

**INFORME N° 2
CONSULTORÍA PARA LA CCHC
"EVALUACIÓN DE IMPACTO DE LOS PROGRAMAS DE ADQUISICIÓN DE VIVIENDA
USADA Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO"**

**Prof. Camilo Arriagada Luco, Jefe de Proyecto
Jose Manuel Cortinez Castillo, Arquitecto Consultor**

**Colaboración:
Felipe Valenzuela, Sociólogo Estudio CASEN 2006
Cristina Hernandez, Socióloga jefe de Terreno Encuestas**

- Santiago de Chile, 31 de Marzo de 2010 -

Centro de Documentación
Camara Chilena de la Construcción

- Depósito - 17.10.2017 -

INDICE

Introducción	
Capítulo 1. Informe de Terreno	
Capítulo 2. Análisis y síntesis de Entrevistas por Actores	
2.1 Entrevistas a Profesionales EGIS	
2.2 Entrevistas a Profesionales MINVU	
2.3 Entrevistas a Profesionales de Municipios	
2.4 Entrevistas a Compradores y Vendedores del Subsidio FSV-AVC	
Capítulo 3. Localización Demanda Potencial de Movilidad (para Rediseño FSV)	
Capítulo 4. Conclusiones Preliminares.	
ANEXOS	
Anexo Registro Gráfico de Viviendas y Barrios de Vendedores y Compradores: Focalización del Subsidio AVC y Tipo de Movilidad Habitacional Generada.	

INTRODUCCION

El Objetivo General de esta consultoría es realizar una evaluación rápida del Fondo Solidario de Vivienda en sus programas I y II de adquisición de vivienda existente, identificando logros y deficiencias que permitan definir una posición y propuesta de la CCHC respecto del mercado de secundario de vivienda con subsidio del Estado y aporte al Desarrollo de grandes ciudades.

Los principios básicos que orientaran el trabajo son:

- 1.- Evaluar la operación del FSV en aspectos operativas (FSV I y II, o sea vivienda social y vivienda barata en general), en el Gran Santiago controlando segmentos territoriales (anillos urbanos), y tipo de beneficiarios (familias beneficiarias con y sin movilidad intercomunal).
- 2.- Conocer la dinámica del Programa desde la perspectiva de actores estratégicos, pero también indagar la opinión de beneficiarios y el tipo de impacto habitacional y urbano que generan diferentes segmentos o nichos del Programa I y II.
- 3.- Mirar las tendencias de localización del Programa a la luz de la dotación del parque potencialmente generador de movilidad y de las tendencias mayores de re localización residencial de los sectores de ingresos bajos y medios.

Conforme al Convenio suscrito entre la CCHC y FACSO el presente Segundo Informe de avance da cuenta de las siguientes actividades:

ETAPA 2: DIAS 60 A 100

- Levantamiento, Transcripción y Análisis de Entrevistas Estructuradas a EGIS, Profesionales MINVU, Profesionales CCHC y Profesionales de Municipios con Referencia a la Evaluación del FSV 1 y 2 (según Pautas de Entrevistas ya Informadas en Informe N° 1 de la Consultoría)
- Levantamiento, Transcripción y Análisis de Entrevistas a Compradores y Vendedores de Viviendas Sociales Clasificadas por Operaciones FSV 1, controlando cuotas de Viviendas por Vecindarios y Comunas, clasificadas según estratos de Localización.
- Si bien estaba Previsto para informe N° 3 se agregara en este Reporte el Informe de Análisis Estadístico de Tendencias de Localización FSV I vis a vis localización del Mercado Potencial de Viviendas Sociales versus tendencias generales de Movilidad por grupos de Ingreso

Se Recuerda que ya se cumplió en el Informe N° 1 con las Sigüientes Entregas:

- Reunión de Trabajo con Equipo CCHC para sensibilizar metodología a requerimientos y percepciones donde se presentaran Instrumentos de Entrevista y Lista de Actores a Entrevistar
- Diseño de Plan de Entrevistas Estructurado a Cuatro Grupos de Informantes Calificados: Pauta de Entrevista a EGIS, a Profesionales SERVIU-SEREMI; Profesionales CCHC regionales, y Profesionales de Municipios metropolitanos.
- Análisis Estadístico de Tendencias de Localización del FSV I vis a vis Localización del Mercado Potencial de Viviendas Sociales de 2 y mas años y vis a vis tendencias de Movilidad por Grupos de Ingresos según Procesamiento de Encuesta CASEN 2006.

- Recopilación de Estadísticas en SERVIU y EGIS sobre ejecución FSV I y II
- Visitas a Terreno a comunas y barrios emblemáticos que concentran compradores y vendedores
- Diseño de Plan de Entrevistas Afinado y Muestra por Direcciones de Jefes de Familia Comprador y Vendedor de Viviendas Sociales por operaciones del FSV I, controlando Cuotas de viviendas por Vecindarios y Comunas Clasificadas según Estratos de Localización Comunal y Tipo de Beneficiarios :

El Retraso en la Entrega de este 2ª Informe se fundamenta en causas de fuerza mayor que afectaron la posibilidad de concretar Entrevistas Programadas:

- i) Durante Febrero, vacaciones del personal MINVU y EGIS y Municipal
- ii) Enormes dificultades de Acceso a los Compradores y Vendedores a sus Domicilios
- iii) Durante Marzo, el terremoto impidió el acceso a realizar entrevistas pendientes

Se Agrega que, el análisis de entrevistas ha sido mas complejo y largo de lo Previsto.

CAPITULO 1. INFORME DEL TRABAJO DE TERRENO

1.1 Entrevistas realizadas por Segmento.

Las 5 entrevistas a funcionarios MINVU logradas son las siguientes:

- Hector Lopez Alvarado, Jefe DITEC.MINVU, Subsecretario de V.y U Subrogante
- Julio Echevarria, Jefe Unidad de Asistencia Técnica MINVU-Ditec
- Maria de La Luz Nieto, Coordinadora Observatorios Habitacional y Urbano
- Cristina Silvia, Jefe FSV DPH MINVU
- Angela Cofre, Ex Jefe OIRS MINVU, Hoy Coordinadora Monitoreo de Sistemas de Reclamos por EGIS

Las entrevistas a profesionales del Sector EGIS son las siguientes:

- Patricio Larrain y Teresa Valdes, Planning
- Profesional Jefe de Sergio Almarza
- Mario Grandon y J. Astaburuaga
- Ramon Santelices de CONAVICOP

Las entrevistas municipales realizadas a la fecha son 5, en 4 casos se trata de Municipios que operan como EGIS, distribuidas en las siguientes comunas:

- El Bosque: Juana Romero, Jefe Depto. De Vivienda
- Independencia : Maria Isabel Palominos, Oficina de Vivienda
- La Florida: Patricio Garcia S, Jefe Egis/Psat Municipal y Alejandra Salaza
- La Pintana: Carla Gonzales, Encargada Oficina de Vivienda
- Maipú: Marisol Herrera, Oficina de Vivienda

Las entrevistas a compradores-vendedores realizadas a la fecha son 13 compradores de Viviendas Usadas y 11 vendedores de la Vivienda, lo que da un total de 24 Entrevistas Domiciliarias para tener conocimiento de ambas caras de la operación de transacción e impacto del Subsidio a la Movilidad Habitacional en las condiciones de vida. La aplicación se concentró en las comunas de Cerro Navia, El Bosque, La Pintana, La Florida, San Bernardo, Puente Alto y Macul. No obstante el terreno de desplégó en más comunas, solo que sin resultados por diferentes motivos de falla de la recepción o encuesta efectiva, que se detallan mas adelante.

1.2 Trabajo de terreno con encuestadores

Se realizó una reunión de capacitación durante la tercera semana de Enero donde asistió el Jefe de Proyecto, la coordinadora de campo y 4 entrevistadores.

Jefe de Proyecto: Camilo Arriagada

Coordinadora de Campo: M. Cristina Hernández

Entrevistadores: Nicole Cisternas, Tamara Ramos, David Ávalos, James Burgess

Posteriormente, el día 26 de Enero, se realizó una reunión de coordinación con los entrevistadores y la coordinadora de campo, donde se distribuyó la base de datos con direcciones de compradores y vendedores facilitada por el MINVU al Jefe de Proyecto. A partir de ese día comenzó el trabajo de terreno el cual se vio suspendido la tercera semana de febrero por agotamiento de la Lista de base de datos provista por DITEC MINVU y posteriormente por el terremoto del 27 de febrero. Durante las primeras semanas de Marzo los entrevistadores se abocaron a la sistematización de entrevistas.

Entrevistas efectivas por Encuestador

	Municipal	Comprador	Vendedor
Nicole Cisternas	1	1	1
Tamara Ramos	1	5	4
David Ávalos	0	0	0
James Burgess	1	7	6
M. Cristina Hernández	1	0	0
TOTAL	4	13	11

Cronograma de actividades

Actividad	Semana 1 18 al 24 En	Semana 2 25-31 Enero	Semana 3 1 al 7 feb	Semana 4 8 al 14 feb	Semana 5 15 al 21 feb	Semana 6 22 al 28 feb	Semana 7 1 al 7 mar
Capacitación	X						
Coordinación		X					
Aplicación		X	X	X			
Sistematización					x	X	X

1.3 Coordinación entrevistas

Para las entrevistas municipales se contactó la Jefa de terreno directamente a través de los municipios concertando una entrevista que luego realizaría uno de los entrevistadores.

Para las entrevistas a compradores y vendedores se contactaron a los entrevistados a través de una base de datos elaborada mediante información entregada por distintas EGIS. La base de datos total contaba con 218 casos, de los cuales 142 son del FSV I y 76 son del FSV II.

Del total de 218 casos, solo 56 tenían información del comprador y vendedor.

A cada entrevistador se le entregó una base de datos, agrupada según criterio de cercanía de comunas, para que visitara las direcciones y aplicara entrevistas. La supervisión de las entrevistas se realizó a través de la revisión de 3 productos: sistematización, audio y fotografía. Los últimos (audio y fotografía) sirvieron de verificadores de la realización de las entrevistas.

	TOTAL ENTREVISTAS	ENTREVISTAS COMPLETAS	ENTREVISTAS INCOMPLETAS	OBSERVACIONES
COMPRADORES	13	11	2	Una entrevista no validada por falta de audio y fotos y otra por falta de fotos
VENDEDORES	11	10	1	Una entrevista no validada por falta de fotos

De las entrevistas a compradores y vendedores se realizaron 13 y 11 respectivamente. Y se validaron 11 de compradores y 10 de vendedores. Por no contar con todos los productos requeridos. De las que están validadas, algunas de las sistematizaciones son muy breves, pero se conciben con el contenido del audio.

	TOTAL ENTREVISTAS	VALIDADAS	NO VALIDADAS	OBSERVACIONES
COMPRADORES	13	11	2	Una entrevista no validada por falta de audio y otra por falta de fotos
VENDEDORES	11	10	1	Una entrevista no validada por falta de fotos

A continuación se presenta una tabla que indica el estado de las visitas a terreno para entrevistas de compradores y vendedores. Los resultados se agrupan en 11 códigos:

CODIGOS DE RESULTADOS DE ENTREVISTAS COMPRADORES-VENDEDORES	
1	entrevista realizada
2	dirección no se encontró
3	dirección no corresponde a comunas seleccionadas
4	no se realiza por ser lugar peligroso
5	dirección existe, pero nadie sale a abrir la puerta
6	No acepta ser entrevistado
7	persona no vive en esa dirección
8	no se visitó
9	sin reporte
10	Sin Audio
11	Sin Foto

Tabla

BASE DE DATOS DE COMPRADORES Y VENDEDORES FSV AVC SEGÚN CODIGOS DE RESULTADO DE LAS ENTREVISTAS DEL ESTUDIO

comprador	Comuna	estado	Vendedor	comuna2	Estado
VERGARA LLANCAPA MARTA MARA	Cerro Navia	5	HUENUL TRANGO MARIA INES	CERRO NAVIA	2
LINCOA IR MORALES JESSICA DEL CARMEN	Cerro Navia	1	JIMENEZ ROJAS JORGE ENRIQUE	CERRO NAVIA	1
CACERES CARCAMO LETICIA DEL CARMEN	El Bosque	1	ANGELICA	PUENTE ALTO	1
SOTO ABARCA MARISOL ANDREA	La Florida	2	ADASME CACERES MARIA ELIANA	LAMPA	3
RUBILAR OLATE CRISTINA IVONNE	La Florida	4	SILVA ARAYA HECTOR ERNESTO	LA GRANJA	9
VEJAR MUA OZ JULIA INAS	La Florida	2	PARRA NEIRA RENE ALBERTO	TRAIGUEN	3
SOTO MARA DEL CARMEN	La Florida	1	PREGNAN SANZANA MANUEL	LA FLORIDA	1
FERNANDEZ ESTAY NANCY LUCIANA	La Florida	1	NANCY ESTAY LOBOS		6
PARRA CASTRO MABEL ANDREA	La Florida	1	JULIO AGUIRRE RIVERA		7
BARROS LAUQUAN XIMENA DEL PILAR	La Granja	7	MUNOZ CARO FLOR MARIA	LA GRANJA	6
VEAS DAZ LAURA VALERIA	La Granja	2	NAVARRETE LAGOS CARLOS	SAN RAMON	5
RIVEROS ARANEDA LUISA ELSA	La Pintana	5	ASTUDILLO GALVEZ ERNESTINA	LA PINTANA	1
SALVO FREIRE BLANCA ELENA	La Pintana	5	INOSTROZA ARAVENA GLADYS	SAN BERNARDO	8
SANTIS ARCOS JOYCE SOLEDAD	La Pintana	8	ILLANES VILLABLANCA DAVID	LO ESPEJO	8
ZASIGA CORTEZ CLAUDIA CECILIA	La Pintana	6	ROMERO TAPIA ISABEL	LA FLORIDA	5
QUINTREL PEA ISABEL DEL CARMEN	La Pintana	5	DE LA FUENTE MUNOZ NERY	PUENTE ALTO	1
GAETE BRIONES MIRIAM DEL CARMEN	La Pintana	2	ESPINOZA SALAZAR CARMEN	MELIPILLA	3
BUSTOS SUAZO PAOLA ANDREA	La Pintana	1	CURIN MARTINI HERNAN	MACUL	1
GONZALEZ PACHECO JOVINA DEL CARMEN	La Pintana	1	QUINTEROS LUCERO ELISEO	EL BOSQUE	2
SOTO OBANDO MAGALY ELIZABETH	La Pintana	1	SALINAS MONCADA ANA V	PUENTE ALTO	1
VALDAS GARRIDO GIOVANNA ELVIRA	La Pintana	8	CARASCO MUNOZ MARIA	BUIN	3
FIERRO LEON MARIA LUISA	La Pintana	1	VALLEJOS ARANEDA JOSE R	MACUL	1
REYES VALDEBENITO PEDRO SAMUEL	La Pintana	5	INES PADILLA GARRIDO	LA PINTANA	2
IBARRA MUA OZ ANGELA GERALDINE	La Pintana	11	GALVARINO ENRIQUE GUERRERO	BARAHONA	5
CANIU SOLAS RITA GRACIELA CATHERINE	La Pintana	4	JEANNETTE IVONNE ESCAMILLA	LA PINTANA	11
BRIONES RAMAREZ MARA ANTONIA	Maipú	7	RUBILAR VASQUEZ SILVIA ELENA	LA GRANJA	7
PILQUIMAN RIVAS ZARELA FERNANDA	Maipú	5	PLAZA BUSTAMANTE AIDA	MAIPU	5

ÁLVILA VARGAS JUAN JOSÉ	Maipú	8	ASTORGA URZUA MARIA G	CERRO NAVIA	8
MURA URZASA DORIS PAULA DJORDIS	Maipú	5	JARAMILLO RUPAYAN ROSA	PUDAHUEL	5
VARGAS CALDERON MARIA LAURA	Maipú	8	NAVARRO CANALES XIMENA	CERRILLO	8
LARA VARGAS ELIAS ANDRÉS	Pudahuel	8	MORALES SEPULVEDA JACINTO	PUENTE ALTO	8
COLLAO CANDIA CAROLINA ANDREA	Pudahuel	5	PINO CASTRO MERCEDES	P.A.C.	5
COÁOMÁN SANDOVAL SANDRA LISSETTE	Pudahuel	8	CURTALE GARCIA HUGO	EL BOSQUE	5
ZAMBRA GONZÁLEZ ROSA IRENE	Puente Alto	8	SOTO GONZALEZ MARIA E	CERRO NAVIA	8
MUÁ'OZ HEREDIA PATRICIA ESTER	Puente Alto	9	SILVA INFANTE CECILIA	LA FLORIDA	5
ANDRADE REYES MARÍA CECILIA	Puente Alto	1	RIOS CORTES LORENA	PUENTE ALTO	6
VILLEGAS VIDELA YANET DE LAS MERCEDES	Renca	4	CLARK GUTIERREZ ALEXANDRA	RENCA	4
NAMUNCURA SANHUEZA CRISTINA	Renca	4	FUENTES BARDIN BERTA ALICIA	RENCA	4
ESPINOZA RIQUELME SYLVIA	San Bernardo	8	ALVAREZ MUÑOZ MARIA	BUIN	3
CHAMORRO SÁEZ MARÍA	San Bernardo	8	ROMERO CORRALES ELIANA	MAIPO	3
QUINTEROS GONZÁLEZ MARCELA PAOLA	San Bernardo	8	DIAZ ZAVALA ELBA LORENA	EL BOSQUE	5
ROJAS MORALES JUANA ISABEL	San Bernardo	8	FUENTES GONZALEZ LUIS	PAINÉ	3
MAYORGA BARRIENTOS ALEJANDRA BEATRIZ	San Bernardo	1	CASTILLO SALDAÑA MARIA	SAN BERNARDO	1
VALENZUELA ESPINOZA PAOLA	San Bernardo	8	MARTINEZ VILLALOBOS SARA	SAN BERNARDO	2
PORTUGAL PARREÁ'O ROSA CARMITA	San Bernardo	10	SEPULVEDA ESTRADA CLARA	SAN BERNARDO	5
HUENCHUNAO TRALMA ENEDINA EUFEMIA	Cerro Navia	5	BERNARDITA PATRICIA	MAIPU	2
ÁLVAREZ RODRÍGUEZ ENRIQUE	La Florida	8	SERRA GUTIERREZ JOSE EUSEBIO	LA FLORIDA	2
ÁVALOS SEPULVEDA CECILIA	La Florida	8	FUENTES HERNANDEZ ROSA	LA FLORIDA	7
FLORES REYES AMELIA	La Florida	9	ARAYA CACERES ARINDA	ILLAPEL	3
PÁREZ LARA INGRID DEL PILAR	La Florida	5	TIMMERMANN JIMENEZ ADRIANA	LA FLORIDA	7
DÁAZ MENDOZA MARÍA	La Florida	9	AMELIA DEL CARMEN	LA FLORIDA	7
ANDRADE GÁMEZ ROSA	Lo Espejo	8	CARMEN SOLANO SOTO	PUENTE ALTO	1
CORTÉS DUARTE ANA	Maipú	2	NUÑEZ MARTINEZ FRANCISCA	LO ESPEJO	8
ORDENES OPAZO MARÍA DE LOS ANGELES	Maipú	7	DONOSO VALENZUELA VICTORIA	MACUL	2
TORRES RIQUELME JOSÉ MIGUEL	Quilicura	8	CALDERON CANALES	MACUL	2
BERRUETA RIVEROS DANIELA	Quilicura	8	MAGDALENA DE LAS NIEVES	MAIPU	7
MELIQUEO COLLAO ROSARIO	Q. Normal	2	ZAPATA ARENAS ALEJANDRA	QUILICURA	8
AGUILERA BEROÁZA MARITZA	Renca	8	GUTIERREZ ROJAS YANIRA	VIÑA DEL MAR	3
			ESPINOZA ESPINOZA ALEJANDRA	QUINTA NORMAL	7
			DELZO CERDA MARISOL	RENCA	8

El siguiente análisis detalla los Resultados de todas las visitas domiciliarias realizadas:

COMPRADORES

	Código 1	Código 2	Código 3	Código 4	Código 5	Código 6	Código 7	Código 8	Código 9
CERRO NAVIA	1				2				
EL BOSQUE	1								
LA PINTANA	4	1		1	4	1		2	
LA FLORIDA	3	2		1	1			2	2
SAN BERNARDO	1							5	
PUENTE ALTO	1							1	1
MACUL									
LA GRANJA		1					1		
QUINTA NORMAL		1							
MAIPU		1			2		2	2	
RENCA				2				1	
PUDAHUEL					1			2	
LO ESPEJO								1	
QUILICURA								2	
TOTAL	11	6	0	4	10	1	3	18	3

VENDEDORES

	Código 1	Código 2	Código 3	Código 4	Código 5	Código 6	Código 7	Código 8	Código 9
CERRO NAVIA	1	1						2	
EL BOSQUE		1			2				
LA PINTANA	1	1							
LA FLORIDA	1	1			2		2		
SAN BERNARDO	1	1			1			1	
PUENTE ALTO	4					1		1	
MACUL	2	1							
LA GRANJA						1	1		1
QUINTA NORMAL							1		
MAIPU		1			1		1		
RENCA				2				1	
PUDAHUEL					1				
LO ESPEJO								2	
QUILICURA								1	
BUIN			2						
ILLAPEL			1						
LAMPA			1						
MAIPO			1						
MELIPILLA			1						
PAINE			1						
TRAIQUEN			1						
VIÑA DEL MAR			1						
P.A.C.					1				
SAN RAMÓN					1				
CERRILLOS								1	
TOTAL	10	7	9	2	10	3	6	9	1

CAPÍTULO 2. ANÁLISIS Y SÍNTESIS DE ENTREVISTAS POR ACTORES

2.1 ENTREVISTA A EGIS (OPERADORES DE AVC)

El presente capítulo recoge y sistematiza las entrevistas realizadas a representantes de EGIS que operan la modalidad AVC del Fondo Solidario de Vivienda y/o han tenido relación con el tema de la movilidad habitacional.

Las entrevistas fueron realizadas sobre la base de una pauta de temas o preguntas estructuradas para recoger la diversidad de aspectos en que se traduce la experiencia acumulada por las entidades de gestión inmobiliaria social en torno a la adquisición de viviendas usadas. Las personas entrevistadas en relación a este capítulo son las siguientes:

ENTREVISTADO (EGIS)	SIGLA ¹
Ramón Santelices (Convivienda)	RS-C
Verónica Castañeda (S. Almarza Consultores)	VC-A
Mario Grandón y José Astaburuaga (Gevecon)	MG-G / JA-G
Patricio Larrain y Teresa Vial (Planning)	PL-P / TV-P
Carla González (Municipalidad La Pintana)	CG-LP
Patricio García y Alejandra Salazar (Municipalidad La Florida)	PG-LF / AS-LF
Juana Romero (Municipalidad El Bosque)	JR-EB

La consulta a empresas se basó en la siguiente Pauta de Entrevistas:

- ¿Cuándo y cómo llega a interesarse en las operaciones de compra y venta de vivienda usada?
- ¿Cómo evalúa usted este programa con base en su experiencia? Aspectos de claridad, tiempos, costos de terreno, cliente con que se relaciona, pago de subsidios.
- ¿Que rol cumplen el SERVIU y los Municipios?
- ¿Cuales son las ventajas y desventajas de la AVC en comparación con otros campos de acción para las EGIS? ¿Como lo compara específicamente con la construcción y mejoramiento de viviendas con subsidios del FSV?
- ¿Cual es su imagen o perfil promedio de los compradores con que ha tratado?: nivel socio económico y edades, conocimiento del programa, como son gestionados u organizados en el lugar de origen; llegan de todas las poblaciones o villas o a existen zonas especializadas en generar gente.
- Perfil de vendedores: Ídem
- ¿Qué incentiva a la venta de vivienda social? Búsqueda de Recursos, espacio, cambio de barrios estigmatizados, otras. 0
- ¿Cómo toma contacto con compradores y vendedores? En que casos se concreta la operación y en cuales no?

¹ Sigla: se usa más adelante para identificar citas que se transcriben de las entrevistas.

- ¿Es común que sean familiares los compradores y vendedores? ¿A que lo atribuye cuando ocurre que son parientes?
- Tipo de vivienda que se adquiere. ¿Qué atributos tienden a ser más valorados: localización, tamaño de la vivienda, características del barrio,...? ¿Qué busca el vendedor de vivienda Social?
- Como se configuran los precios de venta de vivienda social ¿Existen precios según atributos de la vivienda, o Barrio o los precios están establecidos por el vínculo con el precio de referencia del subsidio?
- ¿Cuál es el destino del dinero de la venta?
- Beneficios y limitaciones del mecanismo de AVC. Identificación de compradores y vendedores, sistemas de control y gestión del MINVU, impactos positivos y negativos sobre el mercado de vivienda y sobre la ciudad
- Antes de crearse esta modalidad, la discusión sobre ella se orientaba a que las familias de menores recursos accedieran de esta manera a una solución habitacional, de manera de que se construyera vivienda nueva sólo de mayor estándar, destinada a los vendedores, lo que permitiría mejorar progresivamente el estándar del parque habitacional
 - En base a su experiencia, ¿qué opina de esta alternativa? , si la estima posible y conveniente, cómo podría operar mejor a futuro?
- Hoy en día con la creación de programas de regeneración de barrios, se ha visto la oportunidad que estos programas y proyectos se vinculen al desarrollo del mercado de vivienda sea con acciones de mejoramiento de stock deficitario, espacios de co propiedad y también con la operación y gestión mas ordenada de Planes de Vivienda Usada
 - ¿Qué opina de esta alternativa? , si la estima posible y conveniente, ¿cómo podría operar mejor a futuro?

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Subsidio al arriendo programa asociado a la rehabilitación de inmuebles degradados de áreas centrales y pericentrales ➤ los propietarios recibirán monto garantizado de arriendo a cambio de mejoras en la habitabilidad de los inmuebles. |
| <p>Subsidio al arriendo se incorpora como alternativa a otros programas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ SERVIU traspasa subsidios de arriendo a municipios para que éstos lo administren junto a al apoyo social complementario que se requiere en estos casos. ➤ PQMB 2.0 que incorpora mejoramiento y reciclaje de viviendas y espacios públicos (se desarrolla en capítulo Barrios) + Subsidio al vendedor de casa usada |

En el Informe N° 1 se presentó la pauta de preguntas diseñada para las entrevistas. La transcripción de éstas se entrega en Anexo del presente informe. Cabe señalar que la pauta constituyó la guía para un diálogo abierto, propio de un contacto con especialistas, que, además, fue enriquecido por las conversaciones sostenidas con otros informantes calificados, como algunos profesionales y autoridades del MINVU. El presente capítulo, entonces, no busca ser una síntesis de respuestas a la pauta², es una selección y elaboración de los aspectos más sustantivos detectados en el conjunto de las entrevistas. Estos aspectos son, básicamente, los siguientes.

² En las entrevistas se recogen numerosos comentarios sobre el abrupto corte en el otorgamiento de subsidios para esta modalidad por parte del MINVU. Sin embargo, tal circunstancia coyuntural no se recoge en este texto, porque no aporta nada sustantivo para una reflexión sobre el AVC.

- EGIS: caracterización de su actividad:
 - Tipos de EGIS
 - Campos de acción, volumen de actividad
 - Rol de las EGIS
 - Vicios en la operación del sistema
- Mercado de la AVC:
 - Perfil de compradores y vendedores
 - Atributos de las viviendas
 - Precio
- Ventajas y desventajas del AVC
- Propuestas.
 - Movilidad habitacional
 - Mejoramiento de la operación

Según los temas señalados, a continuación se realiza una selección de párrafos de las entrevistas, las que se comentan. Dichas citas, agrupadas según los principales temas indicados más arriba, tienen por objeto ilustrar los tópicos más recurrentes y/o singulares, no siempre coincidentes. Los primeros puntos se orientan a caracterizar el tema y los siguientes, en cambio, buscan aportar al desarrollo de las conclusiones, las que en definitiva deben elaborarse junto al resto de las fuentes que considera el estudio.

EGIS, CARACTERIZACIÓN DE SU ACTIVIDAD

“Somos una EGIS distinta, una empresa inmobiliaria con orientación social. No tenemos fines de lucro y no organizamos demanda para terceros”. “Las EGIS que sólo actúan de intermediarias no juegan un rol inmobiliario ni social, especialmente en el caso de proyectos de vivienda nueva, menos todavía cuando son pagadas por la oferta. Pero tampoco sirven en la vivienda usada si se limitan a actuar como corredoras de propiedades” (RS-C);

“...no nos querían a nosotros adentro,...porque éramos empresa privada” “...de repente, el MINVU ... rebaja de frentón las Boletas de Garantía ... y lo que pasa es que en el fondo se abre, para que entre el que quiera, ...obviamente, ibas a tener muchas empresas ...que podían estafar a la gente, porque aquí no ha habido ningún control” (VC-A). . “La Pintana, en un principio, no me quería entregar los Certificados de Basura. Después no me querían entregar los Certificados de Recepción Final o de Vivienda Social, La Granja no me quería entregar los Certificados de Vivienda Social,...pero con el tiempo yo creo que eso fue como cambiando, porque los Municipios mismos se dieron cuenta que no eran capaces de manejar esto” (VC-A).

“Jamás el Ministerio debió haber permitido que los Municipios fueran EGIS, porque los Municipios son jueces y partes en un proceso... obviamente privilegian las Operaciones de ellos” (PL-P).

“La gente confía mucho en el municipio, hay pocas redes institucionales en la comuna, pocas ONG, no existen otras EGIS privadas” (CG-LP).

“...todos los vecinos quieren postular con la EGIS Municipal... hay grupos que han pasado por dos, por tres EGIS, y no han tenido resultados” (PG-LF).

Tras la denominación común de EGIS, se encuentra una gran diversidad de entidades: con y sin fines de lucro (aunque eso no parece ser, en la práctica, una distinción relevante, al menos en el caso de la AVC), de tamaño (el siguiente grupo de párrafos seleccionados de las entrevistas lo evidencia) y de carácter privado o público (municipal). Esto último es particularmente relevante, considerando, por un lado, la “competencia desleal” que se denuncia contra los municipios, pero también el hecho de que éstos, por su naturaleza, normalmente concentran la confianza de la comunidad.

Tratándose de proyectos de vivienda nueva, el conflicto entre EGIS municipales y privadas tiende a desaparecer, dado que los municipios requieren delegar en estas últimas las operaciones complejas que éstos representan. En cambio, las operaciones de AVC presentan una complejidad menor, posible de asumir -al menos- por algunos municipios.

Por el volumen de operaciones, un número reducido de entidades establece marcadas diferencias con el resto. Entre los entrevistados, Convivienda y Almarza representan a ese pequeño grupo, cuya escala de operaciones permite una labor altamente profesionalizada (*"El negocio se sustenta con 1.500 operaciones anuales más o menos, para mantener un equipo de abogados, tasadores, trabajadores sociales, etc."* RS-C). Pero aún más importante que el tamaño, parece ser la diferencia que se registra entre entidades que operan desde los orígenes del FSV (y aún antes) y las numerosas EGIS incorporadas en períodos más recientes. Las primeras desarrollaron su trayectoria operando diversas modalidades de los programas habitacionales y en parte han contribuido al desarrollo de éstos. Las segundas, en cambio, se crean especialmente frente al incentivo que representa la AVC, como modalidad más sencilla (que proyectos de vivienda nueva o de sitios residentes, por ejemplo) y de baja fiscalización, que deja amplio margen para generar ingresos de manera relativamente más rápida y no siempre legítima.

Otro aspecto que expresa diferencias no menores es el de los ingresos percibidos por el servicio profesional que brindan las EGIS en esta modalidad. Las entidades mayores entrevistadas perciben más del doble (32 y 35 UF) que las que cobran sólo el honorario del MINVU: *"EGIS como nosotros, yo creo que son pocas, en el sentido de que no le cobramos un peso a la gente, ni al vendedor, ni al comprador. Nos financiamos exclusivamente con la plata que nos paga el Ministerio, por la Asesoría Técnica"* (PL-P). En las primeras, que también se benefician de la escala de operaciones, el ingreso adicional se obtiene de un cobro al vendedor, lo que contribuye a dar sustentabilidad a la actividad. No es improbable que en el caso citado, donde no se superaban las 50 operaciones mensuales de AVC, ésta sea subsidiada en la práctica por otras actividades de la empresa. En el caso de los municipios el problema no alcanza a ser el mismo: *"...nosotros no tenemos costos tan altos, porque a comparación de las EGIS privadas, tenemos presencia comunal, tenemos distintas oficinas trabajando"* (CG-LP). Más allá de estas diferencias de ingreso, la irregularidad del programa incorpora costos adicionales.

"Hay mucho de mito en eso de que muchas ventas son sólo aparentes, que son arreglos entre parientes que se reparten la plata y nada más... yo hice un pequeño ejercicio revisando en los cheques cuántas veces se repetían los apellidos...no eran mucho más de 15%" (RS-C)

"El problema no viene por los parientes. Es un porcentaje, si, del total, pero no pasa de un 20%... nosotros teníamos menos de un 15 % de operaciones que eran entre parientes" (VC-A).

"los intermediarios ganaron mucha plata...Y no sólo por el tema de los ingresos por la transacción, sino que aquí muchos hicieron compra de vivienda, ...que costaba 07, 08 millones de pesos, ...y llegaron a 12... hay transacciones en la cual gran parte de este sobre precio se fue a manos de intermediarios" (MG-G).

"Al pagar el gobierno al final de la operación, por operación exitosa, la EGIS tiene que funcionar durante meses sin recibir ninguna remuneración, por eso intentan tratar de ganar dinero por algún lado, y sólo pueden conseguirlo por el lado del postulante o el vendedor" "por lo menos el 40% eran ventas entre familias, pues muchas familias de escasos recursos veían esto como un negocio" (CG-LP).

"Muchas empresas compraban las casas, en muy poca plata, y las vendían en el monto en que el Ministerio las tenía disponible, independiente de que costara o no, pedían el máximo, entonces muchas empresas hicieron eso, muchas. EGIS también" (JR-EB).

Hacemos una selección de textos que se refieren a irregularidades denunciadas por los entrevistados, porque éstas han llegado a opacar en cierto grado la imagen de las EGIS y al programa mismo y porque constituyen la cara más evidente de un problema cuya otra cara es el bajísimo nivel evidenciado por el MINVU en el diseño y fiscalización de la modalidad de AVC.

Resulta sorprendente que algunos de los entrevistados desestimen la importancia del vicio más conocido en el AVC, la venta simulada entre parientes, que no implica un real cambio en la situación habitacional y sólo representa un ingreso extraordinario para la familia. Se le resta importancia porque no representaría más de un 20%, de las operaciones que ellos realizan. Si eso sucede en las entidades más profesionalizadas, es dable imaginar que el porcentaje es muy superior en otros casos. Y aunque no fuese mayor, el que una de cada cinco operaciones sea ficticia desde el punto de vista de la solución habitacional es grave, más aún si cada una representa un alto monto de recursos públicos que, de manera agregada, en los momentos de auge del programa sumarían sobre \$40 mil millones anuales. El hecho de que esta práctica estuviese reglamentariamente permitida (y no fuese, en estricto rigor, una irregularidad) sólo agrava el caso.

A lo anterior se suma la práctica, también conocida, de compra de viviendas por entidades que luego las venden a mayor precio a los beneficiarios del subsidio, donde es evidente el incentivo perverso para incrementar al máximo la tasación de la vivienda. Se conjuga así un mal diseño del programa que, como se verá más adelante, tiende a sobrevalorar las viviendas y a incentivar que esto suceda, con el deficiente sistema de registro y fiscalización de las entidades que operan el programa.

