener una ganancia justa.

Asimismo, la Ley para la Regularización y Control de los Arrendamientos de Vivienda (Asamblea Nacional, 2011), contempla un proceso complejo para desalojar a algún inquilino, incluyendo diferentes instancias (procedimiento previo a la demanda, demanda, audiencias de mediación-sustanciación, juicio, procedimientos de segunda instancia, entre otros) y un tiempo prolongado e indefinido para la restitución de la posesión del inmueble a su propietario, lo cual vulnera sus derechos de propiedad.

En este sentido esta ley en su artículo 96 señala: “el procedimiento administrativo que será aplicado es el establecido en el Decreto N° 8.190 con Rango, Valor y Fuerza de Ley Contra el Desalojo y la Desocupación Arbitraria de Viviendas...”, en el cual se estipula que un desalojo no procede hasta la asignación de un refugio al arrendatario (artículo 13), pero este se ha convertido en un aspecto limitante del proceso, pues en cifras de la Superintendencia Nacional de Arrendamientos (Sunavi) en los años 2012-2013 apenas se han otorgado 40 refugios, los cuales son muy pocos si se comparan con los 40 mil juicios de inquilinato en el país (Hernández, 2013), por tanto la mayoría de los desalojos no proceden, el tiempo pasa y los propietarios no encuentran forma de recuperar su inmueble.

Si bien es cierto que un instrumento legal de arrendamiento debe proteger en primera instancia al inquilino, especialmente en materia de un tiempo específico y suficiente para la búsqueda de otra vivienda, la asignación de un refugio en caso de no encontrarla y un procedimiento garante de la dignidad del ser humano y la preservación de sus bienes muebles al momento del desalojo, también el arrendador tiene derecho de recuperar la posesión de su activo en un tiempo específico sin que el caso pase de una a otras instancias retardando indefinidamente el proceso.

En estos aspectos, la Ley Contra el Desalojo y la Desocupación Arbitraria de Viviendas (Chávez, 2011), manifiesta una parcialidad hacia los derechos de los ocupantes de los inmuebles, así en el artículo 7 consagra el derecho a un defensor público para el ocupante que manifieste necesitarlo, pero no garantiza la prestación de un agente público para aquellos solicitantes que no puedan proveerse uno privado.

Por otro lado, en cuanto al procedimiento parece sensato contemplar en primer lugar una conciliación entre las partes antes de iniciar demandas judiciales, sin embargo, algunos de los artículos de la ley no precisan tiempos máximos para la asignación de defensores públicos para la parte ocupante del inmueble (artículos 7 y 11), ni para la designación de un refugio habitacional en caso de ser requerido (artículo 13): “En todo caso, no se procederá a la ejecución forzosa sin que se garantice el destino habitacional de la parte afectada, por ser este un derecho de interés social e inherente a toda persona”, pero no se especifica el tiempo para la asignación de la vivienda temporal, ni algún procedimiento en caso de retrasos.

El desequilibrio notorio en esta ley implica que la persona o familias ocupantes pueden faltar a las citas sin sanción alguna, dándoseles nuevas oportunidades, pero si la ausencia es del solicitante a cualquiera de las sesiones se da por finalizado el proceso, lo cual resulta injusto (artículo 7). Para un funcionamiento eficiente de los mercados es necesaria la existencia de leyes equilibradas, que protejan los derechos de las partes involucradas, especialmente de

la más débil a nivel jurídico, pero sin menoscabar los derechos de la contraparte, específicamente en cuanto a un tiempo preciso para la recuperación del inmueble por parte de sus propietarios.

De otra parte, para el año 2006 se aplicaron medidas de expropiación a inmuebles ubicados en el Área Metropolitana de Caracas habitados por familias en condición de arrendatarios con más de diez (10) años ocupando viviendas, imposibilitadas para acceder a la propiedad de esos inmuebles (Cabildo Metropolitano de Caracas y la Alcaldía Mayor, 2006), resoluciones que si bien beneficiaron a algunas familias, resultaron claramente violatorias de los derechos de propiedad de los dueños de los inmuebles, sin que se garantizara el pago oportuno y a plena satisfacción de los mismos.

