Affordable Housing Institute

Hacia un modelo de Inmobiliaria Social de Alquiler en Argentina

Instituto por la Vivienda Asequible (AHI)

https://affordablehousinginstitute.org/

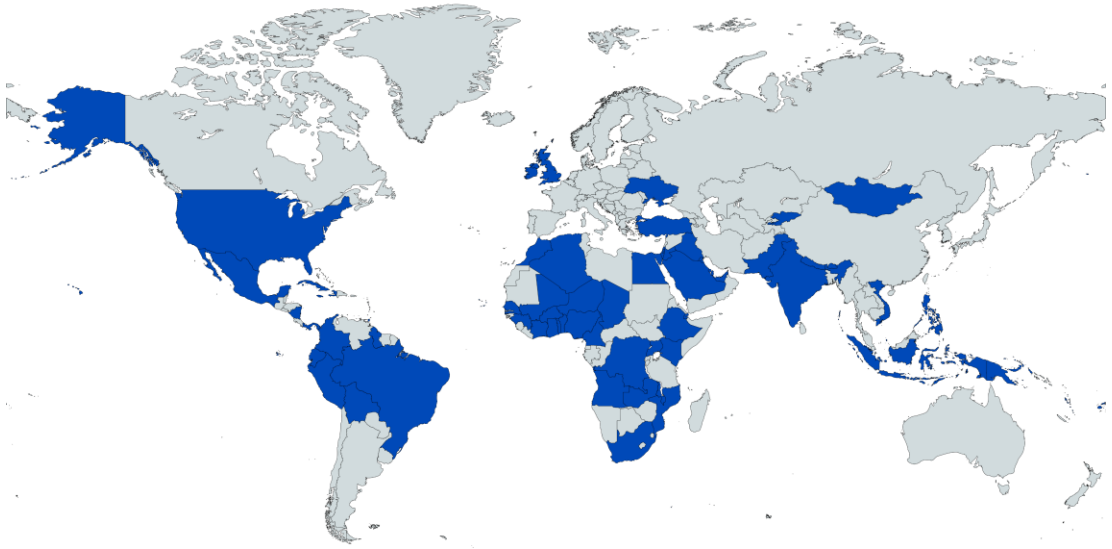
smendia@affordablehousinginstitute.org

¿Quiénes somos?

Consultora de impacto sin fines de lucro (US §501c3) que trabaja para **desarrollar ecosistemas de vivienda asequible en todo el mundo**, especialmente en las economías emergentes.

Niveles de acción en el ecosistema de la vivienda

1. **Gobierno y Política Pública**
2. **Entidades Privadas y Sociedad Civil**
3. **Individuos**

