

Documento de Trabajo N° 17

Movilidad Habitacional, en la perspectiva social, de la ciudad y del usuario[†]

Síntesis y Recomendaciones

Juan Esteban Doña, Osvaldo Larrañaga y Arístides Torche

Consultores Externos

Gerencia de Estudios

Cámara Chilena de la Construcción

Resumen

Como consecuencia de la labor del Estado en materia habitacional, que por muchos años privilegió maximizar el número de soluciones habitacionales, se ha ido creando un gran stock de viviendas de bajo estándar (o viviendas básicas de interés social). Éstas se van haciendo inadecuadas con el tiempo una vez que crecen los ingresos de las familias –y con ello su capacidad de pago–, se modifica la composición del grupo familiar o, simplemente, cambian sus preferencias. El problema radica en que estas familias se encuentran “amarradas” a una vivienda que no tiene valor comercial, ya que compite desventajosamente con aquellas viviendas nuevas entregadas casi en forma “gratuita” por el Estado. Por tanto, al no poder convertirse en un activo de alta liquidez, no pueden ser dadas en parte de pago por otra de mejor estándar.

Esta inmovilidad habitacional es un problema que debe ser considerado a la hora de diseñar las políticas de vivienda, a través de mecanismos que incentiven a los ocupantes de una vivienda a trasladarse a otra –nueva o usada– de mejor estándar empleando como medio de pago su vivienda actual. Así, el Estado podría utilizar las viviendas liberadas como soluciones para familias de escasos recursos, atendiendo a las necesidades de viviendas propias de su acción orientada a disminuir el déficit habitacional, sin que esto signifique necesariamente continuar construyendo soluciones habitacionales de bajo estándar.

JEL Classificaton: R2, R21, R31,

Keywords: movilidad habitacional, política de vivienda, subsidio de vivienda.

[†] *La publicación de los Documentos de Trabajo no está sujeta a la aprobación de la Mesa Directiva de la Cámara Chilena de la Construcción. Tanto el contenido de los Documentos de Trabajo, como también el análisis y conclusiones que de ellos se deriven son de exclusiva responsabilidad de su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente la opinión de la Cámara Chilena de la Construcción o sus directivos.*

ÍNDICE

| | |
|---|--------|
| I. Resumen y principales recomendaciones..... | Pág. 2 |
| I.1. Introducción | Pág. 2 |
| I.2. Baja movilidad habitacional y sus consecuencias | Pág. 2 |
| I.3. Recomendaciones | Pág. 3 |
| II. La política de vivienda en Chile | Pág. 4 |
| III. Movilidad habitacional y la estructura de los subsidios | Pág. 8 |
| IV. Efectos esperados de la movilidad..... | Pág.11 |
| IV.1. Reducción del déficit habitacional..... | Pág.11 |
| IV.2. Demanda por cambio de vivienda..... | Pág.13 |
| IV.3. Arriendos | Pág.14 |
| V. Las modalidades de la movilidad | Pág.15 |
| VI. Elementos para el diseño de la política de movilidad habitacional..... | Pág.19 |
| VI.1. El mercado de viviendas económicas usadas | Pág.19 |
| VI.2. Hacia una mayor competitividad del mercado secundario | Pág.20 |
| VI.3. Uso de los recursos e la venta de la propiedad | Pág.22 |
| VI.4. ¿Subsidios para reducir las externalidades negativas?..... | Pág.23 |
| VI.5. Costos de transacción: agencia de enlace y subsidio en tiempo real..... | Pág.24 |

I. Resumen y principales recomendaciones

I.1. Introducción

La política de vivienda en Chile ha estado orientada a hacer propietarios sobre la base principalmente de entregar viviendas nuevas. El instrumento ha sido un conjunto de subsidios a la demanda cuyo monto es inverso al ingreso de sus beneficiarios y, por lo tanto, al valor de la vivienda que desean adquirir.

En la adjudicación de los subsidios se han considerado las características familiares y la situación habitacional presente de los adjudicatarios. Además, los programas han premiado el esfuerzo de los beneficiarios sobre la base de atribuir puntaje al ahorro previo. Finalmente los subsidios consideran un crédito para llegar al valor total de la vivienda entregada.

Últimamente, el requisito de ahorro y de crédito se ha eliminado para los sectores más pobres de modo que la vivienda es financiada totalmente con el subsidio (programa de Vivienda Social Dinámica sin Deuda y de Fondo Concursable para Proyectos Habitacionales Solidarios). Dichos programas financian viviendas de no más de UF 300. Sin embargo, el costo de viviendas nuevas en las zonas pericentrales es superior a dichas UF 300, lo que ha obligado a su construcción en lugares más alejados.

Estas políticas de vivienda han permitido un incremento sustantivo del parque habitacional con el consiguiente mejoramiento en el nivel de bienestar de las familias al aumentar en forma importante la cobertura de familias que disponen de su vivienda propia. Sin embargo, la forma como ha operado la política ha limitado las posibilidades de movilidad habitacional para los sectores de menores ingresos. Este informe estudia las ventajas de una mayor movilidad habitacional y entrega recomendaciones para lograrlo.

I.2. Baja movilidad habitacional y sus consecuencias

En general se observa una muy baja movilidad habitacional de las familias que han recibido los programas para sectores de menores ingresos. La familia que recibe uno de estos subsidios permanece largo tiempo en la vivienda asignada. Sin embargo, la familia cambia con el tiempo, crece primero con la llegada de los hijos y posiblemente con la llegada de los padres a la muerte de uno de los cónyuges, para luego decrecer. La movilidad habitacional mejoraría el bienestar de la familia al ofrecer una nueva alternativa a la ampliación de la vivienda inicial: el cambio hacia otra vivienda ya construida que puede ser más eficiente puesto que permite una mejor adecuación familia vivienda y aprovecha en mejor forma el parque existente antes de entrar a emplear recursos en la adecuación de la vivienda original.

Por otra parte, el incremento en el ingreso de las familias que se asocia al crecimiento económico recomienda que la vivienda marginal vaya a satisfacer las necesidades de una familia de mayores ingresos, toda vez que al facilitar la movilidad habitacional, las necesidades de los consumidores de menores ingresos pueden ser satisfechas en forma más oportuna a través de las viviendas ya existentes. Al aprovechar las viviendas construidas para dichas familias, se evita una sobre oferta de viviendas de menor nivel.

En el caso de la Región Metropolitana, los altos costos de terrenos urbanizados en Santiago junto con las restricciones para el valor total que pueden alcanzar las viviendas para los sectores de menores ingresos, han desplazado la construcción de nuevas viviendas hacia zonas alejadas de la ciudad, como Buin, Talagante, Colina, etc., con el consiguiente incremento en los costos de transporte para los beneficiarios. El desarrollo de la movilidad habitacional, eliminando las dificultades que existen para que los sectores de menores ingresos puedan optar por viviendas usadas de precio equivalente, abriría una amplia gama de opciones para los beneficiarios de subsidios, lo que a su vez, permitiría comprobar en forma directa el valor neto que representan las viviendas nuevas para dichos beneficiarios, luego de descontar el mayor tiempo de viaje y costo de transporte asociado.

Finalmente, al abrir la posibilidad de que en un mismo entorno habiten familias de diferente nivel de ingreso, la movilidad habitacional reduce la posibilidad de formaciones de ghettos de familias uniformemente muy pobres. Por otra parte, las familias que disponen de mejores condiciones económicas pueden acceder a otras viviendas más confortables en el mismo barrio sin tener que perder sus amigos y vecinos. En ambos casos se presenta un efecto positivo en términos de reducción de segregación y marginación.

El resultado de la falta de movilidad se puede expresar en un parque de viviendas sociales desadaptado a las necesidades de las familias que los habitan en el sentido que se presenta una inadecuación entre las características de las familias expresadas en su disposición a pagar y las características de las viviendas resumidas en sus atributos. Así por ejemplo, familias grandes están ocupando viviendas pequeñas en tanto que otras pequeñas ocupan viviendas muy holgadas. Allegamiento y hacinamiento son otros problemas que al menos parcialmente, se agravan con la falta de movilidad.

El problema de la inadaptación vivienda/familia es más acuciante en los sectores de menores ingresos por las restricciones financieras que ellos enfrentan toda vez que su actual vivienda no es liquidable. Un mercado secundario activo y eficiente de viviendas sociales usadas, les permitiría disponer de los recursos básicos para lograr dicha movilidad.

I.3. Recomendaciones

La inadaptación familia/vivienda indica que existe una oferta potencial de familias dispuestas a vender sus viviendas siempre que dispongan de compradores para ellas. Sin embargo, varios factores inhiben la concreción de dicha demanda. Entre ellos cabe destacar, las restricciones financieras del presunto demandante, que surgen por las dificultades que encuentra para emplear su propia vivienda como mecanismo de pago, debido precisamente a que no se dispone de un mercado de viviendas usadas. Otro elemento inhibitor son las restricciones que surgen por la desinformación sobre las condiciones legales de las viviendas (títulos de dominio, nómina de los propietarios, gravámenes y prendas que pesan sobre ella, entre otras restricciones), por la desinformación de los plazos de pago y de entrega de las viviendas y finalmente por la falta de información sobre las viviendas que estarían en venta y que satisfacerían las necesidades de la familia. Todas estas restricciones se expresan en altos costos de búsqueda y transacción que impiden el desarrollo de un mercado de viviendas usadas para los sectores de menores ingresos.

