

VILAB: Estrategias de Inversión y Desarrollo en Arrendamiento Social: Desafíos y Soluciones

Barranquilla, Agosto 15, 2024

[Link al video de todo el evento](#)

Policy Brief

I. Definición, descripción de la problemática

La vivienda en propiedad es cada vez menos asequible y el arrendamiento viene creciendo en la región

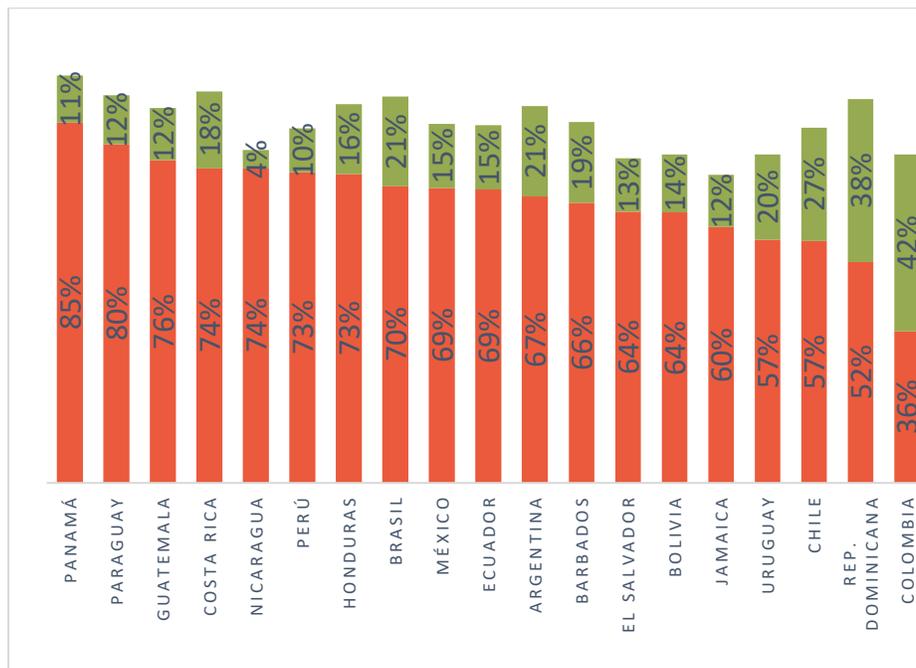
Diversos estudios e indicadores muestran que existe una crisis global creciente de acceso a la vivienda en propiedad que afecta a todos los sectores.

Históricamente América Latina ha sido un continente de propietarios, con extremos como Panamá con un 80% de hogares propietarios versus el caso de Colombia con 45% de hogares arrendatarios.

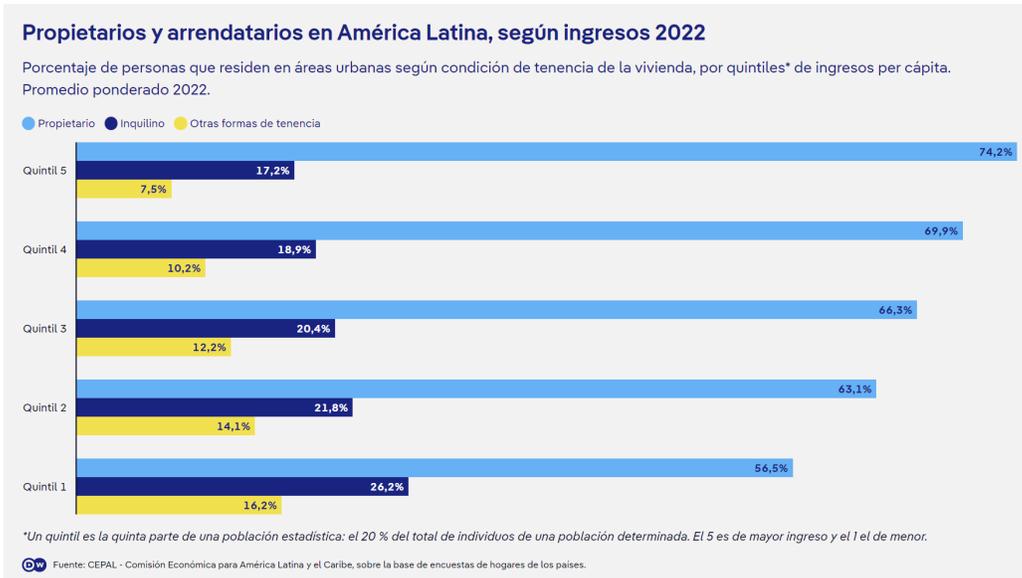
PORCENTAJE DE HOGARES PROPIETARIOS O QUE ALQUILAN

Último dato disponible

Fuente: Tornarolli, 2024. Nota Técnica 1 CAF

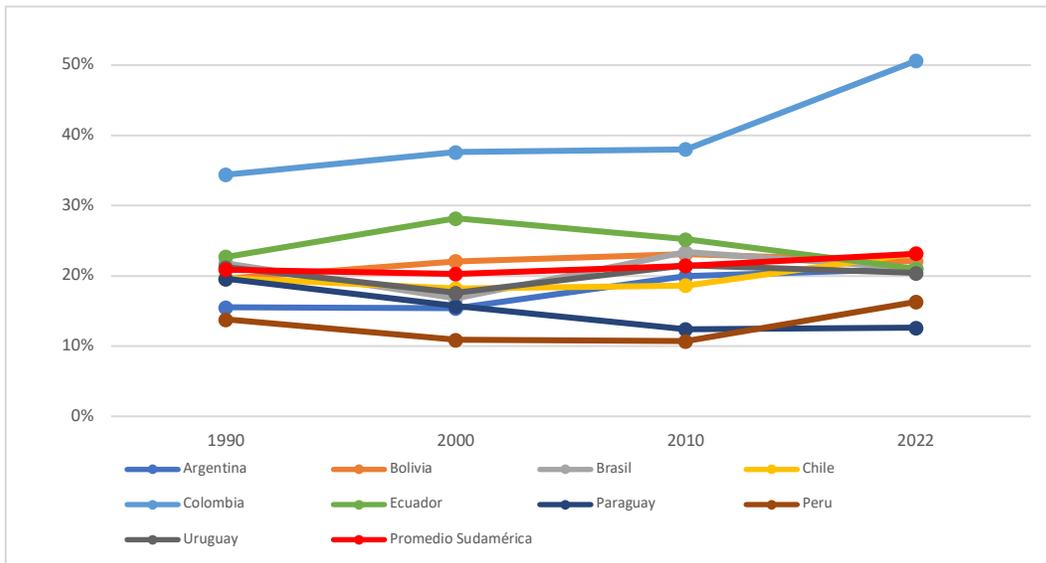


Sin embargo, existen inequidades en esta distribución de porcentajes al mirarlos por deciles de ingresos. Según las Encuestas de Hogares en 13 de los 19 -países, el 20% de la población más rica presenta un mayor porcentaje de propietarios, mientras este porcentaje es mucho menor en el 20% de la población más pobre.

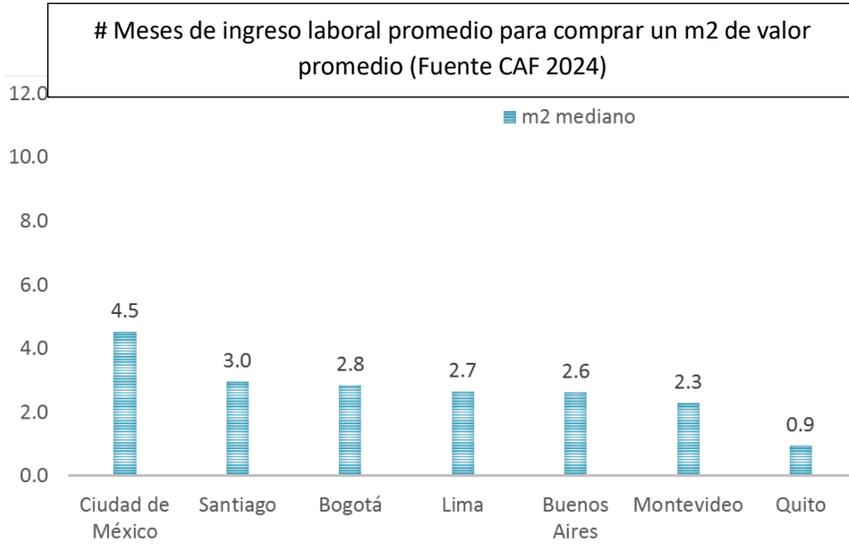


El hecho es que la cantidad de propietarios viene cayendo en el tiempo mientras aumenta el número de arrendatarios en toda la región.

Evolución del porcentaje de hogares que arriendan en Sudamérica (1990-2022)

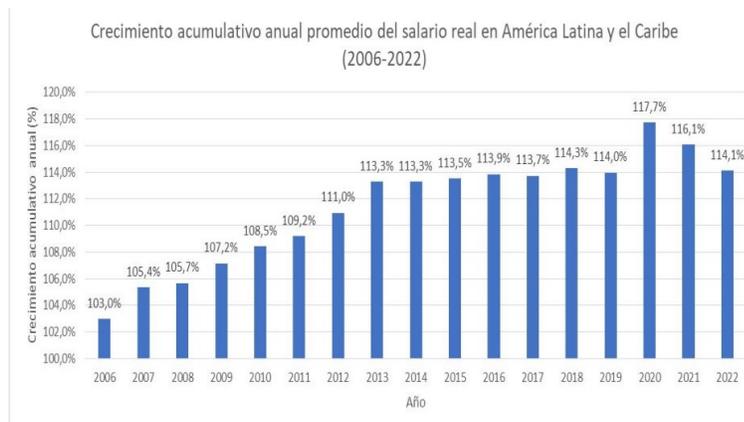


Entre otras razones esto se explica en primer lugar porque el costo de la vivienda es cada vez más inaccesible en relación con los ingresos promedio de las personas. Por ej. en el caso de Buenos Aires una persona con ingresos medios que ahorra el 30% necesita casi 40 años para comprar un departamento de 50m².



En parte esto se debe a que el precio de la tierra urbana viene creciendo más rápido que los ingresos de las personas, de un lado presionando los precios de la vivienda y también alejándose más de las posibilidades de más personas. La CAF reporta por ej. que el precio del m² de suelo se duplica cada 5 a 10 años en algunas ciudades, mientras los salarios de las familias apenas se duplican cada 80 años.

	Crecimiento \$ del m ²)
Santiago	Se duplica en 11 años (7,4% anual)
Buenos Aires	Se duplica en 6 años (12%)
Ciudad de México	Se duplica en 5 años (15%)
Quito	Se duplica en 10 años (7%)

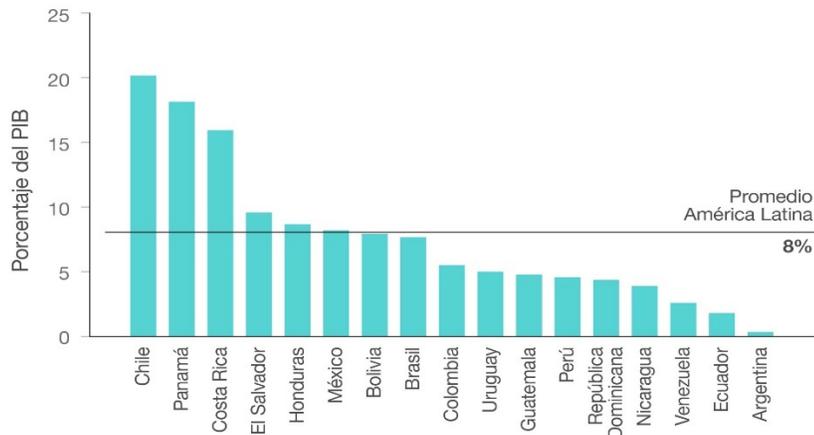


Fuente: OIT (2022). Global Wage Report 2022–23: The impact of inflation and COVID-19 on wages and purchasing power. Geneva: International Labour Office, 2022

Por otro lado, el acceso al crédito hipotecario es bajo en América Latina (8% del PIB en promedio), en comparación con otras regiones como Europa, con un promedio de 37%, o Estados Unidos con promedio de 70%. Dentro de la región Chile presenta quizás el mercado hipotecario más robusto, mientras que este es muy bajo en contextos más inflacionarios como Argentina.