## **Metodología**

El estudio planteado es descriptivo con un diseño transeccional, no experimental, empleando una revisión de fuentes secundarias relacionadas con el mercado inmobiliario y un trabajo de campo virtual para determinar información primaria sobre la oferta de inmuebles residenciales en alquiler en el estado Zulia. Mientras que para la demanda se optó por entrevistar a partir de un censo a los oferentes de los inmuebles encontrados en el estudio de campo virtual (19), logrando entrevistar a 13 de ellos. Para el procesamiento de la data levantada se utilizó el programa SPSS versión 20 y Excel elaborando una serie de cuadros y gráficos para realizar los análisis correspondientes. La información de origen secundario se obtuvo a partir de la revisión de diarios de circulación nacional y regional (Universal, la Verdad, entre otros), artículos publicados en revistas científicas y otras fuentes.

Para el estudio de campo virtual, considerando las facilidades para la búsqueda en cuanto a ubicación, tipo de inmueble y tamaño, se seleccionaron los siguientes sitios web que facilitan la búsqueda de oferta de inmuebles residenciales en alquiler: [www.tuinmueble.com.ve/](http://www.tuinmueble.com.ve/); [www.conlallave.com](http://www.conlallave.com); [www.remax.com.ve](http://www.remax.com.ve); [www.century21.com.ve/](http://www.century21.com.ve/).

La delimitación temporal del estudio comprende desde 2003 hasta el 2016, incluyendo datos de origen secundario en cuanto a la legislación para el sector (2003-2011). Mientras que la investigación de campo virtual se llevó a cabo en Abril-Septiembre de 2016, por tanto, la data de origen primario corresponde a ese momento en el tiempo. La delimitación espacial refiere al estado Zulia. La delimitación poblacional incluye inmuebles residenciales (casas y apartamentos) con tamaño entre 50 a 200 mts<sup>2</sup> y habitaciones o piezas entre 10 y 25 mts<sup>2</sup>.

## **Resultados: características del mercado inmobiliario de arrendamiento residencial zuliano en el marco del socialismo del siglo XXI**

### **Productos en el mercado de arrendamiento residencial zuliano**

En este mercado se encuentran básicamente tres productos, apartamentos, casas y habitaciones o piezas. Un apartamento es un inmueble compuesto por una o varias habitaciones y salas sanitarias que generalmente está destinado a vivienda independiente en un edificio de varias alturas. De otra parte, una casa es una edificación de una o pocas plantas, generalmente dedicada a vivienda unifamiliar que consta de áreas como: habitaciones y baños, algunas poseen sótano, una cubierta superior transitable denominada terraza. Si dispone de terreno suficiente, puede contar también con patio (Real academia de la lengua española, 2016).

Mientras que por habitación se entiende como una parte de una vivienda, destinada a distintas actividades (dormir, comer, u otras), usualmente está separada de otros espacios mediante pasillos y paredes interiores y exteriores, normalmente se accede mediante una puerta. Su poseedor tiene facultad de ocupar en casa ajena las piezas necesarias para sí y para su familia, sin poder arrendar o traspasar ese derecho (Real academia de la lengua española, 2016).

Los bienes residenciales presentan diferenciación de tipo real en término de variables como: tamaño en metros cuadrados (diferenciación por tipo), ubicación geográfica (diferenciación por localización), si forman parte de un edificio o constituye una unidad inmobiliaria independiente, disponibilidad de habitaciones, salas sanitarias, servicios públicos, estacionamiento, tipo de materiales de construcción (diferenciación por calidad), equipamiento (aire acondicionado o facilidades para su instalación, servicio de internet) entre otras. De igual forma, presentan diferenciación artificial derivada de diversidad de diseños y colores en la fachada e interior, reputación del constructor y otras. Por tanto, son bienes altamente diferenciados, además un “bien residencial” puede ser sustituido imperfectamente entre los tipos considerados anteriormente, dependiendo de las necesidades particulares de los usuarios, pues inclusive entre casas y apartamentos de la misma superficie la sustitución no es perfecta, la existencia de áreas comunes (caminerías, salones de reuniones), distribución de espacios interiores (patio, frente, ático, sótano y otras), pueden inclinar la elección del demandante.

