

EL PAPER DELS PORTALS IMMOBILIARIS EN LA MERCANTILITZACIÓ DE L'HABITATGE DE LLOGUER: UNA ANÀLISI DE LES IMPLICACIONS EN LES DINÀMIQUES DE PODER I EXCLUSIÓ

ANNA RECASENS GARRIGA

Màster en Antropologia Urbana, Migracions i Intervenció Social

Universitat Rovira i Virgili

annarecasens@outlook.com · <https://orcid.org/0009-0007-8987-2372>

RESUM: La mercantilització i la financerització del sector immobiliari durant els últims cinquanta anys ha agreujat la contradicció entre el valor d'ús i el valor de canvi de l'habitatge, i n'ha potenciat el caràcter especulatiu. Com a conseqüència, augmenta l'asimetria d'informació i de poder entre la propietat i les persones llogateres. Aquests canvis han transformat el mercat econòmic i la manera com accedim a l'habitatge. L'anàlisi del procés d'accés a l'habitatge de lloguer mitjançant trajectòries residencials evidencia com els problemes que apareixen durant l'aprovisionament residencial, com el "càsting immobiliari" o la "cursa pel lloguer", lluny de ser experiències aïllades, són conseqüències d'aquesta contradicció.

En aquest article es posa el focus en el paper dels portals immobiliaris, que emergeixen en els últims anys com un actor clau en el procés d'accés a l'habitatge. Mitjançant el desenvolupament de noves eines tecnològiques, recullen dades del mercat proporcionades per la demanda i les venen al sector immobiliari, fet que dona més poder a la propietat i modifica les pautes de consum i les lògiques de funcionament del mercat. A partir

d'aquesta anàlisi, es conclou que les seves lògiques de funcionament contribueixen a perpetuar i reproduir dinàmiques excloents i disminueixen la capacitat de decisió i la sobirania real dels llogaters.

PARAULES CLAU: Habitatge; mercantilització; portals immobiliaris; mercat immobiliari de lloguer; accés a l'habitatge.

THE ROLE OF REAL ESTATE PLATFORMS IN THE COMMODIFICATION OF RENTAL HOUSING: AN ANALYSIS OF THEIR IMPLICATION IN THE DYNAMICS OF POWER AND EXCLUSION

ABSTRACT: The commodification and financialization of the real estate sector over the last fifty years has aggravated the contradiction between the use-value and the exchange-value of housing, which has amplified its speculative nature and has led to an increase in the asymmetry of information and power between the property owners and tenants. These changes have transformed the economic market and the way housing is accessed. An analysis of the process of accessing rental housing through residential routes reveals that the problems that arise during residential provisioning, such as “real estate casting” or the “rent race”, far from being isolated experiences, are consequences of this contradiction.

This article focuses on the role of real estate platforms, which have emerged in recent years as a key actor in the housing access process. Through newly developed technological tools, they collect market data provided from the demand side and sell it to the real estate sector, giving greater power to property ownership and modifying consumption patterns and logics of market functioning. This analysis suggests that the operating logics of real estate platforms contribute to perpetuating and reproducing exclusionary dynamics and diminish the decision-making capacity and real sovereignty of tenants.

KEYWORDS: housing; commodification; real estate platforms; housing rental market; housing affordability.

1. El mercat de lloguer immobiliari

Després de l'esclat de la bombolla immobiliària i la posterior crisi econòmica del 2008, entrem ara en un nou cicle marcat per una extrema mercantilització i financerització del mercat immobiliari, que accentuen l'antagonisme entre el valor d'ús i el valor de canvi de l'habitatge. Al mercat immobiliari, caracteritzat per la seva opacitat, hi participen diferents actors amb posicions i poders diferents. Entre ells els portals immobiliaris, que, amb les seves lògiques i dinàmiques de funcionament, afavoreixen la producció i reproducció de conflictes durant el procés d'aprovisionament d'habitatge de lloguer.

La mercantilització és “el procés general pel qual el valor econòmic d'una cosa passa a dominar per sobre dels seus altres usos” (Madden i Marcuse, 2018: 41); això es deu al fet que aquestes mercaderies són, alhora, objectes d'ús i portadors de valor (Marx, 2007 [1867]). En el mercat immobiliari, fa referència a la “provisió d'habitatge amb la finalitat de produir o garantir beneficis (inclosos els interessos i el lloguer del sòl) per a interessos privats” (Marcuse i Paradise, 1986: 477). Aalbers (2016) defineix el procés de financerització com “el domini cada cop més gran dels actors financers, els mercats, les pràctiques, les mesures i narratives, a escales diverses, que resulta en una transformació estructural de les economies, les empreses, els estats i les llars”. Es tracta d'un procés dinàmic —més que d'un resultat final— i recurrent, i és clau en les transformacions estructurals de les economies capitalistes avançades. La financerització de l'entorn construït, particularment de l'habitatge, per part de fons d'inversió i transaccions financeres ha transformat el mercat econòmic i la manera com accedim a l'habitatge.

El sistema econòmic neoliberal actual, que reafirma el paper central de la ciutat en l'absorció dels excedents de capital (Lefebvre, 2013 [1974]; Harvey, 2005), es basa en la idea que no hi ha cap conflicte en la cohabitació de la forma de l'habitatge com a valor econòmic i la seva forma com a lloc de vida, ja que el que importa és com un edifici funciona en els circuits d'acumulació econòmica (Madden i Marcuse, 2018). Aquesta concepció, junt amb el detriment de les polítiques públiques, la debilitació de l'estat del benestar i l'augment del capital financer, crea un escenari

d'aprovisionament d'habitatge on la majoria dels ciutadans queda ubicat exclusivament —i de manera gairebé permanent— al mercat immobiliari de lloguer (Sabaté, 2012). El mercat immobiliari actual està molt lluny de ser un mercat autoregulat on operen individus independents. Inclús en un context d'hipermercantilització existeixen dics de contenció davant el mercat, com poden ser regulacions legals i administratives explícites, com les derivades de la intervenció de l'estat, o el reconeixement de drets socials i econòmics.