Peso del Mercado Hipotecario en el PIB varios países LAC

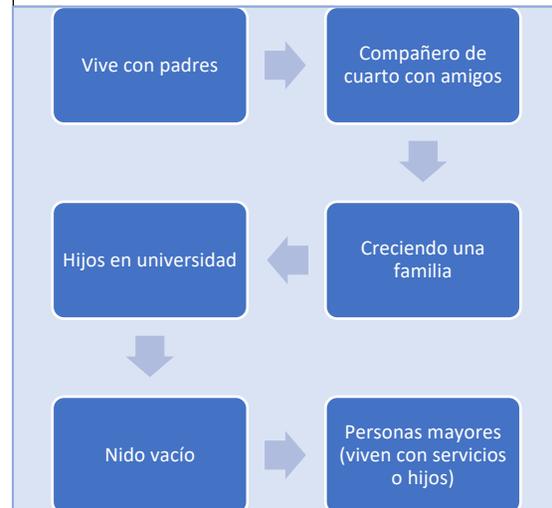
Fuente Pablo López CAF 2024



Otra razón que explica la tendencia de aumento en el arriendo son los cambios en la composición de la demanda y las necesidades de vivienda cada vez más diversificadas frente a una oferta relativamente poco flexible. Cada vez existen más hogares monoparentales, hogares de personas mayores, hogares de jóvenes estudiantes o jóvenes profesionales sin familia, hogares con mujeres cabeza de familia, hogares o personas en tránsito migratorio, hogares de personas con necesidades especiales, etc. Por ej. las necesidades de espacio, ubicación o servicios son diferentes en diferentes momentos o situaciones del ciclo de vida de las personas. Y en muchas etapas estas necesidades son transitorias, por lo cual el arriendo suele ser una respuesta más flexible y accesible.

Tipologías de hogares en el ciclo de vida

Fuente Anya Brickman AHI



El alquiler social es parte de un ecosistema de vivienda robusto

Según explico Anya Brickman, directora del Affordable Housing Institute, en un ecosistema de vivienda robusto deben existir al menos 3 tipologías de acceso que son complementarias:

- i. Vivienda en propiedad: es una aspiración global asociada a la formación de patrimonio familiar con opciones de acceso formales e informales. Ha sido el principal objetivo de las políticas

públicas y punto de partida conceptual para resolver la informalidad. Proporciona una base de seguridad física y económica para las familias, pero limita la flexibilidad de soluciones adaptadas a situaciones cambiantes.

- ii. Vivienda en arriendo: es una solución principalmente provista por el sector privado para responder de manera flexible a diversas demandas, pero que se ha enfocado en sectores de mayores ingresos. Los arriendos formales son inasequibles para sectores importantes de población por lo que ha surgido el arrendamiento informal no regulado, que expone a los inquilinos a altos riesgos físicos y económicos y con pocas oportunidades de salida.
- iii. Arriendo social: complementa los anteriores al proveer soluciones formales de arriendo, pero asequibles. Aprovecha la experiencia de las otras tipologías anteriores ofreciendo opciones para población de menores ingresos otorgando seguridad y flexibilidad. Se adapta a las situaciones de hogares en transición hacia la propiedad, hacia la formalidad, hacia el crecimiento familiar, hacia la movilidad geográfica, etc.

La vivienda social en arriendo es un elemento crítico de respuesta a la creciente urbanización, para la resiliencia de las ciudades y el bienestar de la sociedad. Atiende a poblaciones que se mueven hacia y dentro de los entornos urbanos durante periodos de tiempo variables, pero que utilizan las infraestructuras existentes.

La vivienda social en arriendo contribuye además a superar externalidades y fallas de los ecosistemas urbanos y de vivienda como, por ejemplo:

- Fallas ambientales: ya que un mercado funcional de vivienda social en arriendo previene la aparición de asentamientos espontáneos en zonas de riesgo, reduce la presión de expansión de la huella urbana por vivienda nueva, y fomenta la reutilización de edificios existentes ajustándolos a normas verdes, pero aprovechando las infraestructuras ya instaladas.
- Fallas sociales: promueve acceso a vivienda adecuada y bien localizada que favorece la integración social, y contrarresta la segregación socioespacial resultado de desarrollos extensos de baja calidad y precio que concentran poblaciones de menores ingresos.
- Fallas económicas: Los altos costos de la vivienda propia tienen un impacto importante en el consumo y la calidad de vida de los hogares. Los pagos de vivienda pueden significar más del 30% del ingreso familiar a partir de ciertos deciles más bajos y esto afecta directamente la capacidad del hogar en otros aspectos de la vida como la salud, educación, transporte, etc. La vivienda en alquiler social puede proveer vivienda adecuada, más asequible y flexible.

El alquiler social debe ser parte de una política integral de vivienda asequible

Desde el punto de vista de los objetivos de una política de vivienda los gobiernos deben buscar garantizar el acceso de todos, y especialmente de los hogares más vulnerables y de menores ingresos, para alcanzar una vivienda adecuada y digna. La vivienda social en arriendo por tanto debe también formar parte de una política integral de vivienda.

Como se ha visto, la vivienda en arriendo cuenta con una amplia experiencia del sector privado tanto a nivel de la industria inmobiliaria, pero también al nivel de hogares individuales que alquilan parte o toda una vivienda que excede sus necesidades o se ha constituido como una renta familiar. Esto representa una gran oportunidad para los gobiernos de apalancar la colaboración del sector privado en la provisión

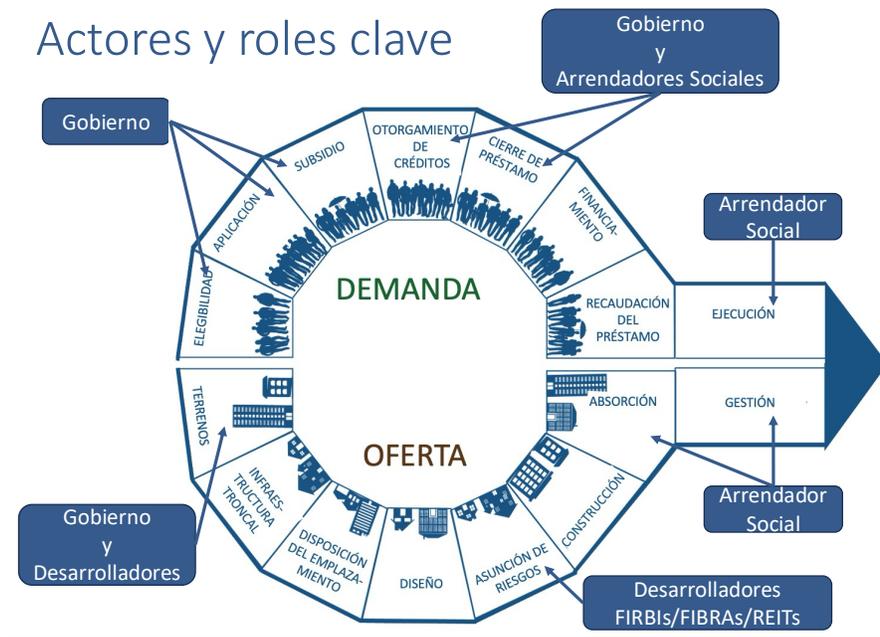
de vivienda asequible. Así mismo es una oportunidad para entrar a formalizar, cualificar y regular un importante segmento del mercado en arriendo informal.

Sin embargo, para asegurar mantener la asequibilidad de las viviendas, la política debe facilitar la sostenibilidad y rentabilidad mínima a largo plazo de las unidades ofrecidas en arriendo por el sector privado. Esto representa también una gran oportunidad para asegurar a largo plazo la permanencia de una oferta controlada de viviendas asequibles mientras se ofertan en arriendo. Es decir, asegurar un mayor impacto social de los recursos públicos a largo plazo.

A diferencia de las políticas de subsidio para adquisición de vivienda, que en su mayoría solo pueden controlar la asequibilidad de la vivienda que se compra por primera vez, los subsidios que se apliquen a la producción u oferta de vivienda social en arriendo pueden exigir y asegurar unidades asequibles a largo plazo. Es decir, permiten mantener un stock de viviendas asequibles por medio del arriendo controlado que es la condición para que el privado pueda recibir los subsidios.

II. ¿Es el alquiler social una opción que se podría llevar a escala mediante inversión privada?

El Affordable Housing Institute nos presenta un análisis de las oportunidades de participación del sector privado en la cadena de valor de la vivienda social en arriendo, así:



Tanto por el lado de la oferta como por la activación de la demanda existen oportunidades para que el sector privado participe como:

Desarrolladores – empresas o individuos que construyen, producen u ofrecen las unidades de vivienda para arriendo social. Pueden recibir del gobierno subsidios para la construcción, o subsidios en especie

como los terrenos, o los diseños de los proyectos, etc. Existen diversas formas para generar una oferta de vivienda en alquiler, que pueden además alinearse muy bien con estrategias de mayor eficiencia urbana. Para producir un parque de vivienda sociales en arriendo se puede realizar mediante:

- Reconversión de edificaciones existentes sean públicas o privadas, muchas veces abandonadas o inactivas que no prestan una función social. Con frecuencia el estado posee inmuebles de alto valor en venta que permanecen improductivos en lugar de generar impacto social. Al reconvertirlos para alquiler social permite además generar ingresos al Estado. Por otro lado al reconversión de edificaciones es más amigable con el medio ambiente y una estrategia para revitalizar los centros urbanos que se han ido vaciando y deteriorando en los últimos años dejando infraestructuras ociosas de alto costo.
- Adquisición de viviendas ya construidas que se destinan al arriendo.
- Subarriendo de unidades que ya están en el mercado del arriendo y se canalizan hacia el alquiler social.
- Construcción de vivienda nueva destinada al alquiler social.

Importante destacar que la oferta de vivienda en alquiler social debe estructurarse para atender las necesidades más específicas de los grupos vulnerables objetivo, reconociendo tanto sus expectativas de permanencia, sus requerimientos de espacio privado, como también los requerimientos de servicios y espacios comunes que deben considerarse en la oferta. Ej: Adultos mayores, Migrantes, Mujeres víctimas de violencia, personas con discapacidades o necesidades especiales, familias con hijos pequeños, jóvenes estudiantes o profesionales, etc.

Arrendadores sociales – pueden ser empresas públicas, municipios, o entidades estatales, pero también pueden ser asociaciones de vivienda, ONG, cooperativas, o empresas privadas. Se encargan de la gestión y mantenimiento de las propiedades en arriendo y de la administración de la cartera inmobiliaria, selección de los arrendatarios y del recaudo de arriendos. Pueden recibir subsidios recurrentes del gobierno para complementar los flujos de ingresos por la explotación económica de las propiedades, mientras se mantiene los arriendos controlados y asequibles.

Los Arrendadores sociales deben ser especialistas en la gestión de vivienda social en arriendo, incluida la administración y mantenimiento de propiedades, espacios y servicios comunitarios, y la atención y acompañamiento a los inquilinos. Para ser sociales deben estar comprometidos con mantener la asequibilidad de los arriendos en el largo plazo, en parte contando con el apoyo del gobierno. Su función debe centrarse en los servicios y atención a los residentes para prevenir situaciones de impago o crisis social. Puede tratarse de una entidad independiente o también en ocasiones pueden ser unidades subsidiarias de los desarrolladores de las unidades de vivienda social para arriendo.

Financiadores - Desde bancos o entidades financieras, fondos de inversión a largo plazo, fondos de pensiones, entidades, sociedades o individuos. Recientemente se han desarrollado figuras que permiten canalizar inversiones privadas de inversionistas individuales o institucionales que comparten el riesgo. Se trata de figuras como las FIBRAS (Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces que permiten a inversionistas comprar acciones en carteras de bienes raíces típicamente comerciales); FIRBIS (Fondos de Inversiones en Renta de Bienes Inmuebles destinados al arriendo); REITS (Real Estate Investment Trusts,

igualmente son fideicomisos en forma de sociedades que generan ingresos mediante la posesión de activos inmobiliarios de los cuales la mayoría se negocian en mercados bursátiles).

