

# El mercado habitacional en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG)

## 8CVT RIO

Autor: **Dr. Leopoldo A. Colunga Flores**

Universidad de Guadalajara

[icolunga@cencar.udg.mx](mailto:icolunga@cencar.udg.mx)

El desarrollo sostenido que ha experimentado el Estado de Jalisco, y en forma destacada la ZMG, ha traído como resultado una gran concentración urbana en esta zona provocada por una gran afluencia migratoria que aunada al crecimiento natural de la población, significan un aumento poblacional con necesidades sociales y económicas, donde el mercado de la vivienda desempeña un papel central en el desarrollo metropolitano surgido aquí, precisamente la necesidad de analizar la influencia del mercado habitacional en el desarrollo de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Los objetivos anteriormente referidos son el resultado de la necesidad de sentar las bases de un intento explicativo del mercado de la vivienda; asimismo se pretende poner en evidencia las limitaciones que el problema encierra.

Ahora bien, lo interesante del estudio de la estructura del mercado habitacional es plantear la inquietud de un estudio representativo que llegue a visualizar completamente, el funcionamiento de dicho mercado.

La vivienda, al igual que la mayoría de los bienes, es producida para el mercado. Existe entonces, una oferta y una demanda de la vivienda.

El objetivo de esta ponencia es el de exponer, de manera general, la operatividad del mercado de la vivienda y señalar las limitaciones teóricas que conlleva al análisis del mercado de un bien tan particular como el que nos ocupa.

En efecto, el análisis del mercado de la vivienda presenta algunas dificultades que provienen, fundamentalmente, de las características del bien por ejemplo: su heterogeneidad, el hecho de que la vivienda ocupa una porción del suelo y éste no es reproducible por el capital (monopolizable intrínsecamente), durabilidad e inmovilidad.

La heterogeneidad de la vivienda como producto es, posiblemente, el mayor obstáculo para la implementación de un modelo que explique el funcionamiento del mercado de la vivienda.

Ello plantea, de entrada, el problema de la definición de los servicios proporcionados por una vivienda ya que, definitivamente, la magnitud de los servicios que proporciona cada vivienda son función no sólo de las condiciones físicas que posee, sino también entre otras cosas de la ubicación en el espacio urbano.

Stegman y Sumka al comentar este problema, hacen referencia a soluciones planteadas en el intento de resolver esta situación... “Sin embargo, se arguye que los conceptos de la teoría económica neoclásica pueden ser aplicados a los estudios de mercados de la vivienda, definiendo una unidad de “servicios de vivienda” como una mercancía homogénea” <sup>1</sup>

Desde este punto de vista, el consumidor se comportaría, de tal forma, que podría darse una perfecta sustituibilidad entre los niveles de “servicios de vivienda”. Sin embargo, el considerar lo anterior conduce a suponer que las elecciones de los consumidores ignoran la ubicación de la vivienda, su cercanía a las rutas de transporte, proximidad a centros de trabajo, etcétera, es decir, se hace abstracción del espacio urbano con el fin de tratar a la vivienda como si fuera cualquier otra mercancía.

En último caso, cabría suponer que dichas “unidades de servicio” deberían abarcar no solamente los servicios proporcionados por la vivienda en sí, sino también, las economías derivadas de su localización; pero ello plantea el problema de medir en un solo número todas estas externalidades producto de la ubicación, además del servicio proporcionado por la vivienda misma. Parece ser, por lo antes expuesto que la construcción de un número o índice de este tipo sería extremadamente débil.

De esta manera, una de las principales limitantes de los modelos de vivienda en general, reside en la gran dificultad para medir los servicios que proporcionan las viviendas debido a su heterogeneidad.

---

<sup>1</sup> Stegma y Sumka, *Nonmetropolitan Urban Housing. An Economic Analysis of Problems and Policies*, pp. 118, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Massachusetts, 1976.

Un segundo problema que genera la heterogeneidad de este bien es el de especificar cuál es el precio de mercado. En efecto, no se puede hablar de un precio de mercado único, ya que al depender de las características físicas de las construcciones, del precio de terreno, de su ubicación, etcétera existirán precios distintos.

Como una posible alternativa para la definición de un precio de mercado se puede considerar a éste como un promedio de todos los precios existentes, aunque ello es, en sentido estricto, incorrecto, ya que desde el punto de vista macroeconómico, es decir desde el punto de vista del productor individual, un precio promedio no es, de manera alguna, el que represente el tipo de casa que él ofrece.