Bourdieu (2000) reconeix l'existència del capital cultural i el social, a més de l'econòmic, com a determinant en les condicions d'elecció d'habitatge. Lluny de produir-se en les condicions d'un mercat pur, l'accés a l'habitatge es troba socialment situat i, per tant, és susceptible a les relacions personals i de poder, igual que passa en altres àmbits de l'experiència econòmica de les persones, on els recursos que poden mobilitzar-se a través de les relacions socials desenvolupen un paper molt important. Així doncs, malgrat que l'accés a l'habitatge es produeix un context mercantil, els recursos amb els quals els llogaters compten no es redueix a un capital econòmic; molts cops resulta essencial la disposició d'altres formes de capital, com el cultural, que permet comprendre o accedir a la informació.

La present recerca pren per objectiu la identificació dels elements que dificulten l'accés al mercat immobiliari de lloguer per tal d'emmarcar-los en les dinàmiques de funcionament del mercat i dels portals immobiliaris. Ho fa mitjançant una metodologia qualitativa i etnogràfica, duta a terme principalment a Barcelona, durant els mesos de gener a maig del 2023. S'analitza a través de sis trajectòries residencials de persones de diferents edats, gènere i professions que han viscut més d'una experiència d'accés al mercat de lloguer (taula 1), i es complementen amb l'observació participant i l'anàlisi de fonts secundàries en llocs web i documents.

En la proposta metodològica, m'acullo al que Sabaté (2012) denomina *economia política de l'habitatge*, una perspectiva que aborda com les forces econòmiques i polítiques influeixen en la producció, distribució i consum d'habitatges a la societat. Aquesta consideració dota d'un caràcter socioeconòmic, polític, jurídic i cultural el procés d'accés a l'habitatge, i fa una lectura més profunda de la problemàtica des d'un punt de vista de

Taula 1. Descripció de les trajectòries residencials

Edat	Gènere	Formació	Situació professional	Pisos on ha viscut	Pseudònim
28	Dona	Educadora social	Treballant	3	Carlota
26	Home	Bussejador professional	Treballant	2	Guifré
22	Dona	Músic	Treball temporal	2	Jana
24	Dona	Estadística	Pràctiques	4	Lorena
24	Dona	Comunicació audiovisual	Autònoma	3	Míriam
42	Home	Ciències de l'activitat física i l'esport	Atur	20	Pol

Font: Producció pròpia.

les necessitats dels llogaters. Això inclou una definició d'habitatge més enllà d'un sostre, tenint en compte les funcions que compleix com a espai d'estructuració de la vida domèstica, perpetuador de relacions familiars i socials, i reproductor de la capacitat de treball; comporta entendre les funcions de la llar definides per les pràctiques que s'hi fan.

La descripció de l'accés al mercat de lloguer immobiliari s'elabora a partir de trajectòries residencials. Com assenyala Grafmeyer (1994), el terme *trajectòria* suggereix que “una sèrie donada de posicions successives no és simple acte de l'atzar, sinó que, per contra, s'encadena segons un ordre comprensible”. El concepte dona pas a una comprensió profunda de les relacions sorgides de l'encreuament entre la lògica dels actors, d'una banda, i les oportunitats i les limitacions que es configuren amb l'estructura i dinàmica del mercat, de l'altra; com ara la relació entre l'oferta i la demanda, les polítiques públiques o el poder de la resta d'actors que hi intervenen. La idea de trajectòria emfatitza la dimensió històrica i temporal com a essencial per comprendre els recorreguts residencials i poder-hi detectar dinàmiques, per superar el caràcter anecdòtic i d'aïllament de les experiències residencials.

2. Cap a la crisi dels lloguers

Durant anys es va assentar sobre la societat espanyola la idea de l'adquisició d'habitatge com a inversió segura, emparada per mitjans, institucions i agents immobiliaris, i acompanyada de polítiques que animaven la població a comprar i endeutar-se (Colau i Alemany, 2012; Palomera, 2018; Carmona, 2022). Aquest context va propiciar la construcció d'una economia política de l'habitatge que presentava la mercantilització com una opció molt viable per a sectors financers.

López i Rodríguez (2010) identifiquen tres cicles immobiliaris abans de l'esclat de la bombolla immobiliària. El primer cicle comprèn des de finals dels anys cinquanta fins ben entrada la dècada dels setanta. És conegut com a *desarrollismo* i s'associa a una forta industrialització i urbanització del país a causa de la formació d'un extens parc d'habitatge en propietat, promogut per diverses lleis i plans d'habitatge que van col·locar els dos grans pilars del model immobiliari espanyol: l'habitatge en propietat i la contínua col·laboració entre els sectors públic i privat.

El segon cicle s'obre cap al 1980, i és impulsat per la incorporació d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea el 1986 i la posterior globalització de la seva economia. És també el 1985 quan s'aprova el decret Boyer, la Llei 2/1985, que pren el nom del llavors ministre d'Economia i Hisenda; és una llei centrada a impulsar l'habitatge en propietat, eliminava les pròrrogues forçades dels contractes i concedia importants beneficis fiscals a qui comprés habitatge. Amb això, es va obrir un nou camp d'inversió vinculat al mercat immobiliari que va tenir com a conseqüència la compra d'habitatge com a principal mètode d'estalvi i inversió (Palomera, 2014; Madden i Marcuse, 2018; Rolnik, 2020).

La tercera i última fase cíclica, del 1997 fins a l'inici del 2007, es caracteritza per una inversió pública mínima en habitatge i el foment massiu de la inversió en construcció. Es promou la Llei de liberalització del sòl, 5/1996, que permet la urbanització de tot terreny que no estigui especialment protegit, la màxima del "tot urbanitzable". En aquests anys es construeixen a Espanya més habitatges que en totes les grans economies de la UE juntes, i el 90% de la riquesa de les llars espanyoles corresponia als seus actius financers (Carmona, 2022). Aquesta inversió només

podia anar acompanyada d'un fort endeutament residencial (Colau i Alemany, 2012).