Se puede constatar que el Estado, a través de los subsidios que otorga, es un gran comprador indirecto de viviendas sociales. En efecto, el 35% de las viviendas de las familias de los dos quintiles más pobres ha sido adquirida a través de subsidios. Sin embargo estos subsidios colocan ciertas restricciones a la venta de las viviendas usadas, y fundamentalmente a la compra de ellas como parte del uso dado al subsidio. Por lo tanto si el gobierno adopta una política neutra entre viviendas nuevas y usadas facilitando en la práctica la compra de viviendas usadas a los ganadores de los subsidios habitacionales destinados a los sectores de menor ingreso y facilitan la venta de las viviendas obtenidas con subsidios, se dispondría de los recursos iniciales para poner en funcionamiento el mercado secundario de viviendas.

Una política de neutralidad entre viviendas nuevas y usadas requiere la eliminación de los subsidios no explícitos u ocultos a la vivienda nueva que surgen debido a la forma como se ha contabilizado el precio de los terrenos transferidos a los constructores y de los subsidios implícitos en los créditos directos del Estado para financiar el saldo de precio (recientemente descontinuados).

La eliminación de las barreras a la compraventa de viviendas usadas que se han mencionado en los párrafos precedentes constituye un paso decisivo para que pueda partir el mercado de viviendas usadas. Sin embargo, no basta, es necesario reducir los costos de transacción si se desea que dicho mercado opere activa y eficientemente. Para ello, es necesario un manejo expedito de títulos de dominio de la propiedad de vivienda que reduzca drásticamente los costos de los estudios de títulos y gravámenes, un mecanismo expedito de pagos y un sistema que entregue información de los precios de equilibrio de las viviendas como asimismo de las características (atributos) de las viviendas ofrecidas.

II. La política de vivienda en Chile

Durante la década de los años 90 el principal objetivo de la política social en vivienda consistió en la reducción del déficit habitacional. En tal contexto, el Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU) ha administrado un conjunto de programas que ofrecen soluciones habitacionales a un amplio espectro de la población nacional. El resultado de esta política fue un fuerte crecimiento de las viviendas en el país, tal como se refleja en los censos de población de los años 1992 y 2002. En esa década el número de viviendas se incrementó en 25,7%, mientras que la población crecía en 13,3%.

La política de vivienda ha sido un factor determinante detrás de la tendencia señalada, puesto que alrededor del 60% del total de las viviendas que se construyen en el país pertenecen a programas habitacionales con algún tipo de subsidio.¹ Es importante destacar que el principal instrumento de la política de vivienda ha sido el acceso de las personas como propietarios de una vivienda nueva. La adquisición de viviendas usadas ha sido escasamente utilizada como forma de acceso a servicios de vivienda; a la vez que no ha habido políticas de subsidios de arriendo.

¹ En el texto se utiliza el concepto “subsidio” para denotar todo programa público que contenga un elemento de subsidio, desde lote con servicios hasta subsidio general unificado.

Para analizar la situación de la vivienda se trabaja sobre la base de cuatro tipos de propiedad, tomando como referencia al jefe del hogar que reside en la vivienda (o jefe del hogar principal si hay más de un hogar en la vivienda):

- Vivienda propia: adquirida sin subsidios, propia o pagándose, exclusiva o compartida.²
- Vivienda subsidio: adquirida con algún programa de subsidio público, propia o pagándose, exclusiva o compartida.
- Vivienda cedida: incluye cesión, usufructo o uso irregular.³
- Vivienda arrendada: con o sin contrato.

El Cuadro 1 presenta la distribución del total de viviendas existente en el país el año 2000, de acuerdo a la información provista por la encuesta Casen del año referido. Así, las viviendas adquiridas a través de algún programa de subsidio alcanzan a 1.09 millones o 28.8% del total de 3.79 millones de viviendas ocupadas en el país. A nivel urbano este porcentaje crece al 31.4%. Los datos reflejan la extensa difusión que ha tenido la política del sector para contribuir a la solución del problema habitacional en el país. La estadística subestima la cantidad total de soluciones habitacionales entregada, puesto que no incluyen a los propietarios originales de viviendas sociales que hayan vendido, arrendado o cedido su propiedad.

Cuadro 1
Viviendas según tipo de propiedad, 2000 (miles)

| Tipo tenencia | Urbano | Rural | Total |
|----------------------|---------------|--------------|---------------|
| <i>Propia</i> | 1296.8 | 299.1 | 1595.9 |
| <i>Subsidio</i> | 1025.0 | 67.9 | 1092.9 |
| <i>Cedida</i> | 354.1 | 147.0 | 501.1 |
| <i>Arriendo</i> | 585.5 | 17.9 | 603.5 |
| Total | 3261.5 | 531.9 | 3793.5 |

Fuente: Cálculos de los autores basados en encuesta Casen 2000

La política de vivienda en Chile ofrece un amplio conjunto de “entradas” para acceder a una solución habitacional. La gama de programas existentes intenta cubrir una extensa gama de beneficiarios, según su condición económica y consiguiente capacidad de pago (Cuadro 2). En el primer tramo están los programas orientados a familias en extrema pobreza, las cuales acceden a una solución habitacional a través de un subsidio que cubre la mayor parte de los costos de la vivienda. El subsidio supera el 90% del precio en el caso de la vivienda social dinámica y la primera etapa de la vivienda progresiva. En el último tramo está el subsidio general unificado que cubre el 10% del precio de viviendas hasta UF 1000.

Los programas más importantes durante la década de los años 90 fueron la vivienda básica contratada por el SERVIU para sectores de bajos ingresos y el subsidio general unificado

² El 26.9% del total corresponde a vivienda “pagándose”, mientras que sólo el 1.01% corresponde a vivienda “compartida”

³ El 77.1% de los casos corresponde a propiedad cedida por servicios, el 19.1% a propiedad cedida por familiares y el 3.8% restante a propiedad “irregular”.

orientado a grupos de ingresos medios. Siguen en orden de importancia el Programa Especial para Trabajadores (PET) y la vivienda progresiva en la modalidad privada.

La política de vivienda experimenta un giro importante a partir del 2002. Se introducen programas que no incluyen crédito hipotecario como parte del financiamiento de la vivienda, como son la vivienda social dinámica sin deuda y el fondo concursable para proyectos habitacionales solidarios. El Estado deja de conceder crédito hipotecario directo, de baja recuperación, delegándolo en instituciones financieras. Ello, en conjunto con el desarrollo de líneas con mayor monto de subsidio, sin deuda, significa transparentar los subsidios, eliminando el subsidio implícito de los créditos no cobrados.

La reformulación de la política de vivienda introduce una mayor focalización de los recursos fiscales hacia los sectores más pobres (programa de vivienda social dinámica y del fondo concursable), entrega mayor protagonismo al sector privado y una reducción acorde de la acción del SERVIU en la construcción de viviendas, a la vez que abre espacios para la búsqueda de soluciones de menor escala y situadas al interior de la ciudad (programa del fondo concursable).

Cuadro 2
Principales Programas de Vivienda (Nueva Política)

| | Valor vivienda máximo | Quintil Ingresos ¹ | ¿Admite vivienda usada? | Proyección anualizada 2003-2006 | Soluciones 1995-2001, promedio anual |
|------------------------------------|-----------------------|-------------------------------|-------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|
| Vivienda social dinámica sin deuda | 300 | 1 | No | 10.000 | 0 |
| Fondo concursable solidario | Variable | 1 | Sí ² | 15.000 | 0 |
| Soluciones progresivas | Variable | 1 | No | 16.305 | 11.977 ³ |
| Vivienda básica SERVIU | 400 | 2 | No | 6.500 | 18.816 |
| Vivienda privada básica tramo | 400 | 2 | Sí | 32.710 | 24.971 ⁴ |
| Vivienda privada básica tramo 2 | 500 | 3 | Sí | | |
| Vivienda privada básica tramo 3 | 600 | 3 | Sí | | |
| Subsidio General Unificado | 1000 | 4 | Sí | 11.413 | 22.044 ⁵ |

Fuente: Sobre la base de estadísticas MINVU y mimeo "Nueva política habitacional del MINVU".

1. Ver metodología en texto.

2. Restringido a grupos de 10 o más familias.

3. Incluye soluciones progresivas SERVIU , discontinuadas en 1999.

4. Incluye PET, que se integra en 2003 a vivienda privada básica.

5. Incluye 12.896 del tramo 1, que se integra en 2002 a vivienda privada básica.

La vivienda adquirida con subsidio se está convirtiendo en la modalidad predominante de residencia en los grupos de ingresos medios y bajos de la población. Considerando el stock de viviendas a nivel nacional urbano, se tiene que alrededor del 35% de los hogares de los tres quintiles inferiores de la distribución de ingresos vive en residencias que han sido adquiridas a través de programas de subsidios (Cuadro 3). En el Gran Santiago dicho porcentaje supera el 40%, representando la principal modalidad de residencia para sectores de ingresos medios y bajos en esta ciudad (Cuadro 12 en el Documento de Base).⁴

⁴ Referido a quintiles del ingreso monetario del hogar. Ver Documento de Base para detalles metodológicos. Debe tenerse en cuenta que las cifras se refieren a la *actual* situación de ingresos de los propietarios de las viviendas, la cual no necesariamente corresponde a la vigente al momento de adquisición del activo.

Los antecedentes presentados muestran que la política de vivienda de la década de los 90s fue exitosa en términos de su objetivo principal: proveer viviendas a grupos de ingresos medios y bajos, contribuyendo así a reducir el déficit habitacional que había sido identificado como principal problema en el sector a inicios de la década.

Cuadro 3
Viviendas según tipo de propiedad y quintil ingreso, área urbana 2000 (%)

| Tipo tenencia | Quintil 1 | Quintil 2 | Quintil 3 | Quintil 4 | Quintil 5 | Total |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|
| Propia | 36,3 | 34,9 | 34,3 | 40,3 | 52,7 | 39,8 |
| Subsidio | 34,9 | 35,8 | 36,9 | 32,9 | 16,8 | 31,4 |
| Cedida | 16,4 | 13,3 | 11,1 | 8,4 | 5,3 | 10,9 |
| Arriendo | 12,3 | 16,0 | 17,6 | 18,4 | 25,3 | 17,9 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: Cuadro 10 del Documento de Base; cálculos basado en encuesta Casen 2000.

