



ca

**UNIAPRAVI  
XXXIII Conferencia Interamericana**

**IV Sesión Plenaria**

**FINANCIAMIENTO HABITACIONAL  
EN EL MARCO DE UNA POLITICA FACILITADORA:  
LA EXPERIENCIA DE CHILE**

**"LA OFERTA HABITACIONAL"**

**Ing. Sr. Eugenio Velasco Morandé**

**Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción**

**1. ALGUNAS CONSIDERACIONES PREVIAS**

El mercado de la vivienda, como el de otros bienes durables y de inversión, presenta complejidades especiales que es preciso tener en cuenta al momento de analizar su evolución y proyectar sus perspectivas.

Así, desde el punto de vista de la demanda por viviendas, hay que tener en claro las diferencias entre el bien de capital que es la vivienda y el flujo de servicios que proporciona, y por otra parte, desde el punto de vista de la oferta, debe considerarse adecuadamente la diferencia entre el stock de viviendas disponibles para ser habitadas y el flujo de adiciones a dicho stock que genera la construcción de viviendas nuevas y la ampliación de las existentes. A estos distintos conceptos corresponden distintos precios, sean estos las rentas por su utilización o el valor de las viviendas.

Asimismo, la característica de ser un bien básico, necesario para satisfacer una necesidad esencial del ser humano, hace que la vivienda tenga una gran importancia para el grupo familiar, y su alto costo relativo respecto del ingreso normal de las familias, incide significativamente en su presupuesto de gastos, por lo que las decisiones sobre residencia hacen que la respuesta de la demanda a los incentivos normales de mercado tenga rezagos que no se dan con otros bienes.

Otra característica de la vivienda que dificulta el análisis es su heterogeneidad. El valor de los servicios que pueden derivarse de una vivienda y su costo, dependen de su tamaño, ubicación y tipo, por lo que al analizar la oferta y la demanda de viviendas debe hacerse alguna discriminación segmentando analíticamente el mercado en función de esta heterogeneidad.

Finalmente, hay que considerar que la demanda puede satisfacerse por diferentes vías, que habitualmente tienen grados significativos de sustituibilidad entre sí.

## 2. EL TAMAÑO DEL MERCADO

Aunque en lo que sigue, esta exposición se centrará en la descripción y análisis de la Oferta de Viviendas Nuevas, como marco referencial conviene tener presente el tamaño global del mercado habitacional chileno.

De acuerdo con el Censo de Población y Vivienda levantado en abril de 1992, Chile contaba a esa fecha con una población de 13.348.401 habitantes, el 98,1% de los cuales se encontraban constituyendo un total de 3.293.779 hogares particulares o familias. El parque de viviendas particulares estaba compuesto por 3.359.813 viviendas, el 93% de las cuales estaban ocupadas, aunque sólo el 92,3% registraban moradores presentes al momento del relevamiento censal.

El total de vivienda con moradores presentes estaba compuesto, a su vez, en un 80,2% por casas, un 8,2% de departamentos, un 2,8% de piezas en casas antiguas o "conventillos" y un 8,8% de viviendas semipermanentes. (GRAFICO 1)

En cuanto a la condición de tenencia de la vivienda por parte de sus moradores, el 68,3% de las viviendas era de su propiedad, de las cuales 3/4 partes estaba totalmente pagada, un 17,9% era arrendada por sus habitantes, un 6,7% estaba cedida a cambio de servicios prestados por sus moradores y un 5,7% era habitada gratuitamente. (GRAFICO 2)

Una comparación intercensal arroja las siguientes tasas de crecimiento promedio anual entre los Censos de 1982 y 1992:

Población	1,65% anual
Hogares	2,93% anual
Viviendas	2,96% anual

Se verifica también que en términos absolutos, el número de viviendas permanentes (sólo casas y departamentos) creció más que el número de viviendas autorizadas en permisos municipales de construcción durante el período intercensal, lo que, considerando el hecho de que cada año salen del parque un cierto número de unidades por demolición, siniestros o cambios de destino, refleja que la construcción habitacional informal sigue siendo significativa.

Finalmente, debe tenerse presente que, considerando la construcción habitacional registrada desde el Censo, los actuales niveles de edificación de viviendas representan un crecimiento superior al 3% anual del stock existente en el país, lo que, dado el ritmo actual de crecimiento vegetativo de la población de poco más de 1,5% por año, señala que estamos en un proceso de absorción de nuestro déficit habitacional.

## 3. LA OFERTA DE VIVIENDAS NUEVAS

El siguiente GRAFICO 3 muestra la evolución anual del número y la superficie de las viviendas construidas en el país desde 1960 a la fecha, según los registros de permisos municipales de construcción, único indicador disponible para cuantificar la oferta de viviendas nuevas, recordando que esta serie subvalúa las cifras efectivas de construcción habitacional al no contabilizar la edificación informal. No se dispone de una estadística de las recepciones municipales, antecedente que permitiría una mejor cuantificación de la oferta que año a año se incorpora al mercado.

### 3.1 El Sistema Habitacional

Para tener una mejor comprensión de esta evolución, conviene recordar el esquema de funcionamiento del Sistema Habitacional Chileno, que han tenido ocasión de conocer a través de exposiciones anteriores, y muy especialmente de la Exposición Magistral del Sr. Ministro de Vivienda y Urbanismo de nuestro país, Sr. Edmundo Hermosilla, el lunes pasado.

### **3.1.2 Los Programas Habitacionales**

Tal función del Estado puede ser directa o indirecta, dependiendo del programa habitacional. En el primer caso, el Estado demanda en licitaciones públicas la construcción de las viviendas, para posteriormente asignarlas a los postulantes seleccionados, en tanto que en el segundo, otorga subsidios directos a las familias para que éstas adquieran su vivienda en el mercado. En ambos casos los procesos de postulación son abiertos y transparentes, y la selección se efectúa a través de criterios sociales y económicos objetivos y previamente conocidos por los postulantes, privilegiándose el esfuerzo de ahorro relativo de éstos.

De acuerdo con este esquema, los oferentes de viviendas pueden clasificarse en contratistas de viviendas sociales y en constructores de vivienda para el mercado. Pudiendo además distinguirse dentro de estos últimos aquellos que se orientan al mercado de viviendas con subsidio estatal de aquellos que construyen para la demanda no subsidiada.

#### **i) Programas de Acción Directa**

Hasta la reformulación de las políticas habitacionales, hacia fines de los años setenta, la labor del Estado fue sólo directa, y el rol de los contratistas se limitó a la construcción de proyectos habitacionales elaborados por funcionarios públicos, que se desarrollaban en terrenos fiscales y con financiamiento también del Estado.