PERCEPCION DEL MERCADO DE LA AVC

“La mayoría de los compradores son arrendatarios de la misma vivienda que quieren comprar... Son pocos los vendedores que tienen que dejar la casa cuando la venden, algunos son personas de tercera edad que se fue a vivir con parientes, otros son gente que subió de nivel socio económico, vive en otra parte y vende para dedicar la plata a otras actividades” “Lo que más busca la gente es la cercanía al lugar en que vive. Importa más el vecindario que la localización en la ciudad” (RS-C).

“...mucho allegado, en menor medida arrendatarios... .. generalmente la gente no se cambia de sector.” “...hay zonas en que compramos manzanas enteras, porque eran todos de un mismo Comité, que a todos los habían tirado para allá, y que los gallos nunca quisieron esas casas, gente que nunca vivió en las casas, entonces, cuando uno te vendía, le pasaba el dato a todo el resto...”(VC-A).

“En general, uno opera con gente que arrienda su propia casa”. (TV-P).

“Alrededor del 85% de la gente no es mayor de 35 años. Prefieren AVC, pues se demora menos” “(los vendedores son) adultos mayores en su mayoría... las incentiva mucho que se pueda realizar a través de subsidio, en el caso de La Pintana, es difícil que puedan vender sus viviendas de otra manera” “En la Pintana la gente tiene preferencia por el sector centro, ya que existen viviendas con más terreno y más metros cuadrados construidos ...pero ya están casi todas vendidas” “Primero es este tema barrial, segundo las dimensiones y tercero la localización, a la gente como que no le interesa mucho la cercanía a colegios, una avenida u accesos le interesa harto el barrio más por seguridad que por accesos”. “...mucha gente busca calidad “superficial” por ejemplo si tiene cerámica” (CG-LP).

“La gente que vende en Los Quillayes lo hace porque no soporta la delincuencia, violencia, etc” (AS-LF).

“Mucha gente de la que vendía, era gente que se quería devolver al Sur, por ejemplo. Vendían, y con lo que ganaban, en el Sur podían comprarse una casita, un pedacito de terreno, y les convenía, en realidad.” “Incluso, había mucha gente que vendía para “operarse” de los hijos”. (JR-EB).

Al trazar el perfil de compradores y vendedores, existe prácticamente unanimidad en destacar que los primeros son habitantes del barrio que privilegian continuar viviendo en éste. Algunos subrayan que se trata sobre todo de arrendatarios que adquieren la misma vivienda, otros mencionan una alta proporción de allegados. En todos estos casos el programa constituye una puerta de entrada a la vivienda propia que les permite conservar sus redes sociales. Aún así, cabe mencionar que en el caso de los allegados el beneficio constituye un cambio de sus condiciones habitacionales y en la reducción del déficit, lo que no sucede con los arrendatarios.

Las citas seleccionadas evidencian que los vendedores, si bien tienden a ser personas mayores en general, tienen motivaciones muy diversas para vender y no siempre implica la búsqueda de una nueva vivienda de estándar superior. Más aún, en ciertos casos la venta puede traducirse en un futuro problema habitacional agravado por la condición de tercera edad.

“En un mercado tan particular como éste sólo sirve el criterio, afinado luego de miles de tasaciones, sino es difícil hacer una estimación del real valor comercial de la vivienda” (RS-C).

“...nos topamos con que era muy difícil comprar vivienda usada, que la gente no quería vender, encontraba que era muy poca plata, ... el Ministerio reaccionó, y dijo: “Bueno, entonces paguemos por localización”, y ahí se vino la debacle normativa... la localización está súper mal diseñada.... se están sobrepagando las viviendas, y las fórmulas te obligan a hacerlo.”. “...todo el mundo te llega a vender en 12 millones de pesos, ...hasta la casa más mísera vale 12 millones de pesos”. (VC-A).

“(el vendedor) no va a hacer un salto de 400 a 1500. Los ingresos de estas personas, de estos segmentos, no han subido en esa proporción, por lo tanto el tipo va a saltar de 400 a 600, a 700...pero tampoco había oferta de 700 en vivienda nueva.” “...subieron los precios de todas las viviendas usadas. ...todas las viviendas que antes costaban 06, 07 millones, partieron en 12”. (JA-G);

“Muchas veces estás bajando la tasación, porque estás comprando en Peñalolén, en La Florida,...Macul”. (TV-P).

“Acá las casas han subido mucho de valor porque la gente, mayoritariamente vende por subsidio, y como saben que el subsidio entrega hasta 12 millones y algo, la gente la vende por eso y más... y aparte cobran tres millones o un millón aparte del subsidio, que a veces se los va apagando en cuotas” (CG-LP).

“Las Viviendas básicas de 35 m² no valen \$12.000.000, ni tampoco donde están ubicadas. Yo creo que hay que normarlo más en ese aspecto” (JR-EB).

Todo indica que no ha llegado a constituirse un mercado de la vivienda social usada que en su precio reconozca atributos específicos. Más bien tiende a establecerse un precio que se acerca al valor máximo del subsidio que otorga el programa. Esto explica las diferencias de apreciación entre los entrevistados respecto de si las viviendas están sobrevaloradas o subvaloradas: en realidad suceden ambas cosas, el estándar y localización de muchas viviendas no justifica los cerca de 12 millones de pesos que se pagan por ellas, subsidio mediante. Pero en ciertas comunas en que el valor del suelo podría traducirse en un valor mayor de las propiedades, el valor de éstas tiende también a ajustarse al del subsidio.

En todo caso, este efecto distorsionador del precio es más agudo en el caso de viviendas que se sobrevaloran, puesto que en el caso opuesto sucede -en ciertos casos- que el comprador paga un monto adicional sobre el subsidio, principalmente por casas localizadas en comunas socialmente más heterogéneas. Por otra parte, los entrevistados coinciden en que sin la creación de un subsidio para la adquisición de viviendas usadas, este mercado difícilmente habría existido.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL AVC

“La compra de viviendas usadas es una solución, pero no genera movilidad”. “Hay que tener presente que este programa no genera empleo, lo que constituye un problema, no sólo para el sector público, sino también para la industria de la construcción, que le interesa que los recursos públicos generen actividad. Para este último sector un programa así sólo es positivo si reemplaza la construcción de viviendas mínimas” (RS-C)

“De los vendedores que nos venden a nosotros, un porcentaje efectivamente importante se va a comprar otra vivienda, de mayor valor, pero generalmente si te compras una vivienda de mayor valor, es usada” (VC-A)

“...la construcción de viviendas bajo eso (1000 UF), era prácticamente, despreciable”. “Este tipo de políticas son propias de cierto tipo de concentraciones urbanas, y no de otras”. (JA-G)

“El Programa de la compra de la Vivienda Usada ...es muy bueno para la gente joven que está partiendo, que no tiene nada, es muy bueno, tiene harta demanda...”. “es el Programa, por excelencia, que combate la segregación socio-espacial,... frenó la expulsión de los más pobres a la periferia, les permite quedar viviendo en comunas que hoy día son peri-centrales”. “...de esos vendedores, 1/3 se compró otra casa, y el resto, está volando, está volando de nuevo” (PL-P).

“No se produce mucha rotación de gente un reingresos de personas y por eso no creo que se mejoren situaciones de allegamiento” (CG-LP).

“Es un programa que funcionaba muy bien en la comuna y que le acomoda a la misma por la falta de terrenos que existe, y por la aspiración de los floridanos de quedarse en la comuna”. “El problema es que en el futuro se van a tener adultos mayores sin casa...” (PG-LF).

“Nosotros tenemos mucho miedo de que empiecen a llegar los que vendieron, que fueron los papás en general, y que se queden sin pan ni pedazo...” (JR-EB).

Los entrevistados coinciden en el papel que desempeña esta modalidad de acceso a la vivienda, principalmente en comunas donde no hay suelo disponible para la construcción de viviendas sociales, de manera que permite el acceso a la propiedad de una vivienda en la comuna o en el barrio de origen. Desde el punto de vista del vendedor, le crea un mercado a su propiedad, pero nada garantiza que la venta de ese patrimonio desencadene un proceso de movilidad habitacional y por lo tanto, que se manifiesten los efectos positivos en la generación de actividad en la construcción y en la calidad del parque que se asocian a tal proceso.

Sus limitados efectos en la actividad del sector construcción, así como en la reducción del déficit habitacional no son intrínsecos: se deben en lo fundamental al marco reglamentario establecido para el programa y a sus debilidades operativas. Algo similar puede decirse del marco en que operan las EGIS. En efecto, la suma de estas debilidades se expresa en las irregularidades y vicios señalados más arriba, en los riesgos de crear nuevos problemas habitacionales a futuro, esta vez con los vendedores, en una extrema discrecionalidad en la asignación de subsidios, etc, factores que ponen en entredicho su impacto positivo

PROPUESTAS DE REFORMA DEL AVC:

“Para que el Programa funcionara realmente en la lógica de la movilidad habitacional, tendría que plantearse distinto, teniendo como centro de su diseño al comprador de la vivienda de mayor valor” (RS-C).

“Debería haber una mesa, con los principales Operadores y con 3, 4 chicos ... y decirles: “Mira, en 3 meses tenemos que tener un Reglamento claro, transparente y simple”. Esta cuestión se puede hacer de manera más sencilla y con súper poco costo operativo” “... se pueden aplicar métodos súper sencillo de Valorización de las Viviendas”. (VC-A)

“...esta cosa de los autos, en que “délo en parte de pago”, puede ser súper interesante, porque ahí te estás asegurando que efectivamente, la transacción se está produciendo en el sentido que tú quieres, y no es plata pa'l bolsillo Debiera hacerse un alto en el camino, tomarse un tiempo, para hacer un análisis de lo que pasó ...y re-diseñar el Programa en función de eso”(MG-G).

"La Localización tiene que ser en función de parámetros mucho más estrictos y estudiados geográficamente". "Si es para comprar una vivienda, a lo mejor tiene que tener un Subsidio diferenciado, porque efectivamente se está produciendo esta cadena virtuosa". (JA-G).

". "Los compradores...van a estar siempre, pero lo vendedores, primero, serían los de la Movilidad Habitacional ... yo creo que a estas alturas, el Programa está lo suficientemente maduro como para tener esa condición, sobre todo cuando hay una demanda tan grande" (PL-P)

"...habría que evaluar qué tipo de casa se espera que compre la gente, no limitarla a las viviendas sociales. Sacando esa traba se puede aspirar a que las personas adquieran viviendas mejores". (AS-LF).

"Las Viviendas básicas de 35 Mts. [cuadrados], no valen \$12.000.000, ni tampoco donde están ubicadas. Yo creo que hay que normarlo más en ese aspecto". " ...normar el Programa, de forma que no postule la gente para hacer negocio". (JR-EB).

Las citas seleccionadas de las entrevistas representan ideas de propuesta diversas, que pueden ser agrupadas en dos tipos de iniciativas.

Por una parte, las de carácter operativo:

- Revisar procedimientos y a crear un nuevo marco normativo
- Solucionar de esa forma las fugas de recursos, el abuso de intermediarios,
- Incorporación de un sistema adecuado de valorización de las viviendas.
- Actuar además del reglamento del Fondo Solidario de Vivienda y de la AVC, también sobre el marco normativo de las EGIS, donde es necesario introducir prohibiciones y sanciones, así como una depuración de las entidades facultadas para operar.

El segundo tipo de sugerencias, en cambio, si bien tiene como condición lo anterior, implica modificaciones más importantes al programa, destinadas a transformarlo en un vehículo eficaz de movilidad habitacional, objetivo con el que fue concebido originalmente. En esta línea, algunos sugieren:

- Condicionar las operaciones a que el vendedor use el recurso en la compra de otra vivienda, pensando que el programa está maduro para introducir esa exigencia.
- Otros sugieren que lo anterior no sea una condición que obligue, sino estimularlo, por ejemplo, dándole prioridad a esos casos en el otorgamiento de los subsidios.
- La incorporación efectiva del concepto de movilidad habitacional a la AVC implica abordar el diseño del programa desde su punto más difícil, el vendedor: como dice un entrevistado, no es difícil encontrar a alguien dispuesto a comprar y que cuente con los recursos que otorga el subsidio, lo realmente complejo es que dicha transacción se continúe en una nueva adquisición, esta vez de una vivienda de mayor valor.

2.2 ENTREVISTAS A DIRECTIVOS Y FUNCIONARIOS DEL MINVU.

Las 5 entrevistas a funcionarios MINVU logradas fueron las siguientes:

- Hector Lopez Alvarado, Jefe DITEC.MINVU, Subsecretario de V.y U Subrogante (HL)
- Julio Echevarria, Jefe Unidad de Asistencia Técnica MINVU-Ditec (JE)
- Maria de La Luz Nieto, Coordinadora Observatorios Habitacional y Urbano (MN)
- Cristina Silvia, Jefe FSV DPH MINVU (CS)
- Angela Cofre, Ex Jefe OIRS MINVU, Hoy Coordinadora Monitoreo de Sistemas de Reclamos por EGIS (AC)

Conforme al Informe N° 1, la Entrevista a Expertos MINVU siguió la siguiente Pauta

Consultas Generales sobre Historia Previa Entrevistados.

- Preguntar cuales funciones ha desarrollado en este Programa.
- Que Proyectos conoce o le suenan más en detalle.

Visión General del Subsidio a la Vivienda Usada

- Cual es su opinión del Subsidio comparado a otros planes de vivienda?
- Comparado a cuando comenzó el Programa, ¿Funciona Mejor o peor?
- ¿Como se gestan las operaciones?
- ¿Que tipo de conjuntos generan ventas en este programa? ¿Qué barrios se posicionan o no existen barrios especializados?
- ¿Qué barrios o conjuntos debieran ser atendidos a futuro? ¿Focalizadamente o todos donde exista interés de cambio de vivienda?
- ¿Cómo puede mejorarse este Programa? (trasparencia, volumen, impacto urbano)?
- ¿Existe gestión social en este programa? ¿Cómo es la participación de los vecinos?

Problemas y fortalezas del programa

- ¿Cuál es la imagen asociada a este Subsidio?
- ¿Cuáles tres defectos cambiaría de este programa?
- ¿Cuáles tres fortalezas u oportunidades que da este programa usted potenciaría?

El Análisis que se presenta en este documento se resume en los siguientes grandes tópicos: primero, trayectoria de los entrevistados; segundo, Visión General del Programa FSV ACV, tercero, Identificación Personal de Fortalezas y Debilidades, y por último Propuestas de Reforma de la Movilidad Habitacional.

Trayectoria Previa Entrevistados:

Angela Cofre (Asistente Social): Profesional Encarga de Sistema de reclamos de la ciudadanía respecto al funcionamiento de las EGIS. En específico, ingresa al sistema estos reclamos semanalmente. Cuando son proyectos constructivos, se derivan a un equipo técnico para que

revisen los casos. Y cuando no, se archivan para saber cuáles son las EGIS y temas más reclamados. Fue jefa de la Oficina de Difusión MINVU hasta el 2005

Maria de la Luz Nieto: Economista, Encargada de la Comisión de Estudios Habitacionales y Urbanos, una Comisión Asesora, que se creó en el MINVU, hace un año aproximadamente. En relación al tema de Vivienda Usada, ha estado en ese tema desde la DPH, con uno de los primeros esfuerzos sistemáticos que se hicieron en el año 95', 96', cuando se instaló el Sistema de la Básica Privada, para darle cobertura a un Subsidio, que pretendía echar a andar un Mercado Formal de Viviendas usadas, en bajos precios. Después ha estado en el diseño, la definición, en que distintas maneras del Mercado de la Vivienda Usada se ha dinamizado, a través del mismo Subsidio del Decreto [N°] 40, a través del Fondo Solidario, el Fondo 1, que se creó primero, después el Fondo 2, que se abrió como una respuesta a un segmento de la población que le llamaban la zona gris / límite, porque era la que no tenía suficientes ingresos como para ser cliente de los Bancos, pero no tenía tan bajos ingresos para ser considerada por debajo de la línea de la pobreza.

Cristina Silva, Encargada del Departamento de Atención a Grupos Vulnerables de la DTH. Es una División que se re-estructuró, justamente para atender a las familias del 1° al 3° quintil, y del quintil superior, que sería el otro Departamento de Atención de Sectores Medios. Es el Departamento de Atención de Grupos Vulnerables corresponde manejar los programas de Fondo Solidario 1, Construcción y Adquisición de Viviendas; Fondo Solidario 2, Construcción, y ahora también se incorporó en la modificación la Construcción, Adquisición y Construcción; y el Programa de Protección del Patrimonio Familiar; también el Subsidio Rural; y últimamente atención de los Campamentos. Por lo tanto, se trata de una jefe con vinculación directa a la Normativa, que rige los Programas, y también la aplicación de los Subsidios.

Julio Echevarria, Sociólogo, JEFE UAT, JEFE DITEC (S), Jefe de UAT desarrolla trabajo de controlar EGIS FSV, generar normas para EGIS y PSAT Instruye directrices procesos de control a cargo de los SERVIU. Oficia a director SERVIU aclarando funciones. (JE. MINVU)

Hector López Alvarado, Arquitecto, Jefe DITEC MINVU, Subsecretario de V. y U (s) (HL, MINVU), Arquitecto Jefe DITEC desde 1998, Ha liderado la Política MINVU de Calidad de la vivienda

IMAGEN GENERAL DEL PROGRAMA AVC

El Programa es valorado por todos los funcionarios MINVU porque agrega diversidad y capacidad de ejecución a la política habitacional en grandes ciudades, pero todos también reconocen que el diseño actual ha llevado a operar una versión muy defectuosa de movilidad, visible en un cuadro con grandes vicios en su gestión por las EGIS y deficiencias de control por el SERVIU

“Este subsidio es una línea necesaria diferente de la producción de vivienda y que apunta al reciclaje de vivienda, pero que ha operado sobre una base errónea de solo financiar movilidad de un usuario a otro. Durante los años de operación del FSV hubo una explosión de demanda que es muy real y que genera una demanda informal de cambios de barrio y vivienda, pero se trata de una demanda más bien aspiracional (mejor status) y expectativas de mejor conectividad con la familia y las redes de trabajo, no necesariamente demanda de una vivienda mejor. Originalmente se pensaba que se vende una vivienda ya existente para frenar el consumo de suelo y que en algún punto este acto generaba la construcción de una nueva casa de mejor nivel. Mi impresión es que no debiese exigirse una expectativa directa de movilidad donde sea requisito que se venda para comprar una vivienda sobre un determinado estándar” (HL, MINVU)

“Es un Programa absolutamente necesario, ya que no se puede pretender metas y objetivos de las Políticas tan Focalizados, solamente con viviendas nuevas. La Vivienda Usada,

tiene que ser un protagonista importante. La vivienda usada no es solo para evitar que las ciudades crezcan sino que diversifica la oferta a las familias, les permite elegir el lugar en que quiere vivir y quedarse cerca de sus redes, ello en la medida de que hayan instrumentos que permitan que el Mercado de las Viviendas de Precios Bajos sea un Mercado Formal, que tenga instrumentos explícitos para hacer las transacciones, es probable que esas transacciones se dinamicen, en fin. No obstante, “se ha ido desarrollando de una manera, bastante dinámica, pero bastante desfigurada, por la intervención (inadecuada) de otras herramientas creadas para lograr más integración social y cuidar los límites de la Ciudad, como es la aplicación del Subsidio de Localización a la Vivienda Usada” operada en un “mercado convulsionado con precios desfigurados”. (Maria de la Luz Nieto, MINVU)

El Programa de Adquisición de Vivienda es un logro en función de la poca disponibilidad de terreno o terrenos fuera de cobertura sanitaria. Muchas de las viviendas que se adquieren, son la vivienda que arrendaba o viviendas en la propia comuna de residencia, lo que permite mantener ciertas redes sociales en sectores más consolidados, con equipamiento, con pavimento, con todos los servicios, con transporte. El sentido de la adquisición de vivienda, no es malo en sí. Quizás el mecanismo fue demasiado abierto y el Reglamento es demasiado simple, lo que se ha prestado para el traspaso de recursos entre familiares, lo que no implica un mejoramiento habitacional real. Conscientes de eso, ya hicimos las modificaciones, y se prohibió la venta entre parientes. (CS, MINVU)

“La vivienda Usada es un programa util en regiones metropolitanas y en el ultimo gobierno se avanzo respecto a políticas anteriores al lograrse operaciones reales en la movilidad y la adquisición de viviendas sociales. El problema es que, el SERVIU se vio desbordado por el número de operaciones que generò abrir y liberalizar el Sistema EGIS para efectos de poder cumplir la meta de 200 mil subsidios en 4 años. Después de esta medida las EGIS se cuadruplicaron y el control se hizo imposible, en lo cual conspirò también el sistema en línea de entrega del Subsidio que en la AVC significa que no exista mas chequeo que la lectura de carpetas puesto que no existe proceso previo a banco de proyectos ni banco de proyectos como en la Vivienda Nueva. Existen 4 o 5 revisores SERVIU por 10 mil operaciones”. (JE, MINVU)

“A diferencia de los otros programas, permite obtener una solución habitacional en barrios consolidados. Esto permite tener a familias viviendo junto la red de contactos y no existe un desarraigo. Eso fue la apuesta del programa y eso se ha cumplido. Los primeros que se interesaron en vender la vivienda en un comienzo del programa, fueron las que estaban abandonadas o pertenecían a barrios de mal vivir. Desde el ministerio no se le ha dado tanto énfasis como debiese tenerlo a la AVC, se le ha dado mas despliegue a los proyectos constructivos. Es un programa que curiosamente es el que más subsidios otorga, todo lo que es habitabilidad social y control sobre el programa es súper débil. En la estadística del año pasado, que incluyen los programas subsidio habitacional, programa de protección al patrimonio habitacional el FSV es el que tiene más reclamos. De los 1389 reclamos identificados, 1103 fueron de adquisición de vivienda construida siendo las temáticas más reclamadas cobro indebido, demora excesiva de los trámites de postulación, calidad de la información, calidad de la gestión, calidad de la atención. (AC, MINVU)

¿Cómo se gestan las operaciones?

Para los funcionarios MINVU entrevistados, la EGIS como un actor dominante y privilegiado que no genera transacciones, sino que las valida con su dirección, es la base de un proceso percibido como informal e inadecuado por todos los entrevistados:

“Antes de las EGIS el gran organizador de demanda era el SERVIU o los mismos dirigentes vecinales. Las EGIS han reemplazado este rol, pero no han generado ningún servicio o valor agregado que justifique que gocen reglamentariamente del monopolio de operar la AVC. Un grupo de EGIS surgió y se especializó en AVC, que vienen del mundo inmobiliario pero que no

construyen y realizan un negocio conexo a las empresas constructoras. Se trata de EGIS de profesionales sin capital o que se vinculan sin costos como Empresas de papel que gestionan una demanda agrupada para poder darles acceso al subsidio y reembolsarlo” (HL).

“La EGIS realiza un proceso de detección de beneficiarios y no la búsqueda de viviendas. Se revisan viviendas en venta en Prensa y las EGIS los visitan o captan beneficiarios directamente en Oficinas SERVIU y Municipios. Las EGIS no califican el estado de la vivienda y buscan personas con viviendas en vista y lo que hacen es simplemente articular operaciones, sin existir corretaje ni entrega de información sino que trámites y coordinaciones de procesos individuales ya gestados”. (JE, MINVU)

“Por el modo de operar de las EGIS, yo supongo, que en conjuntos construidos por el SERVIU van casa por casa preguntando: “¿Y Ud. quiere vender?”, frente a lo cual la persona empieza a pensar que podría vender, y le dicen: “¿Y Ud. tiene allegados?”, la EGIS va creando la demanda, y se da generalmente, me lo han dicho ellos” (CS, MINVU)

“Las personas que requieren una vivienda, no necesita venir directamente al ministerio o al Serviú, si no que a una de muchas EGIS, son más las de 1.000 en todo el país y en la región metropolitana son más 200. Entonces ¿A cuál EGIS me acerco y elijo?, el problema es que son muy precarios los antecedentes que se tienen de ellas para orientar a las personas. Los datos que tenemos, no ayudan mucho a la gente. Generalmente eligen la que les queda más cerca de la casa o más cerca entorno al SERVIU.- Lo segundo, es tener la oferta de vivienda, la EGIS Avece tiene ofertas de vivienda o las personas tienen una, la cual tiene que ser estudiada por la EGIS el cual estima si esta dentro del programa o si tiene problemas legales por ejemplo. En el intertanto que la EGIS que estudia los antecedentes, la persona toma contacto con el vendedor y llegan a establecerse acuerdos informales, por ejemplo, vengase a vivir a la casa pagando un arriendo, no obstante, puede ser que luego se estime que la vivienda no es parte del programa y no se puede comprar. Entonces ahí un problema que no es solo de comprador sino también del vendedor, nosotros decimos que no nos hacemos cargo de acuerdos donde llegue el comprador con el vendedor, ni las EGIS con el vendedor, entonces ya tenemos a un sujeto vulnerable que está haciendo de vendedor y que nosotros no estamos atendiendo, ese es un gran problema. Y después, como el vendedor saca de la vivienda al arrendatario, también a veces el vendedor le dice al comprador le entregue un dinero como compromiso de compra-venta, pero es un proceso informal, si no resulta la compra-venta, quien le devuelve el dinero al comprador es nuestro beneficiario”. (AC)

3. Fortalezas y Debilidades

Los funcionarios MINVU identifican como Fortalezas de este Programa su aporte a diversidad de planes, Asociación con privados, y que Atiende simultáneamente calidad y cantidad eventualmente, y su Capacidad de gasto y Rapidez de atención.

“Implementa una idea bastante acertada. Si nos remontamos años atrás, en la Región Metropolitana, una persona obtenía una vivienda después de esperar 08 ó 06 años. Hoy día, con la Adquisición de Vivienda, ya está reclamando al año. O sea, la celeridad, y la oportunidad de tener una vivienda, yo creo que es muy valioso, la gente lo valora “(CS, MINVU)

Las debilidades del Programa son muchas y graves, y reconocen cuatro flancos de crítica:

Rol de la EGIS y Fallas de Mercado,

- “La EGIS es un pequeño monstruo que hemos creado nosotros, pero yo también tengo una autocrítica, que nos compete en cuanto a que como Ministerio hemos sido muy blandos, sabiendo lo que está pasando. Quizás nosotros no deberíamos abandonar el rol de la satisfacción de la demanda como Estado. No pudimos armar un Registro de EGIS porque no pasó como Ley, y de ahí se paso a convenio. Los primeros Convenios que se firmaron a nivel nacional fueron restrictivos, y pedimos que cualquiera para entrar pusiera una Boleta de 300 UF. Hoy día eso no existe. En la medida que tú te inscribes, tienes Convenio, y en la medida de que hagas Operaciones, tienes Boletas, pero eso te da patente sin tener nunca una boleta, de tener patente en el Ministerio y puedes hacer cualquier cosa. No hemos sido lo suficientemente restrictivos, lo hemos hablado con la ONAEGIS, una organización, si a ellos les sirve también limpiar el Mercado, no tener problemas de rifleros que desprestigian y que crean esta demanda artificial, porque yo no puedo creer, no puedo creer, que en Talca se entreguen 6.000 Subsidios, y queden 12.000 afuera, y se entregan 6.000 más, y quedan 18.000 afuera. (CS, MINVU)”
- “Las EGIS no han estado a la altura del programa, las cuales han descubierto un nicho de negocio importante con nosotros pero que les ha faltado ética. Ha habido cierto aprovechamiento de la condición de vulnerabilidad de las personas, ellos han mirando todo como un negocio”. “Las EGIS cobran indebidamente a algunas personas por la asistencia técnica lo que es totalmente irregular. Estos vicios están concentrados en algunas EGIS, que son las que más denuncias tienen” (AC)
- Modelo EGIS no es Subsidio a Demanda. No existe filtro de calidad habitacional ni de integración urbana y el Precio real de las operaciones esta inflado (JE)
- El trabajo con las organizaciones vecinales esta ausente, que ellos organicen o vean el corretaje de propiedades o informen a la comunidad, como el proceso es individual, pierde la posibilidad de organización social. Hay algunos municipio tiene que tienen servicios que compra y venta de vivienda construida. (AC)
- El Estado cometió el error de pensar que todo puede regularlo y se genero un programa poco operativo para sectores pobres, siendo que lo que se requiere es facilitar una movilidad flexible y ágil. En particular, cuando a las EGIS se les da el rol de aplicar la AVC se esta generando una limitación ya que el sistema debiera estar enfocado a ayudar a una familia a elegir vivienda y no solo contar con el visto bueno de una EGIS cuya actuación ha encarecido artificialmente estas operaciones. (HL)
- “Ha habido una cierta perversidad en la intervención de las EGIS, porque si bien pensamos en este concepto de las Entidades de Gestión Inmobiliaria Social, que son entidades que intermedian entre el comprador y el vendedor, entidades que puede cerrar la brecha de conocimiento que hay entre una demanda muy desinformada y una oferta bastante más experta. Sin embargo, las EGIS crean un nicho propio, donde ellos aprovechan brechas, y ellos han operado un espacio propio, un mercado de la intermediación en la compra-venta de Viviendas de bajos precios, donde el precio por los servicios que se ofrecen en ese Mercado, es una captura de una proporción del Subsidio”...El desempeño de las EGIS no ha contribuido a un Mercado transparente, sino que han esclavizado al Mercado, también” (Como ejemplo), muchas veces se da el caso de gente que está el comprador, y está el vendedor, tienen un acuerdo, y deben ir donde una EGIS para que cumplan los requisitos y obtener el Subsidio. (MN)

Impacto en Calidad Habitacional,

- Hace 14 años atrás, surge la impresión fuerte, muy promovida por Sergio Almarza, que la vivienda secundaria podría llegar a mejorar los estándares de vivienda, por la vía de que los vendedores de vivienda, a su vez, adquirieran viviendas nuevas, y en cambio, los compradores de primera vivienda, accedieran a la vivienda usada, con buena localización. Yo creo que ese esquema de Almarza, efectivamente que es más secuencial y ordenado, porque adquiero primero una vivienda, después mejoro mi vida, y voy a la segunda vivienda, y esta se la dejo a otro, no se da en la realidad. (CS, MINVU)
- El punto es que mucha gente, opto por una vivienda en un barrio que no se debiese haber permitido. Tampoco se ha hecho un estudio que ha pasado con el vendedor, no sabemos, si efectivamente hubo una movilidad habitacional o si realmente bajo sus condiciones de vida. Entonces no se sabe, si realmente el programa está cumpliendo ese objetivo. Es un eslabón desprotegido dentro del programa. (AC)
- Muchas viviendas sociales incorporadas a este programa son de hecho viviendas de poblaciones nuevas (ej. Rancagua) con problemas de construcción imposibles de entregar y que han podido operarse como compras de vivienda usada. El tipo de stock a movilizar debiera ser revisado. No hay descarte en el proceso. (JE)

Ineficiencias y Transferencias,

- El valor de venta ha aumentado mucho por la especulación, ya que el subsidio establece que se pueden comprar viviendas hasta un monto, entonces la gente siempre va a ese tope en cualquiera de los sectores de la ciudad. La venta entre familiares es un vicio presente, el dueño de casa le vendía la casa al allegado y el dueño de casa pasaba a ser allegado y se quedaba con el subsidio. (JE, HL)
- El reglamento del FSV se ha prestado para un alto porcentaje (que estima en un 30%) de operaciones ficticias (venta entre parientes que no implican cambios en la condición habitacional de los implicados), lo que hace dudoso que haya sido justo en estos casos el subsidio de localización otorgado (JE, HL, MN)
- El valor del subsidio determina el valor de las transacciones, con lo que se ha creado un mercado de viviendas usadas distorsionado, que no permite establecer atributos que diferencien el valor de las viviendas. Entre las posibilidades de mayor ingerencia de las EGIS a promover en una nueva reglamentación, señala el seguimiento del vendedor y su asesoría para una eventual adquisición de una nueva vivienda de mayor estándar, como se pensó originalmente el sentido de fomentar la adquisición de viviendas usadas. Existe inflación artificial de viviendas puesto que todas valen techo de precio. Por ejemplo viviendas tasadas a 6 millones se venden por precio límite de 12 millones (sumando subsidio vivienda + subsidio de localización). (JE, MINVU)

Sistemas de Control y supervisión MINVU,

- Hace falta cuotas mayores de supervisión. Hace falta un estadio o etapa de banco y pre banco como en la vivienda nueva y mayores exigencias a las EGIS. Entre 2006 y la actualidad se ha inscrito un alto número de EGIS, la gran mayoría de las cuales tiene un número muy bajo de operaciones. Opina que se trata de entidades de escaso conocimiento del sector, atraídas por una ganancia fácil por operaciones de compraventa de viviendas usadas en lugares muy específicos, donde su labor prácticamente no tiene valor agregado. (JE, MINVU)

Sensibilidad a Precios de Suelo,

- El precio del suelo está imponiendo una restricción muy grande a la construcción de nuevos Proyectos, estamos hablando de un Subsidio hoy día que financia un porcentaje muy alto del valor de la Transacción, entonces, ahí hay mucha plata disponible, dando ciertas ventajas a las transacciones en Vivienda Usada en la medida de que entendíamos que era una oferta que incidía en mayor integración social, ¿Cómo incentivamos? La vivienda usada: “Mire, Ud. no postule, Ud. no se demore, Ud. llega, elige su casa, y si cumple con todas las condiciones, se le paga de inmediato” o sea, un Subsidio en línea con las revisiones básicas necesarias. (MN, MINVU)
- “Los precios son súper monótonos, en el borde superior del Financiamiento Estatal, entonces no es una casualidad. Las tasaciones no sé si están por arriba o por debajo. Seguramente el que tasa, te dice que está por debajo, pero resulta que uno escucha que la gente que está ahora un poquito más informada sobre como vender sus viviendas, sabe que puede pedir, 01, 02, 03 millones por fuera. Y hacen exigencias de precio en ese sentido” (MN)

Propuestas de Reforma del FSV (AVC)

Para los funcionarios MINVU se configuran las siguientes propuestas:

- Romper la exclusividad de la EGIS como filtro o primera fuente de información que reciben las personas (todos). Permitir el Acceso directo de las Familias al AVC, buscando pasar de una actividad de movilidad pura a otra donde se genere la producción de una vivienda o la mejora sustancial. (HL)
- Existen nuevas tecnologías y se podrían llegar a acuerdo con municipios para realizar este proceso y un corretaje con un rol activo de la propia comunidad. Se propone usar mecanismos modernos de difusión en un Mercado del tipo del Portal Inmobiliario, para romper Monopolios que se crean por Operadores Privilegiados. Ello visto que hay un porcentaje enorme con acceso a Internet. (más del 60% de los usuarios de las Oficinas de Información del MINVU tienen acceso a Internet en su vida diaria, ya sea por sus hijos, ya sea por el Cyber Café) (MN, AC).
- Rediseñar este subsidio (en los hechos a la oferta) como un subsidio a la demanda que permita que las familias se inscriban en un registro, se verifiquen las necesidades de vivienda, se entreguen zonas o grupos a EGIS en un proceso donde el primer contacto debe ser el SERVIU y no la EGIS. (JE, HL)
- Formular un reglamento más exigente en demostrar, o de garantizar, de alguna manera, la Calidad de la Vivienda, el Estado de Conservación, la Durabilidad Estimada, o sea, estamos de verdad financiando una Vivienda. La intermediación Técnica que hacen las EGIS debe abrirse a otras posibilidades que garantice aplicar Subsidios a Viviendas que lo merecen (MN)
- Los vendedores no siempre venden para cambiarse a una Vivienda mejor, sino por muchas más razones: porque tiene otra Vivienda obtenida sin Subsidio, por su ciclo de vida que empuja a reducirse, porque surge rechazo el Barrio o porque necesita dinero. Esta diversidad no debe impedirse pero sí debe Regularse que quien obtuvo una vivienda con Subsidio, y quiere venderla, debiera “devolver el Subsidio, y hacer con el resto de la plata lo que quiera pero que no capitalice el esfuerzo del Estado en su beneficio y de la

EGIS. Medir los montos exige valorizar cuál fue el aporte del Subsidio con un cálculo estimativo validado, donde se puede retro-traer la Operación inicial. (MN)

- Evitar espacios para que las EGIS inflen precio de adquisición para gestar un corretaje de propiedades mejor remunerado que las 15 UF por la gestión. La reforma en curso por el MINVU apunta a calificar primero a la persona, si merece o no el Subsidio, y luego de ese Reglamento, la persona sale a buscar una vivienda. No como ahora que viene con la vivienda ya casi comprometida, con adelanto de dinero, que la propia EGIS de pronto fomenta. (CS, MINVU)
- EGIS debe entrar recién cuando la gente tenga promesa de compraventa en mano y afinar estudios, previo regular venta entre parientes que es un mero negocio financiero El DS 174 en trámite repone. Estimo $\frac{1}{4}$ de las operaciones son ventas entre parientes. (HL)
- **¿Qué barrios o conjuntos deben ser atendidos?** Frente a la consulta si la Movilidad debiera considerar alguna forma de Focalización Territorial, en función de impacto urbano del Programa o zonas donde fomentar este Mercado, salvo dos opiniones dudosas, el resto es bastante claro en ver la conveniencia de introducir zonas en estas materias de inducción de procesos de compra y venta.
- M. Nieto argumenta dudas desde el ámbito de transparencia y C. Silva desde la perspectiva de cobertura:
 - “Es complejo, porque cuando uno define zonas, cuando tú haces una línea en el Plano de una Ciudad, y dice: A este lado de la línea tengo un beneficio mayor, y en este otro lado, tengo un beneficio menor... esa línea no se hace por casualidad, el azar o por puras consideraciones técnicas, entonces ahí se usa, hay mucha presión porque esa línea considere los intereses particulares de personas determinadas. Hemos visto zonas de Renovación Urbana que tienen un cototito para acoger un Edificio que construyó X” (MN)
 - Lo ideal, es que busquen en cualquier lado, para favorecer la integración, no delimitarlo así como el Subsidio de Renovación Urbana que son en ciertas zonas, en ciertas áreas de la ciudad específicamente, sino que dejarlo lo más abierto posible, y quizás tratar, dentro de la adquisición de vivienda de producir el mismo efecto de los Proyectos Integrados, entonces, sería bueno que fuera en cualquier lugar. La adquisición de vivienda también tiene un Subsidio Complementario de Localización: Si está mejor ubicada la vivienda, igual que cuando tú compras un terreno que está mejor ubicado, también tiene Localización. (CS, MINVU)
- Del lado de los beneficios de introducir zonas o Indices territoriales, surgen diversos motivos: orientar el Subsidio, generar condiciones en zonas donde no existe mercado secundario, y también excluir zonas con calidad inadecuada de vivienda:
 - “Subsidio a la vivienda usada debiera estar vinculado a algún índice de mercado, vacancia o perfiles de vivienda, no puede ser neutra. Seremi no establece ninguna planificación así que se requiere subsidios auto orientados territorialmente como por ej el SRU” (JE, MINVU)
 - Subsidio necesita poder entrar a zonas con alto stock y escasa venta, para lo cual primero debe intervenir para catastrar y mejorar, luego buscar disminuir densidades y hacinamiento excesivo, apuntando a la movilidad con remodelación

de los conjuntos. Estas empresas que intervengan y remodelen debieran reemplazar el rol actual de las EGIS. Existe poca demanda de Vivienda de Departamentos, lo que coincide con zonas donde no existe ninguna disponibilidad de suelo y donde no se construye nada. (HL)

- Poner restricción para que la gente compre en barrios que no debiesen ser atendidos, esto es donde el MINVU ha reconocido que fueron construidos con una densidad excesiva y en donde lo mejor sería demoler o remodelar primero. El Volcán, Padre Hurtado por ejemplo, son como 4 o 6 por ciudades. (AC)

2.3 ENTREVISTA A PROFESIONALES DE MUNICIPIOS

Las entrevistas municipales realizadas a la fecha son 5, en 4 casos se trata de Municipios que operan como EGIS, distribuidas en las siguientes comunas:

- El Bosque: Juana Romero, Jefe Depto. De Vivienda
- Independencia : Maria Isabel Palominos, Oficina de Vivienda
- La Florida: Patricio Garcia S, Jefe Egis/Psat Municipal y Alejandra Salaza
- La Pintana: Carla Gonzales, Encargada Oficina de Vivienda
- Maipú: Marisol Herrera, Oficina de Vivienda

Las entrevistas a Municipios siguieron la Siguiente Pauta

Visión General del Subsidio a la Vivienda Usada?