No obstante lo anterior, un precio promedio tendrá mayor validez en la medida en que las viviendas construidas sean más homogéneas; de ahí que un análisis por sub mercados en donde se intente agrupar tipos de vivienda es, en buena medida, una solución a este escollo.

La heterogeneidad de la vivienda como producto y el establecimiento del precio único de mercado son, entonces los dos más importantes problemas a los que da origen la construcción de un modelo.

Esta situación, como anteriormente se dijo, puede ser el mayor obstáculo para construir modelos explicativos del mercado de la vivienda y ha obligado a diversos autores de obras en la materia a formular apreciaciones como la siguiente: “en las decisiones comerciales ordinarias con respecto al mercado de la vivienda, el concepto elemental de equilibrio entre oferta y demanda tiene muy escaso valor debido principalmente a la naturaleza heterogénea implícita en la vivienda”.<sup>2</sup>

Ahora bien, otra limitante a la que se enfrenta la utilización de los modelos económicos para analizar el funcionamiento del mercado de la vivienda, es que ésta ocupa una porción de terreno en el espacio urbano. Cabe preguntarse qué implicaciones tiene esta peculiaridad de la vivienda para el uso de modelos económicos. Se puede afirmar que básicamente son dos; por un lado, la inmovilidad espacial y, por otro, la reducción de la oportunidades de decisión.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Wallace Smith, Sociología y economía de la vivienda, Pág. 133, Editorial Pax – México, 1973.

<sup>3</sup> Harvey David, Urbanismo y desigualdad social, Pág. 174 Siglo XXI, México 1977.

En efecto, el hecho de que la oferta de suelo sea fija es de particular importancia cuando se hace referencia al suelo urbano, ya que ello origina una escasez relativa.

Apegándose a los supuestos de los modelos económicos neoclásicos y aplicándolos al caso de la vivienda se tendría que sostener que los consumidores de vivienda tienen plena libertad de elegir la vivienda y la localización de ella que más les convenga. Sin embargo dada esta situación de escasez relativa del suelo urbano, las oportunidades de elección del individuo se restringen únicamente a las áreas disponibles para construir y quedan fuera de su alcance las áreas previamente ocupadas.

Es decir, una vez establecidos los habitantes en algún lugar del suelo urbano es difícil imaginar que muden de localización ante cambios en algunas variables como el precio de la vivienda, el ingreso etcétera, cuando esas variaciones no son fuertes. Hay que destacar, pues, la peculiaridad de la mercancía vivienda que a diferencia del resto ocupa un lugar en el suelo y éste no es reproducible por el capital, lo que significa que su oferta es fija. En palabras de Wallace Smith: “El suelo es fijo tanto en su localización como en su oferta global y la ficción neoclásica, según la cual no posee ninguno de estos caracteres, es una trampa inocente que puede conducirnos a error al interpretar las fuerzas que determinan el uso del suelo urbano”.<sup>4</sup>

## **COMPORTAMIENTO DE LOS DEMANDANTES**

El comportamiento de los demandantes es señalar las características importantes de los oferentes y demandantes, es decir, su comportamiento en la compra y venta de vivienda. Asimismo, se pretende señalar a todos los agentes económicos que constituyen la oferta y la demanda. Una de las determinantes de la demanda de vivienda es su precio de mercado.

En efecto, debido a que la demanda de vivienda no sólo se ve influenciada por su precio, sino también por aspectos de localización y características físicas entre otros, un pequeño cambio en el precio puede no ser lo suficientemente significativo como para compensar las pérdidas resultantes en los mencionados aspectos. Más bien es de esperarse que los cambios en la cantidad demandada de vivienda se presenten como consecuencia de variaciones importantes en el precio.

---

<sup>4</sup> Wallace F. Smith, El desarrollo urbano, pág. 58

Así pues, se ha visto que la demanda de vivienda se haya influida tanto por el precio como por el ingreso, inversamente con el primero y en forma directa con el segundo. También se hizo especial énfasis en el hecho de que los cambios pequeños en estas variables no afectan, en general, a la demanda de vivienda.

“Junto con la magnitud del ingreso, el tamaño de la familia puede esperarse que sea la determinante más importante de las compras de casas”<sup>5</sup>

En efecto, el tamaño de la familia es una variable importante para explicar la demanda de viviendas.