## **Oferta y demanda el mercado de arrendamiento residencial zuliano**

### **Caracterización de la oferta y los oferentes**

En el mercado inmobiliario zuliano virtual, para el periodo de Abril-Septiembre de 2016, se encontraron en promedio 41 inmuebles residenciales (casas y apartamentos con tamaño entre 50 a 200 mts<sup>2</sup>) y habitaciones o piezas (entre 10 y 25 mts<sup>2</sup>). Los oferentes de inmuebles residenciales incluyen personas naturales (14,6%) y jurídicas propietarias o no de este tipo de inmueble que los ofertan en alquiler, promotores (constructores) y empresas inmobiliarias, siendo éstas últimas las que mayor número ofertan (85,4%), de estas, destaca la inmobiliaria identificada como I2 con el 48,8% del mercado e I4 con el 14,6%.

Del total de inmuebles residenciales encontrados (41), clasifican como apartamentos el 82,9%, casas 14,6% y habitaciones 2,4%. Siendo esta la oferta publicada, es importante considerar que es muy probable que la oferta real sea mayor, pero muchos oferentes para evitar ajustarse a la normativa legal prefieren no publicar sus inmuebles en alquiler permaneciendo en el segmento informal del mercado. Además algunos oferentes prefieren el pago de su alquiler en moneda extranjera (\$) lo cual es ilegal dentro de la legislación del país (ver cuadro 1).

**Cuadro 1. Tipo de inmuebles**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Apartamentos</b>	<b>34</b>	<b>82,9</b>
<b>Casas</b>	<b>6</b>	<b>14,6</b>
<b>Habitaciones</b>	<b>1</b>	<b>2,4</b>
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100,0</b>

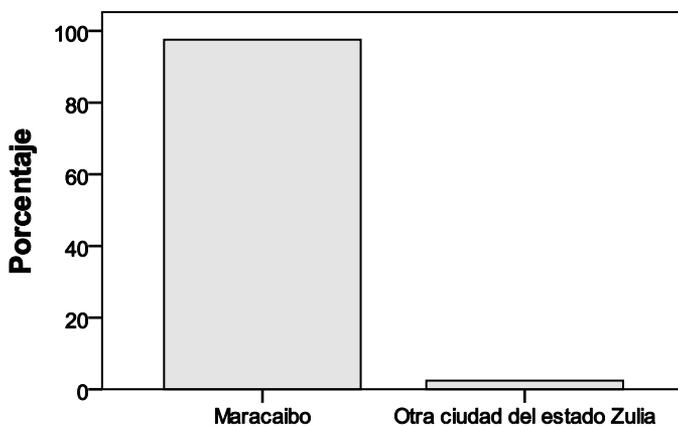
**Fuente:** elaboración propia.

En general para el estado Zulia, con 3.704.404 habitantes según el censo del año 2011(INE,2016), este nivel de oferta resulta sustancialmente bajo, siendo esto provocado directamente por la influencia negativa de una legislación que ha sido calificada como injusta por parte de los oferentes, dado como resultado una oferta para inmuebles residenciales en alquiler casi inexistente en el segmento formal y un crecimiento significativo del segmento informal, donde priva la especulación para la fijación de precios y otras condiciones poco favorables para los demandantes, además muchas personas que requieren el bien no lo consiguen.

En el área residencial la oferta de inmuebles publicitada vía web está más orientada hacia apartamentos, porque este tipo de vivienda se ajusta más al estilo de vida postmodernista, suelen ser estimados como más seguros, generalmente más pequeños y con un diseño interior más acorde con la composición familiar y con menos mantenimiento que las casas, además por los montos monetarios involucrados suelen ser más publicitados que las habitaciones en medios postmodernos.