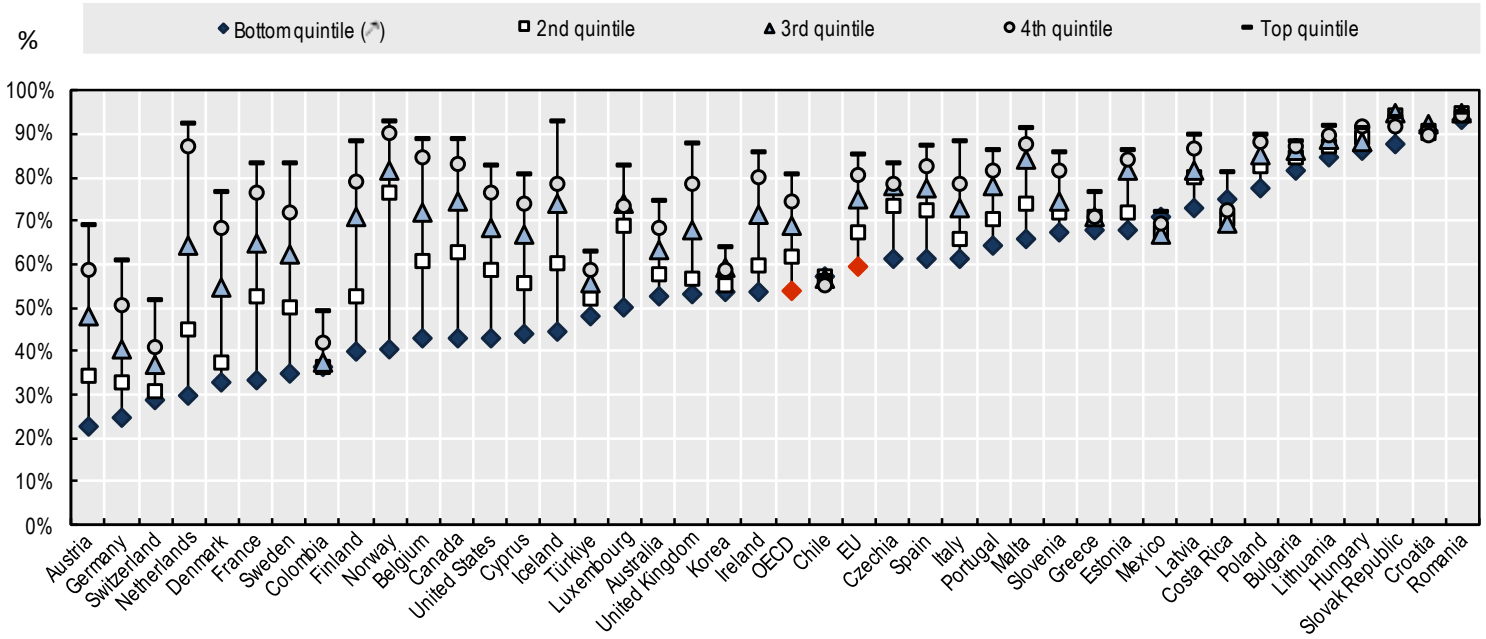


Comprender el arriendo

El arriendo como pilar del ecosistema de vivienda

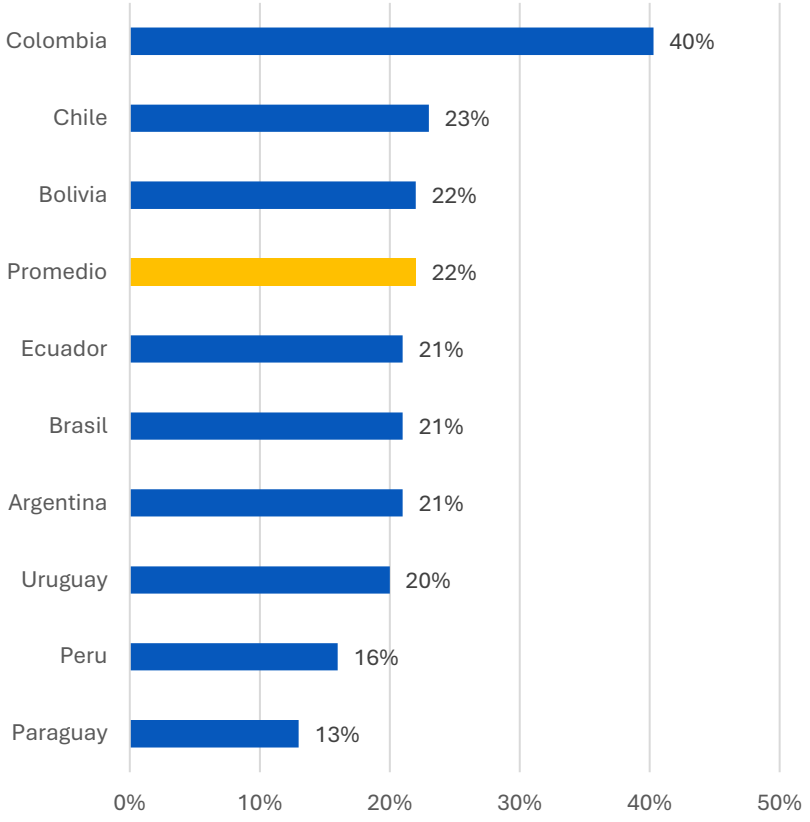
- Componente esencial en ecosistemas de vivienda saludables
- Complementa a la propiedad y facilita la movilidad habitacional
- Responde a etapas de la vida y necesidades familiares
- Es una tenencia con mayor presencia en los menores quintiles
- Menores barreras de acceso (capital, situación laboral, estatus migratorio, etc.)

