

EL CRECIMIENTO DE LA NUEVA CLASE MEDIA URBANA EN AFRICA Y LA DEMANDA DE VIVIENDA - ¿CUALES SON LAS CONSECUENCIAS PARA LAS POLITICAS DE PLANIFICACION Y CUALES SON LAS SOLUCIONES SOSTENIBLES?

RESUMEN

La década 2000-2010 registró enormes transformaciones en las perspectivas del desarrollo de África, que actualmente está viviendo una serie de pasos significativos, entre ellos, un radical cambio socio-demográfico. Esto no solamente está sucediendo en África, sino en casi todos los países en desarrollo o emergentes, en los que ha tenido lugar una gran modificación de la estratificación de la sociedad con el nacimiento de una nueva categoría socioeconómica: la new urban middle class. El Banco Mundial estima que la clase media se triplicó a nivel global entre 1990 y 2015. El McKinsey Global Institute prevé que en 2025 el 60 % de los nuevos consumidores urbanos se localizarán en las 440 ciudades emergentes de los Países en Desarrollo. Las 20 ciudades que ven entrar en la clase media a la población más joven están todas situadas en el África subsahariana. La clase media africana está creciendo con una aceleración que ostenta

el récord mundial. Al mismo tiempo esa clase pide con fuerza viviendas dignas. La falta de financiación hipotecaria y de programas adecuados de microcrédito hace que la vivienda que existe en el mercado sea difícilmente accesible. Las principales consecuencias de una falta de respuesta a la desmesurada demanda de housing son: aumento de los precios de mercado, mayor especulación, superpoblación, soluciones de autoconstrucción o, en el caso de la lower middle class, residir en barrios informales. El artículo propone una reflexión sobre los desafíos que el crecimiento de esa clase supone en contextos urbanos, en términos de sostenibilidad y con respecto a unas herramientas de planificación que puedan responder a la demanda creciente de viviendas, intentando responder a las siguientes preguntas:

¿Cómo cambia el papel de los gobiernos acerca de las políticas de vivienda?

¿Cuáles son las transformaciones en el plan de la conformación de la ciudad?

¿De qué manera afectan las preferencias habitacionales de esta clase a las herramientas y a los planes de gestión urbana?

Se están desarrollando nuevos sistemas financieros que enfrentan el problema del housing con nuevos actores y nuevos modelos de construcción y venta. ¿Qué herramientas existen para la lower-middle class? El artículo sostiene que, basándose en el desarrollo de esa nueva clase, se podrán hacer previsiones sobre la transformación futura de los asentamientos urbanos en África (con especial atención a las consecuencias para el sector informal) y sobre las políticas públicas que se adoptarán en la planificación del territorio.

PALABRAS CLASE MEDIA URBANA - DEMANDA DE VIVIENDA - POLITICAS PUBLICAS

ABSTRACT

During the decade 2000-2010 Africa, and in particular Sub-Saharan Africa, developed huge changes in the prospects for its development, through a series of significant steps, including a radical sociodemographic change. This is happening not only in Africa but in most of the developing and emerging countries, where there has been a substantial change in the stratification of society with the birth of a new socio-economic subject: the new urban middle class. The World Bank estimates that the middle class globally tripled between 1990 and 2015. McKinsey Global Institute predicted that in 2025 the 60% of new urban consumers will be located in the 440 emerging cities of Developing Countries. The 20 emerging cities where young population is entering the middle class label are all located

in sub-Saharan Africa. African middle class is growing with an acceleration that at present time holds the world record. This new socio-economic class strongly pleads for decent housing. The lack of mortgage financing and of adequate microcredit programs makes housing market hardly accessible for this class. The main consequences of a lack of response to the excessive demand for housing are: rising market prices, increasing speculation, overpopulation, self-built housing solutions or, in the case of the lower middle class, living in informal settlements. The paper reflects on the challenges that middle class growth means in urban contexts, in terms of sustainability and with respect to the planning tools that can respond to the demand for housing. Currently we are witnessing a rapid development of new financial systems in order to

face the new middle class housing issue, through the entrance of new actors on the market and through new models of construction and sale. Which are suitable and sustainable tools for the lower-middle class to get a dwelling? This article argues that, basing on the development of this new class, it's possible to make predictions about the future transformation of urban settlements in Africa (with particular attention to the implications for the informal sector) and public policies to be adopted in the planning process..

KEYWORDS: URBAN MIDDLE CLASS - HOUSING DEMAND - PUBLIC POLICIES

INTRODUCCIÓN - QUIEN ES LA CLASE MEDIA EN AFRICA SUB-SAHARIANA

En los últimos años, hemos sido testigos del rápido crecimiento socio-económico de África Sub-Sahariana. La década 2000-2010 especialmente fue la que registró los mayores cambios. África en general en este momento se encuentra al centro de grandes transiciones simultáneas: principalmente una transición de tipo económica, pero también demográfica, socio-política, urbanística, tecnológica y ambiental.

Desde principios de siglo, el aumento de las actividades del sector de servicios, la mayor estabilidad de los precios de las materias primas relacionada con la alta demanda de exportaciones, y el desarrollo del sector del turismo, han sido las razones por las que 6 de los 10 Países con las de

mayores tasas de crecimiento en el mundo hoy son africanos.

Especialmente en los Países Sub-Saharianos el PIB ha registrado rápido crecimiento anual:

los índices de desarrollo y de crecimiento económico destacan un PIB por encima del 7 por ciento desde la última década en estos Países, a pesar de la turbulencia económica mundial. La economía de mayor crecimiento en el mundo en 2011 fue de Ghana, con un incremento del PIB del 13%; en el periodo 2003-2013 el País que registró mayor crecimiento en el mundo fue Angola (10,3%), seguido en tercera posición por Etiopía (9,5%) y en quinta posición por Chad (8,5%). En décima posición a nivel mundial está Mozambique con su 7,3%. La transición económica está acompañada por una importante transición demográfica:

Los últimos datos de la División de Población de Naciones Unidas evidencian como África esté en una fase de crecimiento poblacional nunca experimentada en el pasado. Las previsiones afirman que la población total del continente pasará a ser de dos billones en 2040 (en comparación con 1 billón en 2010) y de tres en 2070.

Sin embargo lo que más interesa de este crecimiento poblacional no son los datos numéricos sino la estratificación socio-económica de la población, que está cambiando a un rapidísimo ritmo desde las últimas décadas y en particular desde el inicio del siglo. Estamos hablando del acelerado crecimiento de la nueva clase media (urbana) en casi la totalidad de los Países de África Sub-Sahariana.