Cuadro 4
Viviendas según tipo de propiedad y edad del jefe, área urbana 2000 (%)

| Tipo tenencia | < 30 años | 30-39 años | 40-49 años | 50-59 años | > 60 años | Total |
|---------------|-----------|------------|------------|------------|-----------|-------|
| Propia | 15,1 | 24,7 | 33,7 | 48,8 | 61,8 | 39,8 |
| Subsidio | 16,4 | 34,1 | 39,1 | 32,3 | 25,7 | 31,4 |
| Cedida | 24,1 | 15,0 | 9,8 | 7,3 | 6,1 | 10,9 |
| Arriendo | 44,4 | 26,2 | 17,4 | 11,6 | 6,4 | 18,0 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: Cuadro 10 del Documento de Base, cálculos basado en encuesta Casen 2000

Sin embargo, la política de vivienda privilegió la expansión de la cobertura habitacional a costa de un estándar mínimo que no siempre se observó y de la extensión de la ciudad hacia sectores cada vez más periférico, en busca de terrenos de menores precios. A nivel de la región metropolitana se tiene que la mitad de las viviendas orientadas a grupos de ingresos medio-bajos en el período 1990-1998 se concentraron en solo cuatro comunas: Puente Alto, La Pintana, San Bernardo y Maipú (Cuadro 22, Documento de Base).

El factor determinante del perfil de localización es el costo del terreno, el cual disminuye en áreas alejadas y de menor demanda privada. La política de ampliación masiva de la cobertura de vivienda se hace así factible en términos del presupuesto fiscal. Sin embargo, la evaluación de tal política debe también incluir el conjunto de costos que se asocian al crecimiento de la ciudad a través de segmentos habitacionales segregados desde una perspectiva socio-económica, carentes en ocasiones de equipamiento comunitario, y cada vez más alejados del centro de la ciudad y de los lugares de trabajo.

La política de vivienda ha tenido como objetivo maximizar el número de soluciones habitacionales sujeto a la restricción presupuestaria determinada por los fondos fiscales disponibles para tal efecto. Por regla general no se han internalizado los costos sociales, la menor dotación de servicios, los costos adicionales de transporte en que incurren los usuarios, ni tampoco los costos fiscales futuros que demandará la solución de los problemas de infraestructura y servicios que genera el tipo de desarrollo urbano resultante.

Así, un estudio de SECTRA estimó que las externalidades negativas en transporte (sólo congestión), por localizar una vivienda de estrato bajo en la periferia, era de UF454,8 (valor presente) superior al costo de localización en la zona céntrica, sin incluir los costos de viaje que deben asumir los usuarios. Cabe señalar que la estimación indicada se basa en el costo social del tiempo que determina MIDEPLAN, pero que la determinación del costo de los tiempos de viajes es una materia respecto de la cual existe amplio debate.

En cierta medida se trata de un problema inevitable en una estrategia de expansión cuantitativa de la vivienda para sectores de ingresos medios y bajos. Sin embargo, existen diseños alternativos de la política de vivienda que pueden ser más eficaces para proveer soluciones habitacionales dignas, consistentes con la restricción del presupuesto fiscal y más acorde con el desarrollo armónico de las ciudades. En particular, existen ganancias importantes si la política de construcción de nuevas viviendas se complementa con instrumentos orientados a facilitar la movilidad habitacional en los sectores de menores recursos. El desarrollo de un mercado secundario de viviendas económicas puede potenciar la cobertura de soluciones habitacionales en radio pericentral de las ciudades, induciendo menos segregación espacial y limitando los efectos más negativos del crecimiento por extensión geográfica. Más aún, puede representar grandes ganancias de bienestar a familias que se encuentran hoy día “amarradas” a una determinada residencia. Incluso, estudios realizados en Santiago indican que existe un porcentaje relevante de familias interesadas en cambiarse a otra región.⁵

Un programa que utiliza una modalidad alternativa es el arriendo con compromiso de compra o leasing habitacional. Se trata de un programa dirigido a personas que quieren adquirir una vivienda sin necesidad de disponer de ahorros previos, pero que tienen capacidad de pago del valor de arriendo y ahorro pactado contractualmente. Los beneficiarios reciben un subsidio que se agrega al arriendo y el ahorro, para comprar una vivienda económica y/o social terminada, nueva o usada, sin hipotecas u otros gravámenes, habitable de manera inmediata. Este programa está adquiriendo importancia en el segmento de UF 400 a UF 600, después de haber tenido un inicio lento en los años 90.

III. Movilidad habitacional y la estructura de los subsidios

La política pública constituye en la actualidad el determinante principal de la oferta y demanda de viviendas para la población de ingresos medios y bajos. La estructura de los subsidios configura la asignación de recursos en el sector: qué se produce, cómo se produce y para quién se produce. Por tanto, en el diseño de los subsidios se tiene una poderosa herramienta para avanzar los objetivos deseados de política. También ocurre que un diseño descuidado de los subsidios puede dar lugar a resultados subóptimos desde la perspectiva de los usuarios, de la ciudad o del presupuesto fiscal.

⁵ SUR (2002), estima que de 64,5% de familias interesadas en cambiar de vivienda, el 17,7% lo harían a otra región.

La política de vivienda tiene un efecto especialmente importante en el sector de viviendas más económicas, donde se produce una gran brecha de costo de la solución habitacional entre las alternativas con y sin subsidio. Se sigue que en el segmento de precios inferiores (por ejemplo, menos de UF 500) no debiera observarse transacciones por fuera de la política de vivienda.

La política de vivienda gira en torno a la construcción de nuevas viviendas. El mercado secundario de vivienda económica se encuentra restringido por la falta de puertas de acceso. La política de subsidios permite la venta de la vivienda adquirida con subsidios, pero tal condición es inoperante si no existen compradores de la vivienda. A tal efecto se puede observar que la normativa que rige el acceso, postulación y selección a la vivienda social establece las condiciones de venta de la vivienda adquirida con subsidios. Aquí se incluye los programas de vivienda progresiva, vivienda básica y vivienda social dinámica sin deuda, así como otros de menor importancia cuantitativa. La normativa referida establece las siguientes condiciones en la materia:

- Que las familias que se beneficiaron de subsidios para adquirir una vivienda social tienen prohibición durante un período de cinco años para enajenar la propiedad. Después de cinco años de haber recibido el beneficio extingue tal restricción, pudiendo venderse la propiedad si así se dispone. En el caso de vivienda que posea un crédito hipotecario a favor del SERVIU, la propiedad no puede enajenarse o transferirse mientras perdure la obligación (10 a 12 años).
- No obstante lo anterior, bajo expresa autorización del SERVIU se puede vender la propiedad antes de los cinco años, pero que en tal caso procede la devolución del subsidio obtenido al valor presente de la unidad de fomento.
- También por expresa autorización del SERVIU se puede vender la propiedad durante los cinco primeros años, sin devolución del subsidio, siempre y cuando se utilicen los recursos de la venta a la adquisición de otra propiedad que cumpla con un conjunto de requerimientos que establece la normativa. En este caso el subsidio se puede “trasladar” a la nueva vivienda, así como la deuda hipotecaria en caso de existir. El SERVIU garantiza la validez de la operación a través de su intermediación en forma directa en la operación de compra venta. Así, la venta debe ser pagada al contado, el monto se deposita en un instrumento a nombre del SERVIU, que se entrega como pago para la nueva propiedad. Una diferencia en contra debe ser financiada por el usuario; una diferencia a favor debe ser utilizada para amortizar la deuda hipotecaria (si existe) o los gastos de la operación. Cualquier remanente queda en poder del usuario. Después de cinco años, desde la fecha de la operación *original*, se levanta cualquier restricción a la venta de la vivienda (en caso que no exista deuda).

La legislación permite por tanto la movilidad habitacional para beneficiarios de subsidios habitacionales. Esto implica que el subsidio es “portable”, puesto que el monto asignado para la adquisición de una primera vivienda puede después ser utilizado para la compra de una segunda vivienda. La transferencia del subsidio ocurre a través de la liquidación de la primera propiedad en dinero efectivo, el cual es luego utilizado para la segunda adquisición. Después de cinco años, el subsidio es incluso trasladable a otro tipo de usos, puesto que no hay restricciones en la venta de la vivienda. Si existe deuda, este período se extiende hasta el momento de su pago (o puede

también venderse la propiedad y amortizar el saldo insoluto). Sin embargo, la legislación es más restrictiva en el acceso a los subsidios para efectos de la compra de la vivienda usada. A tal respecto, cabe establecer los siguientes casos como más relevantes en el segmento de ingresos medio-bajos:

- Vivienda social dinámica sin deuda. Programa orientado a viviendas *nuevas* de pequeño tamaño (25m²) y ampliables hasta 50m². La definición del programa excluye por tanto la compra de viviendas en el mercado secundario.
- Fondo concursable proyectos solidarios. Financia un conjunto amplio de soluciones habitacionales, incluyendo la compra y reparación de viviendas usadas. Sin embargo, está orientado a satisfacer las necesidades de grupos de familias, a partir de un mínimo de diez casos. Tal modalidad puede ser poco adecuada para permitir la movilidad habitacional de familias que pretenden cambiar de vivienda, puesto que estas operan bajo la lógica individual. Esto es, ofrecen la venta de *una* vivienda al mercado, quedando fuera del alcance del programa bajo referencia. Más abajo se trata la posible acción de intermediarios que modifiquen tal situación.
- Soluciones progresivas privadas. Destinado a familias que residen en condiciones de extrema marginalidad, ofrece soluciones habitacionales en dos etapas. La primera etapa consiste en urbanización del sitio y construcción de unidad sanitaria, compuesta como mínimo por un baño y un espacio de uso múltiple (incluida cocina). En una segunda etapa se construye una superficie habitable que complementa la primera fase. Orientado por tanto a la construcción de nuevas viviendas.
- Vivienda básica modalidad privada. Este programa subsidia la adquisición de viviendas nuevas o usadas cuyo precio no supere las UF 600. Por tanto, ofrece la posibilidad de dirigir los nuevos subsidios a la adquisición de viviendas adquiridas originalmente a través de programas habitacionales.