Porcentaje de hogares propietarios de una vivienda por quintil de ingresos (2022)

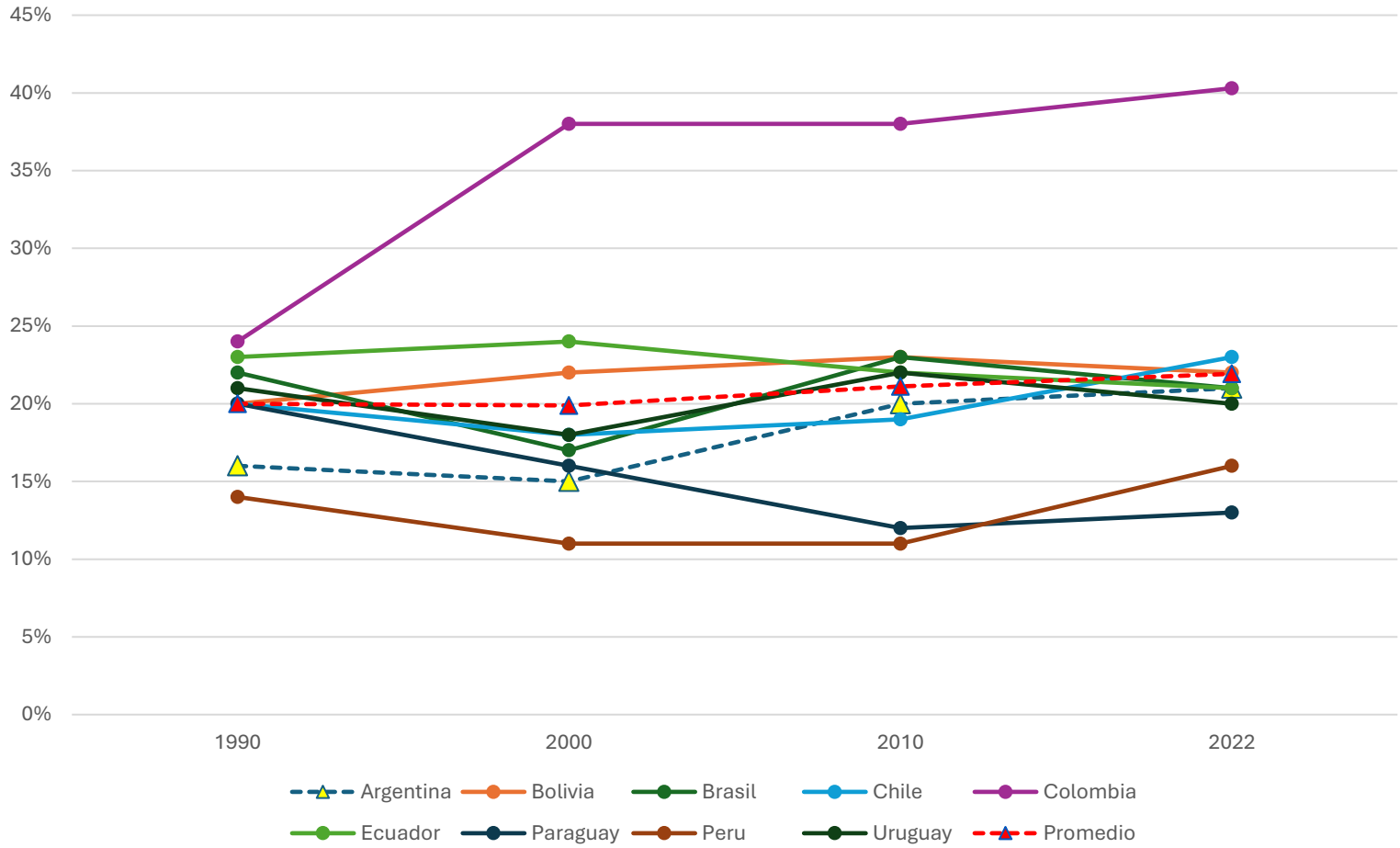


Tipo de tenencia relevante en Sudamérica

Porcentaje de hogares que arriendan en Sudamérica (2022)



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



El arriendo presenta barreras

- La mayoría de las personas quiere ser dueño de una vivienda
- Desarrollar vivienda para alquiler paga menos que vender vivienda
- No existe una estrategia de salida “limpia” como en la venta de viviendas
- Propietarios pueden ser vistos con desconfianza
- Si eres propietario puede ser difícil recuperar tu propiedad ante incumplimiento del contrato
- Ser arrendador es un negocio más complejo que vender viviendas

El rol de una inmobiliaria social

La doble misión de la vivienda asequible: social y económica

- **El alquiler convencional (de mercado) tiene un objetivo: maximizar la rentabilidad**
- **Vivienda en arriendo asequible tiene dos objetivos**
  1. Social: proveer vivienda asequible para los inquilinos
  2. Económico: hacer uso eficiente de los recursos escasos
- **Estos objetivos están en constante tensión**
  - Arriendo más barato -> Mayor costo para el operador
  - Mayor seguridad financiera para la propiedad -> mayor valor de arriendo
  - Cada decisión debe balancear esta tensión
- **Clave del éxito en la vivienda asequible no es eliminar la tensión entre rentabilidad y accesibilidad, sino gestionarla de manera efectiva**

Diversos tipos de inmobiliarias sociales