Por otro lado, la mayoría de los inmuebles ofertados están ubicados en la ciudad de Maracaibo (97,6%), la totalidad dispone de servicios públicos, mientras que con relación a otros servicios como la televisión por cable e internet, la mayoría (92,7%) no cuentan con información al respecto. La mayor parte de los inmuebles son de vieja data (10, 20 y 50 años de antigüedad), 51,20%, pues dadas las condiciones de la legislación que regula al sector, los oferentes se encuentran más inclinados a alquilar inmuebles antiguos y dedicar los nuevos más bien al segmento de compra-venta. El 51,10% de los inmuebles ofertados tienen alguna condición especial para la transacción (entrega amoblada 26,8%; solo para empresas 14,6%, combinación de los anteriores 7,3%; solo para damas 2,4%; el resto no especifica nada en este sentido, aunque muchas de estas transacciones involucran en el segmento informal moneda extranjera (ver gráfico 1).

**Gráfico 1. Ubicación del inmueble**



**Fuente:** elaboración propia.

En otro marco de ideas, en términos del canon de arrendamiento o renta, es importante distinguir entre los tipos de inmuebles especificados, pues ello incide en el valor del alquiler, de esta forma, según los resultados del trabajo de campo

## *Mercado inmobiliario zuliano de arrendamiento residencial en el marco del socialismo del siglo XXI.*

realizado, el subgrupo apartamento (34 inmuebles) alcanzó una renta media mensual de Bs. 281.911,76 siendo el valor más bajo Bs. 100.000 y el más alto Bs.1.700.000. Con respecto a las casas (6 inmuebles), el importe medio del alquiler fue de Bs. 162.000, con un precio mínimo de Bs. 50.000 y un máximo de Bs. 400.000. Mientras que en el caso de las habitaciones solo se encontró una oferta, con un precio de Bs. 20.000. En general el precio medio de la renta de los apartamentos resultó más elevado que en el caso de las casas, probablemente por sus ventajas en materia de seguridad, diseño interior y tamaño más ajustado a las necesidades familiares.

Cabe destacar que estos precios corresponden al mercado informal, siendo sustancialmente más altos de los que se establecerían aplicando la fórmula de cálculo contenida en la Ley para la Regulación y Control de los Arrendamientos de Viviendas, artículo 78, según el cual el canon de arrendamiento se calcula dividiendo el valor del inmueble entre 12, multiplicado por el porcentaje de rentabilidad establecido en el artículo 77 (entre un 3 a 5 %). Además según el artículo 54 se prohíbe el pago en moneda extranjera, lo cual en la práctica muchas veces se incumple, pues dada la falta de oferta de inmuebles para arrendar, muchos demandantes aceptan condiciones especiales como el pago en dólares.

Esta fórmula de cálculo ha resultado inoperativa para el mercado, pues por un lado el valor del inmueble es definido (artículo 73) según las consideraciones de Superintendencia Nacional de Arrendamiento de Vivienda; donde la definición del valor de reposición se considera un punto álgido, pues según el artículo 74 de la mencionada ley el valor de reposición “será fijado anualmente por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de vivienda y hábitat”.... “en concordancia con las políticas nacionales que garanticen un costo real”, y no con las condiciones de reposición del bien en el mercado real, además aplican porcentajes de depreciación significativos y no de apreciación producto de los aumentos vertiginoso de la inflación.

Adicionalmente el porcentaje de rentabilidad resulta muy bajo, dado el riesgo de que los inquilinos decidan no desalojar el inmueble cuando se les solicite en forma legal, lo cual da lugar a un proceso que puede resultar de tiempo indefinido, pues la Ley Contra el Desalojo y la Desocupación Arbitraria de Viviendas (2011) es imprecisa en cuanto al límite máximo de algunas fases (artículos 7; 11 y 13).