Los financiadores deben estar en capacidad de ofrecer un financiamiento de largo plazo que pueda ser repagado por los arriendos que se cobraran en el tiempo. El financiamiento puede ir destinado bien sean al desarrollador inicial que recupera su inversión a partir de una filial encargada de los arriendos; O también puede ir directamente al arrendador si este se encarga de adquirir los activos para arrendar. Entre las fuentes de financiamiento se mencionan fondos de garantías, o fondos multilaterales que permitan un repago a largo plazo.

Algunos elementos estratégicos para atraer la inversión privada

1. Promover un ecosistema de vivienda social en arriendo: En primer lugar se debe fomentar la creación o desarrollo de un ecosistema de vivienda en alquiler social comenzando con un mapeo de actores, una validación de intereses, y el involucramiento de los interesados para crear servicios u ofertas en los eslabones no atendidos de la cadena de valor.
2. Explorar diferentes formas de crear una oferta de vivienda social en arriendo: como se mencionaba anteriormente por reconversión de inmuebles existentes, atracción de una oferta individual de propietarios que quieran ofertar en este mercado, la construcción de vivienda nueva o adquisición de vivienda usada que pueda destinarse a esta función de alquiler social. Como criterios para priorizar podrían considerarse el potencial de escala, los menores costos, y la facilidad de acceder o crear dicha oferta.
3. Habilitar canales para la inversión privada en alquiler social: Estos pueden ir desde Alianzas publico privadas, contratos de concesión para construcción y operación; hasta financiar empresas que habilitan soluciones para sus propios empleados; o modelos financieros tipo crowdfunding como las FIBRAS, FIRBIs o REITs, etc.
4. Estructurar proyectos rentables y atractivos para inversionistas: Es decir desarrollar proyectos que permitan maximizar los ingresos y minimizar los costos pero asegurando una oferta mínima de unidades para vivienda en alquiler social. Esto signifique tomar en cuenta y evaluar las implicaciones en costos e ingresos considerando desde el diseño arquitectónico, el urbanístico, los materiales y la tecnología, hasta las consideraciones sobre la población meta sus necesidades y capacidades. Algunas de las estrategias que pueden facilitar la viabilidad y rentabilidad de los proyectos incluyen:
 - a. Aprovechar economías de escala ,bien sea en el tamaño de cada inmueble o en la creación de paquetes de inmuebles suficientemente diversos para balancear los riesgos y evitar la hiper concentración de usuarios de una misma tipología de riesgos.
 - b. Incluir usos mixtos y áreas de explotación comercial: Que por un lado prestan servicios a los inquilinos, y por otro generan oportunidades de ingresos adicionales que compensen los bajos arriendos.
 - c. Selección de buenas ubicaciones con acceso a servicios y empleo: Esto puede facilitar una rápida ocupación y rotación de los inmuebles y menor índice de unidades vacías.
 - d. Alta calidad constructiva y de materiales: Buscando minimizar los costos de mantenimiento a largo plazo.
 - e. Diseño con oferta flexible que considere la evolución demográfica de los inquilinos: por ejemplo, ofreciendo unidades de diferentes tipologías que se ajusten a las demandas

cambiantes o específicas de los inquilinos, por ej. ofreciendo unidades de diferente tamaño para diferentes etapas de crecimiento de la familia, o para atender necesidades diversas que permitan a los inquilinos mudarse dentro del mismo proyecto según su evolución o necesidades. También puede considerarse la combinación de un porcentaje de viviendas ofrecidas en venta mientras otras sean para arriendo.

- f. Beneficiarios de diferentes niveles de ingreso: Mientras las áreas y servicios compartidos deben ser capaces de responder a necesidades comunes, las áreas privadas dentro de las unidades de vivienda pueden ofrecer capacidades diferentes con diferentes rangos de costos o precios. Esta mezcla contribuye por un lado a una mayor integración social, no solo de hogares de diferentes niveles de ingresos, sino de diferentes tipos de hogares. Adicionalmente permite implementar subsidios cruzados desde los hogares que pagan mayores arriendos hacia los de alquiler social.

Elementos clave desde la política para maximizar el impacto social

1. Subsidios diferenciados de alquiler para atender grupos prioritarios: Estos subsidios pueden canalizarse temporal o permanentemente, por ejemplo: en forma de estipendios de vivienda para estudiantes, o vouchers de arriendo para familias afectadas por emergencias, o subsidios a la demanda de vivienda de hogares vulnerables o de menores ingresos. Incluso para proteger a mujeres víctima de violencia.
2. Excelentes servicios de gestión y mantenimiento de los inmuebles: Aseguran una mejor tasa de recaudo de pagos. A través de un prestador especializado y en capacidad de exigir el cobro, preferiblemente entes privados o en caso de ser públicos, mejor si son entes locales que conozcan y se relacionarse con las comunidades. Y asegurar que puedan blindarse frente al clientelismo y aplicar protocolos de salida de ser necesario.
3. Programas de gestión social robustos: Son claves para asegurar la estabilidad, la convivencia y por ultimas la recuperación de pagos. Los arrendadores sociales seleccionados deben tener una vocación social y saber: promover la vida en comunidad; lidiar con los conflictos entre vecinos,*; promover la integración social; prevenir dificultades de pago; ayudar o guiar a los vecinos para obtener beneficios adicionales o aprovechar oportunidades; y apoyar a los inquilinos en sus procesos de transición hacia su siguiente etapa sociodemográfica.

III. Justificación y Objetivos del ViLab:

La tesis principal que se exploró en este laboratorio es si existiría un modelo y unas condiciones para hacer factible la inversión privada hacia programas de vivienda social en alquiler. Particularmente explorar las condiciones que podrían hacerlo factible de aplicar en Colombia.

Para viabilizar y atraer la inversión privada hacia el alquiler social de vivienda en la región, este laboratorio busca que tanto los gobiernos como los inversores conozcan este mercado para que participen en él, y que continúen innovando y buscando nuevas formas de maximizar su impacto. Por ello se compartieron modelos y experiencias de la región que muestran por ejemplo diversas y nuevas formas de colaboración entre gobierno e inversores y actores privados; que muestran como la inversión en tecnologías y los

diseños pueden reducir los costos de construcción y mantenimiento, y muestran distintas opciones para llegar a las poblaciones necesitadas que no han tenido acceso.

Objetivo del ViLab

El presente ViLab busca como Objetivo principal: tener un conocimiento actualizado sobre el estado del arte de las iniciativas de alquiler social de vivienda en América Latina e indagar sobre los elementos claves para viabilizar la inversión privada y especialmente la inversión de impacto hacia programas de vivienda social en alquiler.

Como objetivos específicos se busca:

- Identificar las barreras y posibles soluciones desde la demanda para que las familias que más lo necesitan puedan entrar en programas de alquiler social.
- Identificar igualmente las barreras y posibles soluciones desde la oferta para que los inversionistas privados y específicamente los inversionistas de impacto puedan entrar al mercado de la vivienda social en alquiler.

En particular las preguntas que propusimos a los expertos asistentes para el debate en los talleres fueron:

1. ¿Cómo habilitar la oferta de vivienda en alquiler? Modelo de oferta (vivienda nueva, vivienda rehabilitada, vivienda usada), pros y contras ¿qué recomiendan?
2. ¿Cómo identificar la demanda para vivienda en alquiler? ¿Cómo llegar a los sectores de más bajos ingresos?.
3. ¿Cómo financiar el modelo? Opciones de financiamiento y en función de ellas, identificar modelos de recuperación de la inversión que permitan la inclusión de los sectores de más bajos ingresos.
4. En particular sobre el modelo colombiano, identificar recomendaciones en materia regulatoria para habilitar la implementación del modelo.
5. En el caso de la inversión privada, ¿Qué incentivos o condiciones se requerirían para asegurar su participación en el modelo?

IV. Nuevas opciones y nuevos modelos de alquiler social en América Latina

Para responder a los desafíos mencionados están surgiendo en la región nuevas propuestas tanto públicas como privadas y no gubernamentales que podrían dar indicios del camino hacia el escalamiento de la oferta de vivienda social en alquiler. A continuación, una síntesis de las iniciativas y perspectivas presentadas en los dos paneles del Laboratorio presencial realizado en Barranquilla.

Panel 1: Iniciativas de Arriendo Social en la región

Corporación INNOVA (Municipio de Recoleta en Santiago de Chile) es una corporación municipal de innovación en desarrollo económico y social de la comuna y un instrumento clave en el marco de la

estrategia de desarrollo de los servicios populares para entregar a los ciudadanos bienes y servicios que no pueden alcanzar mediante el mercado. Por ej. la Inmobiliaria popular es una de las unidades de la corporación. El primer proyecto de arriendo social de INNOVA justamente nace del aprovechamiento del Subsidio a organizaciones sin fines de lucro para proyectos de vivienda en alquiler. Las familias pagan un denominado “PRECIO JUSTO” (copago definido en función de los ingresos) que equivale al 25% de su ingreso familiar, sin barreras de acceso como garantías o gastos comunes. Junto con la vivienda se despliega un plan de acompañamiento social. Los proyectos se ubican en terrenos céntricos con alta accesibilidad a los servicios (educación, salud, transporte, recreación, servicios populares, etc.) de la Ciudad (ciudad de los 15 minutos). Es una ubicación de alto atractivo y valor en términos de mercado. El municipio puso el 15% del valor de proyecto vía los subsidios a programas tradicionales de vivienda nueva terminada. Además, aportan el suelo. La recuperación proviene de: familias que cumplen el requisito de haber recibido subsidio de arriendo del estado. Traído a valor presente este subsidio de arriendo financió el costo de la construcción (y por tanto no representa un ingreso operacional para INNOVA). El copago mensual aportado por las familias es proporcional a sus ingresos. Los ingresos operacionales cubren el 85% de los costos operacionales. Hay un subsidio público a la operación de los servicios sociales prestados a las familias. El proceso de selección de arrendatarios fue mediante criterios como Violencia intrafamiliar, precariedad material, o hacinamiento que se incorporaron en una fórmula de valoración. El proyecto ha presentado una muy baja tasa de morosidad.

COMFAMA – Programa de Arrendamiento Social: COMFAMA es una Caja de Compensación Social para el departamento de Antioquia en Colombia. Forma parte de un sistema creado en 1957 y son una iniciativa gremial para ofrecer servicios de bienestar a los empleados y empresas afiliadas al sistema con un alcance geográfico determinado. El Programa de Arrendamiento Social de COMFAMA es un programa financiero y social para consolidar el patrimonio de las familias apoyándoles a obtener una vivienda en arriendo con opción de compra en propiedad. Dirigido a familias formales, empleados de los afiliados, con ingresos hasta 1.5 Salarios Mínimos Mensuales; con baja capacidad de ahorrar para una prima inicial de compra de vivienda. El programa ofrece a las familias habitar la vivienda desde el primer momento. Durante 24 meses son arrendatarios y van consolidando un ahorro para la cuota inicial a través de sus primas laborales, cesantías y ahorro propio. Son además beneficiarios de subsidios gubernamentales para la compra, subsidios para el arriendo y subsidios de la Caja. Se preparan además para acceder al crédito para la compra de la vivienda. COMFAMA desarrolla los programas de vivienda en forma directa y propia o en alianzas con otros (municipalidades, fundaciones o empresas). La Caja realiza aportes como los terrenos u otros en especie. Mediante su FOVIS (Fondo de Vivienda Social) COMFAMA hace la compra (a terceros) o la inversión en las viviendas de alquiler y las entregan a una fiduciaria que se encarga de la gestión, administración de la propiedad, y el recaudo. Con las empresas afiliadas a la Caja se hace la selección de las familias, con criterios de buen desempeño y estabilidad laboral y que permite consolidar el ahorro en el futuro. Hacen un acompañamiento permanente con programas sociales y financieros para ayudarles en sus compromisos, ayudarles a prepararse para el momento de la compra, y para tener alertas tempranas y evitar que las familias tengan un proceso fallido.