- **Francia:** Empresas públicas, empresas sin fines de lucro y cooperativas
- **Países Bajos:** Asociaciones de vivienda sin fines de lucro
- **Austria:** Municipios y asociaciones de vivienda con lucro limitado
- **UK:** Municipios y asociaciones de vivienda sin fines de lucro
- **Portugal:** Estado central y empresas municipales
- **Sudáfrica:** Empresas públicas, empresas sin fines de lucro, cooperativas y empresas privadas con fines de lucro (en casos excepcionales).
- **Chile:** SERVIU, municipios, gobnos. regionales e instituciones sin fines de lucro.

Bairro Rainha Dona Leonor. APP vivienda social. Domus Social. Porto, Portugal.

El rol de una inmobiliaria social: desarrollar y gestionar

- **Diversas formas de producir stock de vivienda:**
  - Construcción de vivienda nueva
  - Adquisición de vivienda construida (nueva o usada)
  - Subarriendo
  - Reconversión de edificios existentes

Edificio MIDUVI. Proyecto Reconversión: Edificio Cevallos. Ambato, Ecuador.

El rol de una inmobiliaria social: desarrollar y gestionar

¿Qué significa gestionar?

- **Gestión de la demanda**
  - Mecanismos de entrada, movilidad interna y salida
- **Administrar el activo**
  - Cobro de rentas
  - Gestión financiera y de subsidios
  - Mantener las unidades
    - Rutinaria, normativa, preventiva y cíclica
  - Matención de áreas comunes y servicios compartidos
- **Gestión social**
  - A nivel de hogar
  - A nivel de conjunto habitacional
  - A nivel del barrio