A partir de entonces se traspasó a los constructores la responsabilidad total por los proyectos de vivienda social, debiendo asumir la formulación de los proyectos, de acuerdo a las exigencias técnicas mínimas y precios máximos que fija el ministerio del ramo: aportar los terrenos, y conseguir el financiamiento para la etapa de construcción. Esto ha llevado a diseños cada vez más eficientes que han permitido una significativa baja de los precios relativos de estas viviendas. Esta tendencia se explica también por las economías de escala que implica la demanda organizada por Estado, la que se materializa en proyectos de todos los tamaños, localizados en terrenos de bajo valor, y por la competencia que generan estos programas entre las empresas contratistas que se han especializado en la construcción de este tipo de soluciones habitacionales.

Estas viviendas sociales conocidas como Viviendas Básicas, son soluciones de carácter permanente, construidas de material "sólido" (preferentemente ladrillo), con una superficie edificada entre 38 y 42 m<sup>2</sup>, pareadas en uno o dos pisos o departamentos en block de tres pisos, con un programa arquitectónico que incluye dos dormitorios, estar-comedor, cocina y baño.

El siguiente GRAFICO 4 ilustra la evolución del valor medio por m<sup>2</sup> construido, aunque conviene advertir que aquí se subvalúa la baja efectiva del costo de construcción de estas soluciones, por cuanto el valor indicado incluye el costo del terreno, que ha sufrido un aumento paulatino, y también porque a lo largo del tiempo se han ido mejorando las especificaciones técnicas exigidas por el Ministerio para estas viviendas.

Durante 1994 el Ministerio contrató, en licitaciones públicas, un total aproximado de 27.000 viviendas básicas, repartidas en 120 localidades y 151 contratos de construcción, que oscilaron entre un mínimo de 15 viviendas y un máximo de 1.600 unidades. Vale consignar que el Registro vigente de Contratistas que pueden acceder a estas licitaciones supera el número de 1.500 en todo el país.

#### **ii) Programas de Acción Indirecta**

En cuanto a los programas habitacionales que implican sólo una labor indirecta del Estado, la que se materializa a través de un subsidio a la demanda, la oferta opera en un esquema de mercado abierto, con la salvedad que la demanda es conocida y perfectamente identificable, puesto que existen listados de los beneficiarios de los subsidios, se conoce el plazo dentro del cual deben materializar la compra de sus viviendas y la localización comunal donde son demandadas, de modo que la empresa constructora o inmobiliaria puede iniciar su proyecto con una buena parte de las viviendas prevendidas.

En el contexto de esta labor indirecta del Estado se desarrollan tres programas diferenciados:

**a) Sistema General Unificado de Subsidio**

En un esquema de progresividad de los subsidios, esta línea de acción, que atiende las necesidades habitacionales de la población urbana, contempla tres Tramos, dependiendo del valor de la vivienda que el subsidio ayuda a adquirir, y una línea especial para viviendas en Zonas de Renovación Urbana, de acuerdo a las siguientes características:

	Valor Máximo US\$	Subsidio Máximo US\$	Ahorro Mínimo US\$
Tramo 1	15.000	3.900	1.500
Tramo 2	30.000	3.300	3.000
Tramo 3	45.000	2.700	4.500
Renovación*		5.400 a 6.000	

\* De acuerdo a valores máximos y ahorro mínimos similares a los Tramos 1, 2 y 3 anteriores.

Los subsidios, el ahorro y el valor de la vivienda se establecen en su equivalente a Unidades de Fomento (UF), cuya equivalencia actual es de 1 UF = \$ 11.755,48 y US\$ 1 = 392 (1 UF = US\$ 30).

En general, el financiamiento de los proyectos para beneficiarios de este programa de subsidio se estructura considerando el pago anticipado de los certificados de subsidio y del ahorro previo, los que dependiendo del Tramo, pueden cubrir entre un 16 y un 36% del valor de las viviendas.

Aunque estos programas se encuentran en un proceso continuo de perfeccionamiento, desde el punto de vista de los oferentes de vivienda representan un flujo de demanda estable que debe ser satisfecha. Cada año el Ministerio otorga del orden de 30.000 certificados de subsidios de este programa unificado, de los cuales, a lo largo del tiempo, llegan a hacerse efectivos del orden del 80%.

La dispersión de la demanda entre todas las ciudades y pueblos del país impide que ella sea satisfecha siempre con oferta de viviendas nuevas, especialmente en lugares apartados donde se precisa la construcción de muy pocas viviendas, lo que no hace rentable su construcción, por lo que en estos casos se permite la adquisición de viviendas usadas, representando estas situaciones aproximadamente el 8% de las operaciones que llegan a materializarse.

**b) Programa de Subsidio Rural**

Este programa atiende las necesidades de habitantes en zonas rurales del país, con subsidios hasta por el equivalente a US\$ 4.500 para la adquisición o construcción de viviendas de un valor máximo equivalente a US\$ 7.800, cuando se trata de construcciones aisladas en terrenos aportados por los beneficiarios, por lo que la oferta corresponde a proveedores de viviendas prefabricadas de madera, o sistemas de autoconstrucción rural, y viviendas de hasta el equivalente a US\$ 12.000 en el caso de postulaciones colectivas, demanda que se satisface en conjuntos habitacionales o loteos rurales con urbanizaciones mínimas, cuyo proyecto debe ser presentado antes de la postulación, de modo que el oferente que ha preparado el proyecto para el grupo lo construye como contratista del conjunto. En este caso también se cuenta con los ahorros previos y el pago anticipado de

los subsidios como parte del financiamiento de la construcción de la obra. Anualmente se otorgan y construyen unas 7.000 viviendas de este tipo.

### c) Programa Especial de Trabajadores

Existe finalmente este programa conocido como PET, cuyo objetivo es atender las necesidades de grupos organizados de trabajadores que desarrollan alguna actividad afín, y que tengan una renta bruta mínima equivalente a US\$ 330, y aporten un ahorro mínimo equivalente a US\$ 1.200. El subsidio puede alcanzar como máximo a los US\$ 2.700, para la compra de viviendas de hasta US\$ 12.000. Desde el punto de vista de los oferentes o constructores, este programa resulta ser una mezcla de los programas de atención directa e indirecta del Ministerio.

En el desarrollo de este programa, las llamadas "*entidades organizadoras*", cuya función y operación será detallada en la siguiente exposición, cumplen una importante labor. En suma, se trata de cooperativas abiertas de viviendas, corporaciones y fundaciones sin fines de lucro, sindicatos u organizaciones gremiales de trabajadores o entidades especializadas, con personalidad jurídica vigente y exclusiva y autorizadas por el Ministerio, que organizan a los trabajadores en grupos afines, cuya nómina postulan al Ministerio solicitando el número necesario de subsidios.

Si los subsidios o "cupos" son aprobados, el Ministerio suscribe un convenio con la entidad organizadora donde se determina la forma de contratación y ejecución de las viviendas, de modo que, finalmente, el constructor actúa como contratista de la entidad organizadora, o del Ministerio si dicha entidad le ha encomendado a éste hacerse cargo del proceso de licitación, no obstante lo cual el constructor debe formalizar individualmente con cada uno de los integrantes del grupo los contratos de compraventa de su vivienda.

