

MANUAL DE CAMPO PARA LA EVALUACIÓN DE MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER -América Latina y el Caribe

ANEXO- HERRAMIENTAS

🏠 El manual

La Federación Internacional de la Cruz Roja (FICR), el Consejo Noruego para Refugiados (NRC), la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados (ACNUR) y REACH con el apoyo de CashCap/NORCAP y la colaboración del Sector de Alojamiento- R4V, establecieron un grupo de trabajo ad hoc y de duración limitada para apoyar más y mejores evaluaciones colaborativas de los mercados de vivienda en alquiler en los países de América Latina durante 2021/22.

Este manual ([enlace](#)) es el resultado de este trabajo colectivo. El manual de campo para las evaluaciones colaborativas del mercado de la vivienda en alquiler tiene como objetivo apoyar a los equipos en terreno a llevar a cabo evaluaciones del mercado de alquileres de viviendas para informar durante el diseño de programas de alquiler en contextos humanitarios en América Latina y el Caribe. En este [enlace](#), o leyendo el código QR, encontrará una guía para construir el marco conceptual y analítico, la metodología y las herramientas anexas para la recolección y el análisis de datos para llevar a cabo la evaluación.



The image shows the cover of the manual 'MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER' on the left and a QR code on the right. The cover features the title, the subtitle 'Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y el Caribe.', the date 'AGOSTO 2022', and a photograph of hands working with colorful paper and markers. Logos of the participating organizations are at the bottom. The QR code has a house icon in the center. Below the QR code is the text 'Escanea para acceder al manual y a las herramientas'.

🏠 Las herramientas

Este documento recopila las herramientas diseñadas durante este proceso. Las herramientas deben ser leídas como parte del [Manual](#) y del proceso propuesto en él. Las herramientas fueron desarrolladas y co-creadas con los equipos en terreno, pero cada equipo de evaluación deberá revisarlas, adaptarlas según el alcance de su evaluación de mercado y testearlas en terreno, antes de empezar.

🏠 Buenas prácticas

En general, asegúrese de introducir claramente el objetivo de la evaluación, contar con el consentimiento del entrevistado, escuchar y dar espacio para sugerencias y pedir por referencias de informantes clave.

Introducción clara

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo

Agosto 2022

- Hola, mi nombre es Estoy trabajando en nombre de Estamos explorando cómo funciona el mercado de la vivienda de alquiler para lograr diseñar mejores respuestas que faciliten el acceso a una vivienda adecuada al alquilar.

Consentimiento informado

- Consulte los protocolos de protección de datos de su organización para asegurarse de cumplirlos.
- Me gustaría hacerle algunas preguntas sobre Cualquier información que proporcione no se utilizará para identificarle. Las respuestas son voluntarias y puede optar por interrumpir la entrevista, o no responder a las preguntas, en cualquier momento. Sin embargo, esperamos que participe, ya que sus opiniones son importantes. Si tiene alguna pregunta o sugerencia, o si desea que se elimine alguna información, póngase en contacto con
- ¿Tiene alguna pregunta?
- ¿Está de acuerdo en concedernos la entrevista? ¿Está de acuerdo que grabemos la discusión? ¿Está de acuerdo con que tomemos fotos a fin de.....?

Sugerencias

- ¿Cuáles serían sus ideas y sugerencias para mejorar el acceso a la vivienda adecuada?

Referencias

- ¿Se le ocurre alguna persona que pueda ayudarnos a conocer mejor el mercado?
- ¿Algún comentario u observación

Contenido

ANEXO- HERRAMIENTAS	1
HERRAMIENTA #1: Preguntas orientadoras - guía para la revisión de información secundaria	5
1. ACTORES -	5
2. NORMAS Y COSTUMBRES EN EL MERCADO -.....	5
3. SEGURIDAD DE LA TENENCIA.....	7
4. TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA Y ESTÁNDARES MÍNIMOS -.....	8
5. OFERTA, DEMANDA Y PRECIOS -	9
6. ASEQUIBILIDAD/MEDIOS DE VIDA-.....	10
7. ENTORNO POLÍTICO Y MARCO REGULATORIO-	10
8. INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS-	11
9. RIESGOS -.....	12
HERRAMIENTA #2: Definición de alcance – Matriz de decisión	13
HERRAMIENTA #3: Hoja de consejos prácticos para la metodología	17
HERRAMIENTA #4: Mapeo del sistema de mercado del alquiler	21
HERRAMIENTA #5: Herramienta de puntaje- entrevista en el hogar (PASO 1) 25	
SECCIÓN 0. DATOS GENERALES	25
SECCIÓN 1. SEGURIDAD DE LA TENENCIA	26
SECCIÓN 3: HABILITABILIDAD	28
SECCIÓN 4: SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA.....	29
SECCIÓN 5: ACCESIBILIDAD	30
SECCIÓN 6: UBICACIÓN	30
SECCIÓN 7: ADAPTACIÓN CULTURAL	31
HERRAMIENTA #6: Árbol de Problemas (Participación comunitaria)	32
HERRAMIENTA #7: Yo, mi vivienda y mi vecindario (Participación comunitaria)	37
HERRAMIENTA #8: Grupos focal de inquilinos/as	42
HERRAMIENTA #9: Entrevista individual a inquilinos/as- llamada (entrevista remota)	45
SET DE PREGUNTAS GENERALES	46
SET DE PREGUNTAS- 1: MAPEO DE ACTORES DE MERCADO DE ALQUILER.....	47
SET DE PREGUNTAS- 2: NORMAS Y COSTUMBRE EN EL MERCADO	47
SET DE PREGUNTAS- 3: SEGURIDAD DE LA TENENCIA	48
SET DE PREGUNTAS- 4: TIPO DE VIVIENDA Y ESTÁNDARES	48
SET DE PREGUNTAS- 5: OFERTA, DEMANDA Y FLUCTUACIÓN DE PRECIOS	48
SET DE PREGUNTAS- 6: ASEQUIBILIDAD.....	48
SET DE PREGUNTAS- 7: POLÍTICAS Y ENTORNO REGULATORIO	49

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo

Agosto 2022

SET DE PREGUNTAS- 8: SERVICIOS E INFRAESTRUCTURAS.....	49
SET DE PREGUNTAS- 9: RIESGOS.....	49
HERRAMIENTA #10: Entrevista a propietarios/as (arrendadores)	50
SECCIÓN 0. DATOS GENERALES	50
SECCIÓN 1. PERFIL (posición en el mercado del alquiler).....	50
SECCIÓN 2. COMPRENSIÓN DEL MERCADO DE ALQUILER EN EL ÁREA DE INTERÉS.....	51
SECCIÓN 3: EXPERIENCIA DEL PROPIETARIO/ARRENDADOR	53
SECCIÓN 4: PRÁCTICAS DEL MERCADO.....	55
SECCIÓN 5: TEMPORALIDAD (ESTACIONALIDAD).....	56
SECCIÓN 6: ENLACES Y RECOMENDACIONES	57
HERRAMIENTA #11: Entrevista individual a entidad gubernamental – reunión o llamada	58
HERRAMIENTA #12: Grupos Focales – Líderes y lideresas comunitarios	60
HERRAMIENTA #13: Herramienta de puntaje - análisis según puntaje de acceso a vivienda adecuada (PASO 2)	63
HERRAMIENTA #14: Formato de informe rápido	64

HERRAMIENTA #1: Preguntas orientadoras - guía para la revisión de información secundaria

Descripción

El objetivo de esta herramienta es nutrir las preguntas analíticas asociadas a las 9 dimensiones y guiar el proceso de revisión de información secundaria, la definición de alcance, el análisis de brechas de información, y la etapa final de análisis de información recolectada e informe. Se sugiere mantener un archivo en línea, e ir analizando y tomando notas por dimensión, así como las brechas existentes.

Tabla resumen- principales puntos a destacar

Preguntas analíticas	Preguntas orientadoras	Resumen de la revisión de información secundaria	Brecha de información. ¿Qué falta por comprender?
1. ACTORES			
2. NORMAS Y COSTUMBRES.			
.....			

Herramienta

- 1. ACTORES** - ¿Quiénes son los principales actores en el mercado de alquiler de viviendas, ¿cómo se interrelacionan, y hasta qué punto influyen en el sistema?

[inserte mapa]- Refiérase a Herramienta#4.

- 2. NORMAS Y COSTUMBRES EN EL MERCADO** - ¿Cuáles son las prácticas del mercado de la vivienda de alquiler (incluidas las normas sociales, las discriminaciones, las formas de encontrar vivienda a alquilar, etc.) del sistema formal e informal del mercado de alquiler? y ¿en qué medida influyen en el sistema del mercado de alquiler?

Revise toda la información que tenga relacionada con el sistema de mercado de alquiler, su grupo de población objetivo y la zona geográfica para comprender la EXPERIENCIA de alquiler de este grupo de población. Destaque las diferencias entre las zonas geográficas, los mercados informales y formales, y por género.

Perspectiva del Inquilino/a

- 🏠 *¿Cómo se enteran de los espacios disponibles para alquilar? ¿Cómo buscan? ¿Con quién se ponen en contacto? ¿A quién piden ayuda?*
- 🏠 *¿Por qué deciden vivir en ese barrio? (Preferencias, coste, seguridad, proximidad a amigos/familiares, empleo y servicios como escuelas y hospitales, etc.) ¿Qué barrios?*
- 🏠 *¿Cuánto tiempo se tarda en encontrar un lugar para vivir? ¿Hay alguna época del año que sea mejor para alquilar? ¿Por qué?*
- 🏠 *¿Qué tipo de alojamiento alquilan?*
- 🏠 *¿Cuáles son las prácticas/dinámicas actuales de compartir (por ejemplo, tamaño de la familia/compartir/ocupación múltiple, etc.)? ¿Cómo ha cambiado esto desde la crisis?*

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo

Agosto 2022

- 🏠 *¿Suelen firmar un contrato de alquiler? ¿Ven un beneficio en ello?*
- 🏠 *¿Perciben o se enfrentan a un riesgo? ¿Por qué? ¿Cuáles serían los principales impactos si son desalojados/qué desafíos y barreras enfrentan?*
- 🏠 *Si no pueden alquilar, ¿a dónde van? ¿Se enfrentan a algún obstáculo para alquilar un alojamiento adecuado a las diferentes necesidades de movilidad?*
- 🏠 *¿Alguna tensión con las comunidades de acogida debido a la competencia por una vivienda asequible? ¿Alguna tensión con las comunidades de acogida debido a las diferencias socioculturales o a la discriminación?*
- 🏠 *¿Cuáles son las normas socioculturales en torno a la propiedad y las prácticas de alquiler? (Especialmente en el caso del mercado informal de alquileres); ¿Cómo afectan las prácticas de alquiler a las desigualdades de género? (Por ejemplo, a menudo los contratos de alquiler sólo incluyen el nombre del cabeza de familia, ¿cómo afecta esto a las mujeres y a otros grupos?*
- 🏠 *¿Cuáles son las preferencias de las personas en materia de vivienda y refugio? (por ejemplo, lo que denota un estatus social más alto, las zonas de captación escolar o la facilidad de acceso a determinados servicios o mercados;*
- 🏠 *¿Qué papel desempeñan las redes sociales y familiares en las preferencias de ubicación, la búsqueda de oportunidades de alquiler, la negociación con los propietarios (presión para pagar el alquiler, protección contra el desalojo)?*

Perspectiva del Propietario/a

- 🏠 *¿Cómo ofrecen sus espacios disponibles para el alquiler?*
- 🏠 *¿Con quién se ponen en contacto? ¿A quién piden ayuda?*
- 🏠 *¿Por qué deciden alquilar su propiedad en este barrio?*
- 🏠 *¿Registran sus propiedades?*
- 🏠 *¿Qué tipo de propietarios hay en los barrios que podrían alquilar a la población objetivo? (Tamaño, informal, formal, nacionalidad, etc.)*
- 🏠 *¿Se apoyan en agentes? ¿Cuánto pagan normalmente a un agente?*
- 🏠 *¿Perciben algún riesgo al alquilar a la población objetivo? ¿Hay tensiones?*
- 🏠 *¿Forman parte de alguna asociación o red?*
- 🏠 *¿Qué tipo de condiciones piden para alquilar? ¿Firman acuerdos?*
- 🏠 *¿Qué ocurre cuando el inquilino no paga?*
- 🏠 *¿Hay alguna época del año que sea mejor para alquilar? ¿Por qué?*
- 🏠 *¿Qué tipo de alojamiento ofrecen?*
- 🏠 *Comprender las motivaciones, los intereses, las funciones y las responsabilidades, los derechos y las obligaciones, la situación financiera, los déficits y las vulnerabilidades de los propietarios*

Perspectiva del agente/intermediario

- 🏠 *¿Cómo ofrecen sus espacios disponibles para el alquiler? ¿Con quién se ponen en contacto? ¿Cómo se ponen en contacto con posibles inquilinos y propietarios?*
- 🏠 *¿Por qué deciden operar en este barrio?*
- 🏠 *¿Registran su empresa?*
- 🏠 *¿Forman parte de alguna asociación o red?*
- 🏠 *¿Alguna tensión entre las comunidades de acogida y las de hospedaje debido a la competencia por la vivienda asequible? ¿Alguna tensión entre las comunidades de acogida y las de hospedaje debido a las diferencias socioculturales o a la discriminación?*

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo

Agosto 2022

🏠 ¿Hay alguna época del año que sea mejor para alquilar? ¿Por qué?

🏠 ¿Qué tipo de alojamiento ofrecen? ¿A quién?

3. **SEGURIDAD DE LA TENENCIA.** ¿Cuáles son los modelos de tenencia existentes en el mercado de alquiler de viviendas y en qué medida influyen en el sistema de mercado de alquiler?; ¿Están equilibrados los derechos y responsabilidades de las partes dentro de los diferentes acuerdos? ¿Existen riesgos asociados a la seguridad de la tenencia en las viviendas en alquiler?

Revise toda la información que tenga relacionada con el sistema de mercado de alquiler, su grupo de población objetivo y la zona geográfica para comprender las prácticas y los modelos de tenencia en el sistema de vivienda de alquiler. Destaque las diferencias entre las zonas geográficas y los mercados informales y formales y por género. Un análisis rápido de VTP (Vivienda, Tierra y Propiedad) puede ser de utilidad¹:

- 🏠 Contexto: *Urbano/ Peri-urbano/ Rural / Bosque*
- 🏠 Tipo de documentación (propietarios e inquilinos: *Documento válido (EPTV, PEP, Pasaporte, Tarjeta de identidad) /- Sin documentación*)
- 🏠 Etnicidad (propietarios e inquilinos): *Afrodescendientes/ Indígena/ Raizal / Otros*
- 🏠 Afectaciones humanitarias: *Persona desplazada/ Persona refugiada / Persona migrante / Otros*
- 🏠 Sistema de tenencia: *Legal (acuerdos de arrendamiento con el propietario o con la ley) / Informal / Híbrido*
- 🏠 Formas de tenencia de la tierra: *Privado/ Colectivo/ Estatal/ Público*
- 🏠 Formas de tenencia de la vivienda (INQUILINO/PROPIETARIO): *Propietario (con registro de la propiedad o proceso formal completo) / Inquilino (sin registro de la propiedad o proceso formal completo) / Derecho de uso, subarrendador directo del propietario/ Derecho de uso, subarrendador de terceros (gestor o propiedad colectiva) / Derecho de uso, subarrendador de terceros (desconocido, subarrendador, concesión o usufructo) / Poseedor (ocupación)*
- 🏠 Formas de tenencia de la vivienda (INQUILINO/A): *Derecho de uso, arrendamiento directo del propietario/ Derecho de uso, arrendamiento de un tercero (gestor o propiedad colectiva)/ Derecho de uso, arrendamiento de un tercero (desconocido, subarrendador, concesión o usufructo)/ Poseedor (ocupación)*
- 🏠 Tipos de acuerdos/contratos: *Contrato escrito (ante notario o institución competente). / Contrato escrito (entre las partes) / Contrato/acuerdo verbal/No hay acuerdo*
- 🏠 Cláusulas y normas legales: *¿Qué normas/leyes regulan los derechos de los inquilinos y propietarios? ¿Qué departamento gubernamental lo supervisa? El contrato/acuerdo se ajusta a la normativa legal vigente y al contenido mínimo disponible/ Contrato/acuerdo con cláusulas abusivas/ ¿Cómo afecta la duración prevista de la estancia/contrato a la capacidad de los inquilinos para encontrar alojamiento? ¿Existen procesos de contratación diferentes para los contratos de larga y corta duración?*
- 🏠 ¿Son habituales los (riesgos de) desalojo?: *Sí/No*
- 🏠 ¿Cuáles son las razones?: *Falta de capacidad de pago (INQUILINO)/ Disputas con el propietario/ Amenazas/ Malos tratos y/o violencia de género/ Malas condiciones de la vivienda o intervención de infraestructuras/ Xenofobia/ Racismo/ Ningún motivo compartido*
- 🏠 ¿Cómo se aplican los contratos en los sectores formal e informal??
- 🏠 ¿Quién interviene en la aplicación de la ley, qué procesos siguen los propietarios?
- 🏠 ¿Existe alguna diferencia entre el derecho consuetudinario y el estatutario en cuanto a su percepción y aplicación?: *¿Hay leyes específicas sobre el alquiler o la propiedad que deban tenerse en cuenta?*
- 🏠 Comprender las relaciones y la dinámica de poder entre los inquilinos y la propiedad; los propietarios y la comunidad, y quién tiene poder de decisión e influencia sobre; los sistemas y acuerdos de tenencia: enlazar con **mapas de actores**
- 🏠 Comprender las motivaciones, los intereses, las funciones y las responsabilidades,

¹ Puede consultar el siguiente recurso: [CASH AND VOUCHER ASSISTANCE \(CVA\) & HOUSING, LAND, AND PROPERTY RIGHTS, WAR CHILD, 2018](#)

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

los derechos y las obligaciones, la situación financiera, las deudas y las vulnerabilidades de los propietarios. Identificar a los "guardianes" que influyen o controlan el mercado del alquiler y el acceso a los servicios: agentes inmobiliarios, grupos religiosos, propietarios, instituciones gubernamentales y otros individuos de la comunidad: enlazar con [mapas de actores](#)

- 🏠 Comprender las funciones y responsabilidades, los derechos y las obligaciones de los inquilinos; Comprender los tipos de contrato, las condiciones, las funciones y las responsabilidades en los sectores formal (las empresas inmobiliarias pueden tener acuerdos de arrendamiento típicos) e informal (escritos o verbales); ¿Cómo se hacen cumplir los contratos en los sectores formal e informal? ¿Quién interviene en la ejecución, qué procesos siguen los propietarios?: enlazar con [mapas de actores](#)

4. TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA Y ESTÁNDARES MÍNIMOS - ¿Cuáles son las principales tipologías de vivienda y habitación disponibles? ¿Cumplen las viviendas ofertadas en alquiler con las condiciones mínimas de habitabilidad²?

Basándose en su estudio documental, describa el tipo de alojamiento que normalmente alquila la población destinataria, así como los disponibles para un hogar urbano de bajos ingresos en la zona geográfica que ha estudiado. Identifique al menos 3 tipologías.

En la [Definición de alcance- Herramienta#2](#), verás que las tipologías que ha identificado serán muy importantes para orientar la ruta que van a tomar al explorar el mercado. ¿Es que evaluarán el mercado de los apartamentos compartidos o de los cuartos con paga diaria? - Destaque las diferencias entre zonas geográficas y mercados informales y formales y por género.