RECIFE - Proyecto Piloto de Vivienda social por arriendo mediante APP: La Unidad de Alianzas Estratégicas del Mpio de Recife es la encargada de estructurar las Alianzas Publico Privadas APP en temas de salud, educación, infraestructura y hábitat social. El modelo presentado es una APP de vivienda y arrendamiento social. Los objetivos del proyecto: i) Ofrecer vivienda social digna, que sea un buen lugar

para vivir bien con acceso a los servicios de la ciudad. li) Reocupar el centro de la ciudad que ha sido desocupado y abandonado. *El instrumento o mecanismo central es una APP* - un contrato administrativo a largo plazo que delega la administración y gestión de un bien o servicio público para que un privado la ejecute. El contrato de APP desarrollado para el proyecto de vivienda en Recife incluye: i) la construcción de las unidades habitacionales (entre 2 y 3 habitaciones). Cada proyecto puede tener unidades en venta y/o en arriendo. Las unidades pueden ser de diferentes precios. También pueden incluir la comercialización y explotación de una planta baja con servicios comerciales. ii) Deben incluir los muebles y electrodomésticos básicos listos para vivir. iii) Gestión del condominio en cuanto al mantenimiento de los edificios y la vigilancia y limpieza de zonas comunes, iv) Gestión de cartera inmobiliaria, con relación a la selección, gestión y recaudo de las ventas y los arriendos; y la explotación de las áreas comerciales. v) Trabajo social para el seguimiento y acompañamiento de las familias y formación para la convivencia y etc. Es un contrato a 25 años, que promete una TIR de 10,81%, cuenta con un pago publico mensual (municipio y Federal) que representa el 68%; el alquiler social el 11%; la venta de las unidades 16.2%; y 4% de los alquileres comerciales. El monto total del contrato se estipula en la sumatoria de los CAPEX y OPEX a lo largo de 25 años. *Asignación de unidades y selección de beneficiarios:* El alquiler se definió de modo proporcional y con base en una mezcla de unidades para familias de diferentes niveles de ingreso. Se hizo una calibración para que los alquileres no comprometan más del 15 al 25% del ingreso familiar y por otro lado aporten los ingresos necesarios al privado. Se buscó entonces una mezcla de unidades con costos diferentes y disponibles para familias de diferentes niveles de ingreso viviendo en el mismo lugar. El contrato de arriendo a los inquilinos es a 30 meses. La selección de beneficiarios se fundamenta en criterios de participación (Ingresos de hasta R\$ 4620, vivan en Recife, en áreas de riesgo y que haya un adulto responsable para firmar el contrato) y Criterios de priorización (mujeres cabeza de hogar, o personas LGBT víctimas de violencia, o hogares con adulto mayor cabeza de hogar). *El éxito del proyecto se mide* en dos partes: Éxito del contrato y éxito del proyecto con indicadores en 3 dimensiones: Operacionales, Bienestar y desarrollo socioeconómico de las familias (para el gobierno este es el resultado de la política pública), Y Sostenibilidad y transparencia de la empresa. En caso de tener una calificación baja en un momento, esta puede traducirse en una penalidad que puede impactar hasta en un 20% del monto mensual que factura como Pago del Gobierno.

HABITAT ARGENTINA – Edificio en La Boca ONG fundada en 2002 en un contexto de crisis social e inicia con proyectos de vivienda propia en zonas de segundo cordón urbano. A partir de 2006 hace un diagnóstico en zonas urbanas de Buenos Aires. Y encuentra que hay cientos de familias viviendo en barrios de emergencia en medio de la ciudad incluso en zonas de patrimonio y valor turístico que pagan valores de mercado a pesar de vivir en condiciones precarias. Y por otra parte se encuentran muchos m2 de viviendas desocupadas y en deterioro sobre todo en la zona sur de la ciudad. Plantea un proyecto propio de construcción de un edificio de apartamentos para alquiler social en una época donde fue disruptivo y se veía el alquiler como precarizante. Desde Hábitat se ve como una opción para ofrecer vivienda adecuada a costos más asequibles. Compran un conventillo en medio de La Boca a punto de derrumbarse y hacen una rehabilitación del mismo. Habilitan 9 apartamentos en los que ya han pasado 38 familias. La inversión promedio por familia a lo largo de los años ha sido de \$5000. Las familias elegibles son aquellas con un historial de habitar en conventillos u hoteles pensión (5 o 6 años) en condiciones físicas de deterioro; no tener ingresos formales, ni garantías. Las familias que alquilan se logra que interrumpan una trayectoria de vivienda inadecuada y en 2 o 3 años se empoderen para entrar una ruta de alquiler formal u otra solución mejor, que no retrocedan. Es un alquiler de transición. El ejemplo sirvió

para posicionar e incidir con otros actores en la revisión de políticas y ley de alquileres que incluyera el componente de alquiler social, para facilitar el acceso de las familias al arriendo justo.

Panel 2 Cuellos de botella y claves para el financiamiento de proyectos de alquiler social

¿Como construir programas de arrendamiento social que sean viables, sostenibles y escalen? El arrendamiento social ha surgido como opción viable como alternativa para enfrentar el déficit. Pero esta opción enfrenta muchos retos desde la oferta y la demanda. **NAB Colombia GSG Impact** - Organización internacional que promueve la inversión de impacto- nos propone algunas reflexiones para ayudar a atraer la inversión de impacto hacia proyectos de vivienda social en alquiler. NAB Colombia busca mover la aguja de la inversión de impacto buscando las inversiones que “hacen el bien mientras les va bien”. La inversión de impacto es un capital catalítico que viabiliza soluciones innovadoras con capital financiero flexible y paciente para probarlas. Y así generar precedentes y lecciones aprendidas que puedan servir de ejemplo.

Las agencias y experiencias participantes en este panel plantean los aprendizajes de sus aproximaciones hacia la vivienda social en alquiler y los principales desafíos para asegurar su rentabilidad para atraer el capital privado de inversión.

Fundación Mario Santo Domingo presenta su experiencia con los macroproyectos Ciudad Bicentenario en Cartagena para 40000 habitantes y Villas de San Pablo en Barranquilla para 25000, en los cuales han podido ya atender a una población vulnerable significativa otorgando vivienda con el apalancamiento en los programas de subsidios de gobierno dirigidos a estas poblaciones prioritarias. No obstante, los logros alcanzados, la Fundación hace un análisis de asequibilidad que demuestra que en el mejor de los programas de subsidio, los programas de vivienda social para venta no logran llegar a los estratos más bajos. Por ello plantea un proyecto piloto de alquiler social con el cual esperarían llegar al menos al segundo decil de ingresos más bajo. La experiencia de los actuales desarrollos bajo el principio de acceso a la ciudad de los 15 minutos con toda la oferta de servicios de la ciudad en educación salud, comercio y etc. al alcance de las personas y además la experiencia de los programas ofrecidos por la Fundación en convivencia, buen vivir, construcción de comunidad, fortalecimiento de comunidades de base, liderazgo comunitario para que todos puedan tener oportunidades para mejorar su calidad de vida, constituyen una plataforma solida sobre la cual se podrían montar los programas de alquiler social que también requieren un acompañamiento cercano a la población. Además, al aumentar el volumen de personas que se benefician de los programas sociales también aumenta la eficiencia y productividad de estos, facilitando que los nuevos proyectos de alquiler social puedan ser rentables y atraer capital privado.

La Empresa Metropolitana de Vivienda y Desarrollo Urbano de la Ciudad de GUATEMALA, presento también su experiencia con el Programa de Vivienda Prioritaria por el cual el municipio diseño incentivos financieros a los desarrolladores que acompañen la iniciativa basados en los instrumentos de valor del suelo y coeficientes de edificabilidad que puede administrar la municipalidad a través de las licencias de construcción. Estos instrumentos financieros, más la confianza y certeza generada en la relación público privada, están siendo utilizadas para diseñar una nueva Operación Urbana Integral que incluye en sus ofertas la vivienda social en alquiler temporal, especialmente para familias reubicadas de zonas de riesgo o en proceso de transición de una emergencia. Existen inquietudes y desafíos acerca de cómo incorporar en el proyecto la sostenibilidad de todos los equipamientos e infraestructuras que se deben desarrollar

a la vez que se mantienen la función social y asequibilidad, dentro de una propiedad desarrollada pero que pertenece a la municipalidad.

HASTA CAPITAL Colombia presenta los avances de desarrollo de Multifamily en la región latinoamericana, principalmente en México, Chile y Colombia, aprovechando el know-how desarrollado en los USA. El Multifamily es un activo inmobiliario diseñado y construido desde su diseño para ser rentado; cuenta con un administrador profesional encargado de la operación (Asset Property Management) y de velar por la satisfacción de los arrendatarios. Tiene un dueño único o un grupo de inversionistas que le apuesta a un paquete o pool de rentas. En casi todos los países del mundo el multifamily que se empieza a desarrollar es para estratos altos porque hay una percepción de riesgos menor, excepto Chile donde se ha desarrollado en niveles medios. Con los aprendizajes se podrá llevar a niveles económicos más bajos esperando atraer inversionistas institucionales como los Fondos de Pensiones para llevar la alternativa de arrendamiento social. Los ejercicios para arriendo social aún no logran mostrar un cierre financiero viable. El desafío de partida es que los costos tanto en CAPEX como en OPEX son los mismos para vivienda de alto nivel como para los de bajo costo. El margen de ahorro de costos es muy poco como para compensar las rentas mucho menores. Haciendo una sensibilización a los costos e ingresos vimos que se requeriría reducir los costos en un 50% y aumentar las rentas en un 60% para que el proyecto fuera atractivo a inversionistas privados institucionales y financiadoras, lo cual lo sacaría del mercado objetivo de alquiler social. Aun debemos buscar otras opciones para hacerlo accesible y a la vez rentable.

CONSERVATORIO Panamá - Es un desarrollador privado de Panamá con la misión de crear impacto social positivo y mitigar los impactos negativos. En el sector residencial por cada unidad de alto nivel construyen una unidad de interés social. Además, desarrollan otros proyectos inmobiliarios como hoteles boutiques, y con usos e ingresos mixtos. Los proyectos en la zona histórica donde hacen intervenciones tienen un amplio rango de precios en el mismo proyecto, y han logrado una mezcla demográfica, con perfiles sicosociales que prefieren esta ubicación.

El centro histórico de Panamá presenta una oportunidad para hacer proyectos de renovación urbana que incluyen soluciones de vivienda social bien sea en arriendo o en propiedad. Se presenta una comparación de 2 proyectos en el centro histórico: 1 para venta construido por Conservatorio bajo el régimen de interés social y subsidiado por el gobierno VS. Otro construido por el gobierno de renta convencional. Desde el punto de vista de la factibilidad de un proyecto de alquiler social con inversión privada, este ejemplo de Panamá demuestra que con el nivel de subsidio adecuado y necesario se podría garantizar una rentabilidad adecuada para atraer un inversionista privado y reducir significativamente el peso de los costos de capital de la inversión inicial en construcción contando con la participación del inversionista privado.

V. Taller de recomendaciones y conclusiones

Recomendaciones de las mesas de trabajo

1. ¿Cómo habilitar la oferta de vivienda en alquiler? Modelo de oferta (vivienda nueva, vivienda rehabilitada, vivienda usada), pros y contras ¿qué recomiendan?