El financiamiento de estas viviendas se entera con el ahorro previo, el subsidio fiscal y un crédito hipotecario complementario que la entidad organizadora tramita para cada integrante del grupo con alguna institución de crédito, preferentemente el Banco del Estado, presentándose a veces problemas para el cobro de estos dineros, sea por problemas de la caja fiscal para pagar el subsidio o por defecciones de algunos inscritos, lo que significa tener que tramitar el subsidio y los créditos para los eventuales reemplazantes, con todo el tiempo y el costo financiero que ello representa para el constructor, pese a lo cual se mantiene un interés constante en el desarrollo de este programa. Cada año se otorgan 16.000 subsidios de este tipo y se construye igual número de viviendas.

El siguiente GRAFICO 5 ilustra el cambio registrado en la labor habitacional del Estado, y la participación pública y privada en el desarrollo de los programas de vivienda, en tanto que el GRAFICO 6 muestra la evolución de la construcción habitacional generada por los programas estatales de vivienda.

## 3.1.3 Mercado sin Subsidio

### i) Los Agentes de la Oferta

La oferta de viviendas propiamente de mercado, esto es, de aquellas que están al margen de los programas habitacionales del Estado, se estructura en torno a diversos tipos de agentes privados, especializados en las diferentes funciones que involucra este proceso.

#### a) Empresas Inmobiliarias:

Se trata de promotores de proyectos habitacionales, que aportan o adquieren los terrenos, encargan el diseño de los proyectos a oficinas de arquitectura y proyectistas, estructuran el financiamiento de la construcción, encargan su ejecución a empresas constructoras, promueven la venta de las viviendas, y, eventualmente, tramitan el crédito hipotecario a los compradores.

**b) Corredores de Propiedades:**

Se especializan en la gestión de negocios y en la promoción y venta de proyectos habitacionales y en el arriendo de propiedades.

**c) Empresas Constructoras:**

Ejecutan proyectos habitacionales actuando por cuenta propia o de terceros. La empresa constructora —en una tendencia creciente— normalmente subcontrata con empresas especialistas las distintas etapas o faenas de la obra: excavaciones, hormigonado, obra gruesa, instalaciones eléctricas y sanitarias, pinturas, etc.

**d) Entidades de Intermediación Financieras:**

Contribuyen al financiamiento de la oferta y emiten instrumentos de financiamiento hipotecario de largo plazo para la demanda. Dentro de estas entidades se incluyen bancos, financieras y administradoras de mutuos hipotecarios endosables.

**e) Inversionistas y Ahorrantes:**

Son la fuente primaria del financiamiento. Incluye tanto inversionistas institucionales, como AFP y compañías de seguros, como inversionistas para renta y ahorrantes e inversionistas en general.

**ii) Generación de la Oferta Privada de Viviendas**

En general este mercado, que se enfrenta a una demanda desconocida y variable, presenta una gran segmentación, dependiendo de la localización del proyecto, del tipo de vivienda (casa o departamento en edificio de mediana altura o en torre), de la superficie y valor de las viviendas, del programa habitacional (número y disposición de las dependencias), calidad de las terminaciones, etc., todo lo cual hace que las viviendas ofrecidas presenten una gran heterogeneidad, lo que le da a este mercado el sello especial que lo diferencia del resto de las actividades económicas.

Aún cuando todos los factores antes mencionados están íntimamente ligados, es el terreno el que, por lo general, determina el resto de las características que habrá de tener un proyecto habitacional, por cuanto quien compra una vivienda no sólo compra ese bien, sino también su entorno y las facilidades residenciales que ofrece su emplazamiento, y además porque las normativas de desarrollo urbano y uso del suelo definen las posibilidades de cada terreno en particular. Y son esas posibilidades, y la calidad del entorno, las que definen el precio del suelo y, en último término, el tipo, el tamaño del proyecto y el precio de las viviendas que allí se pueden construir.

El GRAFICO 7 muestra la evolución del Valor medio por m<sup>2</sup> de departamentos nuevos ofrecidos en los tramos de superficie unitaria más representativos en las distintas comunas del Gran Santiago.

Naturalmente, en último término es el promotor o constructor quien adopta la decisión respecto del proyecto a ejecutar, para el que elige o busca el terreno adecuado a sus propósitos, no obstante lo cual, la calidad de las políticas de desarrollo urbano, así como la estabilidad y congruencia de los instrumentos de planificación para que dicho desarrollo sea armónico y acorde con las necesidades y aspiraciones habitacionales de la población, constituyen elementos esenciales en el desarrollo de este mercado.

Acotado así un proyecto habitacional, el promotor se ve obligado a extremar la calidad del diseño y de la construcción para enfrentar la dura competencia de mercado, y decidir el mejor momento para lanzarlo, considerando la magnitud y características de la demanda estimada para ese proyecto en particular, y la existencia de proyectos que le pueden competir, tarea no siempre fácil dada la existencia de rezagos entre oferta y demanda que lleva periódicamente a ajustes de la oferta, lo que hace altamente cíclica esta actividad.

### iii) Factores Determinantes de la Demanda

Llegamos, entonces, a otro aspecto crucial dentro del proceso de oferta habitacional, cual es la estimación de la demanda potencial y efectiva para un proyecto en particular. Existen diversos factores que determinan esta demanda por las viviendas de mercado:

#### a) La inflación:

Debido a la larga experiencia inflacionaria experimentada por el país, los distintos sistemas de financiamiento hipotecario se basan en esquemas de reajustabilidad automática, al igual que los mecanismos de ahorro de largo plazo, lo que salvaguarda que los recursos que aportan inversionistas y ahorrantes se vean menguados por la desvalorización monetaria. Esta reajustabilidad ha permitido la generación de un flujo creciente de fondos de largo plazo. En consecuencia, al momento de asumir la responsabilidad de servir un crédito hipotecario, pesa en la decisión de los adquirentes la expectativa que ellos tengan respecto de la evolución futura de la inflación, la que esencialmente está influida por su evolución reciente. En los últimos años ésta presenta una paulatina tendencia a la baja (GRAFICO 8), lo que ha generado expectativas favorables que en parte explican la demanda habitacional creciente que se ha materializado en estos años.

#### ii) La Tasa de Interés:

Como consecuencia de la existencia de los mecanismos de reajustabilidad, el costo de los préstamos hipotecarios se expresa en términos de tasas reales de interés, factor esencialmente sensible a las condiciones macroeconómicas imperantes al momento de realizarse la operación.