El crecimiento del sector de servicios, el des-

cubrimiento y aprovechamiento de recursos naturales, las políticas económicas más abiertas de los gobiernos en las últimas dos décadas impulsaron la expansión de la clase media en el continente a un ritmo más rápido que el propio crecimiento poblacional.

Segundo un estudio del Banco de Desarrollo Africano (AfDB), la clase media africana aumentó de 100 millones en solo 10 años, pasando de 200 millones en 2000 a 300 en 2010. El mismo estudio pronostica que, en términos de porcentaje, la clase media será el 42% de la población total en 2060 (excediendo la de la China de hoy), comparado con el 34% del 2010.

Según los cálculos del AfDB, considerando el período 1980-2010, la tasa de crecimiento de la clase media en el continente fue en media del 3,1%, contra la tasa del 2,6% relacionada con el crecimiento en la población general del continente en el mismo período. Los datos de las principales fuentes de medición (el Banco Mundial y el AfDB) estiman que hoy los miembros pertenecientes a la clase media son 350 millones de habitantes dentro de una población total de 875-million.

El Banco Mundial calcula que, en los próximos 20 años, habrá más de 43 millones de subsaharianos pertenecientes a la clase media. La Universidad de Cape Town "Unilever Institute of Strategic Marketing" estima que la clase media negra en Sudáfrica se ha más que duplicado desde 2004 a 2012; sin embargo este fenómeno no se limita a las mayores economías del continente como Sudáfrica, Nigeria, Kenia o Ghana sino que abarca de forma general, aunque con porcentajes diferentes, a todos los países.

Según el Mc Kinsey Global Institute, que habla de clase consumidora¹ más que hablar de clase me-

1 El Mc Kinsey Global Institute en su Report de 2012 "Urban World: Cities and the Rise of the Consuming Class" indica que el 60% de los nuevos consumidores serán localizados en las 440 ciudades emergentes en los Países en desarrollo.

dia, en 2000 cerca de 59 millones de familias tenían un salario mínimo de 5000 dólares/día (y un poder de despesa tal de permitir la compra de varios bienes que no fuesen de sustentamiento) y que en hoy en día sean 106 millones. El Mc Kinsey Global Institute afirma como África ya detenga un número de familias pertenecientes a la clase media mayor en relación a India.

Sobre el tema de la medición de la clase media en África existe un amplio debate internacional y académico, y existen muchos otros relatos o informes que disponen de otros métodos de medición y que proporcionan números diferentes.

El Banco de Desarrollo Africano y el Banco de Desarrollo Asiático (así como Chun, 2010) definen como clase media los que viven con un poder de despesa entre 2 y 20 dólares/día. Dentro de esta definición se distinguen 3 grupos: la floating class (que en África comprende cerca del 60% de la clase media) que vive con 2-4 dólares/día; la lower middle class (4-10 dólares/día) y la upper middle class (10-20 dólares/día).

Martin Ravallion (Banco Mundial) define como clase media todos los que vivan con un poder de despesa pro-capite entre 2 y 13 dólares/día en los Países en desarrollo. El límite inferior de 2 dólares es la línea que demarca la salida de la pobreza, y los 13 dólares como límite superior corresponden a la línea de pobreza calculada para Estados Unidos en 2005.

Banerjee y Duflo (2010) definen los individuos pertenecientes a la clase media como los que viven con un poder de despesa pro-capite entre 2 y 10 dólares/día.

Kharas (2010), queriendo considerar la clase media como clase consumidora como principal condición, define como clase media únicamente los que viven con 10-100 dólares/día, poniendo como límite inferior la línea de pobreza de Italia y Portugal. La definición de Kharas encuentra opi-

niones parecidas como la de Loayza (2012) que identifica como clase media los que viven con más de 10 dólares/día y la de Birdsall (2010) que define los pertenecientes a la clase media como los que viven con 10 dólares por día o más, o que viven abajo del 95 percentil en relación a la distribución de las rentas del propio País.

A pesar de la falta de una definición común a nivel mundial sobre como medir económicamente la nueva clase media, la mayoría de los informes y de los analistas están de acuerdo en destacar las ventajas que el crecimiento de la clase media podría aportar, sobretodo en los Países de África. Los ciudadanos de la nueva clase media urbana son vistos como un medio fundamental de alcanzar ciertos desafíos en términos de democracia, transparencia, servicios públicos y economía de mercado. Deteniendo mayor riqueza y más influencia en las arenas políticas, podrían querer participar más en las decisiones públicas teniendo más poder de debate en comparación a los pobres. Podrían además pedir con más decisión que haya claridad acerca de la utilización de los impuestos y del dinero público. Al mismo tiempo, conjuntamente con la nueva situación económica de la mayoría de los Países Africanos, la nueva clase media, poniéndose como sujeto consumidor en el mercado, tiene el potencial de ser parte integrante del motor de crecimiento económico de los Países Africanos.

Banerjee y Duflo (2008) y Chun (2010) opinan que la nueva clase media, con sus principios, posibilidades y actitudes en mejorar su calidad de vida, llevará a grandes inversiones en bienes y actividades productivas, factor que beneficiará la economía de su País. De acuerdo con esos principios, un informe de 2011 del AfDB indica como el crecimiento de la clase media sea un importante indicador, a medio y largo plazo, de la reducción de la pobreza en un determinado País.

Entrar en la clasificación de clase media, con un poder de despesa que alcance no únicamente las necesidades básicas y de sustentamiento, es la aspiración de millones de individuos en África. Sin embargo, los datos del ILO muestran como el grande grupo de la clase media en el continente está creciendo de una forma muy peculiar, o sea a través de su grupo más vulnerable: la floating class. En esta clase, aunque caben dentro de la definición de la clase media, los individuos acaban de escapar de la pobreza y de la privación, sufriendo el peligro, bajo ciertas condiciones o cambios de mercado, de recaer nuevamente en la clase pobre. No se puede imaginar entonces, para la mayoría de la clase media africana, una total seguridad para invertir en los servicios básicos que en el resto del mundo definen la clase media. Analizando esos datos económicos, algunos críticos comentan que en realidad no existe ninguna clase media africana (Cowan 2013), opinando que se trata únicamente de un grupo (aún bastante limitado) de individuos que forman parte de una nueva clase consumidora pero que no pueden aun ser etiquetados como clase media.

