



Intervención del Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción

DON ALFREDO SCHMIDT MONTES

**“Proyecciones y desafíos del sector privado”
en mesa redonda organizada por CEDE
Centro de Estudios para el Desarrollo de la Empresa**

“Situación actual y perspectivas del mercado de la vivienda 91-92”

Santiago, miércoles 24 de abril de 1991

INTRODUCCION

Permítanme, primeramente, expresar mis agradecimientos a los organizadores de esta Mesa Redonda por invitarme a participar en nombre de la Cámara Chilena de la Construcción, donde estimamos que el tema bajo análisis tiene gran importancia y trascendencia para el desarrollo económico, por cuanto la vivienda constituye una parte importante de la inversión, indispensable para el crecimiento del país, y satisface una de las necesidades sociales básicas de la población.

El momento, por lo demás, es muy oportuno, por cuanto el país se encuentra en un proceso de crecimiento importante, y el análisis de esta problemática contribuye a fundamentar la base de las expectativas que los agentes interesados, que abarcan desde el Gobierno, los sectores políticos y la opinión pública en general, hasta los empresarios de la industria de la construcción, en su proyección para el futuro próximo.

IMPORTANCIA DEL SECTOR PRIVADO

1990

MM US\$

PGB	27.806,0	100,0			
I. GBCF.	5.366,4	19,3	100,0		
I. CONST.	2.877,9	10,35	53,6	100,0	
I. VIV.	1.135,0	4,08	21,2	39,44	100,0
I. PUB. VIV.	227,0	0,82	4,23	7,89	20,0
I. PRIV. VIV.	908,0	3,26	16,92	31,55	80,0

EVOLUCION DEL SISTEMA

Desde fines de la década de los 70 se fueron introduciendo trascendentes cambios en los sistemas habitacionales existentes en el país, todos los cuales tendieron a entregar una mayor responsabilidad al sector privado en la solución del problema habitacional, y a transformar el esquema paternalista por uno más próximo a las soluciones del mercado.

- a) Se cambió la modalidad de contratación de las viviendas sociales, que hasta entonces proyectaban profesionales del Ministerio en terrenos fiscales, que eran fiscalizados por Inspectores Estatales, y cuyo financiamiento para la ejecución aportaba el mandante mediante estados de pago quincenales, por un sistema donde el contratista tiene la responsabilidad de ofrecer un proyecto completo, en terrenos propios o de terceros, y cuya ejecución debe financiar. Este sistema de contratación bajo la modalidad "llave en mano" generó una competencia que derivó en diseños más económicos y más eficientes, lográndose importantes rebajas en el costo por metro cuadrado de las viviendas sociales.
- b) Otro cambio trascendente fue el establecimiento del mecanismo de los sistemas de subsidio habitacional. Estos liberaron la demanda de los postulantes hacia el mercado, introduciendo el concepto de que la vivienda es un bien que se gana con el esfuerzo propio, y el aporte estatal se canaliza para apoyar a los grupos más necesitados en la forma de un premio por su esfuerzo. Este mecanismo se ha convertido en el principal catalizador del ahorro familiar.

Desde su establecimiento, el 32% de las viviendas construidas en el país ha sido construida bajo este sistema.

Hoy día 550.000 familias chilenas están comprometidas en cuentas de ahorro para la vivienda, esperando completar su ahorro pactado para postular a los distintos sistemas de subsidio y alcanzar así su vivienda propia.

Por la misma fecha se estableció el actual sistema de financiamiento con letras hipotecarias.

- c) En 1981 se cambió radicalmente el sistema previsional vigente por uno basado en la capitalización en cuentas individuales de ahorro de los trabajadores.

Estos cambios, de carácter estructural, yo diría, significaron, naturalmente, un profundo cambio en la composición de la inversión en viviendas. En tanto, por ejemplo, a comienzos de la década del 70 la inversión privada en vivienda representaba alrededor del 25% de la inversión habitacional total del país, y en cambio hoy día ella alcanza al 80% de la misma.

CARACTERISTICA DE LA OFERTA

a) Segmentos del Mercado

El mercado de la vivienda presenta una clara segmentación, que en Chile podemos, en términos gruesos, asimilar a los distintos sistemas de accesibilidad habitacional.

