



FUNDAMENTA



a b r i l 2 0 0 3

Seguros para venta de viviendas en construcción (en verde)

La venta de viviendas en construcción (en verde) puede estimularse por medio de la masificación de seguros de venta en verde, con evidentes beneficios para los adquirentes de viviendas. El financiamiento inmobiliario podría así aumentar su profundidad y, de paso, estimular las ventas totales de vivienda en el corto y mediano plazo, con efectos positivos sobre la actividad y el empleo en la construcción. Sin embargo, no es necesario ni conveniente hacer obligatorio este seguro.



Actualmente en Chile, entre un 36% y un 45% de las propiedades se vende «en verde», es decir, antes de la recepción municipal, ya que se realiza la venta pero no se firman las escrituras de transferencia de la propiedad a nombre del comprador. El tiempo medio de ese período es de 18 meses.

Para formalizar el compromiso, el comprador y el vendedor de la vivienda firman una promesa de compraventa en la cual se estipulan los plazos para la firma definitiva del contrato de compraventa (escritura), la fecha de entrega de la vivienda, el precio de compraventa, y la forma de pago del precio.

La compraventa de viviendas en verde tiene beneficios y riesgos tanto para los compradores como los vendedores. Los beneficios para los compradores son:

- obtener descuentos en el precio de los inmuebles como resultado del menor costo financiero que tendrá la inmobiliaria y el menor riesgo que enfrentará al haber vendido el inmueble;
- poder elegir entre más opciones la vivienda específica que comprará en un determinado conjunto habitacional, es decir, elegir la ubicación, orientación, vista y distribución de la vivienda o departamento;
- captar la plusvalía a medida que se va desarrollando el proyecto.

Para los vendedores los principales beneficios son:

- reducir el riesgo de venta de las viviendas, lo que permite terminar más rápido los proyectos y;
- bajar el costo financiero de los proyectos al ir financiando una parte con los adelantos de precio.

No obstante estos beneficios, la adquisición de una vivienda en verde representa algunos riesgos para los compradores que deben ser considerados. Los principales riesgos son:

- a) el riesgo de incumplimiento, que sería recibir algo distinto a lo ofrecido. Las compras en verde se hacen viendo un proyecto con las especificaciones técnicas y en otras oportunidades teniendo a la vista un departamento o casa piloto, por lo que el promitente comprador sólo tiene una expectativa de lo que está comprando.
- b) el riesgo de que la empresa inmobiliaria no termine el proyecto. En este caso el promitente comprador nunca recibe el inmueble y, sea que la razón es el incumplimiento de contrato o la quiebra de la inmobiliaria, el adquirente queda ex-

puesto al proceso de quiebra o a un juicio por incumplimiento de contrato para recuperar la parte del precio pagada.

- c) el riesgo de que, una vez terminada la vivienda y efectuada la recepción municipal, el promitente comprador no consiga financiamiento para pagar la diferencia de precio por medio de hipotecar la vivienda, y de ese modo pierda total o parcialmente el pago anticipado.

Frente al riesgo de que la empresa inmobiliaria no termine el proyecto e incumpla con la entrega de la propiedad, la mejor receta será siempre descansar en el prestigio y la reputación de la empresa. Una empresa seria y conocida suele ser la mejor garantía de cumplimiento de contrato. Aún así, el potencial comprador puede tomar algunas precauciones adicionales, como las siguientes:

- a) verificar la existencia del permiso de construcción;
- b) verificar que los títulos del terreno estén ajustados a derecho y;
- c) verificar que los terrenos están urbanizados o que su urbanización está garantizada.