Cabe aquí una disgresión, para señalar que —en la práctica y dadas las condiciones económicas actuales de nuestro país— buena parte de las ventas de viviendas de mercado se realizan sin mediar créditos hipotecarios para su financiamiento, lo que no invalida la incidencia de la tasa de interés como factor determinante de la demanda de viviendas, puesto que en tal caso, y dada la interrelación del mercado financiero, ella constituye un claro indicador de la rentabilidad del capital invertido en proyectos alternativos. (GRAFICO 9)

#### iii) El ingreso familiar:

Este factor es el que determina, finalmente, la capacidad de pago de los potenciales compradores, lo que unido a su ahorro, a las condiciones de precio y costo del financiamiento, definen el valor de la vivienda cuya adquisición es posible financiar. Desgraciadamente no existe información directa sobre esta variable, y los indicadores indirectos disponibles, como la evolución del PIB y de las remuneraciones reales, constituyen sólo referencias de carácter muy general, por lo que para definir el desarrollo de proyectos importantes, las empresas deben realizar sus propios estudios de mercado. Con todo, en general los indicadores sugieren un paulatino mejoramiento de la capacidad de pago de las familias chilenas. (GRAFICO 10)

#### iv) Materialización de la Oferta

Por otra parte, desde la decisión inicial de ejecución de un proyecto habitacional (tomada sobre la base de estos factores, la información disponible sobre proyectos competitivos alternativos, y la estructuración de su financiamiento), hasta la puesta en venta de las viviendas, media un largo período de tiempo, durante el cual pueden cambiar las condiciones originales bajo las cuales se decidió el proyecto, afectando la rentabilidad del negocio.

Para prever estas situaciones, las instituciones financieras de los proyectos, que normalmente manejan gran cantidad de información actualizada del mercado y sus proyecciones, exigen resguardos suficientes a través de garantías, y condicionando muchas veces el financiamiento a un determinado porcentaje de preventa del proyecto.

Esta práctica ha generado un sistema mediante el cual, sobre la base de la estipulación de las especificaciones técnicas, de diseño y del programa arquitectónico de la vivienda y la materialización física de una casa o departamento "piloto", se formaliza entre la empresa vendedora y el comprador un Contrato de Promesa de Compraventa, instrumento reconocido en nuestro Código Civil, que la experiencia ha validado y que es vastamente utilizado en el mercado.

Por otra parte, conviene aquí señalar que la construcción habitacional en Chile es una actividad completamente abierta a la entrada y salida de empresas interesadas. Para poder operar, sólo requieren contar con la firma de un profesional con título universitario reconocido, de Ingeniero Civil, Arquitecto o Constructor Civil, y los proyectos ajustarse a las normativas que regulan las construcciones. Es habitual que, cuando por condiciones macroeconómicas favorables se activa la demanda, surjan numerosos proyectos de empresas no tradicionales en el mercado, las que algunas veces, por no tener un conocimiento adecuado de él, equivocan el proyecto, el que permanece durante largo tiempo sin venderse, obligando al promotor finalmente a retirarse de la actividad, sin que por ello se exima del cumplimiento de la responsabilidad que el Código Civil establece al constructor o promotor sobre los proyectos ejecutados; responsabilidad que cubre los defectos de construcción y vicios ocultos, y que prescribe al cabo de 5 años de recibida la construcción.

El GRAFICO 11 señala la evolución de la construcción de viviendas de mercado.

#### **3.1.4 Calidad y Estándares**

En este punto conviene detenerse para analizar dos conceptos que habitualmente tienden a confundirse, especialmente por compradores y público en general, esto es, los conceptos de calidad y estándar, y que el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define así:

*Calidad:* Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa, que permiten apreciarla como igual, mejor o peor que las restantes de su especie.

*Estándar:* Dícese de lo que sirve como tipo, modelo, norma, patrón o referencia.

De acuerdo con estas definiciones, cada estándar habitacional puede construirse con diferentes niveles de calidad, de modo que puede haber viviendas de bajo estándar, viviendas básicas o progresivas, por ejemplo, de gran calidad, y viviendas de alto estándar, como las viviendas de mercado de lujo, de mala calidad.

En el caso de los programas públicos, es el Estado el que define los estándares de las soluciones a través de las exigencias técnicas, de diseño y el programa habitacional que establece en sus licitaciones, y es el mismo Estado el que se ocupa de la calidad de su ejecución a través de las inspecciones técnicas de las obras que contrata para verificar el cumplimiento de lo contractualmente establecido.

En los proyectos habitacionales de mercado, sean estos para beneficiarios del subsidio o no, es el promotor o constructor el que define ambos parámetros, teniendo en cuenta las exigencias de la demanda según el nivel de precios de mercado. La competencia es amplia y abierta, y siendo la vivienda el bien de mayor valor económico a que acceden las familias, la elección adecuada reviste para ellas gran trascendencia, por lo que la decisión de compra es un proceso de larga maduración después de evaluar las distintas alternativas que ofrece el mercado.

Por lo demás, la responsabilidad civil de cinco años que pesa sobre el oferente respecto de cada vivienda vendida, lo obliga a reparar cualquier daño o deficiencia y constituye un incentivo suficiente para que se preocupe de la calidad del diseño y construcción, así como de una adecuada elección, certificación y aplicación de los materiales y elementos de la construcción.



Chile es un país sísmico y existen normas estrictas que regulan los diseños y elementos estructurales, los que han demostrado su eficiencia tanto en su concepción como aplicación cuando han ocurrido sismos de gran intensidad, ya que no se han generado daños materiales de importancia ni pérdidas humanas que lamentar.

Puede señalarse, entonces, que las normas vigentes y la competencia son factores que han contribuido significativamente a mantener un alto nivel en la calidad de la construcción habitacional en nuestro país.

#### **4.- PERSPECTIVAS**

Aparte de las condiciones macroeconómicas, que por lo pronto se presentan favorables, dos nuevos elementos influirán en el futuro desarrollo de la oferta habitacional.

##### **4.1 El Leasing Habitacional**

En efecto, se encuentran en su trámite final en el Parlamento, algunas modificaciones legislativas que harán operativo el Sistema de Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa, conocido como Leasing Habitacional y el presupuesto fiscal ya contempla para este año el otorgamiento de 10.000 subsidios aplicables a este programa.

Aunque este mecanismo fue pensado originalmente para atender las necesidades de segmentos de la población de bajos ingresos, esa focalización ha ido variando y ha quedado abierta a cualquier interesado. Como quiera que ello sea, el sistema constituye una nueva e interesante alternativa de demanda habitacional que, naturalmente, inducirá a la oferta a desarrollar su actividad hacia este rubro.

La oferta estará a cargo de sociedades inmobiliarias *ad hoc*, las que a mi juicio atenderán la demanda, inicialmente al menos, adquiriendo del mercado las viviendas específicas que los interesados elijan para entregárselas en leasing, ya que esta será una forma de prevenir el riesgo de no pago concertado que eventualmente podría producirse si la oferta se concentra en proyectos expresamente construidos para ser comercializados de esta forma.

Pese a esta atomización inicial de la oferta, el efecto neto del sistema será que más familias puedan acceder a una solución habitacional, expandiendo esta demanda.