Lo que está claro, es que es increíblemente difícil determinar exactamente los patrones socio-económicos que definan lo que es o no es la clase media emergente en África. De hecho, hasta ahora los relatos y los estudios publicados incentran el debate acerca de como se deba medir económicamente tale clase, y existe muy poca análisis en relación a las implicaciones presentes y futuras que esta nueva clase pueda llevar a nivel de su País de pertenencia (en términos de consolidación democrática, por ejemplo, o en términos de estabilidad política). A pesar del interés internacional hacia esta nueva clase, hay muy poca investigación sobre la trayectoria económica, socio-política, y el comportamiento urbano de la clase media africana.

En este escenario, es importante tener en cuenta el que el papel de la clase media en relación al desarrollo no es dicho que sea inequívocamente positivo: como observa Balbo (2013) mucho depende de como esta nueva clase se relacionará sea con el sistema de los servicios públicos (y de los impuestos) sea con la parte más pobre de la población. Podrá entonces ser promotora de valores más “distributivos” en términos de inclusión social y económica, o al revés podrá apoyar algunas dinámicas de exclusión social ya consolidadas en las ciudades en desarrollo (por ejemplo en lo que concierne el acceso a la tierra o a la propiedad en general). Buena parte de la nueva clase media, además, parece orientarse únicamente hacia los servicios privados (educación, asistencia sanitaria, etc) y eso quebra las expectativas en términos de tributación y responsabilidad de tale clase hacia el sector público.

En este sentido sería importante investigar: de que maneras la clase emergente tiene los instrumentos para favorecer más inclusión económica y política? ¿Qué les son las tendencias registradas hasta ahora? ¿Y cuáles las previsiones futuras?

En los capítulos siguientes se intenta analizar un aspecto clave de la nueva clase media en África: su demanda de vivienda y el acceso que tiene a la vivienda. Se intentarán analizar las causas de las restricciones que la clase media sufre para obtener una casa digna, y las implicaciones que eso pueda tener, en el futuro, sea a nivel de urbanización sea a nivel socio-político.

LA DEMANDA DE VIVIENDA COMO INDICADOR CLAVE DE LA CLASE MEDIA

Como ya reportado en el párrafo anterior, existen muchas críticas (Melber 2013, Birdsall 2010) que opinan que sea necesario un grande esfuerzo de fantasía para afirmar que los individuos africanos clasificados como clase media por el Banco Mun-

dial o por el AfDB puedan llevar los estándares de vida de acuerdo con la definición generica de clase media (sea en el caso de las definiciones que tengan como límite inferior lo de 2 dólares por día, sea las definiciones que implican un mínimo de 10 dólares por día). Melber and Birdsall opinan que hagan falta ingresos mucho mayores para escapar del peligro de la pobreza y, debido a eso, dudan fuertemente de que una clase con dicho poder de despesa pueda jugar un papel fundamental en la transformación de su propia sociedad en términos de mayor justicia social o distribución de bienes y servicios.

El mismo Ravallion admite que dicha definición de clase media presupone aspectos de precariedad y vulnerabilidad a los agentes externos como oscilaciones de precios de mercado y estabilidad política. Sin embargo en los últimos años han aumentado siempre más las llamadas de atención, por parte de los gobiernos de muchos Países africanos, hacia el sector privado, intentando sensibilizar sobre las posibilidades económicas de esta nueva clase y de consecuencia sobre la creciente seguridad de inversiones de todo tipo por parte del sector privado en África, presentando la nueva clase media como un seguro y nuevo nicho de mercado listo para ser aprovechado.

Entre esas llamadas de atención, se destacan con fuerza y cada día más las que enfocan la cuestión de la vivienda para la clase media emergente. Muchos gobiernos africanos están de hecho intentando invitar empresas privadas en invertir en viviendas de bajo coste para los miembros de la nueva clase social, asegurando que existe una enorme demanda de vivienda a la que los gobiernos en si no pueden dar respuestas. Esas solicitudes denotan una creciente preocupación, proporcionada a la creciente demanda de vivienda. Es interesante observar como en ningún relato o informe ni en ningún estudio académico la vivien-

da haga parte de los indicadores económicos para la definición de la nueva clase media africana. En algunos informes se menciona como la clase media, entre otros bienes, tenga su propia habitación de propiedad, pero no hay datos numéricos para soportar dicha afirmación y al revés, observando los datos del Banco Mundial y prestando atención a los datos de los gobiernos locales, la impresión que queda es que esta afirmación sea completamente errada o que se refiera a la clase más rica de la sociedad. De hecho, existe una mínima parte de la nueva clase media que pueda acceder a una vivienda pagando el precio establecido por el mercado, y la mayoría de las familias quedan fuera de este alcance.

La verdad es que no hay ningún estudio que ponga en relación el nuevo estado socioeconómico de los miembros de la clase media, con la propiedad o la tipología de la casa en la que viven.

Es obvio, en lugar, pensar que eso sea un aspecto fundamental para quien estudie el fenómeno de la evolución de la clase media africana. Es fácil observar en cualquier País o sociedad como la mejoría de la vivienda es uno de los primeros (sino el primero) objetivos de las familias que alcanzan una mejor calidad de vida.

La mejoría de la vivienda no solo es un objetivo individual o familiar en un determinado estado social, sino un factor que contribuye al crecimiento económico de una ciudad o de un entero País, a su desarrollo social, a las prácticas de inclusión social y a una mayor seguridad y estabilidad.

Porque entonces la vivienda no es considerada como indicador fundamental para la definición de los estándares de vida de las familias pertenecientes a la clase media?

En la literatura de hoy, la clase media africana es identificada no solo a través de indicadores relacionados con el poder de despesa diario o anual, sino con todo un grupo de indicadores de tipo ma-

terial, sean bienes de consumo, sea el acceso a determinados servicios.

Para dar algunos ejemplos, Dadush y Ali (2012) ponen en relación el número de los pertenecientes a la clase media con el número de los coches en circulación. Otros ponen en relación la clase media con el acceso a la educación (Banco de Desarrollo Africano, 2012) o el acceso a clínicas privadas², con el número de conexiones internet³ y utentes de Facebook (Heeralal, Abdelkrim), con la adquisición de ciertos bienes como TV, smartphones y otros dispositivos electrónicos (OECD Observer 2011), etc. Esos enfoques toman en consideración el estado económico de los pertenecientes a la clase media (trabajo, despesa diaria, etc) así como la composición de la familia, los niveles de educación, etc.