L'actual etapa s'inicia el 2008, i comprèn un impagament massiu d'hipoteques que va sumir el sector financer en una profunda crisi. Encara no s'havia sortit de la crisi hipotecària quan s'entra, de nou, en un altre cicle immobiliari, el que molts autors anomenen *crisi dels lloguers* o *crisi d'assequibilitat*, caracteritzat per un augment dels preus de lloguer, la reactivació de la construcció, el creixement de les transaccions en inversions immobiliàries i l'aparició de nous actors financers (Aalbers, 2016; Naredo, 2019; Rolnik, 2020). El moviment de la propietat al lloguer es deu, bàsicament, al tancament de l'accés al crèdit hipotecari. Hi ha, a conseqüència, una transició dels subjectes més afectats pel problema de l'habitatge, de llars hipotecades incapaces de pagar el seu deute hipotecari, cap a famílies amb ingressos mitjans o baixos que no poden fer front al lloguer. A aquest trasllat l'han acompanyat un seguit de mesures governamentals que, sota la intenció de fomentar i reactivar el mercat immobiliari, desprotegeixen els llogaters i donen facilitats als propietaris i als fons d'inversió, i això desplaça gran part dels problemes de l'habitatge al mercat de lloguer (Gabarre, 2019; Palomera, 2023).

3. L'experiència de cerca d'habitatge en portals immobiliaris

Les innovacions tecnològiques desenvolupen un paper molt important en les noves relacions socials i comercials que es donen en el marc de les activitats econòmiques. Si bé la tecnologia digital no és nova en la indústria immobiliària, el ritme i abast de la innovació s'ha intensificat en els darrers anys. El naixement dels portals immobiliaris digitals cap a l'any 2000 va trasbalsar els models de negoci immobiliaris tradicionals. En plena nova era digital, es detecten canvis en la dinàmica competitiva i de gestió del sector immobiliari que suposen una transformació del model de negoci estàndard (Srnicsek, 2018).

S'observa en els avenços de serveis tecnològics i la importància del model de plataforma. Lluny d'actuar merament com a intermediaris i aglutinadors d'oferta, les plataformes desenvolupen un model de negoci

centrat en la recopilació i mercantilització de grans volums de dades, *big data*, mitjançant serveis de *proptech*,¹ la tecnologia aplicada a la propietat, de què resulten un seguit de serveis dirigits principalment al sector professional, imprescindibles en l'actual gestió dels negocis.

Aquesta economia de plataformes se centra sobretot en serveis de demanda, on és capaç d'explotar un seguit "d'asimetries calculadores" (Alonso i Fernández, 2021) que situen les plataformes en una situació de poder específica en disposar del coneixement real i immediat de les preferències, valoracions i transaccions a l'espai web, enfront de la resta de participants de la transacció. Crain (2017) identifica que "la mercantilització de la informació personal es troba a l'arrel dels desequilibris de poder". Per a Fields i Rogers (2021), les plataformes immobiliàries contribueixen a augmentar el valor de canvi de l'habitatge i, per tant, a remodelar les geografies de la inversió i els fluxos del capital financer. Aquestes plataformes reconfiguren les relacions entre propietaris, inversors, professionals immobiliaris, llogaters i residents; facilita la dinàmica de producció i explotació capitalista, i modifica les relacions de poder dins dels mercats d'habitatge, de manera que assegura la rotació de capital i fa que sigui el menys fraccionat que es pugui (Gil, Martínez i Sequera, 2023).

Malgrat haver-hi moltes maneres a través de les quals accedir a ofertes d'habitatges, la gran majoria de les persones entrevistades han acabat trobant pis a les principals plataformes digitals i tots les han utilitzades en algun moment. Les dinàmiques i els mecanismes del mercat immobiliari digital, la lògica de plataforma d'Andersson (2017) concretada en el funcionament dels portals immobiliaris als quals s'adreça la majoria de les persones que volen accedir al mercat de lloguer, fan que emergeixin característiques comunes a les trajectòries personals analitzades.

Els llogaters destaquen de les plataformes immobiliàries la quantitat d'ofertes i la capacitat de centralitzar-les totes en un mateix lloc web: "tenen un ventall immens de pisos" (Pol, 42 anys); la quantitat d'informació que

1. El concepte *proptech*, resultant de la unió de *property* (propietat) i *technology* (tecnologia), es defineix com el "conjunt de tecnologies innovadores destinades a cobrir necessitats dins de l'àmbit del sector immobiliari mitjançant l'optimització, la millora o la reinvençió de qualsevol servei relacionat amb el sector" (Hernández *et al.*, 2021: 216).

ofereixen, els mecanismes per filtrar característiques, “hi ha un sistema de filtres molt bo, i permet anar a buscar directament el que vols” (Míriam, 24 anys), i el contacte directe a través del mateix web. La Lorena insisteix en el fet que “t’ensenyen els pisos bé, tenen molta disponibilitat, el web està molt ben fet, és molt entenedor, és fàcil utilitzar-lo, pots filtrar, pots guardar-te pisos com a preferits i està molt actualitzat” (Lorena, 24 anys).

Aquests llocs web, per tal de facilitar la cerca entre la gran quantitat d’ofertes, suggereixen filtres de cerca per tipus d’immoble, preu, dimensions, equipaments, nombre d’habitacions o de banys, serveis addicionals o serveis de visita, per exemple; a més, ofereixen filtres de zona, que permeten classificar els anuncis per barris, districtes o sectors. Els algorismes i les altres tecnologies derivades del *proptech* que es troben darrere d’aquests filtres representen per als llogaters una solució a un context d’abundància de dades, però Andersson (2017) adverteix que no operen de manera neutral, sinó que responen als interessos dels qui els programen, i els assenyala com a conseqüència derivada del capitalisme de plataforma.