##### **4.2 Nuevos Instrumentos y Sistemas**

Adicionalmente, y en el marco del Programa Habitacional para el período 1994-2000, el Ministerio de la Vivienda y Urbanismo ha dado a conocer diversas iniciativas, actualmente en proceso de afinamiento, que en conjunto constituyen el paso a una segunda fase de modernización del mercado de viviendas sociales.

Este paquete de medidas establece, por una parte, un renovado enfoque de la subsidiariedad del Estado en materia habitacional, reforzando el traspaso de responsabilidades al sector privado, tanto respecto de la producción de viviendas sociales como en el de su financiamiento y, por otra, apunta a la apertura de un mercado secundario de viviendas sociales, el que actualmente no existe, permitiendo que los beneficiarios de los programas estatales de vivienda puedan adquirir indistintamente viviendas nuevas o usadas y que los beneficiarios anteriores puedan vender las viviendas subsidiadas adquiridas, para comprar otras, todo lo cual abre interesantes perspectivas para lograr movilidad habitacional, lo que permitirá el escalamiento de las familias de menores ingresos de acuerdo con los cambios en sus aspiraciones, necesidades y capacidad económica, redundando en un mejor aprovechamiento del parque habitacional existente y en un aumento de la plusvalía de estas viviendas, y con ello de la riqueza de estos pobladores.

Las nuevas condiciones de mercado que generarán tanto el Leasing Habitacional como este conjunto de medidas, apuntan a una expansión de la demanda y de la oferta de viviendas de mercado y, en el mediano plazo, al desplazamiento de esa demanda hacia viviendas mejores, y a una mayor responsabilidad del sector privado en la solución del

problema habitacional que, pese a los importantes logros alcanzados en esta materia, todavía afecta al país.

## 5. ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES

El notable desarrollo que ha registrado el mercado habitacional chileno en la última década, es en buena medida el resultado de políticas y programas de vivienda, iniciados hacia fines de los años setenta pero bajo permanente perfeccionamiento, estructurados en el marco de un esquema de economía social de mercado que ha permitido asentar una economía sana y competitiva.

Junto con tales políticas y programas, el desarrollo de un mercado de capitales amplio y abierto y las reformas estructurales llevadas a cabo en materia previsional han permitido la generación de un flujo creciente de ahorro que ha hecho posible financiar las demandas habitacionales. Es pertinente señalar a este respecto, que solamente los fondos previsionales acumulan actualmente recursos que alcanzan una cifra cercana al 44% del PIB, parte importante de los cuales puede ser invertido en documentos respaldados por hipotecas de viviendas.

Un aspecto esencial en la promoción del ahorro privado y en el financiamiento habitacional ha sido la existencia de mecanismos de reajustabilidad automática de estos fondos, los que revisten el carácter de una condición *sine qua non* en nuestro país de tan triste y larga experiencia inflacionaria.

Siendo claro que la disponibilidad de financiamiento hipotecario es indispensable para la existencia de un mercado habitacional, es también cierto que la oferta no requiere de sistemas especiales de financiamiento si la demanda está adecuadamente financiada. El GRAFICO 12 ilustra el resultado del esquema habitacional chileno, en términos del flujo de inversión anual que ha hecho posible materializar, resultando notable la comparación cualitativa y cuantitativa de la actual situación, dentro de este esquema de subsidiariedad del Estado, respecto de la existente en la etapa más estatista en materia habitacional. (GRAFICO 13)

Finalmente, y esta es una conclusión específica para los constructores de nuestro país, es necesario mantener una sintonía fina en el mercado privado sin subsidio para seguir manteniendo un crecimiento armónico y estable, desafío que estamos ciertos las empresas constructoras sabrán enfrentar, como lo han hecho siempre, asumiendo su responsabilidad en el proceso de resolver nuestras carencias habitacionales, colaborando así a la superación de la pobreza y al desarrollo económico y social del país.