Con relación al tamaño del inmueble, las casas resultaron ser las más amplias con 133 mts<sup>2</sup> promedio de construcción, los apartamentos ofertados en alquiler alcanzaron una media de 102,44 mts<sup>2</sup> de construcción. Con respecto a las habitaciones en alquiler la única encontrada fue de 25 mts<sup>2</sup>. En cuanto a la distribución interna, la mayoría de los apartamentos considerados tienen 2 ó 3 habitaciones (61,8%) y salas sanitarias (79,5%), contando con 2 estacionamientos

(58,8%). Mientras las casas en su mayor parte presentan 3 ó 4 habitaciones (66,6%), entre 2 a 3 salas sanitarias (66,6%), y 1 ó 2 puestos de estacionamiento (66,6%). Al tiempo que la habitación ofertada para alquiler presenta 1 baño y un puesto de estacionamiento.

En general en el mercado estudiado, los bienes residenciales presentan principalmente diferenciación de tipo real, resultando las casas como los inmuebles de mayor tamaño, la ubicación geográfica con mayor número de inmuebles ofertados fue la ciudad de Maracaibo para todos los tipos de bienes, aunque dentro de esta ciudad se encontraron en distintos sectores. El tipo de inmuebles más ofertado fueron los apartamentos (34 casos identificados), todos cuentan con servicios públicos, y muy pocos declararon disponer de internet, televisión por cable o algún otro servicio. La mayoría ofrecía estacionamiento para vehículos. Mientras que la distribución interna implicó variedad de combinaciones entre número de habitaciones y salas sanitarias. Por lo que destacó la diferenciación por tipo y localización atendiendo a las consideraciones de Krugman et al., (2013).

## **Caracterización de la demanda**

Los demandantes incluyen personas naturales y empresas que requieren viviendas en alquiler, bien para el disfrute personal y/o familiar directo o del personal contratado en el caso de las empresas. En general cuentan con la intensión de alquilar y poseen la capacidad financiera para concretar el negocio. Según Martini (2014), existe una importante demanda insatisfecha en este mercado, muchas personas no consiguen viviendas y habitaciones en alquiler ajustadas a sus necesidades en término de ubicación, dimensiones, precio, servicios y otras variables relevantes.

En relación a las viviendas residenciales en el estado Zulia, dada la imposibilidad de contactar directamente a los demandantes (pues estos prefieren no aparecer formalmente en el mercado para evadir posibles acciones jurídicas) se optó por entrevistar agentes inmobiliarios que ofertaban este tipo de inmuebles (19 en total), logrando consultar a 13 de ellos, en general comentaron que la demanda de viviendas en alquiler es muy elevada, muchas personas y empresas están interesadas y tienen los recursos económicos como para alquilar un inmueble.

Sin embargo, en este momento en el mercado solo se están concretando pocas operaciones de alquiler (de 10 solo 1) y además con perfil jurídico para el demandante, esto significa que las personas naturales y en especial las parejas jóvenes con o sin hijos pequeños difícilmente consiguen una vivienda en alquiler. Asimismo, en el caso de ubicar un inmueble en arrendamiento, el precio es muy elevado, para el caso de apartamentos y casas está por encima de Bs.160.000 e

incluso en muchos casos se exige el pago en moneda extranjera aun infringiendo la ley.

Según los agentes inmobiliarios entrevistados en el estudio de campo realizado, en el mercado de inmuebles residenciales prevalece para este momento el sub-segmento de compra-venta, debido fundamentalmente a la percepción de inseguridad jurídica y desconfianza del oferente, con respecto a la Ley para la Regularización y Control de los Arrendamientos de Vivienda (2011). Adicionalmente muchos oferentes prefieren vender su inmueble a fin de juntar capitales para residenciarse fuera del país.

