

CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE ARRENDAMIENTOS URBANO PARA EL SEGMENTO DE LA POBLACIÓN DE BAJOS INGRESOS*

Jorge Enrique Torres Ramírez¹

Elizabeth Pérez Pérez²

Recibo de recepción: 28.03.08

Fecha de aceptación: 16.06.08

Resumen

Siguiendo los preceptos de la economía urbana, la mayor parte de las necesidades habitacionales se atiende con los servicios derivados de los inmuebles que integran el stock conformado históricamente, representando la oferta y demanda de edificaciones nuevas una proporción mínima del mercado total. Así, los mercados de unidades usadas y, especialmente, los arrendamientos, constituyen segmentos que concentran un volumen de transacciones cuya dimensión, en términos físicos y económicos, representa el mayor componente del mercado total de edificaciones.

Los resultados de esta investigación permiten hacer un reconocimiento al aporte del mercado de arrendamientos sobre los niveles actuales de calidad habitacional y de vida en Colombia. Puede plantearse así que sin esta oferta, generada por los hogares de manera directa y en gran parte por formas de producción social, el stock habitacional estaría aún más

URBAN RENTAL MARKET CHARACTERIZATION FOR THE LOW INCOME PEOPLE SEGMENT*

Jorge Enrique Torres Ramírez¹

Elizabeth Pérez Pérez²

Received: 28.03.08

Accepted: 16.06.08

Abstract

Using the urban economy precepts, most housing needs are covered by the property' derived services that are part of the historically existing stock and newly built are just small portion of the total market. This way the previously built houses, specially the rental ones, are the ones that concentrate most of the economical transactions volume, either in economical or physical terms. They represent most of the total built market.

The research findings allow avowing the rental market contribution to the current housing quality and life in Colombia. It can be said that without this offer, directly generated by the households and social housing form production, the housing stock would be running even shorter than now in relation to the current Colombian housing needs.

rezagado respecto de las necesidades habitacionales actuales de los hogares colombianos.

En Colombia, el mercado de arrendamientos correspondiente a los hogares de menores ingresos ofrece también un potencial de desarrollo atractivo para los empresarios del sector de la edificación urbana y de la intermediación inmobiliaria. El stock debe crecer más rápido y esta forma de tenencia tiene posibilidades concretas de alojar una importante oferta formal actualmente inexistente.

PALABRAS CLAVES: VIVIENDA SOCIAL, MERCADO DE ARRENDAMIENTOS, STOCK HABITACIONAL, INGRESO DE LOS HOGARES, ARRENDAMIENTO COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA.

* Este documento recoge el resumen de los resultados de la consultoría "Caracterización del mercado de arrendamientos urbano para el segmento de la población de bajos ingresos", desarrollada por CENAC a través de la asistencia técnica recibida por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial por parte de First Initiative y UN-Hábitat. Texto completo en: www.cenac.org.co. Consultas en: cenac@cenac.org.co. Los comentarios y propuestas presentados son responsabilidad directa de los consultores. Hacen parte del grupo de consultores: Alejandro Torres, Adriana Medina y María N. Figueroa. CENAC agradece por los aportes realizados a: Sergio Mutis, FEDELONJAS; Diego Botero, FEDELONJAS; Alan Gilbert, U. Collage London; Samuel Jaramillo, U. de los Andes.

- 1 Economista. Dir. Ejecutivo Centro de Estudios de la Construcción y el Desarrollo Urbano y Regional, CENAC. Colombia. Correo electrónico: cenac@cenac.org.co
- 2 Economista. Magíster en Hábitat – Estudios en Vivienda. Investigadora socioeconómica Centro de Estudios de la Construcción y el Desarrollo Urbano y Regional, CENAC. Colombia. Correo electrónico: cenac@cenac.org.co

Colombia also offers an attractive potential development of low income housing building to the urban construction entrepreneurs and real state sector. The stock must grow faster, so this tendency has concrete possibilities to fill the existent formal housing offer shortage.