Gráfico 1

Composición Parque de Viviendas Ocupadas  
Censo 1992

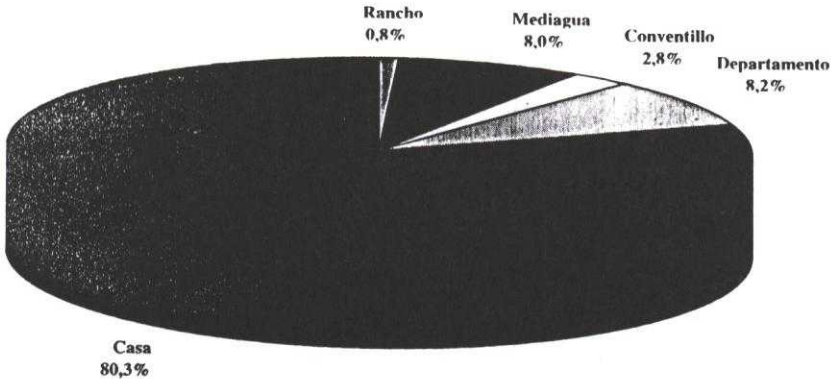


Gráfico 2

Stock de Viviendas según Condición de Tenencia  
Censo 1992

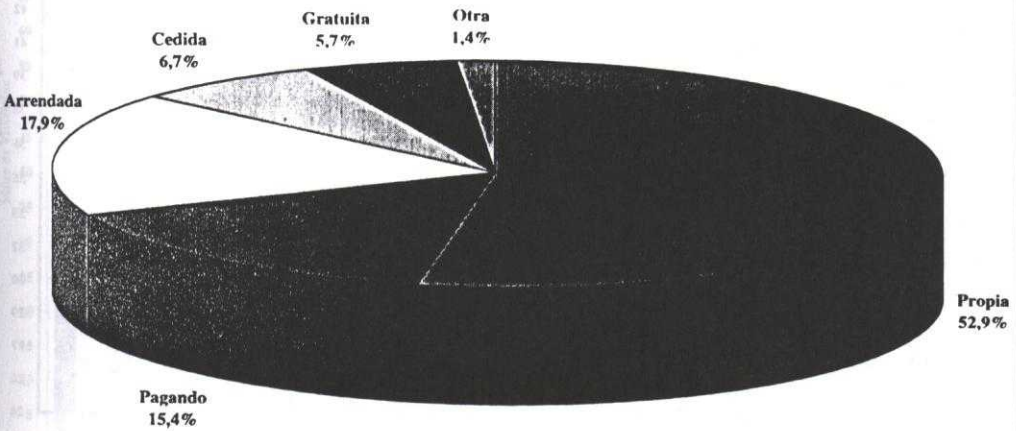


Gráfico 3

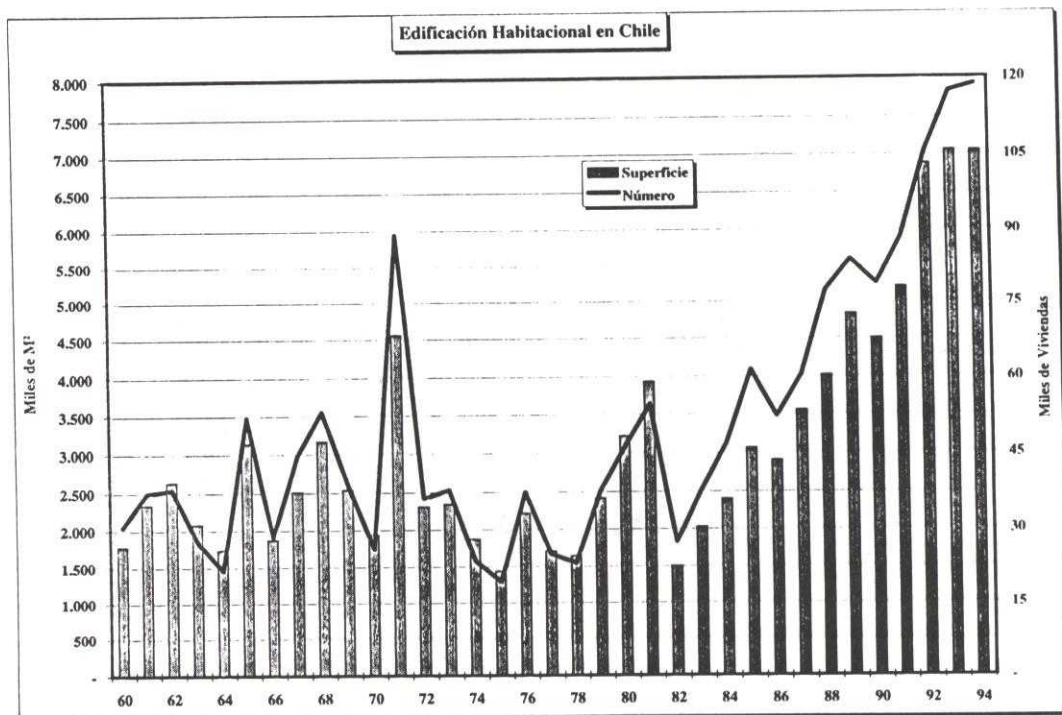


Gráfico 4

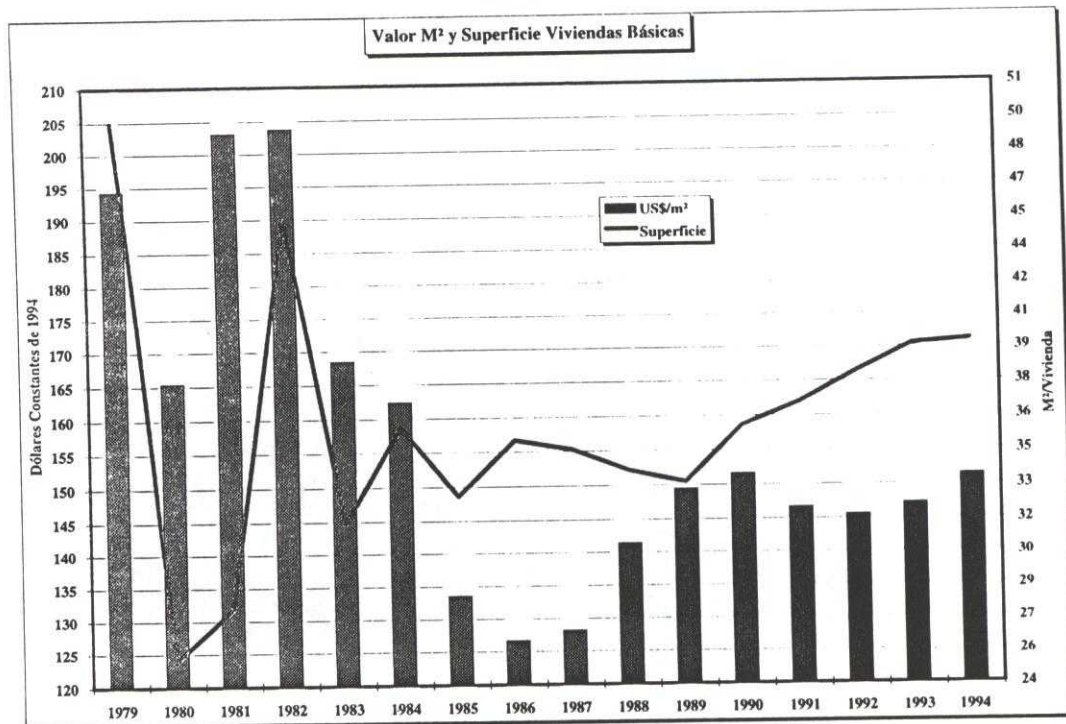


Gráfico 5

PROGRAMAS HABITACIONALES CON APOYO ESTATAL  
DISTRIBUCION DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES ENTRE  
SECTOR PUBLICO Y PRIVADO

PROGRAMA	TE- RRE- NO	PRO- YEC- TO	FINANC. CONS- TRUC.	CONS- TRUC- CION	RIES- GO	COMER- CIALI- ZACION	SUB- SI- DIO	FINANC. COM- PRADOR
Hasta 1977								
LABOR DIRECTA								
VIVIENDAS SOCIALES	E	E	E	P	E	E	E	E
Desde 1978								
LABOR DIRECTA								
VIVIENDAS BASICAS	P	P	P	P	E	E	E	E
LABOR INDIRECTA								
PROG. DE SUBSIDIOS	P	P	P	P	P	P	E	P

