

VILAB | OPORTUNIDADES PARA EL ALQUILER SOCIAL Y EL LEASING SOCIAL EN REPÚBLICA DOMINICANA

De la demanda y las barreras a la evidencia, soluciones y recomendaciones de política pública.



Este documento fue elaborado en el marco del diálogo regional promovido por la Plataforma de Prácticas del Hábitat Urbano y Vivienda (UHPH), Hábitat para la Humanidad República Dominicana y la CAF – Banca de Desarrollo de América Latina y El Caribe con el apoyo del Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC).

I. INTRODUCCIÓN

El sistema habitacional de la República Dominicana enfrenta el reto de responder a transformaciones estructurales en la demanda: alta informalidad laboral, cambios en la composición y tamaño de los hogares, mayor movilidad residencial, encarecimiento sostenido del suelo urbano bien localizado y aumento de costos financieros y constructivos. En este escenario, resulta prioritario diversificar instrumentos más allá de la vivienda en propiedad, fortaleciendo un marco habilitante integral —normativo, institucional, financiero y territorial— que incorpore el alquiler social y el leasing social como mecanismos diferenciados y complementarios dentro de la política pública.

Con este propósito, Hábitat para la Humanidad República Dominicana, la CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, y la Urban Housing Practitioners Hub para América Latina y el Caribe (UHPH), con el apoyo del Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC), llevaron a cabo el Laboratorio de Vivienda “Oportunidades para el Alquiler y Leasing Social en República Dominicana”. Este espacio técnico de articulación intersectorial tuvo como objetivo identificar brechas estructurales, restricciones operativas y condiciones habilitantes críticas para el diseño, pilotaje e implementación progresiva de esquemas de alquiler y leasing social, con miras a su incorporación sistemática en la política pública habitacional del país.

El presente policy brief organiza y analiza la evidencia generada a lo largo de este proceso, integrando aprendizajes nacionales e internacionales, con un enfoque orientado a la toma de decisiones. El documento propone entender el alquiler social y el leasing social no como programas aislados, sino como componentes de un sistema escalonado de acceso a la vivienda, capaz de responder a trayectorias residenciales diversas y de mejorar la eficiencia, equidad y sostenibilidad de la política habitacional.

II. CONTEXTO NACIONAL

República Dominicana registra un déficit habitacional total de 1,4 millones de unidades (39,3 % del total), con un déficit cuantitativo de cerca de 393.000 unidades (10,5 %) y un déficit cualitativo, que afecta a cerca de 1,1 millones de viviendas (28,8 %)¹. Este déficit no se explica únicamente por la insuficiente producción de unidades nuevas, sino por la limitada capacidad del sistema habitacional para garantizar acceso efectivo, estabilidad residencial y condiciones adecuadas de habitabilidad a una proporción creciente de los hogares. La persistencia de la informalidad laboral, el aumento de los costos de financiamiento y la presión sobre el suelo urbano bien ubicado han reducido la viabilidad de la vivienda en propiedad como solución universal – condiciones similares a toda la región de Latinoamérica y El Caribe.

En paralelo, el alquiler constituye una realidad estructural del mercado habitacional dominicano. Más de un tercio de los hogares reside en viviendas alquiladas, en muchos casos bajo esquemas informales caracterizados por baja seguridad de tenencia, ausencia de regulación efectiva y condiciones inadecuadas de habitabilidad. Esta situación evidencia una demanda sostenida por soluciones de arrendamiento que

¹ *Anuario de la Vivienda en América Latina y el Caribe. CAF -Banco de desarrollo de América Latina y el Caribe- e Instituto Lincoln de Políticas de Suelo, 2025. Número 02, Diciembre 2025.*

actualmente opera sin un acompañamiento público sistemático, generando riesgos sociales, económicos y territoriales.

La vulnerabilidad ambiental y urbana refuerza la necesidad de diversificar los instrumentos de política. Una proporción significativa de los hogares se localiza en áreas expuestas a riesgos climáticos, déficits de saneamiento y degradación ambiental. En este escenario, los esquemas de alquiler y leasing social presentan ventajas comparativas frente a la vivienda en propiedad, al permitir una localización más estratégica, una gestión continua del parque habitacional y la incorporación de estándares mínimos de resiliencia y habitabilidad.

Desde el punto de vista institucional y financiero, el país cuenta con bases relevantes para avanzar. El Plan Decenal de Vivienda 2022–2032, la creación del Ministerio de la Vivienda, Hábitat y Edificaciones (MIVED) y el marco jurídico asociado a la Ley 189-11 sobre mercado hipotecario y fideicomisos ofrecen una plataforma robusta para estructurar vehículos financieros y esquemas de asociación público-privada. No obstante, estos instrumentos han estado orientados principalmente a la adquisición, por lo que requieren adaptaciones específicas para sostener modelos de alquiler y leasing social

III. TENDENCIAS Y MECANISMOS PARA HABILITAR UN ECOSISTEMA DE ALQUILER SOCIAL Y LEASING EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

El alquiler social se consolida progresivamente como un componente estructural de los sistemas de vivienda en América Latina y el Caribe, superando su concepción tradicional como solución transitoria o residual. Este cambio responde al reconocimiento de que las trayectorias habitacionales de los hogares son diversas y dinámicas, y que la propiedad no constituye, en todos los casos ni en todas las etapas del ciclo de vida, la alternativa más adecuada. En contextos urbanos caracterizados por alta informalidad laboral, movilidad residencial, procesos migratorios y desigualdades persistentes, el alquiler ofrece una vía de acceso más flexible, con menores barreras de entrada en términos de capital inicial, menor exposición al endeudamiento y una reducción de las cargas asociadas al mantenimiento del activo.

La evidencia regional confirma una expansión sostenida del alquiler en las últimas dos décadas, acompañada de una disminución del peso relativo de la propiedad. Entre comienzos de los años 2000 y la década de 2020, la mayoría de los países analizados registraron una caída en la proporción de hogares propietarios, tendencia que se tradujo en un aumento correlativo del alquiler. Este fenómeno es particularmente marcado en República Dominicana, donde el porcentaje de hogares propietarios se redujo en 14,4 puntos porcentuales, una de las caídas más pronunciadas de la región, mientras que el 38,3 % de los hogares accede hoy a la vivienda a través del alquiler, ubicando al país como el segundo con mayor incidencia de esta forma de tenencia, solo detrás de Colombia . Esta transformación no responde únicamente a cambios culturales, sino a restricciones estructurales de acceso a la propiedad, especialmente para hogares jóvenes y de menores ingresos, para quienes el alquiler se ha convertido en la principal puerta de entrada al sistema habitacional.