KEY WORDS: SOCIAL HOUSING, RENTAL MARKET, HOUSING STOCK, HOUSEHOLDS INCOME, RENTAL AS POLICY INSTRUMENT.

* This information was taken from the research "Urban Rental Market Characterization for the Low Income People Segment", developed by CENAC through the technical assistant of the Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial on behalf of First Initiative and UN-Habitat. Full text in: www.cenac.org.co. Questions to: cenac@cenac.org.co. Comments and proposals are directly the consultants' responsibility. The consultants were: Alejandro Torres, Adriana Medina y María N. Figueroa. CENAC thanks for their contribution: Sergio Mutis, FEDELONJAS; Diego Botero, FEDELONJAS; Alan Gilbert, U. Collage London; Samuel Jaramillo, U. de los Andes.

- 1 Economist. Executive Director of Centro de Estudios de la Construcción y el Desarrollo Urbano y Regional, CENAC. Colombia. E-mail: cenac@cenac.org.co
- 2 Economist. Masters in Habitat. - Housing Studies Socioeconomic researcher of Centro de Estudios de la Construcción y el Desarrollo Urbano y Regional, CENAC. Colombia. E-mail: cenac@cenac.org.co

Introducción

La mayor parte de las necesidades habitacionales se atiende con los servicios generados por el stock de vivienda constituido históricamente, el cual se localiza principalmente en las ciudades. Las formas de tenencia de la vivienda en las cuales se concentra la población colombiana corresponden a vivienda propia, con el 52,3% de los hogares y el arrendamiento, con el 36,8%. Actualmente se estima que quince millones de personas ocupan la vivienda en la cual residen actualmente mediante esta forma de tenencia. De otra parte, cada año se renuevan o suscriben más de 1,2 millones de contratos de arrendamiento.

Sin embargo, el 26,9% de los hogares arrendatarios se encuentra en condición de déficit cuantitativo y cualitativo. Esta población afectada representa el 42% del déficit habitacional total estimado para las cabeceras municipales.

Desconociendo esta realidad, es viable deducir que los hogares arrendatarios se sienten excluidos de la política de vivienda, dado que esta forma de tenencia no concierne programas e instrumentos claros y directos de política sectorial y, además, en gran proporción están marginados de hecho del acceso al SFV para compra de vivienda como consecuencia de las limitaciones y la naturaleza de su ingreso.

No obstante la dimensión y profundidad de la problemática inherente al arrendamiento, los resultados del estudio permiten hacer un reconocimiento al aporte que este mercado ha realizado sobre los niveles actuales de calidad habitacional y de vida en Colombia. De manera muy sencilla puede plantearse que sin esta oferta, generada por los hogares de manera directa y en gran parte por formas de producción social, el stock habitacional estaría aún más rezagado respecto de las necesidades habitacionales actuales de los hogares colombianos. Es decir, aunque presenta limitaciones severas en nuestro medio, el arrendamiento constituye una forma de tenencia efectiva y el reto consiste en promover el desarrollo de este mercado, para lo cual el estudio plantea recomendaciones apoyadas en los resultados obtenidos, acordes con el propósito de realizar un análisis del mercado de arrendamientos con el objeto de reconocer su importancia y potencialidad en la atención efectiva de las necesidades habitacionales de los hogares colombianos.

Diagnóstico

CONTEXTO DEL MERCADO DE ARRENDAMIENTOS A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL

- **MARCO LEGAL DE LA VIVIENDA Y LOS ARRENDAMIENTOS EN COLOMBIA**
- **La Política de Vivienda**

La dinámica mundial de globalización y la consolidación de procesos consecuentes con ésta tales como la internacionalización de la economía (apertura económica), profundización de la descentralización y modernización del Estado, implicaron transformaciones a la organización institucional existente en Colombia delimitando la intervención del Estado –desde su connotación inicial de “Estado Bienestar”- al ejercicio de funciones básicas (seguridad, justicia, etc.), otorgando a su vez al sector privado la realización de aquellas actividades cuya regulación tiene lugar en el funcionamiento del mercado.