- 🏠 Tipo de vivienda de alquiler predominante en la zona de interés / Tipo de vivienda alquilada por la población de interés: *Casa independiente/ Piso en un edificio/ Villa/ Instalación habitada/ Habitación independiente/ Habitación en una casa/ Habitación en un piso/ Refugio de madera o de hojalata/ Cabaña/ Tienda de campaña/ Propiedad comercial transformada/ Otros - especificar*
- 🏠 Características predominantes: *Por estratos (si procede) / Ubicación / Precio/ Tamaño (m.s.c.)/ Número de habitaciones/ Número de baños/ Cocina/ Acceso al agua/ Acceso a la red pública eléctrica/ Acceso a la conectividad/ Acceso a la red pública de gas/ Calefacción/ Acceso a los servicios de gestión de residuos/ Ascensor/ Escaleras/ Mobiliario/ Tipo de construcción/ Servicios incluidos/ Otros (especificar)*
- 🏠 Condiciones predominantes: *Espacio, hacinamiento/ seguridad/ suelo/ paredes/ puertas/ ventanas*
- 🏠 Riesgos: *Problemas de salud relacionados con el alojamiento/ aumento de la creación de asentamientos informales/ otros riesgos relacionados con la reducción de la disponibilidad de un parque de viviendas asequibles que cumplan con los estándares adecuados... Seguridad (delincuencia, normativa de construcción, exposición a peligros, el acceso físico a la vivienda es inseguro/ no protege de las inclemencias del tiempo.*
- 🏠 Vincular las tipologías de vivienda a la norma de habitabilidad mínima: *Normas para: # ocupantes, tamaño de las habitaciones, iluminación, espacio común, servicios públicos, estado del edificio, agua, saneamiento, gestión de residuos sólidos, electricidad, ventilación, sistema de calefacción/refrigeración, gestión de las reparaciones, equipo de seguridad contra incendios, sistemas de cierre/alarma, etc.*
- 🏠 Normas y reglamentos del país: *¿Por qué es importante prestarle atención? /Puntos clave a tener en cuenta / ¿Cuándo y dónde es aplicable? ¿Por quién?*
- 🏠 Normas mínimas internacionales: Si la normativa local es escasa o inexistente, Esfera puede considerarse una norma mínima: *¿Por qué es importante prestarle atención? / Normas y estándares clave a tener en cuenta/ Normas esfera*
- 🏠 Implicación/interés del propietario por alcanzar unos niveles mínimos y mantener las viviendas. Enlazar con [mapas de actores](#)

² Estándares nacionales e internacionales

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

5. OFERTA, DEMANDA Y PRECIOS - ¿Ha cambiado el stock de viviendas en el tiempo? ¿Cuál es el costo y cómo cambia este costo en el tiempo? ¿Algún cambio desde el lado de la demanda? ¿Cuáles son los principales impulsores de estos cambios? ¿Cuál es la capacidad del mercado para absorber un aumento de la demanda?

Revise toda la información que tenga relacionada con el sistema del mercado de alquiler, su grupo de población objetivo y el área geográfica para comprender los principales cambios y factores impulsores (incluida la estacionalidad) de la disponibilidad, la demanda y los precios de alquiler de viviendas asequibles. Destacar las diferencias entre áreas geográficas y mercados informales y formales y por género.

Precios- Enlazar con el mapa de mercado

- 🏠 ¿Cuáles eran los precios medios de alquiler (y servicios públicos) por tipología principal de vivienda de alquiler "antes de la crisis" (por mes/habitación/m²)? ¿Cuáles son los precios medios de alquiler (y servicios públicos) ahora? ¿A qué se deben los cambios en los precios?
- 🏠 ¿Cuáles serían los costes típicos asociados; (servicios públicos/alquileres, alquiler del suelo, fianza, garantías otros.) - antes de la crisis y ahora?
- 🏠 ¿Cuáles son los principales factores que afectan al precio de las viviendas de alquiler actualmente? ¿Cómo define el mercado (y los propietarios) los precios? ¿Afectan los "intangibles", como la confianza, a la definición de los precios? ¿Varía esto en función del sexo, la edad, el grupo religioso o étnico, la situación de desplazamiento, la nacionalidad, etc.?
- 🏠 ¿Existe una época del año en la que los precios de los alquileres suben o bajan?
- 🏠 ¿Existen riesgos de inflación en el mercado del alquiler?

Oferta - Enlazar con el mapa de mercado

- 🏠 ¿Número total de alojamientos de alquiler disponibles (por tipo) en el mercado? ¿Cuántos están disponibles actualmente? ¿Cómo ha cambiado esto desde la crisis?
- 🏠 ¿Cuál es la tasa de ocupación actual de las viviendas de alquiler (por tipo)? ¿Cómo ha cambiado desde la crisis? ¿Existe actualmente una escasez de viviendas disponibles para el alquiler? ¿Era este el caso antes de la crisis? ¿Cuáles son las consecuencias (o los riesgos) de esta escasez (por ejemplo, aumento de los precios de los alquileres, disminución de la calidad de las viviendas disponibles, hacinamiento, etc.)? ¿Se espera que el número de unidades de alquiler disponibles aumente/disminuya en el futuro? ¿Por qué? ¿Puede crecer el parque de viviendas a corto/medio plazo? ¿A qué retos (si los hay) se enfrentan los propietarios/arrendadores para aumentar el número de viviendas de alquiler disponibles?
- 🏠 ¿Qué métodos utilizan normalmente los propietarios/agentes para ofrecer viviendas de alquiler, por ejemplo, plataformas en línea, agencias, boca a boca, radio, periódicos, anuncios en tabloneros de anuncios públicos? ¿Ha cambiado esto desde la crisis?

Demanda - Enlazar con alcance poblacional

- 🏠 ¿Cuál es la población total de la zona? ¿La mayoría de la comunidad de acogida vive en un alojamiento en propiedad/alquilado? ¿Cuál es la población/número del grupo objetivo que actualmente necesita soluciones de alojamiento/alquiler? (por ejemplo, número aproximado de desplazados internos, refugiados, repatriados, etc.)
- 🏠 ¿Qué métodos utiliza normalmente la población local para encontrar alojamiento de alquiler, por ejemplo, plataformas en línea, agencias, boca a boca, radio, periódicos, anuncios en tabloneros de anuncios públicos? ¿Ha cambiado esto desde la crisis?
- 🏠 ¿Hay épocas del año en las que es más difícil encontrar una vivienda de alquiler?
- 🏠 ¿Qué dificultades/obstáculos encuentra actualmente el grupo destinatario para acceder a una vivienda de alquiler? (Sociales, financieros, físicos.)
- 🏠 ¿Cómo ha cambiado la demanda de los diferentes tipos de viviendas de alquiler desde la crisis? (por ejemplo, aumento, disminución, mantenimiento de las categorías de vivienda). ¿Cómo afrontan los inquilinos, los propietarios y las autoridades locales

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

estos cambios en la demanda? ¿Cómo se espera que cambie la demanda en los próximos meses? ¿Por qué? Para cada alojamiento, ¿durante cuánto tiempo aproximadamente la población de interés - los alquileres? - Vinculación con la asequibilidad/medios de vida

6. **ASEQUIBILIDAD/MEDIOS DE VIDA-** ¿Cuáles son los obstáculos financieros para que las poblaciones afectadas accedan a una vivienda adecuada a corto, medio y largo plazo? ¿Durante cuánto tiempo puede permitirse pagar una vivienda adecuada por sí misma sin recurrir a mecanismos de adaptación negativos o sin correr el riesgo de ser desalojada? ¿Cómo el contexto/situación local está definiendo dónde, cómo, (por y hasta) cuándo y a quién alquila la población, así como el riesgo al que se enfrentan cuando alquilan?

Perfil socioeconómico

- 🏠 ¿Cuál es el perfil socioeconómico del inquilino? (edad, sexo, necesidades médicas, habilidades, educación)
- 🏠 ¿Cuál es la situación financiera del inquilino? (Situación financiera/carga de costes, situación laboral/aspiración, nivel de ingresos, fuente de ingresos, nivel de gastos, tipo de gastos, personas a cargo del hogar, nivel de endeudamiento, servicios financieros, conocimientos financieros, situación migratoria/aspiración, etc.)

Situación financiera/asequibilidad

- 🏠 ¿Cómo define la situación financiera del inquilino su acceso a una vivienda asequible a corto, medio y largo plazo? ¿Cuáles son las causas y el alcance de las dificultades financieras de la población objetivo? ¿Cómo han respondido los inquilinos a esas dificultades? ¿Qué mecanismos de afrontamiento han puesto en marcha? (por ejemplo, como describe el siguiente estudio ["El alquiler es lo primero"](#); endeudamiento, reducción del ahorro, vivienda y salud, atrasos y planes de reembolso, desahucios, créditos)
- 🏠 ¿A qué riesgo se enfrentan cuando no pueden pagar el alquiler?
- 🏠 ¿Cómo se comparan los precios medios de los alquileres con los ingresos/gastos actuales del grupo destinatario?
- 🏠 ¿Cuánto gastan en alquiler frente a los gastos totales? ¿Cuánto ganan frente a lo que cuesta un alquiler?
- 🏠 ¿A qué da acceso este pago, a una habitación, también a un aseo, también a una cocina, a cualquier otro?
- 🏠 ¿Cuánto y durante cuántos meses puede ser "suficiente" un subsidio de alquiler para que puedan cubrir completamente el alquiler por sí mismos?
- 🏠 ¿Cuáles son las causas y el alcance de las dificultades económicas de la población objetivo?

Indicadores: Duración en la ubicación actual. Cuánto se gasta en el alquiler: Cuánto y fuente de ingresos: Motivo de la elección de la ubicación actual: Indicadores de intención

Contexto

- 🏠 ¿Cómo define el contexto local dónde, cómo, (por y hasta) cuándo y a quién alquila la población, así como el riesgo al que se enfrentan cuando alquilan? Razones para la ubicación/ Oportunidades de empleo/ Clima empresarial/ Acceso a los servicios financieros/ Programas de subsistencia - Gob., ONU, ONGI, ONGN, OSC - **Relación con Programas Gubernamentales y los riesgos-**

7. **ENTORNO POLÍTICO Y MARCO REGULATORIO-** ¿Cuáles son los programas liderados por el gobierno a los que la población puede acceder en relación con el apoyo a la vivienda de alquiler? ¿Cuáles son las políticas de vivienda del gobierno,

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo

Agosto 2022

los estándares de construcción, los reglamentos y el catastro (propiedad de la tierra), y cómo el entorno regulatorio permite o limita el acceso a una vivienda adecuada – Refiérase a Herramienta #11

- 🏠 ¿Cuál es el nombre del programa, quién lo lidera/implementa, otras partes interesadas?
 - 🏠 ¿El programa apoya directamente al arrendatario? ¿Cómo?
 - 🏠 ¿El programa apoya directamente al arrendador? ¿Cómo?
 - 🏠 ¿Dónde opera el programa?
 - 🏠 ¿Cuál es el criterio de elegibilidad?
 - 🏠 ¿Cómo pueden aplicar?
 - 🏠 ¿Cuáles son los tipos de gastos cubiertos (alquiler, servicios públicos, otros)
 - 🏠 ¿Por cuánto tiempo el programa apoya al inquilino/propietario/otros?
 - 🏠 ¿Qué modalidad utiliza el programa? para asistir (¿en especie, efectivo, cupón, combinado? Si utilizan algún tipo de condiciones, explique
 - 🏠 ¿Qué mecanismos de entrega utilizan?
 - 🏠 ¿Cuáles son las barreras que enfrenta la población para acceder a este programa?
 - 🏠 ¿Cuáles son las barreras que el gobierno/las partes interesadas tienen para implementar este programa?
8. **INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS-** ¿Cuáles son las infraestructuras y los servicios existentes en el mercado de alquiler de viviendas y cómo permiten o limitan el acceso de la población afectada a una vivienda adecuada?
- 🏠 Fuentes de información: ¿Cuáles son las fuentes de información de confianza de la gente? ¿Cuál es el papel de las redes sociales, la radio y otros medios de comunicación en la toma de decisiones sobre dónde alquilar, la negociación con los propietarios, los acuerdos, etc.? ¿Quiénes pueden tener barreras para acceder a la información y por qué (por ejemplo, el idioma, la alfabetización, etc.)?
 - 🏠 Servicios financieros: ¿Qué tipo de proveedores de servicios financieros (PSF) están disponibles para realizar los pagos de los costes de alquiler y servicios públicos? ¿Qué obstáculos encuentran los grupos vulnerables para acceder a los PSF? ¿Qué restricciones e incentivos establecen los bancos y los proveedores de hipotecas para que los propietarios alquilen sus viviendas? ¿Qué regulaciones gubernamentales nacionales y locales y qué sistemas fiscales incentivan o desincentivan el alquiler por parte de los propietarios?
 - 🏠 Legal: ¿Qué procesos y estructuras se utilizan (formales e informales) para resolver los conflictos entre propietarios e inquilinos? ¿Existen asociaciones u organismos gubernamentales que definan los derechos y responsabilidades de inquilinos y propietarios? ¿Adónde puede acudir la gente para conocer los derechos que tiene en virtud de los contratos de alquiler? ¿A dónde puede (y debe) dirigirse la gente en caso de disputas o problemas legales con los inquilinos/propietarios?
 - 🏠 Servicios públicos: ¿A qué tipo de infraestructuras y servicios pueden acceder las personas una vez que se encuentran en un alojamiento formal? (por ejemplo, los centros médicos y las escuelas suelen requerir que las personas tengan una dirección para ofrecer sus servicios); ¿Barreras? Acceso a la electricidad, el alumbrado público, la seguridad, el agua y el saneamiento, la eliminación de residuos, la conectividad. ¿Servicios cortados? ¿por falta de capacidad para pagarlos, falta de disponibilidad de servicios en la zona por parte del proveedor, abuso de poder por parte del propietario para maximizar el beneficio? ¿Los

Agosto 2022

servicios en los barrios a los que van dirigidas las ayudas al alquiler están sobrecargados?

9. RIESGOS - ¿Cuáles son los riesgos a los que se enfrentan las poblaciones vulnerables para acceder a una vivienda adecuada a través del alquiler y cuáles son las actividades/medidas que podemos poner en marcha para mitigarlos?

Los riesgos se han integrado en todas las variables. Revise toda la información que ha recopilado y asegúrese de resaltar los riesgos que enfrenta la población y comience a pensar en las actividades que puede implementar para mitigarlos.

HERRAMIENTA #2: Definición de alcance – Matriz de decisión

Descripción

Esta herramienta tiene como función apoyar en la reflexión y guiar al equipo para seleccionar los “submercados” del mercado de arriendo. El equipo deberá decidir el para quién, dónde, cuándo y qué tipo de mercado de alquiler va a evaluar. Asimismo, el análisis del alcance permite identificar esas brechas de información que existen, aquello que hace falta conocer del mercado, y confirmar o redefinir el alcance. Esta herramienta es anexa a la información provista en el **Manual de Campo**. Sección **Definición de alcance** y complementaria a **Herramienta #1 Preguntas Orientadoras**.

Herramienta

Para definir el alcance de la evaluación, se identifican 4 ámbitos para tener en cuenta:

- (1) poblacional (definición de la población meta: inquilinos),
- (2) geográfico (área de interés para la evaluación, puede ser un límite administrativo o social).
- (3) Temporalidad (periodo de ejecución y validez de la evaluación)
- (4) tipo de alojamiento (identificación del alojamiento con mayor demanda y/o preferido por la población meta), y

La **matriz de decisión** es una herramienta gráfica que ayuda a una persona o grupo de personas a tomar decisiones ante diferentes alternativas posibles. También puede ayudarle visualizarla en un **Mapa**, con el uso de capas de información geográfica.

Ejemplo de matriz

- 🏠 FILA: Criterios operacionales/programáticos
- 🏠 COLUMNA: Unidad Administrativa (País, Provincia, Distrito/Municipio, Barrio, otros). Las unidades deben ser comparables.

LISTAR

Identifique la lista de unidades administrativas o “sociales”³ que estarán dentro del alcance general de la población. Liste en las columnas los distritos o barrios que su equipo tendrá que valorar, según criterios definidos por el equipo.

- i. Según su definición de alcance poblacional - con base en sus características, situación, preferencia, necesidades, barreras riesgos y posibilidades a la hora de alquilar; clasifique los distritos/barrios en donde la **población identificada alquila** o podría alquilar.
- ii. Clasifique como **urbano o periurbano**. Este criterio excluye los distritos o barrios clasificados como rurales.
- iii. Según su definición de la organización o plataforma de **factibilidad operativa y de respuesta** (por ejemplo, la organización tiene programas de asistencia activos en esta zona; aquí está el punto de apoyo y de servicio de información a migrantes; en esta zona no se tiene acceso por riesgos de seguridad; en este barrio hay interés de programar utilizando el mercado de arriendo, etc.)
- iv. Según el **alcance temporal** definido, si es relevante, adicionar algún criterio que clasifique las unidades, por ejemplo: en los siguientes 3 meses, “estas zonas estarán aisladas por el río” pero en los siguientes 3 meses, cuando el río baja, la gente cruza e incrementa la demanda de alquiler en el barrio “Y”.
- v. Según el alcance definido por **tipo de alojamiento**, podrá empezar a explorar las zonas por tipo de alojamiento. Por ejemplo, habitaciones pagadas a diario, o tipos de

³ Si la unidad administrativa no condice con el tipo de unidad referida por la población, se sugiere grillar o mapear la unidad referenciada si es posible (por ejemplo, “numerar las casas detrás de la escuela”) y aplicar muestreo probabilístico. Si no es el caso, referirse a muestreos no probabilísticos.

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

edificaciones que alquilan varios cuartos o apartamentos, pueden indicar rutas diferentes para llevar a cabo la evaluación del mercado (“submercados”).

VALORACIÓN Y VISUALIZACIÓN

Ya sea en la matriz o en el mapa, puede utilizar el siguiente semáforo para ir acotando el alcance de su evaluación, adicionando criterios técnicos relevantes y consecuentes con las 9 dimensiones analíticas.

Por ejemplo, marque el COLOR/FORMA según el criterio y lo que indica, basado en análisis de fuentes secundarias y/o primarias (ya que el ejercicio es dinámico y la matriz debe ser revisada permanentemente)⁴.



Sí. Indica que, según el criterio, habilita para seleccionar ese distrito/barrio según la información analizada.



Quizás/posible. Indica que según el criterio no está claro o no tengo información suficiente para seleccionar ese distrito/barrio.



No seleccione. Indica que, según el criterio, no habilita para seleccionar ese distrito/barrio,

N/A. Cuando el indicador o la dimensión no tiene ninguna relevancia para decidir sobre el alcance de la evaluación del mercado.

MAPA: Puede visualizar por colores, y/o solapar capa de información geográfica, cartográfica con la información relevante.

Este ejercicio debe revisarse continuamente. Por ejemplo, puede visitarse la zona, hacer un par de grupos focales, revisar la información secundaria, y recién ahí definir el alcance para la toma de datos cuantitativos.

⁴ La matriz utilizando el “semáforo” es muy útil cuando se trabaja en equipo y facilitar discusiones. También puede decidir dar una escala numérica, así como peso a cada criterio.

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

Criterio/Unidad administrativa	Distrito 1	Distrito 2	Distrito 3	Distrito 4...	Comentarios
Precondiciones- factibilidad					
Se clasifica como urbano o periurbano					
La población objetivo alquila					
Periodo de tiempo					
Tipos de alojamiento/Vivienda (*)					
Preseleccione las zonas de interés					
Criterios adicionales (no excluyentes) (**)	PREGUNTAS ORIENTADORAS para apoyarse- — Revisión de información secundaria-				
Mapeo de actores					
Normas y costumbres					
Seguridad de la tenencia					
Habitabilidad y estándares					
Oferta, demanda, precios					
Asequibilidad/medios de vida					
Entorno político y marco regulatorio					
Infraestructura y servicios					
Riesgos					

Notas de aclaración (*)

(*) Por norma general tipologías de vivienda aislada (tipo chalet o casa independiente), o de gran superficie y alto número de habitaciones, suelen ser descartadas desde el inicio. Categorías básicas **vivienda aislada, adosada, edificio/apartamentos, edificios no diseñados para ser vivienda, habitaciones**

(**) Ejemplo de indicadores. El análisis/mapeo de actores y de mercado indica explorar estos distritos. Por ejemplo, el Ministerio de Vivienda está evaluando un programa para apoyo a propietarios, y los actores humanitarios están en conversaciones para integrar a la población migrante. Los indicadores de desalojo han expuesto normas y prácticas que ponen en riesgo a la población e indican que esas zonas deberían ser exploradas para potencialmente informar cómo evitar o mitigar riesgos de protección. Indicadores proxy como la propiedad de la tierra, el tipo de contrato o el riesgo de desalojo. Además, considere los asentamientos informales. Asentamientos: En algunos contextos, debido al desplazamiento de la población, la migración u otro tipo de situación (es decir, la ocupación de tierras), se crean asentamientos informales más allá de los planes de urbanización y los vecindarios enumerados. Identificar los asentamientos informales (al menos ubicación, año de creación). Evaluar si forman parte del sistema del mercado de alquiler (es decir, la población objetivo alquila / o tiene la intención de alquilar allí). Indicadores relacionados con la habitabilidad (peligros, percepción de seguridad, hacinamiento, etc.). Indicadores relacionados con el tipo de vivienda (casa, apartamento, dormitorio diario, etc.) indicadores como el % de personas con discapacidad que viven pueden informar a los sub-mercados para explorar, las personas que enfrentan otro tipo de barreras para acceder a una vivienda adecuada. Indicadores de disponibilidad, precios, vacantes. Por ejemplo,

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

Monitoreo en Grupo de Transferencias Monetarias en Colombia ([enlace](#)). La asequibilidad puede evaluarse por medio de indicadores socioeconómicos/estratos, como los indicadores de vulnerabilidad, la clasificación por tipo de vivienda para los estratos de bajos ingresos, la carga de costos (>30%), oportunidades laborales, etc. Política de vivienda focalizada, marco regulatorio para inquilinos, etc. Disponibilidad de servicios, materiales, instalaciones e infraestructura: indicadores indirectos de acceso a los servicios Agua, Saneamiento y electricidad. También el tipo de servicios informará si se trata de un mercado formal o informal. Indicadores de riesgos de los inquilinos enfrentan al alquilar. Muchas veces, ya están considerados transversalmente en otras dimensiones (desalojo, inflación, etc.), pero si hay indicadores asociados a los riesgos que influyen en el alcance, se sugiere explicitarlos.