El análisis por grupos poblacionales refuerza esta lectura. En la mayoría de los países, incluido República Dominicana, la probabilidad de ser propietario aumenta con el nivel de ingreso, la edad del jefe de hogar y la localización rural, mientras que el alquiler se concentra en áreas urbanas y entre hogares jóvenes. En los hogares cuyo jefe tiene menos de 25 años, el alquiler supera sistemáticamente a la propiedad, lo que sugiere que el mercado de arrendamiento está absorbiendo una demanda estructural insatisfecha por los

instrumentos tradicionales de política habitacional. Esta realidad plantea la necesidad de políticas públicas que reconozcan al alquiler no solo como un “puente” hacia la propiedad, sino como una solución válida y permanente dentro de un sistema de tenencia diversificado.

En respuesta a estas tendencias, varios países de la región han comenzado a diseñar e implementar programas de alquiler social con distintos grados de madurez institucional. Chile y Brasil presentan los esquemas más consolidados, mientras que Costa Rica, Perú, Ecuador, Panamá y República Dominicana exploran marcos normativos, modelos operativos y arreglos financieros aún incipientes. En general, estos programas combinan instrumentos de apoyo a la demanda —como subsidios al arriendo— con incentivos a la oferta, frecuentemente bajo esquemas de colaboración público-privada. Sin embargo, su escala sigue siendo limitada frente a la magnitud de la demanda urbana.

Uno de los principales desafíos del alquiler social en la región es la tensión estructural entre asequibilidad y sostenibilidad financiera. Los proyectos dependen fundamentalmente de flujos recurrentes de renta, lo que exige niveles de ocupación elevados, costos operativos controlados y acceso a financiamiento de largo plazo en condiciones compatibles con retornos moderados. En este contexto, la presencia de operadores especializados —frecuentemente denominados inmobiliarias sociales— resulta crítica. Estas entidades cumplen un rol clave en la estructuración financiera, la administración profesional del activo, la gestión social de los hogares y la articulación con políticas públicas territoriales. La evidencia muestra que la ausencia de capacidades de gestión incrementa los riesgos de deterioro del activo, impago y conflictividad social, generando costos significativamente mayores en el mediano plazo.

Las experiencias internacionales y regionales demuestran que es posible estructurar modelos de alquiler social financieramente sostenibles cuando se combinan adecuadamente instrumentos de política y financiamiento. Casos como Viena, Francia, Portugal, Sudáfrica y Estados Unidos, así como experiencias subnacionales en Brasil y Chile, evidencian la importancia de integrar suelo público, subsidios a la inversión y a la operación, deuda concesional, capital paciente y economías de escala, ya sea a nivel de proyectos de mayor tamaño o mediante portafolios de activos. Estos elementos permiten reducir costos unitarios, estabilizar flujos y garantizar la asequibilidad en el largo plazo.

En este marco, el leasing habitacional emerge también como un instrumento complementario con alto potencial para ampliar el ecosistema de alquiler social en América Latina y el Caribe. A diferencia del alquiler tradicional, el leasing combina el uso de la vivienda con una opción de compra futura, permitiendo a los hogares transitar gradualmente hacia la propiedad sin asumir desde el inicio los riesgos financieros asociados a un crédito hipotecario convencional. Este modelo resulta particularmente relevante para hogares con ingresos variables, trayectorias laborales informales o historial crediticio limitado, condiciones frecuentes en la región.

Desde la perspectiva de política pública, el leasing ofrece una herramienta intermedia que puede articularse con subsidios focalizados, garantías públicas y financiamiento de largo plazo, alineando los incentivos de hogares, operadores e inversionistas. Para el sector financiero y los desarrolladores, el leasing reduce el riesgo de vacancia, estabiliza flujos y amplía el universo de demanda solvente. Para los Estados, permite diversificar los instrumentos de acceso a la vivienda, reducir la presión sobre los subsidios a la propiedad y promover soluciones más flexibles y adaptadas a las trayectorias reales de los hogares urbanos.

Finalmente, tanto en el alquiler social como en el leasing, el diseño arquitectónico y constructivo debe entenderse como una variable estratégica. Viviendas concebidas desde su origen para estos esquemas —

con tipologías eficientes, materiales durables y soluciones que minimicen costos de mantenimiento— contribuyen directamente a la sostenibilidad financiera y operativa del modelo. En ausencia de esta visión integral, la tensión entre objetivos sociales y viabilidad económica tiende a volverse insostenible, limitando el potencial de escalamiento de estas soluciones en la región.

A partir de estas lecciones, se plantea la necesidad de reconocer explícitamente al alquiler y leasing social como un pilar de una política habitacional integral, superando la visión de solución transitoria. Esto implica avanzar hacia marcos normativos y programáticos estables que le otorguen legitimidad y continuidad, fortalecer operadores especializados con mandatos claros y capacidades técnicas robustas, y articular paquetes integrales de instrumentos financieros y no financieros.

Asimismo, resulta clave definir criterios claros de asequibilidad y fijación de rentas, considerando sus implicancias sociales y económicas, así como invertir en capacidades institucionales a nivel nacional y subnacional. Finalmente, se propone avanzar mediante pilotos bien diseñados y alianzas público-privadas, concibiendo el alquiler social como una política de aprendizaje continuo basada en evidencia, evaluación y ajuste progresivo.

IV. BARRERAS TERRITORIALES E INTERSECCIONALES PARA EL ALQUILER Y EL LEASING SOCIAL EN REPÚBLICA DOMINICANA

El estudio de las barreras para la implementación de programas de alquiler y leasing social en República Dominicana – realizado por Hábitat para la Humanidad - se desarrolla a partir de un enfoque interseccional y territorial, considerando las condiciones específicas de las municipalidades de Santo Domingo, San Cristóbal y Santiago. Este enfoque incorpora no solo el precio del suelo, sino también variables como movilidad, calidad urbana, riesgos ambientales y dinámicas socioeconómicas locales, con especial atención a poblaciones en situación de mayor vulnerabilidad, incluyendo mujeres jefas de hogar, personas con discapacidad, adultos mayores, personas jóvenes y diferencias territoriales.