- Como fue aplicado el PQMB en este Municipio? Hubo alguna apuesta especial?
- Cuénteme brevemente la historia de los barrios que generan ventas en este programa?
- En este Municipio ha estado previsto fomentar este programa?
- ¿Cómo comenzó el programa? ¿Cuánto conocen sus operaciones?
- ¿Qué barrios se posicionan o no existen barrios especializados?
- ¿Qué barrios o conjuntos debieran ser atendidos a futuro? ¿Focalizadamente o todos donde exista interés de cambio de vivienda?
- ¿Cómo es la participación de los vecinos del barrio?

Problemas y fortalezas del programa

- Cual es su opinión del Subsidio comparado a otros planes de vivienda?
- Cual es su opinión de las EGIS, la gente que vende o compra en esta comuna, del SERIU
- ¿Cuál es la imagen asociada a este Subsidio en la Comuna?
- ¿Qué Cambiarían del programa?

HISTORIAL DE MUNICIPIOS ENTREVISTADOS

- **Municipio de Maipú:** se coordina con EGIS cuando existen proyectos de mejoramiento de vivienda que se topan en el territorio con mejoramiento de entorno, esto es el programa que el Alcalde prioriza e incluso aporta UF de ahorro que requiere de los beneficiarios.
- **Municipio de El Bosque:** El Municipio es EGIS, desde el 2008. Antes El Bosque trabajo con una EGIS externa mediante un Convenio de Colaboración por ejemplo, nosotros habilitábamos, elaborábamos el Plan de Habilitación Social, lo ejecutábamos, y la EGIS hacía toda una segunda parte, que tiene que ver con los pagos, que tiene que ver con todo el cuento, y el monto que el SERVIU paga se dividía. Esa fase permitió crear una EGIS y conformar los Profesionales necesarios en el Departamento Suma 20 personas en un Área de Primera Acogida, un Área Social, donde hay Habilitadores en todos los Programas y en todos los Sectores. Su area Técnica Constructiva suma 02 Arquitectos, 01 Constructor.
- **Municipio Independencia:** Como EGIS opera desde el 2008. Llega efectivamente a tramitar aproximadamente como ciento cincuenta subsidios que ya están pagados y están las familias listas y tenemos ingresadas al Serviú otras cien familias más y acá en espera tenemos también más o menos la misma cantidad.
- **Municipalidad de la Florida:** Funciona como EGIS desde 2007. Comenzó con el programa de mejoramiento de la vivienda, y de Adquisición de Viviendas Usadas (AVU). Actualmente la EGIS trabaja más temas del FSV y del Programa de protección al patrimonio familiar. En la administración pasada, la división comunitaria y la división de desarrollo social estaban fusionadas, por lo que había una confusión entre la EGIS y la aplicación de la FPS. Cuando esto ocurría la EGIS se dedicaba casi exclusivamente a entregar puntajes, pues además había una baja de profesionales que pudieran llevar a cabo las postulaciones. Con la nueva administración las divisiones comunitaria y social funcionan separadamente. La oficina de la entrevistada tiene como única función el informar sobre el FSV y su mecanismo de postulación, además de entregar los puntajes del Sistema Rukan del SERVIU.
- **Municipalidad de la Pintana:** La municipalidad actúa como EGIS desde el 2005, ahora en convenio con la seremi y antes con el SERVIU. Por lo tanto, actúa en la postulación de los subsidios habitacionales, anteriormente a todos, actualmente solo al FSV 1 Y 2, para adquisición de vivienda construida, fondo uno para construcción de vivienda en nuevos terrenos, sitios de residentes y en el programa de Protección del Patrimonio Familiar actuamos solo como coordinadores pero no como EGIS postulante.

IMAGEN GENERAL DEL PROGRAMA:

Los funcionarios municipales destacan que, el subsidio de AVC es un programa que funcionaba muy bien en su comuna, que le acomoda a la misma por la falta de terrenos que existe, y por la aspiración de los locales de poder quedarse en la comuna. Entre los aspectos que los funcionarios municipales evalúan a la hora de ponderar este programa y su operación en sus territorios se cuentan los siguientes:

Genera relación del Municipio con Juntas de Vecinos y Grupos: en un cuadro de buenas relaciones, hay juntas de vecinos que reportan conflictos con Egis Municipal cuando hay

problemas en donde no se puede postular a todo el grupo y es necesario seleccionar; esto obligar a ciertos grupos a esperar, y dadas las altas expectativas que han generado los subsidios, se produce un sentimiento de disconformidad. Esta expectativa se acrecienta por la preferencia de las personas de postular con la EGIS municipal, por malas experiencias con las EGIS privadas (“hay grupos que han pasado por dos, por tres EGIS, y no han tenido resultados”).

Hace que los Adultos Mayores pasen de Propietarios a Allegados: Vivienda Usada es muy poco lo que se hace acá, si hemos visto ventas a los hijos de los papas, ese tipo de vicios, y luego lo que hemos visto que los padres se quedan sin nada, o sea un riesgo social que hay que prevenir”. La venta está motivada en esta comuna por una solidaridad entre familiares pero casi todos sino todos se quedan a vivir en la comuna, y pasan de propietarios a allegados adultos mayores. Se vende por sobre el monto, por 13 y 14 millones de pesos, la gente paga la diferencia. La gente (propietaria) no quiere el subsidio sino que quiere vivir acá en Maipú. (Municipio de Maipú)

Un Programa necesario, pero que falta regularlo. Consideramos que es un programa que hay que fomentarlo, pero por lo nuevo se escaparon muchas cosas, el control. Incluso de los que estábamos gestionando. Esta cosa de la venta entre familiares que uno veía que era a toda vista algo que no correspondía, pero uno no podía decir que no porque estaba establecido en el decreto y la gente te decía ¿por qué? Si ellos tenían el derecho yo no podía negarme ¿entiendes? Estaban viviendo todos juntos y se lo compraban entre ellos y seguían todos viviendo ahí mismo. Después nos pusimos a tratar de controlar eso y les dijimos no se puede porque después van a, como que uno le inventaba un poco el control que iba a haber después, pero.... Yo veía que era evidente que ninguna de las dos partes estaba resolviendo el tema de vivienda porque imagínate que la madre le vendía a la hija y la hija ya vivía ahí. Entonces yo lo que le decía a la señora, ¿señora y si después su hija la echa?... no es que no me va a echar... y yo le decía, pero señora su hija tiene familia, tiene hijos, tiene marido, a lo mejor usted no va a caber en ese proyecto que ellos tienen de familia. (Municipio de Independencia).

Genera Acceso a vivienda en Comunas sin Oferta.

- En La Pintana por temas de movilización y conectividad con otros sectores de la ciudad, a la gente le es difícil acceder a otras comunas más céntricas. Por ello se toma la decisión de participar en todo el proceso del programa, acompañando a los usuarios para que puedan acceder a una vivienda usada... con respecto a construcción de viviendas no vamos a seguir con ese componente, debido a las dificultades técnicas relativas a: encontrar un terreno, conseguir una empresa constructora, lo engorroso de las licitaciones, etc. Eso no significa que no orientaremos y derivaremos a las personas, pero no construiremos viviendas. (Municipio La Pintana)
- Comparado con la Construcción de Vivienda Nueva, existe una ventaja para ciertas comunas donde no tenemos terreno. El Programa de Vivienda Usada es un buen Programa, porque, como no hay terrenos en El Bosque, permitía la movilidad. Permitía algo. Claramente, que la gente se hiciera propietaria, con las Viviendas Usadas, bajar el déficit que tenemos. Este es un Programa que hace que las viviendas básicas, sociales, suban su valor, las valoriza de alguna manera, porque lo que hace es pagar más de lo que valen, y de hecho, nuestro tema siempre fue con la gente que buscaran viviendas en otros lugares, no importa que no fuera en la comuna. Nos pareció un buen Programa porque daba Solución Habitacional a gente que no había podido, hasta el momento hacerlo, yo sostengo, y sigo sosteniendo eso: Que es un buen Programa. (M. El Bosque)

IMAGEN DE LA FOCALIZACION DEL PROGRAMA (BARRIOS Y GRUPOS SOCIO ECONOMICOS)

Para los Funcionarios de EGIS Municipales, existe una visión muy nítida del grupo de familias que compran gracias a este subsidio y también del tipo de barrios y propietarios que han ido configurando un mercado secundario de vivienda social:

¿Cuáles Barrios generan Oferta de Vivienda?

- En la Pintana la gente (que compra) tiene preferencia por el sector centro, ya que es más tranquilo, existen viviendas con más terreno y más metros cuadrados construidos lo que beneficia a los vendedores pues se paga más. Santo Tomás, también es demandado, pese a que las viviendas son muy pequeñas. La gente quiere localizarse en ese sector por la cercanía a otras vías de acceso comunal, Santo Tomás colinda con La Florida y La Granj. El sector menos demandado es El Castillo, con fama de muy peligroso (M. La Pintana).
- Las *características del barrio* priman mucho: hay casas que están en un determinado sector y la gente no las escoge por cierta estigmatización de ser sector de delincuentes o drogadictos. Primero es este tema barrial, segundo las *dimensiones* y tercero la *localización*, a la gente como que no le interesa mucho la cercanía a colegios, una avenida u accesos le interesa mucho el barrio más por seguridad que por accesos. Otro tema es la *calidad*, mucha gente busca desde calidad “superficial” por ejemplo si tiene cerámica que les llama mucho la atención, aunque estructuralmente la casa esté un poco mala. (M. La Pintana)
- El Bosque está dividida en 06 sectores, y en el Sector 1 están concentradas las Viviendas Sociales todos los Departamentos en altura están en ese Sector, todas las viviendas que son pareo continuo, están en ese Sector, que son de, no sé 36 Mts., 32 Mts, dependiendo de cuál haya sido el Gobierno que las entregó, y esas viviendas son las que más se vendieron (M. El Bosque). Cuando se inició el Subsidio la movilidad surgió en zonas de mayor Vulnerabilidad, pero hoy se ha diversificado y extendido. Nosotros empezamos cuando el Programa tenía 320 UF y dividendos de 06 millones de pesos; después la gente, claramente fue queriendo comprar viviendas de mejor calidad y crece el Programa y los montos. De esa manera se fue haciendo un poco más transversal a los distintos sectores, por decirlo de alguna manera, los distintos estratos socio-económicos de la Comuna. Nosotros tenemos un sector en el cual mucha gente vendió, y mucha gente compró, que es el Sector 1, que son viviendas más sociales, entre Lo Blanco, San Francisco, Los Morros, es un sector de cómo 01 Km. cuadrado. (M. El Bosque)
- La EGIS municipal promovió la venta de los departamentos de la Juan Antonio Ríos, población muy grande, antigua, donde se concentra mucho arrendatario. Desde el año dos mil vimos que lo ideal era que los arrendatarios pudieran comprar, pero su situación socioeconómica no calificaba, no podían pedir crédito hipotecario...entonces salió el fondo solidario y las familias calzaron pero muy bien para comprar donde estaban arrendando. También venían desde sectores antiguos, de Maruri, Colón donde hay mucho cité pero esas casas no tienen la recepción fina y se rechazaron muchas viviendas. *La gente que tenía casas antiguas también trataron de regularizar para poder vender y eso es algo que nos pareció interesante que la gente se diera el trabajo de regularizarla para poder comprar después.* (M. Independencia)
- En términos generales, las compras de viviendas sociales se generan desde Av. Vicuña Mackenna hacia el poniente, hasta el límite de La Florida (Av. Santa Raquel), así como en el entorno de Av. Departamental y Av. Américo Vespucio. Se trata de los barrios más pobres, de menores ingresos y más vulnerables. Hay particularidades, porque en el perímetro hay zonas buenas, con mejor calidad de vida en términos económicos. El terreno delimitado por las calles paralelas Av. Vicuña Mackenna y Av. La Florida no se genera demanda, pues vive gente

de otras condiciones. No quiere decir que no hayan necesidades en esos sectores, pero al hacer una revisión por barrios (es decir, general), esos sectores no generan demanda. (Municipio La Florida)

- En La Florida, los sectores Nuevo Amanecer, Los copihues, Araucaria, La Higuera, existen comités de allegados y alta demanda por AVU:
 - “Sectores aledaños a Departamental”.
 - Cerca de Walker Martínez, el Barrio Santa Teresa (sector cercano a La Quebrada de Macul, es una población nueva de blocks, construida cerca de 1993).
 - Sectores del eje Santa Raquel: Los Quillayes, Los Navíos. Se trata de casas/departamentos muy pequeños (las casas de Los Navíos son de 46 mts² y 3 mts. de ancho, de dos pisos, donde sólo el primer piso es sólido), las condiciones del barrio no son muy buenas.
 - Se menciona también una demanda sectorizada en Jardín Alto, Quinchimalí, etc. (lugares donde las casas son más grandes), que es una clase media “en la cuerda floja”, con puntajes más altos en la FPS, pero que siguen siendo allegados.

Los barrios donde se genera mayor demanda hacia el FSV coincide con los barrios de mayor pobreza en la comuna. Se focaliza en el sector poniente: unidad vecinal 32, 33, 34 y 37 (Los Quillayes, Los Navíos, Punta Arenas, Julio César), y en el sector oriente (Departamental): unidad vecinal 23, 25 y 35 (Los Copihues, Nuevo Amanecer y Las Araucarias), confirmando lo expresado por el Encargado de la EGIS municipal. Los compradores no buscan sectores específicos, pero sí características específicas: tranquilidad, ausencia de drogas y delincuencia, donde se pueda “vivir tranquilo”; otras características, como la ubicación, no son tan importantes. Esto también genera frustración, pues sólo se encuentran casas en barrios vulnerables. (M. La Florida)

¿Quiénes venden/compran Vivienda Social?

- En La Pintana, es difícil que puedan vender sus viviendas de otra manera, acá recién viene gente que quiera venir de otras comunas a vivir para acá. Permite una mejora en su situación socioeconómica y comprar una mejor vivienda en otra comuna. Recién ahora se están implementando proyectos de más altas UF en la Pintana para que la gente que mejore su situación económica pueda quedarse en la comuna. También hay adultos mayores en su mayoría que quieren irse de Santiago. (Municipio de La Pintana)
- En El Bosque, son mujeres con hijos gente joven, muy joven, todos con un conocimiento del Programa mejor que nosotros (risas). Mucha gente de la que vendía, era gente que se quería devolver al Sur, por ejemplo. Vendían, y con lo que ganaban, en el Sur podían comprarse una casita, un pedacito de terreno, y les convenía, en realidad, Gente mayor entre 50 y 60...Había hijos que estaban pegados, que no aportaban, o qué se yo, algunos con algunos problemas también, de delincuencia, de drogadicción. Entonces, muchos papás lo que hacían era vender esa casa, o muchas personas mayores, vender esa casa y volver a los lugares de origen de ellos (Municipio de El Bosque).
- El último tiempo fue común que sean familiares los compradores y los vendedores, pero hay 02 situaciones: una, claramente de negocio, para lucrar, para comprarse la casa en la Playa o un auto. que fueron los papás en general, y que (puede) se queden sin pan ni pedazo, porque el hijo le diga: “Yo no quiero tu casa, quiero tu plata”, pero también se queda con la casa hora a nombre de él, y otra situación, mas frecuente, que son ventas de adultos mayores a al hijo con el cual iba a vivir para siempre o la hija que los cuida, y donde los antiguos propietarios muchas veces se van. (M. El Bosque)
- El perfil de los vendedores, ellos son mayores de 50 años, y nivel socioeconómico más alto que los compradores y son más hombres que mujeres y el objetivo de la venta es

porque se quieren comprar una cosa mejor. Un incentivo es que la gente estaba aburrida de arrendar por entre 110 y 150 mil pesos. (M. Independencia)

- Los compradores con que le ha tocado trabajar no son los más pobres, no son los más vulnerables, yo creo que son los más hábiles. Acá el perfil son jefas de hogar, trabajadoras, promedio más o menos 35 años. ellos se han dedicado a recorrer los barrios y mirar los letreros donde se vende hasta comprar la casa que ellos están arrendando o en el sector que están arrendando. Y la forma de cómo se informan es vía vecinos que les dan el dato, o con el vendedor que lo conocen o con familiares. (M. Independencia)

La Egis Municipal de La Pintana tiene un perfil muy preciso de los compradores y vendedores:

La PINTANA Nivel socioeconómico	LA PINTANA Edades
Está dado por los requisitos de la propia política, primeros quintiles, sin embargo, se producen algunos vicios debido a errores de focalización u omisiones de las personas en la ficha de protección social. Hay personas que no tienen el perfil del fondo uno, o sea familias en situación de extrema pobreza, pero familias de otra situación igual acceden, pues quieren este beneficio porque requieren menos ahorro. "En papel si las personas todos cumplen con el requisito de no tener más de 11.500 puntos, pero en la realidad yo creo que son personas que están en el perfil del fondo 2."	<p>Compradores:</p> <p>Gente joven, fluctúan entre los 21 y 35 años. Compran muchos jóvenes y adultos jóvenes. Prefieren AVC, pues se demora menos. Alrededor del 85% de la gente no es mayor de 35 años.</p> <p>Vendedores: Generalmente adultos mayores en su mayoría (alrededor de 60%) y adultos (un 40%). Poca gente joven puede vender</p>

Compradores La Florida:

El nivel socioeconómico, sociocultural y educativo de la gente es bastante bajo, son gente vulnerable, personas con muchas carencias habitacionales, con mucho hacinamiento, mucha gente allegada, madres solteras con más de un hijo, etc. Se observan grupos específicos:

- Separaciones de hecho: si uno de los cónyuges postula a un subsidio, anula la posibilidad del otro de postular, lo que ha generado situaciones dramáticas en que una persona se entera, revisando sus posibilidades de postulación, que su ex pareja ya postuló, que tiene FPS en otra comuna, con otra familia, etc., y que en definitiva no puede postular. En estos casos la única solución posible es el divorcio, pero esto se dificulta por los pocos recursos del FSV.
- Personas que han obtenido subsidios y lo desconocen. Éstos quedan en situación de "vigentes-no pagados" y mientras estén registrados en el SERVIU no permiten una nueva postulación. En estos casos, las personas se derivan al SERVIU a renunciar o dar curso a los subsidios adjudicados, aunque la mayoría de las veces se opta por lo primero.
- Afluencia de adultos mayores, que si bien tienen puntaje para la postulación, se encuentran en una situación "incoherente". Se trata de gente sola, enferma, a quienes pedirle ahorro y obligarlos a buscar una vivienda es una cuestión impracticable. Muchos de ellos han escuchado que hay viviendas especialmente diseñadas para sus necesidades, pero esto no es así; el SENAME implementó un programa de recuperación de casas en abandono, pero fueron 200 casas y ya están ocupadas. Esto genera tristeza en los adultos mayores.

La gente que quiere comprar no puede optar a viviendas que no estén en sectores vulnerables. Lo que la gente espera es que suban los subsidios, porque quieren vivir en mejores condiciones. El

ahorro exigido es poco y la mayoría de la gente no presenta problemas con este tema. Sí incomodidad, a veces, cuando son ubicados en el tramo dos, porque este ahorro, por mínimo que sea, implica un esfuerzo. Incluso hay ocasiones en que se ha tenido que ayudar a la gente con el ahorro (se piden fondos a la Intendencia o por medio de la asistencia social).

La gente busca salir de los barrios complicados, pero el problema es que muchas veces el subsidio no permite eso. "Igual la gente queda feliz porque el subsidio permite salir de la condición de allegamiento y hacinamiento, es algo propio; imagínate una familia que pasa de vivir todos en el mismo dormitorio a tener dos dormitorios, en algunos casos tres, tu propio baño o tu propio comedor". En principio hay gente que busca salir de sus barrios, y se dan casos en que se logra, en que se encuentran viviendas bien ubicadas. (La Florida)

Vendedores La Florida:

Existe una mala sensación hacia cierto grupo de vendedores, pues el subsidio se prestó para la compra entre parientes, padres que le vendieron a sus hijos, etc. Otro grupo de vendedores lo constituyen las personas que han podido surgir, que ya no ocupan esas viviendas y las arriendan, personas que partieron viviendo en los barrios pero que hoy día están en otra condición, se han ido a provincia, a otros sectores de la comuna, en mejores condiciones.

Desde diciembre empezó a haber mucho retorno ("señorita, no encuentro casa") y se puso más atención en la gente que se acercaba a vender sus viviendas (previamente se rehuía el tema por el miedo a comprometerse en la recomendación de dos privados desconocidos para la oficina). Actualmente se registran las viviendas, se chequean en las instancias correspondientes, y finalmente se recomiendan a las familias más vulnerables. Todos ellos pertenecen a Los Quillayes. La gente que vende en Los Quillayes lo hace porque no soporta la delincuencia, violencia, etc. Otro sector donde se generan ofertas es en la Villa Santa Teresa, en la unidad vecinal 3 (Walker Martínez con Tobalaba). Es una villa formada en la década del '90, después del aluvión, bastante grande, construida en 3 etapas, con casas y condominios sociales.

PERCEPCIÓN DEL PROCESO Y OPERACIÓN DEL SUBSIDIO AVC.

Para las EGIS municipales, por su vínculo con la política municipal el proceso de gestión AVC es percibido con características específicas muy diferentes de la visión usual que se tiene del proceso EGIS o privado, y donde se aprecia un programa que en ciertos territorios generó una demanda no vista por temas de vivienda y dio acceso al interés de grupos pobres con procesos de corretaje municipales reales:

- Egis municipal gestiona la compra de vivienda fundamentalmente con familias de Independencia, Conchalí, sector norte. No abarcamos a otros sectores de la región metropolitana. No tenemos banco de datos de vivienda. Entonces damos la orientación a las familias que están postulando al Fondo Solidario 1 hasta que se le paga al dueño de la vivienda. Se recibe toda la documentación, se hace el estudio de título, se hace la tasación, la promesa de compra venta. Después toda la documentación se ingresa al Serviu, se levantan las observaciones y después se recibe el subsidio, se hace la escritura, se inscribe en el conservador y después se le entregando. Demoramos entre seis y nueve meses en periodos normales. (M. Independencia)
- Dos veces a la semana hacíamos reuniones con más de ochenta familias contándoles de que se trataba el programa. Porque somos municipio tenemos un compromiso que va más allá del negocio, pero a las EGIS privadas les da lo mismo. Fomentaban incluso operaciones entre parientes. (M. Independencia)

- “En un primer momento se enfatizó la difusión (del AVC), pero luego no fue necesario. Llegaba mucha gente a las 04 de la mañana para tomar número, había momentos en que atendíamos 500 personas en las mañanas... era muchísima gente la que estábamos atendiendo, de verdad desbordadas...” La mayoría de las personas que vienen a atenderse, no venía con su casa y necesitaban información (de cómo comprarla o venderla). Nosotros hacíamos primero una reunión con el vendedor, luego comprador-vendedor, luego pedíamos los primeros papeles. Después se revisaba los documentos y se firmaba Promesa de Compra-Venta, y después de eso también la tasación. Muchas veces hicimos reuniones con vendedores aquí, y después nunca más volvían. Todo este proceso hasta que podemos postularlo, en general, dura un promedio de 06 meses. (M. El Bosque).
- En una EGIS privada se demoraban en ingresar una carpeta 3 semanas, nosotros nos demorábamos 3 meses en ingresarla. El municipio llega a interesarse en la compra y venta de vivienda usada porque hay muy pocas posibilidades de que la gente tenga acceso a soluciones de vivienda. Entonces dada la alta demanda, era la alternativa que teníamos para estas familias y que ellos buscaran su propia vivienda. Nunca pensamos que esto iba a ser tan rápido, en el 2009 se dio mucho eso de comprar los departamentos de la Juan Antonio Ríos, ahora vamos a tener la estadística de cuantas familias tramitaron y cuantas compraron en la Juan Antonio Ríos. Los costos de gestión no son altos, porque la verdad es que a terreno sale el tasador y toma la camioneta municipal y toma en un día a toda la gente de un mismo sector y cuando se salía a las otras comunas (Colina) en una tarde había que hacer todas las gestiones y los profesionales de acá además de ver otros proyectos, también veían el FSV (Independencia)
- Nosotros no tenemos una cartera de viviendas que se vendan, no actuamos como corredora, pues al ser un organismo público podríamos tener conflictos de intereses, la gente pensaría que podemos tener negocios con los vendedores. Lo que sí, permitimos es que pongan sus avisos de venta en el diario mural. La gente ya viene acá con la fotocopia de las escrituras de las vivienda que le quieren vender, con eso hacemos el primer estudio que es bastante rápido, ahí le decimos si la vivienda cumple legalmente y técnicamente con los requisitos para ser comprada y en ese caso le entregamos un tríptico con todos los papeles que debe reunir, luego de reunidos todos los antecedentes: técnicos, legales y sociales para postular, a comprador y vendedor, pues creemos que el vendedor es una parte importante del proceso y debemos comprometerlo para que no desconfíe del proceso. De ahí ambas partes pueden consultar constantemente del estado del proceso. (Municipio de La Florida)
- Se realizan charlas en donde se explica el proceso de postulación al FSV. Estas charlas se promueven entre quienes no entienden el proceso cuando se les explica por primera vez (al momento de entregar el RuKan), y se realizan de acuerdo a la demanda. Esto, porque no se tiene claro cuando va a comenzar a funcionar el FSV otra vez: “mientras no tengamos claridad, yo no voy a oficializar charlas; cuando esto se reactive vamos a hacerlo igual que el año pasado, que se hacían charlas martes y jueves en las tardes, a partir de las 4 de la tarde. Y si es necesario hacer más, las vamos a hacer, o si es necesario ir a terreno... se han acercado, sí, organizaciones comunitarias, juntas de vecinos, comités, a pedirnos que vayamos a terreno y les expliquemos a los vecinos, pero todavía no lo vamos a calendarizar. (Municipio de La Florida)
- Se prefieren grupos que tengan un promedio menor en los puntajes de la Ficha de Protección Social (FPS y proyectos con mayor impacto, donde se beneficien más personas. Además se ha intentado atacar sectores donde no había trabajo en la administración anterior (alcalde Pablo Zalaquett). (M. de La Florida)

PERCEPCIÓN DEL PROCESO DE DEFINICION DE PRECIOS.

Las EGIS municipales coinciden que el precio en el caso de sus territorios es excesivo y existen factores diversos que presionan en tal sentido:

- Los Vendedores ponen el valor del subsidio. Pero a veces el valor del subsidio estaba por encima de lo que podía costar la vivienda y muchas veces tuvieron que bajar el precio. Ese es el gran problema que tuvo el Serviu, porque toda la gente comenzó a vender propiedades que no costaban 12 millones, si no que costaban 7 millones.. (M. Independencia)
- En el caso de las EGIS privada, si la casa costaba 8 millones la EGIS se quedaba con una comisión de por ejemplo 400 mil pesos. Por lo tanto a las EGIS les convenía que la casa costara un poquito más. Y eso no puede ser, el tasador tiene que estar supervisado, tiene que haber un hito que vaya a inspeccionar la obra, igual que en las viviendas nuevas. Esa es la debilidad del programa, porque se van a gastar grandes recursos en resolver problema de vivienda a menos gente (M. Independencia)
- La Compra entre parientes, sin posterior separación residencial es importante de medir porque en esos casos el incentivo obvio es vender al máximo y mejor si las casas son las mas pobres. No se tienen estadísticas sobre el número de casos, pero la magnitud es importante según todos. Otro efecto es que, a futuro se van a tener adultos mayores sin casa, de allegados en la casa de sus hijos, y a medida que los adultos mayores se empiezan a hacer más ancianos se generan problemas, lo que puede derivar en que en algún minuto se tengan adultos mayores sin casa, que perdieron su casa. La gente tiene necesidad y vieron este subsidio la manera de suplir recursos.
- Cuando comprador y vendedor llegan a acuerdos de venta por montos superiores al que paga el Estado, existen dos vías de solución comunes: i) En muchos de estos casos, los compradores siguen como arrendatarios y de esa forma cancelan en cuotas la diferencia producida (en estos casos, comprador y vendedor no necesariamente se conocían antes de la transacción); ii) En otros casos, algún amigo o familiar del comprador solicita un crédito de consumo para que el primero salde la deuda con el vendedor de su vivienda, y se asume una deuda con quien pidió el crédito de consumo.
- Dado que los vendedores saben que las personas van a contar con el subsidio, le suben el valor a sus viviendas. Existen casos -como en el sector de Los Navíos- donde las viviendas se venden en tres o cuatro veces el valor fiscal. El precio de las viviendas es un acuerdo entre comprador y vendedor, muchas veces el acuerdo ya está tomado al momento de acercarse a la EGIS. La EGIS no tiene nada que ver en este tema, la tasación que ésta hace no es comercial, sólo asegura las condiciones de habitabilidad de la vivienda, pero no puede establecer un límite de precio para las mismas. Lo que exige el subsidio es que la vivienda cumpla con el cuadro normativo y se mantenga en óptimas condiciones por 10 años; esto es todo lo que asegura la tasación. No existe, en todo caso, un estudio certero sobre los precios de las viviendas. En todo caso como la EGIS municipal no tiene proyectos de postulación con terrenos nuevos, esto se hace a través de convenios con EGIS privadas, no se puede ser categórico en comentar precio de venta.

EVALUACION FODA DEL PROGRAMA FSV-AVC

Factores positivos.

+ **Incentivo a la venta de la vivienda social:** la gente que compra mejora sus condiciones y pueda optar a una mejor alternativa dentro de la región; la gente que ya había dejado su vivienda social por otra mejor, se veía obligada a arrendarla, pues quienes estaban dispuestos a vivir en esas casas no tenían los recursos necesarios ni capacidad de ahorro.

+ **Fin del arriendo:** Otro factor positivo del subsidio es evitar el arriendo, pues obligar a una persona de pocos recursos a arrendar una vivienda es limitarla. El quitar esta necesidad es quitar una carga a la familia, generando un aumento en el presupuesto que puede invertirse en otras cosas (mejorar las condiciones de salud, de educación, etc.). El subsidio es un beneficio directo en varios ámbitos: se entrega casa y se permite entregar recursos para otras cosas.