### **Clasificación del mercado de arrendamiento residencial zuliano**

El mercado de viviendas residenciales funciona como un modelo de competencia imperfecta, pues presenta pocos oferentes con cierto poder de mercado, lo cual les permite influir en el precio (Krugman et al., 2013), en el segmento informal es el propietario quien establece el precio del alquiler del inmueble, pero en el mercado formal debe atender a las regulaciones establecidas por el Estado. Existe una oferta restringida y concentrada en pocos oferentes (las inmobiliarias I2 e I4 concentran el 63,4% de la oferta arrendaticia). En general existen muchos demandantes. Además considerando que se trata de un producto diferenciado, y la existencia de altas barreras de entrada derivadas de la inversión requerida para la compra de una vivienda entre 50 a 200 mts<sup>2</sup> (entre 14 y 230 millones de bolívares aproximadamente, [www.tuinmueble.com](http://www.tuinmueble.com), 2016), el tipo de mercado teórico más cercano es el oligopolista.

En este tipo de estructura de mercado coexisten muchos compradores y pocos vendedores que controlan en cierto grado el precio del bien, presentan moderadas o altas barreras de entrada. Mientras el producto puede ser homogéneo o diferenciado (Parkin, 2014). Las industrias oligopolísticas se caracterizan porque pocos vendedores suministran una proporción importante del total de la producción del mercado, lo cual se cumple en el mercado estudiado, aunque existe regulación estatal en el segmento formal, reduciendo esto la influencia en la fijación de precios así como la oferta de forma drástica. Al tiempo que en el segmento informal, la oferta es mayor pero sigue siendo poca en comparación a la demanda, los precios mucho más elevados y operan condiciones especiales para la transacción.

De acuerdo a la forma en que fluye la información se trata de un mercado opaco, pues algunos agentes económicos tienen más y mejor información, funciona de forma formal e informal, realizando operaciones de alquiler, es regulado más no controlado para la fijación de precios, pues si bien no existe un precio fijo, si aplica una metodología para la fijación de los mismos.

## **Análisis de los resultados de mercado: balance, eficiencia y bienestar social**

En la muestra seleccionada el balance oferta-demanda, arrojó los siguientes resultados, para un 76,92% de los entrevistados en el mercado la demanda es mayor que la oferta, un 15,39% no están trabajando con el alquiler de viviendas porque esta materia es delicada debido a la desconfianza de los oferentes con respecto a los cambios legislativos, solo uno de los agentes contactados piensa que la oferta supera a la demanda (7,69%), mientras para ninguno de los consultados existe equilibrio en el mercado (oferta igual a demanda) (Ver cuadro 2).

**Cuadro 2. Balance Oferta-Demanda de mercado**

<b>Alternativas de respuesta</b>	<b>Agentes Inmobiliarios</b>	<b>%</b>
Oferta mayor que demanda	1	7,69
Demanda mayor que oferta	10	76,92
Equilibrio de mercado	0	0
No aplica (no están trabajando con alquiler de vivienda)	2	15,39
No sabe/No contesta	0	0
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** elaboración propia.

Los entrevistados concuerdan en afirmar que éste es un mercado complejo, con poco movimiento, restringido en la actualidad. Según datos de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela en 1998 el mercado de arrendamiento de viviendas en Venezuela representaba el 30% de las operaciones, mientras en el año 2014 representó solo el 1% de la oferta residencial, por lo que en la actualidad la oferta de inmuebles para arrendamiento es casi inexistente (Martini, 2014), lo cual implica la existencia de una importante demanda insatisfecha en este mercado, muchas personas no consiguen viviendas y habitaciones en alquiler ajustadas a sus necesidades. Todo lo cual concuerda con los resultados obtenidos de fuente primaria.

Asimismo, se considera un mercado restringido, pues para el tiempo considerado Abril-Septiembre 2016, la oferta publicitada fue de 41 inmuebles entre

apartamentos, casas y habitaciones en todo el estado Zulia, además el sostenimiento de precios elevados es un indicador de una oferta restringida. La escasez de oferta de viviendas en alquiler se traduce en un mercado con poco movimiento, incluso algunos agentes inmobiliarios ya no trabajan con este tipo de operaciones. En este mercado tiene una participación importante el Estado venezolano, como ente regulador, específicamente en la elaboración y vigilancia del cumplimiento de leyes y reglamentos, lo cual ha afectado negativa y significativamente el funcionamiento del mismo.