1. Los sectores de menores ingresos de la población son atendidos directamente por el Estado a través de los programas de vivienda social, donde se contrata por propuesta pública la construcción de los conjuntos habitacionales.
2. Los sectores de ingresos medios canalizan sus aspiraciones a través de los sistemas de subsidio habitacional, y adquieren la vivienda de entre la oferta del mercado.
3. Finalmente, los sectores de mayores ingresos no tienen apoyo fiscal y constituyen demanda neta de mercado.

b) Cantidad de viviendas construidas

Datos Promedio
1980 - 1990

Segmento 1 Viviendas Sociales	41%
Segmento 2 Subsidio	33%
Segmento 3 Mercado	26%

Si se analiza en el tiempo, la oferta habitacional directa del Estado ha sido bastante estable y creciente. Los sistemas de subsidio también registran un número creciente de soluciones entregadas, alcanzando un nivel de régimen del orden de las 33.000 viviendas anuales a partir de 1988.

Aunque el número total de viviendas autorizadas en permisos muestra una tendencia creciente, presenta también una mayor variabilidad que la que se observa en la labor del Estado. Ello se explica porqué la oferta neta de mercado aparece en el período como altamente variable, reflejando la evaluación de las condiciones macro económicas. Esta oferta se muestra altamente sensible a las condiciones generales prevaletentes, destacándose el efecto que sobre ella tiene la evolución de la tasa de interés, la inflación y las remuneraciones reales.

c) Características de la oferta privada en viviendas

Como ya señalé, la vivienda de mercado tiene dos componentes, un sector estable y conocido que es el mercado de viviendas para subsidio, y que está determinado por los subsidios que se otorgan anualmente y el arrastre de subsidios vigentes de años anteriores no aplicados, y el mercado de vivienda sin apoyo estatal, altamente variable.

Resulta conveniente, en este punto, hacer referencia a la construcción habitacional en la Región Metropolitana y más específicamente en el Gran Santiago, dada la significación de esta área geográfica dentro del mercado habitacional del país, y debido a la inexistencia de elementos para análisis del mercado de la vivienda privada en el resto de las regiones.

Durante la pasada década la Región Metropolitana concentró el 50% de la edificación habitacional, que se estructuró con la canalización del 46,4% de la labor directa del Estado, del 47,8% de los subsidios y el 58,5% de las viviendas de mercado.

La evolución en la Región Metropolitana fue similar a la total del país, destacándose una mayor variabilidad del estrato de mercado respecto del resto de las regiones del país.

Al nivel más específico, se observa una paulatina caída de la participación del Gran Santiago dentro de la edificación habitacional total del país a partir de 1983. Durante 1990 la gran capital sólo dio cuenta del 36,4% de las viviendas que se autorizó en el país, en tanto el año 83 representó el 55,5%.

Esto puede explicarse por una caída en la tasa de crecimiento de la población del Gran Santiago, la que se ha estado acercando a la tasa media nacional. El Gran Santiago congregaba el año 1990 según estimaciones del INE, al 36,2% de la población nacional.

Aunque el mercado habitacional privado se ajusta a los vaivenes del ciclo económico, es más notorio este ajuste en el ritmo de edificación de viviendas en altura. Así como la edificación privada sin apoyo estatal es más sensible a las condiciones macroeconómicas del país, dentro de ésta, es la construcción de edificios de departamentos la que parecen más sensible. Ello se entiende si se considera que los departamentos tienen un valor promedio superior al de las casas. Como Santiago concentra una mayor proporción de la edificación en altura, el mercado habitacional privado en la capital aparece más sensible.

CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA

a) Generales

El análisis anterior de la oferta habitacional considera como indicador el número de viviendas autorizadas en permisos municipales de construcción.

No existe un indicador análogo para analizar la demanda habitacional.

Una conocida firma consultora viene realizando desde hace años un estudio trimestral del mercado de la vivienda de oferta pública en el Gran Santiago. Aunque parcial, esta estadística permite verificar la evolución de la demanda por viviendas de mercado, con o sin subsidio.

Las ventas de viviendas en Santiago comenzaron a declinar a partir del tercer trimestre de 1989, tendencia que se mantuvo hasta el segundo trimestre de 1990, revirtiéndose a partir del segundo semestre.