Recuadro 1: Operatoria de los seguros de garantía de contrato de venta en verde en Chile

Eventos que se cubren

- a) Declaración de quiebra de la inmobiliaria.
- b) Cuando la inmobiliaria proponga o acepte un convenio judicial preventivo con sus acreedores, cuyos términos hagan imposible o modifiquen en cualquier forma las obligaciones asumidas bajo el contrato de promesa de compraventa.
- c) Vencimiento del plazo estipulado para celebrar el contrato prometido y la compraventa no se hubiese formalizado por causas imputables a la inmobiliaria o promitente vendedor.
- d) Cuando deba tenerse por fallida la condición a que estaba sujeta la celebración del contrato de compraventa por causas imputables a la inmobiliaria.
- e) Desistimiento de la inmobiliaria de otorgar el contrato definitivo de compraventa.
- f) Sentencia judicial o arbitral ejecutoriada que declare nulo o resuelto el contrato de promesa, siempre en este último caso que la resolución sea imputable a la inmobiliaria.
- g) Imposibilidad de celebrar el contrato prometido por razones de fuerza mayor u otras que no sean de responsabilidad del asegurado.

Sin embargo, ninguna de estas precauciones protegerá al promitente comprador en un 100% de que la empresa quiebre o no cumpla el contrato por alguna otra razón y, por ende, no le entregue su propiedad.

Las empresas inmobiliarias nacionales han comenzado a ofrecer a sus clientes distintos mecanismos para cubrir el riesgo de no terminar las obras o de quiebra de la empresa inmobiliaria, y de esta manera incentivar la venta en verde. Los mecanismos ofrecidos son: (a) boleta de garantía; (b) letra firmada ante notario y; (c) seguro para venta de viviendas en construcción (o en verde), denominado «garantía de contratos de compraventa». De estas modalidades, la que representa una solución genuinamente de mercado y técnicamente eficiente, es la de los seguros de venta en verde. Ellos garantizan al promitente comprador que, en caso que el proyecto no se concluya y no se entregue el contrato definitivo de compraventa, el afectado recuperará íntegramente la suma que adelantó al firmar la promesa.

¿Opera el mercado de los seguros de venta en verde en Chile?

Actualmente, este instrumento es ofrecido a los potenciales compradores sólo por empresas inmobiliarias de prestigio en el país, que buscan de esta manera mantener un factor diferenciador con el resto del mercado. Sin embargo, no todas estas empresas operan de la misma forma, y en algunos casos se imponen condiciones para ofrecerlo, como por ejemplo, que el promitente comprador pague como mínimo el 25% al contado y el 75% al momento de la recepción municipal; en otras, sólo lo ofrecen cuando el comprador se encuentra dubitativo. Desde el punto de vista de las aseguradoras, en la actualidad hay en Chile dos compañías de seguros que trabajan la línea de los seguros de garantía de contrato. El costo de este seguro varía entre un 0,8% y un 5% del valor aportado. Si consideramos que el comprador entrega el 25% como adelanto, y paga una prima de 4% por el seguro, el valor de su casa se incrementa

Obligaciones Garantizadas

La póliza cubre hasta la concurrencia de la suma asegurada los perjuicios que sufra el asegurado como consecuencia del incumplimiento del contrato de promesa y de la consiguiente obligación de la inmobiliaria de indemnizar los perjuicios que sean de su cargo y de restituir las sumas recibidas como anticipo o a cuenta del precio de la compraventa prometida.

Determinación y Configuración del Siniestro

El asegurado podrá hacer efectiva la póliza, hasta por un monto no superior a la suma asegurada, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- Que la inmobiliaria esté en obligación de restituir las sumas anticipadas por haberse producido cualquiera de los casos que se mencionan en el caso que se puede hacer efectiva la póliza.
- Que el asegurado haya notificado al Afianzado mediante carta certificada, requiriéndole para que cumpla el contrato caucionado o le restituya la cantidad de dinero que haya pagado en razón de éste.

El siniestro se entenderá configurado una vez transcurrido el plazo de 30 días contado desde que la compañía reciba el requerimiento de pago y copia de la notificación hecha al Afianzado.

en un 1%. Como ese valor es inferior al descuento por compra en verde, que como mínimo suele ser 3% del valor de la propiedad, en el margen los consumidores deberían preferir la compra en verde. Sin embargo, estos valores para las primas aun son altos con relación a otros países. Por ejemplo, en España los costos de la prima van entre 0,3% y 1,2% (ver Recuadro 3).