E

RESPONSABILIDAD ESTATAL

P

RESPONSABILIDAD PRIVADA

Gráfico 6

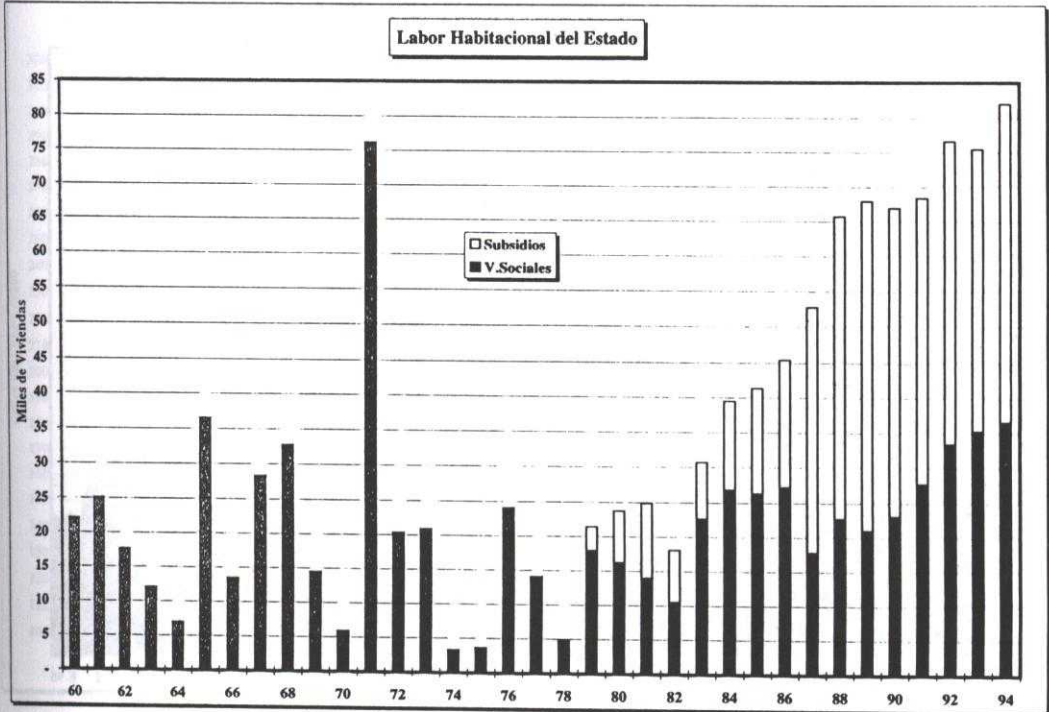


Gráfico 7

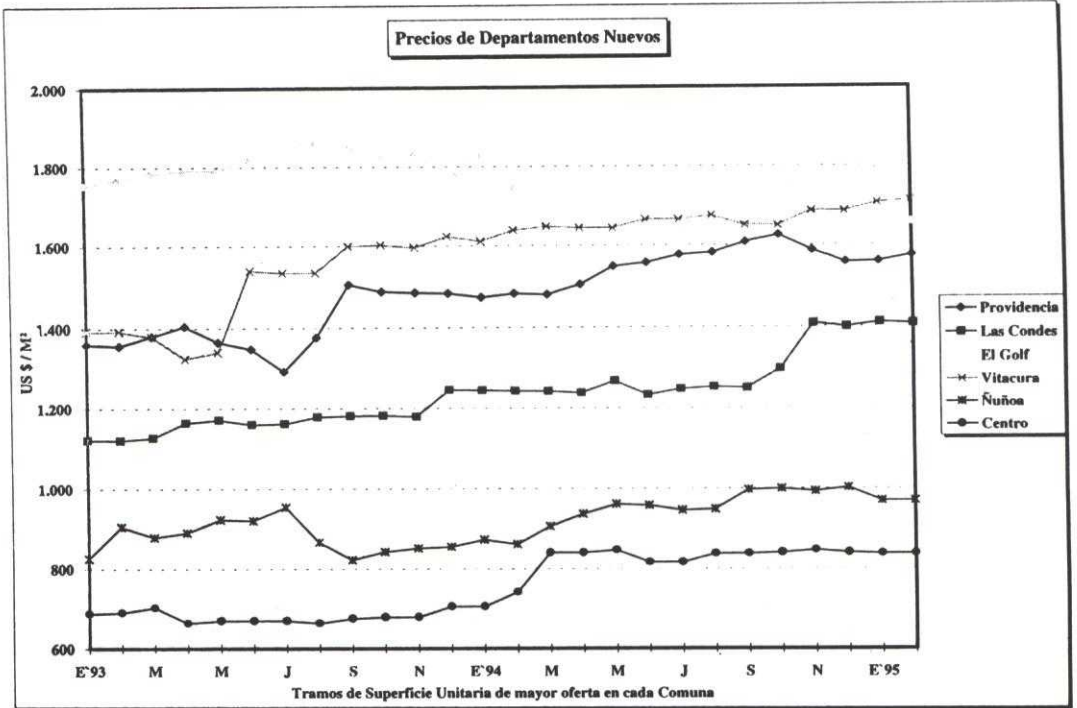


Gráfico 8

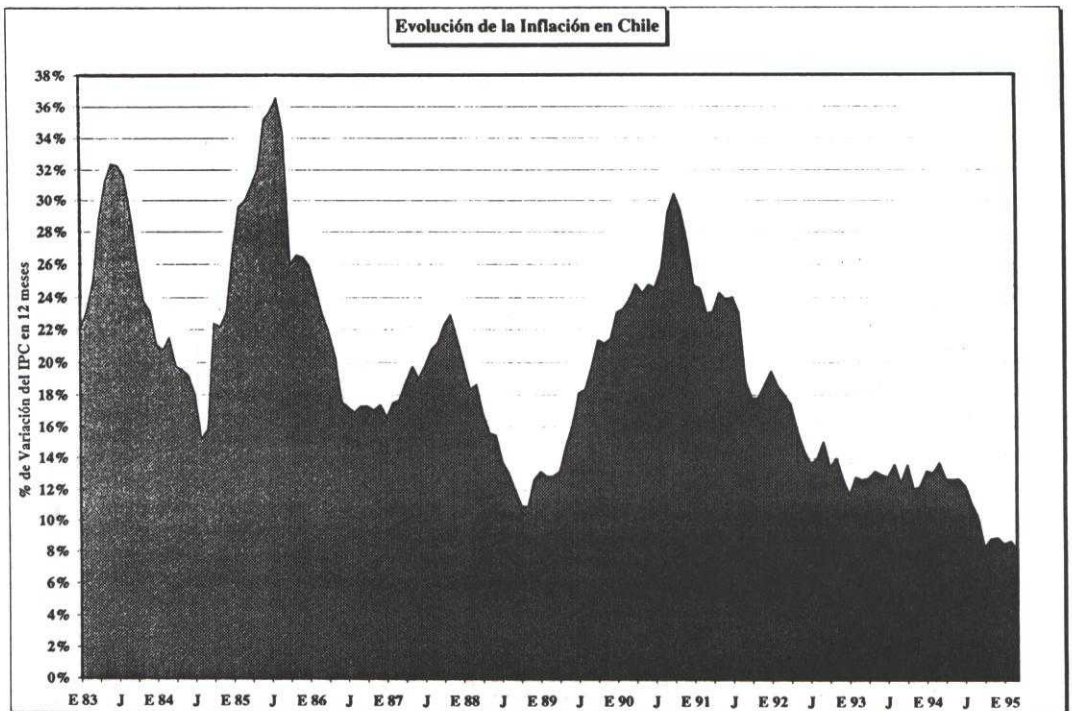


Gráfico 9