El acceso a la vivienda usada es particularmente restrictivo para las familias más pobres, cuya puerta de entrada a la vivienda son los tres primeros programas arriba descritos. Para los sectores de ingreso medio-bajos está disponible la modalidad básica privada, programa que contará con mayores recursos en el futuro puesto que “absorbe” el primer tramo del subsidio general unificado, el programa especial de trabajadores y la vivienda básica del SERVIU.

Una segunda característica de la política de subsidios que ha operado en contra de la movilidad habitacional son los subsidios no declarados en el caso de las viviendas operadas por el SERVIU. En particular, la construcción de viviendas en terrenos valorados a precios inferiores al mercado resultaba en un costo de construcción artificialmente bajo, con la consiguiente ineficiencia en la asignación de recursos del sector de la vivienda. De esta manera, los precios disponibles señalaban que la alternativa de construcción de viviendas nuevas era más atractiva que los verdaderos costos de oportunidad de los recursos, en detrimento de soluciones alternativas como es el caso de la movilidad habitacional.

Para los propietarios de viviendas de estrato bajo, subsidiadas o no, la existencia de subsidios para los potenciales interesados de su segmento de mercado, en conjunto con fuertes restricciones

a que dichos subsidios sean aplicados a viviendas usadas, significa reducir en forma drástica la demanda por su vivienda y por ende su precio. Es decir, la política actual presenta la paradoja de utilizar importantes fondos del Estado para entregar un activo valioso a los sectores de bajos recursos (existiendo alternativas que requerirían de menores recursos para el mismo número de soluciones), y al mismo tiempo establece reglas que reducen artificialmente el valor de dicho activo.

Debe advertirse que el subsidio a la vivienda se otorga por una sola vez. El acceso a los programas de vivienda tienen como condición no haber accedido previamente a un subsidio habitacional. Ello es consistente con la lógica de portabilidad, puesto que el subsidio original puede ser transferido a la adquisición de una nueva propiedad. De otra manera, la persona “acumularía” subsidios en el tiempo, situación que puede ser discutida desde una perspectiva de equidad horizontal (igual trato a los iguales) y equidad vertical (mejor trato a los más carentes).

El acceso a la mayor parte de los programas de vivienda tiene como requisito que la persona no sea propietaria de un sitio (etapa I de vivienda progresiva) o de una vivienda (mayor parte de los programas de vivienda social). Esta puede ser una condición restrictiva en el caso de los propietarios de viviendas deterioradas, quienes son clientes potenciales de la política de vivienda.

No existen antecedentes empíricos respecto del funcionamiento del mercado de vivienda en los grupos de ingresos medios-bajos. Para efectos ilustrativos considere que en el Gran Santiago el mercado de libre elección de viviendas se concentra en las 10 comunas de mayores ingresos.⁶ En estas comunas, de acuerdo con antecedentes de ACOP, las inscripciones de viviendas usadas en el conservador de bienes raíces entre enero y julio 2002 alcanzaron a 6.553 unidades.⁷ La venta en doce meses de unidades usadas correspondería al 2,42% del total de viviendas ocupadas en dichas comunas (censo 2002). Para el resto de las comunas del Gran Santiago se dispone de una estimación de la Corporación Habitacional que estima en aproximadamente 1.000 operaciones de vivienda usadas en los sectores medios y bajos (SGU tramo 1 y vivienda básica), equivalente a 0,11% del stock de viviendas en estas comunas. La cifra es indicativa del subdesarrollo del mercado secundario de la vivienda económica.

IV. Efectos esperados de la movilidad

IV.1. Reducción del déficit habitacional

La actual política de nuevas construcciones está enfrentando restricciones provenientes del aumento del precio de los terrenos, lo que limita la posibilidad de seguir reduciendo el déficit a costos razonables, sin inducir mayores costos de transporte para los beneficiarios y los demás habitantes de la ciudad. A tal efecto, considere la situación del mercado de la vivienda económica en la Región Metropolitana. Allí, el programa de la vivienda dinámica sin deuda está operando en las comunas más alejadas (Buin) dado que no resulta posible hacerlo en la ciudad de Santiago, ni en su área periférica, a precios compatibles con las UF 300 presupuestadas en este programa. Por

⁶ La Florida, La Reina, Las Condes, Lo Barnechea, Macul, Ñuñoa, Peñalolén, Providencia, Santiago y Vitacura.

⁷ Comparadas con 5.260 unidades nuevas.

otra parte, hay evidencia de adquisición de viviendas usadas en el área pericentral de la ciudad a precios inferiores a UF 300 en el contexto del programa del concurso solidario.

El menor precio de la vivienda usada respecto de la vivienda nueva no refleja necesariamente menor calidad de la residencia, sino que fuertes desequilibrios de stock en el mercado secundario de la vivienda económica. Ello puesto que en un mercado restringido existen muchas oportunidades de intercambio que explotar.

A pesar del éxito de la política de vivienda social, los datos disponibles indican que sigue habiendo un déficit de vivienda que debe ser atendido por la política sectorial. Los datos permiten identificar dos tipos de potenciales demandantes de vivienda.

Primero están quienes residen en viviendas en mal estado. Estas serían construcciones que presentan condiciones para su abandono antes que refacción. Según estimaciones que se detallan en el Documento de Base, habría algo más de 400.000 viviendas en mal estado en las áreas urbanas del país (Cuadro 5).

La distribución de la vivienda en mal estado se concentra en los quintiles de menor ingreso. Así, el 84.4% de estos casos corresponde a hogares de los tres quintiles inferiores de ingreso. De acuerdo al tipo de propiedad, la mayor cantidad de viviendas deterioradas son viviendas propias adquiridas sin subsidios (45.9%), siendo probable que se trate de construcciones antiguas o de material muy precario.

Un segundo tipo de demandantes proviene de las familias que comparten vivienda con otro núcleo familiar. Aquí interesa conocer los casos donde existe factibilidad económica de separación de vivienda. A tal respecto se requiere que ambos núcleos tengan ingresos, puesto que en caso contrario no es posible que constituyan hogares separados. El criterio de suficiencia utilizado es la línea de pobreza, que equivale al nivel de ingreso mínimo que requiere una familia para cubrir las necesidades básicas.

Alrededor de 210.000 casos califican como potenciales demandantes de vivienda para uno de sus núcleos (Cuadro 6). Ellos se concentran en el 95% de las veces en los quintiles tercero a quinto de ingresos, resultado que sigue al requerimiento de capacidad económica para calificar como potencial demandante de vivienda.

Cuadro 5
Número de viviendas con deterioro (miles). Chile urbano, 2000

| Tipo tenencia | Quintil 1 | Quintil 2 | Quintil 3 | Quintil 4 | Quintil 5 | Total |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|
| Propia | 73,1 | 47,7 | 32,5 | 20,4 | 11,7 | 185,6 |
| Subsidio | 31,0 | 18,1 | 13,2 | 6,5 | 2,2 | 71,0 |
| Cedida | 39,5 | 21,1 | 12,2 | 7,4 | 3,7 | 84,0 |
| Arriendo | 22,0 | 17,4 | 13,6 | 8,0 | 3,1 | 64,2 |
| Total | 165,6 | 104,4 | 71,5 | 42,4 | 20,7 | 404,8 |

Fuente: Cuadro 30 del Documento de Base, cálculos basado en encuesta Casen 2000

Cuadro 6

Viviendas con dos núcleos con capacidad económica (miles) Chile urbano 2000

| Tipo tenencia | Quintil 1 | Quintil 2 | Quintil 3 | Quintil 4 | Quintil 5 | Total |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|
| Propia | 0,0 | 4,4 | 15,8 | 34,8 | 40,9 | 96,1 |
| Subsidio | 0,0 | 2,7 | 21,5 | 26,6 | 16,3 | 67,1 |
| Cedida | 0,0 | 1,2 | 5,8 | 5,8 | 4,4 | 14,5 |
| Arriendo | 0,0 | 2,2 | 9,4 | 9,4 | 15,4 | 33,9 |
| Total | 0,0 | 10,5 | 76,5 | 76,5 | 77,0 | 211,6 |

Fuente: Cuadro 45 del Documento de Base, cálculos basado en encuesta Casen 2000

IV. 2. Demanda por cambio de vivienda

Los determinantes de la demanda por vivienda pueden experimentar cambios en el tiempo, de modo que una residencia que satisfaga los requerimientos de la familia en un determinado período puede no hacerlo en otro período. Considere los casos siguientes:

- Cambios en la condición económica: las familias experimentan cambios en sus niveles de ingreso y gasto a lo largo del tiempo. La compra o venta de vivienda representa una importante variable de ajuste en estos casos, puesto que representa el activo más importante que posee la mayor parte de las familias.
- Cambios en la condición demográfica: las familias experimentan cambios en el número y composición de sus integrantes a lo largo del tiempo. Esta situación tiene directa implicancia sobre las características de la vivienda que mejor responde a las necesidades familiares.
- Cambios laborales y relacionados: la vivienda fija la residencia de una familia en determinado segmento geográfico. Sin embargo, puede haber cambios de tipo laboral, o relacionados, que requiera un traslado del sector de residencia.
- Preferencias por el cambio de la vivienda, las cuales pueden estar relacionados con las características del barrio y del vecindario.