Tanmateix, els usuaris també hi identifiquen altres qüestions com ara la poca sinceritat d’algunes de les ofertes de pisos, la quantitat de demanda que hi ha a conseqüència d’un dinamisme extrem i molta pressió a l’hora de prendre decisions, el tracte poc personal que comporta estar tractant en tot moment amb un lloc web o les dificultats perquè et contes-tin; “hi ha molta demanda i hi ha un punt de ‘qui no corre vola’” (Míriam, 24 anys).

Les fotografies són un dels principals reclams dels anuncis publicats als portals immobiliaris. Per tal que cridin més l’atenció, la majoria dels llocs web donen consells per fer les fotografies més atractives. El context actual de mercantilització de l’habitatge propicia la mostra i venda d’immobles sota lògiques econòmiques de consum que contribueixen, com assenyalen Fields i Rogers (2021), a augmentar el valor de canvi de l’habitatge: “aquests webs serveixen com un aparador, no tens cap altre contacte amb el pis, llavors allò ha d’estar prou bé. [...] T’ofereixen un pis, que per a ells és un pis més, perquè no hi viuran mai, i proposen *zulos* com a habitatge, perquè no hi viuran mai ells; em sembla criminal” (Jana, 22 anys).

Les plataformes digitals interfereixen, així, en les relacions socials, culturals, polítiques i econòmiques; són una de les eines que contribueixen a l'opacitat del mercat i a la relació desigual entre propietat i llogaters. Els agents immobiliaris no són agents passius, i observar les tecnologies de manera aïllada oculta els seus interessos; per tant, no es pot separar la lectura de les plataformes dels contextos socials on emergeixen.

4. Els càstings immobiliaris i la cursa per al lloguer

L'habitatge és un element fonamental de subsistència material de la societat, ja que ve a satisfer una necessitat i és vist com un bé amb entitat individual, imprescindible per a la reproducció social de les persones i els grups domèstics (Narotzky, 2004; Sabaté, 2012). La idea que el mercat immobiliari es regula sol és una idea utòpica (Polanyi, 2016 [1944]; Madden i Marcuse, 2018). L'immobiliari és un mercat de competició i cerca d'interès individual que ofereix grans expectatives per l'acumulació de capital.

A més del capital econòmic, hi ha altres condicionants que redueixen o amplifiquen significativament les opcions d'accedir a un habitatge; les oportunitats amb les quals comptem en l'accés a l'habitatge són desiguals. El mercat immobiliari és un entorn complex que exigeix la capacitat d'interpretar i utilitzar conceptes especialitzats, i durant la cerca d'informació o en la firma de contracte hi ha elements que no resulten transparents per a moltes persones.

Martínez Veiga (1999) parla del "grau de sobirania del consumidor" d'habitatge (1999), emmarcada dins les teories econòmiques neoclàssiques. Aquest concepte es basa en la idea que els consumidors escullen lliurement entre les ofertes disponibles. En comprendre com a autònom el comportament dels individus per decidir on viure, com a part d'una decisió lliure, l'accés a l'habitatge queda desincrustat del context social i de l'estructura política, i es redueix a una qüestió d'elecció racional (Sabaté, 2012). L'ús de les trajectòries residencials com a metodologia permet enumerar els elements externs que limiten les opcions habitacionals amb independència de les preferències personals i descartar aquesta sobirania.

La poca oferta de pisos assequibles de lloguer provoca el que alguns mitjans van anomenar *càsting immobiliari*, una pugna entre els possibles

llogaters per posicionar-se com a millor opció davant d'uns propietaris cada cop més exigents, que els situen en plena competència amb la resta d'aspirants.² S'allega que un context d'escassetat d'oferta de lloguer, i la tendència d'augment considerable dels preus, provoca que trobar un habitatge assequible a la zona i amb les condicions que es busquen sigui una tasca molts cops impossible.³ Com a conseqüència, quan surt un habitatge a lloguer es creen interminables llistes d'espera. Aquesta alta demanda dona peu als propietaris a poder reclamar una sèrie d'exigències als seus inquilins, que el propietari examinarà i, després de conèixer les famílies interessades, escollirà sota els seus criteris qui vol com a llogater. Cartes de motivació, nòmines d'un any sencer, avals familiars, contractes indefinits, taxes per reserva de plaça o visites al pis en grup són algunes de les exigències que posen pressió sobre els llogaters, i que justifiquen sota una preocupació per la seguretat del propietari.

L'objectiu és excloure aquells perfils menys atractius des del punt de vista econòmic pel propietari, i s'utilitzen criteris per descartar basats en l'edat, la situació laboral i el sector professional. Perfils com ara joves, estudiants, mares solteres, autònoms, o treballadors del sector artístic com músics o cineastes i del sector hostaler com cambrers, acostumen a ser els menys desitjats pels propietaris, ja que s'atribueixen a ingressos insuficients i inestables:

“El problema que jo potser em vaig trobar més era el fet que quan te'l volien llogar ens preguntaven a què ens dedicàvem, i tant jo com el meu altre company de pis érem músics. Potser això posava més pegues a l'hora de tancar un contracte, perquè les condicions econòmiques de cadascú per a ells no eren suficients.” (Jana, 22 anys)

És una situació molt semblant a la que es troba la Míriam, cineasta de professió.

2. “Víctimas del *casting* inmobiliario en Barcelona: ‘antes elegías piso, ahora te eligen a ti’”. *El País*, 2022. <<https://elpais.com/economia/2022-10-14/victimas-del-casting-inmobiliario-en-barcelona-antes-elegias-piso-ahora-te-eligen-a-ti.html>> [Consulta: abril del 2023].

3. “Casting de inquilinos, cómo elegir al mejor candidato para alquilar mi vivienda”. *Idealista*, 2017. <<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2017/12/26/749385-casting-de-inquilinos-como-elegir-al-mejor-candidato-para-alquilar-mi-vivienda>> [Consulta: abril del 2023].