El presente artículo opina que la cuestión de la vivienda sea de primaria importancia para definir el perfil de la clase media en Africa, y como pueda ser un óptimo indicador socioeconómico, sin embargo hasta ahora aún no utilizado.

El hecho de que haya esta grande falta implica un importante y amplio problema de social welfare en lo que concierne un justo acceso a la vivienda, problema que se desarrolla en dos direcciones paralelas: las dinámicas de mercado y las políticas nacionales de subsidio/apoyo a la vivienda social. No obstante las recientes nuevas posibilidades económicas detenidas por la nueva clase media urbana, el problema del acceso a la vivienda representa hoy una creciente llamada de atención en el debate internacional, y quizás la mayor dificultad que esta clase tenga que enfrentar en los próximos años.

² Economist Intelligence Unit, 2012, The future of Healthcare in Africa

LAS DINAMICAS DEL MERCADO Y SUS RESTRICCIONES: OFERTA E DEMANDA DE VIVIENDA

Muy pocas actividades de nuevas construcciones en África Sub-Sahariana son desarrolladas por el sector formal y por las autoridades locales. Muchas familias siguen construyendo su casa sin regulaciones y a través del sistema informal de locación de terrenos disponibles.

Con algunas excepciones, los programas formales de construcción de nuevas viviendas apenas alcanzan el nivel mas alto de la sociedad. Afortunadamente en la ultima decada, gracias a una mayor estabilidad macro-económica en muchos Países, las condiciones generales para la inversión del sector privado en la construcción son mas favorables que en pasado. Hay señales positivas que indican que el tema de la vivienda está ganando siempre más importancia en las políticas internas de muchos Países (no solo como acción política sino como factor determinante para el crecimiento económico) y que muchos gobiernos están intentando enfrentar los constreñimientos que en las décadas pasadas han llevado a fallar las ofertas de inversión en el sector de la producción de vivienda (disposiciones legales y normativas, por ejemplo, en lo que concierne el acceso a la tierra).

Este cuadro presenta sin duda muchas nuevas oportunidades para los que quieran invertir en el mercado residencial, y esas oportunidades, a lo largo de los últimos años, no han sido inobservadas. Las compañías privadas suelen leer la rápida tasa de urbanización como una oportunidad de inversión y además, con la nueva énfasis que las noticias económicas pusieron en el tema del crecimiento de la clase media africana, muchos sujetos privados empezaron a convencerse de que haya realmente un amplio nicho de la población africana capaz de tener acceso a la compra de

nuevas viviendas.

Durante los últimos años un grande número de inversores privados han intentado captar el potencial de desarrollar proyectos de construcción en África Sub-Sahariana, y este número sigue aumentando rápidamente. Los constructores locales también están aumentando en número, intentando competir con los internacionales.

En términos de políticas públicas, a partir del 2013, el objetivo principal de las autoridades es de expandir el mercado hipotecario africano, que hasta hoy se encuentra extremadamente limitado. Los gobiernos están intentando prestar más atención a la provisión de sistemas hipotecarios y nuevos inversores y prestamistas están empezando a ofrecer soluciones en este sentido. Las razones económicas son evidentes: recientemente el Banco Mundial ha calculado de qué manera la expansión del mercado hipotecario podría beneficiar la economía de los países africanos. Las estimativas prevén que si solo el 3% de los habitantes del continente pudiesen tener acceso a un préstamo para hipoteca, el crecimiento de las economías sería de cerca de 300 billones de dólares. El mercado hipotecario de Kenya aumentó del 35.2% en el año 2011 y el de Uganda está creciendo alcanzando aproximadamente el 1% de su GDP. Sin embargo, aunque haya esta tendencia de crecimiento en los mercados hipotecarios, es necesario analizar cual fracción de la población beneficiará de eso en términos de acceso a la vivienda.

De hecho parece que todos los esfuerzos llevados a cabo sea por el sector privado en la provisión y construcción de viviendas, sea por los gobiernos en el favorecimiento de la expansión del mercado hipotecario, estén fallando en alcanzar aquella parte de población donde reside la mayor demanda. El riesgo que en los últimos años están corriendo (y sobretodo sufriendo) los inversores

privados es de fallar en las evaluaciones de las posibilidades económicas de la clase media emergente. Lo que falla es una correcta visión del poder de despesa de esta parte de la población y consecuentemente a eso el riesgo es de perder los lucros deseados. Al día de hoy el mercado hipotecario africano no solo es limitadísimo y sirve una pequeña minoría, sino que también falla en alcanzar la masa de las reales oportunidades del mercado.

Como recientemente evidenciado por Vanessa Watson (2013) en más de un artículo, existe un creciente boom en lo que concierne los planos urbanos de las mayores ciudades africanas, con la intención de planear y construir nuevos asentamientos para esa nueva clase socio-económica (Konza City, Tatu City Future Kibera en Kenya, Nova Cidade de Kilamba y Bom Jesus Satellite City en Angola, Eko Atlantic en Nigeria). Esos tipos de proyectos son designados como ciudades satélites del tipo smart-cities, tecnológicamente avanzadas. Los proyectos, pensados como áreas residenciales confortables, equipadas de todos los servicios básicos, quieren intentar absorber parte de la congestión de habitantes que los principales centros urbanos africanos están sufriendo. Los precios de venta y los alquileres de las residencias en esos tipos de barrios raramente son alcanzables por la mayoría de la clase media africana. En realidad, sirven una limitadísima minoría que goza de rentas muy altas. Es necesario tener en cuenta que, de acuerdo con la subdivisión que el Banco Mundial fornece de la clase media africana, un 60% o más de ella cabe dentro de la categoría de baja renta (la floating class).

En los últimos 2 o 3 años, parece que haya más consciencia de los fallos de las políticas urbanas que promueven esos tipos de asentamientos. Buena parte de ellos son vacíos o abandonados, por imposibilidad de acceso pero también por los altos costes de manutención que requieren. Los

Gobiernos han así empezado a difundir anuncios a los sujetos internacionales para que inviertan en la construcción de viviendas de bajo coste. Al día de hoy los gobiernos quieren que se invierta principalmente en el lower market pero no es realístico pensar que el sector privado por sí mismo pueda desarrollar programas de construcción de conjuntos de viviendas que se pongan en venta, por ejemplo, a un precio de 5,000-10,000 dólares (un precio suficientemente bajo para que, por ejemplo, la clase media en Ghana pueda tener acceso a una casa). Los costes de los materiales, la lenta burocracia y la dificultad de acceso a terrenos edificables hacen que el sector privado no se encuentre en la posición de poder ofrecer este tipo de solución, dato que los lucros serían demasiado bajos.