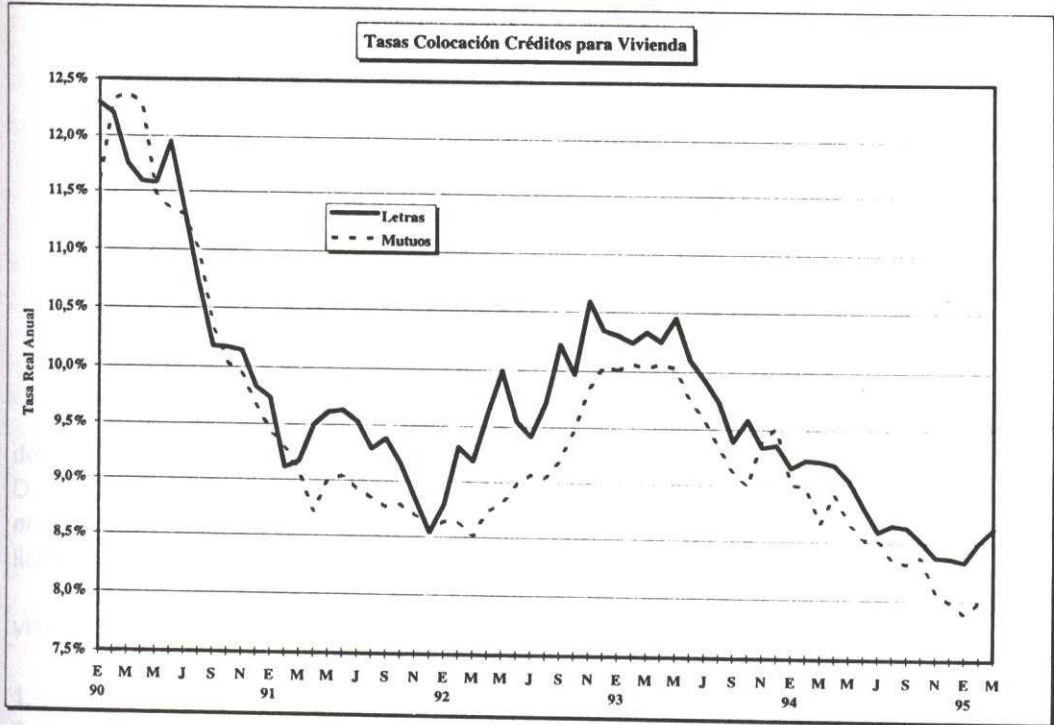


Gráfico 10

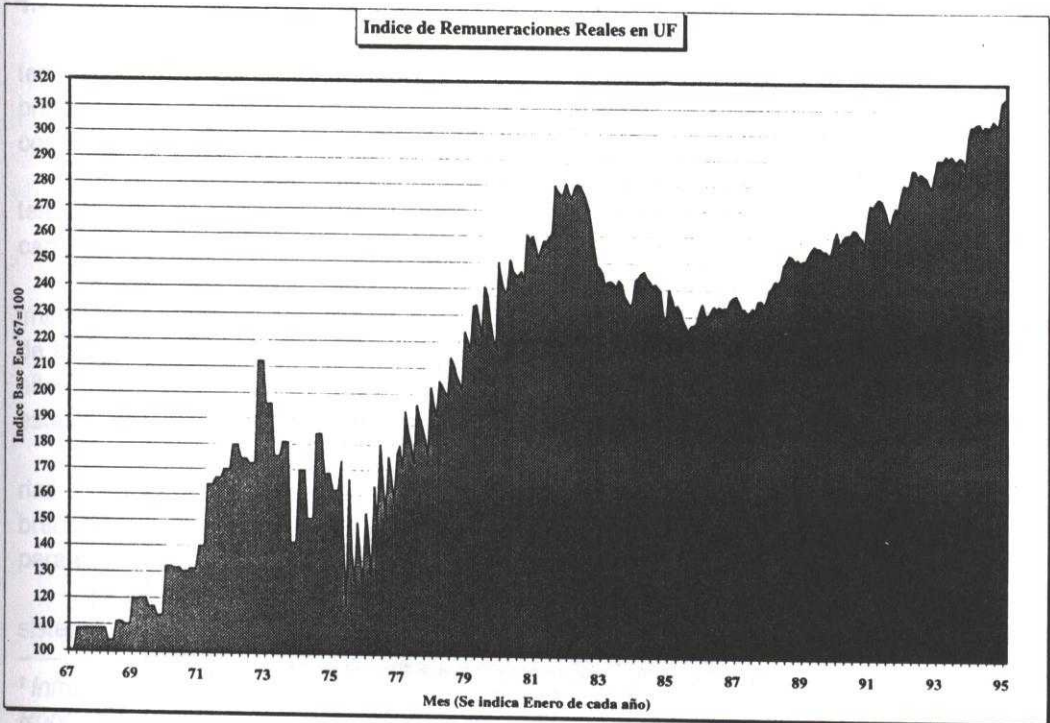


Gráfico 11

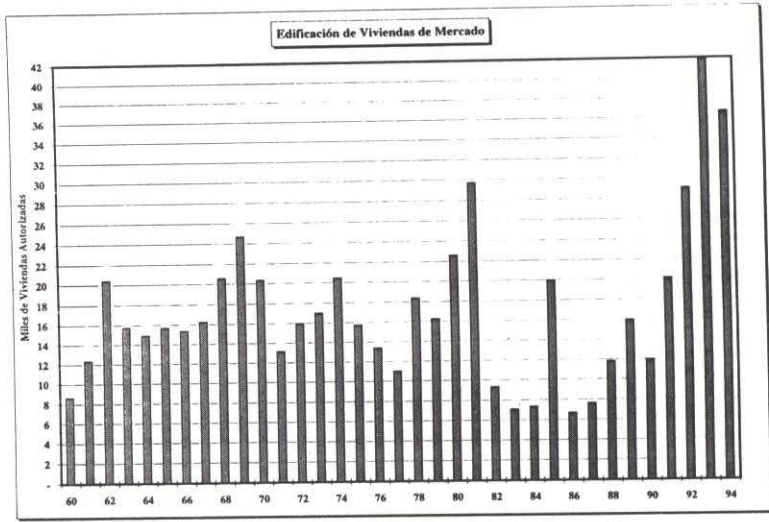


Gráfico 12

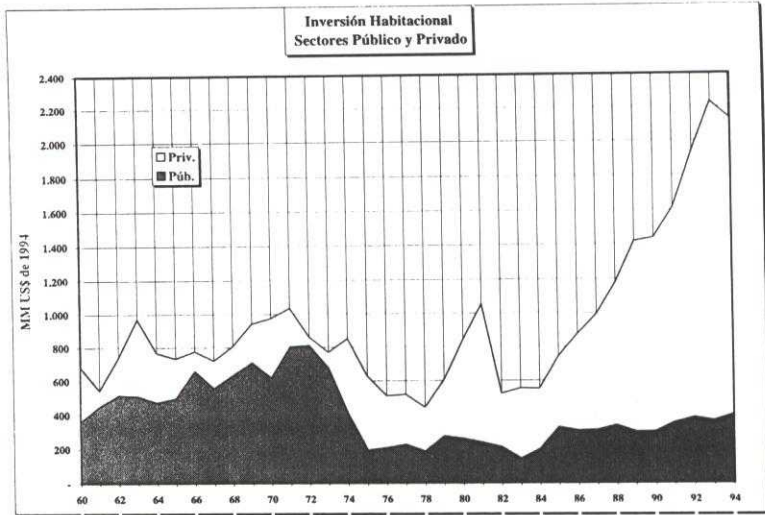


Gráfico 13