En general resulta un mercado ineficiente, con poco movimiento, oferta restringida y una importante demanda insatisfecha, donde los actores tanto oferentes como demandantes no se encuentran plenamente satisfechos con su funcionamiento, por un lado los demandantes no encuentran fácilmente inmuebles en condiciones de negociación convenientes, mientras los oferentes tienen temor a alquilar sus propiedades y prefieren venderlas. El incremento de la oferta en el mercado secundario de compra-venta de inmuebles, permite inferir que la mayoría de las viviendas para alquiler antes del 2011 hoy están a la venta o vendidas. Algunos oferentes informales de viviendas en alquiler se sienten inseguros sobre la evolución del negocio, razón por la cual realizan contratos privados entre las partes (no notariados) a corto plazo, aceptando solo demandantes con perfil jurídico e incluso idealmente prefieren cerrar tratos en otra moneda.

## **Conclusiones**

En el mercado de arrendamiento residencial zuliano se observa una marcada concentración de la oferta en dos oferentes (63,4% del total de inmuebles), con poca participación directa de personas naturales. La restricción y concentración de la oferta deriva en un mercado con precios altos. Este mercado funciona de forma regulada, por lo cual en condiciones de contratación formal el precio de alquiler no se fija libremente sino que es calculado de acuerdo con la metodología establecida en la ley correspondiente, mientras en el mercado informal el precio lo fija el propietario de la vivienda, siendo el mismo muy elevado y frecuentemente con condiciones especiales como el perfil jurídico y operaciones en moneda extranjera.

La restricción de la oferta obedece a la incertidumbre y desconfianza derivadas de los cambios legislativos realizados en el sector inmobiliario, los problemas en el sector de la construcción (dotación de insumos como cemento y cabillas), así como a la formación de expectativas desfavorable en el área económica, política y social que impulsan el éxodo de familias que prefieren vender sus activos en Venezuela para residenciarse en otro país, o invertir en otros negocios aun en el mismo país, pues el alquiler residencial ya no es una opción deseable.

La demanda de inmuebles en alquiler como fuerza de mercado se encuentra insatisfecha, pues no existe suficiente oferta, además los precios del mercado de arrendamiento informal no resultan atractivos. La escasez de oferta ha conducido a un mercado con poco movimiento, estancado, ineficiente, donde muchos potenciales demandantes no consiguen la vivienda que cumpla sus especificaciones a un precio accesible, y los oferentes informales conviven con la inseguridad jurídica de contratos privados no notariados a corto plazo, corriendo el riesgo de no poder desalojar al inquilino en un momento dado, incluso deseando realizar negociaciones en otra moneda, de forma que los resultados no son satisfactorios para ninguna de las partes involucradas.

Los cambios legislativos dentro del marco del socialismo del siglo XXI resultaron dramáticamente desfavorables para la oferta de viviendas residenciales en alquiler, tales como mantener un control de los alquileres, que muchas veces sitúan los cálculos por debajo de los costos asociados al mantenimiento de inmuebles, la congelación del canon de arrendamiento y la incertidumbre de la recuperación del inmueble por parte del oferente, son factores que han pulverizado el mercado local de alquileres. Este problema no se ha podido corregir porque sea considerado como una decisión política minimizando su impacto económico.

### **Recomendaciones**

En este caso, sería recomendable la constitución de mesas de diálogos entre los propietarios de viviendas, inquilinos actuales y potenciales, así como entes gubernamentales para establecer correcciones en los aspectos críticos antes mencionados, creando una nueva ley, más equilibrada, que se considere favorable para el sector por todas las partes involucradas, en este caso, el mecanismo de la negociación Estado-sector privado (arrendadores y arrendatarios) se convertiría en una herramienta fundamental para mejorar los resultados de mercado inmobiliario.

### **Referencias bibliográficas**

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela (2011). Ley para la Regularización y Control de los Arrendamientos de Vivienda. Gaceta Oficial 6.053 extraordinario. Venezuela.