La petició de nòmines, contractes o avals és comuna en el procés de firma del contracte de lloguer. Amb aquest requisit ja es deixa fora de les opcions estudiants i joves amb primers contractes, als qui sovint han d'avaluar el contracte les seves famílies tot i estar treballant. Ho exemplifica perfectament la reacció de la Carlota i les seves companyes quan els van dir que podien anar a firmar el contracte actual:

“No ens ho creïem, perquè realment tota la gent que coneixem que en aquell moment estava buscant pis estaven fatal... També és veritat que les tres que anàvem a viure al pis anàvem amb aval dels nostres pares, [...] quan nosaltres vam dir que ens interessava el pis ens van dir la documentació que havíem d'enviar, nòmines, contractes, etc. Jo sí que vaig enviar contracte i nòmines dels últims tres mesos, però després les dues persones més estan acabant el màster i van haver d'enviar les nòmines dels seus pares; [...] la meva nòmina no va ser suficient i vaig haver de demanar aval també a la meva família. Vull dir que, per una banda, vam valorar que *guai* perquè no ens van jutjar gens per ser joves, ni estudiants, perquè coneixem molta gent que els estan posant moltes més pegues per això, per ser joves, per no tenir nòmines fixes o contractes indefinits, i a nosaltres no ens va passar però no ens podíem valdre per nosaltres mateixes.” (Carlota, 28 anys)

Un altre dels criteris de valoració dels llogaters és la nacionalitat, o més aviat l'origen del seu nom. Alguns dels entrevistats indiquen haver sentit comentaris racistes durant les visites al pis o a la firma de contracte. En una de les seves experiències firmant pisos, la Míriam es va trobar en una situació que ho evidència:

“Vam anar a veure un pis, que al final ens el vam quedar, i, de sobte, quedem a la porta amb la senyora, que era argentina, i arribem i el primer que ens diu és ‘qué blanquitos, qué bien’, i ens vam quedar ‘com?’, i va dir ‘no, que sois muy guapos y tal, que a veces nos vienen unas pintas que tela, porque, claro, nosotros no alquilamos nada a sudamericanos, porque, claro, se montan pisos patera y tal, y también una vez... la gente tatuada no, porque se montan el estudio en casa, y muy mal, tenemos que ir muy en cuidado con esto, nos tenéis que entender...’, em vaig quedar flipant.” (Míriam, 24 anys)

En els últims anys han sorgit serveis digitals que s'encarreguen de proporcionar informes o perfils validats que suposadament garanteixen el compliment d'una sèrie de requisits per part del llogater, per tal de funcionar com a aval i garantia de cara a l'arrendador (El Buen Inquilino [EBI] o el certificat de llogater no morós d'Idealista).

Pràcticament en tots els relats es parla de molta pressió i presses per part dels promotors i agents immobiliaris per tal que els llogaters prenguin decisions:

“És molt estressant, qui no corre vola, has d'anar el primer en absoluta-ment tot perquè potser la persona que hi va abans se'l queda abans que tu i et quedes sense pis i has de seguir buscant-ne un altre... És com que sempre has de tenir moltes opcions i no t'ho pots pensar mai. Jo sento que no tinc temps de pensar-m'ho, i he de viure en aquest lloc, és molt important, t'ho has de pensar bé.” (Míriam, 24 anys)

Les presses fan que no es pugui valorar l'opció amb la tranquil·litat que es voldria i molts cops s'acabin acceptant ofertes sense tenir-ho clar o habitatges que no compleixen amb els requisits preestablerts; això redueix el grau de sobirania del consumidor i influeix en la decisió racional que representa que el llogater ha de ser capaç de prendre (Martínez Veiga, 1999). És així perquè hi ha poca oferta o perquè s'és conscient que hi ha persones que poden passar per davant teu en la *cursa per al lloguer* i prendre't el pis: “jo entenc els venedors, ells el que volen al final és que ‘si no soc jo serà un altre’, i les presses, que diuen ‘que *me lo quitan de las manos*’, dic ja, però jo encara no ho sé, i al final acabes escollint una cosa que no volies” (Pol, 42 anys); “sempre els terminis són molt justos, ‘has de dir que sí aquesta setmana si te'l vols quedar’; molta pressió, molt d'estrès” (Lorena, 24 anys).

Aquest context d'alta demanda i poca oferta assequible, que provoca llargues llistes de persones interessades en un pis, propicia que s'hagi d'anar a “caçar pisos” (Jana, 22 anys). Ocorre el que Idealista anomena “lloguers *express*”, pisos que desapareixen al cap de poc temps d'anunciar-se. La poca oferta residencial assequible es limita encara més amb la incorporació de lloguer temporal als portals web, que esdevenen multipataformes digitals que faciliten el canvi d'usos dels immobles entre

residencials i turístics (Gil, Martínez i Sequera, 2023), redueixen l'oferta residencial i tensionen encara més el mercat, augmenten les pràctiques de càsting immobiliari i acceleren la cursa per al lloguer.

La sensació de “ser un més de la llista” és constant, i fins i tot explícit; es formen cues d'espera i preferències de lloguer, “després de tota la merda de les webs, que anàvem a les visites i en sec et deien ‘no, és que tu estàs a la cua’, doncs digues-m'ho abans i ja no vinc a fer això” (Jana, 22 anys). Un bon exemple són les visites en grup, que el Pol qualifica de “pura subhasta”. Fer una visita grupal situa els llogaters immediatament en una condició de competència amb la resta de persones que van a veure el pis, algunes de les quals hi acudeixen més preparades que altres, presentant al moment ofertes, cartes de motivació o nòmimes. Es juga a posar pressió perquè es prenguin decisions ràpides, on fins i tot la gent pugui acceptar l'oferta just acabada la visita. La reacció ha de ser molt ràpida, fins i tot immediata, i poden sentir-se pressionats davant la volatilitat dels preus i les ofertes del mercat.