Foto 1. Con el apoyo de información geográfica (REACH), el grupo adiciona criterios asociados a la asequibilidad para definir el alcance. Taller- enero, 2022, Bogotá, Colombia Foto 2. Los equipos preseleccionan sus zonas de intervención y con la ayuda del semáforo y las dimensiones analíticas, definen el alcance y el tipo de información que recogerán posteriormente. Esto les permite rápidamente tener una mirada rápida de la zona a explorar. Taller- mayo, 2022, Quito, Ecuador

HERRAMIENTA #3: Hoja de consejos prácticos para la metodología

Descripción

Esta herramienta provee algunos consejos para definir el método de evaluación general de la evaluación. La profundidad y el alcance del análisis deberán adaptarse al contexto específico, incluir la segmentación del mercado y pueden incorporar técnicas innovadoras de recogida de datos.

La metodología debe

- Ser compatible con el plan de análisis de datos preliminar
- Estar diseñada de forma que garantice que el alcance previsto de la evaluación (es decir, los objetivos y las preguntas de la investigación) pueda alcanzarse con la calidad requerida, teniendo en cuenta el tiempo, los recursos y el acceso disponibles.

Herramienta

Se proponen dos ángulos diferentes, los cuales pueden combinarse con una fuerte combinación de métodos cuantitativos y cualitativos.

- Lo ideal, y si es posible, es que la unidad de medida sea el barrio o manzana. Dependiendo del contexto y del ejercicio de definición de alcance, podría ser a nivel de propiedad o a nivel de hogar.

Ángulos-

- Nivel administrativo: País/Provincia/Distrito o Municipio/Vecindario/Percepción social del "barrio". - Consulte **Definición de alcance**
- Nivel de actores: Oferta/demanda/política y entorno/servicios e infraestructuras - Consulte **Mapeo de mercado**

Técnicas de muestreo sugeridas:

Muestreo probabilístico

- Clusterización/Conglomerado: Las variables más comunes utilizadas en el conglomerado de la población son la zona geográfica, los edificios, la escuela, etc. La heterogeneidad del Cluster es una característica importante de un diseño de muestra de Cluster ideal. Puede sugerir la formación de clusters a nivel de Distrito/Municipio o de Barrio (dependiendo de la información con la que cuente). Puede aplicar los criterios propuestos en el alcance geográfico para formar sus conglomerados (**Definición de alcance: matriz de decisión**). A partir de ahí puede optar por
- Muestreo de conglomerados de una etapa, por ejemplo, si sus conglomerados son áreas geográficas pequeñas como asentamientos, puede seleccionar aleatoriamente barrios dentro de cada distrito y censar la población.
- Muestreo por conglomerados en dos etapas, por ejemplo, si su conglomerado es un distrito, puede seleccionar aleatoriamente los barrios como muestra. O si tiene el equipo y los recursos, su conglomerado puede ser un barrio y puede seleccionar aleatoriamente el hogar o la propiedad a visitar.
- Muestreo por conglomerados multietapa, por ejemplo, puede volver a conformar conglomerados dentro del distrito y el barrio, por ejemplo, caminando hasta un punto de referencia (que tenga sentido desde el punto de vista del mercado de alquiler) y dividir el barrio a partir de ahí. Seleccionar aleatoriamente el hogar o la propiedad a visitar, con el método de "girar un bolígrafo". También se pueden explorar alternativas al método de "puntos GPS" o "cuadrícula de muestreo".
- Estratificación: Muestreo probabilístico en el que la población se separa en diferentes segmentos homogéneos llamados "estratos" y luego la muestra se elige de cada estrato de forma aleatoria. Por ejemplo, los barrios se separan por urbano/rural o por ingresos altos o bajos. Después se pueden seleccionar los barrios de forma aleatoria

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

y empezar desde ahí. Desde otro punto de vista, si se ha conseguido tener una lista de agentes formales o de propietarios, por ejemplo, registrados en el municipio, se puede estratificar por "tamaño" o por género, y luego seleccionar aleatoriamente y, tal vez, aplicar una entrevista rápida por Internet o por teléfono.

Muestreo no probabilístico

- muestreo de referencia en cadena/muestreo de bola de nieve: Este método de muestreo se utiliza a menudo cuando los investigadores desean estudiar una población en la que los sujetos son especialmente difíciles de identificar o de alcanzar, por ejemplo, los propietarios informales.
- Muestreo intencional: El muestreo intencional está guiado por el objetivo del estudio y el conocimiento que tiene el investigador de la población estudiada. Puede utilizarse para las entrevistas a informantes clave. Por ejemplo, para la política de vivienda y/o para las visitas a nivel de propiedad, con criterios claramente establecidos de antemano. También puede combinarse con el muestreo de bola de nieve. Utilizar el mapeo de actores (por ejemplo, por nivel de influencia) o la posición en la "cadena" puede también orientar el muestreo intencional, por ejemplo, el 3:3:3:3:3, un número fijo de entrevistas a todos los actores del mapeo de mercado, buscando perfiles intencionales (género, raza, migrante, edad, tamaño, etc.) – Es una combinación no probabilística entre intencional y estratificación.

Recogida de datos: Cara a cara, encuestas en línea, llamadas telefónicas, discusiones de grupos focales, otros. Véase **Herramientas #5-12**

Aquí se mencionan otros consejos y lecciones extraídos del "[Informe de buenas prácticas, Sector de Alojamiento Global con el apoyo de CashCap, 2019](#)) y recogidos desde la experiencia durante las iteraciones.

- 🏠 Antes de definir el ámbito geográfico utilizando mapas administrativos, hacer una comprobación de la realidad de estos mapas, consultando con los líderes vecinales o los residentes.
- 🏠 Las cuestiones operativas de la recogida de datos influyen mucho la metodología a elegir (tiempo, riesgos de seguridad, número de encuestadores, actores relevantes). Los detalles metodológicos deben terminar de definirse por el equipo que está en terreno, según la realidad con la que se encuentra, y siempre atento a documentar sus decisiones y cambios metodológicos.
- 🏠 Los entrevistados mencionaron que, cuando se les proporcionaban las herramientas y la formación, el personal no técnico y los hogares eran capaces de realizar comprobaciones de calidad en las propiedades de alquiler. Sin embargo, es esencial que haya personal técnico cualificado para evaluar las propiedades de alquiler cuando haya problemas de seguridad sobre la estructura física de los edificios, por ejemplo, después de una catástrofe natural o en zonas propensas a ella.
- 🏠 Otra práctica que ha demostrado ser eficiente en términos de tiempo es agrupar las evaluaciones por barrios, en lugar de realizarlas de forma ad hoc.
- 🏠 En entornos urbanos densos, puede ser difícil identificar las casas en las que viven los beneficiarios a efectos de seguimiento. Vincular los datos del SIG, la información de los hogares y las fotos, con las coordenadas del GPS recogidas durante la verificación inicial de la calidad puede ayudar a resolver este problema. Las fotos de la casa también pueden utilizarse para medir el progreso de cualquier mejora de la vivienda o supervisar los cambios en la calidad de la vivienda y las condiciones de vida a lo largo del tiempo, lo que permite a las organizaciones abordar los problemas de manera oportuna.
- 🏠 Combinar las visitas a los hogares con el seguimiento telefónico también puede reducir aún más los recursos necesarios para localizar los hogares y las viviendas de alquiler con fines de seguimiento. Esto es especialmente útil en los entornos urbanos, donde es probable que los hogares se desplacen más, pasen menos tiempo en su

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

barrio residencial y, por lo tanto, sea más difícil realizar el seguimiento mediante visitas a los hogares.

- 🏠 El seguimiento telefónico puede ser una forma eficaz de abordar estas preocupaciones, pero debe combinarse con algunas visitas a los hogares, ya que estas últimas son la forma más eficaz de supervisar las condiciones de vida, la calidad de la vivienda y de identificar los problemas de protección
- 🏠 Tipos y motivaciones de los propietarios: Los propietarios no son un grupo homogéneo y están motivados e influenciados por diferentes factores. Los propietarios "pequeño-capitalistas" buscan beneficiarse de sus propiedades y operar a gran escala; los "pequeño-burgueses" utilizan el alquiler para complementar sus ingresos existentes y mejorar su calidad de vida; y otros propietarios "de subsistencia" necesitan los ingresos del alquiler para satisfacer sus propias necesidades básicas. Además de las preocupaciones económicas, algunos propietarios, como se ha demostrado, están motivados por preocupaciones humanitarias o sociales/familiares (GSC, 2019). En el Líbano, reconocer estas diferencias fue importante para el éxito del programa de ocupación gratuita. En una zona del centro de Trípoli, los propios propietarios solían ser pobres y sus ingresos por alquiler eran esenciales para el bienestar de su hogar, por lo que pedirles que renunciaran a un año de alquiler les habría dejado en una situación vulnerable. Otros reconocen que los refugiados suelen vivir en peores condiciones, entienden que eso mejoraría su propio patrimonio y se muestran contentos de participar.
- 🏠 Para recopilar datos primarios, considere las siguientes fuentes: 3 Inquilinos actuales, tanto de la población afectada como de las comunidades de acogida 3 Inquilinos potenciales de entre la población afectada 3 Propietarios y arrendadores (formales e informales) 3 Líderes/comités comunitarios (ref. análisis de las partes interesadas/análisis contextual) 3 Trabajadores sociales 3 Asociaciones de vivienda o de inquilinos 3 Agentes inmobiliarios 3 Autoridades locales (p. ej., consejos, municipios, departamentos de vivienda/asuntos sociales/servicios/planificación urbana) 3 Organismos de servicios públicos 3 Abogados y bufetes jurídicos que trabajen en derechos/disputas sobre la vivienda 3 Organizaciones de la sociedad civil 3 ONG nacionales e internacionales 3 Visitas de observación de hogares y barrios.
- 🏠 Técnicas y consejos para la recopilación de datos: Triangular los datos de diferentes fuentes, incluidas las informales y las formales, para identificar cualquier discrepancia entre la información "oficial" y la realidad sobre el terreno. Reconocer que los informantes clave pueden tener razones para dar información excesiva o insuficiente a los encuestadores. Puede ser útil utilizar un mapa para representar visualmente el mercado de alquiler e identificar las diferencias entre los distintos barrios. Esto debería incluir el precio, el tamaño y el tipo de propiedades de alquiler disponibles, los servicios disponibles, las zonas de alto riesgo, la delincuencia y las estadísticas de seguridad, etc.
- 🏠 Un buen punto de partida para recopilar información sobre los mercados de la vivienda es identificar los lugares en los que la población afectada y las comunidades locales obtienen información sobre el mercado de alquiler y seguirlos. Utilizar tantas fuentes diferentes como sea posible -periódicos, medios de comunicación social, anuncios formales, boca a boca, folletos y otros- dará una mejor imagen que limitarse a una o dos. Las visitas informales a los barrios y las técnicas de "bola de nieve" (pedir a un entrevistado los datos de contacto de otros que podrían ser informantes útiles) pueden ser formas eficaces de identificar fuentes de información útiles.
- 🏠 Las entrevistas telefónicas de "comprador misterioso" -en las que el personal se hace pasar por posibles inquilinos- pueden ser útiles para identificar cualquier prejuicio o discriminación contra la población afectada u otros grupos minoritarios.
- 🏠 Para recoger información sobre los mercados de alquiler informales, los grupos de discusión semiestructurados pueden ser una forma útil de determinar cómo se comportan. En algunos casos, los agentes del mercado formal de alquileres, como los

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo

Agosto 2022

agentes inmobiliarios, también pueden tener alguna información sobre el mercado informal a través de sus redes. Es importante reconocer que los propietarios que alquilan en el mercado informal suelen requerir discreción a la hora de recopilar información.

- 🏠 Para identificar nuevas fuentes potenciales de viviendas de alquiler, algunas organizaciones han considerado útil hacer publicidad para los propietarios que estarían dispuestos a alquilar su propiedad, o parte de ella. Asegurarse de que un equipo mixto -de género, etnias y capacidad técnica de alojamiento- lleve a cabo la evaluación. Desglosar la información (por ejemplo, anfitriones y desplazados, hombres y mujeres) para identificar cualquier diferencia que surja en su experiencia de alquilar una propiedad. Tratar de identificar los obstáculos y desafíos específicos para los grupos vulnerables, como las mujeres o las personas con necesidades específicas.



Foto 3.- Adaptando y discutiendo los mapas administrativos con líderes barriales. Cruz Roja Ecuatoriana, 18 de mayo, 2022

HERRAMIENTA #4: Mapeo del sistema de mercado del alquiler

Descripción

Es una herramienta gráfica que permite representar a los actores del mercado de alquiler, así como sus relaciones y vínculos.

Esta herramienta se sugiere usarla una vez se haya realizado el proceso de alcance. Ahora, se sabe para quién, dónde, cuándo y qué tipo de mercado de alquiler se va a evaluar. En ese sentido, el equipo puede, hacerse preguntas que le conduzcan gradualmente a lograr mapear este mercado del servicio del alquiler, que ahora se ha acotado.

Se recomienda usar esta herramienta desde el inicio de la evaluación, diseñando un mapa preliminar usando información secundaria y/o conocimiento del equipo de trabajo. Ya que, permite identificar a los actores del mercado, las normas, los servicios y demás mercados relacionados con el mercado de interés, y así, avanzar con los procesos de recolección de información con los o las informantes claves (usando las demás herramientas cualitativas y cuantitativas). El mapa se irá actualizando a lo largo de la recolección de datos.

El mapa de sistema de mercado no es una herramienta estática y de un solo uso; volver al mapa de sistema de mercado, durante el proceso de recolección y análisis de datos, permitirá reorientar la recolección de información, actualizarlo a medida que se recoge nueva información, y luego, tomarlo como base para el diseño de la respuesta *basada en el mercado*.

Durante el proceso de iteración de este manual, se ha concluido que usar la estructura del mapa de sistema de mercado del EMMA (Análisis de Mapeo de Mercados en Emergencia – por su sigla en inglés) permite mapear el sistema del alquiler de manera provechosa y visualmente clara. En ese sentido, se recomienda revisar la [caja de herramientas del EMMA, especialmente el paso 3 y Clúster Global de Alojamiento, Evaluación de Mercado y análisis, Hoja práctica](#).

- Los mapas del sistema de mercado son⁵:

- Desarrollados para cada tipo de vivienda que tenga una cadena de suministro diferente. Cuando surgen similitudes en las cadenas de suministro, es posible la "agrupación".
- Una herramienta visual para comunicar la información de forma eficaz, incluyendo las relaciones entre los actores del mercado, el entorno de mercado más amplio y la infraestructura relevante para el sistema de mercado de ese tipo de vivienda. Se puede añadir un enfoque específico sobre el género, la protección y los aspectos medioambientales.
- Simple y fácil de leer y comprender, centrándose en los aspectos que son relevantes para los bienes y servicios de interés.

- El desarrollo de los mapas es:

- Un proceso iterativo que requiere sondear/interrogar y revisar los mapas con informantes clave y utilizar datos secundarios. Es probable que se revisen varias veces, lo que debe fomentarse.

- Los mapas se utilizan para:

- Ayudar al equipo de campo a decidir a qué actores del mercado e informantes clave entrevistar.
- Ayudar a identificar las brechas de información para saber en qué cuestiones y preguntas hay que centrarse.
- Ayudar en el análisis de los datos de mercado al proporcionar una comprensión más holística del sistema de mercado para ese bien y servicio principal

⁵ Adaptado de MSNA (ACNUR, NRC), Herramienta 4 y Media Luna Roja y Sociedad de la Cruz (2014) Directrices de Evaluación del Mercado, Herramienta 1.3

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

Los mapas se representan en tres franjas:

- CENTRO: Cadena de alquiler (oferta y demanda)
- ARRIBA: Entorno del mercado
- ABAJO: Infraestructura y servicios

Herramienta

Para empezar con el mapeo, considere las siguientes sugerencias:

1. Si se diseña un mapa del sistema de mercado de un producto básico, en la cadena de suministro⁶ se representan los actores que intervienen en las etapas de producción, transformación o comercialización de este bien. Se representa gráficamente el recorrido de la mercancía desde el lado de la oferta hasta el de la demanda y se mantiene la lógica del sistema de izquierda a derecha (oferta/proveedores a demanda/consumidor final, respectivamente). Mientras que, en la “cadena de suministro” de alquiler, se identifican, del lado de la oferta, el actor con capacidad de ofrecer un alojamiento a través de un intercambio, bajo un acuerdo de alguna naturaleza, y del lado de la demanda el que puede ocuparlo a través de ese intercambio y ese acuerdo. En algunos casos, quien lo alquila puede, a su vez, subarrendarlo, por lo que este subarrendatario debe incorporarse también como oferente. Así mismo, puede haber intermediarios o empresas que tienen un conjunto de viviendas o alojamientos que ofrecen en alquiler. **Consejo práctico:** Puede ser útil pensar en los actores que están en la cadena de suministro de cualquier mercancía como aquellos que son dueños de esta durante las etapas de producción, recolección, transformación o venta. En este sentido, en la cadena de suministro del mercado de alquiler sólo deberíamos situar a aquellos agentes de la oferta y la demanda que tienen la “tenencia” del servicio de alquiler⁷.
2. Tener en mente que el mercado de la vivienda no es el mercado del alquiler. Por lo que si bien, en el mercado de la vivienda se podría considerar la oferta de viviendas o alojamientos, como los inmuebles construidos o por construir pueden hacer parte de la cadena de suministro, en el caso del mercado del alquiler, la construcción no hace parte de la cadena de alquiler. No obstante, el mercado puede sí verse influenciado (desde el entorno o la infraestructura o servicios) por la oferta de viviendas y alojamientos en la zona (déficit o superávit de estas), por lo que se incluye en las otras franjas del mapa del sistema de mercado del alquiler (infraestructuras y servicios, o entorno).
3. La franja de infraestructura y servicios, así como la de entorno tendrán muchos componentes, y muchos de ellos interrelacionados. Se recomienda añadir flechas, que conserven la lógica de la cadena de suministro (de oferta [izquierda] a demanda [derecha]) para mostrar estas relaciones. Si se requiere profundizar alguno de los componentes del mapa, se sugiere realizar mapas adicionales.
4. Para llenar el mapa, usar como guía las dimensiones analíticas del manual tendrá sentido. En particular, la **herramienta#1** le guiará dimensión a dimensión para ir ubicando actores, normas, servicios, y otros componentes del mercado en cada una de las franjas. Observe el ejemplo, directamente en el mapa a continuación.
 - a. La tipología de vivienda seguramente será algo que ya se habrá definido durante la definición de alcance (herramienta#2), siendo este mercado crítico, sin embargo, puede que vuelva a aparecer en forma de pregunta en las secciones del entorno o los servicios e infraestructura.
5. Siga los pasos del EMMA toolkit, en resumen:

⁶ Cadena de suministro. La secuencia de actores de mercado que compran y venden un bien, producto o artículo a medida que se traslada desde los productores iniciales a través de los procesadores y comerciantes hasta que llega a los consumidores finales (EMMA Toolkit)

⁷ La palabra “tenencia” aquí se utiliza en forma genérica. Se recomienda profundizar en ella utilizando el concepto de seguridad de tenencia en las preguntas orientadoras de la herramienta #1 y validar el mapa con los expertos en Vivienda, Tierra y Propiedad.

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- a. Listar los actores
- b. Agruparlos por tipo de grupos (propietarios, inquilinos u otros)
- c. Colocarlos dentro de la cadena de alquiler y en las demás franjas
- d. Al definir estos grupos y ubicarlos, indicar qué cantidad de actores hay en el mercado del servicio de alquiler de Vivienda
- e. Ubicar flechas definiendo cómo el servicio de alquiler de vivienda se mueve a lo largo de la cadena de alquiler. Cuando sea pertinente y contribuya a una mejor comprensión del sistema de mercado, se puede agregar flechas que relacionan actores, servicios o infraestructuras, evitando siempre una sobrecarga del mapa.
- f. Indicar valores monetarios en la cadena (pagos, etc.)
- g. Indicar limitaciones, bloqueos, disrupciones, etc. Y usar la simbología que sugiere la herramienta del EMMA (X, /, ¡), para mapas de emergencia.