Con el objetivo de mejor entender cuáles son las principales causas de los fallos del mercado en la provisión de vivienda de bajo coste y las dificultades de la clase media en acceder a ella, nos pueden ayudar los datos analizados en Kenya por el AfDB. En Kenya, como en muchos otros Países de África Sub-Sahariana, los costes de los materiales en continuo aumento y los intereses laborales y de préstamo no corresponden de ninguna manera al crecimiento del poder de despesa de la nueva clase media. La falta de provisión de viviendas a precios razonables para la lower class y la middle class es debida a una serie de factores que incluyen:

- La enorme dificultad para los inversores y constructores en obtener financiamientos; la financiación es escasa y muy cara. Solo la minoría de las empresas puede tener acceso a una adecuada financiación, que puede costar hasta en el 20% del coste total del proyecto;
- La falta general de terrenos edificables y los costes elevados de transacción en la adquisición de tierras (retrasos, litigios, disputas en los tribuna-

les). En Ghana el valor de la tierra en los proyectos de construcción puede representar hasta un 15% del coste total del proyecto.

- Normativas burocráticas extremadamente complicadas (sea en términos de regulación de urbanización, sea en términos constructivos);
- El aumento progresivo de los costes de los materiales o la fluctuación de los mismos, debido a una general desregularización y a los excesivos y anormales costes de importación para la mayoría de los materiales de construcción. En este sentido hay muy poca reglamentación por parte de los gobiernos (en el caso de Mozambique, donde hay más de 2000 km de costa, la arena es importada a precios cada día más altos) ni ningún tipo de medida de control. Además, existen estrictos monopolios que influyen negativamente el coste de importación, como en el caso de la producción e importación del cemento;
- Las pobres capacidades técnicas de los constructores locales: hay una falta general de técnica y experiencia que no permite inversiones en proyectos residenciales de amplia escala.
- La general falta de infraestructuras básicas: muchos constructores deben también hacerse cargo de las infraestructuras adyacentes a los nuevos asentamientos: eso lleva en el curso de la construcción, a un aumento progresivo de los costes de las viviendas;
- La falta de master-planning y las políticas territoriales no adecuadas;
- La tendencia de los constructores, consecuentemente a la imposibilidad de acceder a financiamientos, de trabajar a través de pre-ventas con costes iniciales muy altos. Eso lleva a la exclusión de la mayor parte de la nueva clase media como posible comprador.

(Banco Africano de Desarrollo, 2013)

La consecuencia de los factores acima listados es el progresivo aumento de los precios de venta

y alquiler no solo en la parte “formal” de la ciudad, sino también en los asentamientos definidos como informales; eso cada vez intensifica más la presión económica encima de la parte de población más desfavorecida. El aumento constante de los asentamientos informales hoy en día no se debe considerar únicamente como proyección de una pobreza extrema, sino también como el resultado de dinámicas de mercado y políticas públicas inadecuadas, que no ofrecen la justa variedad de opciones de acceso a la casa. A lo largo de los últimos años, eso parece afectar no solo la parte más pobre de la población sino también muchas familias que segundo las estimativas hacen parte de la nueva clase media.

En relación a la categoría de los posibles compradores pertenecientes a clase media, las principales razones de la imposibilidad de acceso a la vivienda son: la demanda de depósitos iniciales excesivamente conspicuos; la bajísima tasa de penetración de hipotecas (2.5% por ejemplo en el caso de Kenya, que detiene una de las tasas más altas en África Subsahariana), las tasas de interese para la compra demasiado variables y altas; la complejidad y multiplicidad de reglamentaciones de la tierra; los procesos de regularización de propiedad demasiado lentos y caros.

La principal consecuencia de este escenario es que allá donde habría un poder económico adecuado no hay posibilidad de demanda de vivienda. La situación resultante se puede sintetizar en los siguientes puntos:

- El constante aumento de los precios de venta y de alquiler;
- El aumento de las soluciones self-built o, en los casos peores, el aumento de las soluciones residenciales en las áreas informales;
- El difundirse de oportunidades de especulación y desreglamentación de los precios;

- Un aumento de la densidad habitacional en los centros urbanos;
- La persistencia de procedimientos de incremental housing (cuarto por cuarto o ladrillo por ladrillo) como la manera principal de obtener una vivienda.

¿CUÁLES SOLUCIONES POSIBLES?

Una de la consecuencia del nuevo escenario de la demanda de vivienda en África Sub-Sahariana e de la falta de provisión por parte del mercado y de las instituciones es la nueva entrada de un amplio número de nuevos actores en el mercado de la construcción y de la distribución de viviendas. Esos nuevos sujetos están empezando a entender que en un contexto de rápida transformación socio-económica residen las posibilidades de desarrollar nichos de mercado basados en los diferentes sectores de poder de despesa. Además, debido a esa conciencia, existe una nueva énfasis en el sector de la regularización de los títulos de tierra, y están aumentando las experimentaciones de micro-financiamiento a través de acuerdos público-privados; todos esos nuevos intentos tienen como objetivo alcanzar un espectro más amplio de población, en relación a la minoría alcanzada hasta ahora, en términos de acceso a la vivienda.

Los nuevos sistemas financieros desarrollados para intentar dar respuesta a la demanda de casa no solo crean espacios favorables para la entrada en el mercado de nuevos actores y nuevos modelos de construcción y provisión, sino también intentan crear una nueva y real categoría de mercado para el crecimiento económico.

“Low and middle income urban households are the markets of the future” (Pan African Housing Fund, 2013). Los inversores internacionales están empezando a entender dichas posibilidades y está notablemente aumentando el número de las empresas extranjeras que invierten en materiales de cons-

trucción o en infraestructuras en África Sub-Sahariana. Segundo las estimativas de 2012 del CAHF (Centre for Affordable Housing Finance), basadas en las revisiones del número de constructores e inversores en los Países SADC (Sotuer African Development Community) y en Ghana, Kenya y Nigeria, existen 150 nuevas compañías (instituciones financieras, constructores, proveedores de materiales de construcción) que actualmente invierten en el mercado residencial.

Otra prueba del hecho que el mercado de la vivienda low-cost no solo tiene potencial sino que ya se está convirtiendo en una parte significativa del mercado, es el caso de Sudáfrica, donde en los últimos pocos años, el affordable housing market ha registrado estabilidad y crecimiento a pesar del contexto de crisis económica global.