Dentro de los acontecimientos que reflejan la orientación de política de vivienda implementada en Colombia, a partir de la década de los noventa, se tienen los siguientes:

- Ley 3 de 1991.
- Creación del Sistema Nacional de Vivienda de Interés Social, SINAVIS.

Establecimiento del subsidio directo a la demanda para facilitar el acceso a una solución habitacional a las familias de más bajos recursos, subsidio familiar de vivienda, SFV.

- Liquidación del ICT y creación del Instituto Nacional de Vivienda de Interés Social y Reforma Urbana, INURBE, encargado de administrar los recursos del subsidio y fomento de la reforma urbana.
- Incorporación de las Cajas de Compensación Familiar al sistema.
- Reconocimiento del déficit cualitativo e incorporación de mecanismos institucionales para atender el mejoramiento de vivienda como política pública.
- Ley 35 de 1993: Reforma financiera cuyo objetivo central consistió en establecer bases de igualdad que fomentaran la libre competencia entre los diferentes intermediarios financieros (multibanca).
- Ley 388 de 1997: Ley de Ordenamiento Territorial.
- Aproximación a la política de vivienda a partir de la estructuración de una política urbana (desarrollo urbano) en la que los procesos de planificación y gestión de la ciudad consideran a la vivienda como uno de sus atributos principales.

- Introducción de la noción de habitabilidad y entorno en el concepto de vivienda.
- Aplicación de procesos de reforma urbana para la habilitación de tierras destinadas a vivienda de interés social.
- Ley de Financiación de Vivienda - Ley 546 de 1999: Instauración de un nuevo sistema de financiamiento de vivienda, a través de la nueva Unidad de Valor Real (UVR).
- Decreto No. 4466 de 2007, mediante el cual se adoptan las definiciones de Vivienda de Interés Social, VIS, Vivienda de Interés Prioritario, VIP, y los valores del Subsidio Familiar de Vivienda, SFV.
- Vivienda de Interés Social, VIS: Solución de vivienda cuyo valor máximo es de 135 salarios mínimos mensuales legales vigentes, smmlv (US\$37.300,0 a junio 20 de 2008³).
- Vivienda de Interés Social Prioritario, VIP: Solución de vivienda cuyo valor máximo es de 70 salarios mínimos mensuales legales vigentes, smmlv (US\$19.340,7 a junio 20 de 2008).
- Los valores del subsidio definidos en

el decreto oscilan entre 15 y 22 smmlv (US\$4.144,4 a US\$6.078,5 a junio 20 de 2008), dependiendo del valor del ingreso mensual del hogar (para el caso de los subsidios otorgados por las cajas de compensación familiar) y del puntaje del SISBEN (para el caso de los otorgados por el fondo Nacional de vivienda).

• **El Régimen de Arrendamientos**

Actualmente el régimen de arrendamientos de vivienda urbana en Colombia está reglamentado por la Ley 820 de 2003, en la cual se definen los criterios que deben servir de base para regular los contratos de arrendamiento de los inmuebles urbanos destinados a vivienda, en desarrollo de los derechos de los colombianos a una vivienda digna y a la propiedad con función social, especialmente lo relacionado con los siguientes aspectos:

- Formalidades del contrato de arrendamiento de vivienda urbana
- Obligaciones de las partes
- Prohibición de garantías y depósitos
- Subarriendo y cesión del contrato
- Renta de arrendamiento
- Terminación del contrato de arrendamiento
- Personas dedicadas a ejercer la actividad de arrendamiento de bienes raíces

³ Los datos en dólares incluidos en el documento corresponden al valor en pesos convertido mediante la tasa de cambio representativa del mercado (TRM) a junio 20 de 2008, equivalente a 1.670,31 pesos por dólar.

- Inspección, control y vigilancia en materia de arrendamientos.