Inmobiliaria Social. MSV Housing Association, Manchester. UK

Financiamiento

Buscando financiamiento: Formas monetarias

Parte I: Subvenciones y préstamos con condiciones favorables

1. **Subvenciones**
   - Transferencia de capital a beneficiarios elegibles
2. **Deuda con alto apalancamiento**
   - Préstamo con un mayor LTV que el de mercado
   - Menor aporte inicial/pie/enganche
   - Un préstamo normal acompañado de uno con condiciones favorables
3. **Deuda subsidiada**
   - Préstamo a tasas bajo las de mercado
4. **Deuda “blanda” (condiciones favorables)**
   - Préstamo con reembolso condicionado a eventos futuros

Buscando financiamiento: Formas monetarias

Parte II: Capital (pagos flexibles) y subsidios visibles

5. **Capital (retornos económicos)**
   - Inversión monetaria con expectativa de rentabilidad económica (en términos amigables?)
   - Compra de participaciones minoritarias de la inmobiliaria o del negocio/proyecto
6. **Capital blando (soft equity, incluyendo créditos fiscales para inversionistas)**
   - Aportes de capital que generan beneficios no monetarios (ejemplo: exenciones fiscales)
   - Inversión en alquiler de bajos ingresos a cambio de créditos fiscales
7. **Subsidio operativo (o subsidio directo al ingreso del inquilino)**
   - Subsidio al pago del arriendo periódicamente (D.S. 52, Housing Choice Voucher, Housing Benefit, etc.)
   - Subsidios a los servicios (luz, agua, gas, etc.)
8. **Subsidio redireccionado**
   - Captura de ingresos de una fuente para financiar otra

Buscando financiamiento: Formas no monetarias

Parte I: Desde la planificación hasta el inicio de obras

1. **Suelo (barato o gratuito)**
   - Venta o arriendo de terrenos por debajo del valor de mercado
   - Debe tener condiciones que garanticen asequibilidad de largo plazo
2. **Normas de uso de suelo y densidad**
   - Suelo planificado con mayor densidad genera mayor valor
   - El aumento del valor del suelo puede ser:
     - Gravado: impuesto sobre la plusvalía (planning gain, UK)
     - Convertido en unidades adicionales obligatorias (inclusionary zoning, US)
     - Convertido en unidades adicionales indirectamente (derechos de desarrollo transferibles; "Air rights" NYC, TDR en India o los CEPACs en Brasil)
3. **Infraestructura troncal**
   - Vialidades, agua potable, alcantarillado, electricidad.
4. **Infraestructura interna ("nosotros construimos tus vialidades")**
   - Acción de un tercero distinto al desarrollador (municipio, estado central, etc.)

Buscando financiamiento: Formas no monetarias

Parte II: Desde el término hasta la operación del proyecto

5. **Mejoras en condiciones crediticias y compra en bloque/mayorista**
   - Reducir el riesgo del desarrollador -> lo que reduce el costo de capital
6. **Exenciones fiscales (IVA, impuesto a la venta, etc.)**
   - Reducción de costos para desarrolladores, con transferencia esperada a los beneficiarios
   - Enfoque de "recibo fiscal futuro": el Estado renuncia a ingresos futuros a cambio de desarrollo urbano inmediato
7. **Servicios económicos o gratuitos**
   - Tarifas reducidas en agua o electricidad
8. **Reducción o exención de impuestos a la propiedad**
   - Pago de impuestos basado en un valor menor debido a que es vivienda asequible o incluso valor cero.

Reflexiones a partir de experiencias internacionales

Algunas reflexiones a partir de experiencias internacionales

1. Las inmobiliarias sociales requieren capacidad técnica especializada
2. La gestión social es un pilar fundamental
3. Apoyo financiero del Estado suele ser un factor clave
4. Las economías de escala son determinantes, pero deben ser equilibradas
5. Fomentar mix de hogares de distintos ingresos