No accedir a les condicions que ofereix l'agent immobiliari vol dir renunciar automàticament al pis. La capacitat de negociació és mínima en un mercat amb una gran demanda i amb una oferta tan centralitzada; “a Cambrils portava un any buscant pis, i en vaig anar a veure dos o tres, perquè parlava amb la gent i em deien que amb les fotos ja havia de fer, que si el volia veure ja me l'hauria de quedar, em ficaven moltes condicions, que si el veia ja era per quedar-me'l” (Guifré, 26 anys). Casassas (2022), seguint el fil del concepte marxista d'*esclavitud salarial*, apunta que, en condicions de desposseïció, les condicions d'aprovisionament de béns i serveis són incompatibles amb la llibertat, perquè les asimetries de poder que hi ha entre els propietaris i els demandants fa que aquests últims es vegin obligats a transferir en els primers la potestat de determinar la relació, el dret a decidir què, com, on i a quin ritme, amb qui i per què. Així, els demandants sense poder de negociació acaben signant qualsevol cosa per tal d'aconseguir l'accés al bé o servei.

Cada cop ha de ser més el llogater qui, convertit en consumidor en un context mercantilitzat, assumeixi en funció del seu poder adquisitiu l'accés al mercat immobiliari. S'espera d'ells que mitjançant una decisió

racional gestionin el seu poder de compra i facin ús d'aquesta sobirania (Martínez Veiga, 1999). S'ofereixen diferents tipus d'immobles, amb característiques, ubicacions i preus diversos, a diferents tipus de consumidors, i aquesta diversitat representa que hauria de donar resposta a totes les necessitats i gustos dels llogaters. Aquest èmfasi en l'autonomia i l'elecció implica necessàriament la desincrustació i l'abstracció dels habitatges respecte a l'entorn social i polític dels qui hi habiten, la impersonalització en les relacions per a l'habitatge (Sabaté, 2012).

5. L'evidència del conflicte entre el valor d'ús i el valor de canvi de l'habitatge

La prioritització del valor de canvi per sobre del valor d'ús d'alguns dels actors que intervenen al mercat evidencia una concepció diferent dels immobles. La consideració de l'habitatge com a mercaderia ha canviat la manera de relacionar-se amb el domicili, i ha creat una asimetria entre l'experiència dels propietaris i la dels llogaters. Els primers posseeixen, gestionen i inverteixen en l'immoble buscant-ne un profit econòmic, considerant-lo una mercaderia que pot ser intercanviada, comptabilitzada i modificada amb independència dels qui hi habiten; és el que Polanyi (2016 [1944]) anomena una visió formalista típica d'una economia de mercat, on el propietari atén l'habitatge des d'una dimensió formal com un bé que es pot intercanviar i gestionar en funció dels interessos econòmics, sense necessàriament considerar les necessitats de subsistència o les implicacions socials per a les persones que hi viuen. En canvi, per a la persona que hi viu té un paper substantiu en la supervivència material i social, implica una comprensió dels béns i serveis no només en termes d'utilitat econòmica i de mercat, sinó també en termes de les implicacions socials, culturals i de subsistència per a les persones, ja que es tracta d'un espai únic i de referència on es desenvolupa la reproducció social (Narotzky, 2004).

És en aquesta relació entre la propietat i l'inquilí on es fa més evident el conflicte d'asimetria d'interessos. N'és un exemple el cas de la Carlota, a qui la propietat no facilita per motius de protecció del valor de l'habitatge

—perquè si no s'embruta l'escala o es fa malbé l'ascensor—l'ús de la bicicleta, imprescindible per a la mobilitat de cada dia de les llogateres:

“Hem *pringat* per joves i per *novates*, no ens deixen les bicis a la casa, no es pot pujar ni per l'ascensor perquè és molt antic ni per l'escala perquè s'embruta, quan està superbruta l'escala. [...] No es cuida gaire aquests espais comuns, poder deixar la bici a casa teva o a algun espai a dins del bloc, està tot molt organitzat també perquè sigui casa teva i ja està; tampoc podem fer ús del terrat, estan molt restringits els espais comunitaris.” (Carlota, 28 anys)

En moltes de les trajectòries els entrevistats no coneixien la persona propietària del pis, o la coneixien, però no hi tenien contacte directe: “és molt asimètric, és molt real, ells arriben a conèixer els teus últims moviments bancaris, el que cobres i el que deixes de cobrar i tu no coneixes res, ni de la persona que t'està llogant el pis ni del pis” (Carlota, 28 anys). Alguns d'aquests propietaris són grans empreses o grans tenidors, és a dir, persones que tenen més de cinc pisos en propietat. La comunicació o relació amb la propietat pot ser assumida a vegades per un gestor o un agent immobiliari, a voluntat del propietari o de la mateixa agència.

L'asimetria de poder i de control es reflecteix també en les decisions que prenen els propietaris sobre les condicions materials amb què troben els habitatges, que té un efecte evident sobre els llogaters (Sabaté, 2012). El retard o l'evitació del manteniment de l'habitatge pot causar deficiències que perjudiquin la qualitat de vida dels llogaters; els arrendadors tenen l'opció de fer reparacions pel seu compte, petites reformes, però no tenen la capacitat ni el permís per arreglar grans desperfectes. Això pot ser, apunta Sabaté, perquè aquella casa resulta insignificant dins la cartera d'immobles disponible que gestionen aquells mateixos propietaris. L'asimetria entre propietaris i llogaters també afecta la quantitat i la qualitat de coneixement que uns i altres tenen dels habitatges. A mesura que hi van intervenint empreses més grans i deslocalitzades, el control dels edificis passa a persones que no tenen coneixement de què hi passa. La comunicació entre les dues parts, l'arrendador i l'arrendatari, cada cop es produeix més en un marc contractual i, en conseqüència, els possibles conflictes es resolen per vies molt formalitzades, administratives o

judicials. Bàsicament perquè, pel propietari, el llogater és un client a qui l'accés a l'habitatge estarà condicionat per la seva solvència i comportament. El resultat és una distància cada cop més gran entre les dues parts del contracte, social i econòmica, i cada cop més geogràfica.