+ **Aprovecha infraestructura,** hay vivienda social que está ahí, disponible, y hay gente que quiere vivir ahí, porque dentro de todo la gente acá en La Florida se quiere quedar a vivir en La Florida". En la comuna hay mucha gente expectante con este subsidio; o sea, yo te dije, de 1000 personas, 600 preguntaron por este subsidio, 600 en 10 días, en 10 barrios, un día en cada barrio, entonces yo no sé qué pasaría si fuéramos a toda la comuna, si esto lo multiplicas... la gente se quiere quedar en la comuna, y la gente sabe que hay pocos terrenos, los comités de allegados saben, la gente está muy informada de los programas de vivienda en general"

+ **Gestión EGIS Municipal.** A comparación de las EGIS privadas, tenemos presencia comunal, tenemos distintas oficinas trabajando y al departamento social que nos derivan a las personas. Nosotros mayoritariamente atendemos acá en la municipalidad, pero también desarrollamos atenciones grupales (charlas y asambleas) a nivel territorial. Por esto nosotros tenemos los mismo costos que al desarrollar nuestro trabajo como oficina de vivienda. No son muy altos porque también nuestros recursos son escasos, y por ende influye mucho la motivación de nuestro equipo de trabajo, que sale a terreno, pese a no tener vehículos, o recursos asociados a eso, existe una alta motivación y compromiso laboral. (Municipio de La Pintana)

Problemas que ha experimentado el FSV

(-) **Genera expectativas desmedidas:** el FSV ha generado muchas expectativas en la gente. Ha costado que la gente entienda que haber acreditado vulnerabilidad en la FPS no implica que haya ganado el subsidio, que es necesario hacer la postulación, tener ahorro, buscar la vivienda social. La gente cree que es "llegar y llevar" y "se van a sus casas esperando que uno les lleve la plata hasta la vivienda". Existe la idea de que el subsidio es de \$12.000.000, y no es así, es un subsidio en UF que depende de las características de la vivienda y que *puede* llegar a las UF 570 "Estamos en un sistema malcriado que viene de un momento histórico donde había mucho asistencialismo, entonces la gente se acostumbró a que se le de todo, entonces a veces la gente viene acá con un nivel de prepotencia y violencia indicando que esto es un fraude porque no hay casas por \$12.000.000, entonces tú le explicas que no es la idea que busque una casa por \$12.000.000, sino que este es un esfuerzo que hace el Estado, y que seguramente le va a faltar la diferencia para comprar esa vivienda, y eso tiene que ponerlo esa persona.

Existe exceso de demanda por el programa, todos quieren postular a él, y eso no permite una diversificación socioeconómica de la comuna, el municipio quiere introducir heterogeneidad en este plano, por lo tanto si nos transformamos en una entidad que solo tramita fondo 1 y 2 no

estamos cumpliendo con esta meta. Por ende esta decisión política (de montar una EGIS para AVC) si bien fue correcta en algún minuto hoy lleva a que todas las personas quieran solo este subsidio y no opten por las otras alternativas. (M. La Pintana)

(-) Mal funcionamiento de las EGIS:

Se han revisado casos de EGIS avaladas por el SERVIU que cobran sumas que no corresponden a los postulantes por concepto de asesoría y postulación, que estafan, o que obligan a incurrir en gastos innecesarios. En este sentido el SERVIU no hizo la fiscalización que correspondía.

El mecanismo de las EGIS, que realmente sean entidades de gestión sociales y no comerciales, que se humanice un poco la relación con la gente que postula; y por otro lado, una relación más expedita entre las municipalidades y los equipos territoriales que tiene el SERVIU. Yo creo que esa forma de trabajo podría optimizar muchísimo este programa que yo encuentro maravilloso”.

(-) Movilidad desde y hacia Barrios Ghetto. El FSV, por su diseño, hace que cuando la gente adquiere sus viviendas “se meta en la boca del lobo”, se quede en sectores que son vulnerables, con altos niveles de violencia, etc. La gente aspira a salir de esos lugares, pero el FSV sólo adquiere viviendas sociales, las que en el caso de La Florida están en este tipo de escenario. A mucha gente se le tuvo que decir que las casas que habían elegido no podían ser adquiridas por sus malas condiciones, pero la gente insistía en que ellos mismos las iban a arreglar. Esto se producía por distintas razones: valorización del terreno, preferencia por barrio, etc. Es necesario ser más rigurosos en este sentido; si bien esto está incluido en la normativa, “es medio general”, al guiarse sólo por el cuadro normativo, “uno podría decir que se cumple con esto, pero está en malas condiciones, pero como es ley, podría haberse pasado... acá por lo menos no se hizo”. La sugerencia es ser un poco más precisos en cuanto al cuadro normativo, no sólo respecto a los espacios (mts²), sino también a las condiciones constructivas de la vivienda. (M. La Florida)

(-) Inflación de Precios y Especulación. La compra y venta de vivienda usada se escapo de los valores, y departamentos que se vendían en el año dos mil seis a ocho millones, hoy día se venden a 16 y 17 millones. En el lapso de dos años subieron cien por ciento los departamentos y hoy día todos los departamentos los están vendiendo de trece, catorce millones los más baratos. No se va a encontrar ningún departamento por once, doce millones. No es que haya llegado el metro, que hayan hecho colegios, porque en realidad colegios habían de antes, es un barrio que tiene muy buenos servicios, tiene consultorio, supermercado, escuela, movilización colectiva ahí y por todos lados, entonces es un buen barrio, pero los departamentos están muy deteriorados. (M. Independencia)

(-) Burocracia SERVIU RM: Se demoran mucho en pagar al vendedor y el tema del proceso en general que es demasiado largo por un proceso de revisión burocrático y procesos de postulación tampoco estaban tan claros. Además esta mezcla entre programa social y transacción económica es complicada. Porque uno tiene que proteger los intereses del comprador y vendedor. O sea, si el vendedor se aburrió de esperar y ya no quiere vender la casa no lo podemos obligar y por otro lado está el comprador que necesita que esperen porque ya tiene el subsidio (M. Independencia)

(-) La relación entre el SERVIU y las Municipalidades, porque hasta ahora solo las municipalidades con recursos para implementarlas, tienen EGIS. La EGIS municipalidad, dado el tamaño que tiene y la cantidad de profesionales contratados, solo ha podido acoger a floridianos que postulan a La Florida, no a otras comunas, pues ello genera más gastos... La relación con el SERVIU es bastante escasa; la mayor cantidad de información que se ha conseguido ha sido “casi a lo pituto”, por medio de la asistente social. Concretamente, SERVIU nunca ha contestado un correo a la oficina en que trabaja la entrevistada, y tampoco han recibido respuesta a las cartas

de denuncia que se han enviado (denunciando malas prácticas de EGIS privadas). Esta situación se lamenta bastante y ha obligado a depender de la EGIS para obtener información. Anteriormente existían encargadas territoriales del SERVIU en la comuna, quienes tenían la obligación de trabajar con los vecinos, pero con ellas tampoco hubo relación: “yo pude encontrarlas una vez por teléfono, las invité acá, y nunca se acercaron tampoco; no sé que trabajo hacían en terreno, no sé como le explicaban a la gente [...] entonces hay una desarticulación muy complicada con el SERVIU, la verdad, muy poca reciprocidad de parte de ellos, en el trabajo y en responder nuestras inquietudes de todo tipo”. (Municipio de La Florida)

Desde el 2008 hasta la fecha ha funcionado súper mal en temas de gestión, o sea desde que las personas entregan su carpeta de postulación a las EGIS, ha sido un proceso totalmente erróneo, de hecho nosotros aún tenemos operaciones pendientes desde el 2008, donde el SERVIU no ha indicado si se adjudican o no el subsidio. Eso dice que el papel es súper correcto, en términos de los plazos establecidos para los diversos procesos del programa, pero se demora mucho desde que se entrega las carpeta. Estas demoras, pese a que puedan entenderse en tiempos, yo creo que están vinculadas a una ineficiencia en las revisiones de los antecedentes. (M. La Pintana)

(-) **Tiempo:** este aspecto de verdad es una vergüenza, yo me he quejado en las diversas instancias de trabajo en que me ha correspondido trabajar. Es una vergüenza para uno como profesional, pues quienes revisan también son profesionales y es sospechoso que se demoren tanto, cuando por decreto son 30 días, pero nosotros tenemos casos donde la respuesta está pendiente hace más de un año. Los tiempos yo creo que ha sido lo peor, y no han cumplido con la norma que es lo más importante. (M. La Pintana)

(-) **La búsqueda de vivienda,** yo creo que la AVC funcionó muy bien en un principio, de hecho en el año 2007 nosotros tuvimos 1200 tramitaciones en este plano. Pero se ha ido viciando y por ende se tiene que poner trabas, por ejemplo, la venta entre familiares que se prohibió y está súper bien, pues sucedía que las personas se vendían entre ellos y se iban de viaje o pagaban deudas o derechamente muchos le compraban a sus papás y los echaban de sus casas, a nosotros nos tocó atender muchos adultos mayores en esta situación. Acá es muy común, por lo menos el 40% eran ventas entre familias, pues muchas familias de escasos recursos veían esto como un negocio, una posibilidad de obtener recursos, y esto se va reproduciendo. Ahora lo que no saben es que una de las partes se queda sin la posibilidad de solucionar su situación habitacional, y se producen muchas peleas y conflictos con el tiempo. (M. La Pintana)

2.4 ENTREVISTAS A COMPRADORES Y VENDEDORES SEGÚN ESTRATOS DE LOCALIZACION URBANA.

Originalmente el plan de trabajo contemplaba realizar 15 Entrevistas a Beneficiarios del Subsidio (vendedores fundamentalmente) seleccionando cuotas por zonas o anillos de la ciudad y controlando si la operación de compra venta vinculaba compradores y vendedores vecinos del mismo territorio o sino compradores y vendedores de diferente comuna para buscar captar la diversidad de casos o situaciones.

Se programaran entrevistas con base en Lista de Domicilios con RUT y nombre personas acreditadas como propietarias de la vivienda adquirida y listado de direcciones acreditadas de los vendedores en las escrituras, según base de datos facilitada por David Silva de DITEC MINVU.

Finalmente el trabajo de terreno debió enfrentar graves complicaciones para contactar a los vendedores en los domicilios consignados por una base de datos gentilmente facilitado por el Observatorio Habitacional del MINVU y la Unidad de Estudios de DITEC. Después de diversos reemplazos se lograron entrevistar 11 Vendedores con una distribución territorial que logra cubrir los tres anillos urbanos: pericentro, periferia sur y otras periferias, a los cuales se agrega la

entrevista a 13 Vendedores localizados en similares comunas, lo que arroja un total de 24 Sujetos Entrevistados.

Segùn nuestra oferta las entrevistas a usuarios de las transacciones fueron planificadas del siguiente modo:

Tabla
Plan Inicial de Entrevistas según Segmentación de Entrevistas a Beneficiarios

Tipo de Comuna	Compradores y Vendedores de la Viviendas son de la misma comuna	Compradores y Vendedores de la Viviendas son de diferente comuna
Pericentro Santiago	Segmento 1 (3)	S2 (2)
Periferia Sur Santiago	S3 (3)	S4 (2)
Otra Periferia o Suburbio Exterior de Santiago	S5 (3)	S6 (2)

Total: 15 Entrevistas Planificadas

Finalmente se lograron 24 entrevistas cuya Estructura se expone a continuación, distinguiendo la condición de compradores y vendedores por la localización urbana respectiva:

Tabla
N° de Entrevistas logradas según Segmentación Territorial y Tipo Entrevista

Tipo de Comuna	Compradores	Vendedores
<i>Pericentro Santiago</i>	<i>Subtotal Segmento C1 (2)</i>	<i>Subtotal Segmento V1 (3)</i>
<i>Macul</i>	-	2
<i>Cerro Navia</i>	1	1
<i>El Bosque</i>	1	-
<i>Periferia Sur Santiago</i>	<i>Subtotal Segmento C2 (8)</i>	<i>Subtotal Segmento V2 (7)</i>
<i>San Bernardo</i>	2	1
<i>Puente Alto</i>	1	4
<i>La Pintana</i>	5	2
<i>Otra Periferia o Suburbio</i>	<i>Subtotal Segmento C3 (3)</i>	<i>Subtotal Segmento V3 (2)</i>
<i>La Florida</i>	3	1

Total: 13 + 11 = 24 Entrevistas Efectivas.

Cabe destacar que, en el proceso de estudio el material que arroja mayor interés es el perfil de los compradores puesto que es esta la demanda real del subsidio en un cuadro que las operaciones reconocen tres tendencias muy diferentes ya delineables con los resultados de este estudio cualitativo: ventas entre parientes co residentes que no generaron movilidad real pero si trasposos de patrimonio; ventas entre parientes que sí generan movilidad, generalmente de adultos mayores; y ventas a arrendatarios o hogares pobres de la cercanía. Esto es situaciones

que deberan ser cuantificadas por estudios oficiales para efectos de precisar las magnitudes involucradas en muy diferentes efectos en desarrollo de stock habitacional, desarrollo urbano y desarrollo social.

Conforme a lo definido en el Primer Informe de avance, la pauta de entrevista controla los siguientes factores o variables:

Datos de Identificación (COMPRADOR / VENDEDOR)

Domicilio

Grupo Familiar

Años de Residencia

Datos y Registro de la Vivienda

Situación de Tenencia

Evaluación de calidad Física Vivienda, Pauta y Fotos

Evaluación Entorno Urbano y comunitario del Barrio, Pauta y Fotos

Gestión y Proceso de Compra/Venta

¿Como se genera la decisión de compra/venta de vivienda usada?

Que busco con la compra/venta de vivienda? Resolver falta de dinero, cambiarse de barrio, agrandarse de vivienda)

Comparada la calidad constructiva del barrio antes y ahora? Y la Vivienda?

¿Quiénes le dieron información y asesoría?

Como se contacto con la EGIS?

¿Sus familiares que ayuda o asesoría le dieron?

¿Por qué decide cambiarse de Vivienda?

Como financio la Compra de esta vivienda? / En que gasto la plata obtenida con la compra de la Anterior Vivienda?

¿Cuando recibio el Subsidio? ¿Que hizo con los Fondos del Subsidio?

¿Cómo se definió el precio de venta? ¿Es justo?

Impacto de la Movilidad En general

¿Cómo evalúa este Programa para mejorar la situación habitacional?

¿Cómo evalúa este programa para mejorar de barrio?

¿Esta Satisfecho con este Programa de Adquisición Vivienda Usada?

Enumere tres cosas que mejoría y como de la AVU

En caso de detectarse ventas entre parientes y/o que viven en el mismo barrio, se Profundizaba historia del Proceso. En caso de compra/venta en diferente comuna se profundizaba si el vendedor y comprador lograba mejorar en calidad de vida.

En este capítulo se estudian los Aspectos de Proceso de Movilidad, Gestión EGIS, Uso de Recursos y Propuestas de Mejora al Programa buscando ilustrar de forma muy expresiva o concreta los diversos Tipos de Movilidad y Mercados que genera este Subsidio.

IMÁGENES DE LAS FORMAS DE MOVILIDAD DEL COMPRADOR:

CASO 1: De Allegado a Feliz Propietario de Vivienda del mismo barrio, en La Florida:

No había conocimiento previo entre compradora y vendedor. El contacto se realizó por medio de amigos que fueron arrendatarios de la vivienda transada. Como no se conocía el subsidio, los vendedores no confiaban en el proceso, por lo que la compradora tuvo que informarse bien. La necesidad de compra esta impulsada por una situación de allegamiento y nacimiento del segundo hijo del matrimonio comprador. Se reconoce la labor informativa cumplida por la Municipalidad de La Florida. Al momento de realizar la tasación que es parte de la postulación al FSV, se avaluó la casa en \$3.000.000 aprox. La compra se realizó cuando el subsidio era de \$6.000.000 y el precio de la vivienda llego a 7 millones, lo que la entrevistada considera "barato" comparado al precios hoy de viviendas que se transan en \$12.000.000. No hubo cambio de barrio, pues la suegra vivía muy cerca de la casa comprada con el subsidio.. Lo único que mejoraría en el subsidio actual es aumentar el monto entregado y hacerlo fijo "están comprando departamentos en block, sin patio, en \$12.000.000, que no valen ni \$3.000.000; también considera que los papeles solicitados eran muchos y critica el costo económico de los trámites del subsidio (Mabel Parra Castro, compradora, Calle Botavara 1821, La Florida, Población San José de la Estrella, casa. EGIS: Municipalidad de La Florida)

CASO 2, De Arrendataria a Propietaria en La Florida (Satisfecha pero hoy Incomoda por razones de tipología Habitacional)

El Departamento que adquiere es un sector con acceso a locomoción, locales de particulares, supermercados de barrio, con comisaría a unas 8 cuadras. Actualmente la entrevistada no busca una mejor vivienda, pero tiene la aspiración de salir del lugar donde reside en un futuro próximo. La razón tiene que ver con su hijo (8 años): "yo no quiero que mi hijo crezca acá". "Yo busqué lo primero que encontré y tampoco fue lo mejor, porque hubiese preferido una casa". Siente haber tomado una decisión apresurada por las pocas alternativas de viviendas sociales disponibles. El proceso en general se realizó por medio de la Junta de Vecinos, fue ella la que presentó el proyecto y explicó los requisitos del FSV³. En la Municipalidad, se inscribió, le hicieron la ficha CAS, ubicó el departamento, etc. El precio fue fijado por la Municipalidad y el SERVIU, quienes se contactan con el vendedor y llegan a acuerdo. No conocía al vendedor. Considera que el FSV es un buen programa, pero considera un problema las diferencias en los montos de los subsidios, que permitieron que gente menos esforzada pudiera adquirir casas con patio y se lamenta de no haber buscado mas antes de comprar. (Natalie Soto Marín, compradora, Calle Rebeca Matte 9313, Block 3A, Depto 26, Comuna de La Florida, Población Juan Egenau, Departamento, EGIS: Ilustre Municipalidad de La Florida)

Caso 3a, De Allegada Indigente a Propietaria en el mismo Barrio de La Pintana (Satisfecha pero Incomoda porque no logra una total Independencia Familiar)

³ Al parecer, en el sector donde la entrevistada vive se han hecho otras postulaciones sobre vivienda, por lo que no queda claro si en este párrafo se refiere a la postulación al FSV o a otro fondo.

La entrevistada antes de vivir en el departamento que actualmente es de su propiedad, vivía con su familia en otro departamento al otro lado de la U que forma el conjunto. Hoy es vecina de la madre de su pareja. Yo quería irme a otro lugar (mas lejos de la suegra). Supo de la vivienda por una vecina amiga de la propietaria que le contó "acá se vende un Departamento". Yo estaba inscrita en la Municipalidad, No hubo la gestión de ninguna empresa EGIS...Compro para independizarse. La persona que me vendió a mí, me pidió 06 millones y medio, a mí y el departamento lo avaluaban en 05 millones y tanto, y yo tenía que poner el resto. Me devolvieron \$90.000, que esa parte no la entendí lo que me sirvió para hacer unos arreglitos. El Programa lo encuentro espectacular para gente que no tiene medios como para comprarse una casa y pagar Dividendo. ¿Qué Mejorar del Programa: Mas agilidad y Menos Tramites (Ángela Ibarra, La Primavera, N° 03.366, Block A, Departamento 24, La Pintana, Región Metropolitana).

Caso 3b: De Allegada a Propietaria en La Pintana (Muy Satisfecha con la EGIS, pero inconforme con el Barrio porque no logra Total Independencia Familiar)

La idea era tener algo propio...Vivía con mi mamá, tuve mi hijo, empecé a trabajar, a comprar mis cosas, y quería traer más pa'riba y comprar mi casa. Tener mi casa propia, para el futuro, para mis hijos...quede cerca de mi familia... de mis hermanas [apunta a la casa del frente, donde vive la hermana]... yo no quería este sector, porque estaba toda mi familia aquí, pero igual me sirve, me sirvió mucho, y la casa esta era de personas cristianas. Supe que vendían porque tenía un aviso puesto. Una señora que ella también compró por Vivienda Usada, y me dijo que fuera a ALMARZA. Son muy buenos. Me demoré 05 meses y medio en recibir la casa. O sea, vinieron a tasar, vivieron en 02 meses más me llamaron para firmar el compromiso de Compra-Venta, y después 02 meses más, para ir a firmar la Escritura, y después de 01 mes le entregaron la plata a él, y me entregó la lleva a mí. Me llamaban por teléfono, un día me llamaron para decir que me iban a llamar 01 semana después, para firmar la Escritura, y yo esperando ese día, y ese día me llamaron. Se recibió algo de 06 millones 200, el Subsidio le dio al caballero..Yo creo que valía más....Yo creo que debería seguir adelante no más (este programa)(Jovina González, Pasaje El Lonco, N° 0913 La Pintana, Región Metropolitana)

Caso 3c. De Arrendataria a Propietaria de la misma casa en La Pintana (Satisfecha pero ya se fue a otro lugar por razones Convivencia Familiar)

La entrevistada vivió en la casa de Los Gavilanes alrededor de 7 años como arrendataria, y otros 2 años como propietaria. La pretensión de la familia es adquirir una vivienda fuera de Santiago por medio del mismo subsidio aprovechando que es casada pero convive con otra persona, que es quien postularía al subsidio para hacer la nueva compra. "tengo un hijo de 14 años, entonces para mí es difícil manejarlo...por la calle, por todo".- El antiguo dueño, que era su arrendador le ofreció comprar. La compradora conocía "desde siempre" a su vendedor, pues él y su madre habían vivido en el mismo lugar, en un campamento que existía en las calles Monseñor Carlos Casanueva y Av. Pedro de Valdivia en la comuna de Macul. En definitiva, la madre de la compradora y su vendedor eran "amigos de años", lo que contribuyó a que existieran las confianzas necesarias para hacer la transacción de venta. La vivienda se adquirió por comodidad: "por el barrio, más por el pasaje, que es tranquilo, y porque yo tenía mi familia al lado... más por comodidad". Según la entrevistada, el haber arrendado la casa que finalmente adquirió fue una buena estrategia. La postulación se realizó por medio de "RedAlmarza" y se demoró 3 meses. La entrevistada compara esto con la eventual postulación vía Municipalidad y afirma que "... en la Muni se iba a demorar 1 año" El conviviente de la entrevistada destaca lo honesto de la empresa, en comparación con otras que pedían dinero constantemente. Ella considera que ese precio fue justo. Actualmente la entrevistada esta allegada en otro lugar con un familiar de su conviviente, y la motivación del cambio es por problemas familiares. (Paola Bustos Suazo, Pasaje Los

Gavilanes, 1660, La Pintana, Población Colombia, Casa. EGIS: Sergio Almarza Consultores Limitada, Precio de venta: 290 UF)

Caso 4a: De Arrendataria a Propietaria de la Misma Vivienda en La Pintana Satisfecha con la Vivienda y la EGIS..

Previo a la obtención del subsidio, la entrevistada arrendó la propiedad con compromiso de comprador alrededor de 8 meses (el arriendo era de \$40.000). Compradora y vendedor se conocieron por medio de un familiar de la compradora: "la amiga de mi hermana era prima de esta señora que me vendió, entonces a través de ella supimos que esta señora tenía la intención de vender" (El dueño anterior es hombre, pero la compradora se comunicó con su esposa, por eso refiere a "la vendedora, la señora". Con el dueño sólo se vieron para firmar los papeles). El que la compradora haya tenido referencia de su vendedor por medio de una conocida le dio confianza a la primera. Esto fue importante, pues ella se encontraba en "una situación desesperante, yo vivía de allegada en la casa de mi hermana... como teníamos un poco de diferencia y todo, ella se preocupó de ayudarme, para evitar que la relación de hermanas se quebrara definitivamente, ella también me ayudó en este proceso de búsqueda y todo". La elección de la vivienda se vio afectada porque no se fijó en el barrio. Un factor que pesó en la elección de la vivienda fue su cercanía con miembros de la familia de la entrevistada y su cónyuge (en la comuna de San Ramón). La primera información que recibió la entrevistada sobre AVU fue por medio de unas amigas de un comité de allegados. La EGIS a la que se vinculó la compradora (RedAlmarza) prestó asesoría. quien se fijó en todos los detalles necesarios para una correcta postulación, facilitando el proceso. La vivienda se transó a un precio mayor al del subsidio esto es \$5.000.000 (aunque la entrevistada no se muestra segura de esta cifra); sin embargo, compradora y vendedor habían ya definido un costo de \$8.000.000. La diferencia se pagó por medio de un préstamo (\$2.000.000, conseguidos en una casa comercial y entregados inmediatamente) y de cuotas mensuales (de \$40.000, que se terminó de pagar en Junio de 2009). El contacto con la vendedora se terminó a penas se terminó de pagar la vivienda. Esto, porque la transacción fue netamente comercial, sin amistad de por medio. - Destaca los servicios que tiene a su alcance: acceso a metro, locomoción, hospitales cerca, etc., además de la inversión municipal en el último tiempo. Sobre como mejorar el programa, la entrevistada menciona que existe gente que no califica para ganar el subsidio, que hace abuso del sistema; agrega que mejoraría la capacitación de las personas encargadas de la postulación Es que siempre existen los favoritismos también, a través de las Municipalidades... arreglos, eso también se ha escuchado hartoo... entonces que ojala exista la mayor transparencia posible, para que sean beneficiadas las personas que deben ser" (María Fierro León, Calle Los Manantiales 2126, Comuna de La Pintana, Villa Los Eucaliptos, Casa. Entidad EGIS: Sergio Almarza Consultores, Precio de venta: 290 UF)

Caso 4b: De allegada a Propietaria de Casa En ruinas pero Satisfecha por el cambio de Barrio (Mujer Dirigente, Emprendora y Tira pa Arriba)

Compre la casa porque mi hija estaba chica, y lo que es la posibilidad del ahorro, igual a uno se le hace difícil (después). Yo había terminado de estudiar, pero nunca había ejercido nada, entonces no, me era muy difícil encontrar trabajo, estaba viviendo con mi tía, entonces, la única posibilidad que tenía yo en ese momento, era para comprar acá, porque no tenía en ese momento como para pagar, no sé po', un dividendo de \$80 mil, en ese tiempo. Más que nada (quería), tener algo propio. Vivir de allegada no es bonito, porque uno no puede ser carga de la familia toda la vida. Hay que independizarse, tener algo de uno, y más que nada por el papá de mis niñas también, porque en ese tiempo, como estábamos donde mi tía, era algo chico, entonces era, se nos hacía complicado, tener muestras cosas. Era una pieza de madera. Yo esa pieza la vendí, y puse la plata pa' este departamento. La Información la obtuvo de vecinos que ya estaban postulando a la Vivienda Usada. Conocio la vivienda por un aviso en el Diario, que vendía por Subsidio. En el Rastro, ahí lo publicó. En ese tiempo daban 03 millones y me costó 05

[millones], y ahora, mi vecina del lado compró en 11 millones. La Gestión de la EGIS fue CONVIVIENDA “descuentan harta plata del Subsidio...Ellos por los trámites, se supone, le descontaron como 13 UF a la señora y 13 UF a mí, entonces al final, no le descontaron a ella, porque me descontaron a ella, porque me descontaron como \$500 mil a mí, ¿Qué pasó con esto?” Opina que el Programa es Excelente “la mayoría no está casado, yo no soy casada, entonces, a mí no me pueden complementar el ahorro con el de mi pareja, porque nosotros no somos matrimonio”. Hoy es la Presidenta de un Comité de mejoramiento de la vivienda: “Yo, cuando llegué, no tenía vidrios, ni puerta. La puerta estaba mala, los vidrios quebrados, sin piso, sin pintura, o sea, no tenía nada. Yo compré este Departamento porque estaba bien ubicado no más... Hicimos un grupo de alrededor de 80 personas, para postular a lo que es el mejoramiento...y en eso estamos” (Magali Elizabeth Soto Ovando, Venancia Leiva, N° 2293, Block 4, Departamento 21, La Pintana, Región Metropolitana).

Caso 5a: Compra Entre Parientes con Separación Residencial, Satisfecha con Vivienda de La Florida (Por razones de Calidad Vecinal o del Barrio)

Compra porque era la única que costaba lo que entregaba el subsidio. Le compro a su mamá. En algún momento la mamá le hace el ofrecimiento y ella duda, pero luego fueron tomando seriedad las conversaciones y llegaron a un acuerdo. Sus opciones al elegir vivienda eran, seguir en el mismo lugar, o cambiarse a un lugar mejor, y lo peor era tener que cambiarse a un barrio peor (Ej. Población Santo Tomás). La entrevistada manifiesta que de algún modo era más importante (permanecer) en el barrio que la vivienda adquirida, pues si le hubiesen ofrecido una vivienda mejor, en un barrio peor, habría optado por la vivienda que tiene ahora. La decisión de adquirir una vivienda usada fue para adquirir independencia, para salir del hogar paterno. Supo del programa por medio de un comité de allegados y postuló individualmente, a través de la EGIS de la Municipalidad, recibió orientación de una amiga de su mamá, que ya había realizado los mismos trámites. La entrevistada considera que el precio que pagó por su vivienda fue el adecuado. Otras viviendas que se habían cotizado en el mismo barrio costaban hasta \$17.000.000. La entrevistada considera que el programa sirve para mejorar la calidad de vida y las condiciones de vivienda de las personas. Según la entrevistada, debería regularse el precio máximo de las viviendas, y lo demoroso. En términos específicos, refiere a la escritura de la vivienda a comprar, que tiene que presentarse para la postulación y que es difícil de conseguir, pues la gente no confía. (Nancy Fernández Estay, El Galope 1496, Comuna de La Florida, Población El Rodeo, San José de la Estrella, Casa.EGIS: Ilustre Municipalidad de La Florida, Precio de venta: 330 UF)

Caso 5b: Compra entre Parientes, De Allegada a Propietaria de Departamento en San Bernardo, Insatisfecha (por Razones de Peligrosidad del Barrio):

Decide cambiarse de Vivienda porque estaban viviendo de allegados, estaban viviendo en la casa suya, con sus papás...El Precio fue 05 millones ...“el sector no me gusta mucho, porque hay mucho traficante” (Alejandra Mayorga Barrientos, Ernesto Riquelme, N° 1239 (Block), Departamento 26, San Bernardo, Región Metropolitana)

Caso 6a: De Allegada a Propietaria de Departamento en Cerro Navía (Satisfecha con Barrio, pero muy Incomoda con el Barrio): Con la operación Busco Resolver falta de dinero, cambiarse de barrio, agrandarse de vivienda. Yo quería tener algo que de uno, que nadie la humille. Yo soy comerciante ambulante, entonces siempre luché por tener mi casa y como era soltera y no tenía hijos, no tenía muchas oportunidades para que me dieran la casa, después cuando quedé embarazada pude hacer lo de la casa. Yo estuve tres años viviendo de allegada donde mis papás. Y con el subsidio que le da la oportunidad a uno de tener casa y la gente que no lo tuvo fue de tonta no más, porque dieron harta oportunidad. Yo prefería el barrio donde vivía antes, porque aquí hay muchas balaceras, igual me conformo con lo que hay, pero es mejor donde yo vivía. Me asesore con una señora del barrio que me dijo que fuera allá a Moneda, en una

compraventa, en la calle Serrano, en CONVIVIENDA. El Programa puede mejorar con Mas acceso a información. (Jessica Lincoñir Morales, La Hondonada N° 8289, Block B, depto 30, Cerro Navia)

Caso 6b: De Allegada a Propietaria de Vivienda en Puente Alto (Satisfecha con la Vivienda, pero el Barrio es muy peligroso):

Yo me levanto a las 04, 05 de la mañana, a salir para que no me cogoteen, yo pienso ¿Qué Mundo?, ¿Qué es esto? Entonces, da miedo andar en las calles, yo este barrio lo conozco hace 04 años: Asaltos, balazos.- Se inscribió como madre soltera por el Subsidio para Casa sin Deudas, creo, le dio el puntaje, y la llamaron, y depositó tanta plata en el Banco donde se pone, y salió, y le entregaron las llaves, ese es todo el sistema. La EGIS fue CONVIVIENDA. El Precio fue 08 millones, porque eso era lo máximo que se pagaba, lo que pidió la señora y el resto lo pagaba [mi hija] en un pequeño arriendo, y después el resto, lo que le quedaba, se lo dio en plata. *Mire, la casa, el Subsidio al que yo postulé, estaba en 05 millones, pero CONVIVIENDA, por hacer los trámites, ellos le sacan un tanto por ciento, entonces, quedó en 04 millones y algo. La persona, la casa la vendía en 05 millones, entonces yo tuve que poner 200 y algo, que yo eso lo pagué en forma de arriendo, y así hice la diferencia que tuve que pagar a la persona.* Para un mejor programa, yo arreglaría, lo primero, la delincuencia, que es lo que abunda por todas partes, el trago, la delincuencia el alcoholismo, cosa que nunca va a acabarse, ¿Por qué? Porque desgraciadamente ni siquiera existe una vigilancia policial.... falta resguardo policial para mejorar un poco, el medio ambiente de la gente, creo yo. (María Andrade, Pasaje Bismark, N° 1.753, Villa Nosedal, Puente Alto)

IMÁGENES DE LOS VENDEDORES

Caso 1: Compro Otra Vivienda, pero no le alcanzo para sus expectativas:

Vendió su casa y se fue a un sector bastante inseguro, a un departamento pero necesitaba la plata de la operación. Su plan era juntar para comprarme en otro lado, pero no me alcanzó y tuve que comprar aquí mismo, pero más acá. Yo quería salir de donde mi mamá, igual uno se siente incómodo, yo tengo un hijo igual, quería independizarme de donde mis papás. Aquí es peligroso, no es como en otros sectores, uno no puede dejar la casa sola. Mi hermana, ella me asesoró para comprar en otro lado, y con la plata que vendí de allá fue para comprar acá. Ninguna institución me asesoró. Cosas que mejoría de la AVU es que bajen el monto de UF que uno tiene que tener en la libreta, porque hay mujeres que son solas, por ejemplo madres solteras que tienen a sus hijos y quieren postular y de repente no tienen esa plata. (Jorge Jiménez Rojas, La Hondonada N° 8285, depto 22, Cerro Navia)

Caso 2: Compro otra Vivienda, y LOGRO SACAR A SU FAMILIA DE UN BARRIO GHETTO (*)**

Vende su casa de Puente Alto y se muda a Casa pareada ubicada en una Villa de Macul. Excelente estado de conservación, lo mismo las casas vecinas y la villa en general... Buscaba resolver el tema de la falta de dinero y como señaló, cambiarse de Barrio, para tener un mejor pasar... para que cuando más grande pudiera encontrar trabajo [su hijo], todas esas cosas, porque todas esas cosas se ven en el momento en que se tiene que ir a trabajar. Se denigra a la gente que vive en sectores que son malos, o sea, la persona puede ser muy capaz, pero después en la entrevista llegan y "te voy a llamar después", y así sucesivamente. O sea, por experiencia. (José Vallejos Araneda, Pasaje Sur 4757-L, Comuna de Macul, EGIS: Sergio Almarza Consultores Limitada, Precio de venta: 290 UF)

Caso 3: Vendió un Departamento para hacer caja y poder mejorar su Negocio

Vendió para poner una panadería..una amasandería, pero nos comió el arriendo. Mi hijo no supo, no se organizó bien... quedó el mesón, quedó la sobadora, quedó la [máquina] que revuelve la harina que revuelve la harina, un quintal de harina... Eso nos quedó del Departamento...Y por la salud también, tuve que hacerme unos exámenes, unas cosas. Lo asesoro un hombre en El SERVIU... El SERVIU allá en Serrano 23, ahí trabajaba él... yo apenas pueda, vendo aquí y me iría a cualquier otro lado, menos aquí...Me gustaría irme a alguna parte del Sur, alguna parte que esté tranquila.- La persona que le compró la ubico e mismo corredor parece que le tenían encargo a él. Noson amigos, ni parientes, Incluso la señora todavía me debe.. Me quedó debiendo, porque tenía que sacar una plata del Banco, y todavía no me la ha pagado. Me dijo que me iba a llamar cuando tuviera la plata, y no me llamó nunca más. *Tes cosas que mejoría son que alguien* informara mejor. En Base de Datos figura EGIS CONVIVIENDA, que declara no conocer)...El joven que me atendió a mí de CONVIVIENDA fue en el Centro, me explicó bien, fue bien convincente el caballero, bien buena persona, pero aquí, yo ir a CONVIVIENDA, no (María Angélica Rabanales Aliste, Pasaje Violeta, N° 1.843, Población Villa Arcoiris, Puente Alto, Región Metropolitana)

Caso 3ª: Vendió a Parientes para generar efectos Económicos:

Este es un barrio nuevo y la gente [acá] es otra calidad de gente... ella (la dueña), se encargó de todo. Yo puse la mitad de la plata, de los gastos, los papeles, los trámites, todo eso, todas esas cosas, nos fuimos a medias, pero ella se encargó de todo eso. ¿Cómo lo hizo? No sé. El Subsidio se demoró, más o menos 08 meses, hasta que me pagaran a mí. Porque dijeron 03 meses, se suponía que iban a ser 03 meses, y al final se alargó y se alargó. El cuento es que salió la plata. La plata sirvió un poco como para arreglarle a la dueña, y para comprar un este para la salud mía, que es carísimo, y pagar deudas que tenía. (Plantea la entrevistada que desea comprar una casa, pero ya recibió el beneficio del Subsidio Habitacional en una oportunidad, pero su pareja no). Que Mejoraría del AVC: "Que fueran las casa un poco más sólidas, un poquito más de terreno, porque es muy chico....uno quiere la plata lo más rápido posible, pero la seguridad es la que vale en el sentido de que SERVIU va a responder, el Banco le va a responder. A eso voy yo, porque a todos nos gustaría las cosas al tiro pero la seguridad de que a uno le van a pasar la plata (José Díaz, pareja de Ernestina Astudillo, Río Limarí, N° 12.839, Población Raúl del Canto, La Pintana)

Caso 4: De Propietaria de Dos Casas a Propietaria de Una Ampliada en San Bernardo (Satisfecha por el Mejoramiento de Vivienda):**

Buscaba ampliarme. Para eso yo quise vender el departamento, porque aquí no estábamos cómodos, entonces para tener más comodidad. Era para ampliarme más con un segundo piso.Si po', lo que pasa es que yo aquí vivo con mis suegros, y el segundo piso lo hicimos nosotros, y estábamos solamente con 02 dormitorios y chiquititos, y yo tengo 02 hijos entonces ya no...El Programa y encuentro que está bien. Lo que yo encuentro malo es que no le den la posibilidad a las personas solteras, que les cuesta mucho tener casa, que igual tienen derecho, eso lo

encuentro malo. Lo otro malo, que a una persona le ven buenas cositas [señala los equipos electrodomésticos], la evalúan con la encuesta y no les sale porque tiene buenas cosas, y la persona tiene igual sus gastos. Entonces en ese aspecto son malas, porque las encuestas salen demasiado altas... (María Elena Castillo Saldaña, José Bessa, N° 14.736, San Bernardo, Región Metropolitana)

Caso 5: Vendió un Buen Departamento y se compro un sitio con una casa que tiene Termitas (igual esta satisfecha por haber podido escapar de un antro de barrio)

Compre una casita mononita, pero bien deteriorada. Cuando empezamos a vivir ahí, empezamos a fijarnos que se estaban quebrando, cayendo los palitos, empezamos a mirar, estaba lleno de termitas. Entonces, tuvo que venir un señor de la Municipalidad, un Inspector, a constatar que la casa estaba inhabitable por el tema de las termitas...Por eso estamos ahora formando el grupo que queremos para que nos postulen, que es prácticamente lo mismo, estamos todos con termitas. La gente que está toda postulando porque tiene que tener casa de madera.