Resulta evidente que el bienestar de las familias dependerá de la posibilidad de adaptar las condiciones de vivienda frente a cambios en sus determinantes. A tal respecto, las restricciones a la movilidad habitacional asociadas a la política de vivienda rigidizan la situación habitacional de los grupos de ingresos medios y bajos.

Hay diversos tipo de antecedentes empíricos que permiten aproximar la dimensión de la demanda por cambio de residencia. El análisis desarrollado presenta distintas aproximaciones a la estimación de la demanda por movilidad habitacional en sectores de bajos ingresos. Cada una sigue un procedimiento distinto y sus resultados tienen también un distinto alcance. Para facilitar la visión de conjunto, a continuación se presenta un cuadro con los resultados y sus implicancias.

La estimación de transacciones anuales de 22 mil viviendas usadas de sectores medios y bajos en el Gran Santiago, corresponde a una cifra máxima, que debiera ajustarse hacia la baja por una mayor incidencia de los costos de transacción respecto de las viviendas que se usaron como referencia (10 comunas de mayores ingresos de Santiago).

Sin embargo, el análisis de condiciones objetivas para la movilidad habitacional, en especial las viviendas con hacinamiento y las de baja densidad (demandantes y oferentes, respectivamente) y las con allegamiento con núcleos en que cada uno cuenta con ingresos como para adquirir vivienda (400 mil vivienda en Santiago, sin corregir por duplicaciones entre hacinamiento y allegamiento), permiten suponer que el potencial de transacciones podría ser cercano a la estimación global. Más aún si se considera que entre las condiciones objetivas para la movilidad habitacional no se contó con antecedentes para cuantificar el interés por cambiar de localización, que constituye una condición para la cual la movilidad habitacional no cuenta con sustitutos.

IV.3. Arriendos

La política de vivienda que restringe la movilidad habitacional en el sector de bajos ingresos tiene un efecto lateral en el mercado de los arriendos. La inexistencia de un mercado secundario para la vivienda económica junto a la prohibición de arriendo de la vivienda adquirida con subsidios provocan distorsiones en los arriendos transados en los grupos de menores ingresos.

El Cuadro 7 muestra que la frecuencia de arriendos es notoriamente más baja en los estratos medio-bajos. Al mismo tiempo, el valor del arriendo como porcentaje del ingreso es más elevado en estos casos. Si se considera como umbral de referencia a una fracción del 25% del ingreso monetario, se sigue que más de la mitad de los casos en los quintiles primero y segundo está por arriba del referido nivel.

El desarrollo del mercado secundario de la vivienda económica debiera tender a alinear el valor de los arriendos con el valor de las propiedades. Aquí también se requieren modificaciones en la propia legislación que norma a los arriendos, puesto que desincentiva la oferta de arriendos en los sectores de ingresos medios y bajos.

Cuadro 7
Arriendos: “exceso” de pago y cobertura, área urbana 2000

| Quintil de ingresos | % pago arriendo superior al 25% del ingreso | % viviendas arrendadas |
|---------------------|---|------------------------|
| 1 | 78,8 | 12,3 |
| 2 | 57,1 | 16,0 |
| 3 | 40,9 | 17,6 |
| 4 | 25,7 | 18,4 |
| 5 | 7,1 | 25,3 |
| Total | 36,1 | 17,9 |

Fuente: Cálculos basado en encuesta Casen 2000.

IV.4. Calidad del stock de vivienda

Si se considera que la política de vivienda constituye la puerta de entrada a la solución habitacional para la mayor parte de los sectores de ingresos medios y bajos, se sigue que la orientación de la política entre nueva vivienda y movilidad habitacional será un determinante de la calidad promedio del stock de viviendas. La pregunta aquí relevante es para quién se construye en el margen. Cuando el nuevo propietario es una persona de bajos ingresos, la vivienda que se construye es pequeña, económica y alejada del centro de la ciudad, lo cual disminuye la calidad promedio del stock. Una mejor alternativa sería que estas personas accedieran a viviendas usadas

de su elección, posibilitando que el actual propietario de esa vivienda acceda a una nueva construcción de mejor estándar. Ello es posible en la medida que su capacidad de pago, sumado a la venta del activo, le permite elevar la calidad de su residencia.

Cuadro 8

Resumen de resultados de análisis de demanda por movilidad habitacional de familias de menores ingresos

| Tipo de análisis | Resultados | Alcance |
|--|--|---|
| Analogía con mercado de libre elección (10 comunas de mayores ingresos) | | |
| Compraventa anual viviendas usadas | 22.430 viviendas anuales en sectores de bajos ingresos en el Gran Santiago. | Corresponde a máximos teóricos, globales, que abarcan todas las razones posibles, sin identificar su incidencia relativa. No incluye ajustes por mayor incidencia de costos de transacción ni por diferencias en comportamiento, como movilidad laboral geográfica |
| Arriendos | 271.000 viviendas en sectores de bajos ingresos en el Gran Santiago, 111.000 unidades más que lo real. | |
| Cuantificación de condiciones objetivas para la movilidad habitacional | | |
| Viviendas con deterioro de los tres quintiles inferiores de ingreso | 81.153 viviendas. | Demanda potencial por soluciones habitacionales en el Gran Santiago. |
| Viviendas con alta densidad (más de dos personas por dormitorio) | 419.920 viviendas en Chile urbano. 159.041 viviendas en el Gran Santiago, 72.573 son de subsidio. | Demanda potencial por soluciones habitacionales nuevas o usadas y oferta potencial de vivienda usada El hacinamiento de viviendas de subsidio sólo podría solucionarse con movilidad habitacional, en la medida en que obtuvieran un precio adecuado para adquirir otra vivienda más amplia. |
| Viviendas de baja densidad | 146.972 viviendas en el Gran Santiago. | Oferta potencial de vivienda usadas y demanda potencial de vivienda nueva o usada. Para que se materialice se requeriría que el precio de venta sea adecuado para adquirir otra vivienda con atributos más apropiados (calidad/ubicación). |
| Allegamiento | 210.000 núcleos con capacidad económica en Chile urbano. 93.000 en el Gran Santiago. | Demanda potencial por soluciones habitacionales, y en parte, por movilidad habitacional en la medida en que adquiriera nueva vivienda el jefe del núcleo principal, normalmente con mayor ingreso. Un tercio de las viviendas son de subsidio. Parte del allegamiento puede también presentar hacinamiento. |
| Disposición a pagar | 21.000 viviendas en el Gran Santiago; 6.000 por ser demasiado caras, 15.000 por demasiado baratas. | Demanda por descalce entre ingresos y calidad de la vivienda. |

V. Las modalidades de la movilidad

La recomendación básica del presente informe es que la movilidad habitacional se convierta en herramienta clave de la política de vivienda, ocupando un rango similar a la construcción de nuevas viviendas. Ello en la medida que la movilidad habitacional complementa la política de nuevas construcciones como medio para la reducción del déficit de vivienda, a la vez que posee

efectos favorables sobre el diseño de la ciudad, el bienestar de los usuarios y el presupuesto fiscal.

La principal herramienta de la política de vivienda para favorecer la movilidad habitacional radica en la estructura de los subsidios, habida cuenta que estos constituyen el determinante principal de la asignación de recursos en el sector de la vivienda económica. Una adecuada estructura de los subsidios debiera generar las condiciones de desarrollo del mercado secundario de vivienda económica, incluyendo a los intermediarios inmobiliarios y a los sistemas requeridos de información.

La política de subsidios de vivienda debe suplementar la capacidad de pago de las familias para que estas puedan acceder a una residencia que cubra en forma adecuada las necesidades de protección, resguardo y albergue. Estas representan una constituyente básica de la calidad de vida de las personas, siendo así entendido por la política social en el país.

En un plano teórico cabría proponer un diseño de los subsidios que diera cuenta exacta de las necesidades de la familia. Así por ejemplo, el subsidio podría ser calculado como la diferencia entre un valor de referencia de renta de la vivienda y el porcentaje máximo del ingreso familiar que se considera conveniente destinar a vivienda, pudiendo la primera variable ser función del área de residencia y del tamaño de la familia. Alternativamente, el monto del subsidio puede ser calculado como una proporción decreciente del ingreso familiar, con un tope relacionado al valor de referencia de renta de la vivienda. En este plano, suponemos que el gobierno cuenta con los instrumentos que le permiten conocer el ingreso anualizado de la familia. Más aún, tal medición debiera incluir la capacidad de generación de ingresos –en adición al ingreso efectivo– para minimizar los comportamientos oportunistas que tienden a acompañar a las políticas de subsidio pobremente diseñadas.

En este mismo plano teórico se postula que el subsidio a la vivienda debiera ser neutral en términos de su uso específico. Así, el beneficiario podría destinar el subsidio al pago de un dividendo por la compra de una vivienda, sea esta nueva o usada, o bien podría destinarse al pago de un arriendo si esta fuese la modalidad elegida de residencia.