La evidencia utilizada —basada en el Censo 2022, reportes de la Oficina Nacional de Estadística y rangos de precios del Registro de Operaciones Inmobiliarias— muestra que la asequibilidad real de la vivienda no depende únicamente del valor nominal, sino de una combinación de localización, acceso a servicios, conectividad y reducción de vulnerabilidades. En este sentido, el marco de incentivos vigente para las Viviendas de Bajo Costo (VBC) resulta relevante, aunque insuficiente para abordar integralmente las barreras que enfrentan los esquemas de alquiler y leasing social.

En Santo Domingo, la principal barrera identificada se relaciona con la localización y el alto precio del suelo. La ciudad concentra la mayor parte de la oferta habitacional formal del país, impulsada por esquemas fiduciarios y beneficios fiscales asociados a la Ley 189-11. Sin embargo, esta oferta se encuentra mayoritariamente orientada a segmentos medios y medio-altos, limitando el desarrollo de soluciones verdaderamente asequibles. La expansión de los techos de la VBC prevista para 2025 introduce presiones adicionales sobre el mercado del suelo. A ello se suman los costos no monetarios derivados de la periferización, como los tiempos de traslado y los gastos de transporte, que afectan la viabilidad del alquiler

y el leasing social si no se articulan con corredores de alta capacidad y patrones reales de movilidad cotidiana.

En San Cristóbal, la cercanía funcional con Santo Domingo genera tanto oportunidades como barreras específicas. La presencia de corredores estratégicos, actividades industriales y portuarias incrementa la presión sobre el suelo y promueve cambios de uso que encarecen la tierra. Al mismo tiempo, la oferta formal de vivienda es limitada y los mercados de alquiler operan en gran medida de manera informal. La localización de nuevos proyectos en áreas con servicios parciales y la exposición a riesgos ambientales, como inundaciones y deslizamientos, elevan los costos asociados a la gestión, los seguros y el diseño de los proyectos. En este contexto, la gestión del riesgo y la interfaz entre industria y vivienda se convierten en desafíos centrales para el desarrollo de esquemas de leasing social sostenibles.

Por su parte, Santiago enfrenta barreras vinculadas a la densidad urbana y a la disponibilidad de suelo urbanizable asequible. Aunque existe dinamismo en proyectos de densidad media en ejes consolidados, el encarecimiento del suelo empuja parte de la oferta hacia zonas periurbanas. Estas áreas suelen presentar limitaciones en términos de accesibilidad, provisión de servicios y mayor vulnerabilidad hídrica, lo que puede reproducir condiciones de riesgo. El desafío principal radica en consolidar barrios existentes y orientar la densificación hacia zonas con menor exposición ambiental, evitando que los programas de alquiler o leasing social refuerzan patrones de vulnerabilidad territorial.

De manera transversal, el estudio identifica una serie de condiciones que afectan a las tres municipalidades analizadas. Entre ellas se encuentran el envejecimiento de la población, la vacancia y el aislamiento, el mantenimiento diferido del parque habitacional y la percepción de bajo compromiso de pago.

Asimismo, se observan largas listas de espera, concentración de pobreza y cuellos de botella administrativos, incluyendo demoras en la asignación de subsidios y una normativa que aún no incorpora compromisos claros de permanencia generacional. En conjunto, estas barreras refuerzan la necesidad de diseñar los programas de alquiler y leasing social como políticas urbanas integrales, sensibles a las particularidades territoriales y articuladas con estrategias de movilidad, gestión del suelo y reducción de riesgos, más allá de una aproximación exclusivamente habitacional.

V. DE LA EVIDENCIA A LOS RETOS: HACIA UN NUEVO ECOSISTEMA HABITACIONAL EN REPÚBLICA DOMINICANA

El Panel 1, “De la Evidencia a los Retos”, reunió a expertos y representantes del gobierno en sus distintas escalas, del sector financiero, del sector privado, de la sociedad civil y de la academia, permitiendo construir un diagnóstico compartido sobre la evolución y los límites actuales del sistema habitacional dominicano. Desde distintas perspectivas institucionales, el panel evidenció que, si bien el país ha logrado avances significativos en materia de política de vivienda, dichos avances ya no responden de manera adecuada a las transformaciones sociales, urbanas y financieras que caracterizan la demanda habitacional actual.

Desde una visión nacional e intersectorial, se reconoció que instrumentos como la Ley 189-11 de fideicomisos, el Plan Familia Feliz, la producción de vivienda económica y la reciente aprobación de la Ley de Alquileres han permitido atender una parte relevante de la demanda habitacional. Sin embargo, el panel coincidió en que el sistema, históricamente orientado casi exclusivamente a la propiedad, enfrenta un punto de inflexión. Aunque el 100 % de los hogares aspira culturalmente a ser propietario, el mercado ya no logra responder a esa expectativa debido al incremento sostenido de los precios del suelo, el encarecimiento de los materiales de construcción, las tasas hipotecarias elevadas y la localización cada vez más periférica de la oferta asequible.

En este contexto, el alquiler social y el leasing emergen como la oportunidad pendiente del sistema habitacional. Se destacó que aproximadamente el 56 % de la demanda potencial ha sido atendida mediante instrumentos de adquisición, mientras que el 46 % restante difícilmente puede resolverse a través de la propiedad, incluso con subsidios. Para este segmento, los esquemas de alquiler social y leasing no representan una solución marginal, sino una política necesaria para cerrar brechas estructurales de acceso a vivienda digna.

Uno de los consensos más claros del panel fue que el suelo y la planificación territorial deben constituir el punto de partida de cualquier política de alquiler o leasing social. Desde el enfoque local se enfatizó que, sin identificación de polígonos adecuados, densidades ajustadas, integración efectiva de movilidad, equipamientos, servicios y espacio público, y normativas coherentes para vivienda social en suelo bien ubicado, estos modelos no serán sostenibles. La planificación territorial fue identificada como una barrera crítica para evitar la expulsión de población vulnerable hacia periferias carentes de servicios, un fenómeno cada vez más recurrente en las ciudades dominicanas.