Antes vivía en un barrio terrible “ ahí las balaceras eran a cualquier hora... En el paradero 30 de Santa Rosa, en la Calle Las Parcelas con Rulil. Yo viví ahí 12 años, ¿Y sabe Ud. por qué vendí? yo quedé e medio de las bandas estas que salían en la tele, de los Philiphs, Los Guarenes, yo vivía al medio, entonces cuando se agarraban ellos a balazos y las peleas, ahí había que salir arrancando. Solamente por eso me fui de ahí porque yo estaba feliz en mi departamento...Yo lo tenía alfombrado. Tenía lindo mi Departamento. Y por eso tuve que venderlo, y obviamente, por lo que lo vendí, no me alcanzaba para comprar una casa sólida de nuevo, entonces opté por comprar lo que se encontró por 05 millones y algo que me dio el Subsidio. Le habian hecho mucha inversión (al Antiguo Departamento) Las cañerías eran todas de plástico, nosotros cambiamos todo por cobre. Cambiamos lavaplatos, que era así [de chico], yo lo dejé con un tremendo lavaplatos de aluminio. Cambiamos artefactos del baño, quedó con calefont, no venía con calefont. Cerramos una parte de la Logia, que venía con madera, nosotros la cerramos con ladrillo, le pusimos ventanal. Obviamente el departamento era mejor, pero en terminos de barrio acá estoy tranquila. Se demoraron como harto en pagarme. Se supone que se demoraban como 08... a nosotros, cuando hicimos el trámite, la niña que me compró le dijeron que era entre 08 [meses] a 01 año, pero se demoraron como 01 año y medio... desde que hicimos el trámite, hasta que saliera la plata... Sí fue un tiempo más o menos largo, que de hecho, viví aquí, aquí con mi mamá tuve que vivir todo ese tiempo. De hecho, yo tuve que juntar más plata, para poder completar para comprarme el sitio, porque a mí el Subsidio me dio 05 millones 400 y tanto, y el sitio a mí me costó casi los 06 [millones]

Evalua bien al programa porque le ayudo a salir de un foco delictivo ..."Por ejemplo aquí nos están cambiando las plazas, nos hicieron una Multicancha preciosa, hacen hartas actividades para los niños, que encuentro fantástico, hicieron una Sede preciosa, allá, donde yo vivía, eso jamás lo vi."lo que si, yo mejoraría es que ellos se preocupen de la gente que vende, y del que compra, porque hay casas que si valen la pena comprar [en], y otras que no, con mucho arreglín, digamos, igual...Si yo fuera Ministra de la Vivienda, por ejemplo, haría lo siguiente" (Jeannette Escamilla, Pasaje Capitán Ignacio Carrera Pinto, N° 757, La Pintana, Región Metropolitana)

El Anexo es un Completo detalle por cada caso del Perfil del Tipo de Vivienda y Barrio y nivel socio económica de los Entrevistados, apoyado en un registro gráfico de casas y entorno, que prácticamente sirve como un esbozo de catalogo del mercado operado en este lapso en la RM.

CAPITULO 3. Tendencias de Localización de la Demanda Potencial de Movilidad (Apuntando al Rediseño del FSV Compra Vivienda Usada)

Este Capítulo es un Adelanto del último Informe en cuanto ya no está dedicado a evaluar el impacto del FSV-AVC, sino que a mirar tendencias urbanas y habitacionales que sirvan a diseñar un Nuevo Programa adecuado a la Gestión del Mercado Habitacional de Zonas Metropolitanas, donde los Precios de Suelo Urbano y la Escasez de nueva Vivienda Social hacen más imperativa la Continuidad de un Subsidio Mejorado de Movilidad.

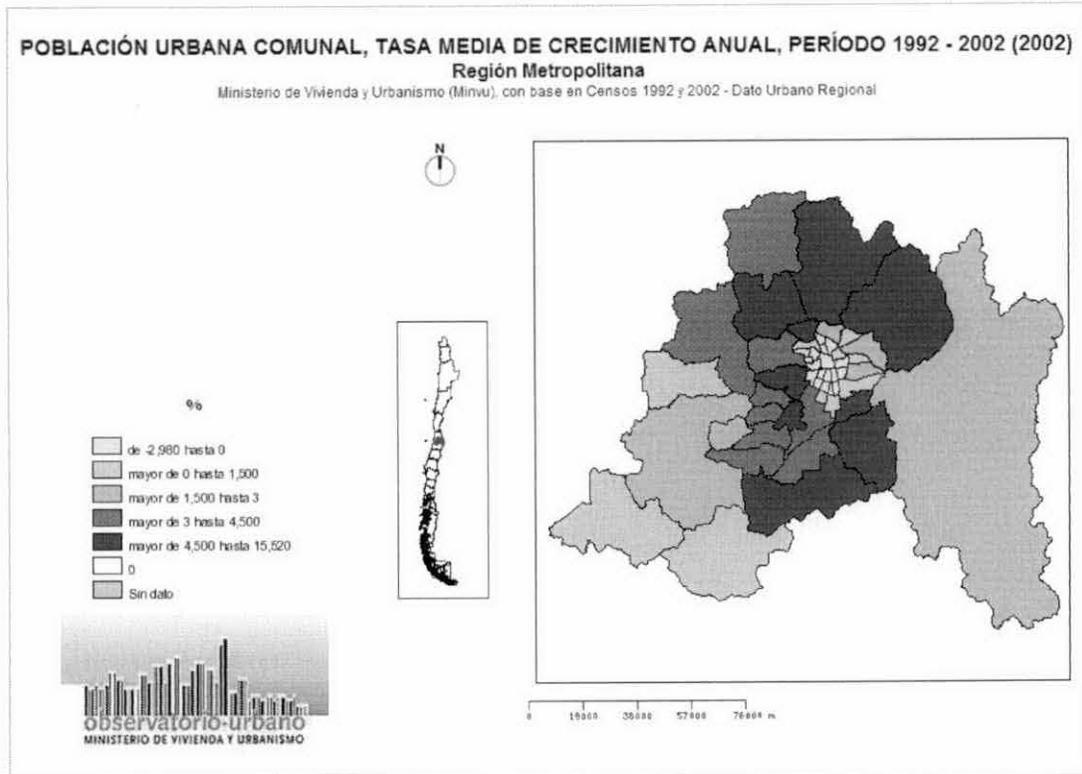
El análisis que se presenta está basado en el estudio original de pautas de movilidad y localización de beneficiarios de subsidios habitacionales, arrendatarios y hogares de los tres primeros quintiles de ingreso con base en el Procesamiento especial de CASEN 2006.

3.1 Localización de la población.

Una de las principales características que distingue el nuevo modelo de las áreas metropolitanas es su acelerada dispersión geográfica, de manera que se tienden a traspasar los antiguos límites de la ciudad. En este sentido, se produce una redistribución de la estructura metropolitana, que puede derivar en que los territorios urbanos de una misma ciudad se conformen de manera discontinua en el espacio (Borja, 2007). En el caso de Santiago, se reproduce la tendencia que caracteriza a las principales urbes latinoamericanas, pues se incrementa progresivamente el peso de los sectores periféricos de la ciudad, los que crecen a un ritmo mucho más intenso que las zonas centrales.

El análisis de la variación de población intercensal entre 1992 y 2002 revela que, en general, las comunas centrales perdieron población y las periféricas crecieron, algunas de ellas a ritmos muy elevados (De Mattos y Riffo, 2005). El mapa de la Figura 1 demuestra que buena parte de las comunas centrales del Gran Santiago presentan crecimiento negativo, mientras algunas comunas periféricas y exteriores tienen crecimientos superiores al 4,5% anual.

Figura 1



Fuente: Observatorio Urbano, MINVU

La consolidación de la periferia y la ampliación metropolitana deriva también de una creciente demanda por espacio para nuevas viviendas, lo que es resultado de una estructura de población más envejecida y del aumento de los ingresos (Arriaga y Simioni, 2001). En el marco de estos procesos -también vinculados al agotamiento de los espacios urbanizables en el centro de la ciudad (Rodríguez, 2007)- se generarían cuatro tipos de asentamientos urbanos que contribuyen a ampliar los límites metropolitanos: las poblaciones marginales de sectores de muy bajos ingresos (probablemente vinculados a la economía informal), las viviendas sociales construidas con aporte estatal (localizadas en la periferia por el menor costo de suelo que ello implica), los barrios cerrados de estratos altos (ubicados cerca de redes viales que les permiten conectarse con los centros de actividad) y los territorios de antiguo poblamiento que surgieron de manera independiente de la ciudad principal, pero que hoy son cooptadas por su expansión. (Aguilar, 2005; Ortiz y Morales, 2002)

Junto con ello, se ha comenzado a consolidar un proceso de incorporación a la dinámica metropolitana de zonas relativamente alejadas de la mancha urbana del Gran Santiago. Los avances en infraestructura vial han permitido que poblados anteriormente independientes de la capital se integren cada vez más a su funcionamiento. La existencia de este fenómeno, al que se le ha dado el nombre de rururbarización (González y Rodríguez, 2004), hace que sea pertinente incorporar a todas las comunas aledañas al Gran Santiago al momento de realizar un análisis de su mercado inmobiliario.

1.2 La Región Metropolitana en Zonas

Con el objetivo de simplificar el análisis territorial de los resultados que serán detallados más adelante, se decidió agrupar las comunas de la Región Metropolitana en siete zonas geográficas:

Centro, Pericentro, Cono Oriente, Periferia Norte, Periferia Sur, Suburbio Exterior Norte y Suburbio Exterior Sur. El detalle de la distribución de las comunas se puede ver en el Anexo I.

Teniendo en cuenta estas zonas de la Región Metropolitana, se puede observar que gran parte de la población se consolida en la Periferia Sur y Pericentro, que en conjunto representan más de un tercio de los habitantes de la Región (ver Cuadro 1).

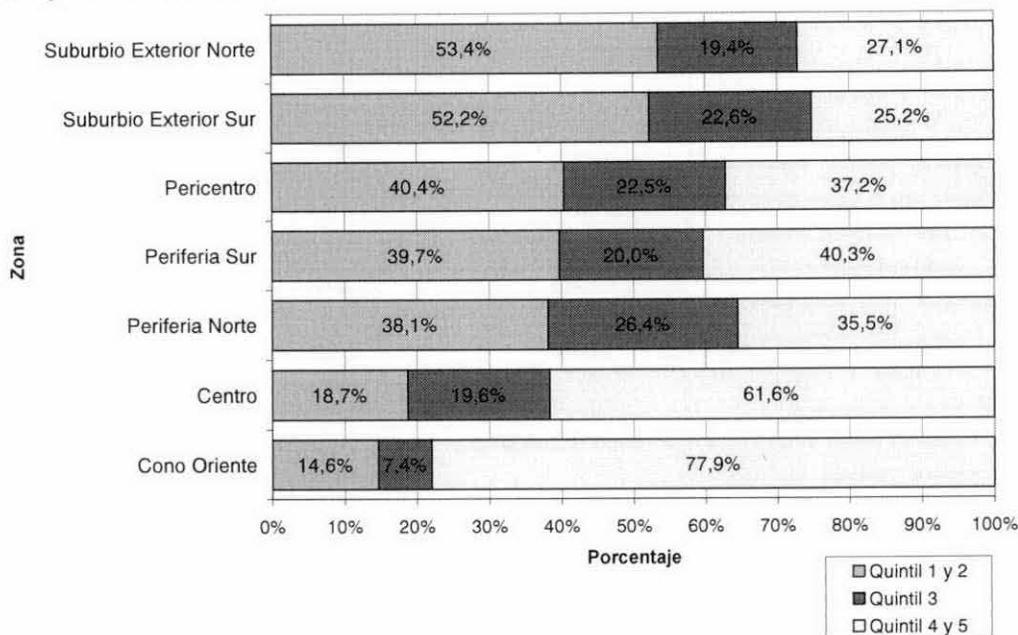
Cuadro 3.1

Zona de residencia en Región Metropolitana		
	Habitantes	Porcentaje
Centro	166.231	2,5
Pericentro	1.881.743	28,7
Cono Oriente	660.736	10,1
Periferia Norte	498.206	7,6
Periferia Sur	2.595.126	39,6
Suburbio Exterior Norte	200.185	3,1
Suburbio Exterior Sur	552.717	8,4
Total	6.554.944	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Por otro lado, si analizamos la distribución de la población por quintiles de ingreso en cada una de estas zonas, nos encontramos con una situación bastante diferente entre ellas. Como se puede ver en el Gráfico 1, los suburbios exteriores concentran un alto porcentaje de hogares pertenecientes a los primeros dos quintiles, mientras que el Centro y el Cono Oriente constituyen zonas donde habitan principalmente hogares de los quintiles 4 y 5. El Pericentro y la Periferia Sur y Norte, en tanto, presentan una distribución más equilibrada. Toda esta diferenciación es expresión del alto nivel de segregación residencial socioeconómica que caracteriza a Área Metropolitana de Santiago, que se manifiesta incluso a esta escala de análisis.

Gráfico 1:
Zonas de la Región Metropolitana: Distribución de los hogares por quintiles urbanos de ingresos autónomos



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

1.3 Tendencias migratorias.

La migración adquiere relevancia como uno de los fenómenos característicos de la nueva configuración del Gran Santiago, sobre todo en la medida en que contribuye a ampliar el territorio metropolitano, pues la tendencia es que se produzca con una direccionalidad clara: desde el centro hacia la periferia. Es por esto que se ha señalado que el paso desde el modelo de “ciudad compacta” al de “ciudad dispersa” está vinculado con los procesos de migración intrametropolitana (Ortiz y Morales, 2002). Como se puede ver en el Cuadro 2, cerca de un 12% de la población de la Región Metropolitana es migrante reciente, es decir, cinco años atrás residían en una comuna o país diferente al actual. Esto se traduce en 708.382 personas que han cambiado de vivienda entre 2002 y 2006, sin considerar aquellos que se han trasladado dentro de los límites de su misma comuna.

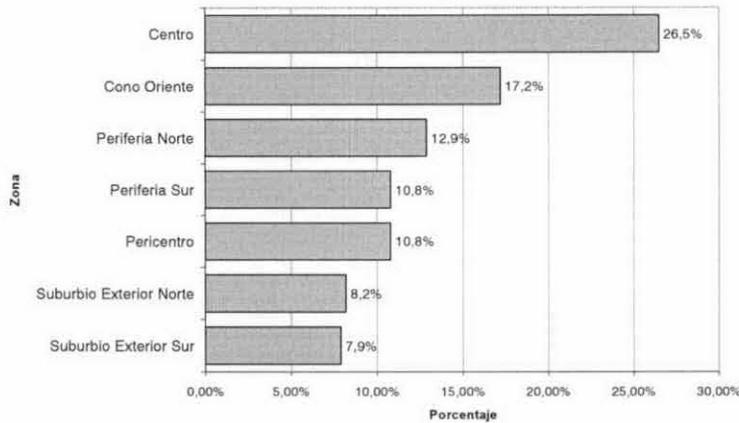
Cuadro 3. 2

	Condición de Migrante	
	Habitantes	Porcentaje
Migrante Reciente	708.382	11,7
No Migrante	5.351.342	88,3
Total	6.059.724	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

En términos territoriales, es posible observar que el Centro es la zona que concentra una mayor proporción de migrantes en relación a su población total, seguida del Cono Oriente. Los suburbios exteriores, en tanto, presentan el menor porcentaje de migrantes (ver Gráfico 2).

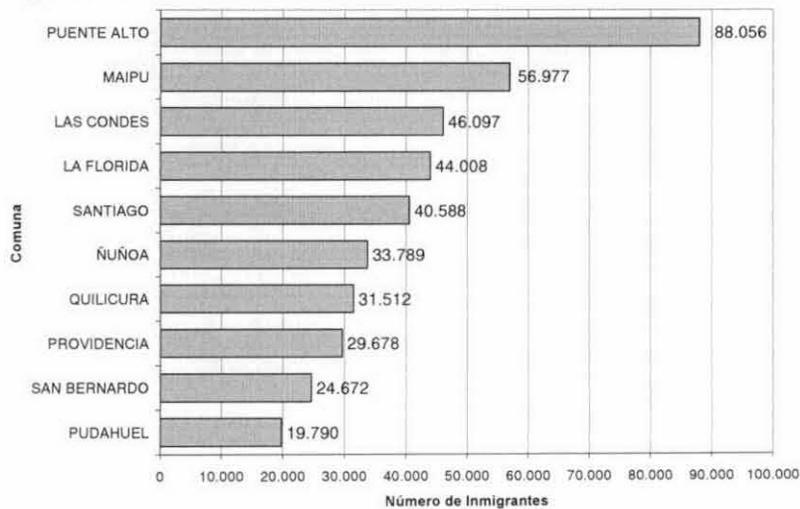
Gráfico 2: Zonas de la Región Metropolitana. Porcentaje que representan los migrantes en relación a la población total.



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

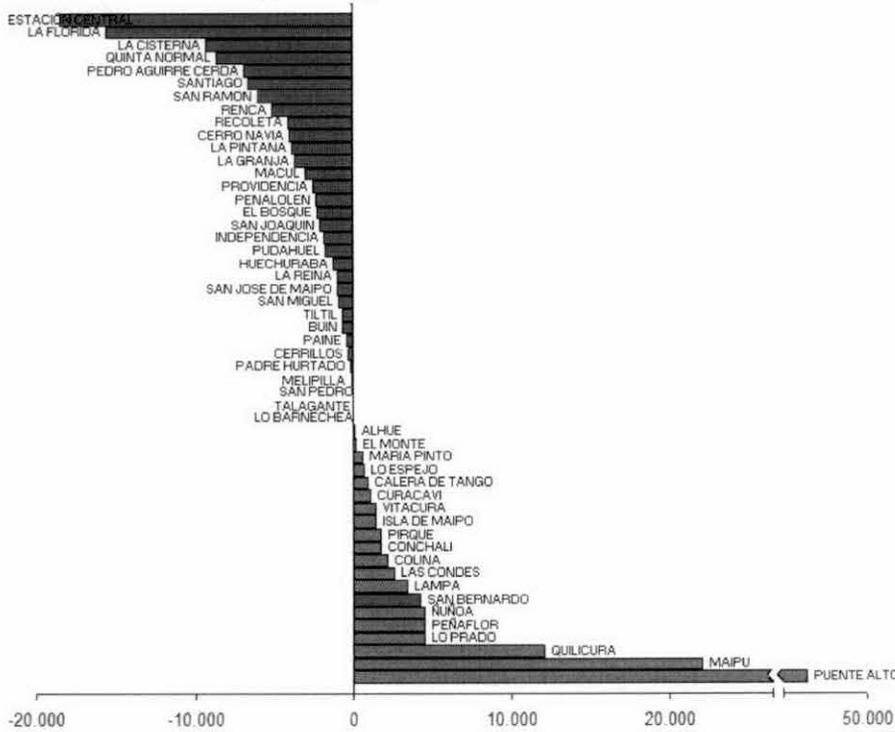
Al llevar el análisis al nivel de comunas, destaca claramente Puente Alto con la mayor cantidad de inmigrantes, seguida de Maipú, Las Condes, La Florida y Santiago (ver Gráfico 3). Este escenario se completa al observar en el Gráfico 4 el saldo migratorio de cada comuna, es decir, el total de inmigrantes menos el total de emigrantes de cada una de las comunas de la Región. Puente Alto y Maipú se mantienen como las de mayor saldo migratorio, pero otras comunas como La Florida y Santiago pasan a tener un saldo negativo. La comuna que más habitantes pierde en su intercambio con el resto es Estación Central.

Gráfico 3: Las diez comunas de la Región Metropolitana con mayor cantidad de inmigrantes.



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

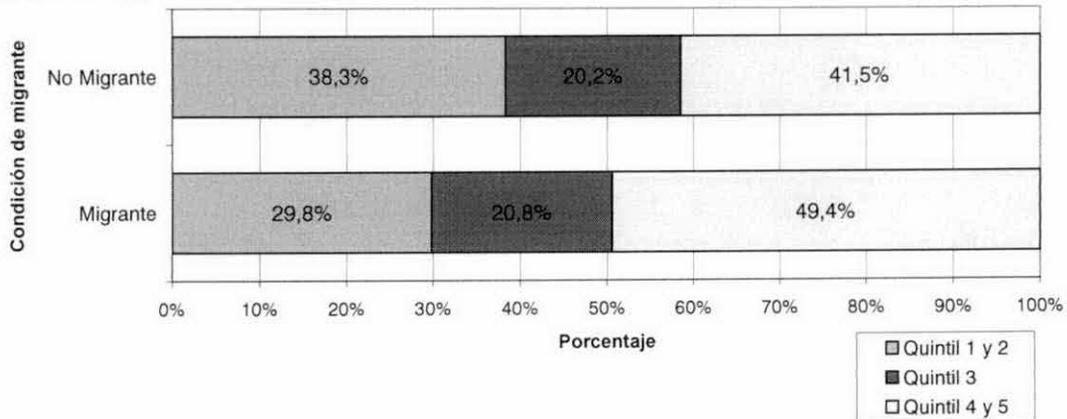
Gráfico 4: Saldo migratorio por comuna



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Por otro lado, al introducir la diferenciación por quintil de ingresos, es posible observar que dentro de los migrantes existe un mayor peso de los estratos altos, lo que se podría deber a la mayor capacidad que tienen éstos para asumir los costos que implica la movilidad. Como se puede observar en el Gráfico 5, cerca de la mitad de los migrantes en la Región Metropolitana pertenecen a los quintiles 4 y 5.

Gráfico 5: Migrantes y no migrantes por quintil urbano de ingresos autónomos



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Los quintiles de ingreso se diferencian también en los destinos y características de sus movimientos migratorios. Analizando el Cuadro 3, que consiste en una matriz de migración por Zona, es posible observar que la gran diferencia entre los movimientos de los quintiles más pobres y los más altos está en la exclusividad del Cono Oriente como destino. Mientras el principal destino de la migración de los estratos medio-altos y altos es el Cono Oriente (93.488

personas), en el caso de los sectores más pobres no representa un destino importante (8.291 personas). Por otro lado, se aprecia la consolidación de un proceso de “expulsión” de la población más pobre hacia el norte de la Región, pues tanto la Periferia Norte como el Suburbio Exterior Norte se constituyen como importantes receptores netos de migración para este grupo. Finalmente, en el caso de las migraciones de estratos altos hacia nuevos destinos diferentes a las zonas acomodadas tradicionales, el destino más importante parece ser la periferia Sur, que ha recibido 91.331 migrantes de este segmento, probablemente localizados en buena medida en los denominados “barrios cerrados”.

Cuadro 3.3: Matriz de migración reciente entre Zonas de la Región Metropolitana. Diferenciación por quintiles urbanos de ingreso autónomo

Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002											
Zona de Residencia	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total	
Quintil 1 y 2	Centro	0	1.799	0	0	340	0	340	1.470	330	4.279
	Pericentro	2.005	20.987	1.092	4.563	14.775	108	909	9.291	1.895	55.625
	Cono Oriente	1.059	647	3.176	0	685	187	728	388	1.421	8.291
	Periferia Norte	1.518	7.240	0	0	3.697	644	74	2.856	74	16.103
	Periferia Sur	1.298	25.940	1.838	0	44.794	164	4.509	12.018	3.180	93.741
	Suburbio Exterior Norte	703	3.509	4	419	909	640	275	1.434	34	7.927
	Suburbio Exterior Sur	1.142	4.065	0	175	5.222	0	5.259	2.249	180	18.292
	Total	7.725	64.187	6.110	5.157	70.422	1.743	12.094	29.706	7.114	204.258

Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002											
Zona de Residencia	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total	
Quintil 3	Centro	0	1.437	0	0	806	175	0	1.798	2.044	6.260
	Pericentro	1.041	9.735	469	2.130	13.567	126	487	7.538	4.167	39.260
	Cono Oriente	0	0	334	78	913	0	0	909	0	2.234
	Periferia Norte	1.456	7.671	0	1.494	1.139	77	124	3.630	0	15.591
	Periferia Sur	0	33.143	3.904	3.234	17.385	0	3.019	6.330	2.632	69.647
	Suburbio Exterior Norte	851	492	88	14	611	237	85	541	0	2.919
	Suburbio Exterior Sur	1.351	522	676	267	2.372	85	861	1.409	152	7.695
	Total	4.699	53.000	5.471	7.217	36.793	700	4.576	22.155	8.995	143.606

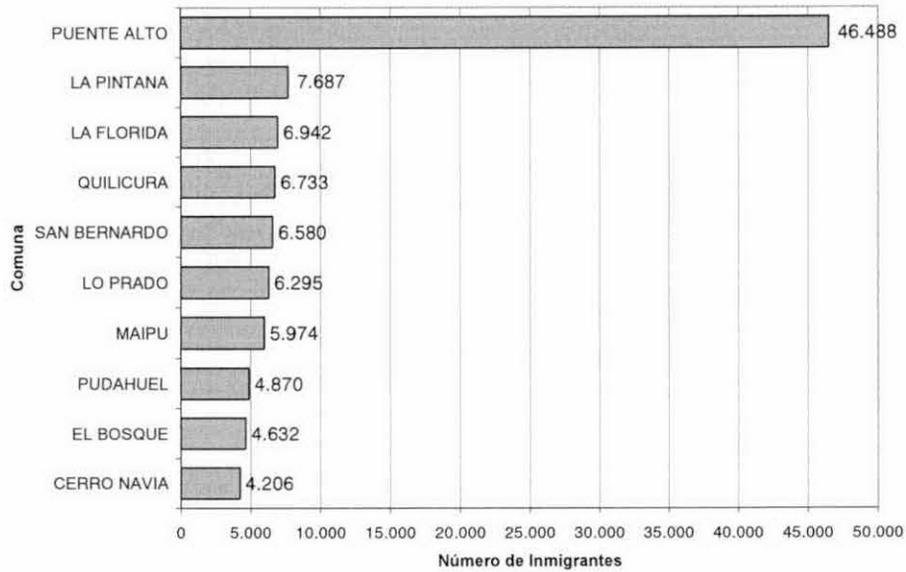
Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002											
Zona de Residencia	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total	
Quintil 4 y 5	Centro	0	6.477	2.097	1.899	5.048	495	165	10.922	2.946	30.049
	Pericentro	5.538	24.154	12.495	2.958	21.635	630	1.597	14.475	7.584	91.066
	Cono Oriente	3.543	11.487	27.448	3.078	8.950	672	2.438	18.124	17.748	93.488
	Periferia Norte	3.490	4.672	514	1.087	3.591	728	1.488	5.625	645	21.840
	Periferia Sur	1.631	37.840	9.409	9.959	17.244	0	751	12.835	1.662	91.331
	Suburbio Exterior Norte	196	526	860	183	599	374	257	963	148	4.106
	Suburbio Exterior Sur	905	2.208	719	184	3.434	71	2.973	1.463	532	12.489
	Total	15.303	87.364	53.542	19.348	60.501	2.970	9.669	64.407	31.265	344.369

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Haciendo un análisis más detallado de los lugares de destino de la migración por quintil de ingresos, podemos ver que la comuna que concentra una mayor cantidad de inmigrantes de los primeros quintiles es Puente Alto (46.488), distanciándose muy claramente por sobre el resto. En el caso del Quintil 3, esta comuna continúa siendo el destino principal, aunque prácticamente es igualada por Maipú. Finalmente, en los quintiles de ingreso más alto, los principales destinos de la migración son de dos tipos: aquellos históricamente vinculados a este tipo de estratos (Las

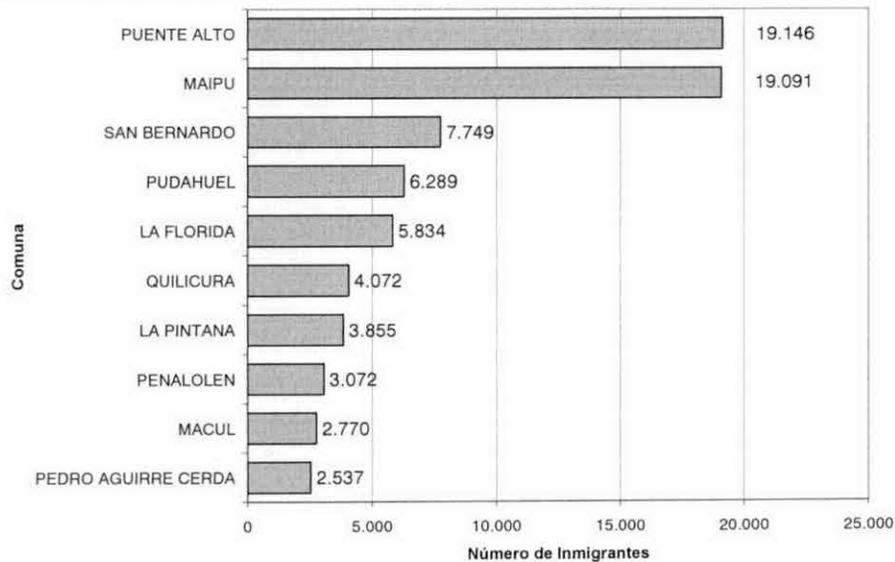
Condes, Ñuñoa) y otras comunas periféricas de importante desarrollo inmobiliario que cuentan con algunos proyectos atractivos para este segmento de la población (La Florida, Maipú).

Grafico 6: Las diez comunas de la Región Metropolitana con mayor cantidad de inmigrantes de los quintiles 1 y 2.



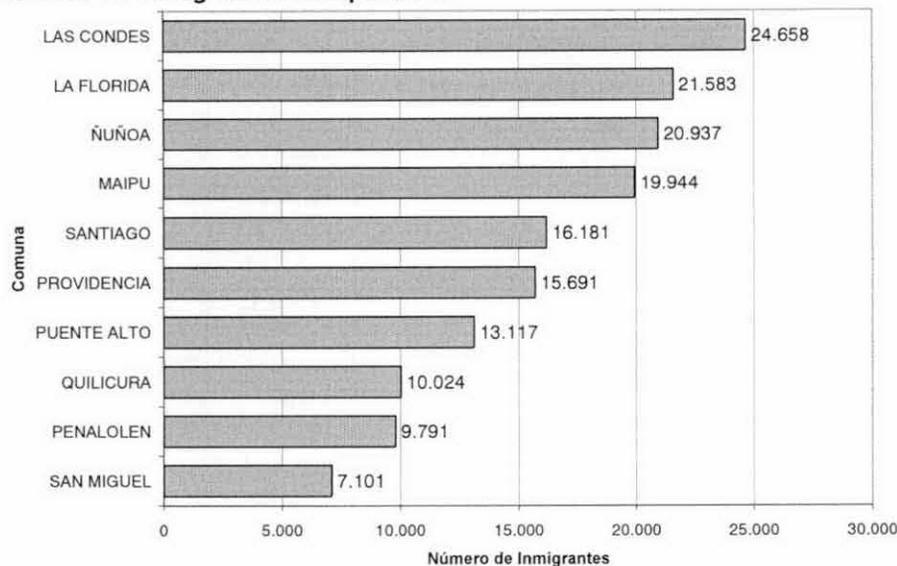
Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Grafico 7: Las diez comunas de la Región Metropolitana con mayor cantidad de inmigrantes del quintil 3.



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Gráfico 8: Las diez comunas de la Región Metropolitana con mayor cantidad de inmigrantes del quintil 3.



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

En definitiva, la migración dentro del Gran Santiago y la Región Metropolitana en general tiende a consolidar la localización de población de menores ingresos en ciertos sectores de la periferia de la ciudad, pero a ello se le suma un creciente movimiento de estratos medios y altos hacia determinados territorios típicamente menos acomodados. En otras palabras, mientras las zonas de asentamiento tradicional de los estratos altos (el Cono Oriente) permanecen cerradas para la llegada de sectores de menores ingresos, algunas zonas donde típicamente reside esta población (Periferia Sur, por ejemplo) se “abren” para recibir población de mayores recursos, gracias a la generación de proyectos inmobiliarios de gran envergadura. Los estratos altos y medios-altos presentarían una progresiva tendencia a trasladarse a vivir en barrios cerrados localizados en la periferia, movidos por la búsqueda de exclusividad y status, el deseo de tener un lugar apacible y un ambiente saludable para vivir o bien como una forma de incrementar la seguridad ante el miedo por la criminalidad (Hidalgo y Borsdorf, 2005; Pinto da Cunha, 2002). Por otro lado, el traslado y consolidación de la población de menores ingresos en la periferia se ha producido más bien por las políticas de vivienda social, que optan por suelos de bajo costo que quedan virtualmente excluidos de la ciudad como un todo (Rodríguez, 2007; Sabatini y Wormald, 2004).