Este comportamiento general está muy influido por la venta de casas que tuvo una evolución similar, en tanto en el mercado de los departamentos la declinación de las ventas se inició recién en el segundo semestre de 1990 y ya en el cuarto trimestre mostraba una considerable recuperación a los niveles más altos desde 1987.

Al revisar el mercado de los departamentos según precios, se constata que el incremento de las ventas se verifica en los departamentos de menos de 2.000 UF, en tanto las ventas de departamentos de mayor precio se vio reducida en un 8,2% anual respecto de las ventas de 1989. Conviene acotar aquí otro dato interesante. Sobre el 88% de las casas vendidas durante 1990 correspondió a precios de hasta 850 UF, tramos de valor asimilables al subsidio habitacional.

En efecto, las estadísticas de subsidios pagados durante 1990 consignan valores medios de 366, 626 y 1.308 UF para las operaciones del 1er., 2do. y 3er. Tramo de Subsidio General Unificado, respectivamente.

Por otra parte, debe tenerse presente que las estadísticas de ventas analizadas incluyen sólo las viviendas que se transan por oferta pública, no considerando las viviendas que se construyen o mandan construir directamente los usuarios finales, normalmente casas de alto valor.

Cotejando las estadísticas de ventas con las de oferta de la misma fuente, se constata que en general hay un buen ajuste entre oferta y demanda, y que los desajustes normalmente no exceden de 1 o 2 trimestres. Así, hacia diciembre de 1990 los stocks de casas equivalían al nivel de 2,4 meses de venta, en tanto los stocks de departamentos se han mantenido establemente en niveles de 3,9 meses de venta, niveles ambos que pueden considerarse bastante razonables y prudentes.

b) Financiamiento

El principal mecanismo de financiamiento para la adquisición de viviendas es el de las letras de crédito hipotecario.

La evolución de estos préstamos, luego de un violento incremento en 1981 y posterior también violento "aterrizaje" por la crisis de la deuda, los años 82 y 83, registra una tendencia de largo plazo notoriamente creciente, especialmente a partir de 1988 en adelante.

Sin embargo, hay a lo menos dos aspectos que conviene destacar: si se toma en cuenta que la gran masa de subsidiados requiere de estos préstamos, los que normalmente son otorgados por el Banco del Estado, este mecanismo sólo ha contribuido a financiar el 26% de la oferta habitacional de mercado no subsidiado en la pasada década. Como evidentemente no se ha acumulado un stock de 140.000 viviendas de este tipo sin vender en el mercado, se desprende que el grueso de este estrato se financia con otras fuentes, incluidos los recursos propios de los compradores.

A partir de 1988 comenzaron a operar las Administradoras de Mutuos Hipotecarios, que financian préstamos de bastante mayor monto que los bancos, pero el sistema es aún incipiente, aunque promisorio, y sólo representa el 1,4% de los préstamos hipotecarios y el 8,3% de los montos financiados.

Si es efectivo que una parte significativa de las operaciones de vivienda de mercado con subsidio no recurre a los sistemas habituales de financiamiento, ¿significa ello que este segmento del mercado es indiferente a la evolución del costo del crédito? Naturalmente que no. El mercado de capitales chilenos está integrado, y la TIR de las letras (y con ello el costo del crédito hipotecario) es el reflejo del costo del dinero. Mayores tasas de colocación de los créditos hipotecarios significa la existencia de alternativas de inversiones financieras de mayor rentabilidad en la economía y para quienes tienen capitales para invertir en la vivienda propia.

Otro aspecto que merece destacarse es que el fuerte crecimiento registrado por el financiamiento hipotecario desde 1988 a esta parte (40,2% en el número de préstamos y 7,9% en los montos financiados) se explican exclusivamente por incremento que registra el Banco del Estado, con un aumento del 77,2% en el número de operaciones y un 121,3% en los montos financiados, en tanto que el resto de la Banca presenta una notable caída del 40 y 45%, respectivamente.

Como ya se indicó, a través del Banco del Estado se canalizan el grueso de las operaciones

de subsidio y el financiamiento de las viviendas de los Programas Extraordinarios del MINVU. Sin embargo, el crecimiento de estas operaciones no alcanza a explicar totalmente el crecimiento que registra el Banco Estatal en el financiamiento hipotecario. De hecho, el monto promedio por operación de dicho Banco se ha venido incrementando, aunque todavía en promedio son de bajo monto.