La viabilidad financiera del alquiler social fue otro eje central del debate. Desde el sector privado, señalaron de forma consistente que no existirá oferta sin incentivos claros, estables y predecibles. Entre los elementos identificados se encuentran la necesidad de tasas diferenciadas, la reducción de provisiones regulatorias para financiar construcción, esquemas más eficientes para la recuperación del capital, el uso de vehículos del mercado de valores —como fondos sociales y bonos con propósito— y un marco de seguridad jurídica que respalde inversiones de largo plazo. Desde la banca se reforzó este mensaje, subrayando que el financiamiento del alquiler social solo será posible si existen condiciones regulatorias y contractuales claras que reduzcan el riesgo percibido.

Desde la sociedad civil, el panel aportó evidencia empírica que desafía uno de los principales prejuicios del sistema: la supuesta incapacidad de pago de las familias vulnerables. Se compartió información que muestra bajas tasas de morosidad en modelos de vivienda gestionados por organizaciones sociales con hogares de ingresos informales. Este hallazgo resalta que el problema no radica necesariamente en la capacidad de pago, sino en el diseño de productos adecuados y en la existencia de mecanismos de acompañamiento y gestión social.

A nivel conceptual, el panel convergió en la necesidad de concebir la política de vivienda como una escalera de acceso progresivo. Esta visión sistémica plantea el alquiler social como un primer escalón, el leasing social como un segundo, y la adquisición con financiamiento adecuado como una etapa posterior, permitiendo acompañar a los hogares a lo largo de su ciclo de vida y de sus trayectorias económicas. Esta aproximación reconoce la diversidad de situaciones habitacionales y supera la lógica de una solución única para todos los hogares.

Los datos y la gobernanza fueron identificados como elementos indispensables para la sostenibilidad del sistema. Se destacó la importancia de contar con indicadores de desempeño, sistemas de seguimiento continuo —como los implementados en el Plan Familia Feliz— y el uso sistemático de evidencia para ajustar subsidios, incentivos y normativas. En este punto, la integración de la academia en el diseño y evaluación de la política habitacional fue señalada como una ventaja comparativa del país que debe fortalecerse.

El panel también permitió identificar retos estratégicos de carácter normativo, financiero, territorial, sociocultural y de mercado. Entre ellos destacan los reglamentos pendientes de la Ley de Alquileres y de la Ley de Vivienda, la dispersión institucional, las tasas hipotecarias elevadas y volátiles, la falta de suelo bien ubicado para vivienda social, la preferencia cultural absoluta por la propiedad y la percepción de que la vivienda social no es un negocio viable. Estos factores, combinados con el incremento del costo de los materiales y la reducción de la oferta de vivienda económica “real”, configuran un escenario de alta complejidad para el sector.

Frente a este diagnóstico, el panel identificó áreas de oportunidad concretas para el país. Se propuso construir un sistema nacional de alquiler social y leasing sobre la base de los instrumentos ya existentes—con sus respectivas reglamentaciones para una mayor seguridad jurídica a los privados—, diseñar nuevos incentivos para atraer desarrolladores al mercado social, movilizar el mercado de valores mediante fondos y bonos temáticos, replantear el uso del suelo urbano a través de renovación y densificación en zonas consolidadas, y avanzar hacia subsidios más eficientes y directos. Asimismo, se destacó el potencial de la tecnología, los datos y la gobernanza para mejorar la focalización y el monitoreo de la política, así como la importancia de impulsar nuevos pilotos locales como espacios de aprendizaje, prueba normativa y colaboración multiactor.

En síntesis, el primer panel dejó en evidencia que República Dominicana cuenta con herramientas relevantes y capacidades institucionales acumuladas, pero enfrenta el desafío de integrarlas bajo una visión sistémica. El consenso alcanzado señala que el país se encuentra ante una oportunidad decisiva para transitar desde un modelo centrado casi exclusivamente en la propiedad hacia un ecosistema habitacional integral, capaz de incorporar de manera estructural el alquiler social, el leasing y nuevas formas de acceso a vivienda digna, alineadas con las realidades sociales, urbanas y financieras del presente.

VI. EXPERIENCIAS REGIONALES INSPIRADORAS: LECCIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN ECOSISTEMA DE ALQUILER Y LEASING SOCIAL

El Panel 2, “Experiencias Regionales Inspiradoras”, reunió aprendizajes provenientes de cinco países latinoamericanos —Chile, Ecuador, Uruguay, Costa Rica y Colombia— que han desarrollado modelos diversos de provisión de vivienda, alquiler social, leasing y gestión del suelo. Moderado desde una perspectiva regional, el panel permitió evidenciar que el acceso a vivienda asequible no se resuelve a través de un único instrumento, sino mediante la articulación de políticas, incentivos, operadores, marcos normativos y modelos de gestión que, en conjunto, conforman verdaderos ecosistemas habitacionales. Las experiencias compartidas muestran que la diversidad institucional y territorial no impide la convergencia en principios comunes orientados a la inclusión, la sostenibilidad y la resiliencia urbana.

A) Fundación Alcanzable, Chile.

El caso en Chile, presentado por Fundación Alcanzable, constituye la experiencia más consolidada de arriendo social con gestión profesional en América Latina. Bajo el concepto de arriendo protegido, el modelo chileno ha logrado escalar más allá de proyectos piloto mediante una combinación de esquemas operativos complementarios. Estos incluyen la intermediación individual en el mercado privado, la gestión de edificios comunitarios completos, el desarrollo de grandes proyectos sobre suelo público con administración de largo plazo y la adquisición de vivienda usada como estrategia de ampliación de la oferta. Esta diversificación ha permitido responder a distintos perfiles de demanda y reducir la dependencia exclusiva de la nueva construcción.

Uno de los aprendizajes centrales del caso chileno es que los subsidios a la demanda, de forma aislada, resultan insuficientes si no existen incentivos claros a la oferta. La evidencia muestra que, en ausencia de viviendas disponibles a precios compatibles con el subsidio, una parte significativa de los hogares no logra utilizarlo. Para corregir esta falla estructural, el Estado ha implementado financiamiento preferencial mediante préstamos a tasa cero y plazos extendidos, lo que permite reducir significativamente los cánones de arriendo respecto al mercado. Estos esquemas han demostrado altos niveles de sostenibilidad, con tasas de morosidad inferiores al 2 %, reforzando la idea de que la gestión profesional y el acompañamiento social son componentes estructurales del modelo, y no elementos accesorios.

