

ARRENDATARIOS CHILENOS DE VIVIENDAS NUEVAS O USADAS

Opinion

Desde la pandemia que el Estado de Chile asumió el compromiso de avanzar sostenidamente en un plan de emergencia para reducir de manera acelerada el déficit habitacional. Por un lado, distintos esfuerzos e iniciativas se han llevado a cabo para bajar los números del déficit, con acciones público-privadas que ciertamente han innovado sobre los instrumentos tradicionales de solo subsidiar la demanda. Esto, no obstante, no ha sido suficiente para llegar a soluciones urgentes. Posiblemente, la excesiva dependencia en instrumentos financieros que corre por carril propio y no se ajusta a las necesidades sociales, sino únicamente a la renta o ingreso económico, es una de las principales causales de las dificultades que enfrenta el sector, muchas veces pasadas por alto en los diagnósticos. Más claro, es el fenómeno del financiamiento de la vivienda, donde la vivienda no solo pasa a convertirse como un activo de renta fija a largo plazo, sino que el propio control de lo que se construye pasa por decisiones de entidades financieras, que participan en propiedad de empresas constructoras e inmobiliarias y en muchos casos son, a la vez, financieristas y ejecutores del parque habitacional. Evidentemente es un fenómeno muy complejo y ayuda poco en tiempos de crisis habitacional, porque obedece a lógicas que están distantes

de las urgencias sociales. En esto es donde el instrumento llamado crédito hipotecario es en la actualidad el principal motor de acceso a la vivienda propia. Donde muchos hogares propietarios en Chile llegaron a adquirir su propiedad con un instrumento financiero de esta índole, pagando el pie inicial entre el 10% o 20% al valor de la vivienda, más la tasa de interés fija, mixta o variable, el plazo hasta 30 años y los costos asociados como seguros e impuestos.

Pero – aunque usted no lo crea - el pie para el crédito hipotecario es la principal barrera de acceso a la vivienda. Toda vez que la capacidad de ahorro es limitada con ingresos por hogar que no se han ajustado al crecimiento del valor de la vivienda. Esos hogares, podríamos ensayar, se encuentran en una especie de prisión financiera: los ricos para el crédito hipotecario y los pobres para subsidio habitacional, pero ambos están aptos para tener una vivienda propia de por vida. A pesar que el modelo subsidiario del Ministerio de Vivienda y Urbanismo ha intentado paliar el problema del pie para acceso a la vivienda, los resultados son infructuosos y afectan mayoritariamente a las personas de menos ingresos.

Ahora, en el contexto de los hogares chilenos que son arrendatarios, ocurre que la mayoría

tiene el poder de compra para pagar un dividendo equivalente al precio de la vivienda nueva o usada en el mercado inmobiliario; pero no el poder de ahorro para llegar a las elevadas cifras de corte de entrada a la propiedad respecto del pie de la vivienda. Aunque son muchos los hogares arrendatarios en Chile que pagan en promedio un valor de arriendo de 9.8 UF o \$ 400.000 mensuales. Sin embargo, si esos hogares pagaran arriendos para hacer realidad el sueño de "la casa propia", en vez de estar pagando dividendo hipotecario, podrían comprar viviendas que fluctúan entre 2.000 UF o \$ 81.632.000 y \$ 2.200 UF o \$ 89.795.200 en una proyección hasta 30 años más o menos si quisieran saldar la deuda antes o después.

Por eso, considerando la crisis habitacional que viven los arrendatarios chilenos, pienso que la posible solución sería recurrir a los bancos, sociedades financieras y cajas de compensación de asignación familiar, para abrir y mantener cuentas de ahorro para el arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa, de acuerdo con las normas de la Ley Nro. 19.281, conocida como Leasing Habitacional. A objeto de recibir en ellas el ahorro metódico y el ahorro voluntario que efectúen sus titulares (personas casadas, separadas, viudas y solteras), para pagar las



**ROBERTO CISTERNAS
CONTRERAS**

rentas de arrendamiento y acumular fondos suficientes para financiar la compra de las viviendas arrendadas en el plazo convenido entre las partes. Es un programa habitacional de SERVIU, quien otorga un subsidio que varía entre 125 UF o \$5.102.000 y 388 UF o \$15.836.608, según el valor de la vivienda. Teniendo presente que el contrato de arriendo con promesa de compraventa es directamente con las empresas leasing habitacional y no requiere una postulación tradicional de un llamado del MINVU, ya que funciona mediante una postulación directa a través de una inmobiliaria o entidad financiera autorizada. Así evitarán pagar el pie inicial que oscila entre el 10% o 20% del valor de la vivienda con crédito hipotecario y evitarán esperar las fechas de postulación anual del MINVU, respectivamente.