- La oferta de vivienda en alquiler (sea nueva, usada o rehabilitada) debe ser especializada, diseñada para ser arrendada y que permanezca en el tiempo como tal. Como lección de los Multifamily, entender desde el inicio que se deben considerar las necesidades de la población objeto y tomar en cuenta materiales y tecnologías que reduzcan los costos de mantenimiento, y viabilicen un precio asequible a las familias, etc.
- Entre las condiciones para habilitar la oferta está el rol del sector público: es importante modificar la política pública y la norma para canalizar el financiamiento por ej. los subsidios a este tipo de proyectos. O habilitando líneas de financiamiento para que privados puedan adquirir o rehabilitar edificaciones existentes para uso de arrendamiento. En las cuentas financieras públicas se debe también tomar en cuenta los costos de expandir infraestructura y equipamientos sociales que deben complementar a la vivienda social en arriendo, especialmente cuando los proyectos generan densificación.
- En cuanto a los tipos de oferta el gobierno puede promover: La oferta de vivienda nueva para alquiler - tiene más justificación para atender casos de familias que deben ser reubicados de zonas de riesgo ambiental o por cambio climático-. La reconversión y densificación de edificaciones o unidades individuales de familias que tengan el interés de expandir y poner en alquiler. Con la vivienda usada el gobierno puede promover la intermediación para facilitar la oferta de unidades vacías que existen para ponerlas en el mercado de alquiler social. La rehabilitación de edificios es otra opción, por ej de oficinas de gobierno.
- El gobierno puede implementar alianzas publico privadas para el desarrollo de proyectos de arrendamiento social, que son estructurados con base en un componente de subsidios. En estos casos se recomienda establecer mecanismos contractuales, judiciales y legales que den garantía de la sostenibilidad de los subsidios en el largo plazo, más allá de los cambios de gobierno, para asegurar mantener la oferta de vivienda asequible en arriendo.
- El rol del sector privado es una oportunidad de nuevos negocios inmobiliarios. Aunque los constructores en general ven más costosa la rehabilitación de edificaciones versus las nuevas, la adecuación urbana también es una oportunidad. También el sector privado se puede involucrar en la gestión y operación de los proyectos, y en la estructuración de estos.
- También las empresas y organizaciones sociales pueden participar en habilitar condiciones para que surja esta oferta. La estructuración y participación de las nuevas empresas sociales en este sector puede bajar los costos de los proyectos.
- Los proyectos tendrán mayor factibilidad si se incluye una mezcla de usos, con equipamientos, servicios que complementan la vivienda y generan ingresos.
- La integración socioeconómica (inquilinos de distintos niveles de ingreso en unidades de distinto valor compartiendo zonas comunes) puede ser un desafío por el temor al no pago de los de menos ingresos. Pero en la medida que existan los incentivos y controles correctos debería funcionar. La integración tiene beneficios políticos y económicos.
- Se recomienda un acompañamiento social muy de cerca e intensivo, muy recomendable que sea desde gobiernos y organizaciones locales y cercanos, no desde el nivel central o nacional.

- Importancia de implementar mecanismos de regulación (por ej. El aprovechamiento y/o administración de la captura de valor del suelo) y jurídicos que den flexibilidad para las inversiones en rehabilitación e incentiven la oferta de edificaciones subutilizadas o vacías, por ejemplo, en zonas de patrimonio histórico.
- Se debe poder medir también los efectos e impactos de la política y del arriendo social que permitan medir el cambio en la situación de la familia en comparación con la situación a la entrada al programa.
- Mecanismos para medir el acompañamiento y los impactos sociales para poder verificar el éxito de la política y también atraer a inversionistas de impacto de los fondos catalíticos. Estudios de impacto en salud y bienestar, y educación y bienestar de las familias podrían demostrar este cambio en la condición de las personas.

2. **¿Cómo identificar la demanda para vivienda en alquiler? ¿Cómo llegar a los sectores de más bajos ingresos? En función del modelo de oferta.**

- La demanda potencial es variada y no tiene las mismas necesidades y por tanto debe conocerse más esa demanda (Adultos mayores, habitantes de la calle, mujeres víctimas de violencia, etc.) Cada uno requiere una oferta con características de diseño, servicios, seguridad especializada.
- Es importante profundizar en el conocimiento de la demanda. Caracterizar a los distintos grupos meta. Esos análisis cualitativos permiten conocer sus necesidades, preferencias y capacidades. Por ej necesidades de localización, de tamaño, características y servicios. Y también conocer la capacidad de pago de los hogares para diseñar el producto que sea accesible.
- Importante por lo tanto hacer una caracterización más profunda de la demanda para poder desarrollar soluciones adecuadas a los perfiles específicos. Esto facilitaría establecer la mezcla de usuarios y niveles socioeconómicos. Podrían existir unidades de renta controlada a la vez que unidades de renta libre.
- En el proceso de caracterización se puede apoyar en ciertas empresas u organizaciones como las cajas de compensación y fondos de empleados para precisar los perfiles de necesidades y capacidades de poblaciones objeto. O también puede ser hecho por organizaciones locales como municipios y organizaciones sociales que puedan además hacer el acompañamiento social a largo plazo. Conocer bien la demanda es clave para direccionar bien lo que se está ofreciendo.
- Los municipios pueden tener un rol clave en el levantamiento de la demanda y posibles beneficiarios elegibles, con el estudio de los posibles beneficiarios y sus perfiles.
- Es importante desarrollar criterios de identificación y priorización de beneficiarios que garanticen el éxito del proyecto privado y también el logro de las metas de la política.
- Desde la política pública visualizamos una aspiración final de un modelo justo de alquiler social para servir a población actualmente en la informalidad. Sin embargo, se puede iniciar a viabilizar el arriendo social con una perspectiva gradual de corto, mediano y largo plazo. Por ej. iniciando con proyectos orientados a población formal de ingresos medios o medio bajo, que son más atractivos a los inversores por su capacidad de pago más estable, y gradualmente generar experiencia y capacidades para llegar a los de menores ingresos y que están en la informalidad.
- También integrar en la estructuración de los proyectos la mezcla de usos y de ingresos, de tipos de tenencias diferentes, diferentes tipos de unidades que permiten generar recursos para subsidios cruzados. Esto permite incluir en el proyecto a los grupos de más bajos ingresos, ya que los otros usos o unidades de mayor valor pueden compensar los menores arriendos que pagan. Además, esta puede ser la clave al final para hacer rentable y atractiva la inversión en su conjunto.

- Se deben diseñar e implementar incentivos positivos de cumplimiento tanto respecto al pago oportuno como al cumplimiento de parámetros de convivencia. Ej los programas de arriendo social con subsidio de Chile asignan puntajes a las familias por pago cumplido y o por otros parámetros. Estos puntajes les permiten ranquearse para entrar en las listas y programas gubernamentales de asignación de viviendas propia.
- Es importante generar liderazgos internos dentro de las comunidades de beneficiarios dentro del programa que ayudan a la integración, al buen vivir y al cumplimiento de pagos

3. ¿Cómo financiar el modelo? Opciones de financiamiento y en función de ellas, identificar modelos de recuperación, tipos de incentivos a la inversión que permitan la inclusión de los sectores de más bajos ingresos.

- Importante la conformación y desarrollo del ecosistema de alquiler social con desarrolladores interesados, ONGs u organizaciones sociales, más el gobierno. Otros posibles modelos con actores privados tipo asociaciones comunitarias o Organizaciones de la Sociedad Civil que pueden recibir subsidio y también pueden asumir el desarrollo de los proyectos.
- Con esa articulación se puede hacer una mezcla financiera publico-privada. Se podrían poner incentivos normativos como exención o reducción de impuestos y captura de plusvalías y monetizarlas para generar beneficios a los desarrolladores.
- Incentivos fiscales tributarios, regulatorios como explotación de potenciales constructivos o recuperación de plusvalías. Mecanismos de contratos garantizados con un mecanismo de garantía de los pagos
- Otros incentivos es subsidiar a la oferta desde la gestión local. Por ej. los incentivos al incremento de índices urbanos o de edificabilidad que hasta ahora se han usado en vivienda nueva, pero se podrían dirigir a estos proyectos aprovechando el valor del suelo.
- También implementando los mecanismos por intercambio de cargas y beneficios para que se otorguen incentivos (Ej. Coeficientes de edificabilidad) a los desarrolladores que inviertan en los programas de gobierno con una menor rentabilidad, pero que pueden luego aplicar los beneficios en otros proyectos más rentables.
- El financiamiento debe ser mixto con públicos, privados y ONGs. Elemento fundamental para la participación privada es lograr controlar riesgos mediante mecanismos de seguridad de pago, de identificación de demanda y certeza en cuanto a la participación y articulación de los actores que deben intervenir en cada una de las fases de la cadena. Se requiere un trabajo de articulación
- Para que esto funcione en el tiempo deben tenerse modelos escalables, por ejemplo, teniendo en cuenta que es clave el acompañamiento social y la necesidad de tener ONGs o actores especializados e integrar el pago de ese servicio en los modelos.
- Debe generarse una ecuación de rentabilidad equilibrada donde se distribuye la rentabilidad por ej. el gobierno tendrá una menor rentabilidad esperada, mientras la del privado será mayor, pero también con la oportunidad de negociar una menor rentabilidad privada cuando se ofrece un subsidio seguro a la oferta.
- Fundamental que existan incentivos públicos, ej subsidios. Pero también el financiamiento no tradicional podría ser aplicado en formas diversas para facilitar atraer la inversión privada. Ej fondos de garantías para mitigar la percepción de riesgo de no pago; Fondos de recursos de los Seguros.

- La Banca de desarrollo y multilateral son actores claves para abrir el mercado, generar efectos demostrativos y que apoyen en la mitigación de riesgos para generar confianza en este mercado.
- El marco de las alianzas público privadas y los contratos de concesión en Brasil constituyen un mecanismo concreto para captar la participación del sector privado y la canalización de los subsidios. Estos contratos están respaldados con un fondo nacional diseñado para respaldar este tipo de proyectos.

CONCLUSIONES

- El arriendo SI. Es una alternativa complementaria, estable, segura que debe incorporarse en una buena política de acceso a la vivienda adecuada. Es un instrumento que ha funcionado en otros países y no representa una condición de precariedad por sí mismo.
- Desde el punto de vista de política pública se debe reconocer que detrás del déficit de vivienda existente existe una variedad de personas y hogares con necesidades, preferencias y capacidades diferentes y por tanto la respuesta de la oferta o de la política no debe ser uniforme, por ejemplo, con unidades en propiedad. El alquiler en general es una opción que puede responder de manera más flexible a estos perfiles diferentes en la demanda.
- El alquiler social como parte de una política pública - bajo precios que son controlados, manejados, estructurados – permite mantener la asequibilidad de largo plazo de las unidades ofrecidas. Es decir que mantiene un stock de vivienda que se ofrece dentro del mercado de alquiler social por un largo plazo. En contraste, en su mayoría las políticas aplicadas en la región que ofrecen subsidios a la compra de vivienda social otorgan a las familias un patrimonio del cual luego son libres de intercambiar a otro precio en el mercado formal. Es decir, reciben inversión pública para un objetivo social que es ofrecer vivienda accesible, pero esta inversión puede ser capitalizada por las familias y en el largo plazo las unidades salen del stock de la oferta social.
- El alquiler cumple una función económica con respecto al ciclo económico de los hogares desde que nacen hasta que queda el nido vacío, con necesidades y capacidades diferentes y cambiantes; o frente a muchos otros tipos de hogares, o de situaciones o preferencias sociodemográficas (migrantes, hogares unipersonales, parejas sin hijos, mujeres cabeza de hogar, etc.). El alquiler es una respuesta mucho más flexible frente a esta diversidad de situaciones algunas de las cuales son transitorias. Las familias pueden evolucionar y mudarse de vivienda cuando cambien o mejoren sus circunstancias, pero las unidades permanecen asequibles y al servicio de otras familias que presentan la misma problemática inicial de necesidades
- Desde el punto de vista de política pública debe tomarse en cuenta que los subsidios al alquiler social a través de la demanda no funcionan si no existe una acción simultánea sobre la oferta. Si no existe una oferta especializada y lista capaz de entender las preferencias de la demanda para ofrecer las respuestas que espera, entonces los subsidios a la demanda solos no van a funcionar. Esto lo demuestra la experiencia de Chile y la de Colombia.
- A nivel microeconómico y de la factibilidad de los proyectos privados de alquiler social, para que cierre la ecuación es necesario superar algunas barreras desde las percepciones hasta el abordaje de los riesgos objetivos. Para ello se debe: i) Empezar por cambiar la mentalidad de desarrolladores e inversionistas para reconocer que el alquiler social puede ser un negocio. ii) adoptar o acudir a mecanismos de mitigación de riesgos como por ej: fondos de garantías, pagos garantizados del gobierno, garantías de gobierno como codeudor, financiamientos catalíticos y blandos, u otros mecanismos financieros que ya existen.