Asimismo, la experiencia chilena subrayó la importancia de la estabilidad de la política pública como condición habilitante para atraer inversión privada sostenible. La dependencia de asignaciones presupuestarias anuales genera incertidumbre y limita la escalabilidad, por lo que se destacó la necesidad de avanzar hacia fondos permanentes. Adicionalmente, se evidenció que la mezcla social dentro de los proyectos de arriendo protegido contribuye a evitar procesos de segregación y a mejorar la convivencia.

B) OIM, Ecuador.

Desde Ecuador, la experiencia de la Red de Arrendadores impulsada por la OIM aportó una mirada innovadora sobre la formalización del arriendo informal y la rehabilitación de vivienda existente. El modelo parte del reconocimiento de que una gran proporción del mercado opera de manera informal, con precios bajos pero en condiciones de alta precariedad. Frente a la falta de información oficial, se desarrollaron levantamientos propios de precios y condiciones del mercado, acompañados de procesos de sensibilización y capacitación dirigidos a arrendadores. La creación de una Red de Arrendadores permitió incorporar temas normativos, prevención de desalojos, reducción de la violencia y mitigación de la xenofobia, posicionando al arrendador como un actor clave de la política habitacional.

La experiencia ecuatoriana también incorporó mejoras físicas que integran espacios productivos y soluciones sostenibles para servicios básicos, así como mecanismos explícitos para prevenir el desplazamiento tras la rehabilitación de viviendas en zonas históricas. Este enfoque demuestra que la informalidad no constituye necesariamente un obstáculo, sino una oportunidad para intervenciones rápidas, de bajo costo y alto impacto, especialmente relevantes para contextos urbanos densos y con alta presencia de pequeños propietarios.

C) Intendencia de Montevideo, Uruguay.

Desde Uruguay, el modelo cooperativo de vivienda articulado con una sólida política de suelo mostró una alternativa estructural basada en la propiedad colectiva y el derecho de uso. En este sistema, las familias no adquieren propiedad individual, sino una unidad de uso no transable en el mercado, lo que evita la especulación y garantiza la permanencia. La incorporación de mecanismos de ayuda mutua permite reducir costos de construcción, mientras que la provisión de suelo bien ubicado por parte del Estado, a través de una cartera activa de más de tres décadas, ha posibilitado el desarrollo de vivienda colectiva incluso en áreas centrales. Esta experiencia refuerza el papel del suelo como uno de los instrumentos más determinantes de la política habitacional, especialmente en contextos con alto riesgo de desplazamiento.

D) Ministerio de Vivienda y Asentamientos Humanos, Costa Rica

El caso de Costa Rica evidenció la importancia de contar con una institucionalidad robusta y de largo plazo. El Sistema Financiero Nacional para la Vivienda y el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo constituyen pilares que han permitido una colocación sostenida de subsidios y la gestión activa de suelo. Sobre esta base, el país avanzó en la aprobación de una Ley de Subsidio al Arriendo, orientada a formalizar contratos, crear un fondo permanente y focalizar apoyos en hogares vulnerables. La ley responde a presiones demográficas y económicas concretas, en un contexto donde el arriendo representa una proporción significativa del ingreso de los hogares y constituye la principal opción residencial para la población joven. El uso de asociaciones público-privadas, donde el Estado aporta suelo y el sector privado construye y administra, ha permitido generar cánones reducidos y ampliar la oferta de arriendo asequible.

E) Constructora Bolívar, Colombia.

Desde Colombia se presentó un modelo que combina mercado, vivienda social y escala industrial, destacando el uso del leasing habitacional y los macroproyectos de vivienda. El leasing ofrece ventajas tributarias y montos superiores al crédito hipotecario tradicional, pero se señaló que no resulta automáticamente aplicable a la vivienda social cuando la política pública exige titularidad inmediata. Esta experiencia puso en evidencia la necesidad de marcos legales específicos para desarrollar esquemas de leasing social. Colombia también mostró la relevancia de la producción a gran escala, la adaptación del producto habitacional a cambios demográficos y el uso del arriendo como etapa de transición hacia la compra, posicionándolo como un escalón intermedio dentro de la política habitacional.

En conjunto, las experiencias presentadas convergen en un mensaje común: el alquiler social y el leasing no son programas aislados, sino ecosistemas complejos que requieren la articulación simultánea de suelo, financiamiento, operadores especializados, marcos normativos estables, acompañamiento social y gobernanza multiactor.

Los casos analizados demuestran que la demanda vulnerable no es sinónimo de riesgo, que la oferta debe ser inducida mediante incentivos claros, que el suelo urbano bien ubicado es una condición crítica de éxito y que la sostenibilidad de estos modelos depende más de la fortaleza institucional que de proyectos individuales. Para República Dominicana, estas lecciones ofrecen un marco comparado sólido para diseñar políticas de alquiler y leasing social adaptadas a su contexto, basadas en evidencia regional y orientadas a construir un sistema habitacional más inclusivo y resiliente.

VII. TALLER ESTRATÉGICO: CO-CREACIÓN MULTIACTOR PARA TRANSFORMAR BARRERAS EN SOLUCIONES IMPLEMENTABLES

Como parte del Laboratorio de Vivienda, se desarrolló un taller estratégico concebido como un ejercicio estructurado de co-creación intersectorial a través de mesas de trabajo facilitadas y una secuencia metodológica que combinó análisis individual, deliberación colectiva y toma de decisiones consensuada. Los participantes avanzaron desde el diagnóstico de restricciones normativas, financieras, institucionales, de mercado, culturales y territoriales, hasta la formulación de propuestas con potencial de implementación. El proceso permitió construir un portafolio inicial de ideas sometido a priorización estratégica y simulación de implementación, con el fin de asegurar relevancia, viabilidad y alineación con desafíos de política pública. A continuación, se sintetizan los resultados principales por mesa temática.