La mayoría de los Países en los últimos 10 años han buscado solución al problema de la vivienda invirtiendo el sector privado, influenciados por los modelos prevalentes de apertura y facilitación para el sector privado en lo que tiene a ver con el desarrollo urbano y con la planificación urbana sostenibles. En Angola, el programa “Luanda Sul Self-financed Infrastructure Programme” enfrenta el problema de la falta de viviendas movilizándolo el sector privado en la construcción y parcelamiento de las áreas peri-urbanas con el objetivo de disminuir la presión en el centro urbano de la capital.

Similarmente, en Marruecos, se adoptó una estrategia (pensada desde 2008 hasta 2012) basada en la participación del sector privado a través de un sistema de incentivos fiscales.

En África del Este, el Home Finance Guarantors África Reinsurance (HFGAR) está intentando contribuir en el crecimiento del sistema hipotecario trabajando con sponsors locales en Zambia, Tanzania, Rwanda, Ghana y Kenya. El paquete de seguros de HFGAR quiere intentar rellenar el gap en el acceso a la vivienda para potenciales com-

pradores que no tengan los recursos suficientes para empezar una hipoteca, pero que tengan los requisitos necesarios para poder garantizar pagos constantes durante un determinado período de tiempo.

Existen también estrategias que contemplan un cambio de tendencia de actores ya presentes en un determinado País, como en el caso de la cooperación económica entre

China y Angola: a través de una línea de presupuesto de la cooperación China, que Angola reembolsa en concesiones para la extracción de petróleo, fue construida una nueva ciudad (fantasma) en Kilamba. El asentamiento es una de las áreas residenciales más amplias de África. Hoy en día, menos del 10% de sus 22,000 residencias están ocupadas.

La nueva ciudad de Kilamba es uno de los muchos ejemplos de errónea evaluación de mercado y de las posibilidades económicas de la nueva clase media.

Varias compañías americanas y chinas están también empezando a promover la exportación de viviendas prefabricadas de bajo coste sea para la parte más pobre de la población sea para la clase media. Las publicidades de este tipo de soluciones residenciales está aumentando cada día más en los principales periódicos y revistas africanas. No obstante, hasta hoy no hay ninguna prueba de la propagación de estas soluciones. La verdad es que las casas prefabricadas y producidas en serie parecen no ser la solución para la clase media africana, y no solo por una razón estética sino por causa del concepto de casa en sí mismo, de durabilidad y de estabilidad.

Se dieron apenas algunos ejemplos de estrategias y soluciones propuestas para abarcar el problema creciente de la vivienda, y en todos los casos se puede notar el mismo error: no existen soluciones intermedias que permitan el acceso a una vivienda digna sin caer en la trampa de proyectos de alto coste en barrios residenciales cerrados, ni

sin bajar de nivel en aquellos proyectos subsidiados pensados básicamente para la parte más pobre de la población.

Sería interesante evaluar si estrategias de microfinanzas podrían provisionar soluciones intermedias de acceso a la casa. Los prestamistas de programas de microcrédito para viviendas, básicamente originados por iniciativas de ONGs que suportaban la provisión de viviendas a los grupos low-income, están actualmente aumentando en África SubSahariana.

Soportados por grupos socios como Rooftops Canada, FinMark Trust y Habitat

for Humanity, los micro-prestamistas suelen empezar sus actividades a través de grupos de ahorro para asegurar los derechos de la tierra e instalar las infraestructuras básicas. Una vez que el préstamo inicial esté pago, la familia puede beneficiar de un nuevo préstamo para construir uno o dos cuartos o para mejorar la vivienda existente. La estrategia es de garantizar préstamos de pequeña entidad y a corto plazo, que sea fácil reembolsar. Las ventajas de tales soluciones son la seguridad del proceso de consolidación de los derechos de la tierra y el hecho de que las familias puedan beneficiar de asesoría técnica para maximizar sus inversiones y construir la “mejor casa” posible.

Un estudio del Global Findex evidencia como los pedidos de préstamos para actividades de construcción estén registrando un continuo aumento, mucho más en relación a los pedidos de préstamos para la compra. Eso destaca un grande potencial en términos de actividades de microfinanzas y los inversores empiezan a entender que lo que falta realmente es un mercado competitivo para cumplir con las aspiraciones de la clase media y baja. Un grande número de micro-prestamistas está hoy en día explorando el potencial de los productos de crédito de microfinanzas de vivienda pero existen aún algunas limitaciones a eso. En

primero lugar, este sector falta de una aplicación de amplia escala e no hay suficiente conocimiento, experiencia, ni existen verdaderas redes de experimentación. En segundo lugar esos programas, generalmente promovidos por donantes o ONGs, faltan totalmente de la participación de las instituciones administrativas y consecuentemente de reglamentación política.

En general, los gobiernos han sido flemáticos en desarrollar soluciones para el problema de la falta de la vivienda y parece que hasta ahora hayan sido atraídos únicamente por las soluciones llevadas a cabo por el sector privado, basadas en los modelos residenciales criticados por Watson, entre otros. Compartiendo algunas de las críticas de Watson, es importante sensibilizar acerca de los resultados negativos que dicha actitud puede provocar en las sociedades de África Sub-Sahariana. Teniendo en cuenta únicamente el reciente boom económico del continente, el peligro es de seguir promoviendo proyectos completamente fuera del alcance de la mayoría de la población. Los proyectos llevados a cabo en asociación con el sector privado y designados únicamente para la upper middle class pueden causar dos consecuencias peligrosas a nivel político: no solo debilitar cada vez más la consciencia y la voluntad política, sino también dificultar las capacidades técnicas internas de las administraciones locales de enfrentar el asunto de la vivienda en un sentido de bienestar público.

La consciencia política es sin duda uno de los factores clave: el acceso a la vivienda para la masa que compone el 70% de la nueva clase media no puede ser proporcionado por el mercado. De hecho, hoy en día el mercado de la vivienda en la mayoría de los países de África Subsahariana sigue funcionando sin la participación de ese 70% y es por lo tanto irrelevante para la parte intermedia y para el extremo final de la pirámide socio económica.

El sector privado por sí solo no puede enfrentar las necesidades de vivienda de la creciente masa urbana. Es el actor público que debe introducir las condiciones necesarias para permitir al sector privado de bajar los precios y actuar intervenciones de bajo coste: para eso es necesario crear un clima político favorable y al mismo tiempo invertir en las infraestructuras necesarias.