- La oferta de vivienda social en alquiler puede provenir de diferentes fuentes: vivienda nueva que se produce para alquilar, vivienda usada, rehabilitación de edificios o unidades vacantes, propiedades públicas cuyo uso se redirecciona, etc. Pero en los casos que se requiere una inversión adicional, especialmente con participación privada, la factibilidad de los proyectos en el largo plazo puede aumentar cuando se introduce una mezcla de usos, de tipos de tenencia, de diferentes unidades a diferentes precios, y de diferentes grupos de ingresos. Esto puede equilibrar los ingresos y permitir subsidios internos cruzados para ofrecer unidades en alquiler social.
- La oferta debe estar diseñada a partir de un conocimiento profundo de la demanda y de los perfiles de la población objeto para conocer sus necesidades, preferencias y capacidades a fin de ofrecer un producto que sea atractivo y accesible, y así tener un acierto de negocio, pero también de política pública.
- La participación del gobierno en forma de subsidios abiertos, o financiamiento blando o garantías, puede ser clave con carácter complementario para cerrar la brecha que impide llegar hasta las familias que sean objeto de la política.
- Finalmente, es claro que la gestión de las propiedades y el acompañamiento social mediante un “Administrador Social especializado” es clave, sobre todo cuando se trata de varias unidades y familias que comparten la misma infraestructura. Esto garantiza la integración, reduce la rotación y permite prevenir situaciones de no pago.

Anexo 1: Experiencias e iniciativas de Alquiler Social en América Latina y el Caribe

Corporación INNOVA (Municipio de Recoleta en Santiago de Chile)

Recoleta es un municipio peri central de la municipalidad de Santiago que alberga población migrante, presenta altos niveles de hacinamiento (13% de las viviendas). Déficit estimado de viviendas es de 2500. INNOVA es una corporación municipal de innovación en desarrollo económico y social de la comuna y un instrumento clave en el marco de la estrategia de desarrollo de los servicios populares para entregar a los ciudadanos bienes y servicios que no pueden alcanzar mediante el mercado. Por ej. la Inmobiliaria popular es una de las unidades de la corporación.

Contexto: En 2013 el gobierno crea un subsidio a la demanda para acceder al arriendo, pero tuvo poca aplicabilidad ya que no había una oferta que respondiera a esta demanda. El mercado del arriendo es privado, atomizado, disperso y abusivo y no se interesó en esta oportunidad. En 2017 se modifica y se introduce el subsidio para entidades sin ánimo de lucro que generen oferta de vivienda social para arriendo.

El primer proyecto de arriendo social de INNOVA justamente nace del aprovechamiento del Subsidio a organizaciones sin fines de lucro para proyectos de vivienda en alquiler. Las familias pagan un denominado “PRECIO JUSTO” (copago definido en función de los ingresos) que equivale al 25% de su ingreso familiar, sin barreras de acceso como garantías o gastos comunes. Junto con la vivienda se despliega un plan de acompañamiento social. El otro componente del modelo es buscar la replicabilidad y por ello se busca asegurar su rentabilidad o equilibrio.

Los proyectos se ubican en terrenos céntricos con alta accesibilidad a los servicios (educación, salud, transporte, recreación, servicios populares, etc.) de la Ciudad (ciudad de los 15 minutos). Es una ubicación de alto atractivo y valor en términos de mercado. Ejemplo: 38 departamentos, en 1500 m². Área individual de 57m² con 3 hab, 1 baño, 1 terraza, 1 bodega y parqueo; se ofrece zonas comunes y servicios sociales, ofrecen consejería 24/7. Viene con muebles de cocina, baño.

El municipio puso el 15% del valor de proyecto vía los subsidios a programas tradicionales de vivienda nueva terminada. Además, aportan el suelo.

El proceso de selección de arrendatarios fue mediante criterios como Violencia intrafamiliar, precariedad material, o hacinamiento que se incorporaron en una fórmula de valoración. Las aplicaciones se hacen vía plataforma web con soporte presencial. En la primera ronda de vivienda social en alquiler aplicaron 3000 familias y clasificaron 350. Como resultante el 90% pertenecen al grupo de familias más vulnerables y pobres. Las familias seleccionadas incluyen un 92% jefas de hogar, 37% víctimas de violencia intrafamiliar, 16% adultos mayores, 16% familias migrantes, 18% de otros municipios.

La recuperación proviene de: familias que cumplen el requisito de haber recibido subsidio de arriendo del estado. Traído a valor presente este subsidio de arriendo financió el costo de la construcción (y por tanto no representa un ingreso operacional para INNOVA). El copago mensual aportado por las familias

es proporcional a sus ingresos siendo el mínimo de \$71 y el máximo \$202. El arriendo promedio es de \$134. El proyecto ha presentado una muy baja tasa de morosidad. Los ingresos operacionales cubren el 85% de los costos operacionales. Hay un subsidio público a la operación de los servicios sociales prestados a las familias.

Plan de acompañamiento intensivo – (es la clave del modelo de la agencia habitacional) diseñado para acompañar a las familias en varios aspectos sociales, económicos, y personales, etc. Hay un reglamento de convivencia (no de copropietarios porque el municipio es el propietario). Gracias a la articulación con otros equipos municipales a los inquilinos se les facilita enlazarse con otros actores públicos para atender las necesidades de la comunidad. Adicionalmente múltiples colaboraciones institucionales y académicas para ofrecer servicios variados. En varios casos se apoya a las familias también para hacer la transición hacia la vivienda en propiedad accediendo a los otros programas de vivienda de la municipalidad, apoyándoles en el ahorro y la preparación para la adquisición de la vivienda.

Los nuevos proyectos están diseñados en forma más flexible para poder acomodar diferentes situaciones y transiciones de las familias.

COMFAMA – Programa de Arrendamiento Social

COMFAMA es una Caja de Compensación Social para el departamento de Antioquia en Colombia. Es una empresa social de carácter privado, autónoma y vigilada por el Estado, Se oficializan en Colombia en 1957, son una iniciativa gremial para ofrecer servicios de bienestar a los empleados y empresas afiliadas al sistema con un alcance geográfico determinado. Su misión es mejorar la calidad de vida de los trabajadores y de sus familias a través de la compensación social, impactando al departamento de Antioquia

El Programa de Arrendamiento Social de COMFAMA es un programa financiero y social para consolidar el patrimonio de las familias apoyándoles a obtener una vivienda en arriendo con opción de compra en propiedad. Dirigido a familias formales, empleados de los afiliados, con ingresos hasta 1.5 Salarios Mínimos Mensuales; con baja capacidad de ahorrar para una prima inicial de compra de vivienda y a la vez pagar un canon de arrendamiento.

COMFAMA desarrolla los programas de vivienda en forma directa y propia o en alianzas con otros (municipalidades, fundaciones o empresas). La Caja realiza aportes como los terrenos u otros en especie como estructuración, gestión del proyecto y se encargan de la comercialización social. También destinan un porcentaje (20%) de las viviendas al programa de arriendo social.

El programa ofrece a las familias habitar la vivienda desde el primer momento. Durante 24 meses son arrendatarios y van consolidando un ahorro para la cuota inicial a través de sus primas laborales, cesantías y ahorro propio Son además beneficiarios de subsidios gubernamentales para la compra, subsidios para el arriendo y subsidios de la Caja. Se preparan además para acceder al crédito para la compra de la vivienda.

La familia que arrienda por 24 meses recibe el equivalente a 0.6 SMMM de subsidio al canon de arriendo por parte de la Caja, pero deben hacer un ahorro forzoso (ahorro mensual, cesantías, primas, cuota extra). Mediante el ahorro recogen entre el 15 y 20 % del valor de la vivienda como cuota inicial. A los 24 meses se les da un subsidio de 30 SMM de la Caja por ser afiliados y les apoyan en gestionar el subsidio

concurrente de gobierno, y luego se les apoya en la gestión del crédito concurrente que continúan pagando como propietarios

Financiamiento propio: Mediante su FOVIS (Fondo de Vivienda Social) COMFAMA hace la compra (a terceros) o la inversión en las viviendas de alquiler y las entregan a una fiduciaria que se encarga de la gestión, administración de la propiedad. y el recaudo. Con las empresas afiliadas a la Caja se hace la selección de las familias, con criterios de buen desempeño y estabilidad laboral y que permite consolidar el ahorro en el futuro. Seleccionan las familias, pero les hacen un acompañamiento permanente con programas sociales y financieros para ayudarles en sus compromisos, ayudarles a prepararse para el momento de la compra, y para tener alertas tempranas y evitar que las familias tengan un proceso fallido. Además, ingresan en los programas de acompañamiento a comunidades para que haya empoderamiento y corresponsabilidad con esa propiedad y su entorno.

Aprendizajes:

Estos modelos de arrendamiento son claves para las familias de más bajos ingresos que no alcanzarían a acceder a la vivienda en propiedad si tuviesen que pagar simultáneamente arriendo y cuota.

El éxito del programa es el acompañamiento para la transformación de hábitos financieros de las familias. La participación de los empleadores es clave para generar condiciones favorables económicas durante el programa. Además, es clave mantener comunicación con las familias y detectar alertas tempranas.

Retos:

Seguimiento y gestión permanente para el mantenimiento y reparación de las viviendas.

La corresponsabilidad de las familias en el proceso es un no negociable para entrar al programa, para que no se vuelvan asistencialistas y finalmente asuman la responsabilidad de lo que será propio.

Deducción de nómina para lograr que los compromisos mensuales lleguen directo a la fiducia.

Establecer alianzas publico privadas que permitan expandir la inversión y el apoyo a los proyectos.

Factores de éxito:

Haber tenido la oportunidad de trabajar con ministerios y gobiernos incluyentes y abiertos al diálogo y la concertación en el desarrollo de las políticas. Esto ha permitido por una parte comprender los esquemas y regulaciones de la política para saberlas aprovechar para beneficio de más familias, pero permitió también por ejemplo que se negociara el subsidio concebido para la adquisición de vivienda para que se abriera a la situación del subsidio para el arriendo con opción de compra.

RECIFE - Proyecto Piloto de Vivienda social por arriendo mediante APP

La Unidad de Alianzas Estratégicas del Municipio de Recife es la encargada de estructurar las alianzas Publico Privadas APP en temas de salud, educación, infraestructura y hábitat social. El modelo presentado es una APP de vivienda y arrendamiento social.

Recife es una ciudad en el Nordeste que emprende soluciones del hábitat con el apoyo del gobierno federal que aporta gran parte de los terrenos para ser desarrollados por el municipio. Hace 2 años el

Programa MICMV fue modificada para incluir un método para vivienda social a través del arriendo social. Este es un proyecto piloto en Brasil cuya estructuración comenzó hace 2 años y medio.

Objetivos del proyecto:

- Disponibilizar y ofrecer vivienda social digna, que sea un buen lugar para vivir bien con acceso a los servicios de la ciudad. Por eso se están localizados en el centro de la ciudad. Hasta ahora se han estructurado proyectos para 1128 unidades habitacionales para 5000 personas.
- Reocupar el centro de la ciudad que ha sido desocupado y abandonado.

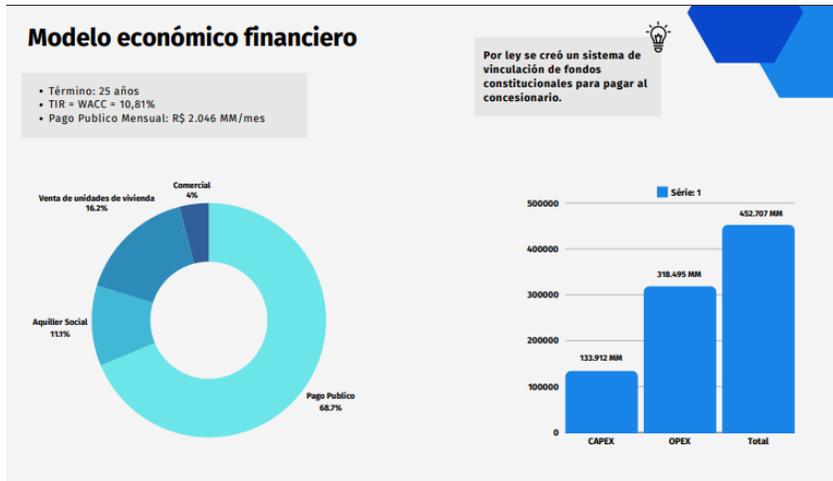
El instrumento o mecanismo central es una APP - un contrato administrativo a largo plazo que delega la administración y gestión de un bien o servicio público para que un privado la ejecute. Las responsabilidades del Contratista en una APP incluyen o pueden incluir: i) Diseño del Proyecto de ingeniería y arquitectura; ii) Construcción y ejecución del proyecto; iii) Operación del proyecto; iv) Financiación; v) Mantenimiento; vi) Explotación Económica.