- **LA TRASCENDENCIA CULTURAL DE LA PROPIEDAD**

Entendida la vivienda como satisfactor de necesidades, y considerando que los satisfactores "... definen la modalidad dominante que una cultura o una sociedad imprimen a las necesidades, ... no son los bienes económicos disponibles sino que están referidos a todo aquello que por representar formas de ser, tener, hacer y estar, contribuye a la realización de necesidades humanas, ... pueden incluir, entre otras, formas de organización, estructuras políticas, prácticas sociales, condiciones subjetivas, valores y normas, espacios, contextos, comportamientos y actitudes, todas en una tensión permanente entre consolidación y cambio",⁴ resulta evidente la magnitud de la incidencia que este satisfactor representa sobre la población, escenario en el cual adquiere relevancia la forma específica de tenencia sobre la vivienda.

A este respecto, considerando el contexto económico, social y cultural que caracteriza nuestra sociedad, resulta innegable la exaltación otorgada a la figura de propietario de vivienda,

⁴ MAX-NEEF, Manfred; ELIZALDE, Antonio; HOPENHAYN, Martín. pág. 35.

principio que adquiere sustentación, entre otros fundamentos, en los atributos inherentes a la vivienda, especialmente en el correspondiente a seguridad y confianza⁵. En este sentido, la vivienda para los hogares de ingresos medios y bajos, además de satisfacer la necesidad de techo, ofrece una gama diversa de oportunidades:

- Consolidación del patrimonio económico de la familia, transmisible a los herederos.
- Posibilidad de generación de rentas como resultado del arrendamiento de habitaciones o sectores de la vivienda, y la realización de actividades productivas en algunos de los espacios de la misma.
- Respaldo económico frente a diversas operaciones comerciales (créditos, garantías, referencias comerciales, etc.).

De manera complementaria, en el marco del desarrollo económico de un país, la condición de propiedad reconocida formalmente como tal en el inventario de activos de la nación incorpora las propiedades individuales al circuito del capital general.

Desde la perspectiva de la teoría del desarrollo a escala humana, el análisis de la vivienda considera los atributos por medio de los cuales tiene lugar la satisfacción de necesidades humanas axiológicas y

⁵ CENAC. 1993.

existenciales, las cuales, mediante el desarrollo de planteamientos teóricos posteriores, trascienden hacia las categorías física, psicosocial y cultural de las mismas, enmarcadas en una concepción que, igualmente, trasciende hacia la teoría del desarrollo humano.

Tomando como referente el pensamiento de Amartya Sen, la comprensión de problemáticas como la referida a la vivienda se percibe desde una posición según la cual la libertad, como fin (“el desarrollo es libertad”), se logra mediante el desarrollo humano (“ampliación del conjunto de libertades que los individuos pueden disfrutar”). En este sentido, respecto a la concepción de la vivienda se destacan aspectos como:

- Para efectos de la identificación y definición de los atributos de la vivienda resulta pertinente la consideración de ésta -particularmente de la vivienda social-, como uno de los bienes de mérito -no mercantil u objeto de intercambio, referida al ámbito de lo público y convenida socialmente como responsabilidad del Estado, etc.-, cuya privación afecta las dotaciones iniciales y consecuentemente el desarrollo de capacidades y el nivel de calidad de vida⁶.
- La vivienda, en materia de satisfacción de las necesidades básicas, ... debe poseer un

6 UNDP ; UN-HÁBITAT ; CENAC. 2004. pág. 51.

conjunto de condiciones objetivas en su configuración física y en sus dotaciones. Las características concretas de la vivienda habitable son dinámicas -cambian en la historia, toman cuerpo en cada cultura, para cada tiempo y lugar señalan requerimientos mínimos indispensables para la satisfacción de las necesidades-⁷.

- ... las personas atienden sus necesidades con bienes mercantiles y bienes no mercantiles, los cuales se generan en el ámbito de lo privado y de lo público, respectivamente. Algunos de estos bienes -mercantiles y no mercantiles- son de carácter meritatorio o de mérito, por lo cual su satisfacción no debe depender del mercado. Al Estado y la sociedad les corresponde garantizar su provisión. Entre estos se encuentra la vivienda social⁸.