En suma, en el plano teórico la política cumple con el objetivo de proporcionar capacidad de pago a la familia que carece de los medios suficientes para cubrir la necesidad de la vivienda, dejando la decisión de la residencia en poder del beneficiario. Es posible que la estructura de subsidios pueda también integrar otros objetivos de política pública -por ejemplo, aquellos relacionados con el desarrollo urbano- pero siempre que mantenga consistencia respecto del objetivo principal.⁸

Existen dos diferencias principales entre el plano teórico y la realidad del país en materia de política de vivienda. La primera radica en que el país tiene una historia en la materia. Aquí ha

⁸ La recomendación básica en la materia es tener tantos instrumentos como objetivos de política, de modo que cada instrumento se especialice en su objetivo. Sin embargo, una *estructura* de subsidios puede acomodar diversos objetivos, puesto que es análoga a tener diversos instrumentos.

habido una política de vivienda que ha sido exitosa en términos de su objetivo de reducir el déficit habitacional; se han desarrollado instituciones e instrumentos; ha habido acumulación de conocimientos y experiencias; a la vez que existen actores e intereses concretos que considerar. Estos elementos modifican los beneficios y costos relacionados con una determinada propuesta de política en relación a una situación de vacío institucional. Alternativas que son óptimas bajo determinada institucionalidad pueden no serlo bajo otra.

En segundo término, es necesario considerar que existen limitaciones en la capacidad de la política pública para implementar políticas que sean exigentes en materia de información. Así por ejemplo, es difícil conocer con precisión los ingresos laborales de los trabajadores independientes, quienes conforman parte importante de los grupos de bajos ingresos.

Bajo tal contexto una alternativa simple pero efectiva a recomendar es que la actual estructura de subsidios sea neutra para la adquisición de viviendas nuevas o usadas.

La propuesta implica dos tipos de acciones:

- (i) ampliar a cada tipo de subsidio existente la posibilidad de compra de una vivienda usada;
- (ii) en el caso de los programas que por diseño están orientados solo a la construcción de nuevas viviendas, reformularlos para admitir la adquisición de vivienda usadas.

La propuesta es simple puesto que opera sobre la base de los instrumentos en actual uso, modificando tan solo el destino que puedan tener los subsidios existentes. Sin embargo, se trata de una política efectiva para introducir la movilidad habitacional en un plano similar a la construcción de nuevas viviendas. La propuesta tiene implicancias importantes para el mercado de la vivienda, las cuales se analizan en la siguiente sección.

Las principales diferencias entre la propuesta y el planteamiento teórico radica en la naturaleza discontinua de la estructura de subsidios y que su destino no admite la modalidad de arriendo de vivienda. La estructura de subsidios vigente es discontinua. Una familia de bajos ingresos puede obtener un subsidio de UF 280 en el programa de vivienda dinámica; una familia con ingreso marginalmente más alto puede acceder a un subsidio de UF 140 en el programa de la vivienda básica. Se puede demostrar que este tipo de estructura de subsidios genera saltos discretos en la calidad de las viviendas, puesto que no observarán construcciones en determinados rangos de precios.⁹ Además, se producen “aglomeraciones” de postulantes en el límite superior de cada tramo de subsidios, originando posibles arbitrariedades en la asignación de los subsidios así como trato desigual a familias de similar nivel socioeconómica (falta de equidad horizontal).

La estructura ideal de subsidios es una función continua del nivel de ingresos, tal como sucede con la estructura del impuesto a la renta en el país.¹⁰ Sin embargo, en un contexto de información

⁹ En el ejemplo referido los precios máximos de las viviendas son UF 300 y UF 400, respectivamente. Difícilmente se observarán construcciones de UF 350, puesto que requiere un pago privado de UF 210 (350-140), mientras que una vivienda marginalmente inferior (UF 300) puede requerir un pago privado de solo UF 20 (300-280)

¹⁰ La estructura del impuesto a la renta tiene tramos y deducibles, resultando en que la tasa media del impuesto es una función continua del nivel de ingresos (por arriba del nivel exento).

imperfecta de los verdaderos ingresos de cada familia no hay ganancias de transitar a una estructura continua de los subsidios, puesto que se favorecerá a los postulantes que subdeclaran su situación socioeconómica.

De hecho, el actual diseño de los programas de vivienda, que opera sobre combinaciones discretas de subsidio y precios máximos de vivienda, induce auto-selección de los postulantes de acuerdo a sus ingresos y preferencias. Ello en la medida que las diferencias de precio se relacionan con diferencias de calidad de la vivienda. Así, familias con ingreso medio tendrán bajo incentivo para subdeclarar sus ingresos y postular al programa de la vivienda dinámica, puesto que obtendrían una residencia de baja calidad respecto de sus probables expectativas.

Es posible que el actual diseño de la estructura de subsidios admita ajustes para que pueda lograr un mejor balance entre los elementos arriba descritos. En particular, parece haber un exceso de discontinuidad entre los programas orientados a la población de ingresos medio-bajos. Tal materia debiera ser objeto de un estudio específico.

La segunda diferencia de la propuesta respecto del planteamiento teórico es el tratamiento de los arriendos. Estos debieran ser incorporados en un esquema ideal de subsidios, puesto que aumenta el conjunto de opciones de vivienda a elegir por parte de los beneficiarios. Al respecto, una de las proposiciones más básicas de la teoría económica es que el bienestar de las personas aumenta con la mayor cantidad de opciones en materia de los bienes y servicios de consumo. En materia de la vivienda, el mayor número de opciones permite acomodar de mejor manera las múltiples variantes que pueden asumir las preferencias y necesidades de la población.

No obstante lo anterior, el uso del subsidio para pago de arriendo requiere resolver problemas de información asimétrica entre la autoridad de política y los agentes privados.

La solución ideal, arriba descrita, consiste en que la familia recibe un voucher cuyo monto depende del ingreso del hogar, de las características demográficas de la familia y de variables relacionadas con el costo de la vivienda, y que puede destinarse a arriendo o adquisición de una residencia. Cualquiera sea la modalidad elegida, se requiere documentar que efectivamente los recursos se están destinado al pago de la vivienda. Ello puede ser más fácil cuando se adquiere la vivienda, puesto que el gobierno puede depositar directamente el pago en la institución financiera que otorga el crédito.¹¹ En el caso de arriendo el procedimiento puede ser más engorroso, puesto que el dinero se entrega a agentes individuales (beneficiario o propietario) para los cuales se requiere constatar que efectivamente existe una relación de arriendo de una propiedad. Ello requiere un monitoreo por parte de instancias delegadas para tal efecto.

El problema es más complejo cuando no se conocen con certeza los ingresos familiares, puesto que existirá un incentivo a la subdeclaración de ingresos a objeto de obtener un monto superior de subsidio. La solución de auto-selección combinando montos de subsidio y calidades de la

¹¹ Tal como la subvención escolar se deposita directamente en el establecimiento a que asiste cada estudiante (antes que traspasarlo a la familia).

vivienda no opera en el caso del arriendo. La variable proxy para determinar calidad es el monto del arriendo, pero esta resulta ser una variable no observable en la medida que los agentes privados de la transacción tendrán incentivos para su subdeclaración dado que ello resulta en un monto mayor del subsidio.

La condición de tercer pagador que asume la autoridad de política en el caso del subsidio para el arriendo, junto a las asimetrías de información respecto de ingreso del beneficiario y monto del arriendo pactado, genera un problema de difícil solución en el contexto de un mercado competitivo. Existen soluciones por fuera del paradigma competitivo, a través de regulación de precios o propiedad pública de las viviendas en arriendo.

La extensión del subsidio de la vivienda a la modalidad de arriendo requiere resolver el problema arriba descrito. Tal propósito debiera ser objeto de un estudio específico.

Finalmente, se consigna que el presente documento se concentra en la propuesta de movilidad habitacional, pero deja constancia que existen otros cambios deseables para incrementar la efectividad de la política de vivienda. Entre estos destaca la asignación inmediata de opciones de subsidios entre todos los postulantes que cumplan los requerimientos, para luego materializar los subsidios cuando se obtengan los financiamientos del caso. También sería importante entregar al MINVU la facultad de diferir en el tiempo la entrega del subsidio, acorde con la estructura de largo plazo de financiamiento de la vivienda. Ello posibilita una mayor cobertura de los subsidios en el contexto de una economía en crecimiento.¹²

VI. Elementos para el diseño de la política de movilidad habitacional

VI.1. El mercado de viviendas económicas usadas

La extensión del mercado secundario de la vivienda económica será determinado por la política de subsidios. Mientras mayor sea el volumen y nivel de los subsidios disponibles, más importante será este mercado. Ello si se considera que prácticamente todas las transacciones que ocurrirán en este mercado utilizarán el esquema de subsidios, habida cuenta de la escasa capacidad de pago de las familias que allí residen.

En un mercado de vivienda competitivo la acción conjunta de la oferta y la demanda determinan el precio y la cantidad transada; los compradores valoran la vivienda que reciben en monto superior al precio pagado, mientras que quienes venden reciben un pago que supera el beneficio que otorgaba la vivienda ofrecida.

En el mercado de la vivienda económica se produce una situación distinta. Para analizar el punto supóngase que el gobierno opera con una política similar al actual esquema de subsidio, la cual consta de combinaciones entre precio máximo de compra y monto asociado de subsidio. Supóngase por el momento que no existen costos de transacción ni de información.

¹² Estas y otras iniciativas aparecen en el documento de la CCC : “Nuevas líneas en el desarrollo de la vivienda”.

Debido a las restricciones que imponen los actuales subsidios a la vivienda, es natural esperar que se produzca una demanda insatisfecha de "características" de vivienda (además de viviendas en que se han realizado y se siguen realizando ampliaciones y mejoras ineficientes, a falta de alternativas). Esta "demanda" se expresa en la existencia de familias que preferirán acceder a una vivienda con otras características que las de aquella en que viven y que, por tanto, estarían dispuestas a vender su actual vivienda. Sin embargo, este proceso no implica necesariamente un exceso de oferta de viviendas porque estas familias son también demandantes de viviendas.

La demanda efectiva para las características antes mencionadas, está limitada por las restricciones financieras que enfrentan sus actuales propietarios. Los nuevos subsidios utilizables en la compra de viviendas usadas permitirían sobrepasar dichas restricciones y poner en actividad el proceso de compraventa de viviendas.