La primera línea de acción debería ser la coordinación de los conflictos entre los gobiernos y los promotores inmobiliarios. El caso de Marruecos puede darnos un ejemplo: en el caso en que un promotor inmobiliario quiera llevar a cabo un proyecto de vivienda social o de bajo coste, obligatoriamente beneficia de facilidades en acceder a la tierra y de toda una serie de incentivos fiscales y limitación de los valores de los impuestos.

Como ya evidenciado en el párrafo anterior, otra medida imprescindible por parte de los gobiernos podría ser la de invertir más cantidad del presupuesto público en construir y potenciar las infraestructuras, principalmente en áreas con alto potencial residencial, en áreas cerca del centro urbano y en áreas donde sean previstas grandes inversiones inmobiliarias. El informe del Banco de Desarrollo Africano sobre el mercado inmobiliario de Kenya y el estudio de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España para Ghana, argumentan que una de las principales causas de los precios excesivos de las viviendas es la necesidad, por parte de los promotores, de suministrar las infraestructuras carentes, dando lugar a un aumento (a veces a una duplicación) del precio de venta inicialmente estimado.

Los grandes déficits de infraestructuras que actualmente sufren las mayores ciudades pueden no solo llevar a mayores costes de producción, sino afectar las mismas capacidades productivas de un País.

Entre los mayores desafíos queda también la regulación de la propiedad y del uso de la tierra, factor indispensable para romper el actual círculo vicioso que lleva a la imposibilidad de acceso a una vivienda digna. Será precisamente la nueva clase media que tendrá un papel fundamental en eso: apoyar una perspectiva más bien que otra en relación a los derechos de uso y propiedad de tierra (por ejemplo apoyando políticas que soporten los títulos individuales de propiedad más bien de las formas de reconocimiento colectivo) será crucial para decidir que tipo de escenario político prevalecerá en términos de equidad, inclusión social (Balbo 2013) y acceso a la casa. Independientemente de las muchas dificultades exógenas, las políticas internas inadecuadas con respecto a la tierra (lentitud burocrática, incertidumbre o falta de planificación, etc) son una de las principales causas de la lentitud de los progresos en el sector de la vivienda. La baja cantidad de tierras reguladas y la difícil burocracia hacen que sea difícil la obtención de títulos seguros y obstaculan tanto las actividades de financiación de hipotecas como los programas de viviendas sociales y de microfinanzas.

Otro objetivo primario para ser alcanzado es de facilitar los medios para conferir a los sujetos que exigen una vivienda, las mínimas condiciones económicas para una compra. La verdadera clave sería el reforzamiento económico de las clases lower y middle, creando las condiciones económicas y administrativas para que tengan capital disponible para la construcción o la compra en un periodo de tiempo relativamente corto. En esta óptica se deberían designar sistemas financieros que sean accesibles no solo por los trabajadores empleados en el sector formal, sino también por los sujetos involucrados en el sector informal o los sujetos que no detengan un trabajo fijo pero que, en la base de su real poder de compra, pue-

dan ser clasificados como clase media. Para este grupo, que representa una buena parte de la creciente clase media, deberían ser proporcionados soluciones reales de acceso a alguna tipología de sistema hipotecario, sea en terminos de asequibilidad sea en terminos de plazo razonable. De hecho, mientras que algunas viviendas podrían potencialmente ser financieramente asequibles para las clases medias, las tasas excesivamente altas de los bancos son un obstáculo insuperable en términos de accesibilidad en tiempo real. Por otra parte no se tiene en cuenta la esperanza de vida en muchos países africanos, debida a la alta tasa de incidencia de SIDA, que en los peores de los casos puede ser reducidas a los 38 años; en muchos de esos casos las casas no pueden ser pagadas en el tiempo establecido por los prestamistas.

Además, teniendo en cuenta que la masa de la clase media subsahariana actualmente cabe en el grupo de bajos ingresos (2-4 USD como despesa diaria) una solución podría ser la de desarrollar estrategias intermedias basadas en las acciones exitosas de provisión de vivienda que se llevaron a cabo para la parte más pobre de la población, pero adaptandolas a una condición de mayor poder de despesa y mayor exigencia en terminos de calidad de vivienda. Para ellos, se podrían planear formas híbridas de credito, en el medio entre los típicos sistemas de microcrédito y el sistema de financiamiento hipotecario tradicional.

CONCLUSIONES

Hoy en día, y cada vez mas con el pasar de los años, el desafío de la asequibilidad a la casa para la clase media urbana está llamando mas y mas atención. Dos son las principales argumentaciones que podemos destacar a partir de los factores listados en los párrafos anteriores. En primero lugar, la cuestión es de primaria importancia porque una situación de inasequibilidad habitacional

en las ciudades de África Sub-Sahariana puede sin duda exacerbar la creciente presión sobre las areas urbanizadas y puede contribuir a la formación de nuevas formas de asentamientos no regulares o a la ampliación de los barrios informales existentes. En segundo lugar, desde el punto de vista del mercado, ya que la falta de vivienda no parece poder ser enfrentada por el mercado formal así como se desarrolló hasta el día de hoy, el desafío de la provisión y del subsidio para las viviendas de bajo o medio coste puede crear una enorme oportunidad de expansión, inovación y diferenciación de mercado.

Como destacado en el primer párrafo, la clase media en África Sub-Sahariana es extremadamente heterogenea, fluctuante en sus posibilidades económicas, y carente de una real estabilidad a largo plazo. No obstante, será propiamente esta clase que transformará el escenario urbanístico del continente en los proximos años, y que ofrecerá nuevas oportunidades a los promotores inmobiliarios que decidirán considerarla seriamente como una opción para la diversificación de la asequibilidad a la vivienda.

Las recientes observaciones y las muchas llamadas de atención por parte de los gobiernos locales demuestran como la necesidad de la propiedad de una casa sea uno de los indicadores principales del nuevo estado socio-económico de buena parte de la sociedad Sub-Sahariana. Las nuevas familias pertenecientes a la clase media están buscando soluciones para establecerse en los centros urbanos o cerca de ellos, segundo las posibilidades economicas que tienen, pero exigiendo claramente una vivienda digna como una forma de vida y como manifestación de mejoría socio-económica.

Es por lo tanto necesario empezar a cerrar la brecha entre los varios segmentos de estrategias de provisión de vivienda, para alcanzar mas amplios

niveles de asequibilidad:

mismo los precios de viviendas de bajo coste ofrecidas por el mercado formal exceden enormemente lo que es el real potencial económico de la clase emergente.