1) Barreras normativas e institucionales

La Mesa 1 abordó las barreras normativas e institucionales, partiendo del reconocimiento de que, pese a avances como la creación del MIVED y el Plan Decenal de Vivienda 2022–2032, el país aún no cuenta con una figura normativa específica que operacionalice el alquiler y el leasing social. Si bien la Ley 85-25 regula relaciones arrendaticias generales, no establece criterios de elegibilidad, esquemas de subsidios diferenciados ni reglas operativas para población vulnerable, lo que genera incertidumbre jurídica y limita la capacidad institucional para implementar y escalar programas.

Solución: “Del dicho al techo: Plan Nacional de Desarrollo a 20 años”

¿Qué busca? Construir un marco integral de largo plazo que articule actores, reglas y capacidades, más allá de una ley aislada.

¿Cómo funciona? El planteamiento se centra en revisar la política nacional de vivienda para incorporar explícitamente estos instrumentos, mapear actores públicos, privados y sociales para formalizar alianzas, definir roles y responsabilidades, y consolidar un equipo técnico permanente. La solución incorpora una estrategia de comunicación para legitimar el modelo y habilitar su escalamiento territorial progresivo. En términos estratégicos, introduce previsibilidad para desarrolladores, financiadores y hogares; posiciona el alquiler social como política de Estado y ubica a Hacienda, MIVED y actores legislativos como habilitadores clave. Para República Dominicana, esta propuesta funciona como condición habilitante para las demás: traduce el Plan Decenal en instrumentos operativos, genera confianza para inversión privada y sienta bases para pilotos territoriales regulados, integrando subsidios, garantías y mecanismos de gestión profesional.

2) Barreras financieras.

La Mesa 2 se concentró en las barreras financieras y en cómo la arquitectura financiera dominicana está diseñada principalmente para la compra, no para el alquiler. La ausencia de incentivos, garantías y subsidios específicos hace que el alquiler social sea percibido como un negocio de alto riesgo, con morosidad esperada elevada y costos operativos significativos, inhibiendo la participación privada.

Solución: “Alquiler para el pueblo”

¿Qué busca? Modelo financiero integral que combine incentivos a la oferta, apoyos a la demanda y mecanismos de gestión y garantía que redistribuyen el riesgo entre actores públicos y privados, evitando depender exclusivamente de subsidios fiscales.

¿Cómo funciona? El modelo opera con tres líneas simultáneas: incentivos financieros y fiscales para desarrolladores (garantías, bonos locales, financiamiento preferencial); subsidios y apoyos directos a hogares inquilinos para reducir la morosidad percibida; y la creación o fortalecimiento de entidades gestoras especializadas —con o sin fines de lucro— que administren los activos y separen la lógica de construcción de la operación del alquiler. Estratégicamente, la propuesta amplía fuentes de financiamiento más allá de la banca tradicional, incorporando mercado de valores y fideicomisos; integra a reguladores financieros como actores activos; y reduce riesgo sistémico mediante seguros, garantías y acompañamiento social. Para el país, la oportunidad reside en que ya existe un ecosistema financiero sofisticado y experiencia en fideicomisos, lo que facilita la estructuración del modelo, especialmente si se articula con programas existentes como Supérate y con instrumentos de garantía pública bien focalizados.

3) Barreras de mercado.

La Mesa 3 abordó las barreras de mercado, reconociendo que el mercado inmobiliario dominicano se orienta principalmente a la venta y a segmentos medios y altos, mientras la oferta de alquiler es dispersa, costosa y poco profesionalizada. Esta configuración excluye a hogares vulnerables y refuerza la percepción del alquiler como un negocio poco atractivo para desarrolladores.

Solución: “Sistema de incentivos para un mercado de alquiler social sostenible”,

¿Qué busca? Crear incentivos alineados a lo largo de toda la cadena de valor inmobiliaria, de manera que cada actor capture valor al participar en proyectos de alquiler social, desde la construcción hasta la gestión y el financiamiento.

¿Cómo funciona? El funcionamiento parte de definir con precisión qué se entiende por “alquiler social” y de desarrollar reglamentos claros; posteriormente se implementa un piloto con incentivos diferenciados para desarrolladores, financiadores y hogares; y, a partir de los aprendizajes, se ajustan brechas para escalar el modelo bajo liderazgo del gobierno central. Sus elementos estratégicos incluyen incorporar al sector privado como actor central, reconocer que la sostenibilidad también requiere atender segmentos no exclusivamente vulnerables y promover nuevos modelos de gestión profesional del alquiler. En términos de oportunidad, esta solución permite diversificar la oferta inmobiliaria y reducir presión sobre la compra; además, puede activar suelo bien ubicado si se articula con incentivos urbanos y normativos derivados del marco habilitante propuesto en la Mesa 1.

4) Barreras culturales y territoriales.

Finalmente, la Mesa 4 trató las barreras culturales y territoriales, evidenciando la persistencia de estigmas hacia la vivienda en alquiler y hacia barrios populares, así como desigualdades territoriales que restringen la localización de vivienda asequible en entornos seguros y conectados. El alto costo del suelo en zonas centrales, junto con riesgos climáticos en otras ciudades, limita la posibilidad de desarrollar proyectos bien ubicados y resilientes.

Solución: “Plan especial de desarrollo urbano y socialmente sostenible”

¿**Qué busca?** Integrar ordenamiento territorial, criterios urbanos claros y estrategias de sensibilización social para habilitar proyectos de alquiler social aceptados socialmente, integrados y con adecuada localización.

¿**Cómo funciona?** El modelo se despliega en etapas: identificación de entornos urbanizables, formulación de un plan especial liderado por el gobierno central, ejecución de proyectos habitacionales y un sistema de seguimiento y acompañamiento social con actores locales, complementado con campañas de sensibilización y empoderamiento comunitario para reducir estigmas y fortalecer convivencia. Estratégicamente, introduce una mirada territorial diferenciada para Santo Domingo, Santiago y San Cristóbal; integra movilidad, riesgo climático y cohesión social; y busca reforzar la confianza entre vecinos, inquilinos y propietarios. Para República Dominicana, esta propuesta es clave para evitar modelos periféricos y precarios de alquiler social, vinculando vivienda, transporte y servicios, y alineándose con agendas de resiliencia urbana y adaptación climática.