Hay pues, una creciente deserción del financiamiento hipotecario del resto de la banca, en parte compensado por el financiamiento con mutuos hipotecarios, sistema que se ha canalizado en operaciones con montos de préstamos del orden de 2.000 UF por operación.

La consolidación del sistema de mutuos se constituirá, en el mediano plazo, en la principal fuente de financiamiento del segmento de viviendas de mercado, pudiéndose anticipar que paulatinamente se irá orientando a viviendas de mercado de menor valor.

Se han analizado diversas medidas para incentivar a la banca privada a volver al financiamiento hipotecario, medidas que fueron revisadas en la exposición anterior sobre el Mercado Hipotecario, y yo aquí solamente quiero puntualizar la preocupación de la Cámara por este hecho, y el apoyo que estamos brindando a todas las iniciativas tendientes a este fin, entre las que se puede mencionar la desmarginación parcial de las letras hipotecarias del cálculo de la relación colocaciones/capital, los seguros de riesgo de crédito y de cesantía, entre otros.

PROYECCIONES DEL MERCADO DE LA VIVIENDA PRIVADA PARA 1991 Y 1992

A lo largo de mi exposición se habrá podido constatar la dificultad que presenta proyectar el mercado de la Vivienda Privada, por la gran variabilidad que presenta el segmento de vivienda sin apoyo estatal.

Los programas de subsidio entregan una base estable del orden de las 30 a 35.000 viviendas anuales.

Como marco general para el mercado sin subsidio se anticipan expectativas favorables, con un crecimiento estimado del PGB del orden del 5% en un cuadro macroeconómico sin desajustes estructurales, donde se anticipa que las tasas de interés internacionales, importante referencia para la adopción de medidas de manejo económico interno, se proyectan estables con leve tendencia a la baja.

Las tasas de interés domésticas presentan la misma tendencia. Las tasas de mercado de las letras hipotecarias, que habían alcanzado su nivel más bajo, del orden del 6%, en marzo del 88, comenzaron a elevarse paulatinamente hasta alcanzar su punto más alto en enero del año pasado, cuando bordearon el 9,5%. Sin embargo, desde esa fecha comenzaron a declinar rápidamente y hoy se encuentran en niveles del 6,2%, lo que representa un costo bastante razonable si se le considera en una perspectiva histórica. Esta tasa representa un costo final de poco más del 9% para los deudores hipotecarios que están adquiriendo su vivienda en estos momentos. Se prevé que este costo podría caer algo más en el futuro próximo, o en el peor de los casos, mantenerse en los actuales niveles, perspectivas que es bastante favorable para el desarrollo del mercado habitacional.

Las remuneraciones reales, otro factor incidente en la demanda, se proyectan con un incremento moderado pero sostenido.

Finalmente, el elemento inflación, factor altamente relevante en el mercado de la vivienda, aparece bajo control, previéndose terminar este año con una variación del IPC bajo el 18% anual. Cabe notar que más que la inflación misma, son más incidentes las expectativas de inflación que los agentes se formulan, y en general hay acuerdo de una trayectoria descendente de este proceso.

Acorde con estas perspectivas, puede preverse, con las limitaciones del caso, que la oferta se muestra más firme y, posiblemente, creciente, adecuándose, como hemos visto que lo ha hecho, en la evolución de la demanda. En suma, se prevé una evolución estable sin mayores desajustes y pudiendo anticiparse una tasa de crecimiento referencial del orden del 8%.

Tampoco se prevé cambios significativos en la composición de la demanda y oferta, sea en términos geográficos o en relación al tipo de viviendas (casas y departamentos) o según tramos de valor.

PRINCIPALES PROYECTOS DEL SECTOR PRIVADO

El sector privado no opera como el sector público, en base a programas.

Los proyectos se van desarrollando en función de la evolución de los variables relevantes para el desarrollo y éxito del negocio, y, fundamentalmente, en relación de las expectativas que se tiene sobre su evolución futura.

El mercado inmobiliario es extremadamente dinámico, y el plazo de decisión y desarrollo de estos proyectos es bastante más breve que aquellos que corresponden a inversión en infraestructura.