En molts dels relats hi consta aquesta mala comunicació amb la propietat o la immobiliària en el moment d'arreglar desperfectes de l'immoble:

“En el pis que estem ara, per exemple, vam entrar i no funcionava l'extractor, i hi ha quatre portes que no tanquen. Portem des d'octubre vivint aquí; és febrer, i no ha vingut encara ningú a solucionar-nos res. Fa que parlem amb la immobiliària mesos, i no ha vingut aquí absolutament ningú, mai no ha funcionat l'extractor d'aquesta casa, i estic pagant el lloguer sencer.” (Míriam, 24 anys)

La situació s'agreuja si el llogater és una persona jove, no entén el contracte o directament no entén l'idioma. S'accentua encara més l'asimetria de poder amb la propietat per una desigualtat de capital cultural i social (Bourdieu, 2000) que redueix els recursos del llogater per participar en la relació econòmica, desigual; en algunes situacions això pot suposar un abús de poder.

L'incompliment de les obligacions per part dels propietaris és un tema recurrent a les entrevistes. Estem parlant de no reparar elements estructurals de l'immoble, desperfectes, no arreglar sistemes elèctrics o aparells calefactors, demorar-se molt a donar resposta quan hi ha alguna incidència o directament no respondre, per exemple. El retorn de les fiances al moment de marxar també suposa, per a moltes persones, una preocupació. Afirmar la Míriam:

“Amb immobiliària hem tingut problemes sempre. A l'antic pis vam estar-hi dos anys, i el pis es desgasta. Ens l'havien donat amb les parets acabades de pintar i, a l'hora de deixar el pis, vam netejar tot el pis, i en donar les claus del pis només ens van tornar una part de la fiança, ens van restar de la fiança com 120 € o 150 € a cadascú, i es veu que era perquè havien hagut de contractar a una persona per netejar el pis perquè deien que estava brut. Per consell d'un advocat vam passar a la immobiliària molts *mails* que explicaven que tot això que estaven fent era il·legal i no ens han contestat mai més. Al final, vam dir 'portem no se quants

mails dient-los a aquesta gent, trucant-los i no contesten, no ens ve de 120 €”. (Míriam, 24 anys)

Les circumstàncies que envolten el pagament del lloguer són sens dubte les que més preocupen els llogaters per les seves implicacions en l'economia domèstica, però hi ha altres qüestions de caràcter més estructural que també afecten les condicions d'habitació (Sabaté, 2012). Per exemple en les relacions de propietat i, a partir d'aquestes, les responsabilitats que se'n deriven per part dels actors participants. Molts llogaters no saben a qui pertany el seu edifici ni el seu pis, “en general es conformen a saber a quina administració de finques han de dirigir-se. Per la seva part, els propietaris no solen fer pública la seva condició de manera totalment transparent. Al contrari, s'escuden en la confidencialitat de les seves activitats, enteses com un element de la seva estratègia empresarial, per impedir l'accés a aquesta informació” (Sabaté, 2012: 78). Amb motius com la neteja, marques a les parets, falta de pintura o desperfectes i desgasts derivats del dia a dia al pis, els propietaris poden decidir no tornar la fiança al llogater o intentar retribuir-los despeses inadequades.

Aquestes reaccions són les que deriven en el que Madden i Marcuse (2018) identifiquen com a *alienació residencial*, ocorreguda quan el capitalisme s'apodera del procés d'habitatge i l'explota per als seus fins. Si una cosa és alienable, és intercanviable, es pot comprar i vendre. La mercantilització de l'habitatge crea un espai alienat, on l'espai habitable no és una expressió de les necessitats residencials de qui hi viu, sinó de la lògica del benefici dels arrendadors i el conjunt d'agents que reforcen les lleis dels mercats immobiliaris. L'experiència d'alienació residencial és precarietat, inseguretat i desempoderament social, sorgida d'una divergència entre l'habitatge i la llar. I això, afirmen Madden i Marcuse, forma part també de l'economia política de l'habitatge actual.

6. Conclusions i reflexions finals

La mercantilització i la financerització del sector immobiliari han agreujat, durant els últims anys, el conflicte entre el valor d'ús i el valor de canvi de l'habitatge (Madden i Marcuse, 2018). Aquest antagonisme crea, com

a conseqüència, una simetria d'informació i poder entre la propietat i les persones llogateres. L'habitatge se situa com a element fonamental de subsistència material de la societat (Sabaté, 2012); la seva inserció en dinàmiques socials, polítiques i econòmiques el transcendeixen d'una esfera merament material. Així, el gran problema, més que la bretxa entre l'oferta i la demanda, és que el caràcter especulatiu de l'habitatge impedeix una redistribució justa i adequada. Al contrari del que defensa el discurs formal de l'economia, el mercat immobiliari no s'autoregula (Polanyi, 2016 [1944]), sinó que actua dins el marc que propicia l'Estat amb regulacions i polítiques públiques. Així, l'Estat emergeix com un actor essencial tant per la formació de l'escenari on operen els mercats com per la creació de les condicions de les quals disposen els llogaters (Bourdieu, 2001 [2000]).

Les trajectòries residencials dels entrevistats permeten descriure el procés amb el qual les persones s'aprovisionen d'habitatge. Evidencien la modificació del parc residencial, la manera com els llogaters es relacionen amb els habitatges i com aquests satisfan les seves necessitats. Del procés d'accés a l'habitatge se'n deriven un seguit de dificultats que tenen per origen la quantitat i la qualitat d'informació a la qual s'accedeix durant el procés, els requisits sol·licitats per les immobiliàries, les presses per prendre decisions i la relació amb la propietat, caracteritzades per un caràcter poc simètric i opac de la informació al mercat.