Más específicamente el contrato de APP desarrollado para el proyecto de vivienda en Recife incluyeron: i) la construcción de las unidades habitacionales (entre 2 y 3 habitaciones). Cada proyecto puede tener unidades en venta y/o en arriendo. Las unidades pueden ser de diferentes precios. También pueden incluir la comercialización y explotación de una planta baja con servicios comerciales. ii) Deben incluir los muebles y electrodomésticos básicos listos para vivir. iii) Gestión del condominio en cuanto al mantenimiento de los edificios y la vigilancia y limpieza de zonas comunes, iv) Gestión de cartera inmobiliaria, con relación a la selección, gestión y recaudo de las ventas y los arriendos; y la explotación de las áreas comerciales. v) Trabajo social para el seguimiento y acompañamiento de las familias y formación para la convivencia y etc.

Las propiedades impactadas son en principio: 3 inmuebles existentes que van a ser rehabilitados-modernizados y otros 3 en terrenos donde se realizaran construcciones nuevas. Los precios de venta de las unidades deben estar bajo el límite de precio fijado por la política de MCMV y el resto son para arriendo social

Modelo económico financiero:

Es un contrato a 25 años, que promete una TIR de 10,81%, cuenta con un pago público mensual de aproximadamente 2 millones de reales por mes. Para la sostenibilidad financiera por el lado de los ingresos el pago público (municipio y Federal) representa el 68%; el alquiler social el 11%; la venta de las unidades 16.2%; y 4% de los alquileres comerciales. Los gastos de capital estimados son de 133 millones de reales a 25 años, mientras los gastos operacionales estimados son de 320 millones aprox. Para un gran total de 452 millones, que constituye la base del contrato a 25 años.



Para que el privado tenga certeza de los pagos públicos se creó por ley una vinculación de un fondo constitucional de garantías basada en el Fondo Constitucional en caso de ocurrir algún cambio en el nivel público.

Asignación de las unidades y selección de beneficiarios de arriendo:

El alquiler se definió de modo proporcional y con base en una mezcla de unidades para familias de diferentes niveles de ingreso. Se hizo una calibración para que los alquileres no comprometan más del 15 al 25% del ingreso familiar y por otro lado aporten los ingresos necesarios al privado. Se buscó entonces una mezcla de unidades con costos diferentes y disponibles para familias de diferentes niveles de ingreso viviendo en el mismo lugar.



En total se estarían ofertando 637 unidades en alquiler que se distribuyen entre las franjas de ingresos así:

- Faixa A: 225
- Faixa B: 169
- Faixa C: 169
- Faixa D: 225
- Faixa E: 169

El contrato de arriendo a los inquilinos es a 30 meses. En caso de dificultades en el pago del alquiler de las familias se hace un seguimiento para buscar regularizar su situación, pero en caso de no lograrlo existe un protocolo de salida. El riesgo de impago es compartido entre el operador y el gobierno en un 38%

La selección de beneficiarios se fundamenta en criterios de participación (Ingresos de hasta R\$ 4620, vivan en Recife, en áreas de riesgo y que haya un adulto responsable para firmar el contrato) y Criterios de priorización (mujeres cabeza de hogar, o personas LGBT víctimas de violencia, o hogares con adulto mayor cabeza de hogar)

Evaluación de éxito:

El éxito del proyecto se mide en dos partes: Éxito del contrato y éxito del proyecto con indicadores en 3 dimensiones:

1. Operacionales
2. Bienestar y desarrollo socioeconómico de las familias (para el gobierno este es el resultado de la política pública)
3. Sostenibilidad y transparencia de la empresa

En caso de tener una calificación baja en un momento, esta puede impactar hasta en un 20% del monto mensual que factura como Pago del Gobierno.

Los principales desafíos del proyecto:

El proyecto aún no ha sido implementado. En 45 días se va a publicar la licitación para escoger al aliado privado. El desafío será encontrar aliados privados interesados, y también la alta dependencia de los subsidios para asegurar la sostenibilidad del negocio. Además, no se ha contabilizado el subsidio del terreno que es aportado por el estado igualmente.

HABITAT ARGENTINA – Edificio en La Boca

ONG fundada en 2002 en un contexto de crisis social e inicia con proyectos de vivienda propia en zonas de segundo cordón urbano. A partir de 2006 Hábitat hace una exploración y diagnóstico para iniciar intervenciones en zonas urbanas de Buenos Aires. Encuentra que hay cientos de familias viviendo en barrios de emergencia en medio de la ciudad incluso en zonas de patrimonio y valor turístico. Pagan valores de mercado a pesar de vivir en condiciones precarias. Y por otra parte se encuentran muchos m² de viviendas desocupadas y en deterioro sobre todo en la zona sur de la ciudad.

Se plantea un proyecto propio de construcción de un edificio de apartamentos para alquiler social en una época donde fue disruptivo y se veía el alquiler como precarizante. Desde Hábitat se ve como una opción para ofrecer vivienda adecuada a costos más asequibles. Compran un conventillo en medio de La Boca al lado de dos conventillos hoteles que estaban todos a punto de derrumbarse y hacen una rehabilitación del mismo. En un espacio no atractivo para desarrolladores se habilitan 9 apartamentos en los que ya han pasado 38 familias. La inversión promedio por familia a lo largo de los años ha sido de \$5000. Las familias elegibles son aquellas con un historial de habitar en conventillos u hoteles pensión (5 o 6 años) en condiciones físicas de deterioro; no tener ingresos formales, ni garantías. Existe una barrera de altas comisiones y las barreras sociales de discriminación de las inmobiliarias formales.

Las familias que alquilan se logra que interrumpan una trayectoria de vivienda inadecuada y en 2 o 3 años se empoderen para entrar una ruta de alquiler formal u otra solución mejor, que no retrocedan. Es un alquiler de transición.

El ejemplo sirvió para posicionar e incidir con otros actores en la revisión de políticas y ley de alquileres que incluyera el componente de alquiler social, para facilitar el acceso de las familias al arriendo justo.

Dado que este tipo de inversiones son muy altas, Hábitat está en proceso de implementar una Inmobiliaria Social para mejorar la información y las condiciones de contratación de los arrendatarios y arrendadores y activar el mercado de arrendamiento.

Desafíos para escalar:

Se requiere un acompañamiento social desde la convocatoria a los talleres para conocer el proyecto y las posibilidades. Hay un trabajador social permanente para la adaptación a la vida comunitaria en el condominio.

No hemos logrado la escalabilidad por el costo de inversión. Pero es clave la confianza para la sostenibilidad y asegurar que cada parte del sistema tiene un rol y unas expectativas como por ejemplo para el sector privado del inversionista.

Anexo 2: Experiencias y claves para el financiamiento de proyectos de alquiler social

Fundación Santo Domingo – Colombia

La Fundación tiene como misión que más personas en Colombia puedan proveer bienestar a sus familias y hacer un país más sostenible y equitativo. Hacen inversiones en 4 líneas: Educación, Salud, Medio Ambiente, y Desarrollo Territorial (enfocado en Barranquilla y Cartagena). En este último haciendo desarrollos de vivienda con modelos centrados en las personas y las comunidades para mejorar la calidad de vida y fomentar la movilidad social. En Villas de San Pablo en Barranquilla se ofrecerán unas 20 mil soluciones. Y en Cartagena en Ciudad del Bicentenario tiene un potencial de 40 mil viviendas. Ya se tienen 15000 habitantes en San Pablo y 25000 en Bicentenario, bajo programas de vivienda en propiedad muy en línea con las políticas de vivienda del gobierno. Desde los programas de vivienda por autoconstrucción, los programas de vivienda gratuita y los programas actuales de subsidios parciales, todos enfocados en convertir a Colombia en un país de propietarios.

La idea no solo es desarrollar vivienda como inicio de vida, sino también dar acceso a la ciudad de 15 minutos que se compone de toda la oferta de servicios de la ciudad en educación salud, comercio y etc. al alcance de las personas. Adicionalmente en los macroproyectos se tiene apertura a muchas personas diversas - desde los que han sido desplazados de la violencia o por desastres, los que autoconstruyen, los beneficiarios de subsidios, o los que pagan hasta 30 mil dólares por una vivienda-, lo que constituye un reto de integración y movilidad sociales. Por ello se despliegan programas de convivencia, buen vivir, construcción de comunidad, fortalecimiento de comunidades de base, liderazgo comunitario para que todos puedan tener oportunidades para mejorar su calidad de vida. Se complementa con iniciativas de generación de ingresos de las personas para que se convierta en un proyecto de vida para las familias y trabajar por iniciativas de la comunidad y los colectivos.

Por qué una nueva propuesta de vivienda en alquiler

Tanto en Colombia como en la región se observa que el arrendamiento ha continuado creciendo y convertirse en propietario no es una realidad accesible para muchos. Entonces los programas de acceso diferencial como el alquiler social pueden ser una alternativa.

En ausencia de los subsidios de adquisición Mi Casa Ya, solamente el 20% de la población de mayor ingreso tendría la capacidad financiera de acceder a una vivienda de interés social.

Demanda ¿Qué puede comprar la gente?

Simulación acceso de vivienda

Decil	Ingreso promedio	LTI Sin Subsidio	LTI Mi Casa ya No FRECH	LTI Mi Casa ya SI FRECH	LTI Mi Casa Ya (Concurrencia)
1	177,091	659%	448%	350%	240%
2	449,268	260%	177%	138%	94%
3	700,312	167%	113%	88%	61%
4	941,320	124%	84%	66%	45%
5	1,150,015	102%	69%	54%	37%
6	1,414,662	83%	56%	44%	30%
7	1,821,587	64%	44%	34%	23%
8	2,373,353	49%	33%	26%	
9	3,367,619	35%	27%	21%	
10	7,878,000	15%	12%	9%	

Modelo misión cartera hipotecaria.

Valor Vivienda: 104,4 mill

Tasa de interés: 15,89%*

Subsidio Frech: 4 P.P

Periodo: 240 meses**

Ahorro hogar: 10% valor vivienda

■ Carga financiera excesiva (No permitida por ley)

■ Carga financiera alta (Permitida por ley)

■ Carga financiera óptima

Fuente: * Tasa de Interés Adquisición VIS Pesos
** Superfinanciera de Colombia

Fuente: Cálculos propios con Gran Encuesta Integrada de Hogares (2021)



En comparación del crédito hipotecario, el arrendamiento presenta una menor carga financiera para los hogares, permitiendo acceso a algunos deciles más bajos

Demanda ¿Qué puede comprar la gente?

Carga financiera hogares en arrendamiento por decil de ingreso

Decil	Proporción hogares en arriendo	Canon promedio	Proporción ingreso destinado a vivienda
1	42.4%	183,024	59%
2	48.8%	281,704	49%
3	54.5%	343,731	40%
4	58.3%	397,118	37%
5	58.2%	413,343	32%
6	54.1%	466,268	28%
7	53.0%	501,648	24%
8	49.8%	568,094	21%
9	41.9%	681,197	18%
10	32.2%	1,095,897	15%

Fuente: Cálculos propios con Gran Encuesta Integrada de Hogares (2021)



El análisis de asequibilidad a la vivienda en Colombia por deciles y su acceso a la vivienda bajo los distintos programas de vivienda muestra que con subsidios de gobierno y concurrente con subsidios de las Cajas en el mejor de los casos llegan al decil 7, pero no llega a las personas más vulnerables. Sin embargo en la modalidad de arriendo de vivienda digna se podría lograr llegar a los deciles más bajos por ej. desde el decil 3. Esto permitirá duplicar la población que podría acceder a vivienda adecuada.

Los desafíos o riesgos que nos preguntamos cómo superar:

Estamos en el proceso de estructuración de un proyecto de vivienda social en alquiler y los retos que debemos responder son:

- ¿Como lograr un modelo accesible de vivienda? Sobre todo como aprovechar la plataforma de los programas de acompañamiento social que ya se tienen para acompañar a los inquilinos.