Sin embargo, como el mismo autor citado lo hace notar a continuación del párrafo, esto se debe a que una familia mayor ocupa más espacio, pero esto no necesariamente sucede si esa familia creciente tiene ingresos fijos y bajos, ya que la obligara a destinar una porción creciente del ingreso a necesidades como el alimento y el vestido, sacrificando así una vivienda más amplia.

Así, sin riesgo de equivocarse se puede afirmar que la relación entre la población y la demanda de viviendas es positiva, aunque en algunos casos este incremento de la población puede no redundar en una ampliación de la demanda, si el ingreso no cambia o sólo se da en una reducida magnitud.

La localización de particular importancia para los demandantes de vivienda de tipo urbano es la distancia hasta los diversos medios de transporte constituye un factor determinante que está fuertemente sopesado por los demandantes de una vivienda nueva. Su influencia puede trascender tanto que las diferencias en los precios entre dos casas alternativas (con distinta ubicación) puede perder relevancia. Esto es particularmente cierto en el caso de las grandes urbes, ya que en la medida en que es mayor el tamaño de una ciudad la localización se convierte en un factor importante para determinar la demanda de viviendas. Y es que dentro de este aspecto de la localización se encuentran implícita no sólo la cercanía a los medios de transporte y rutas, si no también la cercanía a los lugares de empleo, los centros recreativos y culturales, etcétera.

El financiamiento, otro factor de gran peso en la determinación del comportamiento de los demandantes. Es tan decisiva que el mercado de la vivienda

---

<sup>5</sup> Mayerson, Terrett and L.C. Wheaton, *Housing, People and Cities*, pág. 57 Me Graw-Hill Book Company, Inc 1962, New York, Toronto London.

no concibe en la actualidad sin apoyo financiero tanto los oferentes como los demandantes.

Ello se debe, básicamente a dos aspectos: a) por el lado de la oferta, el extenso período de rotación del capital, y b) por el de la demanda, el hecho de que el costo final de una vivienda es muy alto.

Parece evidente entonces, que la variable financiamiento \* se encuentra fuertemente relacionada con la demanda de vivienda en forma positiva. Es decir, conforme sea mayor el crédito disponible, la demanda por vivienda nueva se incrementará. Es evidente que si lo que se analiza es la tasa de interés de los préstamos hipotecarios existirá una relación inversa con la demanda, pero lo que en todo caso interesa es destacar que hay una relación directa entre financiamiento (expresada como cantidad de crédito, monto o de alguna otra forma) y demanda de viviendas.

## USOS DEL SUELO URBANO

“La observación revela un encarecimiento de los terrenos para edificar y una aceleración del alza desde la segunda guerra mundial. Como ejemplo y a manera de comentario en Francia J. Jacques Granelle constata que entre 1950 y finales de 1962 el aumento real de los precios de los terrenos en varias aglomeraciones no ha sido nunca inferior a tres veces el valor de 1950, y finales de 1962 el aumento real de los precios de los terrenos en varias aglomeraciones no ha sido nunca inferior a tres veces el valor de 1950, y lo más a menudo, la multiplicación del valor ha sido de 4 a 6 veces. Entre 1956 a 1964 los precios de los terrenos se han multiplicado, en francos de valor estable, por 5 en la región parisina y por 3 en la aglomeración Marsellesa... De 1959 a 1963 los de los terrenos han doblado su valor real en numerosas ciudades de provincia y en la región parisina. El mismo fenómeno de alza se constata en el extranjero en las grandes ciudades”<sup>6</sup>

Si bien estas cifras ilustran el comportamiento de los precios del suelo urbano en Francia, es posible afirmar *a priori*, que esta situación es característica de las

---

\* Esta variable se puede expresar cuantitativamente como monto del crédito, número de créditos disponibles, o bien por medio del análisis de los cambios en la tasa de interés de los préstamos hipotecarios. En el presente estudio esta variable se cuantificó como saldos de los préstamos hipotecarios en cada año.

<sup>6</sup> Pierre Henri Derycke, La economía urbana, pág. 111, colección Nuevo Urbanismo. Instituto de la Administración Local, Madrid, 1971

grandes urbes en el mundo, es decir, la tendencia a la elevación de los precios es común a las grandes ciudades, y en el tema que nos ocupa en la ZMG se presenta con mayor intensidad que en el resto del país.