2. Tendencias de los propietarios en la RM

Con el objetivo de lograr un acercamiento a los potenciales beneficiarios del Fondo Solidario de Vivienda a partir de los resultados de la Encuesta CASEN 2006, se desarrolla a continuación un análisis de las diferentes formas de ocupación de las viviendas (propiedad, arriendo, etc.), haciendo énfasis en los casos de propietarios que han adquirido su vivienda con ayuda de programas habitacionales.

2.1 Formas de ocupación de las viviendas

Como señalan Arriagada y Simioni (2001), durante los años noventa se redujo notoriamente el déficit habitacional en el Gran Santiago. Esto se produjo gracias a varios factores favorables, como la expansión y alta competencia del sistema de crédito bancario, el incremento de los presupuestos disponibles para subsidios estatales y un fuerte desarrollo del sector inmobiliario, lo que en definitiva redundó en el crecimiento de la oferta y demanda por vivienda. Se generaron así las condiciones para que un gran porcentaje de los hogares de la ciudad fuera propietario de las viviendas donde habitan. Como se puede ver en el Cuadro 4, más de dos tercios de los hogares de la Región Metropolitana viven en una vivienda propia y cerca del 30% obtuvo esa vivienda gracias a la ayuda de un programa habitacional.

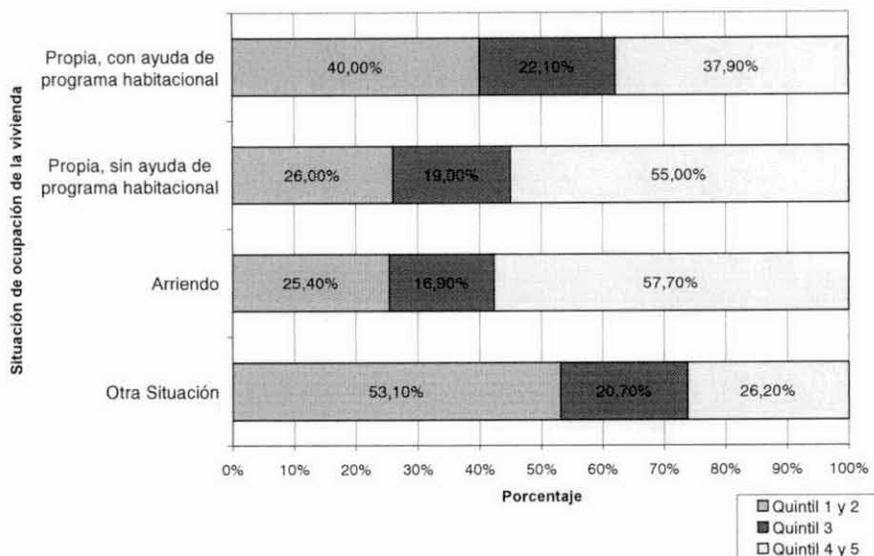
Cuadro 3. 4: Situación de ocupación de las viviendas en Hogares de la Región Metropolitana

Situación de ocupación de la Vivienda		
	Hogares	Porcentaje
Propia, con ayuda de programa habitacional	508.034	29,0
Propia, sin ayuda de programa habitacional	643.375	36,7
Propia, no sabe origen	31.060	1,8
Arriendo	341.557	19,5
Otra Situación	225.269	12,9
No Sabe	1.400	0,1
Total	1.750.695	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Al establecer un análisis diferenciado por quintiles de ingreso (Gráfico 9), podemos ver que las viviendas arrendadas y propias sin ayuda de programa habitacional corresponden principalmente a hogares de estratos medios-altos y altos, pues más del 55% de estas viviendas son ocupadas por hogares pertenecientes a los quintiles 4 y 5. En tanto, las viviendas propias con ayuda de programa tienen mayor importancia en los dos primeros quintiles de ingreso, los que también presentan mayor cantidad de casos en otras situaciones de ocupación, como viviendas cedidas por familiares u ocupaciones irregulares.

Gráfico 9: Situación de ocupación de la vivienda, según quintiles de ingreso autónomo.



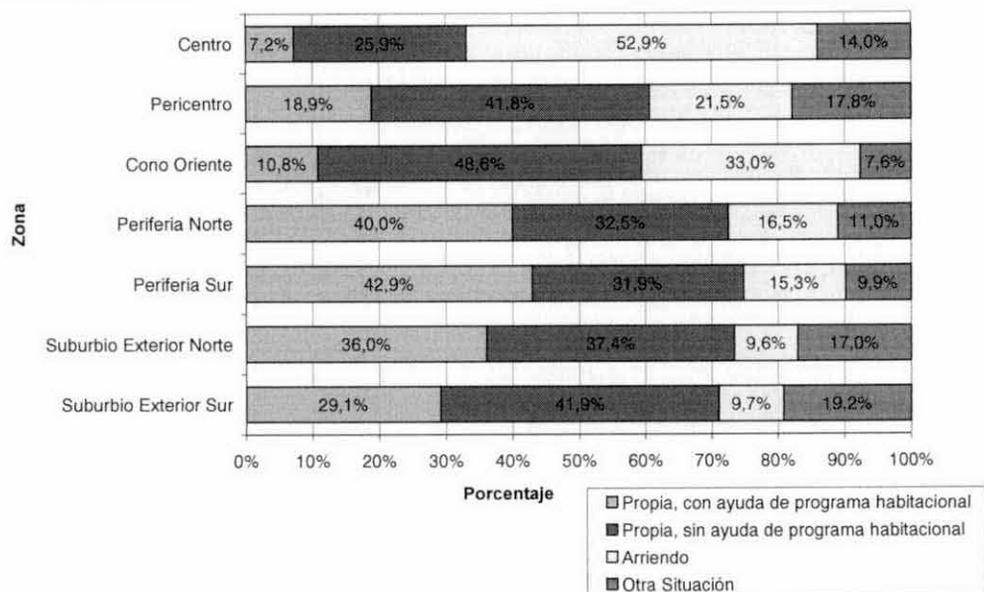
Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

2.2 Localización de los propietarios

En términos territoriales, se pueden observar notorias diferencias en las formas predominantes de ocupación de las viviendas, dependiendo de la zona de la Región Metropolitana que se esté analizando. Como se puede ver en el gráfico 10, el Centro se caracteriza por una alta importancia del arriendo como alternativa de ocupación de las viviendas, pues más de la mitad de los hogares (52,9%) vive en esta situación. Junto con ello, esta zona presenta una muy baja proporción de viviendas propias adquiridas con ayuda de programa habitacional (7,2%), situación que se repite en el Cono Oriente (10,8%) y en menor medida en el Pericentro (18,9%).

Por el contrario, en la Periferia Norte y Sur, la propiedad con ayuda de programas habitacionales se constituye como la más relevante forma de ocupación de las viviendas, superando en ambos casos el 40% de los hogares. Esto permite expresar de buena forma cuáles han sido los patrones de localización de la vivienda social en las últimas décadas, que se construye principalmente en sectores alejados de la ciudad por el menor costo del suelo que ello implica.

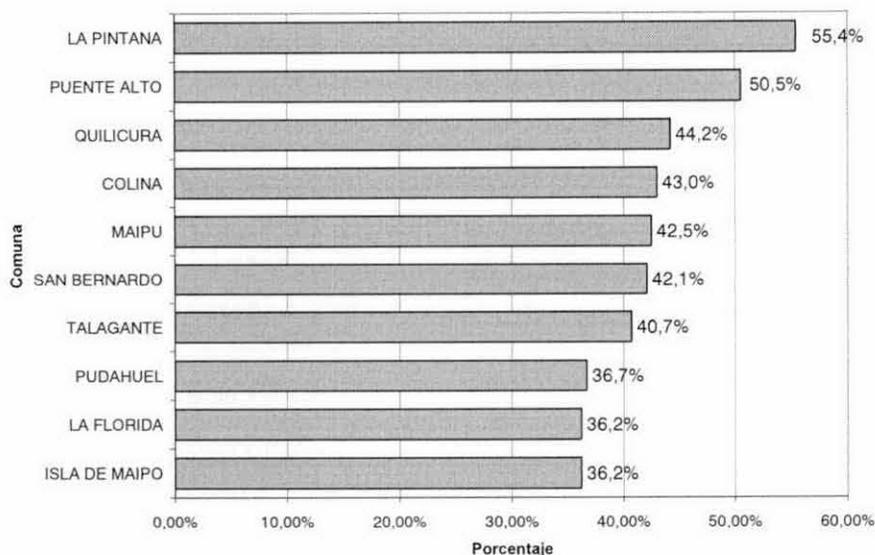
Gráfico 10: Situación de ocupación de la vivienda por Zonas de la Región Metropolitana.



Llevando el análisis al nivel de comunas (Gráficos 11 y 12), se puede observar que la comuna que tiene una mayor proporción de sus hogares habitando viviendas propias que fueron adquiridas con la ayuda de programas habitacionales es La Pintana, con un 55,4%. Es destacable el hecho de que del total de las 10 comunas con mayor proporción de este tipo de ocupación de las viviendas, no existe ninguna que pertenezca al Pericentro: hay cinco de la Periferia Sur, dos de la Periferia Norte y tres de Suburbios Exteriores.

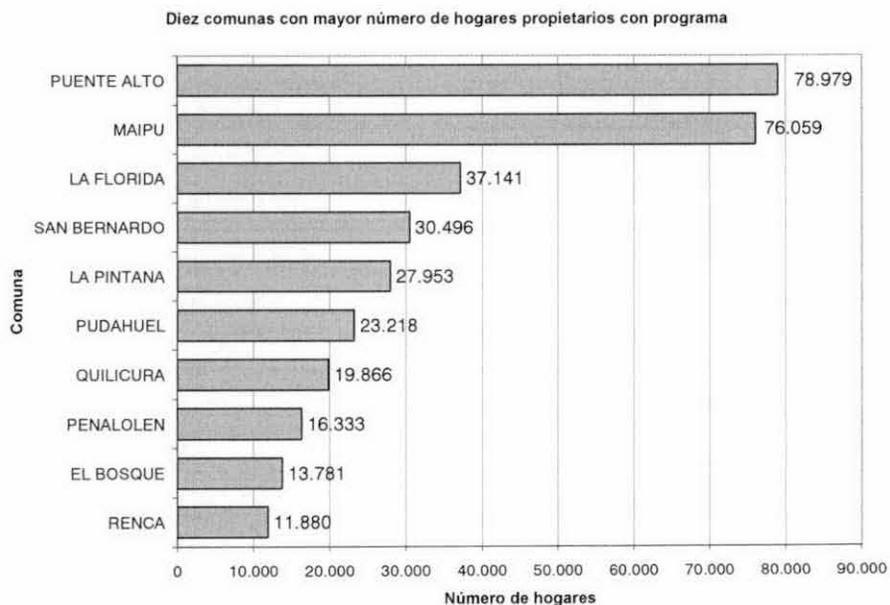
En términos absolutos, sobresalen notoriamente los casos de Puente Alto y Maipú, donde existen más de 75.000 hogares ocupando viviendas que han sido adquiridas con programas habitacionales. En este caso, recién en el noveno lugar aparece una comuna del Pericentro, lo que confirma la tendencia descrita anteriormente.

Gráfico 11. Diez comunas de la Región Metropolitana con mayor porcentaje de hogares propietarios con ayuda de programa habitacional



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Gráfico 12. Diez comunas de la Región Metropolitana con mayor número de hogares propietarios con ayuda de programa habitacional



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Por otro lado, si establecemos una comparación según el año de compra de las viviendas adquiridas con ayuda de programa habitacional, podemos observar la manera en que ha cambiado la localización de los subsidios en el tiempo. Como se puede ver en el Cuadro 5, entre las viviendas compradas con ayuda de subsidio antes de 1990 más de la mitad se localizan en la Periferia Sur, porcentaje que crece en la década de los 90. Por otra parte, el Pericentro era una localización muy importante antes de 1990, concentrando el 27,2% de las viviendas compradas con subsidio en esa época. Sin embargo, en la década de los 90 su importancia cayó drásticamente. Al mismo tiempo, la Periferia Norte creció en importancia en el mismo período, pasando de 5,6% a 13,2%. Todos estos datos entregan luces respecto a los patrones de localización de la vivienda social en la década de los 90, que tendió a ubicarse en sectores

periféricos, muchos de ellos no urbanizados hasta ese momento. De ahí se explicaría el crecimiento en la importancia relativa de la Periferia Sur y Norte en este período.

De 2000 en adelante se mantiene la importancia de las periferias, aunque desciende ostensiblemente el porcentaje que representa la Periferia Sur respecto al total de viviendas adquiridas con subsidio. Junto con ello se produce una revitalización del Pericentro como destino de los subsidios. Sin embargo, el hecho más destacable en este período es el crecimiento en la relevancia de los suburbios exteriores como localización de las viviendas adquiridas con ayuda de programa habitacional. En total los suburbios exteriores alcanzan más del 20% del total de la Región Metropolitana, e incluso el Suburbio Exterior Sur se ubica por sobre la Periferia Norte.

Cuadro 3.5
Año de Compra de la Vivienda, según Zona de la Región Metropolitana, en hogares propietarios con ayuda de programa habitacional

Zona de residencia en Región Metropolitana	Año de compra de la vivienda			Total
	Antes de 1990	Entre 1990 y 1999	De 2000 en adelante	
Centro	0,2%	0,6%	3,4%	0,9%
Pericentro	27,2%	8,9%	15,9%	18,3%
Cono Oriente	6,2%	2,5%	2,1%	4,1%
Periferia Norte	5,6%	13,2%	13,3%	9,8%
Periferia Sur	53,2%	63,0%	44,0%	55,4%
Suburbio Exterior Norte	2,2%	3,8%	7,3%	3,7%
Suburbio Exterior Sur	5,4%	8,0%	14,0%	7,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

2.3 Tipos de programa habitacional

Con el objetivo de facilitar el análisis detallado de los programas habitacionales (se incluyen 16 programas diferentes en la pregunta respectiva en la CASEN 2006), se decidió agrupar los distintos tipos de subsidios en las siguientes categorías: SERVIU, SERVIU 1984, Fondo Solidario de Vivienda, Programa Privado y Otro programa. A ello se agregan las categorías de Propietario sin Programa y No Propietario⁴. Como se puede ver en el Cuadro 6, son los programas privados los que concentran una mayor cantidad de beneficiarios en la Región Metropolitana: el 11% de los hogares ha comprado la vivienda que habita con la ayuda de uno de estos programas. Los programas SERVIU, en tanto, concentran también una proporción importante de los casos, mientras el Fondo Solidario de Vivienda (recién comenzando su implementación al momento de la encuesta) representa apenas el 0,1% de los hogares de la Región.

⁴ Para más detalle de esta recodificación, ver Anexo I.

Cuadro 3.6

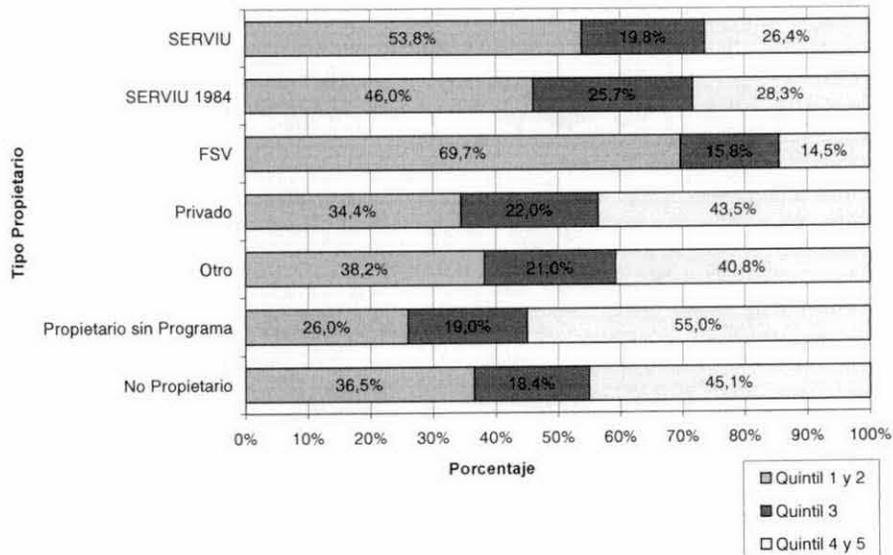
Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda		
	Hogares	Porcentaje
SERVIU	54.084	3,1
SERVIU 1984	92.479	5,4
Fondo Solidario de Vivienda	2.211	0,1
Programa Privado	189.019	11,0
Otro Programa	170.241	9,9
Propietario sin Programa	643.375	37,4
No Propietario	568.226	33,0
Total	1.719.635	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Al hacer un análisis diferenciado por quintil de ingresos (ver Gráfico 13), se puede observar que los programas SERVIU han beneficiado principalmente a hogares de los estratos más bajos en la compra de sus viviendas. En el caso de subsidios privados y otros, tienen mayor relevancia los estratos más altos, lo que podría deberse a un proceso de movilidad social ascendente desde el momento de recibir el subsidio hasta el momento de la encuesta. Por otro lado, en esta tipología se incluyen subsidios como el de Renovación Urbana, que en general se aplica a propiedades adquiridas por personas de estratos medios.

El Fondo Solidario de Vivienda, en tanto, es el programa que más fuertemente se concentra en los dos primeros quintiles, con cerca de un 70% de sus beneficiarios pertenecientes a estos estratos.

Gráfico 13: Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda, según quintil de ingresos autónomos.



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

En términos territoriales, son la Periferia Sur y Norte las que concentran una mayor cantidad de hogares que han obtenido su propiedad con la ayuda de un programa habitacional. Entre estos

programas, la Periferia Norte destaca especialmente en la tipología SERVIU, mientras que en la Periferia Sur destaca más fuertemente la tipología de Programas Privados (ver Cuadro 7 y 8).

Cuadro 3.7

Tipo de Subsidio Habitacional de compra de la vivienda, según zona de residencia en la Región Metropolitana (Hogares)

Zona de residencia en Región Metropolitana	Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda							Total
	SERVIU	SERVIU 1984	FSV	Privado	Otro	Propietari o sin Programa	No Propietario	
Centro	0	0	0	2.725	1.654	15.571	40.302	60.252
Pericentro	5.099	14.937	766	26.128	46.601	207.368	196.138	497.037
Cono Oriente	98	3.229	0	4.523	13.074	94.081	78.565	193.570
Periferia Norte	14.620	8.641	0	12.369	14.013	40.357	34.255	124.255
Periferia Sur	27.910	51.968	756	121.076	79.032	208.803	165.157	654.702
Suburbio Exterior Norte	1.504	4.917	125	7.109	5.056	19.384	13.778	51.873
Suburbio Exterior Sur	4.853	8.787	564	15.089	10.811	57.811	40.031	137.946
Total	54.084	92.479	2.211	189.019	170.241	643.375	568.226	1.719.635

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Cuadro 8

Tipo de Subsidio Habitacional de compra de la vivienda, según zona de residencia en la Región Metropolitana (Porcentajes)

Zona de residencia en Región Metropolitana	Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda							Total
	SERVIU	SERVIU 1984	FSV	Privado	Otro	Propietari o sin Programa	No Propietario	
Centro				4,5%	2,7%	25,8%	66,9%	100,0%
Pericentro	1,0%	3,0%	,2%	5,3%	9,4%	41,7%	39,5%	100,0%
Cono Oriente	,1%	1,7%		2,3%	6,8%	48,6%	40,6%	100,0%
Periferia Norte	11,8%	7,0%		10,0%	11,3%	32,5%	27,6%	100,0%
Periferia Sur	4,3%	7,9%	,1%	18,5%	12,1%	31,9%	25,2%	100,0%
Suburbio Exterior Norte	2,9%	9,5%	,2%	13,7%	9,7%	37,4%	26,6%	100,0%
Suburbio Exterior Sur	3,5%	6,4%	,4%	10,9%	7,8%	41,9%	29,0%	100,0%
Total	3,1%	5,4%	,1%	11,0%	9,9%	37,4%	33,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Por otro lado, al analizar la matriz de migración entre zonas, diferenciando por tipo de programa habitacional, es posible observar que en general la migración de quienes actualmente son propietarios de la vivienda donde habitan se produce principalmente desde el Centro y Pericentro hacia la Periferia Norte y Sur, sin mayores diferencias entre los diferentes programas, e incluso entre los propietarios sin ayuda de subsidio. Una tendencia contraria se aprecia en el caso de los no propietarios, pues allí el Centro se convierte en un atractor neto de movilidad, lo que se debería a la gran importancia que tiene el arriendo como forma de ocupación de las viviendas en la comuna de Santiago.

Cuadro 3.9: Matriz de migración reciente entre zonas de la R.M., según tipo de programa habitacional.

Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002											
Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda	Zona de residencia en Región Metropolitana	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total
SERVIU	Pericentro	89	0		0	0		0	0		89
	Periferia Norte	495	1.136		166	364		0	0		2.161
	Periferia Sur	740	2.487		0	3.877		0	164		7.268
	Suburbio Exterior Norte	0	148		0	0		0	0		148
	Suburbio Exterior Sur	0	316		0	87		226	117		746
	Total	1.324	4.087		166	4.328		226	281		
Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002											
Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda	Zona de residencia en Región Metropolitana	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total
SERVIU 1984	Pericentro	123	202			103		0	0		428
	Periferia Sur	0	602			0		0	0		602
	Suburbio Exterior Norte	0	112			77		0	161		350
	Suburbio Exterior Sur	0	89			0		157	0		246
	Total	123	1.005			180		157	161		1.626
Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002											
Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda	Zona de residencia en Región Metropolitana	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total
FSV	Periferia Sur					124					124
	Total					124					124
Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002											
Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda	Zona de residencia en Región Metropolitana	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total
Privado	Centro	0	0	0	0	322		0	325	0	647
	Pericentro	92	881	0	118	120		0	0	106	1.317
	Periferia Norte	0	860	364	0	0		0	0	0	1.224
	Periferia Sur	0	1.694	0	0	513		600	304	0	3.111
	Suburbio Exterior Norte	37	129	0	0	0		0	0	0	166
	Suburbio Exterior Sur	30	89	0	0	319		151	77	0	666
	Total	159	3.653	364	118	1.274		751	706	106	7.131
	Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002										
Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda	Zona de residencia en Región Metropolitana	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total
Otro	Centro	0	0			0	0	0	237		237
	Pericentro	0	489			827	0	0	0		1.316
	Cono Oriente	0	0			236	0	0	0		236
	Periferia Norte	131	589			0	0	0	171		891
	Periferia Sur	0	622			1.944	0	0	0		2.566
	Suburbio Exterior Norte	0	18			0	19	17	0		54
	Suburbio Exterior Sur	73	15			65	0	138	8		299
	Total	204	1.733			3.072	19	155	416		5.599
Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002											
Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda	Zona de residencia en Región Metropolitana	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total
Propietario sin Programa	Centro	0	810	361	197	0	0	0	0	237	1.605
	Pericentro	753	2.933	2.302	324	3.115	65	0	1.394	705	11.591
	Cono Oriente	640	1.910	3.291	177	622	336	117	1.132	2.848	11.073
	Periferia Norte	1.201	585	0	0	432	0	548	150	0	2.916
	Periferia Sur	0	8.181	2.089	1.256	4.940	0	582	3.194	1.439	21.681
	Suburbio Exterior Norte	71	241	210	17	133	30	86	53	0	841
	Suburbio Exterior Sur	343	581	260	0	1.203	0	369	258	94	3.108
	Total	3.008	15.241	8.513	1.971	10.445	431	1.702	6.181	5.323	52.815
Migración Reciente: Lugar de Residencia en Abril de 2002											
Tipo de Subsidio Habitacional con el que compró la vivienda	Zona de residencia en Región Metropolitana	Centro	Pericentro	Cono Oriente	Periferia Norte	Periferia Sur	Suburbio Exterior Norte	Suburbio Exterior Sur	Fuera de la RM	Otro País	Total
No Propietario	Centro	0	3.445	727	377	2.134	298	335	5.657	2.008	14.981
	Pericentro	1.858	12.291	3.403	1.549	8.879	246	555	6.971	2.452	38.204
	Cono Oriente	2.084	2.185	8.318	989	2.608	187	590	4.855	5.872	27.688
	Periferia Norte	426	2.646	0	385	1.359	498	79	2.025	222	7.640
	Periferia Sur	276	10.081	1.986	1.981	7.725	0	881	4.536	586	28.052
	Suburbio Exterior Norte	342	771	4	146	474	294	73	350	92	2.546
	Suburbio Exterior Sur	598	911	153	175	1.392	36	1.676	1.017	103	6.061
	Total	5.584	32.330	14.591	5.602	24.571	1.559	4.189	25.411	11.335	125.172

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

3.3. Tendencias de Los postulantes a programas habitacionales en la RM.

3. 3.1 Los postulantes al Fondo Solidario de Vivienda y otros programas

Teniendo en cuenta que el Fondo Solidario de Vivienda es un programa habitacional reciente, es probable que la mejor manera de obtener información al respecto desde la Encuesta CASEN 2006 sea a través del análisis de los que declaran ser postulantes a este subsidio. Como se puede ver en el Cuadro 10, los postulantes al FSV alcanzan cerca de un 1% de la población mayor de 18 años. Si bien esta cifra puede parecer muy baja y es inferior a la de postulación a otros programas, es bastante superior al porcentaje de hogares que adquirieron su vivienda a través del FSV, como se ha mostrado anteriormente.

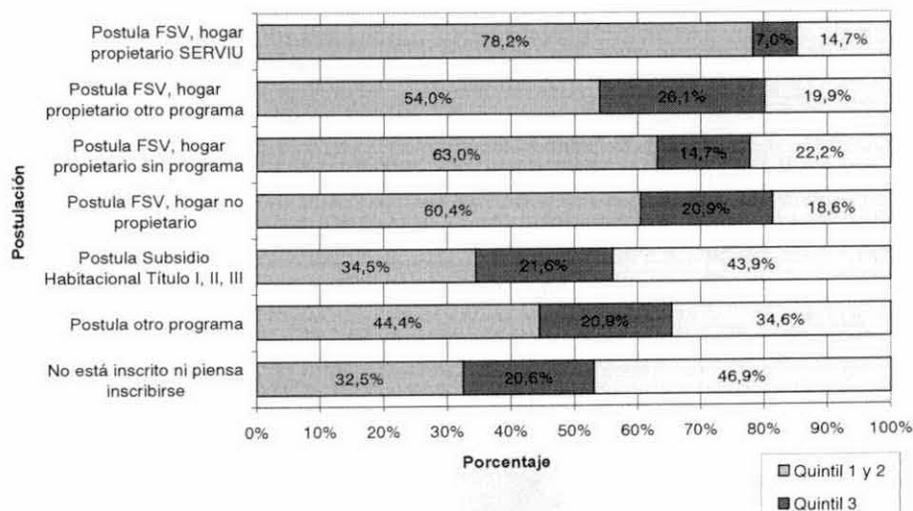
Se puede observar a además que cerca de la mitad de los postulantes a FSV (20.323) pertenecen a hogares en que ninguno de los miembros es propietario de la vivienda, mientras que una cantidad no menor de personas postula pese a que en su hogar sí existe un propietario.

Cuadro 3. 10

Postulación a Fondo Solidario de Vivienda y otros programas habitacionales		
	Frecuencia	Porcentaje
Postula FSV, hogar propietario SERVIU	4.301	0,1
Postula FSV, hogar propietario otro programa	9.707	0,2
Postula FSV, hogar propietario sin programa	7.870	0,2
Postula FSV, hogar no propietario	20.323	0,4
Postula Subsidio Habitacional Título I, II, III	157.452	3,4
Postula otro programa	220.039	4,8
No está inscrito ni piensa inscribirse	4.209.398	90,9
Total	4.629.090	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Al establecer un análisis diferenciado por quintiles de ingreso (Gráfico 14), se aprecia una notoria mayor presencia de los primeros quintiles entre los postulantes al Fondo Solidario de Vivienda, lo que no sucede de la misma forma con los otros subsidios. Este hecho corrobora lo demostrado anteriormente respecto a los hogares que han adquirido su vivienda a través del FSV, los que también se concentraban fuertemente en los dos primeros quintiles de ingreso.



G r á f i c o

co 14: Postulación a Fondo Solidario de Vivienda y otros programas habitacionales, según quintil de ingresos autónomos.

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

3. 3.2 Localización de los postulantes.

Como se puede ver en los Cuadros 11 y 12, los postulantes al Fondo Solidario de Vivienda se concentran fuertemente en la Periferia Sur (más del 50%), especialmente entre los postulantes que residen en hogares propietarios con ayuda de algún programa habitacional, pues más de un 70% de ellos vive en esta zona de la ciudad. Se observa también una fuerte presencia de los postulantes al FSV que residen en el Pericentro, especialmente entre quienes habitan hogares propietarios sin programa y hogares no propietarios. Esta situación contrasta con la localización de los hogares que ya han adquirido su vivienda con ayuda de subsidio, donde -como se pudo ver anteriormente- el Pericentro tiene menor relevancia. En este sentido, será relevante saber si en el caso del FSV estos postulantes accederán a una vivienda dentro de su mismo sector dentro de la Región Metropolitana o deberán emigrar hacia la periferia.

Cuadro 3. 11

Postulación a FSV y otros programas habitacionales, según lugar de residencia en Región Metropolitana (N)

Postulación a FSV y otros programas habitacionales								
Zona de residencia en Región Metropolitana	Postula FSV, propietario SERVIU	Postula FSV, propietario otro programa	Postula FSV, propietario sin programa	Postula FSV, no propietario	Postula Subsidio Habitacional Título I, II, III	Postula otro programa	No está inscrito ni piensa inscribirse	Total
Centro	0	0	0	479	12548	3669	110183	126879
Pericentro	446	1312	2868	5704	52514	57526	1240484	1360854
Cono Oriente	136	108	106	216	4602	6371	500055	511594
Periferia Norte	484	363	234	1419	15423	17675	295811	331409
Periferia Sur	2992	7453	4024	10823	56706	94474	1612691	1789163
Suburbio Exterior Norte	74	43	186	269	1953	9061	122452	134038
Suburbio Exterior Sur	169	428	452	1413	13706	31263	327722	375153
Total	4301	9707	7870	20323	157452	220039	4209398	4629090

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Cuadro 3. 12

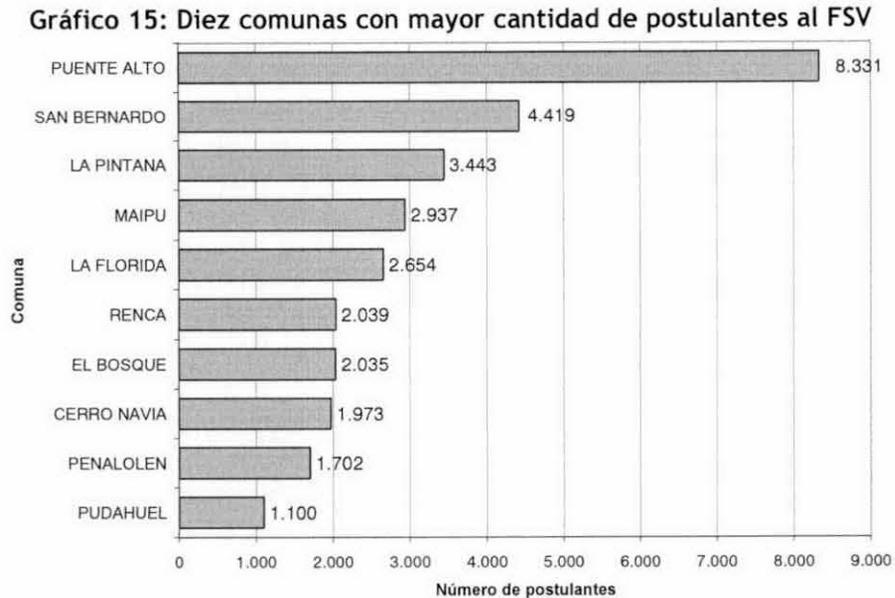
Postulación a FSV y otros programas habitacionales, según lugar de residencia en Región Metropolitana (Porcentajes)

Postulación a FSV y otros programas habitacionales								
Zona de residencia en Región Metropolitana	Postula FSV, propietario SERVIU	Postula FSV, propietario otro programa	Postula FSV, propietario sin programa	Postula FSV, no propietario	Postula Subsidio Habitacional Título I, II, III	Postula otro programa	No está inscrito ni piensa inscribirse	Total
Centro				2,4%	8,0%	1,7%	2,6%	2,7%
Pericentro	10,4%	13,5%	36,4%	28,1%	33,4%	26,1%	29,5%	29,4%
Cono Oriente	3,2%	1,1%	1,3%	1,1%	2,9%	2,9%	11,9%	11,1%
Periferia Norte	11,3%	3,7%	3,0%	7,0%	9,8%	8,0%	7,0%	7,2%
Periferia Sur	69,6%	76,8%	51,1%	53,3%	36,0%	42,9%	38,3%	38,7%
Suburbio Exterior Norte	1,7%	,4%	2,4%	1,3%	1,2%	4,1%	2,9%	2,9%
Suburbio Exterior Sur	3,9%	4,4%	5,7%	7,0%	8,7%	14,2%	7,8%	8,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

Llevando el análisis a escala de comunas, se observa que Puente Alto destaca notoriamente sobre el resto en cuanto al número de postulantes al Fondo Solidario de Vivienda, con un total de

8.331. Las primeras cinco comunas corresponden a la Periferia Sur, pero dentro de las diez comunas con mayor cantidad de postulantes aparecen también Renca, El Bosque y Cerro Navia, pertenecientes al Pericentro.



Fuente: Elaboración propia en base a CASEN 2006

3. 4. Localización efectiva de los subsidios del Fondo Solidario de Vivienda.

Finalmente, a través de los datos disponibles en el Observatorio Habitacional del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, es posible analizar cuáles son las zonas y comunas de destino de los subsidios del Fondo Solidario de Vivienda desde el comienzo de su implementación hasta la actualidad. En el Cuadro 13 se observa la localización por zona de estos subsidios para vivienda usada en el caso del FSV I, destacando que un poco más de la mitad de los subsidios han sido destinados a la Periferia Sur. Por otro lado, zonas como el Centro y el Cono Oriente prácticamente constituyen un destino marginal para este tipo de subsidio.

En el caso del FSV II, se aprecia una cantidad notablemente menor de subsidios entregados para viviendas usadas. De todas formas, tiende a repetirse la tendencia respecto a la importancia de la Periferia Sur, mientras se incrementa levemente la relevancia del Pericentro.

Cuadro 3. 13: Número de subsidios del FSV I por tipo de vivienda, según zona de la Región Metropolitana (de 2006 a Junio de 2009)

Zona de la RM	Subsidios		
	Casas Usadas	Deptos. Usados	Total Viviendas Usadas
Centro	10	23	33
Pericentro	2212	3449	5661
Cono Oriente	11	9	20
Periferia Norte	613	1072	1685
Periferia Sur	5528	6855	12383
Suburbio Exterior Norte	491	271	762
Suburbio Exterior Sur	802	930	1732
Total	9667	12609	22276

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Observatorio habitacional, MINVU.

Cuadro 3.14: Número de subsidios del FSV II por tipo de vivienda, según zona de la Región Metropolitana (de 2006 a Junio de 2009)

Zona de la RM	Subsidios		
	Casas Usadas	Deptos. Usados	Total Viviendas Usadas
Centro	1	1	2
Pericentro	126	109	235
Cono Oriente	1	2	3
Periferia Norte	67	24	91
Periferia Sur	296	88	384
Suburbio Exterior Norte	23	1	24
Suburbio Exterior Sur	27	5	32
Total	541	230	771

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Observatorio habitacional, MINVU.