Inicialmente, las personas con subsidio serían los únicos demandantes de viviendas y tendrían poder para condicionar el precio. Esto equivale a postular que la política pública dispondría de algún poder monopsónico. Ello es similar a lo que ocurre en otros sectores donde la demanda tiene como soporte a subsidios públicos. Este es el caso de la educación subvencionada, donde los salarios de los profesores dependen críticamente del monto de la subvención por alumno.¹³

En la medida que el vendedor potencial de la vivienda tenga como único fuente de demanda a compradores que operan bajo el esquema de subsidios ocurrirá que la política pública puede bajar los precios de venta respecto de sus niveles de equilibrio en un mercado competitivo. Ello genera condiciones favorables a la política de la vivienda, puesto que podrá comprar más y mejores viviendas a un precio reducido. Al mismo tiempo, advierte sobre los riesgos de la política, puesto que no se trata de entregar soluciones de vivienda para algunos a costa de pérdidas para otros.

El exceso de oferta que se producirá en el mercado tendrá como efecto que los demandantes podrán elegir las mejores viviendas a la venta. Esto es, se venderán las viviendas que resulten más atractivas considerando materiales de construcción, superficie edificada y área de localización. Nótese en todo caso que el orden de preferencias dependerá de cada demandante, puesto que la valoración de los atributos de la vivienda es específica a cada grupo familiar.

VI.2. Hacia la mayor competitividad del mercado secundario

En el mercado secundario de la vivienda económica operarán tres tipos de agentes: los demandantes de vivienda, que son portadores de subsidios; los oferentes o propietarios que venden sus viviendas; y los intermediarios inmobiliarios. Estos últimos vinculan a oferentes y demandantes, disminuyendo los costos de transacción asociados a un mercado que transa productos con atributos específicos.

Los intermediarios pueden exhibir ventajas de poder de negociación respecto de demandantes y oferentes.

¹³ Aún cuando el gremio de profesores haya obtenido poder en la determinación del valor de la subvención.

Hay potenciales asimetrías de información en el mercado entre intermediarios y demandantes. Los demandantes pueden carecer de información adecuada respecto de las características de la construcción o del entorno, así como de desarrollos previstos a futuro. Esta información puede estar en poder de los intermediarios -dada su especialización en la materia- quienes tendrán incentivos a no revelar toda la información si a través de tal acción pueden asegurar un mayor margen de ganancias en la transacción.

Una situación similar puede producirse en el caso de los oferentes de vivienda. En este caso los intermediarios tendrán incentivos a minimizar el precio de venta, haciendo uso de ventajas de información o de premuras que tengan los oferentes especialmente por la condición de sobreoferta que se puede esperar,.

Las ventajas en el poder negociador de los intermediarios pueden ser especialmente importantes cuando sus contrapartes son familias de bajo nivel de educación y carentes de redes sociales, como puede ser el caso de parte de la población beneficiaria de la vivienda más económica.

Esta situación puede ser especialmente relevante en el período inicial de desarrollo del mercado secundario de vivienda económica, puesto que habrá menos información en el mercado y un número reducido de intermediarios inmobiliarios.

Existen diversas alternativas para resguardar los intereses de los demandantes y oferentes de viviendas económicas. Entre estas destacan las siguientes:

- Restringir los intermediarios a organismos sin fines de lucro. Una alternativa es depositar esta función en organismos municipales, que canalicen las ofertas y demandas por vivienda económica y que establezcan un precio de referencia basado en una tasación de la propiedad.
- Generar información a oferentes y demandantes a través de la tasación de las viviendas por cuenta de organizaciones independientes, sean estas públicas o privadas. Una opción en la materia es que se disponga de dos tasaciones por vivienda, haciendo pública esta información para las partes interesadas.

Desde una perspectiva de eficiencia de mercado es preferible la segunda opción, puesto que combina las ventajas de la competencia con la provisión de información necesaria para que no existan abusos de poder negociador por parte de los intermediarios.

La opción preferida requiere que exista algún nivel de competencia entre los intermediarios, puesto que la provisión de información tendrá poco valor si existiera un poder monopólico o arreglos de colusión entre las empresas de intermediación inmobiliaria.

La extensión de la competencia dependerá del tamaño del mercado, que a su vez será una función del volumen de subsidios disponibles para la adquisición de viviendas. Cálculos razonables permiten proyectar un nivel adecuado de competencia en el mercado secundario de la vivienda económica.

Considere para tal efecto que las proyecciones del Ministerio de Vivienda establecen un promedio anual de 58.675 subsidios para los programas de vivienda orientados a los dos primeros quintiles de ingreso (Cuadro 2). Suponga con fines ilustrativos que el 30% de estos subsidios se canaliza a viviendas usadas,¹⁴ que el precio promedio de la transacción es UF 300 y el margen de venta equivalente a 8.0% (UF 24).

El volumen del mercado medido por los recursos disponibles para intermediación alcanzaría a UF 422.460. Se trata de un monto que permite la operación a escala eficiente de un apreciable número de empresas de intermediación. Ello sugiere que existe espacio para la competencia en el mercado secundario de vivienda económica, al menos en el caso de las ciudades grandes del país.

VI.3. Uso de los recursos de la venta de la propiedad

¿Debe existir algún tipo de restricción respecto del uso de los recursos obtenidos en la venta de la propiedad? ¿Deberían, en particular, destinarse estos recursos a la compra de otra vivienda por parte de quién vende?

Estas preguntas tienen sentido en el marco de una política de vivienda que entrega subsidios para que grupos familiares con necesidad de vivienda adquieran una propiedad. Podría existir alguna incoherencia a nivel de la política pública si esta solucionase la necesidad de vivienda de una familia a costa de generar carencias en otro grupo familiar.

La situación debe ser evaluada en el contexto de una política de cobertura masiva, donde miles de propietarios de escasos recursos venderían su propiedad cada año.

Se argumentará, sin embargo, que las personas deben tener autonomía para decidir la asignación de sus recursos en aquellos bienes y servicios más preferidos, no teniendo el Estado atribuciones para imponer el consumo de una determinada canasta. De aquí se concluiría que no deberían haber restricciones en el uso de los recursos de la venta de la propiedad.

El concepto de la vivienda como un caso de bien meritorio configura una posición distinta respecto del principio de la soberanía del consumidor argumentado. La concepción del bien meritorio está detrás de la extendida práctica de entregar los subsidios en servicios antes que en efectivo, puesto que en estos casos se considera que hay bienes (meritorios) para los cuales la racionalidad social supera a la racionalidad individual, afecta a preferencias miopes o mal informadas.¹⁵ De esta modo, el Estado entrega servicios de educación, salud y vivienda, “obligando” a la población beneficiaria a su consumo. Otro ejemplo de la aplicación del principio del bien meritorio es la obligación de cotizar para la previsión social y el uso obligatorio de cinturones de seguridad.

¹⁴ Como es el caso efectivo del subsidio unificado, primer tramo, para la región metropolitana. Ver Cuadro 65 del Documento de Base.

¹⁵ Alternativamente, la entrega de subsidios en servicios puede ser racionalizado como una preferencia de los pagadores de impuesto que financian la redistribución de ingresos.

Hay dos situaciones que pueden distinguirse en esta materia.

Primero, el caso del vendedor que ha adquirido su vivienda sin uso de subsidios públicos. La venta de la propiedad en un mercado competitivo no estaría afectada a discusión alguna. La persona es propietaria de un activo y tiene derecho a su venta y a disponer de los recursos allí obtenidos de la forma que mejor le parezca. El elemento distintivo radica en el uso de fondos públicos para tal efecto. ¿Es realmente libre la persona para vender su propiedad o está respondiendo a preferencias irracionales e inconsistentes con su propio bienestar de largo plazo? ¿Tiene derecho la política pública a inducir ventas de esta naturaleza? .

Hay una dimensión política que debe ser incorporada en el análisis de estas materias, más allá de los principios económicos que puedan invocarse. Ello puesto que cualquier gobierno evaluará los efectos políticos que tendrá una iniciativa como la propuesta, la cual tiene alta visibilidad y afecta el patrimonio de las personas de escasos recursos.

El segundo caso está referido a la venta de la propiedad que fuera adquirido a través de programas de subsidios públicos. A los argumentos aplicables a la primera situación se agrega ahora el destino del subsidio que originalmente financió la compra de la vivienda. De no existir restricciones en el uso de los recursos de la venta se estaría permitiendo la transformación del subsidio en servicios (vivienda) en un subsidio en efectivo, que puede ser dispuesto para los fines que decida el beneficiario.

Más aún, estaríamos frente a una nueva situación caracterizada por la aplicación de dos subsidios para la compra de una única vivienda, en caso que la venta no se traduzca en compra de una segunda vivienda. Se tendría así que el número de subsidios otorgados terminaría siendo superior al número de soluciones de vivienda.

De acuerdo a observadores del mercado, la situación descrita tendría particular relevancia en el caso de transacciones entre parientes no cónyuges en la compra de la vivienda usada. En los demás casos no constituiría una situación de cuidado. Sobre la materia se cita la experiencia del mayor operador en movilidad, donde prácticamente la totalidad de las transacciones han resultado en la adquisición de una nueva vivienda por parte del vendedor. En cualquier caso, se trata de una situación que requiere de monitoreo en un escenario donde la movilidad habitacional adquiera una mayor dimensión cuantitativa.

VI.4. ¿Subsidios para reducir las externalidades negativas?

La política de subsidios a la vivienda responde en términos generales a consideraciones de equidad social. Esto es, su principal objetivo es que las personas con ingresos insuficientes puedan cubrir el conjunto de necesidades básicas relacionadas con el acceso a la vivienda.