En este apartado pues, se intenta hacer algunos comentarios en torno al valor de los terrenos y su influencia en el mercado de la vivienda, en lo particular, tratando de hacer énfasis en las posibles causas de la elevación de los precios de los terrenos. O sea, más que referirse a la fijación de los precios de los terrenos, se pretende analizar cómo, a partir de un precio dado, se dan importantes variaciones generalmente al alza. Para ello es conveniente reflexionar un poco sobre algunas de las características del mercado del suelo. \*

Primeramente, el mercado del suelo no puede ser por sus características mismas, un mercado de competencia perfecta ya que las parcelas difieren entre si en características físicas, localización, vías de comunicación, centros de trabajo infraestructura existente y elementos integrados a ellas como son: dotación de agua, drenaje, luz eléctrica, etcétera.

De ahí que se pueda afirmar que el mercado del suelo es un mercado de imperfección en la competencia. Esto es más patente cuando se hace referencia a una zona urbana en donde verdaderamente existe un espacio diferenciado y en este marco la localización de los terrenos explica en buena medida esta situación de imperfección en la competencia.

Por otro lado, es importante mencionar que el mercado del suelo es un mercado transparente ya que una gran parte de las transacciones se realizan en forma oculta en virtud de la proliferación de fraudes fiscales.

La oferta de terreno a corto plazo es rígida debido a la tardanza de operaciones administrativas y de vialidad. Por el lado de la demanda se observa una fuerte rigidez que se explica por inaplazable necesidad de habitar una vivienda. Todo ello explica, en gran medida el alza continua en el valor de los terrenos.

A lo anterior hay que agregar que este es un mercado de especulación, ya que permite a los propietarios de parcelas retenerlas en espera de una futura alza de precios, además de que el mercado del suelo es un mercado complementario del mercado de la construcción, es decir, el alza en el precio de las construcciones inciden el alza del precio de los terrenos.

---

\* Esta parte está basada, fundamentalmente, en la obra citada de Pierre Henri Derycke, págs. 112 – 119.

Así pues, en el caso de la vivienda, particularmente en las zonas periféricas, \* el precio de los terrenos es un importante elemento que condiciona los usos alternativos de una parcela, ya que la conclusión que se puede extraer es que el precio de los terrenos influye considerablemente en el mercado de vivienda, debido a que éste determinará si una parcela se destina a la construcción de una vivienda, o bien a otra actividad. En otras palabras, no todo terreno urbano es disponible para una vivienda.

## **MERCADO DE VIVIENDA Y URBANIZACIÓN**

¿Cómo se caracteriza el proceso de urbanización? H. T. Eldrige lo caracteriza en dos niveles: 1) “La multiplicación de los puntos de concentración y 2) El aumento en la dimensión de cada una de esas concentraciones”.<sup>7</sup>

Castells comentando la anterior definición plantea el problema concreto de cuál es el criterio o a partir de qué punto una aglomeración se considera urbana.

Sin adentrar en esta discusión, es posible asimilar dicha definición con las reservas propias del caso.

Ahora bien, cabe preguntarse qué es lo que determina fundamentalmente la formulación de grandes áreas urbanas. Al parecer, las urbes actuales encuentran su principal motor de crecimiento en el proceso de industrialización.

¿Qué influencia tiene entonces la urbanización sobre el mercado de la vivienda? Es evidente que al analizar el mercado de la vivienda, es necesario ubicar a ésta en el contexto urbano, ya que el crecimiento urbano condiciona en buena medida las características y la ubicación de la vivienda, en el sentido de que la vivienda se determina por la industria, es decir, es el crecimiento industrial en las áreas urbanas, el que les confiere características peculiares.

Así, el crecimiento urbano determina factores como los usos del suelo y ubicación de los sectores residenciales y otros.

Naturalmente que las anteriores relaciones no son en una sola dirección, sino que existe una sobre determinación entre mercado de vivienda, crecimiento urbano e industrialización, sin perder de vista el elemento determinante; la industria.

---

\* Ello evidentemente con sus reservas ya que en la actualidad existen zonas periféricas en que no sucede este fenómeno. Por ejemplo los grandes centros comerciales que se instalan en la periferia.