A continuación, utilizando la misma [estructura del mapa del sistema de mercado EMMA](#), se ilustra un ejemplo de posibles preguntas por dimensión analítica que podrían guiar la elaboración del mapa. Para una mejor comprensión del ejercicio, véase el resultado del ejercicio realizado en la iteración de Colombia.

Ejemplo de uso potencial de las preguntas orientadoras (por dimensión analítica) para saturar el mapa:

Entorno regulatorio: está conformado por diversas políticas, normativas, prácticas sociales y empresariales, y tendencias. Las cuestiones más importantes que influyen en las capacidades, la eficiencia y la equidad del sistema de mercado, antes y desde que comenzó la emergencia. Hay muchos tipos diferentes de problemas que pueden merecer ser registrados en el mapa del sistema de mercado. (EMMA Toolkit, paso 3)

Dimensiones analíticas: Refiérase a herramienta#1

1. Actores: *preguntarse por la percepción del mercado de los distintos actores de la cadena de tenencia*
2. Normas y costumbres en el mercado - *¿Cuáles son las prácticas/dinámicas actuales de compartir (por ejemplo, tamaño de la familia/compartir/ocupación múltiple, etc.)? ¿Cómo ha cambiado esto desde la crisis?*
3. Seguridad de tenencia - *¿Qué normas/leyes regulan los derechos de los inquilinos y propietarios? ¿Qué ocurre cuando el inquilino no paga?*
4. Fluctuación de precios - *¿Cuáles son los principales factores que afectan al precio de las viviendas de alquiler actualmente? ¿Cómo define el mercado (y los propietarios) los precios? ¿Afectan los "intangibles", como la confianza, a la definición de los precios? ¿Varía esto en función del sexo, la edad, el grupo religioso o étnico, la situación de desplazamiento, la nacionalidad, etc.?*
5. Asequibilidad - *¿Cuál es la situación financiera del inquilino (ratio entre el ingreso del inquilino y los precios del alquiler)?*
6. Políticas y entorno regulatorio - *¿qué programas del gobierno existen para apoyar la capacidad de alquiler de los inquilinos?*
7. Riesgos - *¿Perciben o se enfrentan a un riesgo? ¿Por qué? ¿Cuáles serían los principales impactos si son desalojados/qué desafíos y barreras enfrentan?*
8. Tipología de vivienda - *¿Qué tipo de alojamiento alquilan?*

Cadena de alquiler (oferta y demanda)

Dimensiones analíticas: Refiérase a herramienta#1

1. Actores - *¿quiénes son?*
2. Oferta y demanda - *¿cómo interactúan?*

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

Servicios e infraestructuras: las diversas formas de infraestructura, insumos y servicios que apoyan el funcionamiento general del sistema. Los distintos agentes dependen siempre de diversas formas de infraestructura de apoyo, insumos y servicios de otras empresas, organizaciones y gobiernos. El objetivo es obtener una visión global del papel que desempeñan estos servicios en el mantenimiento de la eficacia y la accesibilidad del sistema de mercado. (EMMA Toolkit, paso 3)

Dimensiones analíticas: Refiérase a herramienta#1

1. Servicios e infraestructura - ¿A qué tipo de infraestructuras y servicios pueden acceder las personas una vez que se encuentran en un alojamiento formal?
2. Oferta y demanda - ¿qué servicios usan los actores de la cadena para poder ofrecer o para poder alquilar?
3. Actores - ¿los inquilinos se agrupan en este mercado?
4. Asequibilidad - ¿de qué servicios financieros se valen los inquilinos para poder acceder a la vivienda en alquiler?
5. Riesgos - ¿existen servicios que permiten mitigar los riesgos de alquiler para propietarios y/o inquilinos?

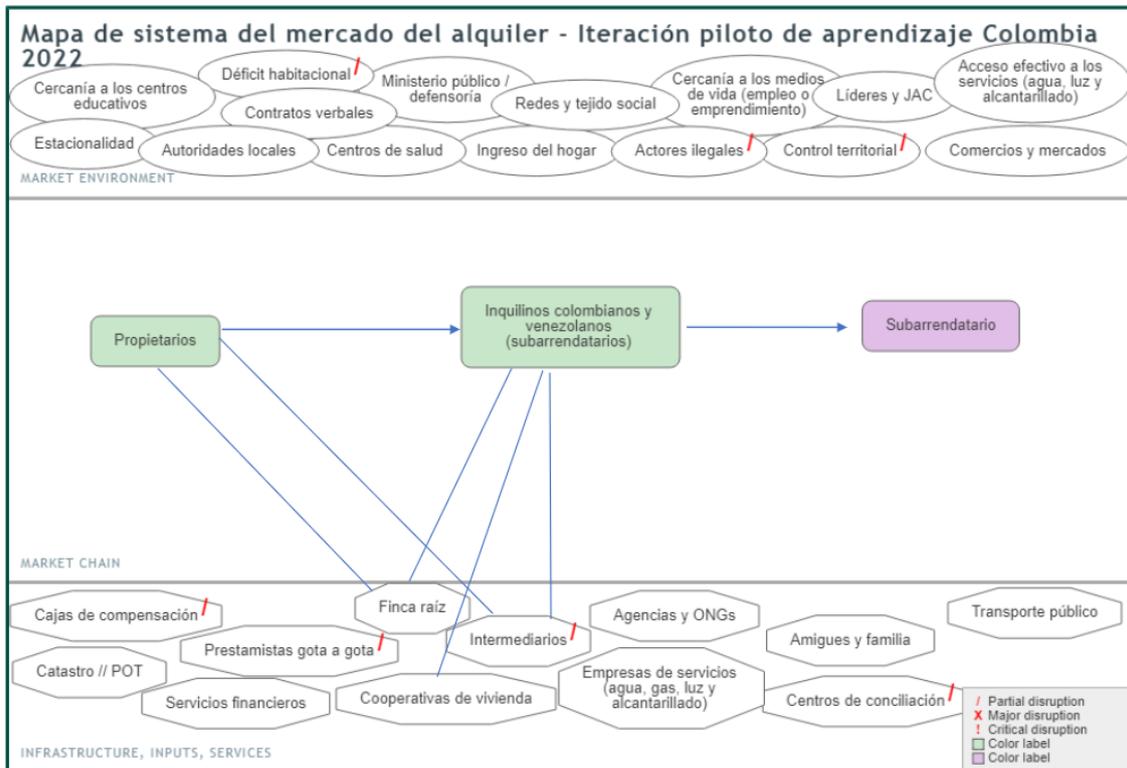


Ilustración 1 Ejemplo del mapa de sistema de mercado del alquiler, producto del proceso de iteración piloto de aprendizaje en Colombia, febrero, 2022.

HERRAMIENTA #5: Herramienta de puntaje- entrevista en el hogar (PASO 1)

Descripción

Esta herramienta es una entrevista individual al inquilino/a y debe llevarse a cabo en el hogar. Tiene un componente de preguntas al encuestado como consulta directa al hogar (**verde**), y otras de valoración técnica a partir de observación directa por parte del encuestador (**naranja**). En rojo se resaltan las respuestas a preguntas que su respuesta evidenciaría un riesgo para el hogar y por ende una valoración directa como no adecuada (**rojo**). La aplicación de la herramienta requiere de una formación técnica en alojamiento/infraestructura o entrenamiento previo. La entrevista toma aproximadamente 60 minutos. [Aquí](#) puede acceder a grabaciones de apoyo que le pueden ser de utilidad.

El potencial de esta herramienta, además de estar diseñada, testeada y validada por una gran cantidad de expertos en alojamiento del Sector; es que con sus resultados permite calcular un puntaje de alojamiento adecuado el cual facilitará el análisis de los datos cuantitativos en **HERRAMIENTA #13 (PASO 2)**. Para mayor contenido técnico de esta herramienta puede referirse a [Guía para la Vivienda Adecuada en la respuesta a refugiados y migrantes de Venezuela en Latino América y el Caribe- Sector de Alojamiento – R4V](#).

Herramienta

SECCIÓN 0. DATOS GENERALES

- 00.1. FECHA DE LA ENCUESTA
- 00.2. UBICACIÓN –
 - 00.2.1. Lista de países;
 - 00.2.2. Departamento/Provincia;
 - 00.2.3. Municipio/Cantón;
 - 00.2.4. Ciudad/Pueblo/Parroquia;
 - 00.2.5. Barrio/Zona;
 - 00.2.6. Georreferenciación (GMS) – latitud (x,y), longitud (x,y), altitud (m), precisión (m).
- 00.3. DATOS DEL ENCUESTADOR/A.
 - 00.3.1. Nombre;
 - 00.3.2. Cargo en su organización;
 - 00.3.3. nombre de la organización
- 00.4. PERSONA ENCUESTADA:
 - 00.4.1. Nombre;
 - 00.4.2. Género;
 - 00.4.3. Nacionalidad,
 - 00.4.4. ¿Es cabeza de hogar?
Sí/No;
 - 00.4.5. Teléfono de contacto
- 00.5. TIPO DE ALOJAMIENTO (Vivienda en alquiler) ¿En qué tipo de alojamiento vive?:
Listar opciones apropiadas al contexto
 - 00.5.1. Paga diario,
 - 00.5.2. Inquilinato
 - 00.5.3. Arriendo en cuarto compartido
 - 00.5.4. Arriendo de cuarto completo en apartamento/casa compartida
 - 00.5.5. Arriendo de apartamento/vivienda completa
 - 00.5.6. NO tiene lugar dónde alojarse
 - 00.5.7. Otro. ¿Cuál?
- 00.6. CARACTERIZACIÓN DEL HOGAR.
 - 00.6.1. NÚMERO TOTAL DE PERSONAS EN EL ALOJAMIENTO
¿Cuántas personas viven en este alojamiento? (contar el total de personas, aunque no formen parte del hogar encuestado)

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo

Agosto 2022

- 00.6.2. NÚMERO DE HOGARES/FAMILIAS QUE COMPARTEN EL MISMO ALOJAMIENTO ¿Cuántos hogares comparten este lugar? Considerar hogar como personas que depende económicamente como grupo
- 00.7. INTENCIONALIDAD SOBRE SU PERMANENCIA.
- 00.7.1. Fecha en la que ingresó al país/comunidad de acogida YYYY-MM-DD.
- 00.7.2. TIEMPO ASENTADO EN EL BARRIO, LOCALIDAD, SECTOR ACTUAL. ¿Cuánto tiempo lleva en el barrio/localidad/sector donde actualmente está viviendo?
- 00.7.2.1. Menos de un mes
- 00.7.2.2. Entre 1 mes y 6 meses
- 00.7.2.3. Entre 6 meses y 1 año
- 00.7.2.4. Más de 1 año
- 00.7.3. TIEMPO ALOJADO EN LA VIVIENDA ACTUAL. ¿Cuánto tiempo lleva alojado en el espacio donde actualmente está durmiendo?
- 00.7.3.1. Menos de un mes
- 00.7.3.2. Entre 1 mes y 6 meses
- 00.7.3.3. Entre 6 meses y 1 año
- 00.7.3.4. Más de 1 año
- 00.7.4. PLANES DE FUTURO PRÓXIMO ¿Qué planes a corto plazo tiene de permanecer o no, en este lugar/barrio/sector/ciudad donde está actualmente? *Nota: Nos referimos como futuro próximo a la intencionalidad o no de permanecer en la ciudad actual donde vive durante los próximos 6 meses.
- 00.7.4.1. Regresas (retornar) a su lugar de origen (mismo país donde está)
- 00.7.4.2. Regresas (retornar) a su lugar de origen (otro país de donde está ahora)
- 00.7.4.3. Quisiera permanecer en el país, pero en otra ciudad/comunidad
- 00.7.4.4. Quisiera permanecer en el país, en la misma ciudad/comunidad
- 00.7.4.5. Quisiera cambiar de lugar, pero dentro de la misma zona donde vive
- 00.7.4.6. Quisiera cambiar de lugar, pero dentro de la misma ciudad
- 00.7.4.7. Quisiera ir a otro país (reunificación familiar, o trabajo)
- 00.7.4.8. NS/NC

SECCIÓN 1. SEGURIDAD DE LA TENENCIA

- 1.1. ¿Con quién tiene el acuerdo de arriendo?
- Propietario/a o inmobiliaria
 - Subarrendador/a
 - No sabe
- 1.2. ¿Por cuánto tiempo es el acuerdo de arriendo?
- Acuerdo de un año o más
 - Acuerdo mensual
 - Acuerdo semanal
 - Acuerdo diario
 - Sin definir duración
 - Otro
 - NS/NC
- 1.3. ¿Qué tipo de contrato tiene con su propietario/subarrendador?
- Contrato escrito (ante notario o institución competente)
 - Contrato escrito (entre las partes)

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- Acuerdo/contrato verbal
 - Sin acuerdo/contrato
- 1.4. ¿Existe un comprobante de pago del alquiler?
 - Sí
 - No
- 1.5. ¿Se ha sentido discriminado/a la hora de arrendar (por cuestiones relacionadas al lugar de origen o nacionalidad, condición económica, género, cultura o raza, número de hijos, animales de compañía u otros)?
 - Sí
 - No
- 1.6. ¿Cómo definiría su relación con el propietario/arrendador?
 - Muy buena
 - Buena
 - Regular
 - Mala
- 1.7. ¿Qué tipo de red de apoyo tiene (a dónde podría acudir ante un posible desalojo)?
 - Hotel u hospedaje
 - Casa familiar o amigo
 - Institución pública, ONGs/Agencias, Iglesia, Cruz Roja
 - Albergues
 - No tiene alternativa
- 1.8. ¿Cree que existe la posibilidad de que le pidan dejar la vivienda en los próximos 30 días?
 - Sí
 - No
- 1.9. En los últimos 3 meses, ¿algún día usted o algún miembro de su familia ha sentido riesgo de dormir o ha tenido que dormir en un albergue/calle al menos una noche como consecuencia de haber sido desalojado?
 - Nunca hemos dormido en la calle o albergue
 - Tuvimos el riesgo de dormir en la calle o albergue, pero no sucedió
 - Dormimos en la calle o en un albergue

SECCIÓN 2. ASEQUIBILIDAD

- 1.1. El encuestador debe preguntar al hogar las siguientes dos cuestiones y responder, en base a las respuestas, la última pregunta:
 - ¿Cuánto paga por mes por el arriendo, más los servicios (agua, luz, gas y/o electricidad) más otros gastos asociados al alojamiento (gastos de comunidad, otros)?
 - Entre todos los miembros del hogar, ¿cuáles son sus ingresos en el hogar mensuales?
 - ¿El hogar encuestado paga por el alquiler más del ... por ciento del total de sus ingresos mensuales?" Nota: el cálculo se hará sobre la base de gastos/ingresos De 1% a 29%; De 30% a 49%; De 50% a 69%; De 70% a 100%
- 1.2. ¿Cada cuánto paga su arriendo?
 - Diario
 - Semanal
 - Quincenal
 - Mensual
- 1.3. ¿Ha podido pagar el arriendo a tiempo durante los últimos 3 meses?
 - Sí
 - No
- 1.4. ¿Tiene deudas, moras o retrasos asociadas al pago del arriendo?
 - Sí
 - No

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- 1.5. ¿Se ha visto expuesto/a riesgos o ha tenido que realizar alguna acción que dañe su dignidad (pedir prestado, vender/empeñar objetos, mendigar, otras) para conseguir completar el pago del arriendo en el último mes?
- Sí
 - No
- 1.6. Considerando sus recursos y ahorros actuales, ¿durante cuánto tiempo puede permitirse pagar su arriendo?
- Más de 7 meses
 - Entre 3 y 7 meses
 - Entre 1 mes y 3 meses
 - Ninguno, o menos de un mes

SECCIÓN 3: HABILITABILIDAD

- 3.1. Identifique la habitación donde duerme el mayor número de personas de su hogar, ¿cuántas personas hay en esa habitación?
- De 1 a 3 personas
 - 3 personas
 - 5 personas
 - 5 o más personas
- 3.2. ¿Se siente usted seguro/a al interior de su alojamiento al tener privacidad suficiente y existir divisiones, paredes o seguros en las puertas que evitan la exposición a riesgos (acoso, agresión o explotación)?
- Sí
 - No
- 3.3. ¿Es el alojamiento un lugar seguro ante daños menores en la infraestructura o riesgos de caídas en escaleras, ventanas o dobles alturas?
- Sí
 - No
- 3.4. ¿La edificación por sus condiciones físicas y estructurales es segura para las personas que la habitan?
- Sí
 - No
- 3.5. ¿Ofrece la vivienda condiciones mínimas de privacidad (existencia de una cerradura adecuada para el control de acceso en sus cuarto o vivienda, divisiones, particiones o buen estado de puertas en los espacios privados como son los baños, habitaciones, zonas de cambio de bebé o manejo de higiene menstrual)?
- Sí
 - No
- 3.6. ¿Es el espacio en el que duerme exclusivamente para dormir y está separado de otros usos de la vivienda (cocina, baño y zona social)?
- Sí
 - No
- 3.7. ¿El alojamiento dispone de iluminación natural suficiente en todas las estancias?
- Sí, en todas
 - No, sólo en algunas
 - No, en ninguna
- 3.8. ¿El alojamiento dispone de ventilación natural suficiente?
- Sí, en todas
 - No, sólo en algunas
 - No, en ninguna
- 3.9. ¿Cuáles son las condiciones del piso/suelo?
- Excelente
 - Suficientemente bueno

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- Insuficiente, en mal estado
- No existe, extremadamente deficiente y/o antihigiénico
- 3.10. ¿Cuáles son las condiciones de las paredes o divisiones?
 - Excelente
 - Suficientemente bueno
 - Insuficiente, en mal estado
 - No existe, extremadamente deficiente y/o antihigiénico
- 3.11. ¿Cuáles son las condiciones de las puertas?
 - Excelente
 - Suficientemente bueno
 - Insuficiente, en mal estado
 - No existe, extremadamente deficiente y/o antihigiénico
- 3.12. ¿Cuáles son las condiciones de las ventanas?
 - Excelente
 - Suficientemente bueno
 - Insuficiente, en mal estado
 - No existe, extremadamente deficiente y/o antihigiénico
- 3.13. ¿Cuáles son las condiciones del techo o cubierta?
 - Excelente
 - Suficientemente bueno
 - Insuficiente, en mal estado
 - No existe, extremadamente deficiente y/o antihigiénico
- 3.14. ¿Considera que el alojamiento protege a las personas del calor o frío excesivo?
 - Sí
 - No
- 3.15. ¿Tiene los elementos esenciales para su hogar (utensilios para preparación y consumo de alimentos, camas, colchones, muebles, línea blanca) suficientes para realizar las actividades básicas domésticas?
 - Sí
 - No

SECCIÓN 4: SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA

- 4.1. ¿Tiene electricidad en el alojamiento?
 - Sí, formal
 - Sí, Informal
 - No
- 4.2. ¿Suponen las instalaciones eléctricas un riesgo por su mal estado?
 - Sí
 - No
- 4.3. ¿Las habitaciones del alojamiento están suficientemente iluminados en la noche?
 - Sí
 - No
- 4.4. ¿Tiene el alojamiento acceso a agua para beber, preparar alimentos e higiene personal?
 - Sí, acueducto formal (red pública de agua/acueducto)
 - Sí, manguera o acueducto comunitario
 - Sí, carrotanque o camión cisterna
 - Sí, agua embotellada
 - Sí, pozo propio
 - No
- 4.5. ¿Cada cuánto dispone de agua el alojamiento?
 - 24/7
 - Unas horas todos los días
 - 7 días a la semana
 - 5 días a la semana
 - 5 días a la semana
 - 3 días a la semana
 - 3 días a la semana

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- 1 día a la semana
 - 1 día cada dos semanas
 - 1 día cada tres semanas
 - 1 día cada más de tres semanas
 - No tiene acceso**
- 4.6. ¿Tiene el alojamiento acceso a un sistema de saneamiento (baños, letrinas)?
- Sí, baño con descarga de agua conectado a red de alcantarillado
 - Sí, baño con descarga de agua conectado a foso séptico
 - Sí, letrina de foso simple (sin conexión a foso séptico ni alcantarillado)
 - No tiene**
- 4.7. ¿Comparten el baño entre varias familias?
- Sí
 - No
- 4.8. ¿Cuáles son las condiciones del baño?
- Excelente
 - Suficientemente bueno
 - Insuficiente, en mal estado
 - No existe, extremadamente deficiente y/o antihigiénico
- 4.9. ¿Existe un lavamanos junto al baño?
- Sí
 - No
- 4.10. ¿Tiene el alojamiento una instalación que le permite el aseo (ducha, manguera, un área para el lavado con balde, otros)?
- Sí
 - No
- 4.11. ¿Hay un servicio de gestión y recolección de basuras en el entorno del alojamiento?
- Sí
 - No