Además, este mercado es muy competitivo y bastante diseminado. La inversión en vivienda de mercado está constituido por múltiples proyectos, todos pequeños en relación al total del mercado.

Ocasionalmente surgen grandes proyectos, como lo fue en un tiempo Colón 8.000, más recientemente la Ciudad Satélite Los Parques de Maipú, que se desarrollan por etapas y en varios años. Pero estas son situaciones excepcionales y casos aislados.

No tenemos información sobre grandes proyectos de esa naturaleza para el futuro próximo, lo que no obsta para que alguno pueda surgir si las condiciones se mantienen favorables y las perspectivas optimistas. El tiempo lo dirá.

ALGUNAS MEDIDAS QUE PERMITIRIAN UN MAYOR DESARROLLO DE LA VIVIENDA DE MERCADO

Con relación al financiamiento de inmuebles mediante contratos de Leasing y el proyecto de Leasing inmobiliario del Ministerio de Vivienda, nosotros creemos que existe un gran potencial para el mercado inmobiliario en el desarrollo del mercado de viviendas para renta, especialmente si en él pueden participar inversionistas institucionales como los Fondos de AFP y Compañías de Seguros, y esta sería una buena alternativa para canalizar los cuantiosos recursos que administran estas instituciones. Ello pasa, sin embargo, por algunos perfeccionamientos de la ley de arrendamiento, legislación que hasta ahora ha impedido el desarrollo de este mercado.

Adicionalmente, se precisa levantar las restricciones que prohíben a las Sociedades Inmobiliarias de Giro Exclusivo invertir en viviendas para renta. Este proyecto, y las modificaciones que conlleva de la normativa vigente, podrían fortalecer significativamente el mercado inmobiliario. Con todo, es necesario precisar que la discusión legislativa de estas materias, y su puesta en marcha llevará algún tiempo por lo que no han sido consideradas en las proyecciones antes anotadas.

Otro elemento que podría reforzar el mercado habitacional privado lo constituye la formulación de una política de renovación urbana que permita recuperar las zonas deterioradas de los principales centros urbanos. Sin embargo, es claro que cualquier proyecto importante de remodelación requiere que el Estado, en cumplimiento de su rol estrictamente subsidiario, participe en el saneamiento de los terrenos aptos para este propósito, para traspasarlos luego a los privados para el desarrollo de los proyectos de remodelación, y otorgar los incentivos necesarios para que el mercado asuma las externalidades y se produzca el beneficio social buscado, de aprovechamiento de una infraestructura existente, y las ventajas de una localización central que disminuya los costos de administración de la ciudad.

Finalmente, parece conveniente, como lo propone un reciente acuerdo del último Consejo Nacional de la Cámara que presido, en orden a impulsar las modificaciones legales que permiten la existencia de una instancia de planificación urbana con capacidad de iniciativa, en los centros urbanos multicomunales, que sea global y común para toda el área, sin perjuicio que su aplicación continúe en manos de las Direcciones de Obras de las Municipalidades correspondientes.

El punto es que los Planos Reguladores Comunales, que afectan significativamente la calidad de vida de los vecinos, y de la ciudad toda, las posibilidades de inversión y desarrollo comunal y el costo de operación de la ciudad, no tienen obligación legal de estar coordinados a nivel de municipios colindantes.

Tales ordenanzas establecen las posibilidades de uso de suelo, densidades, líneas y alturas de edificación, constructibilidad, etc. Es decir, definen las posibilidades del desarrollo de la edificación en la comuna, muchos sin considerar las necesidades de desarrollo de la ciudad.

Una instancia superior de coordinación permitiría un desarrollo más armónico.

En definitiva, en la Cámara estamos optimistas respecto del futuro de este mercado, y este optimismo se basa en el consenso alcanzado respecto del objetivo prioritario de lograr un crecimiento sostenido y estable, y en cuanto a que las actuales condiciones macroeconómicas así lo permiten esperar.

La base de proyección de crecimiento de cualquier mercado está en la consolidación de una economía fuerte y pujante, lo que requiere la existencia de condiciones favorables y estables y un manejo macroeconómico prudente, pero pragmático, sin perder de vista las bases esenciales de una economía de mercado con equidad social.