Estableciendo una comparación entre los destinos de los subsidios entregados a través del Fondo Solidario de vivienda (información del Observatorio Habitacional del MINVU) y la localización de los hogares propietarios con ayuda de subsidio habitacional (información de CASEN 2006), se puede observar que el FSV tiende a mantener las tendencias históricas de localización de los subsidios, aunque existen algunos matices. El primero de ellos es una levemente mayor importancia del Pericentro, lo que podría estar indicando que el FSV contribuye en cierta forma a evitar que el proceso de emigración desde el Centro y Pericentro hacia la Periferia se siga acentuando como consecuencia de las políticas habitacionales. Por otro lado, existe una menor importancia de la Periferia Norte, sobre todo si se compara con la localización de los hogares propietarios que han adquirido su vivienda después del año 2000. Es posible que esta situación encuentre su explicación en que la Periferia Norte es una zona que ha experimentado una explosión relativamente reciente como localización de las viviendas sociales y de nuevas viviendas en general, por lo que aún el mercado de vivienda usada en este sector de la ciudad no estaría tan desarrollado como en otros lugares. Esta misma argumentación es válida para explicar que en general la distribución de los destinos de los subsidios del FSV se parezca más a la

localización histórica de los subsidios habitacionales que a la localización más reciente (después de 2000), pues el mercado de vivienda usada tendería a reproducir con cierto retraso los patrones de localización de las nuevas viviendas, esperando que transcurra el tiempo necesario para que éstas pasen a formar parte del stock de viviendas de segunda mano.

Cuadro 3. 15: Comparación de la localización de los hogares propietarios que han adquirido su vivienda con ayuda de programas habitacionales y el destino de los subsidios entregados a través del Fondo Solidario de Vivienda I y II (de 2006 a Junio de 2009).

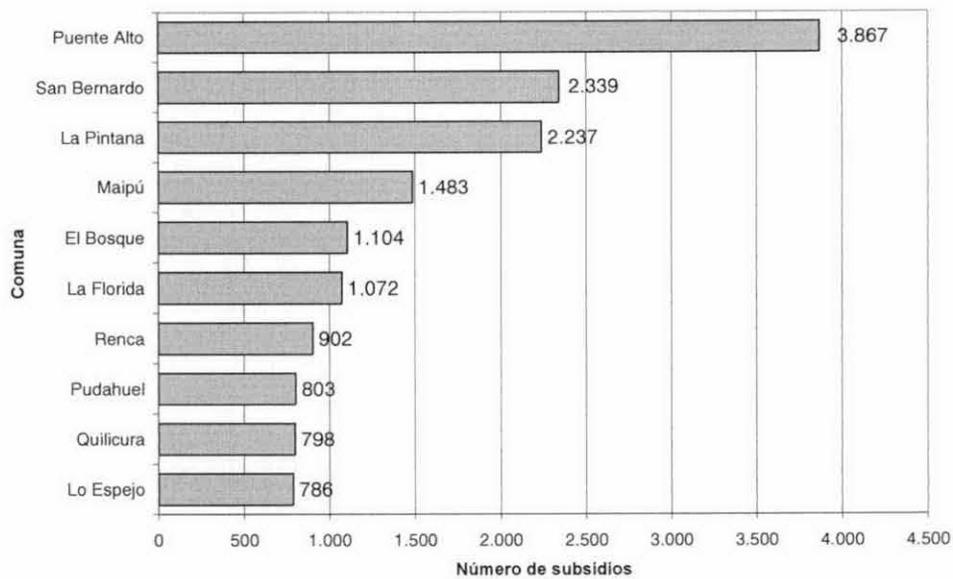
Localización de las Viviendas o Subsidios			
Zona de la RM	Viviendas Propias con ayuda de programa habitacional, todos los años (CASEN 2006)	Viviendas Propias con ayuda de programa habitacional, adquiridas después de 2000(CASEN 2006)	Subsidios del Fondo Solidario de Vivienda. Viviendas Usadas (Observatorio habitacional)
Centro	0,9%	3,4%	0,2%
Pericentro	18,4%	15,9%	25,6%
Cono Oriente	4,1%	2,1%	0,1%
Periferia Norte	9,8%	13,3%	7,7%
Periferia Sur	55,3%	44,0%	55,4%
Suburbio Exterior Norte	3,7%	7,3%	3,4%
Suburbio Exterior Sur	7,9%	14,0%	7,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio habitacional, MINVU y Encuesta CASEN 2006

A nivel comunal, en tanto, se observa que en los subsidios del FSV I y II el destino principal es la comuna de Puente Alto, seguida principalmente de otras comunas periféricas (ver Gráficos 16 y 17). De todas formas, aparecen varias comunas del Pericentro entre los diez principales destinos, como El Bosque, Renca, Lo Espejo, La Granja, y Cerro Navia.

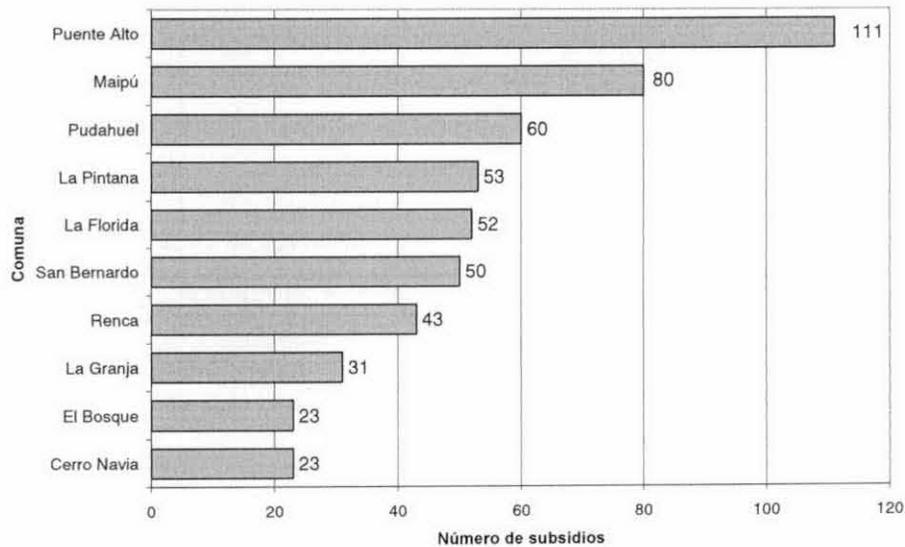
Estableciendo una comparación con los datos de la CASEN 2006 sobre postulación al FSV a nivel comunal (Gráfico 15), se observa que el ordenamiento de los principales destinos del FSV I es muy similar al de los principales lugares de residencia de los postulantes e incluso se repiten en el mismo orden las cuatro primeras comunas.

Gráfico 16: Diez comunas con mayor número de subsidios del Fondo Solidario de Vivienda I (de 2006 a Junio de 2009) para la compra de viviendas usadas.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Observatorio habitacional, MINVU.

Gráfico 17: Diez comunas con mayor número de subsidios del Fondo Solidario de Vivienda II (de 2006 a Junio de 2009) para la compra de viviendas usadas.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Observatorio habitacional, MINVU.

CAPITULO 4. CONCLUSIONES PRELIMINARES.

DEL ANALISIS CUALITATIVO REALIZADO PUEDE DEFINIRSE LO SIGUIENTE:

- Las Entrevistas a EGIS Privadas y Municipales muestran diversidad de operaciones y claras necesidades de mayor regulación de la Actividad de las EGIS privadas y de fomento de la intermediación municipal, estatal y comunitaria. Existen necesidades de información e inteligibilidad de mercado muy claras. Las Reformas emprendidas por el MINVU son básicas y previenen pérdidas de recursos, pero no necesariamente aseguran un modelo de subsidio a la Movilidad que despliegue a plenitud las posibilidades de mayor bienestar y desarrollo de stock de esta línea de financiamiento.
- Existe un gran logro en el período evaluado que es que arranco un mercado secundario y la población esta muy interesada, comparado a décadas anteriores cuando se hablaba de la movilidad però no operaba.
- Las Propuestas de Reforma y Debilidades a intervenir estan claramente expresadas en las Entrevistas a EGIS, Municipios, y expertos MINVU. Los Usuarios sorprendentemente reclaman por la agilidad y plazos de un programa que comparado a la vieja vivienda SERVIU parece un Subsidio Express.
- Las Ventas entre parientes existen, pero la diversidad de procesos de movilidad es mucho mayor a lo previsto y en varios casos, hay experiencias muy rescatables, pese a lo desregulado que fue esta fase del Programa. El Subsidio a la Vivienda Usada esta hiper focalizado en Familias jóvenes muy pobres por el lado de los Compradores, y ello coincide con casos comunales de mucho allegamiento y nulas posibilidades de proyectos de nuevas viviendas. Claramente esto introduce una gran rentabilidad social a una parte de las operaciones. Por el lado de los vendedores hay procesos muy diversos y muchas logicas son logicas de transferencias familiares y otras de envejecimiento que busca huir de entornos urbanos complejos.
- Los Impactos Habitacionales en los compradores muchas veces son positivos, pero otras veces fracasan porque la venta genera casos donde la independencia familiar del allegado no se concreta y/o donde las malas condiciones sociales de los barrios ghetto anulan beneficios de la operación habitacional. Existen caso a determinar que son ventas de viviendas en barrios que requieren ser intervenidos urgentemente y regenerados antes de ser objeto de transacciones con fondos estatales.

- El Impacto en la Seguridad de Vivienda del Adulto Mayor por el tipo de Operaciones que se vislumbran es un punto que debe ser revisado urgentemente y coordinado con la Política Social y de Vivienda del Adulto Mayor.
- Existen claros indicios que en el Área Metropolitana los Barrios Ghetto son fuente de ventas para escapar a entornos sociales menos anormales, lo que acarrea la llegada de nuevos hogares vulnerables y puede ser un incentivo a alzas de la Segregación y su efecto disruptor.
- Las imágenes del Registro Gráfico muestran dos mercados diferentes: casas y viviendas y dentro de las comunas movimientos de salida y entrada de poblaciones peligrosas a otras mejor equipadas e integradas a la normalidad.
- La Evaluación en la mayoría de los Entrevistados es Positiva, pero debe evaluarse el Efecto en la Cadena de Producción de Nuevo Stock de Vivienda, no necesariamente siguiendo al Vendedor y lo que hace con los fondos obtenidos sino observando las tasas de construcción de viviendas de este segmento social, que da la impresión cayeron en número en el período de auge de este Subsidio, con una interacción en el alza de precios de propiedades más allá del precio del suelo según tendencias generales.
- Los nichos que generan el mercado de la movilidad son barriales en gran parte y por tanto el Diseño del Programa debería sensibilizarse a Zonas Aptas para la Aplicación del Subsidio versus otras que deben ser condicionadas a mejoras previas. La Coordinación con planes de reciclaje de barrio previos es evidente en gran cantidad de casos de movilidad, especialmente en La Pintana y Puente Alto y fijar incentivos diferenciados por zonas puede ser importante así también revisar el Subsidio a la Localización que genera distorsiones en este mercado que vienen también de su cobertura a la vivienda nueva con un grado de generalización que termina anulando los objetivos de discriminación positiva fina que debe tener este tipo de instrumentos.
- El Estudio de los Procesos Metropolitanos de Movilidad de la Demanda Potencial muestra tendencias a considerar en un Plan Maestro que oriente este tipo de Subsidios y ojalá la Red de Programas de vivienda en Grandes Ciudades de cara a los 200 años de la Independencia de la República de Chile.

CAL/JMC

REFERENCIAS

AGUILAR, Adrián Guillermo (2005). "Articulación territorial y movilidad laboral en la periferia regional de la Ciudad de México". En De Mattos, C.; Figueroa, O.; Orellana, A. y Yáñez, G. (Eds.) *Gobernanza, competitividad y redes: Gestión en las ciudades del siglo XXI*. PUC, Santiago. pp.65-91.

ARRIAGADA, Camilo y SIMIONI, Daniela (2001). "Dinámica de valorización del suelo en el área metropolitana del Gran Santiago y desafíos del financiamiento urbano". Serie Medio Ambiente y Desarrollo. CEPAL, Santiago de Chile.

BORJA, Jordi (2007). "Revolución y contrarrevolución en la ciudad global: las expectativas frustradas por la globalización de nuestras ciudades". Revista EURE (Vol. XXXIII, N° 100), Santiago de Chile. pp. 35-50.

DE MATTOS, Carlos y RIFFO, Luis (2005). "Globalización, redes, nodos y dinámica metropolitana: El Gran Santiago en los noventa". En De Mattos, C.; Figueroa, O.; Orellana, A. y Yáñez, G. (Eds.) *Gobernanza, competitividad y redes: Gestión en las ciudades del siglo XXI*. PUC, Santiago. pp. 31-63.

GONZÁLEZ, Daniela y RODRÍGUEZ, Jorge (2004) "Tendencias de la migración interna en Chile en los últimos 35 años: Recuperación regional selectiva, desconcentración metropolitana y rururbanización". CELADE/CEPAL.

HIDALGO, Rodrigo y BORSODORF, Axel (2005). "Barrios cerrados y fragmentación urbana en América Latina: Estudio de las transformaciones socioespaciales en Santiago de Chile (1990-2000)". En Hidalgo, R.; Trumper, R. y Borsdorf, A. (Eds.) *Transformaciones urbanas y procesos territoriales: Lecturas del nuevo dibujo de la ciudad latinoamericana*. Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Geografía. pp. 105-121.

ORTIZ, Jorge y MORALES, Soledad (2002). "Impacto socioespacial de las migraciones intraurbanas en entidades de centro y de nuevas periferias del Gran Santiago". Revista Eure, v.28 n.85. Santiago de Chile.

PINTO DA CUNHA, José Marcos (2002). "Urbanización, redistribución espacial de la población y transformaciones socioeconómicas en América Latina". CEPAL.

RODRÍGUEZ, Jorge (2007). "Segregación residencial, migración y movilidad espacial. El caso de Santiago de Chile". Cuadernos Metrópole 17, pp. 135-168.

SABATINI, F y WORMALD, G. (2004). "Santiago de Chile bajo la Nueva Economía, 1980-2000: Crecimiento, Modernización, y Oportunidades de Integración Social." Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.



**REGISTRO GRAFICO PROCESO DE MOVILIDAD HABITACIONAL
BENEFICIOS DEL SUBSIDIO AVAC
INFORME DE ENTREVISTAS A BENEFICIARIOS/AS
COMPRADORES Y VENDEDORES**

MERCADO DE VIVIENDAS SOCIALES TRANSADAS CON OPERACIONES FSV-AVC



**ENTREVISTAS A COMPRADORES:
VIVIENDAS SOCIALES COMPRADAS CON EL SUBSIDIO AVC**



VIVIENDAS COMPRADAS EN COMUNA LA FLORIDA

Dirección: **Calle Botavara 1821**

Comuna, Población, Tipo de Vivienda: **La Florida, Población San José de la Estrella, casa.**

Entidad EGIS: **Según la entrevistada, ella no se vinculó a ninguna EGIS y sólo trabajo con la Municipalidad. Según el registro, la EGIS corresponde a la Municipalidad de La Florida.**

Fecha ratificación del subsidio: **18/04/2008**

Precio de venta: **Según entrevistada, \$7.000.000; según registro, 330 UF.**

Grupo Familiar: **4 personas (beneficiaria, marido y dos niños de 2 y 7 años aprox.)**

Años de Residencia: **3 años**

Fecha de realización de la entrevista: **viernes 12 de febrero 2010**

Duración de la entrevista: **20:27 minutos**

La vivienda está ubicada a un pasaje de la intersección de las calles Bahía Catalina con San Miguel. Está cerca de poblaciones que se consideran complicadas dentro de la comuna (Los Navíos, Santo Tomás). De mañana se ve un barrio tranquilo, con calles amplias (Bahía Catalina) y en buen estado, pues hace poco fueron repavimentadas por el Transantiago, por lo que tiene buen acceso a locomoción (colectivos, buses, taxis). De hecho, al momento de visitar la casa, estaban realizando trabajos de pavimentación en una de las calles principales (María Elena)

Hay locales de particulares en las inmediaciones, pero la vivienda se encuentra alejada de supermercados, centros comerciales. Existen colegios en las inmediaciones (se desconoce su calidad). Es un barrio que ha mejorado su entorno público en el último tiempo, teniendo gran actividad en cuanto a vida barrial (plazas con juegos para los niños, multicanchas, mamás paseando a sus hijos), no se ve mucha basura en las calles, pero sí hay bastante perro vago. Para una persona que no conoce el barrio, se sentiría relativamente segura en el sector, ya que se encuentra bien mantenido. El problema es que en el eje de Bahía Catalina confluyen tres comunas: La Florida, La Pintana y La Granja cambiando la mantención del espacio público entre cada comuna. En cuanto a la evaluación de la calidad física de la vivienda, esta sufrió un incendio el año 2009. A pesar de esto, la beneficiaria la mantiene en muy buenas condiciones: tuvieron que reconstruir el segundo piso y cambiar la escalera (ambos de madera). El piso es de cerámica en la zona del living-comedor y sin revestimiento en la zona de la cocina que fue ampliada por la antigua dueña, encontrándose en buenas condiciones. Los muros son de concreto y se mantienen en buenas condiciones. En cuanto al cielo del primer piso, fue cambiado a raíz del incendio conservándose bien.

La actual vivienda es evaluada de mejor forma que la anterior “la otra era una mediagua del hogar de Cristo y esto era una casa”. En general, se está conforme con la vivienda y los cambios que han hecho. Para esta familia no existe un cambio de barrio, pues la suegra vive muy cerca de la casa comprada con el subsidio. Pero la entrevistada considera que para ella sí hubo un cambio importante entre su antigua casa (de soltera), en La Pintana, y su casa actual, ubicada en un barrio mejor.



Imagen 1. Vivienda comprada con el FSV en 2008. Ubicada en Botavara 1821, Población San José de la Estrella, La Florida.



Imagen 2. Vivienda comprada con el FSV en 2008. Ubicada en Botavara 1821, Población San José de la Estrella, La Florida.



Imagen 3. Entorno de vivienda comprada con el FSV, en pasaje Botavara, La Florida.





Nombre entrevistado: **Natalie Soto Marín, compradora**
Dirección: **Calle Rebeca Matte 9313, Block 3A, Depto 26.**
Comuna, Población, Tipo de Vivienda: **Comuna de La Florida, Población Juan Egenau, Departamento**
Entidad EGIS: **Ilustre Municipalidad de La Florida**
Fecha ratificación del subsidio: **2007**
Precio de venta: **301.96 UF**
Grupo Familiar: **4 personas (beneficiaria, un hijo, una mujer allegada y un sobrino)**
Años de Residencia: **3 años.**

Ubicada en el paradero 19 de Av. Santa Raquel, cercana a la intersección entre las calles Sótero del Río y Av. Santa Raquel. Es un sector con acceso a locomoción, locales de particulares, supermercados de barrio, con comisaría a unas 8 cuadras. También hay colegios cerca, pero se caracterizan por su conflictividad, además de estar muy cerca de la Junta de vecinos. Cabe destacar que el día de la visita, en las avenidas principales había una fuga grande de agua. En cuanto a la vivienda, se encuentra ubicada atrás de una multicancha; el Block está al inicio de la población, por lo que queda un tanto escondido del resto de los blocks. Había niños y jóvenes jugando a las entradas de los blocks. Se caracteriza por ser un lugar árido, con escasa vegetación, colores. En cuanto a la calidad física de la vivienda, sus muros eran sólidos, de ladrillo. Tanto las paredes interiores como las exteriores se encontraban en buena conservación y con buena calidad de la pintura. La cocina fue remodelada al estilo americana. El piso era radier revestido de cerámica en buenas condiciones

Considera que su entorno, su barrio, no es bueno y que no es lo que ella esperaba. Manifiesta, eso sí, que mientras “uno no se meta con los demás, no hay problema”. Valora el block donde vive y a sus vecinos más cercanos, la mayoría son gente trabajadora que se ha organizado para mejorar las condiciones de vida: se cerró el sitio, se arreglaron las escaleras, se pusieron luces, se pavimentó, etc. Respecto a los servicios cercanos: califica de muy malos los colegios aledaños (dos municipales donde hay muchos problemas de violencia y seguridad), y considera que la seguridad también ha tenido una mala gestión. Manifiesta que la mala calidad del sector influye en la calidad de los servicios. Se considera que la vivienda comprada con el subsidio entrega mejores condiciones de vida a la entrevistada..

Imagen 1. Intersección calle Rebeca Matte con Av. Sótero del Río





Nombre entrevistado: Nancy Fernández Estay
Dirección: El Galope 1496
Comuna, Población, Tipo de Vivienda: Comuna de La Florida, Población El Rodeo, San José de la Estrella, Casa.
Entidad EGIS: Ilustre Municipalidad de La Florida
Fecha ratificación del subsidio: 04 Junio de 2008
Precio de venta: 330 UF
Grupo Familiar: 4 personas
Años de Residencia: Un año y meses.

La vivienda se ubica en un pasaje que tiene casas de dos pisos pareadas. Este pasaje, se encuentra mejor mantenido que los otros. Sus casas están pintadas recientemente. Existe vegetación bien mantenida y las calles están limpias. El entorno es lo complicado, pues es un sector de pasaje pequeño con pocas salidas a calles principales. Sin embargo, la casa comprada con el FSV, tiene justo buen acceso por el norte (el pasaje La Huasca -que es perpendicular a El Galope- empalma con Av. General Arriagada) y por el este (El Galope tiene salida a la calle Turquesa que empalma con Av. General Arriagada y San Miguel). Existe buen acceso a locomoción, servicios (colegios, carabineros) Sus paredes exteriores fueron recientemente pintadas y el techo es de zinc. El antejardín está cubierto por cemento. La casa posee una reja metálica, protecciones en la puerta de calle y en las ventanas del segundo piso. La vivienda por dentro se encuentra más deteriorada. Se nota que ha tenido arreglos, pero aún le falta. Es un solo ambiente en el primer piso, donde el living es de cemento (radier no revestido) y la cocina tiene cerámica en pisos y paredes. El techo se encuentra en buenas condiciones, al igual que el cielo de la vivienda. Hay varios arreglos a la vivienda: cambiar escalera, techo, etc., que eran aspectos peligrosos para sus hijas. La casa era de un familiar (mamá) y el primer piso lo ocupaban como negocio y el segundo como bodega. Como no era ocupada hace tiempo, el techo del segundo piso tenía nidos de palomas y otras suciedades que había que eliminar.

Imagen 1. Vivienda comprada por el FSV ubicada en pasaje El Galope, La Florida



Imagen . Entorno de la vivienda comprada. Pasaje interior desde calle General Arriagada.





VIVIENDAS COMPRADAS EN LA PINTANA

Nombre entrevistado: **Paola Bustos Suazo**
Dirección: **Pasaje Los Gavilanes, 1660**
Comuna, Población, Tipo de Vivienda: **Comuna de La Pintana, Población Colombia, Casa.**
Entidad EGIS: **Sergio Almarza Consultores Limitada.**
Fecha ratificación del subsidio: **05 Diciembre de 2006.**
Precio de venta: **290 UF**
Grupo Familiar: **4 personas (mientras habitaba la vivienda de Los Gavilanes)**
Años de Residencia: **9 años.**

La propiedad está cercana a dos calles principales (Av. General Fco. Franco y Av. Observatorio), los pasajes que las unen son muy estrechos y sin veredas. La mayoría de las casas son de un piso y pareadas. Algunas han sido ampliadas hacia atrás o con un segundo piso. Tienen un pequeño antejardín de unos tres metros por dos, en el que no se puede estacionar un auto, pues no cabe. Los vecinos del barrio que poseen uno, lo estacionan fuera de la casa, lo que hace más pequeño el pasaje. En cuanto al comercio, está poco desarrollado. Muy pocos locales de particulares, pero sí hay casas que tienen carteles anunciando que venden verduras. Por el lado de los servicios, se encuentra cerca del Consultorio ubicada en Av. Observatorio y también tiene un acceso relativamente expedito al Hospital Padre Alberto Hurtado. Vegetación escasa, , aumentando en la Av. Observatorio. No se tuvo acceso a la vivienda, pues como la compradora se cambió de vivienda y tiene arrendando la casa que compró con el FSV, sólo se pudo observar el exterior. La compradora comentó que la vivienda había sido ampliada y desde afuera se ve que tiene paredes sólidas en buenas condiciones, al igual que techos y piso.

Intersección principal del sector de la vivienda comprada con e FSV. Av. Observatorio Águilas.



Imagen 2. Entorno de calle Los Gavilanes





La entrevistada vivió en la casa de Los Gavilanes alrededor de 7 años como arrendataria, y ahora 2 años como propietaria. En ese tiempo el núcleo familiar lo conformaban 4 personas. Su casa está en arriendo y pretende venderla en el corto plazo (“el próximo año”). Tiene varios posibles compradores, solo le preocupa si su vivienda está inscrita en bienes raíces para poder hacerlo. La pretensión de la familia es adquirir una vivienda fuera de Santiago.

La entrevistada califica muy bien su vivienda, afirma: “a mí me fascina mi casa... es chiquitita, no es tan bacán, pero a mí me gusta”. La vivienda cuando la compró ya tenía ampliaciones y estaba bien mantenida.

La vivienda donde habitaba previo a Los Gavilanes (en calle Las Águilas), tenía una construcción de menor calidad, puesto que era de madera. Como lo habría destacado el propio tasador que visitó la vivienda, la casa de Los Gavilanes era de buen material, con una construcción sólida.

Actualmente la entrevistada ocupa una vivienda en otro lugar (allegamiento), propiedad de un familiar de su conviviente, pero la motivación del cambio no tendría ninguna relación con el barrio ni con la calidad de la vivienda de Los Gavilanes. El cambio se debe a problemas familiares.

Entrevistada y su conviviente identifican el problema de la compra entre familiares. El conviviente lo califica de “juegos de plata”. No hay más críticas ni aprobaciones hacia el programa. La compradora conocía “desde siempre” a su vendedor, pues él y su madre habían vivido en el mismo lugar, en un campamento que existía en las calles Monseñor Carlos Casanueva y Av. Pedro de Valdivia en la comuna de Macul. Durante los años 1970-1980, se construyó esta población en La Pintana para reubicar el campamento, luego su mamá fue arrendataria del vendedor y finalmente ella arrendó esa casa por estar en mejores condiciones que la que ella arrendaba. En definitiva, la madre de la compradora y su vendedor eran “amigos de años”, lo que contribuyó a que existieran las confianzas necesarias para hacer la transacción de venta.



COMPRADORA: JOVINA DEL CARMEN GONZÁLEZ PACHECO

Domicilio: Pasaje El Lonco, N° 0913 La Pintana, Región Metropolitana

Grupo Familiar: 03 Personas, la pareja y su hijo pequeño, más otro que viene en camino.

Años de Residencia: Va a cumplir 03 años

Casa con antejardín y ampliaciones. Se accede desde el Pasaje el Lonco, directamente.

La propietaria encuentra buenas las condiciones la casa. Cuando lo adquirió contaba con 02 dormitorios y en la actualidad cuenta con 03 piezas-dormitorio, living-comedor, cocina, baño.

" Todo, todo cerca" En cuanto a los Vecinos, " Ningún problema".

Evalúa bien este Programa para mejorar la situación habitacional y entiende que los vendedores lograron mejorar de barrio "Porque la misma gente decía que se quería ir, porque la Población no tiraba pa'riba, pero como salió este programa, la gente prefiere arreglar su casa y quedarse a vivir aquí" Ningun parentesco con la persona a la que le compró la casa

Fachada Casa (vereda Sur):



Vista Oriente Calle:





COMPRADORA: MAGALY ELIZABETH SOTO OVANDO

Fecha de entrevista: 6 febrero

Domicilio: Venancia Leiva, N° 2293, Block 4, Departamento 21, La Pintana, RMetropolitana

Grupo Familiar: 04 Personas, la pareja y sus 02 hijas en edades escolar de primer ciclo.

Años de Residencia: Va a cumplir 03 años como propietaria, 04 años en total.

Departamento ubicado en un segundo piso. Se accede desde la calle principal, Venancia Leiva por del conjunto de Block. En la actualidad, no así cuando recibió el departamento, la propietaria lo encuentra en muy buenas condiciones, ya que se le han hecho mejoras. Describe el departamento con 01 dormitorio grande, living comedor y cocina a la vista, además del baño.

Cuando llegué, no tenía vidrios, ni puerta. La puerta estaba mala, los vidrios quebrados, sin piso, sin pintura, o sea, no tenía nada. Yo compré este Departamento porque estaba bien ubicado. Hicimos un grupo de alrededor de 80 personas, para postular a lo que es el mejoramiento... Cuando llegué acá, el departamento no tenía piso, se lo puse yo. La puerta tampoco. No tenía pintura, sino que los ladrillos así, como los entregaron. No tenía lavaplatos, no tenía calefont, no tenía cerámica. El baño, que a nosotros nos pusieron tina también con el Proyecto, y tampoco nada, si estaba todo en bruto. Buena Locomoción, el Hospital Padre Hurtado que tenemos cerca, y bueno hartos colegios acá en Santa Rosa, Jorge Hunneus, hay colegios que son bien buenos, que son de La Granja Tenemos Ferias bien cerca, tenemos el EKONO, en el 28 de Santa Rosa, y tenemos el Santa Isabel, y el Líder

Yo lo considero muy bueno. Lo considero una de las cosas que ha hecho la Concertación, ha hecho la Presidenta o el Lagos, todos, ha sido dar esa posibilidad a la gente, porque en realidad uno a veces no tiene como para estar pagando \$100.000 de dividendo, ¿Ya?, uno no los tiene... Porque uno es joven, la mayoría acá son puras mamás que son jóvenes, en lo que es la antigüedad, eso uno no lo tiene, la mayoría no está casado, yo no soy casada, entonces, a mí no me pueden complementar el ahorro con el de mi pareja, porque nosotros no somos matrimonio. Eso es más que nada. Yo lo encuentro súper bueno para la gente. Yo creo que debería seguir, de todas maneras. **Para mejorar de barrio** creo que es bueno, igual. Nosotros somos los que queremos es tratar, como de juntar a la gente, tratar de pintar acá, tratar de poner una reja, de pavimentar. Nosotros queremos arreglar acá, tenemos toda la intención de hacerlo. Aparte que nuestro pasaje, dentro de lo que está acá, es bastante tranquilo: No hay problemas, las vecinas no son conflictivas, no hay peleas. Yo creo que la mayoría de la gente, están todos contentos, o sea, no le van a decir "que no sigan."



Fachada Block, vereda Sur:



Vista Calle Poniente:



Vereda Sur, calle:





Nombre entrevistado: María Luisa Fierro León
Dirección: Calle Los Manantiales 2126
Comuna, Población, Tipo de Vivienda: Comuna de La Pintana, Villa Los Eucaliptos, Casa.
Entidad EGIS: Sergio Almarza Consultores
Fecha ratificación del subsidio: 25 Abril 2007
Precio de venta: 290 UF
Grupo Familiar: 4 personas (dos hijos, la beneficiaria y su marido)
Años de Residencia: 3 años

La vivienda se encuentra ubicada a una cuadra de la intersección de las Av. General Francisco Franco y Pedro Aguirre Cerda. Tiene buen acceso a locomoción (metro San Ramón, La Cisterna de la Línea 4A), servicios de salud (CESFAM en la Av. Observatorio y el Hospital Padre Hurtado). Sin embargo, el lugar es inhóspito, con escasa vegetación y muchos terrenos baldíos (cerca está el campus de la U. de Chile Antumapu). Las calles se encuentran sucias y en algunos sectores inundadas (grifos abiertos, piscinas en los pasajes). Cabe destacar que el barrio se compone de poblaciones con pasajes muy angostos, sin veredas, pero la vivienda de la compradora está en una calle más ancha. Las casas que la circundan son sólidas, pero están deterioradas, sus rejas son de palos de madera, con antejardín de tierra (un metro y medio entre la reja y la puerta de la casa). Hay mucho niño pequeño en las calles y hombres mayores reunidos fuera de sus casas. La casa de la entrevistada, es sólida y de un piso, con muros de ladrillos bien mantenidos. Su antejardín tiene árboles que mantienen su verdor, la reja es de fierro. Las paredes internas están bien cuidadas. En cuanto al piso, está recubierto por flexit y algunas alfombras. El patio está techado. El techo es de zinc con cielo interior y está un poco deteriorado por un problema de pintura (se descascaró).

La entrevistada se manifiesta muy conforme con su vivienda, pero tiene un problema específico con ella: el baño, que se ha desgastado y genera problemas para la familia. La entrevistada había tratado de postular a otro subsidio por medio de un comité de allegados que fracasó (mala administración de la persona encargada). La libreta de vivienda fue abierta en 2006, antes de comenzar la postulación al FSV. Previo a la obtención del subsidio, la entrevistada arrendó la propiedad con compromiso de compra. La vivienda estuvo en esta situación por alrededor de 8 meses (el arriendo era de \$40.000). Compradora y vendedor se conocieron por medio de un familiar de la compradora: “la amiga de mi hermana era prima de esta señora que me vendió, entonces a través de ella supimos que esta señora tenía la intención de vender” (El dueño anterior es hombre, pero la compradora se comunicó con su esposa, por eso refiere a “la vendedora, la señora”. Con el dueño sólo se vieron para firmar los papeles).

Precio de venta de la vivienda: \$5.000.000 a \$8.000.000.

La entrevistada se cambió desde San Ramón hasta La Pintana. Considera que el cambio no es mucho. Destaca los servicios que tiene a su alcance: acceso a metro, locomoción, hospitales cerca, etc., además de la inversión municipal en el último tiempo. En términos de vivienda, la entrevistada destaca los problemas que han surgido en la casa durante los tres años que lleva habitándola. La entrevistada se considera feliz con su hogar, aunque no con el barrio donde está ubicada. La entrevistada califica muy positivamente el programa; destaca que ella es extranjera (con residencia definitiva) y que recibir el beneficio fue algo que le parecía muy difícil: “la oportunidad de subsidio que era tan difícil... porque a todo esto, yo soy extranjera, entonces yo salí beneficiada y eso para mí fue algo muy bueno que hizo la presidenta, para que quede ahí grabado: es uno de los mejores proyectos sociales que ella ayudó mucho, impulsó, y gracias a dios lo pude lograr”. Fuera de la entrevista, señala que lleva 15 años en el país y que cree que estas políticas van más allá del beneficio de la mujer, pues sus hijos -que son



chilenos- también se vieron beneficiados con la casa propia. La entrevistada considera que el proceso de postulación de la vivienda fue bastante sacrificado.

Imagen. Fotos del sector de la vivienda comprada con el FSV, ubicada en calle Los Manantiales, comuna de La Pintana





VIVIENDAS COMPRADAS EN LA PERIFERIA SUR (PUENTE ALTO Y SAN BERNARDO)

COMPRADORA: MARÍA CECILIA ANDRADE REYES

Domicilio: Pasaje Cancura, N° 2.197 Puente Alto, Región Metropolitana

Pasaje Bismark, N° 1.753, Villa Nosedal, Puente Alto, Región Metropolitana

Grupo Familiar: 02 Personas, el padre de la compradora y 01 hijo mayor.