SECCIÓN 5: ACCESIBILIDAD

- 5.1. ¿Ofrece el entorno próximo a la vivienda condiciones suficientes de alumbrado, buen estado del pavimento, presencia de barandas y rampas, sin pendientes excesivas o barreras al acceso peatonal?
- Sí
 - No
- 5.2. ¿Tiene el alojamiento en su interior dimensiones (anchura de puertas y pasillos) y condiciones (existencia de rampas, otros facilitadores o elementos que facilitan el uso) suficientes para que los adultos mayores, niños o las personas con discapacidad puedan acceder y hacer pleno uso del espacio (incluida la zona de baño)?
- Sí
 - No

SECCIÓN 6: UBICACIÓN

- 6.1. ¿Está cerca el alojamiento de una opción de transporte público?
- Sí
 - No
- 6.2. ¿Está cerca (a pie o a través de transporte accesible) el alojamiento de un centro de salud?
- Sí
 - No
- 6.3. ¿Está cerca (a pie o a través de transporte accesible) el alojamiento de un centro educativo?
- Sí
 - No
- 6.4. ¿Está cerca (a pie o a través de transporte accesible) el alojamiento de mercados, tiendas o bodegas?
- Sí

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- No
- 6.5. ¿Está cerca (a pie o a través de transporte accesible) el alojamiento de opciones de medios de vida o generación de ingresos?
 - Sí
 - No
- 6.6. ¿Está cerca (a pie o a través de transporte accesible) el alojamiento de parques, áreas verdes u otros espacios de ocio?
 - Sí
 - No
- 6.7. ¿Considera que la vivienda está expuesta a riesgos a desastres (inundaciones, deslizamientos, incendios, proximidad a industrias de productos químicos, rellenos sanitarios u objetivos militares)?
 - Sí
 - No
- 6.8. ¿Considera que la vivienda está expuesta a riesgos de seguridad, abuso y/o violencia por donde está ubicada (barrio/comunidad)?
 - Sí
 - No
- 6.9. ¿Considera que su alojamiento está en un barrio/comunidad que acoge su llegada (por su condición de origen o nacionalidad, económica, género, cultura o raza)?
 - Sí, totalmente
 - Parcialmente
 - No

SECCIÓN 7: ADAPTACIÓN CULTURAL

- 7.1. ¿Cree que la vivienda le permite vivir según sus costumbres y creencias?
 - Sí
 - No
- 7.2. ¿Considera que la falta de adaptación por parte de la vivienda (construcción) a las costumbres y creencias de la población supone un riesgo a la identidad, seguridad, protección y/o salud de las personas del hogar?
 - Sí
 - No



Foto 4, 5 y 6. Ejercicio en hogar de inquilina venezolana en Bogotá- Colombia, 2022

HERRAMIENTA #6: Árbol de Problemas (Participación comunitaria)

Descripción

Esta sesión es uno de los primeros pasos para comprender las perspectivas de la población meta de la evaluación sobre su situación de vivienda en alquiler, entender cuáles son los problemas prioritarios y acuciantes para el hogar y cuáles son las causas y consecuencias de estos problemas para los integrantes de los hogares.

Esta sesión está diseñada para comprender cuáles son los problemas más importantes, en función de sus prioridades, necesidades, preferencias y capacidades para encontrar una solución.

Esta herramienta no desglosa las aportaciones en una de las dimensiones exploradas con la evaluación, ya que se busca que la comunidad identifique los problemas a partir de su propia experiencia y conocimiento de la situación, sin el sesgo que se podría transmitir con la categorización de los problemas por parte la organización. Después de este ejercicio, tendrá que identificar cómo se relacionan los problemas presentados con cada una de las dimensiones que se están explorando con la evaluación.

Grabación de apoyo realizada durante la iteración ([enlace](#))

Herramienta

Objetivos de esta sesión

- Comprender los problemas más acuciantes que afectan a los inquilinos/as tal y como los perciben ellos/as mismos/as.
- Explorar las causas y las consecuencias de los problemas para comprender mejor todas las dimensiones que hay que tener en cuenta para abordarlos.

Duración de la sesión: 45 minutos

- Material necesario
- Plumones o bolígrafos
- Rotafolios
- Notas adhesivas (post it) u hojas de papel
- 3 copias en A3 del folleto "Árbol de problemas" o preparar 3 rotafolios con una reproducción de la imagen del folleto.
- Grabadora de audio/teléfono móvil para grabar el audio (en algunos casos se puede grabar la sesión)

Planificación de la sesión

Sección	Material	Tiempo	Método
Introducción		5 min	Plenaria
Identificación de los problemas	Plumones y bolígrafos Notas adhesivas	15 min	Ejercicio en grupo
Priorización de los problemas	Rotafolios Plumones y bolígrafos	15 min	Ejercicio en grupo
Análisis de los problemas	3 copias en A3 del folleto "Árbol de problemas" o preparar 3 rotafolios con una reproducción de la imagen del folleto. Plumones y bolígrafos	20 min	Conversación de grupo

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

Sección	Material	Tiempo	Método
Conclusión	/	5 min	Plenaria

Participantes de la sesión

La forma de organizar a los participantes en esta sesión dependerá del contexto y de las prioridades de la evaluación. Puede organizar a los participantes de una de las siguientes maneras:

Participantes	Método	Perspectiva analizada
Trabajar con los integrantes de un mismo hogar	<p>Todos los miembros del hogar (o quienes estén disponibles en el momento de la evaluación) trabajan juntos.</p> <p>Asegúrese de que todos los miembros participen y tengan voz en el resultado: asegúrese, por ejemplo, de que los adolescentes tengan espacio, las mujeres y los ancianos puedan influir en el resultado.</p> <p>TENGA CUIDADO: Evalúe si esto es apropiado o si puede poner a algunas personas en una posición incómoda o crear tensiones. Si no es así, puedes sugerir que se trabaje sólo con miembros seleccionados de la HH (mujeres, hombres, ancianos, jóvenes) en función de lo que sea más apropiado y de quién esté disponible para el ejercicio - y de tus prioridades de evaluación.</p>	<p>Se analizan las prioridades de una familia (o de un grupo específico de la familia). Es importante tomar nota de quién menciona qué y de la dinámica para observar si algún miembro está influyendo en el resultado final. Además, es importante potenciar el hogar como unidad de colaboración</p>
Trabajar con más hogares	<p>Si se reúne más de un hogar, o si realiza la evaluación en un lugar donde tiene acceso a diferentes hogares, se puede considerar la posibilidad de realizar la sesión con más personas. En este caso, divida a las personas en grupos (por ejemplo, mujeres, ancianos, hombres, adolescentes) según el contexto cultural y la idoneidad y las prioridades de la evaluación.</p> <p>Cada grupo puede dividirse aún más en función del número de personas, en general, debería tener un máximo de 4 personas trabajando juntas a la vez. Puedes tener diferentes grupos de Max 4 personas.</p>	<p>Esta modalidad le ayudará a centrarse en la comunidad o un grupo específico y no en un solo hogar. Podría ser interesante entender cómo varían las preferencias en función de la ubicación geográfica, la relación con la comunidad de acogida, los contextos locales y los riesgos percibidos en barrios específicos, por ejemplo.</p>

Facilitadores

Para cada sesión, necesitará al menos un facilitador. Si trabaja con más de uno o dos grupos, es posible que quieras trabajar con algunos co-facilitadores que te ayuden a

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

llevar la sesión sin problemas, por ejemplo, a responder a las preguntas de los participantes y a proporcionar materiales.

Durante las conversaciones plenarias, es posible que quieras asignar a uno o dos tomadores de notas para que capten lo que se está diciendo.

Descripción de la Sesión

Introducción	
Explique el objetivo de esta sesión asegurándose de que los participantes entienden que se quiere conocer sus perspectivas y que ninguna respuesta es correcta o incorrecta durante el ejercicio. Explique que el ejercicio es para comprender mejor sus experiencias y su contexto. No se comprometa a ofrecer soluciones directas a este hogar o comunidad sobre los temas identificados como consecuencia de este ejercicio. Siempre es importante averiguar si hay alguna pregunta.	5 min
Identificación del problema	
Pida a cada integrante del hogar o a cada grupo si se trabaja con un público más amplio, que identifique los 5 mayores problemas a los que se enfrentan en relación con su situación de vivienda. Pídale que sean tan específicos como puedan, por ejemplo, que escriban "dificultad para estar al día con los pagos del alquiler" en lugar de sólo "alquiler". Pídale que escriban cada problema en una nota adhesiva diferente. Si no pueden escribir, también pueden dibujar un símbolo o un dibujo.	10 min
Priorización de los problemas	
SIGA ESTE PASO SI TRABAJAS CON UN HOGAR.	15 min
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pida al grupo que priorice los problemas. Para ello, cada persona debe "votar" por dos cuestiones que le parezcan más urgentes, pero para las que pueda ver una solución. La pregunta orientativa puede ser la siguiente: ¿Cuál es el problema más importante para ti? 2. Se puede votar poniendo una X en la nota adhesiva con el problema al que se quiere dar prioridad. Las notas adhesivas con más Xs serán las más votadas. Si dos o más problemas tienen el mismo número de votos, pídeles que lleguen a un acuerdo sobre lo que debe priorizarse. 3. Ahora reordena los problemas en una hoja de rotafolio desde el más urgente al menos urgente. 4. Toma una foto de la lista para que quede constancia para tu reporte. 	
SIGA ESTE PASO SI TRABAJA CON VARIOS HOGARES	15 min
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pida a cada grupo que presente sus problemas, tome las notas adhesivas y páselas a un rotafolio sin ningún orden. Ahora debería tener un rotafolio con los diferentes problemas. Si diferentes grupos mencionan los mismos problemas, pegue las notas adhesivas una encima de otra. Si los problemas son demasiado vagos, pide a los participantes que los concreten. 2. Ahora pida a los participantes que prioricen los problemas. Para ello, cada persona de cada grupo debe "votar" en el rotafolio principal dos cuestiones que le resulten más urgentes, pero para las que pueda ver una solución. Las preguntas orientadoras son las siguientes: ¿Cuál es el problema más importante para usted? 3. Se puede votar poniendo una X en la nota adhesiva con el problema al que se quiere dar prioridad. Las notas adhesivas con más Xs serán las más 	

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

<p>votadas. Si dos o más problemas tienen el mismo número de votos, pídeles que lleguen a un acuerdo sobre lo que debe priorizarse.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Ahora reordena los problemas en el rotafolio, desde el más urgente/importante hasta el menos urgente/importante. 5. Toma una foto de la lista para que quede constancia para tu reporte. 	
Análisis del problema y lluvia de ideas	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Explique a los hogares que ahora les pedirá que analicen los 2 o 3 problemas principales (dependiendo del tiempo y de los participantes) y que piensen juntos en las consecuencias y las causas del problema. Esta parte de la sesión ofrece una comprensión más profunda de los problemas y da ideas sobre cómo se podrían abordar (considerando también la colaboración con otros sectores e instituciones). 2. Muestra el folleto "Árbol de problemas" o reproduce el dibujo en un rotafolio (uno por cada problema que quieras analizar), pide a los participantes que se ocupen de un tema cada vez, o a un grupo más grande que se divida en función del problema en el que quieran analizar. 3. Pida a los participantes que piensen en todas las consecuencias/efectos del problema en su hogar o grupo (o comunidad). Deja que mantengan una conversación al respecto y pídeles que escriban algunas ideas donde estén las ramas (o utiliza notas adhesivas). 4. Ahora pregunta a los participantes sobre las causas del problema y pídeles que las escriban (o que utilicen notas adhesivas) en la parte de la raíz del dibujo. 5. Toma una foto de cada "árbol de problemas" para que quede constancia de ello para tu reporte. 	15/20 min
Conclusión	
<p>Resume el contenido del Árbol de Problemas para asegurarte de que todo el mundo tiene claro y está de acuerdo con las "causas fundamentales" y los "efectos" del problema.</p> <p>Explica que les dejarás los rotafolios y que pueden hacer un ejercicio similar para los demás problemas y enviárselo a usted si lo desean.</p> <p>Cierra la sesión preguntando si alguien tiene alguna duda y agradeciendo su participación y sus aportaciones.</p>	10 min

Después de la sesión

- Asegúrese de tomar notas de la sesión. Esto incluye las notas de la conversación, las observaciones de la dinámica de grupo que guardan las imágenes de los rotafolios y los "Árboles de problemas" elaborados por los participantes de la sesión.
- Redacte un breve informe que recoja lo más destacado y el resultado de la sesión. Utilizando las imágenes de los rotafolios, asigna cada problema identificado (especialmente los más importantes) a una de las 7 dimensiones de la evaluación.
- Si realiza varias sesiones, sería una buena idea intentar resumir los puntos principales.

Consejos

- Asegúrese de presentar siempre al equipo, quién facilitará el ejercicio, quién tomará notas y quién apoyará. Esté abierto a las preguntas y recuerde que nunca debe prometer demasiado. El objetivo del ejercicio es comprender los problemas para planificar una mejor respuesta, no responder a las necesidades en lo inmediato.
- Si su organización está presente en la zona, recuerde dejar a la gente los datos de contacto o información sobre cómo ponerse en contacto. Esto demuestra en gran

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

medida que no estás de paso para obtener información, sino que cuenta con una presencia que puede crear una relación. Si su organización tiene un programa de asistencia abierta, asegúrate de que sabe cómo dirigirte a la gente, aunque sólo sea para recibir orientación o información.

- Es posible que se encuentre con personas que han intentado acudir a las organizaciones, pero no han recibido apoyo. Asegúrese de llevar consigo alguna información sobre las líneas telefónicas de apoyo disponibles que puedan orientar a las personas sobre la asistencia disponible.
- Es útil grabar las sesiones, especialmente cuando muchas personas pueden participar en los debates y conversaciones durante la sesión.
- Si graba a las personas, recuerda pedirle permiso. Puede comenzar la grabación preguntando por su consentimiento (pidiendo a las personas que no quieran ser grabadas que abandonen la sesión). Los que se queden estarán de acuerdo con que los graben.
- No es necesario que las personas se identifiquen por su nombre en ningún momento.

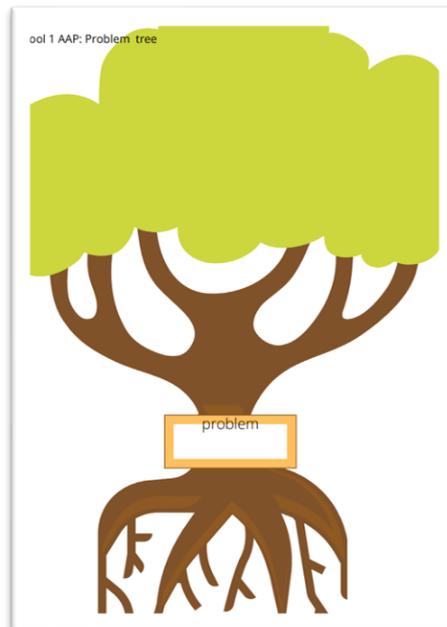


Ilustración 2. Árbol de problemas. Versión PDF para imprimir [aquí](#)

HERRAMIENTA #7: Yo, mi vivienda y mi vecindario (Participación comunitaria)

Descripción

Para entender los criterios de una vivienda de alquiler adecuada en un mercado específico, es importante comprender las prioridades y preferencias de la población que se ha decidido evaluar, incluyendo la ubicación, la adecuación cultural, la proporción de los gastos de alquiler en los gastos del hogar, discriminación, xenofobia, y otras dimensiones. De hecho, la definición de vivienda adecuada puede trascender las normas humanitarias que normalmente adoptamos y la propia definición de vida adecuada puede variar en función de la edad de la persona, el riesgo que corre al vivir en un lugar determinado, el tiempo que pasa en una casa y la adecuación cultural de los servicios que tiene.

Esta herramienta tiene como objetivo explorar el punto de vista de la población objetivo de la evaluación en cuanto a su situación actual de vivienda en alquiler, y si, según ellos, ésta es una solución adecuada. Este ejercicio se centra en comprender qué preferencias y prioridades de un hogar están siendo satisfechas por la disposición de la vivienda y qué necesidades no están siendo satisfechas - o incluso representan potencialmente un riesgo en algunos casos a través de la propia experiencia de los inquilinos.

La metodología sigue las dimensiones de la evaluación presentando un conjunto de preguntas clave que se pueden hacer para cada área, dependiendo del contexto en el que se vaya a realizar el ejercicio.

Para conocer más de las dimensiones mencionadas, refiérase a **herramienta#1**.

Grabación de apoyo realizada durante la iteración ([enlace](#))

Herramienta

Objetivos de la sesión

- Comprender la experiencia de los inquilinos con respecto a su situación de vivienda, qué preferencias y prioridades tienen y qué necesidades se están satisfaciendo.
- Comprender las diferentes experiencias y prioridades de los distintos miembros de la familia con respecto a su situación de vivienda.

Duración de la sesión: 30 minutos por participante

Material necesario:

Participante	Materiales
Adulto y personas mayores	Teléfono inteligente para hacer fotos o vídeos/ Dispositivo de grabación de audio/ Bloc de notas / marcadores, bolígrafos
Niños, niñas y/o adolescentes	Bloc de notas / marcadores, bolígrafos, papelotes o cuadernos de dibujos
Todos perfiles de participantes	Formulario de consentimiento

¿Cómo planificar la sesión y decidir el mejor método?

Esta sesión se ha creado para ser realizada durante una visita al hogar. Lo ideal es llevarla a cabo con una o dos personas cada vez (pero puedes realizar varias sesiones durante la misma visita). Si se trabaja con dos personas, se recomienda agruparlas por edad y género, por ejemplo.

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

Esta herramienta utiliza las mismas técnicas que una entrevista a un informante clave, pero para poder retratar mejor la realidad en la que viven las personas, se incorporan técnicas audiovisuales muy sencillas, cuando es posible.

Dependiendo del contexto y de los recursos con los que cuentas, puedes pedir a las personas que te proporcionen aportaciones haciendo fotos o un breve vídeo de algunos aspectos de su situación de vivienda, pueden dibujar o, si usted y ellos se sienten más cómodos, pueden simplemente mantener una conversación con usted.

Hay diferentes aspectos que hay que tener en cuenta y que pueden ayudarte a elegir el mejor método a utilizar durante una visita a la vivienda:

Medio	Ventajas	¿Qué debes considerar?
Video	Cualitativamente, esto es lo que más valor puede aportar. El participante puede hablar, usar música si quiere, puede decidir cómo mostrar su espacio y también puede representar escenas de su vida cotidiana. Este método se fomenta sobre todo con los adultos, no tanto con los niños. Puede ser un buen método con adolescentes.	<p>Debe tener suficiente espacio en su dispositivo.</p> <p>Debe tener suficiente batería (o llevar un cargador)</p> <p>Debe tener una buena iluminación para obtener buenas imágenes.</p> <p>Puede requerir más tiempo para realizar la actividad.</p> <p>Debe tener en cuenta si el participante se siente a gusto ante la cámara y mostrar su entorno.</p> <p>Habrás algunas tareas de postproducción para garantizar que los videos se descarguen, se etiqueten y se trabaje en su montaje.</p> <p>Pide siempre el consentimiento para utilizar los videos en la evaluación.</p>
Imágenes / Fotos	Esta es una buena manera de tener imágenes de los aspectos que queremos explorar a través de esta actividad. Es menos invasivo que un vídeo, la gente puede sentirse más a gusto haciendo una foto. La mayoría de la gente puede hacer fotos con un smartphone (favorece a los participantes de cualquier edad, o que viven con discapacidades)	<p>Debe tener suficiente espacio en su dispositivo.</p> <p>Debes tener suficiente batería (o llevar un cargador)</p> <p>Necesita una buena iluminación.</p> <p>El participante debe sentirse a gusto mostrando su entorno ante la cámara.</p> <p>Deberás guardar y organizar las imágenes en un lugar seguro.</p> <p>Pide siempre el consentimiento para utilizar las imágenes en la evaluación.</p>
Grabación de audio	Se recomienda este método si vas a aplicar una entrevista simple. Debe estructurarse como una	Debe descargarse una aplicación específica o utilizar

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

	<p>conversación con preguntas guía. Esto no requiere que el participante muestre su espacio si se siente incómodo.</p>	<p>la aplicación integrada en su teléfono.</p> <p>Debe tener suficiente batería (o llevar un cargador)</p> <p>Debe organizar el archivo de audio después de las entrevistas</p> <p>Es posible que tenga que transcribir alguna información.</p>
Notas	<p>Este es el método clásico de tomar notas mientras la gente habla contigo. Tener que tomar notas mientras la gente habla puede interrumpir el flujo de la conversación, pero es muy fácil de aplicar en el último momento. También puedes conversar con el participante y dejar que un compañero tome notas.</p>	<p>Lleve un cuaderno de notas.</p> <p>Tendrá que transcribir las notas en un informe para organizar los datos y darles sentido.</p> <p>Es posible que se pierdan algunos detalles y citas importantes.</p>
Dibujos	<p>Este método puede aplicarse con los folletos de actividades. Es el método sugerido para trabajar con niños pequeños (como alternativa a la toma de fotografías).</p>	<p>Tenga bolígrafos y marcadores para que la gente pueda utilizar diferentes colores. También tendrá que llevar papelotes, cuadernos de dibujo o papel.</p> <p>Tendrá que hacer fotos de los dibujos para utilizarlas en la evaluación.</p>

RECUERDE: Puede mezclar metodologías según las preguntas o las preferencias de los participantes. La plantilla del informe de la actividad puede permitirle incorporar diferentes formatos de entrada.