Mercado potencial para los seguros de garantía de venta en verde y su efecto sobre ventas y empleo

Demanda

Los demandantes del seguro de garantía de contratos de compraventa serían los compradores de viviendas en verde y las instituciones financieras que financien a estos últimos. Para los compradores sería eficiente pagar un seguro que les garantice que si la inmobiliaria no cumple con lo estipulado en la promesa de compraventa le devolverán su anticipo. El riesgo que asume el promitente comprador puede ser alto, especialmente en el caso de empresas que todavía no han construido una reputación de gran seriedad. Si el anticipo fuera el 25%

del valor de la propiedad, y de acuerdo a estimaciones tentativas, ello equivaldría a seis sueldos de un comprador promedio de vivienda, por lo que la pérdida que éste enfrenta es un porcentaje significativo de su riqueza.

Una compañía aseguradora tiene ventajas para administrar ese riesgo, ya que hay economías de escala en evaluar el riesgo de la inmobiliaria y en monitorear el desarrollo del proyecto. Además, cuenta con las ventajas comparativas que se desarrollan con la especialización, lo que permite desarrollar más eficientemente esas funciones. En forma adicional, por la ley de los grandes números, las compañías de seguros pueden diversificar el riesgo de crédito de las inmobiliarias en forma más eficiente.

Las instituciones financieras podrían también demandar el seguro de garantía de venta en verde si los compradores pudieran inscribir en el CBR su propiedad. En efecto, las instituciones financieras podrían financiar el adelanto del precio con un crédito puente si pueden dejar hipotecada la propiedad y además hay un seguro que garantiza que si la propiedad finalmente no se puede transferir, una compañía de seguros devolverá los fondos adelantados.

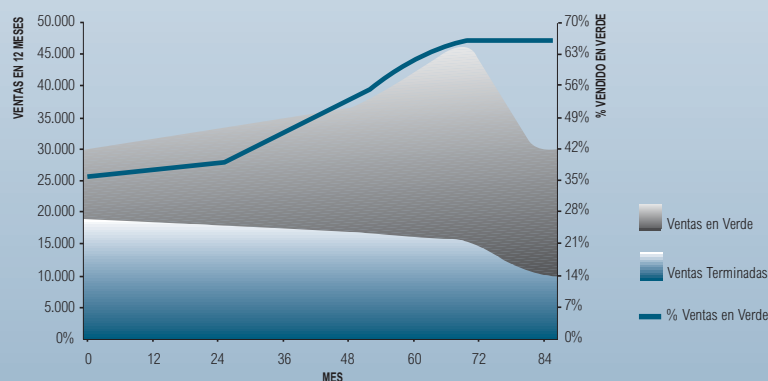
Recuadro 2: Simulación del efecto de la masificación del seguro de venta en verde sobre las ventas inmobiliarias

El aumento de la proporción de viviendas que se venden en verde no sólo afecta positivamente el grado de madurez del mercado, sino que también debería tener un efecto sobre su tamaño sobre el volumen vendido, toda vez que junto con disminuir las necesidades de financiamiento requerido por las inmobiliarias de otras fuentes, debería anticipar el inicio de nuevos proyectos en la misma proporción que se anticipan las ventas. Para ilustrar esta idea se puede formular el siguiente ejercicio de simulación. En condiciones normales, las ventas anuales de viviendas nuevas alcanzan las 30.000 unidades en todo el país, y en promedio, el 36% de esas ventas se realiza en verde. Supuestos que: (a) la masificación (difusión) de un seguro de venta en verde, que garantice los contratos de promesa de compraventa hasta el perfeccionamiento de la escritura del contrato definitivo, permite aumentar la proporción de estas ventas hasta un 66% del total de las ventas en el lapso de 4 años; (b) en promedio la venta en verde se materializa al 5to. mes desde que el proyecto se integra a la oferta pública o se inicia su construcción; y (c) el inicio de nuevos proyectos es función sólo de la velocidad de ventas actual (es decir, que sin el seguro de venta en verde las ventas se mantienen constantes en 30.000 unidades al año en forma indefinida); entonces, el desarrollo del mercado sería:

Continuación Recuadro 2

Año	Mercado Viviendas Nuevas			Verde/Total
	Ventas en Verde	Ventas Terminadas	Total Ventas	
Año 0	10.800	19.200	30.000	36,0%
Año 1	11.868	18.471	30.339	39,1%
Año 2	14.876	17.779	32.655	45,6%
Año 3	19.343	17.134	36.477	53,0%
Año 4	25.975	16.096	42.071	61,7%
Año 5	28.546	14.711	43.257	66,0%
Año 6	19.800	10.200	30.000	66,0%

Evolución de las Ventas de Viviendas Nuevas frente a incremento de las «Ventas en Verde»



Durante los cuatro primeros años, las ventas en verde son crecientes, a tasas crecientes, lo que mueve la oferta en la misma dirección, aunque a un ritmo de crecimiento menor, toda vez que la mayor venta en verde se compone de una menor venta de proyectos terminados y del aumento de la oferta inducido por la propia aceleración de las ventas. Al quinto año las ventas en verde siguen aumentando sólo debido al aumento de oferta, por lo que lo hace a ritmo decreciente. A partir del 6º año las ventas vuelven a los niveles de ventas previos a la masificación del seguro, suponiendo, como se dijo, que no hay otros factores presentes que hagan subir las ventas (como ocurriría en la realidad si el ingreso de las personas muestra tasas de crecimiento positivas). En otras palabras, se genera un aumento transitorio de las ventas hasta lograr el equilibrio original con la nueva composición entre ventas de proyectos en verde versus ventas de viviendas terminadas. Con todo, sumando los años en que hay aumento de las ventas, se llega a un efecto total del orden de las 35.000 viviendas adicionales.

Si bien el anterior es sólo un ejercicio, el supuesto crítico del aumento del porcentaje de venta en verde hasta 66% del total no parece descabellado si se compara con España, donde esta proporción se empuja en la actualidad a prácticamente el 100%.

Oferta

Como se señalara anteriormente, en Chile actualmente hay dos compañías de seguros que ofrecen seguro de garantía de contratos de venta en verde, por lo tanto la oferta del producto existe. Sin embargo, el costo al que están ofreciendo la póliza es aún alto si se compara con los precios internacionales.

Un elemento que potenciaría el uso de los seguros de garantía de venta en verde es la hipoteca «virtual» de las propiedades. (ver recuadro N° 4)

Ventas y empleo

Como se señala en el Recuadro 2, por efecto sólo del aumento en la velocidad de las ventas es posible que las ventas de viviendas aumenten por un tiempo en magnitudes que podrían sumar algo más de 30.000 unidades en un lapso de cinco años, si se dieran algunos supuestos razonables. Esto, en el año de

mayor actividad, podría generar unos 28.000 empleos directos adicionales en el sector, más cerca de 60.000 empleos indirectos en el mismo período, aunque hay que resaltar que serían mayormente transitorios.

Propuestas

- Se debería difundir entre los compradores de viviendas y entre las inmobiliarias pequeñas la existencia del seguro de garantía de contrato de venta en verde. En general, existe desconocimiento de la existencia de este producto y la forma en que opera. La percepción de todos los actores es que es un producto valorado por los compradores de vivienda pero bastante desconocido.
- Se debe trabajar a nivel de compañías de seguros e inmobiliarias en un sistema que permita hacer más flexible la entre-

Recuadro 3: La experiencia de España

En España, la Ley establece que todas aquellas personas físicas o jurídicas que vendan viviendas deberán suscribir una póliza de seguro de caución, denominados seguros de fianzamiento para cantidades anticipadas, por la que se garantice a los compradores que las cantidades que éstos van a entregar a los vendedores, con anterioridad a la entrega de las viviendas, les serán devueltos en caso de no efectuarse la construcción de las mismas, o si esta construcción se realiza en plazos distintos a los pactados entre las partes en el contrato de compraventa.