<sup>7</sup> Castells Manuel. La cuestión urbana, Siglo XXI, España 1978, p. 16



No obstante, es necesario destacar que el mercado de la vivienda, se torna más complejo e inoperante en la medida en que crecen las ciudades, debido – entre otras cosas – a factores como la creciente escasez de suelo urbano, el fenómeno de la especulación, la complejidad del sector financiero, las restricciones para la elección de una ubicación determinada, etc. Factores todos ellos que de una forma u otra inciden entorpeciendo el funcionamiento del mercado de la vivienda. Así pues, en metrópolis de países subdesarrollados el problema habitacional se vuelve más complejo debido por un lado a los problemas del mercado en sí, como a los efectos de tal subdesarrollo sobre la oferta y la demanda, por otro lado.

### **EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN LA ZMG**

La oferta de vivienda se consideró como una función del precio, la población y el financiamiento.

Los resultados obtenidos en la función estructural son los que continuación se mencionan.

Desde un punto de vista teórico, la relación obtenida entre el precio y la cantidad ofrecida de vivienda es incoherente, ya que atendiendo a los resultados la cantidad ofrecida varía en forma inversa con el precio. Es decir, la cantidad que se ofrece en el mercado debe disminuir cuando se registran aumentos en el precio de mercado, siempre y cuando las demás variables permanezcan constantes.

En efecto, desde el punto de vista del productor, las variaciones en el precio – siempre y cuando no sean muy significativas – no revisten gran importancia, ya que sus decisiones se determinan, fundamentalmente, por la demanda solvente a la que se enfrentan, y las variaciones en el precio, en relación al valor de una vivienda no parecen ser fuertes, al menos en un corto plazo.

Asimismo, es menester considerar la estructura oligopólica de este mercado, ya que teóricamente hablando, el precio no es importante en las estrategias de los oligopolios.

Finalmente, hay que considerar la actual inflación, que se manifiesta de manera particular sobre los costos de construcción.

Con respecto a la población en el ZMG, se puede decir que afecta, definitivamente, a la oferta de vivienda. Tal afirmación se confirma con los resultados

obtenidos, lo que quiere decir que mientras aumente la población, la oferta de viviendas lo hará también.

Este resultado es de gran interés para el presente ya que viene a corroborar que la mayor parte de la población de recursos económicos medios y bajos queda al margen del mercado, en virtud de sus reducidos ingresos.

Dicho resultado refuerza la hipótesis de que desde el punto de vista del “productor”, sólo es de interés aquella población que es demandante solvente.

Finalmente en el caso del financiamiento, para las instituciones de crédito, la asignación de sus recursos que estimulen la oferta de vivienda, significa decidir, mediante políticas bancarias concretas, la designación de tal o cual individuo como sujeto de crédito que garantice la nueva inversión y a su vez la tasa de ganancia.

### **DESPLAZAMIENTO DE LA VIVIENDA**

El comportamiento del mercado de vivienda en la ZMG se ha desarrollado fundamentalmente en los municipios de Zapopan y Tlaquepaque, al verse saturado la oferta de tierra para vivienda se ha desplazado a los municipios que conforman el área metropolitana de Guadalajara, El Salto y fundamentalmente Tlajomulco de Zúñiga.

En la ZMG, como en la mayoría de las grandes ciudades del mundo el proceso de la movilización de las áreas urbanas obedece principalmente a fenómenos demográficos (como el aumento de la población ya sea por su crecimiento natural y/o migración) que ha provocado un doble proceso en el cual el asentamiento de estas contingentes en las áreas periféricas trae consigo la descentralización de las actividades económicas y de servicios para satisfacer sus necesidades más elementales. Por otro lado es precisamente la creación de áreas industriales y comerciales en la periferia de la ciudad el factor de atracción para el establecimiento de las colonias aledañas a las zonas metropolitanas.

### **CONCLUSIONES**

Como se puede desprender, la problemática de la vivienda urbana involucra una gran cantidad de aspectos cuyo tratamiento y estudio sistemático es de enorme

complejidad.

La presente ponencia se concreta únicamente al análisis de uno de esos aspectos: el mercado de la vivienda nueva de la ZMG.

Ello deja de lado el análisis de cuestiones tan importantes en el problema de la vivienda como el mercado del suelo urbano, el mercado financiero, la migración, el desempleo, etcétera ya que si bien se consideran de alguna forma, no se hace un tratamiento riguroso sobre su funcionamiento.

En efecto, los cambios de precio, en el corto plazo son relativamente pequeños en proporción al costo total de la vivienda, además de que siendo ésta un bien tan imprescindible, la variable precio pasa a un segundo plano en lo que concierne a su función como determinante de la oferta y la demanda.