Sin embargo, las condiciones que prevalezcan en el mercado de la vivienda tienen un claro efecto en el desarrollo urbano y en particular, en las externalidades negativas que se puedan generar en el proceso. Así, el subsidio de renovación urbana constituye un subsidio a la vivienda que incorpora consideraciones de desarrollo urbano, pero sin explicitar cuál parte del subsidio

responde a razones asistenciales y cuál a incentivos a un patrón de localización con menores externalidades negativas.

En la medida en que no existan medidas efectivas para que los diversos actores internalicen las externalidades negativas que generan, podría plantearse como política pública la alternativa de otorgar incentivos para decisiones de localización con menor impacto negativo para el resto de la población. El incentivo más claro sería un subsidio por radicarse en determinadas zonas en que el impacto sería menor.

De establecerse un subsidio explícito por localización, debiera ser independiente de si se trata de vivienda nueva o usada. Sin embargo, como las viviendas usadas están ubicadas preferentemente en zonas más centrales, resultarían más favorecidas, con el consiguiente incentivo a la movilidad habitacional.

Asimismo, un subsidio explícito por localización podría no ser excluyente con haber recibido anteriormente subsidio a la vivienda, con la sola excepción de los receptores de subsidio de renovación urbana.

Ciertamente, las proposiciones arriba expuestas tienen sólo carácter genérico. Su consideración efectiva, así como la estimación del monto del subsidio, requiere una evaluación rigurosa tanto de las externalidades mismas, como de otras opciones para mitigarlas (por ejemplo, cobros que las internalicen). Ello puesto que la política pública debe estar basada en un análisis empírico sólido, que garantice que los recursos fiscales son asignados a los objetivos que avanzan en forma efectiva el bienestar de la población.

VI.5. Costos de transacción: agencia de enlace y subsidio en tiempo real

En los sectores de mayores ingresos, el mercado de transacciones de viviendas nuevas y usadas se ha organizado sobre una base individual en que cada persona que desea vender una vivienda coloca un aviso en algún medio de comunicación masivo (diario o acude a un corredor de propiedades). Por otra parte, los presuntos compradores se informan por el diario o también acuden a algún corredor para que los ponga en contacto con los vendedores. Se trata de un proceso costoso en tiempo y en dinero (visitar varias viviendas, pagar comisión, revisar escrituras, buscar financiamiento, etc.) Los constructores de viviendas nuevas, normalmente reducen estos costos para el comprador en el sentido que entregan información mas completa sobre las características de la vivienda (casa o departamento), la muestran ya amoblada para facilitar su visión "en funcionamiento", la entregan con los títulos de dominio saneados y además con financiamiento. En otras palabras, reducen notablemente los costos de transacción.

Este proceso de reducción de los costos de transacción obviamente tiene economías de escala que se presentan para el constructor de viviendas nuevas puesto que todas sus actividades de provisión de información, de escrituración pública y de financiamiento se aplican al lote de casas o de departamentos que ofrece. Además las viviendas ofrecidas son de alto costo y por lo tanto, los gastos realizados aunque puedan ser altos, representan una parte pequeña del valor de la vivienda.

Para proveer información en el caso de la "vivienda social" se puede pensar en la creación de una "oficina de enlace" que provea información sobre viviendas en venta, sobre sus títulos de dominio y sobre los mecanismos de financiamiento de las mismas que sean de muy bajo costo y relativamente expeditos. Para el logro de estas actividades, la existencia de un portal de "vivienda social" podría ser de gran utilidad. Este portal se podría financiar por un pequeño pago de sus usuarios y con el avisaje de productores de bienes y servicios para la vivienda (por ejemplo, empresas de mudanza, de servicios de gasfitería y de menaje de casa, entre otros).

Según fuentes autorizadas, los costos administrativos de una oficina de enlace serían del orden de UF 15 a UF 20 por vivienda, si la escala de operación de la empresa alcanza a las 1.000 operaciones al año.

Otro importante generador de costos de transacción es la demora entre el momento en que se pacta la venta de la vivienda usada y su propietario recibe el pago. Se ha podido constatar que el proceso de cerrar el negocio con el dueño de la vivienda usada debe tener lugar unos dos meses antes de la fecha de postulación para que se puedan revisar los antecedentes de títulos y de inscripción de la vivienda. Luego el análisis de los postulantes al concurso y su definición toma al menos un mes más. Finalmente, entre el momento de adjudicación de los subsidios y aviso de los ganadores hasta que el dueño recibe su dinero pasan de entre dos a tres meses. En síntesis, entre que se firmó el convenio y que el propietario recibió el dinero han pasado entre 5 y 6 meses.

A su vez, el vendedor típicamente requiere una vivienda que sustituya la que vende, por lo tanto la operación completa, en sus dos puntas, requiere que la disponibilidad y momento de pago de la nueva vivienda coincida con el momento en que abandone y reciba el pago, respectivamente, de su antigua vivienda.

Para mejorar esta situación que limita mucho las posibilidades reales de obtener viviendas usadas, se sugiere un subsidio en tiempo real.

El subsidio en tiempo real consiste básicamente, en eliminar el concepto de "llamado a subsidio habitacional" consagrando el derecho de los potenciales beneficiarios a disponer de un subsidio habitacional cuando se den las condiciones requeridas sin necesidad de "competir" con otros potenciales beneficiarios en un momento específico establecido por la autoridad. Todo el que "califica" puede ejercer el derecho en forma automática.

En principio se trata de que quien va a adquirir una vivienda pueda obtener (directamente o a través de terceros) un certificado de que es sujeto de subsidio habitacional. Las condiciones exigidas para ser sujeto de subsidio deben ser pre-establecidas por la autoridad y deben ser objetivas. Con este certificado quien tramite la escrituración de la compraventa podrá cobrar el subsidio correspondiente al acompañarlo de la escritura inscrita en el Conservador de Bienes Raíces correspondiente a nombre del beneficiario titular del certificado vigente.

El subsidio de tiempo real elimina los procesos de postulación permitiendo que quien tenga derecho al subsidio lo ejerza en el momento más adecuado para su realidad, sin depender de calendarios fijados por terceros. Por otro lado se incrementa la efectividad de la acción de otorgar

los subsidios dado que hoy hay personas que podrían comprar ya que tienen determinada la vivienda que desean y cumplen las condiciones para el subsidio (y crédito cuando se requiere) pero “pierden” en la postulación frente a otras personas que si bien postulan, no necesariamente han visto una vivienda (que puede no existir dentro de sus posibilidades en la localidad en que residen) o no han sido calificados para crédito. Por otro lado se reduce en parte el riesgo de las empresas constructoras que en ocasiones tienen viviendas construidas y compradores interesados, pero no pueden ejecutar la transacción a la espera de que las personas obtengan el subsidio en un llamado de fecha y resultado inciertos.

El gran problema que plantea el subsidio en tiempo real es el de su financiamiento: No hay certeza respecto al monto necesario para que este subsidio opere en forma fluida. Para su operación se requiere concebir un procedimiento que permita un flujo ordenado y constante a través del tiempo y que no sobrepase un monto de recursos consensuado inicialmente. En caso contrario se corre el riesgo de que haya personas que no puedan ejercer su derecho con evidente aumento del riesgo inmobiliario, lo que posiblemente lleve a la concentración de los proyectos en comunas en que haya mayor certeza de vender rápido, perjudicando a otras más vulnerables.



Serie Documento de Trabajo

La Serie Documento de Trabajo está disponible en la sección Información Sectorial en www.camaraconstruccion.cl.

Otros números publicados

- 1 *Actualización del estudio del costo de la burocracia en el desarrollo de la edificación en el gran Santiago*, Pablo Araya, julio, 2002.
- 2 *Límites a los préstamos hipotecarios*, Gonzalo Sanhueza y Andrés Reinstein, julio, 2002.
- 3 *Análisis de posibilidades de inversión privada en salud, educación y edificación públicas*, Carolina Arrau, Cristián Díaz, Jorge Ducci y Alejandro Magni, julio, 2002.
- 4 *Análisis del proyecto sobre aportes municipales*, Ricardo Paredes, julio, 2002.
- 5 *Profundización del financiamiento de la vivienda*, Andrés Reinstein y Gonzalo Sanhueza, enero, 2003.
- 6 *Predictores del IMACEC*, Facundo Piguillem, enero, 2003.
- 7 *Tipo de cambio real en el corto y largo plazo*, Facundo Piguillem, enero, 2003.
- 8 *Riesgo y concentración en el mercado de las letras hipotecarias*, Facundo Piguillem, abril, 2003.
- 9 *Financiamiento de la vivienda en Chile*, Felipe Morandé y Carlos García, abril, 2003.
- 10 *Opciones de financiamiento de obras de control de aguas lluvia y drenajes urbano*, Jorge Ducci, junio, 2003.
- 11 *Aportes reembolsables en empresas sanitarias*, Andrea Alvarado, mayo, 2003.
- 12 *Precios hedónicos e índices de precios de viviendas*, Daniela Desormeaux y Facundo Piguillem, julio, 2003.
- 13 *Renovación urbana no habitacional: Propuesta y evaluación de un mecanismo de incentivo tributario*, Cristián Díaz y Marcía Pardo, agosto, 2003.
- 14 *Gasto público en vivienda social*, Pablo Araya y Marcía Pardo, septiembre, 2003.
- 15 *Factores demográficos en la demanda habitacional*, Daniela Desormeaux y Facundo Piguillem, diciembre, 2003.
- 16 *Evaluación costo-beneficio de la restricción al transporte de carga en el anillo Américo Vespucio*, Juan Esteban Doña y Rodrigo Díaz, diciembre, 2003.