Descripción de la actividad

Introducción	
<p>Explique el objetivo de la sesión, mencionando que preguntará a los participantes sobre su situación de vivienda. Si puede y está preparado, ofrézcale que elijan el formato en el que les gustaría dar su opinión. Nunca fuerce un medio sobre ellos, tenga en cuenta siempre con qué se sienten cómodos. Durante este paso es importante dedicar tiempo a explicar la actividad y responder a las preguntas que puedan tener.</p>	5 min
Tiempo de la entrevista	
<p>Debe venir preparado para este paso. Escoja las preguntas que quiere hacer en el menú de abajo. Puede elegir tantas como quieras en función del contexto y del tiempo que tenga, y también de con quién esté realizando la actividad.</p>	15 min

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

Empiece explicando que va a hacer una pregunta al participante y que éste puede hablar con usted, hacer una foto, un dibujo o un vídeo para responder. No hay una respuesta correcta o incorrecta.	
Conclusión	
Si elige un formato multimedia, asegúrese de que todas las imágenes/vídeos se guarden correctamente y de que el participante está contento con ello. Si le falta algún detalle, pídale que sean más específicos y asegúrese de que tiene toda la información. Si ha producido un vídeo, ofrézcale a enviarles el clip una vez publicada la evaluación (deben estar de acuerdo en darle su número de teléfono).	5 min

Después de la actividad

- Asegúrese de guardar el material audiovisual en un lugar seguro, etiquetando los archivos con la fecha, la ubicación geográfica, la edad y el sexo del participante.
- Coteje toda la información, las imágenes y las aportaciones recibidas por los participantes.

Generar confianza con los participantes – TIPS

Esta herramienta para recopilar información sobre la experiencia de los inquilinos con respecto a su situación de vivienda y a las partes interesadas con las que han interactuado por motivos de vivienda, sólo funciona cuando nos aseguramos de que las personas confían en los facilitadores. Al trabajar con los inquilinos es importante recordar:

- Recordar siempre la comunicación verbal y no verbal. Algunos estudios sugieren que cuando se habla con alguien el mensaje es un 7% verbal, un 38% vocal y un 55% visual. Asegúrese de no dar la impresión de que está juzgando, de que se siente incómodo con el lugar o con las personas, o de que ya tiene ideas fijas de cuál será el resultado del ejercicio.
- Tómese su tiempo para responder a las preguntas o repase las instrucciones varias veces para asegurarse de que la gente comprende el ejercicio. Si tienen alguna duda o le piden información sobre cómo va a utilizar los materiales, asegúrese de estar preparado con respuestas claras.
- Haga preguntas en lugar de hacer suposiciones. Si los participantes sienten que usted está dirigiendo el ejercicio en una dirección específica, puede sentir que su opinión honesta no es importante y, por lo tanto, no confían en usted.
- Estamos hablando con "humanos", no con "inquilinos". Tómese su tiempo para presentarse, cree un ambiente relajado, escúchelos y escuche lo que quieren comunicar, aunque no esté 100% relacionado con el ejercicio.
- Deles tiempo a los participantes. La duración sugerida del ejercicio es para darle una idea de cuánto tiempo le llevará. Si uno de los participantes necesita más tiempo, asegúrese de que pueda hacerlo. Si cree que el ejercicio se está alargando demasiado, no lo interrumpa bruscamente, advirtirles que puede que tengan otros 5/10 minutos para terminar, para respetar su horario.
- Nunca prometa: recuerde que el objetivo del ejercicio no es dar asistencia directa al hogar con el que está trabajando.

Armando el cuestionario: A continuación, un ejemplo de un cuestionario para llevar a cabo la evaluación en el campo. Recuerde que las preguntas deben ser adaptadas al contexto, al lenguaje propio de las personas encuestadas y al contexto de la evaluación. Es importante dejar espacio para que las personas encuestadas tengan el tiempo de contestar a las preguntas. No es necesario terminar todas las preguntas si no hay tiempo, más bien, se puede usar el cuestionario como un guion de los elementos que se quieren investigar.

Si se utiliza esta herramienta con niños, es importante asegurarse de que las preguntas sean adecuadas a su edad, su lenguaje, respeten sus tiempos y maneras de expresarse y los ayuden a ser parte del ejercicio para que puedan también dar su perspectiva.

Preguntas

Agosto 2022

MEDIOS POSIBLES: VÍDEO, CÁMARA, AUDIO, FOTOGRAFÍA

1. ¿Por qué decidieron vivir en este barrio? (*preferencias, costo, seguridad, proximidad a amigos/familiares, empleo y servicios como escuelas y hospitales, etc.*)
2. ¿Cuál es el lugar que más disfrutas de tu barrio? ¿Por qué?
3. ¿Qué considera una vivienda adecuada para usted y su familia?
4. ¿Cuál es el lugar donde te sientes más seguro en esta vivienda?
5. ¿Cuál es su lugar favorito en esta casa? ¿Por qué? (de espacio para el recorrido, fotografía, si se lo quiere mostrar, etc.)
6. ¿Qué mejoraría de su vivienda?

AQUÍ EMPEZAMOS A HABLAR TEMAS MÁS SENSIBLES - ADVERTIR EN PRESENCIA DE MENORES PARA BUSCAR UN ESPACIO DE DIÁLOGO MÁS PRIVADO Y QUIZÁS SOLO TOMAR NOTA.

7. ¿Se ha sentido alguna vez discriminada/o en este barrio o vivienda?
8. ¿Cómo son las dinámicas con otras personas en el barrio o vivienda? ¿Conoces otras personas? ¿Tiene amigos o familiares que viven cerca? ¿Cómo se siente con la comunidad local?
9. ¿Cuáles son los principales riesgos para usted o para los miembros de su familia al vivir en este lugar? ¿En la vivienda? ¿En el barrio?

MEDIOS POSIBLES: VÍDEO, CÁMARA, AUDIO, FOTOGRAFÍA

10. Si recibió algún tipo de asistencia, ¿qué cree que debería mejorarse?
11. ¿Qué les diría a las organizaciones que apoyan a la población para el arriendo?



Foto 7. Ejercicio con familia venezolana, Bogotá, febrero, 2022.



Audio. <https://youtu.be/JmZw-rwd0fc> - Ejercicio de consulta con familia venezolana, Bogotá, febrero, 2022

HERRAMIENTA #8: Grupos focal de inquilinos/as

Descripción

La herramienta de grupos focales inquilinos e inquilinas apunta a explorar las diferentes dimensiones del mercado de alquiler, incorporando su perspectiva. Se recomienda, incorporar esta herramienta en la etapa de definición de alcance. Esta herramienta, puede ser adaptada a entrevista individual, en el caso que su plan de recolección incorpore entrevista a inquilinos o inquilinas que no estén en el hogar. Si están en el hogar, se recomienda utilizar la **herramienta #5** y **herramienta #7**.

Apoyo: Aquí puede acceder a [ORIENTACIONES PARA DIALÓGOS EN GRUPOS FOCALES](#) (Movimiento Internacional de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja - Caja de herramientas para PTE en emergencias), una [presentación](#) de IMPACT en inglés y [consejos grabados](#) de apoyo que se realizaron durante las iteraciones.

Herramienta

Para esta herramienta es recomendable contar con al menos tres personas en la sesión, una que se encargue de la toma de notas, otra del manejo logístico de la sesión y otra que haga la facilitación. Sin embargo, con dos puede funcionar, con una es mucho más retador y se recomienda grabar (con el consentimiento del grupo), para la posterior toma de notas.

Adicionalmente, también se puede contar con materiales como un mapa del vecindario de la zona en la que se está realizando la evaluación o una hoja grande donde se puede hacer un mapa iconográfico para ubicar los alojamientos y conducir la conversación anclada en una relación con el espacio. Sin embargo, esto no es indispensable para llevar a cabo el grupo focal.

Explica el objetivo de la sesión (queremos consultar con uds su perspectiva del mercado del alquiler, las dificultades y facilidades que tienen para acceder a este, etc.), mencionando que tipo de preguntas se abordarán. Ten en cuenta siempre con qué se sienten cómodos. Es importante dedicar tiempo a explicar la actividad y responder a las preguntas que puedan tener.

Preguntas sugeridas

1. ¿Qué considera una vivienda adecuada para usted y su familia?
2. ¿Cuáles son sus preferencias en materia de vivienda?
3. ¿Cuál es el tipo de vivienda de alquiler predominante en la zona donde vive?
4. ¿Por qué decidieron vivir en este barrio? (preferencias, costo, seguridad, proximidad a amigos/familiares, empleo y servicios como escuelas y hospitales, etc.)
5. ¿Cuáles son las prácticas/dinámicas actuales al compartir el espacio en la vivienda (por ejemplo: tamaño de la familia, ocupación múltiple en una sola habitación, ¿etc.)?
6. ¿Qué tipos de alojamiento alquila?
7. ¿Qué busca en un alojamiento para alquilarlo?⁸
8. ¿Es fácil encontrar una vivienda (en esta zona)? Si/No ¿Por qué? ¿Conoce a muchas familias que tengan previsto alquilar en este barrio?
9. ¿Qué métodos utilizan normalmente para encontrar alojamiento de alquiler, por ejemplo, plataformas en línea, agencias, boca a boca, radio, periódicos, anuncios? ¿Ha cambiado esto desde la crisis (preguntar sólo si procede)?
10. ¿Suelen firmar un contrato de alquiler? ¿Qué ventajas y desventajas ve en este tipo de acuerdo?
11. ¿Pudo negociar el precio del alquiler cuando alquiló esta vivienda? ¿Qué formas de pago tiene?

⁸ Ubicación, precio, tamaño, número de habitaciones, número de baños, cocina, acceso al agua, acceso a la red eléctrica pública, acceso a la conectividad, acceso a los servicios de gestión de residuos, ascensor/escaleras, mobiliario, tipo de construcción, precio, ¿servicios incluidos?, otros (especificar).

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

12. ¿Son habituales los (riesgos de) desalojos? ¿Cuáles son las razones? ¿Qué otros riesgos relacionados con el alojamiento observan? ⁹
13. Desde que alquiló esta casa por primera vez, ¿ha cambiado el precio del alquiler? Subió, bajó, otro.
14. Cuáles eran los precios medios de alquiler (y servicios públicos) por tipología principal de vivienda "antes de la crisis" (por mes/habitación/m2)? ¿Cuáles son los precios medios de alquiler (y servicios públicos) ahora? ¿A qué se deben los cambios en los precios?
15. ¿Hay épocas del año en las que es más difícil encontrar una vivienda de alquiler?
16. ¿Con sus condiciones actuales, cuánto sería el máximo monto que usted y su familia podrían pagar para vivir de forma estable en una vivienda?
17. ¿Qué dificultades/obstáculos encuentran actualmente para acceder a una vivienda de alquiler? (sociales, financieros, físicos.)
18. ¿Han percibido alguna tensión con la comunidad de acogida debido a la competencia por una vivienda asequible? ¿Han percibido alguna tensión con las comunidades de acogida debido a diferencias socioculturales, o discriminación?
19. ¿Han tenido que aceptar trabajos riesgosos o actividades que no desearan realizar, o endeudarse, para hacer frente al pago del alquiler?
20. ¿Qué recomendaciones darían para las organizaciones que apoyan a la población para el arriendo?

Las matrices, a continuación, permitirán:

- caracterizar a los y las participantes, para luego usar esta información demográfica en el detalle de sus intervenciones y en los resultados del análisis de los GFD.
- Tomar notas e identificar con precisión quiénes intervinieron, las reacciones o las emociones de cada uno de los participantes.
- Mapear algunos de los actores claves mencionados durante la discusión, para luego contactarlos o mapearlos dentro del mapa de sistema de mercado.

Criterios de interseccionalidad (añadir según proceda)	Niñez y juventud (<18)			Personas adultas (18-65)			Personas adultas mayores (>65)		
	Identidad de género femenina	Identidad de género masculina	Identidad de género no binaria	Identidad de género femenina	Identidad de género masculina	Identidad de género no binaria	Identidad de género femenina	Identidad de género masculina	Identidad de género no binaria
Estatus migratorio									
Regular									
Irregular									
Etnicidad									
Mestizo									
Indígena									
Blanco									
Afro									
Ninguna									
Nacionalidad									

⁹ Problemas de salud relacionados con el alojamiento, aumento de la creación de asentamientos informales, otros riesgos relacionados con la reducción de la disponibilidad de un parque de viviendas asequibles que cumplan con los estándares adecuados... seguridad (delincuencia, normativa de construcción, exposición a peligros, el acceso físico a la vivienda es inseguro, no protege de las inclemencias del tiempo.

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

Criterios de interseccionalidad (añadir según proceda)	Niñez y juventud (<18)			Personas adultas (18-65)			Personas adultas mayores (>65)		
	Identidad de género femenina	Identidad de género masculina	Identidad de género no binaria	Identidad de género femenina	Identidad de género masculina	Identidad de género no binaria	Identidad de género femenina	Identidad de género masculina	Identidad de género no binaria
Ecuatoriana									
Venezolana									
Colombiana									
Otro									
Discapacidad (física, sensorial, otros tipos)									
Otros criterios									
TOTAL, PARTICIPANTES									
Notas del GDF			Actores clave mencionados durante la discusión						



Foto 8. Grupo focal con migrantes venezolanas en Bogotá, Colombia, febrero, 2022

HERRAMIENTA #9: Entrevista individual a inquilinos/as- llamada (entrevista remota)

Descripción

Esta herramienta es para apoyar la recogida de información con los inquilinos/as a distancia. Se sugieren dos metodologías principales para recoger la información:

- Entrevista telefónica
- Encuesta (vía SMS, WhatsApp o enlace)

Para elegir el mejor método de recogida de datos, que refleje la metodología elegida para la evaluación y las preferencias y comportamientos del público objetivo, consulte las siguientes fichas de ayuda:

- Pros y contras de la tecnología
- Tips para encuestas en remoto
- Checklist para una entrevista con éxito

Pros y contras de la tecnología

Tecnología	Pros	Contras
Llamadas telefónicas	<ul style="list-style-type: none"> - Funciona en contextos de baja alfabetización - Se adapta bien a una combinación de preguntas cualitativas y preguntas cuantitativas - Puede llegar al "por qué" de las preguntas cuantitativas con preguntas cualitativas abiertas. - Generalmente, los datos son más ricos que los de los SMS/Whatsapp, o las encuestas online. - Cuando se ejecutan bien, pueden obtenerse tasas de respuesta muy elevadas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Necesita acceso a los números de teléfono de los participantes - más caro - Requiere una formación del equipo de encuestas - Debe incorporar protocolos para hacer frente a contenciones emocionales.
SMS/ WhatsApp (for Business)	<ul style="list-style-type: none"> - Barato - El participante puede completar en sus tiempos - Puede incluir un puñado de preguntas abiertas - Respuestas sinceras a preguntas delicadas 	<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de una alta penetración de la telefonía móvil y tasas de alfabetización - Las encuestas no pueden tener más de 15 preguntas - Los datos son mucho menos ricos que los de una llamada telefónica - Con WhatsApp necesitan conexión a Internet
Encuestas online	<ul style="list-style-type: none"> - Es barato y se puede enviar por correo masivo (o WhatsApp, SMS) - La encuesta puede ser más larga que el SMS - Puede incorporar respuestas cualitativas y cuantitativas - Potencialmente menos disruptiva para los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> - Menor índices de respuesta - Preocupación por el sesgo de selección - Los usuarios finales deben tener acceso a teléfono inteligente/internet

Tips para encuestas en remoto

Ser éticos	Ponga al encuestado en primer lugar: es importante incluir una introducción con una declaración de consentimiento, un resumen del objetivo de la encuesta y un texto de cierre.
------------	---

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

Mantente humano	Recuerda que, aunque lo más probable es que tenga un guion, está hablando con un ser humano. Personalice su presentación, pregunte por su día, interactúe de manera natural en su conversación. Recuerde de no cortar las personas en su respuesta.
¿Quién responde?	En el caso de las encuestas telefónicas, tenga en cuenta que los teléfonos móviles pueden ser compartidos. Si necesita información específica de una persona/perfil, compruebe si estás hablando con la persona adecuada.
Orientado a la toma de decisiones	Asegúrese de que sus preguntas son relevantes y procesables: ¿qué va a hacer con la información que espera recopilar?
Test test test	Pruebe las preguntas con colegas, o si posible con una pequeña muestra de población meta. ¿comprenden las preguntas de inmediato?
Brevidad	Recuerde que los cuestionarios demasiado largos pueden causar fatiga en los participantes. Por SMS no superar las 15 preguntas; en las encuestas telefónicas no superar las 30 preguntas.
Escalas de puntaje	Si utiliza una escala en tu pregunta, asegúrese de que sea apropiada para el público y que éste la entienda. Las escalas tipo Likert suelen ser las más adecuadas.

Checklist para una entrevista exitosa

- Un ambiente silencioso y tranquilo. Siempre debe estar en un lugar tranquilo con buena recepción telefónica.
- Una introducción clara. Establezca el tono de la entrevista abriendo con una introducción clara y amistosa.
- Informar a los participantes. Tanto si toma notas a mano como si graba la llamada, hágalo saber a los participantes. Esto es una buena práctica y les ayuda a entender cuándo hay pausas en la conversación.
- Escucha activa. Manténganse alerta y activo en todas las entrevistas. Escuche atentamente y grabe con precisión.
- No influenciar al participante. Cumpla el guion de la encuesta lo más fielmente posible. Si la/el encuestada/o requiere una aclaración sobre la pregunta, asegúrese de no utilizar nunca preguntas capciosas.

Herramienta

SET DE PREGUNTAS GENERALES

Este conjunto de preguntas sirve para filtrar los datos tras las entrevistas e identificar las tendencias según los perfiles de los encuestados. Se han identificado algunas preguntas principales que debería incluir siempre, y algunas preguntas opcionales que podrían depender de la metodología de su evaluación y de si se dirige a algunos grupos en particular.

Preguntas principales
Edad - ¿Cuál es su edad?
Género - ¿Cómo se identifica?
Nacionalidad - ¿Cuál es su nacionalidad?
Preguntas opcionales
Refugiado/Migrante- ¿Se identifica como refugiado o migrante?

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

¿Es usted la cabeza del hogar?
¿Cuántas personas componen su hogar?
¿Usted trabaja?
¿Usted cuenta con un ingreso regular?
¿Usted cuenta con estatus migratorio regular?
¿Cuál es su nivel de estudios más alto?

Set de preguntas

Hay 9 set de preguntas que representan las 9 dimensiones de la evaluación. Al igual que en el set anterior, para cada dimensión se recomienda seleccionar las preguntas principales, y añadir preguntas opcionales en caso de que haya algunos otros aspectos que realmente necesitas investigar. Si explora todas las dimensiones, acabarás teniendo exactamente las 30 preguntas recomendadas anteriormente para las entrevistas telefónicas. Si quiere centrarse en alguna(s) dimensión(es) específica(s), tendrás más libertad para elegir las preguntas opcionales o probar sus propias preguntas. Puede apoyarse con la **herramienta #1** y la **herramienta #5**¹⁰. Generalmente en las preguntas principales se encuentran dos preguntas cerradas y una abierta (más cualitativa). Las preguntas opcionales son una mezcla de preguntas cerradas y abiertas.