Sus principales características son:

- El seguro se aplicará para toda clase de viviendas, incluso a las que se realicen en régimen de comunidad de propietarios o sociedades cooperativas.
- La garantía que se establece en la Ley se extenderá a las cantidades entregadas en efectivo o mediante cualquier efecto cambiario, cuyo pago se domiciliará en la cuenta especial.
- La devolución garantizada comprenderá las cantidades entregadas más los intereses legales del dinero vigentes hasta el momento en que se haga efectiva la devolución.
- Las multas por incumplimiento en la entrega del seguro serán de hasta el 25% de las cantidades anticipadas no aseguradas.
- La cantidad a asegurar, es la que se estipule en el contrato de compraventa como cantidad entregada o a entregar por el comprador al vendedor, a cuenta del precio definitivo de la vivienda, y con anterioridad a la entrega de la vivienda.

ga del seguro. Una línea de acción es lo que existe en España donde los ingresos que le entran a la inmobiliaria por pagos de compras en verde sólo pueden ser usados en el proyecto, y las compañías de seguros tienen la posibilidad de controlar que esto ocurra, pues como requisito para optar a un seguro, es necesario que la inmobiliaria o vendedor cuente con una cuenta bancaria especial en donde los vendedores de viviendas depositen las cantidades anticipadas que los compradores les otorguen. La razón es que con los ingresos que se vayan obteniendo por la venta de las viviendas se atiendan exclusivamente pagos relacionados con dicha venta, por lo menos hasta que se entreguen las viviendas a los compradores. Con cargo a dicha cuenta no puede efectuarse ningún pago sin la previa autorización de la compañía aseguradora o re-aseguradora.¹

- Una forma de generalizar el uso de los seguros, y por consi-

guiente rebajar el monto de las primas a pagar sería seguir avanzando en la posibilidad de hacer hipotecas virtuales. En la medida que éstas se desarrollen en conjunto con los seguros de garantía de contratos de compraventa, se potenciará aún más la venta en verde, ya que los bancos estarán dispuestos a dar más créditos para la compra de viviendas en construcción.

- La difusión del seguro y su abaratamiento hacen innecesario la obligatoriedad del mismo. Siendo una buena opción, complementaria a otras que se usan y a la confianza de los compradores en la seriedad de empresas de prestigio, serán los propios consumidores los que querrán adquirir pólizas de esta naturaleza en su propio beneficio y seguridad. Además, la obligatoriedad castigaría a aquellas empresas constructoras que hoy venden en verde, respaldándose en su alta reputación y tradición de seriedad.

Costos

Fluctúan entre:

- Valor Mínimo: 0,3% anual
- Valor Máximo: 1,2 % anual

El valor mínimo se otorga a las constructoras de primer orden que corresponden a las más grandes, prestigiosas y solventes del país y así sucesivamente va aumentando el valor de la prima.

Esta Ley es obligatoria desde 1968, pero no es ejercida cabalmente, ya que la administración pública no ejerce un control sobre todas las constructoras. En España todas las ventas de casas se realizan en verde y aproximadamente un 50% de las inmobiliarias otorgan el seguro.

Como requisito para optar a un seguro de afianzamiento de cantidades anticipadas, es necesario que la inmobiliaria o vendedor cuente con una cuenta bancaria especial en donde los vendedores de viviendas depositen las cantidades anticipadas que los compradores les otorguen.

¹ En Chile actualmente, algunos bancos, al otorgar línea de crédito de construcción, establecen que los ingresos por concepto de unidades vendidas (sean o no vendidas en verde) se imputen al pago de la línea de crédito de construcción otorgada a la inmobiliaria.