Cabildo Metropolitano de Caracas y la Alcaldía Mayor. (2006). Medidas de expropiación de viviendas dedicadas al alquiler. Gaceta oficial número 0050. Extraído de <http://movimientodeinquilinos.blogspot.com/2012/05/programa-de-lucha-ano-2006.html>. Consulta: 01/04/2016.

*Mercado inmobiliario zuliano de arrendamiento residencial en el marco del socialismo del siglo XXI.*

- Century 21 (2016) Buscador de inmuebles. Extraído de [www.century21.com.ve/](http://www.century21.com.ve/). Consulta 22/04/2016.
- Con la llave (2016) Buscador de inmuebles. Extraído de [www.conlallave.com](http://www.conlallave.com). Consulta 17/04/2016.
- Cortázar, Alfonso (2005). **Estudio de los mercados imperfectos: estructuras de competencia imperfecta**. Editorial trillas. México.
- Hebrun Bienes Raíces (2011). Mercado inmobiliario. Extraído de <http://mecadoinmobiliariojeannettemunoz.blogspot.com/2016/04/el-mercado-inmobiliario.html>. Consulta: 25/06/2015.
- Hernández, Jorge. (2013). Alquiler de casas va en vías de extinción en la ciudad. **Diario El Universal**, 30 de noviembre. Extraído de: <http://www.eluniversal.com/caracas/131130/alquiler-de-casas-va-en-vias-de-extincion-en-la-ciudad>. Consulta: 26/06/2015.
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2016). Estadísticas censo de población. Extraído de [http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com\\_content&view=category&id=95&Itemid](http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=95&Itemid). Consulta: 02/09/2016.
- Krugman, Paul; Wells, Robin; Graddy, Kathryn. (2013). **Fundamentos de economía**. Editorial Reverté. España.
- Martini, Aquiles. (2014). Escenarios vs. Estrategia: Un nuevo compromiso del Sector Inmobiliario. **Perspectivas Inmobiliarias Venezuela 2014 Organizado por la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, en conjunto con la Cámara Inmobiliaria Metropolitana de Caracas**. Caracas, Venezuela.
- Ministerios de la producción y comercio y de infraestructura. (2003). Resoluciones 058 y 036. Gaceta oficial número 37.667. Venezuela.
- Mochon, Francisco. (2005). **Economía, teoría y política**. McGraw-Hill/interamericana. España.
- Mujica, Norbis y Rincón, Sorayda. (2008). El quinto momento de la quinta República: El socialismo del siglo XXI. **Revista Venezolana de Gerencia**. Volumen 13, número 42. Venezuela (Pp. 244-272).

- Parkin, Michael. (2014). **Economía**. Prearson educación. México.
- Pepall, Lynne; Richards, Daniel y Norman, George. (2006). **Organización Industrial. Teoría y prácticas contemporáneas**. International Thomson Editores. México.
- Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela (2003). Recursos Adicionales para Fortalecer la Infraestructura en Distrito Capital. Gaceta oficial 37.626. Venezuela.
- Presidencia de la República de Venezuela. (1999). Decreto con Rango, Valor y Fuerza de ley de arrendamiento inmobiliario. Gaceta Oficial número 36.845. Venezuela.
- Presidencia de la República de Venezuela. (2011). Decreto con rango, valor y fuerza de ley contra el desalojo y la desocupación arbitraria de vivienda. Gaceta Oficial número 39.668. Venezuela.
- Real academia española. (2016). Diccionario de la lengua Española. Extraído de <http://www.rae.es/>. Consulta: 01/07/2016.
- Remax. (2016) Buscador de inmuebles. Extraído de [www.remax.com.ve](http://www.remax.com.ve). Consulta: 19/04/2016.
- Tuinmueble. (2016). Buscador de inmuebles. Extraído de [www.tuinmueble.com.ve/](http://www.tuinmueble.com.ve/). Consulta: 15/04/2016.