SET DE PREGUNTAS- 1: MAPEO DE ACTORES DE MERCADO DE ALQUILER

Preguntas principales
En una escala de 1 a 5 (5 es la puntuación que refleja una relación más favorable), ¿cuál es su relación con el propietario o la propietaria? ¿Por qué?
¿Ha alquilado esta casa directamente a través del propietario? <i>Si/No</i>
¿Al buscar una casa, fuiste solo o con otras familias?
Preguntas opcionales
¿Alguien le ayudó a encontrar este apartamento cuando alquiló esta casa?

SET DE PREGUNTAS- 2: NORMAS Y COSTUMBRE EN EL MERCADO

Preguntas principales
¿Cómo se ha enterado de los espacios disponibles para alquilar? <i>Redes sociales, Familiares, amigos/compañeros de trabajo, orientación de actores humanitarios, Boca a boca, De forma casual.</i>
¿Comparte su vivienda con otras familias? <i>Si/No</i>
¿Se ha sentido discriminado al buscar un alojamiento? <i>Si/No</i>
¿Cómo decidió vivir en este barrio?
Preguntas opcionales
¿Cuánto tiempo lleva viviendo aquí?
¿Cuánto tiempo demoró en encontrar una vivienda en alquiler?

¹⁰ Ejemplo- Combinación entre herramienta #9 y herramienta #5-Colombia, febrero, 2022 ([enlace](#))

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

¿Quién decidió vivir aquí? *Cabeza del hogar, Adulto no cabeza del hogar, Familiar dependiente, Menor de edad, Persona mayor*

SET DE PREGUNTAS- 3: SEGURIDAD DE LA TENENCIA

Preguntas principales

¿Qué tipo de contrato o arreglo utilizó para establecer el acuerdo entre usted y el propietario? *Contrato legal, Acuerdo verbal, No existe un acuerdo de ninguna naturaleza, No sabe, Se rehúsa a responder*

¿Tuvo que pagar un anticipo o una fianza como parte del acuerdo? Si es así, ¿por qué? ¿Qué cantidad? ¿Le devolverán este dinero cuando se mude?

¿Tienes miedo a ser desalojado? ¿Qué lo podría causar?

SET DE PREGUNTAS- 4: TIPO DE VIVIENDA Y ESTÁNDARES

Preguntas principales

¿Tiene usted o algún miembro de su familia dificultades para acceder a esta casa o a alguna habitación? *Si/No* ¿Qué tipo de barrera? ...

¿Cree que esta vivienda es adecuada para su familia?

¿Por qué?

Preguntas opcionales

¿Considera que donde vive existen condiciones de hacinamiento (demasiadas personas habitando la misma vivienda)?

SET DE PREGUNTAS- 5: OFERTA, DEMANDA Y FLUCTUACIÓN DE PRECIOS

Preguntas principales

Desde que alquiló esta casa por primera vez, ¿ha cambiado el precio del alquiler? *Creció, Bajó, Otro...*

¿Es fácil encontrar una vivienda (en esta zona)? *Si/No* ¿Por qué?

¿Pudo negociar el precio del alquiler cuando alquiló esta vivienda?

Preguntas opcionales

¿Conoce a muchas familias que tengan previsto alquilar en este barrio?

SET DE PREGUNTAS- 6: ASEQIBILIDAD

Preguntas principales

En relación con sus ingresos mensuales (como hogar), ¿paga por el alquiler más del ...? 10,30, 50,80 %

¿Ha sido desahuciado/desalojado por falta de pago en los últimos 12 meses?

¿En los últimos 12 meses, ha tomado deuda para pagar el alquiler?

Preguntas opcionales

¿En los últimos 12 meses, has renunciado a satisfacer ciertas necesidades esenciales (número de comidas al día, salud, útiles escolares, comunicación) para poder pagar el alquiler?

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

SET DE PREGUNTAS- 7: POLÍTICAS Y ENTORNO REGULATORIO

Preguntas principales
¿Ha tenido acceso a algún tipo de ayuda para la vivienda en los últimos 6 meses?
En caso afirmativo, ¿por quién? ¿Y cómo fue la experiencia?
En caso negativo, ¿por qué? ¿Cuáles son los obstáculos?

SET DE PREGUNTAS- 8: SERVICIOS E INFRAESTRUCTURAS

Preguntas principales
En una escala del 1 al 5, ¿cómo de fácil es hacer las tareas de la casa? ¿Por qué?
¿Cuánto tiempo tardas en ir al trabajo/escuela?
¿Sientes que tu vivienda cuenta con las infraestructuras adecuada para sus necesidades y las de tu familia? Si/No ¿Por qué?
Preguntas opcionales
¿Qué servicios faltan cerca de su casa?

SET DE PREGUNTAS- 9: RIESGOS

Preguntas principales
¿Le preocupa su seguridad o la de su familia en esta casa?
¿Cuáles son los principales riesgos para usted o para los miembros de su familia al vivir en este lugar?
¿Ha sido usted o un miembro de su familia testigo o víctima de actos de violencia, abuso o discriminación desde que vive aquí/en este barrio?
Preguntas opcionales
¿Se ha sentido alguna vez discriminada/o en este barrio?
Si estuviera en peligro, ¿tiene usted algún familiar o amigo que viva cerca y pueda ayudar?
¿Se sentiría cómoda/o dejando a sus hijas/os solas/os en casa? Si/No ¿Por qué?



Foto 9. Entrevistas telefónicas a refugiados y migrantes venezolanos, Colombia, febrero, 2022

HERRAMIENTA #10: Entrevista a propietarios/as (arrendadores)

Descripción

Esta herramienta es una entrevista individual al propietario/a (arrendador/a) y puede llevarse a cabo de manera presencial o remota. La estructura de la entrevista es: 1. Información general; 2. Perfil (posición en el mercado del alquiler); 2. Entender el mercado en el área de interés; 3. Experiencia del propietario/a o arrendador/a; 4. Prácticas del mercado; 5. Temporalidad (estacionalidad); 6. Enlaces y recomendaciones. Requiere de una formación técnica en mercados de vivienda o entrenamiento previo. Toma aproximadamente 50 minutos.

Esta herramienta puede ser adaptada a un perfil de agente inmobiliario o intermediario, incorporando algunos pequeños ajustes al lenguaje. De manera adicional, algunas consideraciones específicas para los “agentes inmobiliarios” para tener en cuenta serían:

- Formalidad o no del servicio
- Cobertura geográfica
- Número de propietarios o arrendadores con los que trabaja
- Valor aproximado de la comisión o precio del servicio que ofrece
- Valor agregado de sus servicios como agente inmobiliario en la cadena del mercado de alquiler

Los agentes inmobiliarios o las empresas cuya función es facilitar, intermediar o analizar el mercado de alquiler de vivienda, pueden ser un actor relevante dentro del sistema de mercado. Muchas veces, quizás la información provista puede no ser relevante en relación con la población de interés, pero, a nivel de revisión de información secundaria o entrevista a informante clave puede ser de utilidad para entender el mercado de un barrio determinado.

Herramienta

SECCIÓN 0. DATOS GENERALES

- 00.8. FECHA DE LA ENCUESTA
- 00.9. UBICACIÓN – lista de países; Departamento/Provincia; Municipio/Cantón; Ciudad/Pueblo/Parroquia; Barrio/Zona; Georreferenciación (GMS) OPCIONAL – latitud (x,y), longitud (x,y), altitud (m), precisión (m).
- 00.10. DATOS DEL ENCUESTADOR/A. Nombre; Cargo en su organización; nombre de la organización
- 00.11. PERSONA ENCUESTADA: Nombre; Género; Nacionalidad; teléfono de contacto; Comentarios

SECCIÓN 1. PERFIL (posición en el mercado del alquiler)

- 1.10. Motivación. ¿Cómo inició como arrendador/a? ¿cuáles fueron sus motivos para alquilar?
 - Respuesta abierta
- 1.11. Ventajas de ser arrendador/a. ¿Cuáles son para usted las ventajas de ser arrendador/a?
 - Económicas
 - Tributarias
 - Posición o reconocimiento social
 - Inversión en mejora o ampliación de sus propiedades
 - Ofrecer un servicio esencial
 - Conocer nuevas personas o familias
 - Otra
- 1.12. Retos. ¿Cuáles son los principales retos de ser propietario/a o arrendador/a?
 - Respuesta abierta
- 1.13. Tipo de arrendador/a. Basándose en los siguientes criterios, ¿cómo se clasificaría a si mismo/a?

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo

Agosto 2022

- Propietario/a (a carácter individual)
 - Propietario/a privado individual (empresa, inmobiliaria, inversiones)
 - Subarrendador/a
 - Sector público
 - Organización sin ánimo de lucro
 - Cooperativa
 - Otro
- 1.14. Tipo de alojamiento (alquiler). ¿qué tipo de alojamiento alquila?
- Hostal (inquilinato u hospedaje mensual en espacio colectivo)
 - Alquiler de cuartos compartidos
 - Alquiler de cuarto completo en apartamento/vivienda compartida
 - Alquiler en apartamento/vivienda completa
 - Hospedaje por noche (pagadiario)
 - Otro
- 1.15. Número de alojamientos que alquila
- 1
 - 2
 - 3
 - 4
 - 5
 - 6
 - 7 o más espacios
- 1.16. Ingresos por alquiler. Considera que los ingresos de las propiedades o espacios en alquiler son su...
- Fuente de ingreso principal
 - Ingresos complementarios
- 1.17. Tenencia. ¿Cómo se clasificaría según los siguientes criterios?
- Propietario/a (de alojamiento totalmente pagado, con registro de la propiedad o proceso formal completo)
 - Propietario/a (todavía pagando el alojamiento, sin registro de la propiedad o proceso formal completo)
 - Subarrendador/a, con derecho de uso con acuerdo directo con el/la propietario/a
 - Subarrendador/a, como tercero (gestor inmobiliario o de propiedad colectiva)
 - Subarrendador/a, como tercero (propietario/a desconocido/a, subarrendador/a, concesión o usufructo)
 - Poseedor/a (ocupación del inmueble)
- 1.18. Percepción del relacionamiento entre el/la propietario/a o subarrendador/a con el/la inquilino/a. ¿Cómo valoraría su relación con el/la inquilino/a?
- Buena
 - Regular
 - Mala
- 1.19. Comentarios sobre la sección 1. Perfil

SECCIÓN 2. COMPRENSIÓN DEL MERCADO DE ALQUILER EN EL ÁREA DE INTERÉS

- 1.7. Actores involucrados. ¿Trabaja con un tercero o agente inmobiliario?:
- Sí
 - No
- 1.8. Concentración de la oferta. ¿Ha observado una concentración de la propiedad en los inmuebles de alquiler por parte de unos pocos interesados?
- Sí
 - No
- 1.9. Tipo de alojamiento (alquiler) en la zona donde tiene su alquiler. ¿Cuál es el tipo de vivienda de alquiler predominante en la zona donde tiene su arriendo?
- Hospedaje por noche (pagadiario)
 - Hostal (inquilinato u hospedaje mensual en espacio colectivo)
 - Alquiler de cuartos compartidos

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- Alquiler de cuarto completo en apartamento/casa compartida
 - Alquiler de apartamento/vivienda completa
 - Otro, ¿cuál?
- 1.10. Preferencia de los inquilinos según tipo de alojamiento (alquiler). ¿Qué tipo de alojamiento alquila la mayoría de la -población de interés- en la zona en la que posee/alquila sus propiedades?
- Hospedaje por noche (pagadiario)
 - Hostal (inquilinato u hospedaje mensual en espacio colectivo)
 - Alquiler de cuartos compartidos
 - Alquiler de cuarto completo en apartamento/casa compartida
 - Alquiler de apartamento/vivienda completa
 - Otro, ¿cuál?
- 1.11. Interés desde los inquilinos. ¿Cuáles serían las principales características que la gente busca en un alojamiento para alquilar? (marque las tres principales)
- Ubicación
 - Precio
 - Tamaño (m²)
 - Número de personas permitidas
 - Número de habitaciones
 - Número de baños
 - Cocina
 - Acceso a agua
 - Acceso a red eléctrica pública
 - Acceso a conectividad (internet)
 - Acceso a red pública de gas/calefacción
 - Acceso a servicios de gestión de residuos
 - Ascensor/escaleras/rampas (que no tenga barreras de acceso)
 - Mobiliario
 - Tipo de construcción
 - Que se incluyan los servicios en la mensualidad
 - Salubridad (sin humedades, piso en buen estado, sin polvo excesivo, bien ventilado)
 - Otro, ¿cuál/es?
- 1.12. Retos y limitaciones del mercado de alquiler. ¿Cuáles son los principales retos y limitaciones a los que se enfrenta el mercado de alquiler en su zona?
- Falta de oferta de vivienda
 - Falta de diversidad en el parque de vivienda
 - Falta de demanda de vivienda
 - Alta demanda de vivienda
 - Exceso de oferta de vivienda
 - Variaciones por temporada del precio
 - Variaciones por temporada de la demanda
 - Variaciones por temporada de la oferta
 - Restricciones urbanísticas
 - Monopolio de propietarios u otros agentes del marco del alquiler (especifique el agente)
 - Políticas y regulaciones (especificar)
 - Problemas de tenencia de la tierra que restringen el desarrollo de la vivienda (especifique)
 - Analfabetismo de los inquilinos
 - Movilidad / alta rotación de los inquilinos
 - Alto número de inquilinos por propiedad
 - Incumplimiento del pago del alquiler por parte de los inquilinos
 - Ocupación
 - Falta de legalidad de los predios (asentamientos informales)
 - Desalojos de inquilinos
 - Conflicto social entre desplazados/refugiados y la población local
 - Afluencia de desplazados internos/refugiados
 - Falta de servicios básicos

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo

Agosto 2022

- Alto costo de los alquileres
- Otros, ¿cuál/es?
- 1.13. Anuncio de su alquiler. ¿Cómo se enteran los futuros inquilinos de la disponibilidad del alquiler?
 - Carteles en la propiedad
 - Voz a voz
 - Recomendación de un líder comunitario
 - A través de organizaciones benéficas/religiosas
 - A través de agentes inmobiliarios o de alquiler (formal o informal)
 - Medios sociales / internet
 - Anuncios en prensa
 - A través de una plataforma en línea
 - Otros, ¿cuál/es?
- 1.14. Barreras al arriendo. ¿Qué grupos o tipos de personas tienen más dificultades para acceder a una vivienda en alquiler?
 - Hogares encabezados por mujeres
 - Hogares encabezados por hombres
 - Personas adultas mayores
 - Personas con discapacidad
 - Hogares numerosos
 - Jóvenes
 - Grupos étnicos
 - Grupos religiosos
 - Personas de determinados niveles de renta
 - Refugiados y migrantes
 - Personas desplazadas internas
 - Otros, ¿cuál/es?
- 1.15. Comportamiento futuro del mercado. ¿Qué cambios espera ver en el mercado del alquiler en los próximos 12 meses?
 - [Aumento/Disminución/Permanece igual] la demanda
 - [Aumento/Disminución/Permanece igual] la disponibilidad de alojamiento
 - [Aumento/Disminución/Permanece igual] del valor del alquiler/precio
 - Relajación de la normativa/política en materia de vivienda y tenencia de la tierra
 - Afluencia de desplazados internos/refugiados
 - Regreso de los desplazados internos/refugiados a su lugar de origen
 - Ayuda del gobierno/ONU/ONGs
 - Otros, ¿cuál/es?
- 1.16. Comentarios sobre la sección 2. Comprensión del mercado de alquiler en el área de interés

SECCIÓN 3: EXPERIENCIA DEL PROPIETARIO/ARRENDADOR

- 2.1. Con quién alquila. ¿Tiene algún criterio para clasificar/describir/referir el tipo de inquilinos?
 - Por nacionalidad
 - Por ingresos
 - Por tamaño de la familia
 - Por grupo étnico
 - Por región de origen
 - Otro, ¿cuál/es?
- 2.2. Con quién alquila. ¿Cuál es el tipo de inquilino que suele arrendar?
 - Renta/clase baja
 - Renta/clase media
 - Renta/clase alta
 - Nacionales
 - Extranjeros
 - Residentes

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- Turistas
 - Personas desplazadas internas
 - Refugiados y migrantes
 - Otros, ¿cuál/es?
- 2.3. Características de la vivienda que alquila. ¿qué características tienen las viviendas que alquila (selección múltiple)?
- 1 cuarto
 - 2 cuartos
 - 3 cuartos
 - 4 cuartos
 - Más de 4 cuartos
 - 1 baño
 - 2 baños
 - 3 o más baños
 - Cocina compartida entre hogares
 - Cocina por hogar
 - Acceso a agua
 - Acceso a red eléctrica pública
 - Acceso a conectividad (internet)
 - Acceso a red pública de gas/calefacción
 - Gas por tambo o pipeta
 - Acceso a servicios de gestión de residuos
 - Ascensor/escalera/rampas (que no tenga barreras al acceso)
 - Mobiliario
 - Construcción improvisada (plásticos, teja o lámina, material reciclado)
 - Construcción en madera
 - Construcción en ladrillo
 - Construcción en bloque
 - Otro, ¿cuál/es?
- 2.4. Número de personas a la que alquila. ¿Cuántas personas están alojadas en su vivienda en alquiler?
- Sin límites
 - Hasta 2 personas
 - Hasta 4 personas
 - Hasta 5 personas
 - Hasta 8 personas
 - Hasta 12 personas
 - Otra, ¿cuál?
- 2.5. ¿Cuánto cobra por mes en la(s) vivienda /alojamiento que alquila?
- 2.6. Montos y servicios que cubre el pago del alquiler. ¿Cobra un precio único que incluye los servicios?
- Sí
 - No
- 2.7. Depósitos o gastos generales. ¿Solicita el pago de un depósito inicial?
- Sí
 - No
- 2.8. Mecanismos de pago del alquiler. ¿Cómo le pagan el alquiler?
- En efectivo
 - En especies o trueque
 - Con pago electrónico
 - Con transferencias bancarias
 - Otro, ¿cuál/es?
- 2.9. Respaldo de cobro. ¿En general entrega un recibo de cobro del alquiler?
- Sí
 - No
- 2.10. Respaldo del cobro. Explore con el propietario/arrendador por qué entrega un recibo o por qué no lo hace

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- 2.11. Gastos recurrentes como propietario/arrendador. ¿Qué tipo de gastos tiene como propietario/arrendador? (selección múltiple)
- Firma de contrato
 - Pago de mora en los servicios
 - Mantenimiento o mejoras
 - Gastos comunitarios
 - Pagos durante el tiempo en el que el alquiler está vacío
 - Otro, ¿cuál/es?
- 2.12. Comentarios sobre sección 3. Experiencia del propietario / arrendador

SECCIÓN 4: PRÁCTICAS DEL MERCADO

- 3.1. Temporalidad de los alquileres. ¿Cuánto tiempo de media alquilan sus inquilinos?
- Menos de un mes
 - De 1 a 3 meses
 - De 4 a 6 meses
 - De 12 a 18 meses
 - De 18 a 24 meses
 - De 24 a 36 meses
 - Otros, ¿cuál/es?
- 3.2. Tipo de acuerdo/contrato sobre el alquiler. ¿Con qué tipo de acuerdo/contrato se siente más cómodo con los inquilinos?
- Sin contrato
 - Contrato verbal
 - Contrato escrito
 - Contrato escrito respaldo en notaría o institución competente
 - Otro, ¿cuál/es?
- 3.3. Términos y condiciones de los acuerdos/contratos. ¿Nos puede describir los puntos más importantes que incluye en los acuerdos/contratos con sus inquilinos?
- 3.4. Documentación. ¿Qué tipo de documentación necesitan los inquilinos para alquiler?
- No solicita documentos
 - Cédula de ciudadanía
 - Pasaporte
 - Fiador, avalista
 - Codeudor o garante
 - Certificación laboral
 - Certificación de ingresos
 - Certificación de antecedentes penales
 - Carta de recomendación
 - Recibos públicos
 - Aseguradora
 - Otra, ¿cuál/es?
- 3.5. Prácticas ante la falta de cumplimiento del acuerdo. Cuando los inquilinos se retrasan en el pago, ¿han puesto en práctica alguna de las siguientes acciones?
- Condonar los gastos de la demora
 - Perdonar el alquiler
 - Aplazar la fecha acordada para el pago
 - Reducir los gastos de mantenimiento
 - Reducir los gastos en impuestos y servicios públicos
 - Provocar desalojos/desahucios
 - Permutar la deuda por arreglos locativos
 - Otras, ¿cuál/es?
- 3.6. Temporalidad del incumplimiento del acuerdo. ¿Son habituales los incumplimientos de los acuerdos en su arriendo?