Años de Residencia: Más o menos 03 años

Casa con antejardín pequeño y ampliaciones. Se accede desde el Pasaje Cancura, directamente. **Evaluación Entorno Urbano y comunitario del Barrio, Pauta y Fotos:**

Feria los sábados, domingo, las Ferias más cercanas que son esas. La otra está ahí en Ejército Colegios cerca en la Población la Arbolada Hospitales, tengo entendido que aquí, en La Serene, viviendo hacia acá, está el Policlínico, después vendría el Sótero del Río, que es más lejos Supermercados un Ekono, Unimarc

Comparada la calidad constructiva del barrio ¿Antes y ahora?, ¿Y la Vivienda?

Yo pienso que la otra está mejor, porque el conviviente de mi hija hizo ampliación para atrás, para dar independencia a los niños. Y el Barrio. Obvio que el Barrio es mejor que éste. El ambiente de la gente, gente más decente

Precio de venta: 08 millones, por el Gobierno + un ahorro previo de 220 mil.

Impacto de la Movilidad En general: la gente, por querer su casita, que le den la casa donde sea y no están ni ahí, y en el fondo uno siempre busca un sector bueno, cosa que no va a ser así, porque siempre van a meter a lote. Igual que las casas del frente, al frente de la carretera. Hermosas casas, pero están al lado de El Castillo o sea, todo es plata. Por lo menos, el Nosedal es un poco más tranquilo: Hay gente más decente, hay gente con autito, limpia. Entonces uno, por buscar una casa...

¿Cómo evalúa este programa para mejorar de barrio? El tema de vida de la gente, que tal vez el nuevo Gobierno, que prometió mucho, la delincuencia, cosas que nunca se van a acabar: Acabar la delincuencia, es como acabar con la pobreza: Nunca se va a acabar pobreza amigo mío, y la delincuencia menos, entonces, ¿Cómo se pueden arreglar los Barrios? ¿Sacar la gente mala? Y llega a otro sector. Me levanto a las 04, 05 de la mañana, a salir para que no me cogoteen, yo pienso ¿Qué Mundo?, ¿Qué es esto? Entonces, da miedo andar en las calles, yo

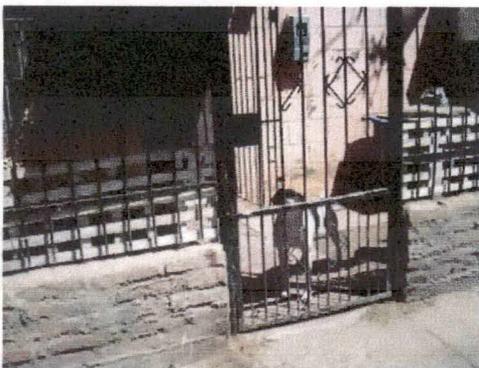


este barrio lo conozco hace 04 años: Asaltos, balazos. Es imposible. Estoy Satisfecho con este Programa de Adquisición Vivienda Usada porque estoy en la casa de mi hija

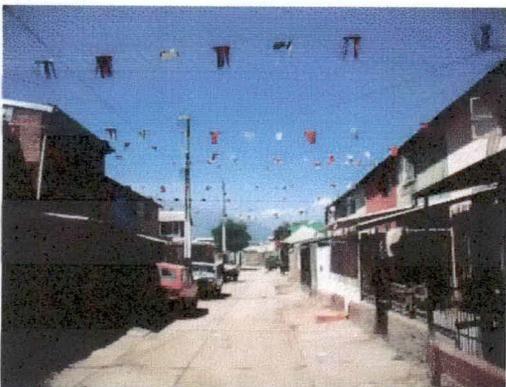
Vista Fachada Casa, vereda Norte:



Vista Antejardín casa vereda Sur:



Vista calle, al Oriente:





Domicilio: Ernesto Riquelme, N° 1239 (Block), Departamento 26, San Bernardo, RM

Grupo Familiar: 03 Personas, la pareja y su hijo lactante.

Años de Residencia: por cumplir 03 años

Departamento ubicado en un segundo piso. Se accede desde la calle principal, Ernesto Riquelme por la segunda escalera del conjunto de Block. La propietaria encuentra buenas las condiciones del Departamento, describiéndolo con 02 piezas-dormitorio, living-comedor, cocina, baño. "El sector es malo, hay mucho narcotraficante, hay mucha balacera los fines de semana"

Existencia de almacenes, verdulería, una Feria frente a los Block, en Ernesto Riquelme, y otra en calle Colón, a 02 cuadras. Para acceder a Supermercado y Farmacia, hay que tomar locomoción, pero la distancia no es excesiva. Espontáneamente menciona al Hospital El Pino como cercano, a 04 cuadras, caminando, y consulta da sobre el Consultorio, para la atención de su hijo, señala "La Confraternidad", que si bien le queda más retirado, lo prefiere por sobre el que queda más cercano a su domicilio, "porque no me gusta mucho"

Precio de venta: 05 millones y algo

Yo lo considero, está bueno por un lado, pero malo por otro lado...El malo, es el ambiente. Aquí, es tranquilo [hace un gesto señalando las 02 naves que componen el entorno inmediato del departamento]. Pura gente trabajadora, todo ese atao'... Pero el entorno... si incluso, yo que tengo otro hijo, no lo tengo en Colegio aquí, lo tengo en el centro, en San Bernardo, por lo mismo, porque evaluó. Y nosotros fuimos como a mitad de año [del año pasado], por lo mismo, para venderlo, pero no nos podemos cambiar...Yo creo que este Programa no sirve para mejorar el barrio]... Sería muy absurdo cambiar [el barrio por] el Programa, porque tendrían que demoler todo esto, poner casas, no Block, y sería muy absurdo.



Vista Fachada Block, vereda Sur:



Vista Calle, vereda Norte:



Vista Calle, vereda Oriente:





VIVIENDAS COMPRADAS EN COMUNAS PERICENTRALES

Nombre comprador: Jessica Lincoñir Morales
Dirección: La Hondonada N° 8289, Block B, depto 30, Cerro Navia
Grupo Familiar: se compone de Jéssica y su hijo de 7 años, ella se separó recientemente de su pareja por temas de violencia intrafamiliar
Años de Residencia: 3 años

Departamento que forma parte de un conjunto de blocks, el material de los muros exteriores corresponde a albañilería de ladrillo y se encuentra en buen estado de conservación, salvo por detalles más estéticos como la pintura que está bastante deteriorada. Radier revestido con cerámica, en buen estado de conservación. Vigas de madera a la vista

Áreas verdes: Cerca del conjunto de departamentos existe un bandejón central con árboles y vegetación, sin embargo en el entorno directo de la vivienda no existen áreas verdes, tampoco hay árboles ni jardines

Equipamiento comunitario: El barrio presenta escaso equipamiento comunitario, no existen basureros, ni numeraciones en las calles, existen luminarias pero en mal estado, no hay espacios recreativos/deportivos.

Estado de calle y veredas: En muy mal estado de conservación, varias calles tienen el pavimento muy deteriorado, hay sectores donde no hay pavimento y la superficie es de tierra, además no se puede caminar de manera fluida ya que los vecinos han cercado sus viviendas con rejas

Conectividad: Existen buses de la locomoción conectiva ¿a 5 cuadras existe un paradero)

Sensación de seguridad del sector: El sector se aprecia bastante inseguro, la mayoría de los departamentos están cubiertos por rejas, se aprecian grupos de jóvenes en las esquinas, y de hecho según los propios comentarios de los vecinos el sector es bastante complejo, existiendo diversos focos de delincuencia, balaceras y asaltos.

Yo estuve tres años viviendo de allegada donde mis papás. Porque cuando uno tiene hijos pasa a ser allegada donde los papás, ya no es la hija, como uno dice de la casa. Igual uno lo tiene todo ahí, pero yo siempre pensé en tener mi casa como sea, más encima yo he viajado para afuera, para el norte, para el sur trabajando. Y con el subsidio que le da la oportunidad a uno de tener casa y la gente que no lo tuvo fue de tonta no más, porque dieron harta oportunidad. Comparada la calidad constructiva del barrio, yo prefería el barrio donde vivía antes, porque aquí hay muchas balaceras, igual me conformo con lo que hay, pero es mejor donde yo vivía. Solo lo prefiero por el tema de la seguridad. ¿Y la Vivienda? Ahí si prefiero la de ahora porque está en mejor estado, allá no hay luz, el baño no está establecido, no hubo una organización allá. Aquí igual todo lo que tenemos es por mi pareja, el me ayudó caleta

Este programa sirve mucho, porque uno que es mamá tiene que darle un establecimiento a sus hijos, no los puede andar trayendo de acá para allá, que arrendemos, aparte arrendando uno gasta plata y si uno tiene una oportunidad. Porque yo conozco mujeres que viven con sus papás y no hacen nada, conozco mujeres que viven con sus papás y no le sacan el familiar a sus hijos, y yo digo el familiar ayuda mucho.

¿Cómo evalúa este programa para mejorar de barrio? Ehh hay que apachugar no más, igual es bueno porque uno teniendo su casa es como cambiar de barrio igual. Porque uno teniendo se casa se va haciendo más responsable. Finalmente se declara muy Satisfecho con este Programa de Adquisición Vivienda Usada



COMUNA DE EL BOSQUE.

Leticia del Carmen Cáceres Cárcamo

Fecha de entrevista: 6 febrero

Domicilio: Nueva Imperial, N° 761, Block 3, Departamento 23, El Bosque, Región Metropolitana

Grupo Familiar: 05 Personas, la pareja y sus 02 hijas y el hijo pequeño de una de ellas.

Años de Residencia: 03 años

Departamento ubicado en segundo piso. Se accede desde Nueva Imperial, pasando un estacionamiento de ripio, luego, se camina hasta el final del pasaje que forman los Block 3 y 4, y hay que subir una escalera ubicada al final del Block 3, que tiene una reja de acceso por cada piso. La entrada, entonces, no es directa. Describe el Departamento con 02 habitaciones para dormir, living-comedor, cocina y baño. Consultada sobre el estado del Departamento, la entrevistada señala que:

Tiene cerca Supermercado solamente y Colegios

Preco 05 millones 500. **Fachada Block, vereda Sur:**



Vista al Oriente Calle:





**ENTREVISTAS A VENEDORES:
DESTINO DE EX BENEFICIARIOS DE VIVIENDAS SOCIALES VENDIDAS CON EL
SUBSIDIO AVC**



VENDEDOR QUE SE VA A COMUNA DE MACUL

Nombre entrevistado: **Cónyuge del vendedor (José Vallejos Araneda)**. Ella realiza los trámites.

Dirección: **Pasaje Sur 4757-L**

Comuna, Población, Tipo de Vivienda: **Comuna de Macul**

Entidad EGIS: **Sergio Almarza Consultores Limitada**

Fecha ratificación del subsidio: **25 Abril 2007**

Precio de venta: **290 UF**

Grupo Familiar:

Años de Residencia: **1 año**.

Fecha de realización de la entrevista: **Domingo 21 de febrero 2010**

Duración de la entrevista: **11 minutos**

La vivienda está ubicada en un sector donde confluyen viviendas de escasos recursos y otras más antiguas que son sólidas de un piso. La vivienda está ubicada en una plaza que está bien mantenida en cuanto a sus áreas verdes, tiene acceso a locales de particulares, a locomoción (metros y buses), colegios, ferias libres, etc. Sin embargo, la calle principal del sector, Las codornices, está más descuidada. En cuanto a la calidad constructiva de la vivienda, es de un piso y pareada por un lado, posee un patio techado. Las paredes exteriores e interiores están muy bien cuidadas, al igual que el techo. El piso es de cerámica. Hoy es Allegada en vivienda es de un familiar El cambio de vivienda también obedeció a la búsqueda de mejores condiciones de vida, tanto en términos de vivienda como en términos de barrio. Ambas condiciones se habrían cumplido en la actual vivienda.

Imagen 1 Foto desde la plaza del sector hacia la casa de color mostaza.



Imagen 2. Foto desde Calle Las Codornices hacia Av. Macul





Nombre entrevistado: Hernán Curin Martini
Dirección: Pasaje La Órbita 2542
Comuna, Población, Tipo de Vivienda: **Comuna de Macul, Población Mayocaben, casa**
Entidad EGIS: **Sergio Almarza Consultores Limitada.**
Fecha ratificación del subsidio: **06/12/06**
Precio de venta: **290 UF**
Grupo Familiar: **4 personas (2 hijos y esposa)**
Años de Residencia: **5 años.**
Fecha de realización de la entrevista:
Duración de la entrevista: **13 minutos**

La vivienda del vendedor se encuentra ubicada en un sector donde confluyen distintos niveles socioeconómicos. Está inserta en la Población Mayocaben, que tiene viviendas pequeñas de un piso, pero que están próximas a la Av. Monseñor Carlos Casanueva de dos pistas por sentido vehicular. Al norte de dicha avenida, se aprecia un sector pobre, mientras que al sur, las casas corresponden a familias de NSE medio). Por lo mismo, si se camina por la Av. Pedro de Valdivia, la sensación de inseguridad aumenta, la calle es amplia, pero las veredas son angostas (1 metro). Las casas se ven bien mantenidas, pero el verde en el sector es escaso, ninguna casa posee pasto a la entrada de la casa. En cambio, si se llega a la casa del entrevistado por la Av. Monseñor Carlos Casanueva, la sensación de seguridad aumenta, a pesar de que aún se ven viviendas de escasos recursos. Esta avenida fue arreglada hace poco y posee una pequeña rotonda en el sector en que vive el vendedor de la vivienda.

El sector es solitario, y se contrastan lo verde-seco, casas de un-dos pisos. El entrevistado comenta que en esa zona, en los años de 1980, había un campamento que fue erradicado por el alcalde, debiendo trasladarse a sus nuevas en La Pintana. Fue así como adquiere la casa de Los Gavilanes. La iluminación es buena, las calles están limpias, posee acceso a locomoción, se encuentra cercana a locales de privados y está cerca de la U. Católica campus San Joaquín.

Imagen 1.

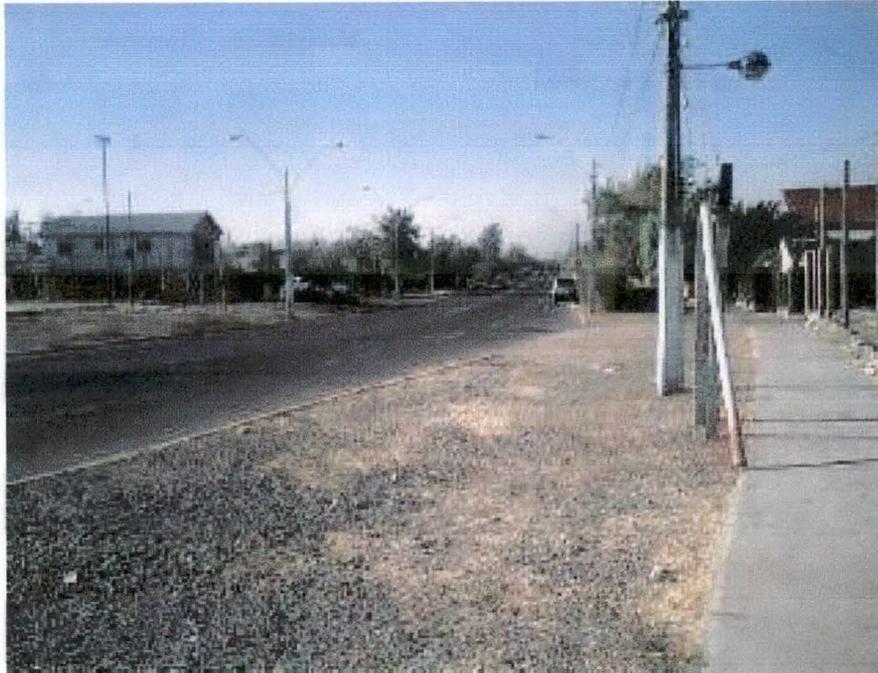
Vendedor propiedad ubicada en Los Gavilanes, La Pintana. Su casa es la única de dos pisos de la calle Las Orbitas en Macul, posee un portón negro muy alto que no permite ver la vivienda. Al lado derecho de la fotografía, se puede apreciar una pared larga que corresponde a casas de dos pisos sólidos que se distinguen de las casas de la Población Mayocaben. Este pasaje en dirección poniente-oriente se encuentra cerrado para el paso vehicular





Imagen 2.

Vendedor propiedad ubicada en Los Gavilanes, La Pintana. Foto del sector donde vive el vendedor, tomada desde el mismo sitio que la Imagen 1, pero en dirección sur-norte de la Av. Pedro de Valdivia.



Respecto del barrio, el entrevistado comenta que es malo y peligroso, y que eso lo lleva a cambiarse de casa. En primer lugar, el entrevistado emigra a Maipú, pero tampoco le agrada el lugar, así es que adquiere la vivienda que ahora ocupa en Macul. El barrio donde está ubicada es conocido por él, pues antes de llegar a La Pintana junto a otras familias, él y sus vecinos vivían en un campamento en el mismo lugar donde vive ahora (Población Mayocaben).

El entrevistado considera que su calidad de vida ha mejorado al salir de La Pintana, sobretodo cuando llegó a Macul (su vivienda actual). Considera que la comuna en general es de los pocos espacios “buenos” que quedan en Santiago. Además de esto, el entrevistado conocía el barrio y tiene familia en él, lo que aumenta su conformidad.

El entrevistado se muestra desconfiado desde el inicio, le preocupa que la entrevista sea para otra cosa y lo perjudique en la obtención de un terreno cercano a su vivienda actual. Anteriormente había sido encuesto, presumiblemente por el estudio que realizaba Microdatos de la U. de Chile, por lo que se le debió explicar en qué se diferenciaban ambos estudios. La entrevista se realiza en la puerta exterior de la casa y el portón de la casa era muy alto para poder evaluar la calidad constructiva de la vivienda. Sólo se pudo confirmar visualmente que tenía un segundo piso.



VENDEDORA QUE VA A VIVIR A COMUNA PUENTE ALTO

COMPRADORA: NERY DEL CARMEN DE LA FUENTE MUÑOZ

Domicilio: Pasaje Cabo Austin, N° 1.529, Puente Alto, Región Metropolitana

Grupo Familiar: 03 personas, la pareja y 01 hijo

Situación de Tenencia: Arrenda

Casa pareada ubicada en una Villa. Excelente estado de conservación, lo mismo las casas vecinas y la villa en general. Cuentan las casas con antejardín, segundo piso y patio interior. Se mudó de un departamento que abajo había tráfico de droga, era peligroso.

Vista de Casas Pareadas y Calle al Oriente:



La plata sirvió un poco como para arreglarle a la dueña, y para comprar un este para la salud mía, que es carísimo, y pagar deudas que tenía. (Plantea la entrevistada que desea comprar una casa, pero ya recibió el beneficio del Subsidio Habitacional en una oportunidad, pero su pareja no)... además que se vendió, se regaló.... a mí me dieron una cantidad de plata, 06 millones 500, entonces 05 millones me dio SERVIU, y lo otro me lo dio así, en mano, por Notaría, y ahí, en ese trance, me dijo que cuando me entregaran a mí los 05 millones SERVIU, me dijo que le tenía que entregar a ella, 40, no 60 mil pesos, porque había estado mal la plata que me había entregado por mano.



Nombre entrevistado: **Carmen Solano Soto (vendedora)**
Dirección: **Av. Concha y Toro 2478**
Comuna, Población, Tipo de Vivienda : **Puente Alto, Casa**
Entidad EGIS: **Ilustre Municipalidad de La Florida**
Fecha ratificación del subsidio: **05 de agosto 2008**
Precio de venta: **350. Según la entrevistada, fueron \$7.000.000**
Grupo Familiar: **1**
Años de Residencia: **18 años**
Fecha de realización de la entrevista: **Domingo 21 de Febrero**
Duración de la entrevista: **35:40 minutos**

La vivienda se encuentra ubicada en una avenida muy concurrida en la comuna de Puente Alto (Av. Concha y Toro es la continuación de Av. Vicuña Mackenna). Para poder mantenerse, la entrevistada habilitó la vivienda como consulta dental. En términos del barrio, se encuentra cercano a la estación de metro Protectora de la Infancia, tiene locales de privados en las cercanías y supermercados por lo que el sector se ha transformado en un centro de desarrollo. El entorno está limpio, no hay plazas en las inmediaciones, pero sí se mantienen ciertos sectores con vegetación y bien mantenida. También hay buena iluminación. En cuanto a la vivienda, ésta es casa de esquina de un piso. Todas sus paredes son sólidas y se encuentran bien mantenidas, al igual que el cielo y piso de cerámica de la vivienda. El techo es de zinc y también se encuentra en buenas condiciones.

Imagen 1. Sector y vivienda de vendedora de propiedad en Recalada 1749, La Florida.

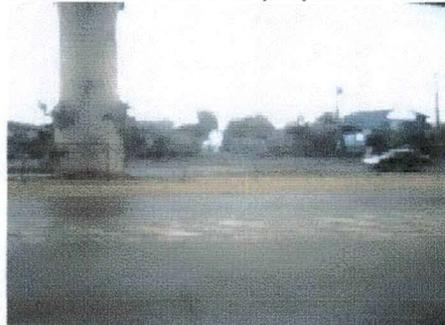


Imagen 2. Sector de la vivienda de la vendedora de propiedad ubicada en Recalada 1749, La Florida. Foto de la estación de metro Protectora de la Infancia.





La vivienda era de su esposo quien murió hace algunos años, pasando a ser propia. La entrevistada lleva 18 años viviendo ahí, desde que se casó.

Evalúa negativamente su antigua vivienda: “Son dos paredes... es que entregan las casas en una condición que deja bastante que desear como para vivir una familia; es una pieza abajo y una pieza dividida arriba... que dicen 2 dormitorios, pero es una pieza que tiene un tabique a donde pueden dormir los papás y en otro rinconcito, para el lado de la escala, que tiene 2 metros más o menos, donde cabe una camita y un velador para los niños”.

Por otro lado, su misma condición de minusválida, la llevó a cambiar de vivienda, porque no podía subir la escalera hacia el segundo piso.

La entrevistada considera que se sentía mucho más cómoda en el barrio donde vivía antes, pues compartían más entre los vecinos. Esto podría deberse, según la entrevistada, al tamaño de las casas, que los obliga a conversar. “La verdad es que era una convivencia bien bonita”.

De la vivienda actual, la entrevistada menciona la ventaja es que tiene un solo piso. La entrevistada es inválida y su pareja sufrió una trombosis, de modo que vivir en su antigua vivienda, con dos pisos y sin espacio para ampliar en el primer piso, le resultaba imposible.

La entrevistada considera que el programa fue “bien correcto, no hubo nada que uno vaya a decir ‘hicieron algún chamullo, se aprovecharon’, porque vigilaron muy bien que la María Eugenia tuviera todos sus papeles y todo lo que necesitaba, y yo la verdad es que de favorecerla a ella, encuentro que yo no me iba a ir a vivir allá, porque tengo esta, y uno no puede ser egoísta tampoco”

En relación al proceso de postulación que realizó la entrevistada, comparada con la postulación de su compradora, se considera que mejoró la rapidez (la compradora se demoró alrededor de 6 meses, y ella demoró 8 años). Otro factor positivo en el programa es que se cumplieron las fechas programadas.

La entrevistada es minusválida. Tiene un problema en una de sus piernas. Ella supo después de postular al subsidio para su vivienda, que por ser minusválida podía obtener algunos beneficios (por ejemplo, tener su casa en una esquina). Sin embargo, dice que hay gente que se aprovecho de este beneficio, porque alegaron mucho para que se les diera una casa de esquina sin necesitarla. Basada en su experiencia de haber “salido adelante” (es migrante de Temuco, a los 18 años), la entrevistada manifiesta haber considerado que la ayuda que ella podía brindar se iba a traducir en que las personas ayudadas también salieran adelante, pero no ha sido así y eso genera mucha decepción. “La extrema pobreza la llevan tan adentro que no hay caso que uno los ayude y salgan adelante... y no, no entiendo, yo quisiera que estuvieran bien y vivieran tranquilos, pero parece que no quisieran” Actualmente, la entrevistada prefiere desvincularse de su familia y los problemas que ella tiene. La entrevistada menciona que ha podido montar la consulta dental también porque en la Municipalidad han impartido cursos de administración.



VENDEDORA: MARÍA ANGÉLICA RABANALES ALISTE

Fecha de entrevista: 10 febrero

Domicilio: Pasaje Violeta, N° 1.843, Población Villa Arcoiris, Puente Alto, Región Metropolitana

Grupo Familiar: 03 Personas, la Propietaria, su hijo y su hija.

Situación de Tenencia: Propietaria.

Casa de 01 piso, con antejardín pequeño, y ampliaciones hacia el patio trasero.

Se accede desde el pasaje Violeta.

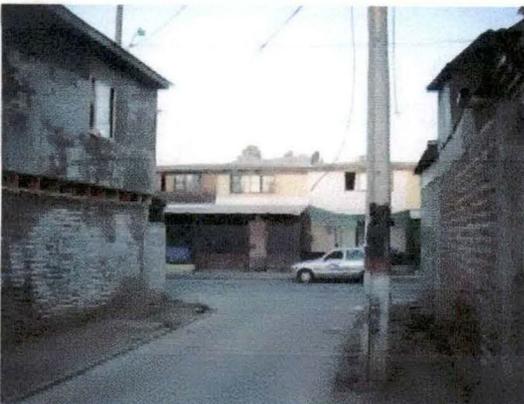
Casa de albañilería y de madera.

Hay supermercados, hay Ferias, aquí en la esquina se pone mañana, el Poli también

Vista Fachada Casa, Vereda Norte:



Vista Calle, al Oriente:



¿Qué buscó con la compra/venta de vivienda? Resolver falta de dinero, cambiarse de



MR: Claro, una amasandería, pero nos comió el arriendo. Mi hijo no supo, no se organizó bien... quedó el mesón, quedó la sobadora, quedó la [máquina] que revuelve la harina que revuelve la harina, un quintal de harina... Eso nos quedó del Departamento...

Y por la salud también, tuve que hacerme unos exámenes, unas cosas

ENT: *Comparada la calidad constructiva del barrio ¿Antes y ahora?, ¿Y la Vivienda?*

ENT: Y comparando vivir en el departamento y acá en esta casa, ¿A dónde era mejor?

MR: Ninguno de los 02 lados.

La verdad, la verdad, ninguno de los 02 lados.

ENT: *¿Cuándo recibió el Subsidio? ¿Que hizo con los Fondos del Subsidio?*

ENT: Ya me había comentado que fue para instalar una amasandería

MR: Una amasandería, sí.

ENT: Pero no era acá mismo. En el sector.

MR: No. Era en Gabriela, por el 16 de Gabriela. Ahí arrendó mijo un local, en toda la esquina... se veía buena ubicación

ENT: Pero el arriendo...

MR: pedían, en ese tiempo, \$350.000 mensuales

ENT: ¿hace cuántos años atrás?

MR: Cuando vendimos el departamento

ENT: ¿Y eso fue el?, ¿Más o menos?

MR: No me acuerdo, pero hace harto tiempo

ENT: ¿2006, 2005?

MR: Yo creo que como 2006 sería, más o menos



VENEDORES QUE VIVEN EN LA PINTANA

VENEDORA: ERNESTINA ASTUDILLO GÁLVEZ

Domicilio: Río Limarí, N° 12.839, Población Raúl del Canto, La Pintana, Región Metropolitana

Grupo Familiar: 02 Personas, la pareja.

Situación de Tenencia: Propietaria.

Casa de 01 piso, con antejardín. Se accede desde la calle principal, Río Limarí.

Se aprecia en buen estado de conservación, muchas plantas en el antejardín, tanto en el suelo como en maceteros rodeando una terraza. Casa de albañilería y de madera.

Aquí tenemos todo a la mano: La Locomoción aquí atrás, y se conocen todos los vecinos, porque esto yo lo saqué por un Comité, entonces, nos conocemos casi todos, entonces, no hay problemas.

Vista Casa, vereda Poniente:



Vista Calle, al Sur:





VENDEDORA: MARÍA ELENA CASTILLO SALDAÑA

Domicilio: José Bessa, N° 14.736, San Bernardo, Región Metropolitana

Grupo Familiar: 06 Personas, la pareja y sus 02 hijos, y los suegros.

Años de Residencia: Alrededor de 05 años

Viven allegados en la casa de sus suegros en casa que fue ampliada con dinero producto de la venta de vivienda usada. Casa hoy de 02 pisos. Se accede desde la calle principal, José Bessa.

Se aprecia en buen estado de conservación el primer piso, que es de material sólido.

El segundo de material liviano, con buenas terminaciones. La casa destaca dentro de la cuadra.

Este Barrio es más tranquilo que allá...

Vista Fachada Casa, vereda Oriente:



Vista Vereda Oriente, Hacia el Norte:



Vista Vereda Poniente:



**PUENTE ALTO
CASO N° 9**

COMPRADORA: ANA VERÓNICA SALINAS MONCADA

Domicilio: Juan Antonio Ríos, N° 0271, Puente Alto, Región Metropolitana

Grupo Familiar: La familia, es la pareja, y 02 hijos

Años de Residencia: 12 años

Situación de Tenencia: Propietaria

B) Evaluación de calidad Física Vivienda, Pauta y Fotos:

Casa con antejardín, lugar para estacionar vehículo, buen estado de conservación, cerca al centro de Puente Alto, Servicios y Comercio

AS: Esta es mejor, tiene 03 dormitorios.

C) Evaluación Entorno Urbano y comunitario del Barrio, Pauta y Fotos:

AS: [En el departamento que vendí] viví como 01 año

ENT: ¿Y no le gustó?

AS: No, el Barrio es muy malo, era muy peligroso

ENT: Allá, Ud. tenía acceso a Servicios, Ferias, Supermercado

AS: No. O sea, Feria sí, el Supermercado, no había nada cerca todavía... Acá está todo, Supermercado, Colegios, el Consultorio que queda ahí en el Centro de Puente Alto...

ENT: Además de la Municipalidad que queda cerca...

AS: Claro

ENT: ¿Mejóro su calidad de vida?

AS: Sí. La verdad nunca me gustó allá. Compré porque en ese tiempo no tenía nada. Me metí, pero me arrepiento, porque perdí el Subsidio en algo que no valía la pena.



Fachada Casa, vereda Sur:



Vista Calle, Poniente:

Vista Vereda Norte:



ENT: *¿Cuándo recibió el Subsidio? ¿Que hizo con los Fondos del Subsidio?*

¿Gastó una parte en arreglar acá?

AS: Una parte si.

ENT: En mejorar la vivienda [la que vive ahora]

AS: En mejorar acá.

ENT: *¿Cómo se definió el precio de venta? ¿Es justo?*

AS: Fue bajo, pero no había otra opción. No se podía vender en más



ENT: ¿Quién lo tasó eso?

AS: La Inmobiliaria

ENT: ¿Y Ud. Lo considera justo?

AS: Es que la verdad es que no se podía vender en más, por el Barrio. Nadie iba a dar más

ENT: Bueno, hace 05 años atrás, 05 millones tiene que haber salido, una cosa así.

AS: Más o menos

4.- Impacto de la Movilidad En general

ENT: *¿Cómo evalúa este Programa para mejorar la situación habitacional?*

AS: Realmente en algunos casos yo pienso que sí. Hay gente que tiene problemas para comprar, si. Que le dan el Subsidio y quiere vivir en alguna zona, si.

ENT: *¿Cómo evalúa este programa para mejorar de barrio?*

AS: No. Ahí no tengo idea. Depende la gente que llegue.

ENT: *¿Está Satisfecho con este Programa de Adquisición Vivienda Usada?*

AS: Si



VENEDORES QUE VIVEN HOY EN LA FLORIDA

Nombre entrevistado: **Manuel Eduardo Pregnan Sanzana, vendedor.**
Dirección: **Pasaje Laura Rodig 9447**
Comuna, Población, Tipo de Vivienda: **La Florida, casa**
Entidad EGIS: **Municipalidad de La Florida**
Fecha ratificación del subsidio: **17 de abril 2007**
Precio de venta: **301.96 UF**
Grupo Familiar: **1, Solo el vendedor**
Años de Residencia: **10 años**

La vivienda actual del vendedor, está ubicada cerca de la intersección de las calles Av. Perú con Av. Santa Amalia. Es un barrio tranquilo, con buen acceso a locomoción (metro Trinidad, metro Rojas Magallanes), cerca de supermercados, farmacias, centros médicos, colegios privados y públicos, además de locales de privados, todos ubicados principalmente en Av. Vicuña Mackenna, Av. La Florida o en Av. Enrique Olivares¹. Las calles son amplias, no así las veredas y las calles son oscuras (lo que se aprecia en la foto). Las casas del sector se encuentran bien mantenidas y existen áreas verdes cerca. A la hora que se realizó la entrevista, no había mucha gente en la calle, salvo en las avenidas principales. A pesar de lo tranquilo del sector, existen otras calles paralelas a Av. Santa Amalia que son más iluminadas como para transitar en la noche. La calidad y mantención de la vivienda del entrevistado era buena. Una casa de un piso, amplia, con el piso alfombrado. Techo y paredes se encontraban en buenas condiciones.

Desde hace 10 años el entrevistado reside en la vivienda de la foto previa. Actualmente vive solo. El entrevistado vivió antes en Ñuñoa y en Las Condes. La vivienda donde habita ahora se arrendó durante muchos años, hasta que “se pagó sola” (es propietario).

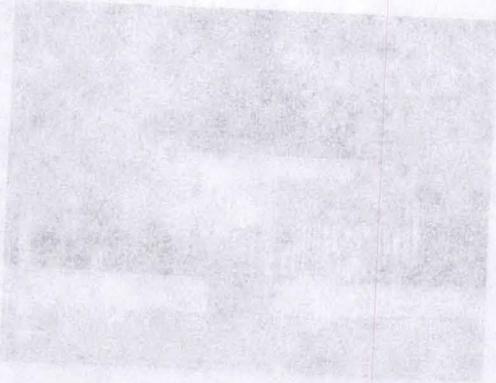
Imagen 1. Vivienda del vendedor de propiedad ubicada en Rebeca Matte, Población Juan Egeneau, La Florida.
Dirección Laura Rodic 9447, La Florida.

¹ Cabe decir que la vivienda social que vendió el entrevistado, se encuentra muy cerca de la Av. Sótero del Río, que es la continuación de la Av. Enrique Olivares, desde Av. Vicuña Mackenna al poniente. Ambas viviendas deben estar separadas por 20-25 minutos caminando, pero el entorno cambia abruptamente.



El destino del dinero obtenido con la venta de la vivienda social, era la cancelación de deudas. El entrevistado considera que la venta de la casa de Rebeca Matte le permitió mejorar su calidad de vida, pues pudo ordenarse con sus deudas. Sólo se recibe el dinero del subsidio en la transacción. No hay arreglos de dinero paralelos. El dinero de la venta lo recibe directamente después de 10 meses de tramitación. Se considera que este período estaba dentro del plazo advertido al principio. El precio de venta fue \$5.700.000, y lo considera “justo”.

El entrevistado dice haber conocido la forma en que vivía su compradora previamente, y afirma que su calidad de vida mejoró “absolutamente”. Antes ella vivía en una pieza de madera (del Hogar de Cristo), de allegada en la casa de su madre, por lo que “es un salto grande”. Considera que es un buen programa y que debe continuar. Compara la situación con el subsidio que él mismo utilizó para adquirir la vivienda en que reside actualmente, el que “era como tomar una estrella con la mano”. El Entrevistado había adquirido la vivienda de Rebeca Matte por medio de una cooperativa del Magisterio de Profesores. Esto fue en el año 1978-1979. Nunca vivió en esta vivienda. El objetivo siempre fue la inversión.



363.58
E92
2010
c.1

AUTOR

TITULO

Evaluación de impacto de los...

FECHA PRESTAMO	NOMBRE DEL LECTOR	FECHA DEVOLUCION