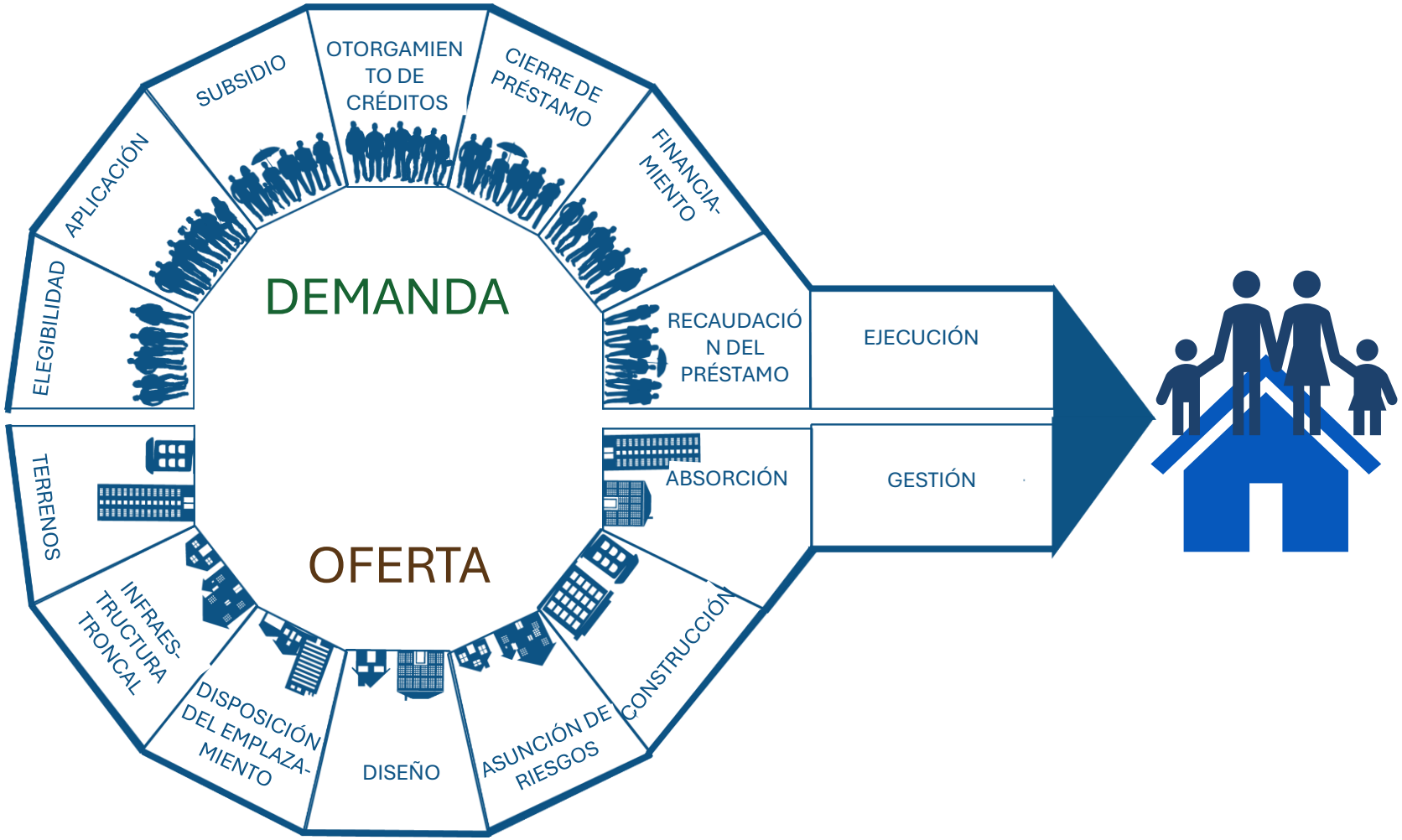
Affordable Housing Institute

Hacia un modelo de Inmobiliaria Social de Alquiler en Argentina

Instituto por la Vivienda Asequible (AHI)

https://affordablehousinginstitute.org/

smendia@affordablehousinginstitute.org

El ecosistema de la vivienda

Cadena de valor de la vivienda