Els portals immobiliaris acumulen avui en dia la major part de l'oferta de lloguer i l'economia de plataformes és percebuda pels usuaris amb total naturalitat (Crain, 2017; Srnicek, 2018). Però aquests llocs web no només medien entre l'oferta i la demanda; han desenvolupat, en els últims anys, un seguit d'eines i serveis enfocats a la producció i anàlisi de *big data*, que han modificat les pautes de consum i les lògiques de funcionament del mercat (Fields i Rogers, 2021). Aquests canvis afecten la capacitat de decisió i la sobirania real dels llogaters per escollir. Així doncs, les relacions entre la propietat i l'arrendador no es produeixen en una situació d'igualtat, s'identifiquen asimetries de poder i informació que generen una diferent distribució del capital econòmic, simbòlic i cultural (Bourdieu, 2000), i les pràctiques dels portals immobiliaris contribueixen

a perpetuar-les i reproduir-les (Andersson, 2017). L'accés a la informació que proporcionen els agents immobiliaris i la capacitat que tenim per entendre-la i prendre decisions condiciona, en gran manera, les oportunitats d'accés a l'habitatge.

Referències bibliogràfiques

- AALBERS, M. (2016) "Financialization". A RICHARDSON, A., CASTREE, N., GOODCHILD, M.F., KOBAYASHI, A.L., MARSTON, R. (eds.) *The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology*. Oxford: Wiley.
- ALONSO, L.E., FERNÁNDEZ, C.J. (2021) "El papel del consumo en la economía de plataformas: el vínculo oculto" *RES, Revista Española de Sociología*, 30 (3) a69: 1-12.
- ANDERSSON, J. (2017) "Platform Logic: An Interdisciplinary Approach to the Platform-Based Economy" *Policy and Internet*, 9(4): 374-294.
- BOURDIEU, P. (2000) "Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social" *Poder, Derecho y Clases Sociales*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- BOURDIEU, P. (2001) [2000] *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- CARMONA, P. (2022) *La democracia de los propietarios. Fondos de inversión, rentismo popular y la lucha por la vivienda*. Madrid: Traficantes de sueños.
- CASASSAS, D. (2022) *Llibertat incondicional. La renda bàsica en la revolució democràtica*. Manresa: Tigre de paper.
- COLAU, A., ALEMANY, A. (2012) *Vidas hipotecadas*. Barcelona: Cuadrilátero de Libros.
- CRAIN, M. (2017) "The limits of transparency: Data brokers and commodification" *New Media & Society*, 20(3): 1-16.
- FIELDS, D., ROGERS, D. (2021) "Towards a Critical Housing Studies Research Agenda on Platform Real Estate" *Housing, Theory and Society*, 38(1): 72-94.
- GABARRE, M. (2019) *Tocar fondo. La mano invisible detrás de la subida del alquiler*. Madrid: Traficantes de Sueños.

- GIL, J., MARTÍNEZ, P., SEQUERA, J. (2023) "The neoliberal tenant dystopia: Digital polyplatform rentierism, the hybridization of platform-based rental markets and financialization of housing" *Cities*, 137.
- GRAFMEYER, Y. (1994) *Sociologie urbaine*. A CHARBONNEAU, J. (ed.) *Trajectoires sociales et stratégies individuelles en contexte d'incertitude*. Lió: Presses Universitaires de Lyon.
- HARVEY, D. (2005) *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- HERNÁNDEZ, V., PUIGDEVALL, A., LÓPEZ, G.A. (2021) *Revolución Proptech. Una reflexión sobre la transformación e innovación en el mercado inmobiliario*. Barcelona: Centro de Libros PAPP.
- LEFEBVRE, H. (2013) [1974] *La producción del espacio*. Madrid: Capitan Swing.
- LÓPEZ, I., RODRÍGUEZ, E. (2010) *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- MADDEN, D., MARCUSE, P. (2018) *En defensa de la vivienda*. Madrid: Capitán Swing.
- MARCUSE, P., PARADISE E. (1986) "Toward the Decommodification of Housing". A BRATT, R.G., HARTMAN, C., MEYERSON, A. (eds.) *Critical Perspectives on Housing*. Filadèlfia: Temple University Press. 474-483.
- MARTÍNEZ VEIGA, U. (1999) *Pobreza, segregación y exclusión espacial. La vivienda de los inmigrantes extranjeros en España*. Barcelona: Icaria.
- MARX, K. (2007) [1867] *El capital: crítica de la economía política*, vol. 1. Madrid: Akal.
- NAREDO, J.M. (2019) "Diagnóstico del panorama inmobiliario actual. ¿Rebrotó una burbuja inmobiliaria comparable a la anterior?" *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, 145: 29-140.
- NAROTZKY, S. (2004) *Antropología económica. Nuevas tendencias*. Barcelona: Melusina.
- PALOMERA, J. (2014) "How Did Finance Capital Infiltrate the World of the Urban Poor? Homeownership and Social Fragmentation in a Spanish Neighborhood" *International Journal of Urban and Regional Research*, 38(1): 218-235.
- PALOMERA, J. (2018) "Pròleg". A: MADDEN, D., MARCUSE, P. (2018) *En defensa de la vivienda*. Madrid: Capitán Swing.

- PALOMERA, J. (2023) "Barcelona: de la societat de propietaris a la gran esquerra" *El Crític*, 31 de gener de 2023. [[www.elcritic.cat/opinio/jaime-palomera/barcelona-de-la-societat-de-propietaris-a-la-gran-esquerda-154154]] [Consulta: febrer del 2023].
- POLANYI, K. (2016) [1944] *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*. Barcelona: Virus.
- ROLNIK, R. (2020) [2015] *La guerra de los lugares. La colonización de la tierra y la vivienda en la era de las finanzas*. Barcelona: Descontrol.
- SABATÉ, I. (2012) *Habitar tras el Muro. La cuestión de la vivienda en el este de Berlín*. Barcelona: Icària i Institut Català d'Antropologia.
- SRNICEK, N. (2018) *Capitalismo de plataformas*. Buenos Aires: Caja Negra Editora.