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- Muy común
 - Común
 - No es común
- 3.7. Temporalidad de los desalojos. ¿Son habituales los desalojos en su zona?
- Muy común
 - Común
 - No es común
- 3.8. Temporalidad de los contratos. ¿Es habitual la no renovación del contrato de arriendo en su zona?
- Muy común
 - Común
 - No es común
 - No aplica
- 3.9. Situación de incumplimiento del contrato o desalojo. ¿Ha tenido que desalojar o no renovar el contrato de algún inquilino?
- Sí
 - No
 - Prefiere no contestar
- 3.10. Dinámica de las personas que dejan el hogar. En caso de desalojo o no renovación del acuerdo/contrato, ¿a dónde van los inquilinos?
- A lugares más baratos (vinculados al tipo de alojamiento)
 - Se quedan sin hogar
 - Adoptan comportamientos de riesgo para pagar el alquiler
 - Albergues
 - Otros, ¿cuál/es?
- 3.11. Tensiones relacionadas al precio y comunidad desplazada/refugiada. ¿Ha observado alguna tensión entre las comunidades de acogida y las comunidades que llegan a instalarse debido a la competencia por la vivienda más asequible?
- Sí
 - No
 - No Sabe
- 3.12. Tensiones entre comunidad local y comunidad desplazada/refugiada. ¿Ha observado alguna tensión entre las comunidades de acogida y las que llegan a instalarse debido a las diferencias socioculturales o a la discriminación?
- Sí
 - No
 - No Sabe
- 3.13. Comentarios sobre sección 4. Prácticas del mercado

SECCIÓN 5: TEMPORALIDAD (ESTACIONALIDAD)

- 4.1. Cambios de contexto (demanda). ¿Cómo ha cambiado la demanda en los últimos 12 meses?
- Aumentó
 - Permanece igual
 - Disminuyó
- 4.2. Cambios de contexto (precios). ¿Cómo ha cambiado el precio en los últimos 12 meses?
- Aumentó
 - Permanece igual
 - Disminuyó
 - No
- 4.3. Estacionalidad en el impago del alquiler. ¿Hay alguna época del año en la que los inquilinos u hogares tengan dificultades para pagar el alquiler?
- 4.4. Estacionalidad en la oferta de vivienda. ¿Existen épocas del año en las que es más difícil encontrar una vivienda en alquiler?
- 4.5. Estacionalidad en el precio de la vivienda. ¿Hay alguna época del año en la que los precios de los alquileres suban?

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo
Agosto 2022

- 4.6. Percepción de cambio de contexto (aumento de demanda). ¿Podría el mercado de alquiler responder a una mayor demanda?
- Sí
 - No
 - No está seguro/a
- 4.7. Cambio de contexto (aumento de demanda). ¿Un aumento de la demanda de alojamiento provocaría algún problema en la comunidad?
- Sí
 - No
 - No está seguro/a
- 4.8. Comentarios sobre sección 5. Temporalidad (Estacionalidad)

SECCIÓN 6: ENLACES Y RECOMENDACIONES

- 5.1. Otras personas o agrupaciones de propietarios. ¿Se le ocurre algún otro propietario/a interesado/a, persona o agrupación que puede ayudarnos a conocer mejor el mercado?
- Sí
 - No
 - No Sabe
- 5.2. Recomendaciones e ideas para mejorar el análisis del mercado del alquiler. ¿Tiene alguna propuesta o quiere compartir alguna experiencia que crea que puede ser interesante para las organizaciones que en el futuro se planteen apoyar el mercado del alquiler?
- 5.3. Comentarios finales de la encuesta

Las preguntas a la persona encuestada finalizarían aquí, agradecer su participación y reafirmar la idea de que la consulta no está relacionada con la provisión de un servicio o beneficio por haber participado.

HERRAMIENTA #11: Entrevista individual a entidad gubernamental – reunión o llamada

Descripción

La herramienta provee preguntas que orientan la entrevistas a informantes clave del Ministerio de Vivienda, o autoridades nacionales /locales asociadas a las políticas públicas en materia de vivienda. Se sugiere primero completar la matriz o responder a las preguntas con revisión de información secundaria, luego, hacer las entrevistas y también documentar la discusión para el informe final. Se sugiere aproximadamente 90 minutos.

Herramienta

1. Jurisdicción: ¿qué área cubre la autoridad local?
2. ¿Cuál es el principal papel y responsabilidad de la autoridad? ¿Con referencia específica al mercado de alquiler?
3. ¿Cuáles son las principales políticas y normativas (aplicadas o no) que afectan al mercado de alquiler (en la zona de interés) y para el tipo de alojamiento de interés?
4. ¿Se ha revisado o modificado alguna de estas políticas/reglamentos debido a la situación humanitaria?
5. ¿Qué política/regulación y cuál fue el resultado de la revisión/modificación?
6. ¿Cuáles son los programas dirigidos por el Gobierno a los que puede acceder la población en relación con el apoyo al alquiler de viviendas?
7. ¿Existen políticas gubernamentales en materia de vivienda social/pública? Sí/No
8. En caso afirmativo, ¿pueden beneficiarse de ello las personas migrantes y refugiadas? Sí/No
9. En caso afirmativo, ¿cuáles son los requisitos para las personas migrantes y refugiadas para ser contempladas en dicha política?

Nombre de/los programa/s

10. ¿Cuál es el tipo de apoyo que se otorga?
11. ¿El programa está ligado al sistema de protección social?
12. En caso afirmativo, ¿es régimen contributivo o no contributivo?
13. ¿Cuál es la población focalizada por el programa?
14. ¿Quién lidera y quién implementa el programa? ¿Hay actores adicionales apoyando la implementación?
15. ¿El programa apoya directamente al inquilino?, ¿Cómo?
16. ¿El programa apoya directamente al propietario?, ¿Cómo?
17. ¿El programa ofrece una figura jurídica que garantice la seguridad de la tenencia?
18. ¿Qué tipología de vivienda ofrece el programa?
19. ¿Qué criterios o estrategias ofrece el programa para garantizar la asequibilidad?
20. ¿Existen criterios mínimos de habitabilidad y accesibilidad en las viviendas que ofrece el programa?
21. ¿Dónde opera el programa? (cobertura geográfica)
22. ¿Cuáles son los criterios de elegibilidad?
23. ¿Hay algún criterio de priorización adicional?
24. ¿Cómo se puede solicitar participar en el programa?

HERRAMIENTA #12: Grupos Focales – Líderes y lideresas comunitarios

Descripción

La herramienta de grupos focales con líderes o lideresas comunitarias apunta a explorar las diferentes dimensiones del mercado de alquiler, incorporando a referentes barriales o comunitarios en todo el proceso. Se recomienda, incorporar esta herramienta en la etapa de definición de alcance. Esta herramienta, puede ser adaptada a entrevista individual, en el caso que su plan de recolección incorpore entrevista a informantes clave.

Apoyo: Aquí puede acceder a [ORIENTACIONES PARA DIALÓGOS EN GRUPOS FOCALES](#) (Movimiento Internacional de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja - Caja de herramientas para PTE en emergencias), una [presentación](#) de IMPACT en inglés y consejos [grabados](#) de apoyo que se realizaron durante las iteraciones.

Herramienta

Para esta herramienta es recomendable contar con al menos tres personas en la sesión, una que se encargue de la toma de notas, otra del manejo logístico de la sesión y otra que lidere la facilitación. Sin embargo, con dos puede funcionar, con una es mucho más retador y se recomienda grabar (con el consentimiento del grupo), para la posterior toma de notas.

Adicionalmente, también se puede contar con materiales como un mapa del vecindario de la zona en la que se está realizando la evaluación o una hoja grande donde se puede hacer un mapa iconográfico para ubicar los alojamientos y conducir la conversación anclada en una relación con el espacio. Sin embargo, esto no es indispensable para llevar a cabo el grupo focal.

Explique el objetivo de la sesión (“queremos consultar con ustedes su perspectiva del mercado del alquiler, las dificultades y facilidades que tienen para acceder a este, etc.), mencionando qué tipo de preguntas se abordarán. Tenga en cuenta siempre con qué se sienten cómodos. Es importante dedicar tiempo a explicar la actividad y responder a las preguntas que puedan tener.

Preguntas sugeridas:

1. En su comunidad, ¿en qué zonas vive la población migrante y/o desplazada? ¿Por qué creen que vienen a esta zona? ¿Ha cambiado el número de personas migrantes y/o desplazadas en los últimos 12 meses?
2. ¿Qué tipos de vivienda hay en la zona? ¿Qué tipo de vivienda arrienda la población migrante y/o desplazada? ¿Hay población que vive en propiedades de forma informal?
3. ¿Cuáles creen que son las principales características que la población busca en un alojamiento para alquilar? ¿Hay alguna diferencia con la población migrante/desplazada?
4. ¿Han notado un cambio (aumento/disminución) en la disponibilidad de vivienda en arriendo en esta zona en los últimos 12 meses?
5. ¿Han notado un cambio (aumento/disminución) en interés por arrendar esta zona en los últimos 12 meses?
6. ¿Cuánto se suele pagar por el arriendo en esta zona? ¿Ha habido algún cambio en los precios en los últimos 12 meses? ¿Por qué? *¿hay algún momento del año que suben o bajan?*
7. ¿Cómo dan a conocer los propietarios las viviendas que están en alquiler?
8. ¿Creen que la población enfrenta obstáculos para arrendar y/o durante el periodo de arriendo? ¿Cuáles? ¿Hay diferencia con la población migrante y/o desplazada?
9. ¿Cómo son las relaciones entre los propietarios de la zona con la población migrante y/o desplazada que arrienda?
10. ¿Hay diferencias entre propietarios en función del tipo de vivienda que ofrecen?

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo.

Agosto 2022

11. ¿Cuál es su función principal como líderes/lideresas en la comunidad con relación al mercado del alquiler de vivienda?
12. En su zona, aparte de propietarios e inquilinos, ¿cuáles son las entidades y agentes inmobiliarios que participan en el mercado del alquiler? ¿Existe concentración de propiedad en manos de unos pocos propietarios en esta zona?
13. ¿Existe algún programa de apoyo para el arriendo en su zona? ¿Para qué tipo de población está destinado?
14. ¿Qué desafíos y limitantes ve en el mercado de arriendo de su zona?
15. ¿Qué sugerencias les darían a las organizaciones que trabajan con la población migrante y/o desplazada para apoyo al arriendo?

Criterios de interseccionalidad (añadir según proceda)	Niñez y juventud (<18)			Personas adultas (18-65)			Personas adultas mayores (>65)		
	Identidad de género femenina	Identidad de género masculina	Identidad de género no binaria	Identidad de género femenina	Identidad de género masculina	Identidad de género no binaria	Identidad de género femenina	Identidad de género masculina	Identidad de género no binaria
Estatus migratorio									
Regular									
Irregular									
Etnicidad									
Mestizo									
Indígena									
Blanco									
Afro									
Ninguna									
Nacionalidad									
Ecuatoriana									
Venezolana									
Colombiana									
Otro									
Discapacidad (física, sensorial, otros tipos)									
Otros criterios									
TOTAL, PARTICIPANTES									

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo.
Agosto 2022

Notas del GDF	Actores clave mencionados durante la discusión



Foto 10. Grupo focal con referentes barriales en Soacha, Bogotá, Colombia, febrero, 2022

HERRAMIENTA #13: Herramienta de puntaje - análisis según puntaje de acceso a vivienda adecuada (PASO 2)

Descripción

Esta herramienta permitirá calcular un puntaje de alojamiento adecuado desde la recolección de datos, utilizando la herramienta #5. El análisis proveerá información cuantitativa alrededor de los 7 elementos de la vivienda adecuada y permitirá calcular un puntaje de los niveles para medir si la vivienda es adecuada. ¿Cómo se definen los niveles en la herramienta de puntaje? Cada pregunta clave presentada a lo largo del documento tiene cuatro valores según la respuesta obtenida, ésta a su vez se asocia con un puntaje específico según se acerque más o aleje de los niveles óptimos de vivienda adecuada. Para interpretar el resultado es necesario inicialmente definir un peso relativo a cada uno de los siete elementos según el contexto en el que se lleve a cabo la evaluación o los intereses y necesidades tanto de la población afectada como de la organización que provee la asistencia.

A través de una metodología de indicadores compuestos se ponderan promedios que resultan en porcentajes relativos al nivel de adecuación de la vivienda, estableciendo un rango general en el espectro entre las categorías de vivienda adecuada y vivienda inadecuada. El usuario podrá también visualizar individualmente la situación de cada uno de los siete elementos evaluados en la vivienda de su interés. En definitiva, la herramienta permitirá al especialista en alojamiento programar una respuesta apropiada en cada caso sobre la base de la información recogida y analizada.

Herramienta

Esta herramienta se encuentra en archivo Excel ([enlace](#)). Para mayor contenido técnico de esta herramienta puede referirse a [Guía para la Vivienda Adecuada en la respuesta a refugiados y migrantes de Venezuela en Latino América y el Caribe- Sector de Alojamiento – R4V](#).

HERRAMIENTA #14: Formato de informe rápido

Descripción

Este es un formato rápido para documentar lo explorado en la evaluación de mercado e informar el diseño de respuesta – refiérase a etapa **ANÁLISIS, INFORME Y RETROALIMENTACIÓN**. Recuerde el informe debe ser al punto, fácil de leer, y que exponga al lector a información resumida. Si es posible, un máximo de 3 a 5 páginas. Toda la información que sustenta las conclusiones, envíela a anexo.

Herramienta

Informe – Evaluación del Mercado de la Vivienda en Alquiler

- 🏠 Fecha:
- 🏠 Lugar:
- 🏠 Organización (es) involucradas
- 🏠 Plataformas de coordinación involucradas:

Resumen ejecutivo

- 🏠 **Información relevante de contexto**
- 🏠 **Justificación**

¿Por qué es importante para la [organización (es) /respuesta] explorar el mercado de vivienda de alquiler en [zona Y]? – Refiérase a **Manual de Campo- Justificación**

- 🏠 **Objetivo**

(Ajustarlo al contexto)- Evaluar el mercado de vivienda en alquiler para comprender si funciona o no; y hasta qué punto el sistema de mercado permite o limita el acceso a una vivienda adecuada para los [grupos de población de interés]; con el fin de diseñar respuestas adecuadas para los grupos de población que apoyen y refuercen, en lugar de socavar, los mercados de alquiler existentes.

- 🏠 **Periodo de la evaluación**

El periodo que se llevó a cabo.

- 🏠 **Alcance de la evaluación**

Explicar brevemente la definición de alcance (geográfico, poblacional, temporal, tipo de alojamiento) – Refiérase a **Herramienta #2: Definición de alcance**

- 🏠 **Metodología**

Explicar brevemente la metodología utilizada. El diseño muestral, la unidad de medida, las limitaciones y supuestos - Refiérase a **Herramienta #3: Hoja de consejos prácticos para metodología**

- 🏠 **Resume brevemente su planificación y recolección de datos**

- Composición del equipo
- Revisión de información secundaria y brechas de información
- Herramientas utilizadas
- Recolección de datos

- 🏠 **Mapeo del mercado de vivienda de alquiler**

Inserte el mapeo (antas y después) – y resume brevemente sus conclusiones – Refiérase a **Herramienta #4: Mapeo de Mercado**

- 🏠 **Análisis de información**

✓ **Por herramienta**

Si es más sencillo para quienes hacen el informe, es también válido presentar los datos por variables y/o herramientas utilizadas; aunque se sugiere que las conclusiones se lleven a cabo en relación con las 9 dimensiones analíticas.

Herramienta de Puntaje

1. Número de encuestas recolectadas
2. Análisis de información - **Refiérase a Herramienta #13**
3. Conclusiones

Herramienta “Yo mi vivienda y mi vecindario”

4. Número de hogares/grupos
5. Análisis de información - **Refiérase a Herramientas #7**
6. Conclusiones

Todas las herramientas utilizadas.

✓ **Por dimensiones**

Refiérase a la **Herramienta #1: PREGUNTAS ORIENTADORAS** como apoyo.

Resuma brevemente las conclusiones respondiendo a las siguientes preguntas:

1. **ACTORES** - ¿Quiénes son los principales actores en el mercado de alquiler de viviendas, ¿cómo se interrelacionan, y hasta qué punto influyen en el sistema?
2. **NORMAS Y COSTUMBRES EN EL MERCADO** - ¿Cuáles son las prácticas del mercado de la vivienda de alquiler (incluidas las normas sociales, las discriminaciones, las formas de encontrar vivienda a alquilar, etc.) del sistema formal e informal del mercado de alquiler? y ¿en qué medida influyen en el sistema del mercado de alquiler?
3. **SEGURIDAD DE LA TENENCIA**: ¿Cuáles son las prácticas/modelos de tenencia existentes en el mercado de alquiler de viviendas y en qué medida influyen en el sistema de mercado de alquiler? ¿Están equilibrados los derechos y responsabilidades de las partes dentro de los diferentes acuerdos? ¿Cómo afecta asegurar la tenencia los precios de alquiler, mejorar las relaciones y prevenir conflictos?
4. **TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA Y ESTÁNDARES MÍNIMOS** - ¿Cuáles son las principales tipologías de vivienda y habitación disponibles? ¿Cumplen las viviendas ofertadas en alquiler con las condiciones mínimas de habitabilidad?
5. **OFERTA, DEMANDA Y PRECIOS** - ¿Ha cambiado el stock de viviendas en el tiempo? ¿Cuál es el costo y cómo cambia este costo en el tiempo? ¿Algún cambio desde el lado de la demanda? ¿Cuáles son los principales impulsores de estos cambios? ¿Cuál es la capacidad del mercado para absorber un aumento de la demanda?
6. **ASEQUIBILIDAD/MEDIOS DE VIDA** ¿Cuáles son los obstáculos financieros para que las poblaciones afectadas accedan a una vivienda adecuada a corto, medio y largo plazo? ¿Durante cuánto tiempo puede permitirse pagar una vivienda adecuada por sí misma sin recurrir a mecanismos de adaptación negativos o sin correr el riesgo de ser desalojada? ¿Cómo el contexto/situación local está definiendo dónde, cómo, (por y hasta) cuándo y a quién alquila la población, así como el riesgo al que se enfrentan cuando alquilan?
7. **ENTORNO POLÍTICO Y MARCO REGULATORIO**: ¿Cuáles son los programas liderados por el gobierno a los que la población puede acceder en relación con el apoyo a la vivienda de alquiler? ¿Cuáles son las políticas de vivienda del gobierno, los estándares de construcción, los reglamentos y el catastro (propiedad de la tierra), y cómo el entorno regulatorio permite o limita el acceso a una vivienda adecuada?

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER. Manual de campo para evaluaciones de mercado colaborativas. América Latina y El Caribe. Grupo de Trabajo.

Agosto 2022

8. INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS. ¿Cuáles son las infraestructuras y los servicios existentes en el mercado de alquiler de viviendas y cómo permiten o limitan el acceso de la población afectada a una vivienda adecuada?
9. RIESGOS - ¿Cuáles son los riesgos a los que se enfrentan las poblaciones vulnerables para acceder a una vivienda adecuada a través del alquiler y cuáles son las actividades/medidas que podemos poner en marcha para mitigarlos?

🏠 **Conclusiones**

Escriba una conclusión en relación con el objetivo inicial, así como cualquier otro tipo de recomendación que el equipo quiera destacar.

Este documento forma parte de la iniciativa regional "Evaluaciones y análisis colaborativos del mercado de la vivienda en alquiler en América Latina y el Caribe" - facilitada por un grupo de trabajo regional ad hoc, del cual forman parte: la Federación Internacional de la Cruz Roja (FICR), el Consejo Noruego para Refugiados (NRC), la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados (ACNUR), REACH y el apoyo de CashCap/NORCAP. El grupo contó con la colaboración del Sector de Alojamiento- R4V. Para más detalles del Grupo y su plan de trabajo, puede acceder a los Términos de Referencia en el siguiente [enlace](#).

El [manual de campo](#) es el resultado final de un ejercicio colectivo con activa contribución, aporte y apoyo técnico por parte de los siguientes asesores regionales: Javier Parra (NRC), Marta Leboreiro (OIM), Elena Pedrazzani (OIM/NORCAP), Lina Camperos (REACH), Denisse Solis (FICR), Rafael Mattar-Neri (ACNUR) y Jimena Peroni (CashCap/NORCAP). Esta última también lideró la facilitación del grupo conformado para tal fin.

Este manual se nutrió considerablemente de las iteraciones en [Colombia](#) y [Ecuador](#). Nuestros agradecimientos para los equipos que activamente participaron de los procesos de iteración: Consejo Noruego de Refugiados (Colombia y Ecuador), ACNUR (Colombia), CashCap (Colombia), AVSI (Ecuador), OIM (Ecuador), CARE (Ecuador), HIAS (Ecuador), Cruz Roja Colombiana y Cruz Roja Ecuatoriana.

GRUPO DE TRABAJO