Los privados o los consorcios que consigan introducir en el mercado formas híbridas de programas de viviendas de bajo coste, llevarán a muchas consecuencias positivas, sea en terminos de dinámicas de mercado sea en terminos de objetivos humanitarios. Se aportarán beneficios sociales así como beneficios económicos. Las consecuencias positivas de una diversificación de mercado en la asequibilidad a la vivienda en Africa Sub-Sahariana se pueden reasumir en los siguientes puntos:

- Más opciones de acceso a la vivienda implicarían, en las dinámicas del mercado formal, la reducción de las oportunidades de especulación y una mayor equidad en los precios de venta y alquiler. Esto consecuentemente facilitaría la entrada de nuevos actores en el mercado;
- Sistemas políticos y económicos intermedios de provisión de vivienda permitirían el acceso a la vivienda a aquellas familias caracterizadas por ingresos bajos (las que se clasifican como floating class, por encima del nivel de pobreza pero sin una estabilidad económica constante) y eso llevaría a una posible decongestión de los asentamientos informales;
- Nuevas oportunidades de asequibilidad llevarían gradualmente a una mayor seguridad de inversión para muchos actores de mercado, que serían testigos de la evidencia de que la nueva clase media urbana es una clase capaz de pagar, si puesta en las condiciones favorables para hacerlo;
- Los gobiernos centrales también beneficiarían de esta nueva consciencia del real poder de despesa de la lower y middle class, y eso podría llevar a prestar atención a diferentes formas de estrategias urbanas y a invertir más en programas

de vivienda social, en lugar de seguir promoviendo proyectos de ciudades o barrios satélites con acceso limitado a la clase alta;

- Importantes consecuencias políticas: una clase social satisfecha con sus expectativas de asequibilidad y servida por una distribución apropiada de viviendas e infraestructuras será seguramente una clase social más inclinada a participar en los sistemas de tasas y cotización. De otra manera, si los servicios públicos y los programas de vivienda social fueran de baja calidad o inexistentes, dicha clase se consideraría como excluida en términos de objetivos políticos y fiscales, perdiendo la inclinación a participar activamente a la inanciación del sector público.

Los constreñimientos son evidentes pero de todos modos se espera que un correcto conocimiento de las intenciones y de la capacidad de despesa y de compra de la nueva clase media pueda dar lugar a cambios radicales en las políticas económicas de los países de África Sub-Sahariana. Los factores que aun faltan son las condiciones favorables del mercado y más propensión y la sensibilización por parte de los gobiernos centrales al fin de facilitar las posibles inversiones, reduciendo las complejidades del régimen de la gestión de la tierra y encajándolas en adecuados programas de planificación urbana.

El sector privado, aunque por sí solo no pueda solucionar el problema, sin duda puede ser un recurso clave, si involucrado a través de nuevas formas de colaboración con instituciones o sujetos económicos, como cooperativas de crédito (por ejemplo: las cooperativas dando apoyo técnico en materia de legalización y derechos de tierra, y el inversor privado garantizando la calidad constructiva requerida por la clase media).

Por otra parte, es necesario que los gobiernos hagan frente de forma directa a las causas de las fallas del mercado (la deregularización y el au-

mento de los costes de los alquileres, los crecientes costes de los materiales de construcción y las políticas de importación, etc) pasando desde un rol de “proveedor” al papel más amplio de “facilitador” en las dinámicas del mercado, fomentando la difusión de estrategias diferenciadas e innovadoras en lo que se refiere a la vivienda social.

Una interpretación errónea de lo que es el verdadero foco del mercado inmobiliario no solo causará conformaciones urbanas no apropiadas y de difícil gestión y planificación: sobre todo conducirán a políticas públicas insolventes y no sostenibles, y al desarrollo de una sociedad peligrosamente desequilibrada.

REFERENCIAS

- Allen, C., Johnsen, V., 2008, Access to housing finance in Africa: Exploring the Issues, No 7, Mozambique, FinMark Trust, World Bank
- Arvanitis, Y., 2013, African Housing Dynamics: Lessons from the Kenyan Market, African Economic Brief, African Development Bank Group
- Balbo, M., 2013, Beyond the city of developing countries. The new urban order of the 'emerging city', Planning Theory, July 24
- Birdsall, N., 2013, The Middle Class in Developing Countries – Who They are and Why They Matter, in Poverty Focus n° 26, International Policy Centre for Inclusive Growth, UNDP
- Centre for Affordable Housing Market in Africa (CAHF), 2012, Housing Finance in Africa, 2012 YearBook
- Centre for Affordable Housing Market in Africa (CAHF), 2013, Housing Finance in Africa, 2013 YearBook
- Dadush, U., Ali, S., 2012, In search of the global middle class, a new index, International Economics
- Darbon, D., 2011, Quelle(s) classe(s) moyenne(s) en Afrique? Une revue de littérature, Agence Française de Développement
- Douglas, K., 2013, Defining Africa's middle class: a Ghanaian perspective, in How we made it in Africa, <http://www.howwemadeitinafrica.com/defining-africas-middle-class-ghanaian-perspective/29607/>
- Kapsos S., Bourmpoula E., 2013, Employment and Economic class in the Developing world, ILO Research Paper n°6
- Karklins-Marchay, A., Sasson, S., 2013, Hitting the sweet spot, The growth of the middle class in emerging markets, Ernst & Young Consultancy
- Kharas, H., 2010, The Emerging middle class in developing countries, OECD Development Centre, Working Paper n° 285
- Habitat for Humanity, 2014, Shelter Report 2014, Step by step: supporting incremental building through housing microfinance
- Iglesias Febrero, J., 2013, El mercado inmobiliario en Ghana, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Accra
- Ncube, M., Kayizzi-Mugerwa, S., 2011, The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa, African Development Bank Market Brief
- Ravallion, M., 2009, The Developing World's Bulging (But Vulnerable) Middle Class, World Bank

- UNDP, 2013, Human Development Report 2013, The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World
- UN-HABITAT, 2008, Housing Finance system in South Africa
- UN-HABITAT, 2011, Affordable land and housing in Africa
- Bank of Ghana, Research Department, 2007, The Housing market in Ghana
- Watson, V., 2009, The planned city sweeps the poor away. . . : Urban planning and 21st century urbanisation, Elsevier
- Watson, V., 2013, African Urban Fantasies: dreams or nightmares?, Environment and Urbanization December 6
- Wietzke, B., Sumner, A., 2014, The Political and Social Implications of the 'New Middle Classes' in Developing Countries: A Literature Review and Avenues for Future Research