En conjunto, el Taller Estratégico permitió traducir un diagnóstico amplio de barreras en un conjunto coherente de soluciones complementarias. Las cuatro mesas convergen en una lógica sistémica: un marco habilitante de largo plazo (Mesa 1), una arquitectura financiera que redistribuya riesgos y habilite inversión (Mesa 2), un sistema de incentivos que transforme el mercado y profesionalice la oferta (Mesa 3) y una estrategia territorial y sociocultural que asegure localización adecuada y legitimidad social (Mesa 4).

Este portafolio constituye una base operativa para avanzar hacia pilotos priorizados y escalamiento progresivo del alquiler y el leasing social en República Dominicana.

VIII. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA PARA HABILITAR Y ESCALAR EL ALQUILER SOCIAL Y EL LEASING SOCIAL

La evidencia reunida en el Laboratorio confirma que República Dominicana se encuentra en un punto de inflexión: el sistema habitacional —anclado históricamente en la propiedad— ya no puede responder, por sí solo, a una demanda marcada por informalidad laboral, cambios demográficos, movilidad residencial y una presión creciente sobre el suelo urbano bien localizado. En este escenario, el alquiler social y el leasing social deben incorporarse como instrumentos diferenciados y complementarios, dentro de una “escalera” habitacional que acompañe trayectorias residenciales diversas. Las siguientes recomendaciones priorizan condiciones habilitantes y decisiones de diseño que, en conjunto, permiten pasar de pilotos a escala, y de programas fragmentados a un ecosistema sostenible.

1) Recomendaciones para la implementación de un programa de alquiler social

1. Consolidar un marco programático y operativo explícito para el alquiler social.

Más allá de la regulación general de relaciones arrendaticias, el alquiler social requiere reglas de operación: criterios de elegibilidad, metodologías de asequibilidad y fijación de rentas, estándares mínimos de habitabilidad y resiliencia, y protocolos de entrada, movilidad y salida de hogares. Esto reduce la incertidumbre jurídica, permite supervisión y hace viable la inversión de largo plazo. En términos institucionales, se debe liderar el diseño y la coordinación con alineación de Hacienda para asegurar sostenibilidad financiera y previsibilidad.

2. Inducir oferta de manera focalizada para corregir fallas estructurales del mercado de alquiler.

La evidencia regional muestra que los subsidios a la demanda no se traducen en acceso efectivo cuando existen restricciones estructurales de oferta en segmentos y territorios específicos. En este contexto, la política de alquiler social debe incorporar incentivos selectivos a la oferta orientados a reducir costos estructurales —particularmente el costo del capital, del suelo y del riesgo— sin sustituir la oferta privada existente.

Estos instrumentos deben aplicarse de manera delimitada, temporal y condicionada, mediante financiamiento preferencial de largo plazo, uso estratégico de suelo público y marcos normativos diferenciados, con el objetivo de ampliar la oferta en segmentos no atendidos por el mercado y garantizar asequibilidad sin generar distorsiones generalizadas de precios.

3. Crear y profesionalizar operadores especializados de alquiler social.

El desempeño del alquiler social depende críticamente de la gestión posterior: administración del activo, mantenimiento preventivo, gestión comunitaria y acompañamiento social básico. Se recomienda crear o fortalecer entidades gestoras (públicas, municipales, mixtas o sin fines de lucro) con mandatos claros y capacidades técnicas para separar la lógica de construcción de la lógica de operación. Esta separación mejora la eficiencia, reduce morosidad y protege la sostenibilidad del parque.

4. Establecer un “fondo permanente” o mecanismo estable para el alquiler social.

Para atraer inversión sostenible, se requiere reducir la dependencia de partidas anuales y avanzar hacia instrumentos que otorguen continuidad. Esto es consistente con la necesidad, identificada en el Laboratorio, de posicionar el alquiler social como política de Estado.

La estabilidad presupuestaria permite compromisos a 20–30 años, compatibles con la naturaleza del activo y con esquemas APP.

5. Priorizar localización y calidad urbana: el alquiler social debe ser política de ciudad.

Los pilotos y el escalamiento deben anclarse en suelo bien ubicado, con integración de movilidad, equipamientos, servicios y espacio público, evitando periferización de la vulnerabilidad. Dado el peso de los costos no monetarios (tiempos y gasto de transporte), la localización debe alinearse con patrones reales

de movilidad, especialmente en Santo Domingo, y con gestión de riesgos en San Cristóbal y Santiago. La densificación adecuada en áreas con infraestructura y menor exposición ambiental es una condición de éxito.

6. Gestionar el mercado informal como oportunidad: formalización gradual y rehabilitación.

Dado que una proporción relevante del alquiler opera informalmente, se recomienda habilitar intervenciones que mejoren habitabilidad y seguridad de tenencia mediante rehabilitación de vivienda existente y acuerdos claros con pequeños propietarios. Modelos como redes de arrendadores, capacitación y estándares mínimos permiten aumentar oferta sin depender exclusivamente de nueva construcción, y pueden incluir mecanismos anti-desplazamiento cuando se intervienen zonas centrales deterioradas.

7. Construir un sistema de datos y un registro de demanda de alquiler social.

Para focalizar subsidios y gestionar riesgos se requiere un registro que identifique demanda real, trazabilidad y seguimiento de desempeño. El monitoreo continuo —como práctica ya probada en políticas nacionales— es clave para ajustar reglas, incentivos y diseño del modelo, y para sostener la legitimidad pública.

2) Recomendaciones específicas para el leasing social

1. Definir un marco legal y operativo específico para el leasing social orientado a vivienda.

El leasing no es automáticamente aplicable a vivienda social si la política exige titularidad inmediata. Por ello, se recomienda diseñar un marco que clarifique: condiciones del contrato, rol de la entidad financiera, elegibilidad de hogares, tratamiento de subsidios durante el periodo en que la propiedad no está a nombre del hogar y reglas de transición hacia la propiedad. Sin estas definiciones, el instrumento queda limitado a segmentos no vulnerables.

2. Diseñar el leasing social como segundo escalón dentro de una ruta de progresión habitacional.

El leasing social debe operar como puente entre alquiler y adquisición, permitiendo que hogares en transición —incluidos trabajadores con informalidad parcial o ingresos variables— construyan historial de pago y estabilidad residencial antes de convertirse en propietarios. Esta lógica reduce el riesgo financiero, ordena expectativas y alinea el instrumento con la transformación de la demanda.