- ¿Como atraer inversionistas privados, reconociendo sus riesgos reales o percibidos? Por ej sobre el incumplimiento de los pagos del alquiler y dificultades en la evicción (que vemos se puede mitigar mediante el acompañamiento social). O la poca disponibilidad de garantías de las personas y hasta ahora poco apoyo del sector público a esta modalidad (Aunque parece estar cambiando).
- ¿Como posibilitar diferentes tamaños y tipos de inversión y como diversificar el riesgo?

Empresa Metropolitana de Vivienda y Desarrollo Urbano de la Ciudad de GUATEMALA – Programa de Vivienda Prioritaria.

La Empresa municipal tiene la misión de conectar estrategias de desarrollo territorial con la vivienda. Tiene funciones como de un operador urbano en la ciudad de Guatemala que es el centro económico del país con 1.5 millones de habitantes.

Para facilitar el acceso a vivienda de los hogares no atendidos por el mercado el municipio ha debido innovar con sus instrumentos y desarrolla un nuevo modelo financiero y jurídico para dar acceso a las familias carentes de vivienda y de menos de 4 SMM mensuales que conforman el 70% de hogares basadas en economía informal y considerados bajo la línea de pobreza. A través de la competencia municipal sobre el ordenamiento y aprovechamiento del suelo, la municipalidad busca convertirlo en un instrumento financiero para atraer la inversión privada y generar alternativas de vivienda bien localizadas y accesibles. Se llega a un ajuste normativo que permite realizar una oferta de vivienda en las zonas centrales y núcleo de la ciudad. La norma permitió aprovechar estos terrenos y articular actores generando hasta ahora 4000 unidades y próximamente otros 4000 de vivienda prioritaria. De esta manera la municipalidad tiene un marco claro de política pública, los inversionistas ven que se están movilizando recursos hacia este sector ya por el orden de los 100 a 150 millones de dólares. Y las familias cuentan con un marco claro de oferta de opciones de vivienda asequible con la legitimidad y la confianza de los actores del ecosistema. La nueva normativa y la articulación de actores ha permitido crear confianza y aprendizajes que ahora son la base de nuevos modelos.

Las experiencias del programa de vivienda prioritaria nos han dado como aprendizajes: i) la importancia de generar certeza y confianza y los incentivos adecuados que sean atractivos al desarrollador sin perder la finalidad social. Eso permite un dialogo muy constructivo con el privado. li) A través de contratos de cumplimiento muy regulados se otorgan los incentivos para los usos del suelo para vivienda prioritaria, que se reflejan en las licencias de construcción, y esos incentivos el privado los puede trasladar a otros proyectos no prioritarios pero que se están certificando en las licencias de construcción y respaldados con normativa y contratos.

Propuesta de una Operación Urbana Integral que incluye alquiler social

Se propone una operación urbana integral en un predio de 1 hectárea que busca desarrollar modelos de vivienda progresivos incluyendo vivienda de post emergencia (erradicados de zonas de riesgos), modelos de alquiler social y generar alternativas para la transición hacia la vivienda en propiedad. La vivienda prioritaria en propiedad puede ser la salida a las familias que salen o terminan el plazo de alquiler social. Podrían incluir vivienda de alquiler social a largo plazo de 4 o 5 años, pero generar alternativas cuando ese plazo se vence.

Retos para la Operación inmobiliaria integral que incluye alquileres:

¿Como hacer la operación exitosa a largo plazo consiguiendo un financiamiento innovador? ¿Y también identificando el riesgo del manejo de una población en vivienda temporal?

¿Como asegurar una sostenibilidad en el mantenimiento y operación integral del proyecto ya que en un mismo predio municipal se incluyen la vivienda de emergencia, el alquiler social y la vivienda prioritaria también con equipamientos públicos que son propiedad del municipio?

¿Como mantener la sostenibilidad del patrimonio público y mantener el fin social de la vivienda, y como lograr un modelo atractivo y replicable donde conviven los capitales públicos y privados?

Nuestro objetivo es ofrecer buena localización y atender un grupo de población vulnerable claramente definido, familias en zonas de riesgo que ya están notificadas de ser reubicadas y familias socialmente vulnerables y que requieren de inmediato al menos una solución en alquiler.

HASTA CAPITAL Colombia

Firma gestora, desarrolladora y operador de fondos enfocados en multifamily (vivienda en arrendamiento institucional). Nace en México y USA que entienden las nuevas dinámicas del vivir. Se ha creado una plataforma de inversión en USA que capta de LAC para invertir en multifamily en USA, pero se quiere bajar desarrollando activos de multifamily en la región que sean atractivos para inversionistas desarrolladores y usuarios. Se inicio en México (25 edificios) y ahora en Chile (150 edificios), Colombia y Peru están en proceso.

En casi todos los países del mundo el multifamily que se empieza a desarrollar es para estratos altos porque hay una percepción de riesgos menor, excepto Chile donde se ha desarrollado en niveles medios. Con los aprendizajes se podrá llevar a niveles económicos más bajos esperando atraer inversionistas institucionales como los Fondos de Pensiones para llevar la alternativa de arrendamiento social. Se tienen ya 2 proyectos uno en Bogotá y otro en Medellín. Nosotros gestionamos la tierra, levantamos el capital (en el caso de Colombia es un inversionista chileno) y nos encargamos de toda la operación y mantenimiento del proyecto a largo plazo.

Conceptos básicos de Multifamily:

El Multifamily es un activo inmobiliario diseñado y construido desde su diseño para ser rentado; cuenta con un administrador profesional encargado de la operación (Asset Property Management) y de velar por la satisfacción de los arrendatarios. Tiene un dueño único o un grupo de inversionistas que le apuesta a un paquete o pool de rentas. Su valor agregado reside en el ofrecimiento de una serie de extras.

Desde el diseño se piensan los materiales los espacios, el concepto de las áreas privadas y comunes para ofrecer espacios funcionales para los arrendatarios, y sus necesidades específicas. Así como los servicios que necesitan el grupo meta para un plazo de incluso pensado para 30 años.

Hay distintos nichos de población como pueden ser: Adultos mayores, jóvenes estudiantes, vivienda social, estancias medias, coliving, etc.

Ventajas para el arrendatario: Las economías de escala permiten optimizar los OPEX y eso permite mejor servicio a los arrendadores y condiciones de ganancias para el inversionista. El administrador está

presente y dando seguimiento a las situaciones de los arrendatarios y anticipar sus posibles dificultades para el pago y tratar de ayudar a minimizarlos.

Población objetivo: Multifamily es una solución temporal para personas que empiezan a salir del hogar y antes de formar un hogar propio que es cuando quieren ser propietarios. Esto significa que se espera una rotación de población en los arrendatarios.

Obstáculos y retos para el multifamily social:

- Es el desconocimiento del producto porque para los bancos es difícil aceptar que los contratos de arrendamiento se concretan un mes antes y van rotando bajo la responsabilidad del operador.
- Regulaciones muy proteccionistas del arrendatario, pero en la experiencia vemos que cuando hay cercanía con el arrendatario no se llega a la necesidad de hacer lanzamiento. Nuestra tasa de morosidad es menor al 0.3%.
- Los ejercicios para arriendo social aún no logran mostrar un cierre financiero viable. El desafío de partida es que los costos tanto en CAPEX como en OPEX son los mismos para vivienda de alto nivel como para los de bajo costo. El margen de ahorro de costos es muy poco como para compensar las rentas mucho menores. Haciendo una sensibilización a los costos e ingresos vimos que se requeriría reducir los costos en un 50% y aumentar las rentas en un 60% para que el proyecto fuera atractivo a inversionistas privados institucionales y financiadoras, lo cual lo sacaría del mercado objetivo de alquiler social. Aun debemos buscar otras opciones para hacerlo accesible y a la vez rentable.

CONSERVATORIO Panamá

Es un desarrollador privado con la misión de crear impacto social positivo y mitigar los impactos negativos. En el sector residencial por cada unidad de alto nivel construyen una unidad de interés social. Además, desarrollan otros proyectos inmobiliarios como hoteles boutiques, y proyectos con usos e ingresos mixtos. Nuestros proyectos tienen un amplio rango de precios en el mismo proyecto. En la zona histórica donde hacen intervenciones han logrado una mezcla demográfica, aunque son perfiles sicosociales que prefieren esta ubicación.

El centro histórico de Panamá presenta una oportunidad para hacer proyectos de renovación urbana que incluyen soluciones de vivienda social bien sea en arriendo o en propiedad. En la zona hay muchas personas que no tiene estabilidad laboral con niveles de ingresos menores a 2 SMM, pero viven en condiciones precarias pagando alquileres muy altos comparativamente. Los terratenientes alquilan los cuartos en precio relativamente altos. La renta que pagan actualmente las familias en los cuartos alquilados del centro es un alquiler informal muy alto (\$120/mes). El gobierno de Panamá ha construido nuevas viviendas para alquiler en esta zona con un modelo bastante convencional, pero construyen en el núcleo urbano que es más eficiente porque ya existe infraestructura.

Análisis comparativo de un proyecto privado de venta y un proyecto público de alquiler:

Se presenta una comparación de 2 proyectos en el centro histórico: 1 para venta construido por Conservatorio bajo el régimen de interés social y subsidiado por el gobierno VS. Otro construido por el gobierno de renta convencional.

Se destaca que en el Proyecto para venta conservatorio ha logrado:

- Ofrecer una rentabilidad del 11% que les permite atraer capital privado
- Ofrecer un arrendamiento que después de aplicar el subsidio logra llegar a una familia de 2 personas ganando el salario mínimo es decir 2 SMM
- Con un costo fiscal para el gobierno de \$3278 anual que en 8 años de aplicación del subsidio serian un total de \$26.230

En contraste el Proyecto en alquiler del gobierno presenta estos resultados:

- Ofrecen un arrendamiento subsidiado de \$50 dólares por mes, el cual está muy por debajo de los alquileres informales de la zona. Es decir se podría cobrar un arrendamiento más alto y aun así atender las necesidades de la población vulnerable en la zona que pagan alquileres informales.
- Considerando el costo de mantenimiento y administración estimado en un 5% anual, más los costos financieros del capital invertido, el costo fiscal para el gobierno en los 30 años de amortización seria de \$205000.

Desde el punto de vista de la factibilidad de un proyecto de alquiler social con inversión privada, este ejemplo de Panamá demuestra que con el nivel de subsidio adecuado y necesario se podría garantizar una rentabilidad adecuada para atraer un inversionista privado y reducir significativamente el peso de los costos de capital de la inversión inicial en construcción contando con la participación del inversionista privado.



Costo Apt (2 recam)	\$120,000
Letra (market rate)	\$702 / Mes (6.25%)*
Letra (subsidiado)	\$436 / Mes (2.25%)**
Salario Req.	~\$1,300 (~2x salario mínimo)
Margin de Ganacia (Promotor)	~11%
Costo al Gobierno	\$3,278 (año) \$26,230 (8 años)

CASO 1: CASA BALCONES

UBICACION: SANTA ANA, PANAMA
PROMOTOR: CONSERVATORIO (PRIVADO)
TIPO: VENTA

*<https://www.superbancos.gob.pa/estadisticas-financieras/tasas-interes>
**<https://www.miviot.gob.pa/2023/09/22/leyde-intereses-preferenciales-busca-beneficiar-clase-trabajadora/#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20Ley,viviendas%20a%20nivel%20nacional%2C%20cuyo>



Costo Construcción*	\$60,000 por apt*
Costo Mantenimiento y Administración (estimado)	5% anual
Renta	\$50 / Mes*
Costo al Gobierno (estimado)**	\$6,833 (por año) / \$204,995 (30 años)

CASO 2: VILLA OLGA

UBICACION: EL CHORILLO, PANAMA
PROMOTOR: MINISTERIO DE VIVIENDA
TIPO: ALQUILER

*Fuente: <https://ensegundos.com.pa/2017/01/30/residentes-de-el-chorillo-son-beneficiados-con-nuevo-complejo-habitacional/>

**Supisiciones: costo de capital de 6.25% y 30 años amortización