Sin embargo, en plazos mayores, las variaciones en el precio son muy fuertes y en la época inflacionaria que actualmente se vive, están orientadas al alza.

Así, aunque en un plazo corto, el precio no juega un papel importante: en el mediano y largo plazos los aumentos de precio de las viviendas tienen un gran efecto sobre el mercado.

Esta última afirmación es de gran interés debido a que el incremento de los precios en periodos más o menor extensos, expulsa del mercado de la vivienda a algunos sectores de la población. Es decir, cuando las variaciones en el precio de las viviendas son significativas, afectan de manera particular a los sectores de la población de escasos recursos económicos, principalmente a los estratos medio y medio – bajo de ingresos.

Asimismo, si se considera la influencia del precio sobre la oferta de vivienda, se puede concluir fácilmente que no existe una relación importante entre esas variables, a no ser que los cambios en el precio sean grandes.

En todo caso, lo que cabe destacar es que el precio no juega un papel importante en el comportamiento del mercado de vivienda en la ZMG.

Es así que, la determinante fundamental para comprender el comportamiento del mercado de la vivienda en la ZMG, es el nivel de ingreso de la población y su distribución entre ésta.

En efecto, el nivel de ingreso de los demandantes de vivienda es la variable que condiciona a las demás, ya que la producción para el mercado se dirige hacia aquellos sectores de la población que son demandantes solventes.

Ahora bien, considerando la desigual distribución del ingreso en el país y del estado de Jalisco particularmente, se puede concluir que el mercado de la vivienda atiende a un reducido y hasta cierto punto selecto grupo de la población en la zona metropolitana de Guadalajara, quedando marginados del acceso a este mercado una gran proporción de familias cuyos ingresos son de los estratos medio – bajo principalmente.

Este importante contingente de población, al no tener acceso al mercado de la vivienda nueva, se ve obligado a recurrir al mercado de vivienda para alquiler y a la autoconstrucción.

En lo que respecta al financiamiento, como ya se dijo, es una condición indispensable para el funcionamiento del mercado de la vivienda nueva.

Pese a las limitaciones de no haber analizado el funcionamiento del mercado financiero, se puede deducir que esta es la variable que muestra el comportamiento más estable, ya que el crédito se otorga en función de la capacidad de pago de los demandantes.

El análisis de la influencia de la población sobre la oferta de vivienda demuestra que sólo una pequeña proporción de la población tiene acceso al mercado de vivienda nueva y que la oferta no es tanta en función del crecimiento de la población sino del crecimiento de la parte de la población del demandante solvente.

De lo anterior se desprende lo que parece ser otra conclusión importante de la presente investigación: el suministro de vivienda, a través del mercado, depende básicamente del financiamiento disponible pero éste, a su vez, está en función del nivel de ingreso.

Por lo tanto, el adecuado funcionamiento del mercado de vivienda en la ZMG, no depende tanto de los mecanismos del mercado mismo, como aspectos que tienen que ver con el desarrollo. Es decir, el verdadero problema reside en los bajos niveles de ingreso de la población ya que esta es la limitante.

Parece evidente que cualquier política para mejorar el mercado habitacional, va a fracasar si sólo busca afectar el mercado, pues éste solamente atiende la demanda solvente, de ahí que el problema del mercado habitacional sólo será solucionado en la medida en que se eleve el nivel de ingreso de la población.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Castells, M. (1978), La Cuestión Urbana, Editorial Siglo veintiuno de España editores, S.A. Madrid.
2. Harvey, D. (1977), Urbanismo y Desigualdad Social, Editorial Siglo veintiuno de España editores, S.A. Madrid, Wallace Smith F. (1973) Sociología y Economía de la Vivienda, Editorial Pax, México.
3. Meyerson, M. (1962), People and Cities, McGraw – Hill Book Company, Inc. New York.
4. Pierre H. Derycke, (1971) La Economía Urbana, Colección Nuevo Urbanismo, Instituto de la Administración Local, Madrid.
5. Stegma y Sumka, (1976 Nonmetropolitan Urban Housing. An Economic Analysis of Problems and Policies, pp. 118, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Massachusetts.
6. Smith F. Wallace, (1958) An Outline Theory of The Housing Market, With Special Reference To Low – Income Housing and Urban Renewal, University of Washington (Washington).Ph. D.