3. Alinear incentivos financieros y regulatorios para viabilizar el producto.

Dado el contexto de tasas altas y volatilidad, se recomienda estructurar incentivos que reduzcan riesgo y mejoren condiciones: garantías, mecanismos que faciliten recuperación de capital, y esquemas que hagan compatible el retorno con objetivos sociales. La participación de reguladores financieros es clave para asegurar que el producto sea bancable, con reglas claras de provisiones, garantías y seguridad jurídica.

4. Pilotear el leasing social en territorios y proyectos con capacidad de gestión y seguimiento.

Por su complejidad contractual y necesidad de aprendizaje, el leasing social debe iniciar con pilotos bien diseñados que permitan medir desempeño, morosidad, costos de operación, efectividad de subsidios y experiencia del usuario. Estos pilotos deben ubicarse estratégicamente en territorios donde la localización reduzca vulnerabilidades y donde existan capacidades institucionales y alianzas multiactor para acompañar el proceso.

5. Incorporar criterios territoriales y de resiliencia desde el diseño del producto.

Dado que la asequibilidad real depende de localización, conectividad y riesgos ambientales, el leasing social debe evitar replicar patrones de periferización. Se recomienda incorporar criterios de localización y estándares de diseño “listos para habitar” con durabilidad y menores requerimientos de mantenimiento, reduciendo costos futuros y protegiendo el activo.

3) Recomendaciones transversales para ambos instrumentos

1. Adoptar un marco habilitante de largo plazo (“del dicho al techo”) que articule actores, reglas y capacidades.

Se recomienda construir un plan nacional de desarrollo del alquiler y leasing social con horizonte de 20 años, alineando política de vivienda, instrumentos financieros, roles institucionales y estrategia de comunicación. Esta previsibilidad es condición para inversión privada, legitimidad social y escalamiento.

2. Movilizar el mercado de valores y vehículos fiduciarios como fuentes de financiamiento de largo plazo.

Para ambos instrumentos se requiere ampliar fuentes más allá de banca tradicional, aprovechando la experiencia nacional en fideicomisos y la posibilidad de estructurar vehículos con propósito social. Esto mejora la capacidad de recuperación de capital y habilita economías de escala a nivel de portafolio.

3. Profesionalizar la gestión y asegurar acompañamiento social básico como parte del modelo.

La evidencia regional y nacional muestra que la morosidad puede mantenerse baja cuando existen reglas claras, tarifas acordes y acompañamiento. Invertir en gestión reduce costos a mediano plazo y protege la sostenibilidad del parque.

4. Operar con enfoque territorial e interseccional: diseño diferenciado por ciudad y por perfiles de hogar.

Las barreras en Santo Domingo, San Cristóbal y Santiago no son idénticas. Se recomienda diseñar instrumentos con sensibilidad territorial, integrando movilidad, servicios, riesgos y dinámicas socioeconómicas, y asegurando que la elegibilidad y acompañamiento incorporen a poblaciones con mayores barreras (mujeres jefas de hogar, personas con discapacidad, adultos mayores y jóvenes).

IX. CONCLUSIONES

El Laboratorio de Vivienda confirma que República Dominicana cuenta con una base institucional y financiera relevante para diversificar su política habitacional, pero requiere un salto cualitativo: pasar de un sistema centrado casi exclusivamente en la propiedad a un ecosistema integral que incorpore de manera estructural el alquiler social y el leasing social. La evidencia recogida muestra que la demanda habitacional está cambiando más rápido que la política: altos niveles de informalidad laboral, movilidad residencial, hogares más diversos y presiones sobre el suelo urbano han reducido la viabilidad de la propiedad como solución universal, incluso bajo esquemas de subsidio.

Las discusiones nacionales convergieron en un diagnóstico común: existe una brecha persistente entre lo que el sistema está en capacidad de ofrecer y lo que los hogares necesitan en términos de acceso efectivo, estabilidad residencial y localización adecuada. En este marco, el alquiler social y el leasing social no deben entenderse como programas marginales, sino como instrumentos necesarios para atender al segmento que no puede ser servido por la adquisición, y para construir una política pública más eficiente y equitativa. La noción de “escalera” habitacional —alquiler social, luego leasing social y finalmente adquisición con financiamiento adecuado— ofrece una lógica operativa coherente con trayectorias de vida y con la diversidad de situaciones económicas de los hogares.

Las experiencias regionales presentadas refuerzan un mensaje contundente: el éxito no depende de un instrumento aislado, sino de la articulación simultánea de suelo, financiamiento de largo plazo, operadores especializados, reglas claras, gestión profesional y gobernanza basada en datos. Asimismo, la evidencia demuestra que la demanda vulnerable no es sinónimo de riesgo: cuando el producto habitacional está bien diseñado y existe acompañamiento y administración adecuada, la morosidad puede ser baja y la sostenibilidad del modelo se fortalece. En paralelo, el análisis territorial confirma que la asequibilidad real depende de localización, conectividad y reducción de vulnerabilidades, por lo que el alquiler y el leasing social deben concebirse como políticas urbanas integrales y no únicamente como mecanismos de provisión de vivienda.

El Sprint de Diseño permitió traducir estas lecciones en un portafolio coherente de soluciones: un marco habilitante de largo plazo; una arquitectura financiera que redistribuya riesgos y movilice fuentes diversas; un sistema de incentivos que transforme el mercado y profesionalice la oferta; y una estrategia territorial que evite la periferización y reduzca estigmas. En conjunto, estas conclusiones apuntan a una prioridad estratégica: construir institucionalidad y reglas estables para pasar de la evidencia a la implementación. Con pilotos bien localizados, monitoreo continuo y alianzas multiactor, el país puede avanzar hacia un sistema de alquiler y leasing social que incremente el acceso, mejore la habitabilidad y fortalezca la resiliencia urbana, sin partir de cero y aprovechando las capacidades ya instaladas.

VILAB | OPORTUNIDADES PARA EL ALQUILER SOCIAL Y EL LEASING SOCIAL EN REPÚBLICA DOMINICANA

De la demanda y las barreras a la evidencia, soluciones y recomendaciones de política pública.