Recuadro 4: La Hipoteca Virtual

Una de las formas más efectivas mediante las cuales se podría abaratar los costos de estos seguros, y así facilitar su utilización más generalizada, sería a través del establecimiento de las llamadas «Hipoteca Virtuales».

En efecto, si los compradores de viviendas en verde pudieran dejar hipotecadas «virtualmente» sus propiedades compradas, en el sentido que una vez obtenida la recepción municipal automáticamente la propiedad quedara hipotecada a favor del banco, y además tuvieran un seguro en caso de quiebra o incumplimiento por parte de la empresa constructora, disminuiría sustancialmente el riesgo de las compras en verde y los bancos estarían más dispuestos a financiarlas.

Al respecto, la ley 19.537 sobre Copropiedad Inmobiliaria promulgada el año 1997 se refirió en forma expresa a la posibilidad de constituir hipotecas virtuales, y en su articulado señala que se puede constituir hipoteca sobre una unidad de un condominio en etapa de construcción, para lo cual es necesario archivar provisionalmente un plano en el Conservador de Bienes Raíces. En ese plano se deben singularizar las unidades respectivas, de acuerdo con el premiso de construcción otorgado por la Dirección de Obras Municipales. Estas unidades, serán por consiguiente, enajenables.

De esa manera, se puede inscribir un gravamen a favor del promitente comprador sobre la o las unidades que ha prometido comprar, pues, de acuerdo a lo que señala la Ley de Copropiedad Inmobiliaria, la hipoteca gravará la cuota que corresponda a cada unidad en el terreno, y tendrá vigencia desde la fecha de otorgamiento por parte de los directores de obras municipales, del certificado que verifica la calidad de condominio del mismo. Para otorgar este certificado que declare al condominio acogido al régimen de Copropiedad Inmobiliaria, los directores de obras deben comprobar que dicho condominio cumple con las normas de la Ley General de Urbanismo y su ordenanza como también de los instrumentos de planificación que lo rigen.

De la lectura anterior, se deduce entonces que en Chile, desde el punto de vista legal, es perfectamente posible constituir hipotecas sobre propiedades «virtuales» o «unidades de un condominio en etapa de proyecto», como señala la ley.

Además, en particular esta inscripción sería más fácil en los condominios de Tipo B, esto es los predios, con construcciones o con proyectos de construcción aprobados, en el interior de cuyos deslindes existan simultáneamente sitios que pertenezcan en dominio exclusivo a cada copropietario y terrenos de dominio común de todos ellos.

Sin embargo, aunque existe la posibilidad legal de inscribir hipotecas sobre propiedades «virtuales», se debe destacar que en la ley, o en el reglamento de la misma, falta detallar aspectos de procedimiento que facilitarían la operatoria del sistema, particularmente en lo relativo a las posposiciones de hipotecas.

En la práctica, los problemas que se advierten sobre esta materia son los siguientes:

1. Administrativo: En la práctica, las Direcciones de Obras Municipales de hecho no otorgan los Certificados de Copropiedad sino hasta que los proyectos están totalmente ejecutados y terminados y con Recepción Definitiva.

2. Financiero: Dentro de su política comercial, los agentes del sector financiero chileno muestran reticencia a aceptar la pluralidad de hipotecas constituidas sobre un mismo terreno, sea que se radiquen en una cuota del terreno o en una o más unidades de un proyecto, ya que consideran que es una figura compleja y de mayor riesgo. Lo anteriormente señalado se basa fundamentalmente en el hecho de que, al ser gran parte de los proyectos inmobiliarios financiados con mutuos hipotecarios, si se aplicaran hipotecas sobre propiedades «virtuales» se produciría una superposición de hipotecas sobre un mismo terreno, lo que complicaría ejecutar una garantía hipotecaria en el evento de incumplimiento de un deudor.