- **LA VIVIENDA ADECUADA, LA VIVIENDA DIGNA Y LA VIVIENDA PROPIA**

La Observación General No. 4 del Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, Comité DESC, define como atributos esenciales de la vivienda adecuada:

- Seguridad jurídica de la tenencia

7 *Ibíd.* pág. 53.

8 *Ibíd.* pág. 107.

- Disponibilidad de servicios, materiales e infraestructura
- Gastos soportables
- Habitabilidad
- Asequibilidad
- Lugar
- Adecuación cultural

Los elementos esenciales de la vivienda adecuada destacan, más que la forma de tenencia, la seguridad jurídica de la misma y la relación de su costo con los ingresos de los hogares, entre otras importantes condiciones. En el caso de Colombia, el artículo 51 de la Constitución Política establece el derecho de los colombianos a una vivienda digna y, aunque el desarrollo de este concepto es una tarea pendiente en nuestro medio, es claro que el mismo no se relaciona de manera exclusiva con el acceso a la vivienda de los hogares colombianos en condición de propietarios.

Sin embargo, históricamente los hogares y las políticas públicas de vivienda han privilegiado el acceso a la propiedad como el medio más indicado para atender las necesidades habitacionales de la población, independientemente de la región del mundo y del estado de desarrollo de la economía de cada país. De otra parte, las políticas sectoriales de vivienda social generalmente enfatizan en los programas de vivienda nueva.

Estas consideraciones son pertinentes cuando se diseñan y formulan las políticas públicas del sector habitacional. Lo importante es viabilizar el acceso de los hogares a viviendas adecuadas, mediante la integración de programas de mercado para los grupos sociales con capacidad de pago autónoma, y programas institucionales de vivienda dirigidos hacia la población con ingresos insuficientes, con aplicación de subsidios que complementen su capacidad económica. En ambos casos promoviendo el desarrollo de todos los mercados relacionados con la vivienda, como la financiación hipotecaria de mercado y alternativa, suelo urbano, producción de unidades habitacionales, principalmente.

• **LA ATENCIÓN DE LAS NECESIDADES HABITACIONALES**

Las necesidades habitacionales de los hogares son complejas y diversas y la forma como la población las satisface comprende, consecuentemente, una gran variedad de soluciones y servicios de vivienda. Colombia cuenta actualmente con una población aproximada de once millones de hogares y un stock habitacional de alrededor de nueve millones de unidades. En el proceso social de ocupación del territorio y de uso del stock se combinan de manera sistémica los tipos de vivienda y las formas de tenencia, en un mercado en el cual se enfrentan las unidades existentes y

las viviendas generadas por diversas formas de producción, del lado de la oferta, con la demanda de los hogares, la cual presenta una compleja composición cultural y socioeconómica, con motivaciones heterogéneas en lo que tiene que ver con el interés que determina el gasto en vivienda, es decir si éste se hace con la finalidad de uso, renta, etc.

En este proceso es importante reconocer, entonces, que la mayor parte de las necesidades habitacionales se atiende con los servicios generados por el stock de vivienda constituido históricamente y concentrado actualmente en las ciudades.

Uno de los servicios habitacionales más importantes es el alquiler de viviendas y espacios residenciales, el cual constituye una forma de tenencia que en Colombia acoge a más del 30% de los hogares.

El arrendamiento es una forma de tenencia que no sólo es atractiva para los hogares que no se interesan en la propiedad, independientemente de su nivel económico. El stock arrendado genera rentas que se canalizan principalmente hacia los hogares propietarios de los estratos bajos y medio bajos de la población y permite una alternativa para aquellos de su mismo nivel socioeconómico que no tienen posibilidades de acumulación para la cuota inicial de una vivienda nueva, o los ingresos para responder con suficiencia por un

crédito hipotecario. Es una forma de tenencia que en Colombia ha conformado una barrera contra los desarrollos habitacionales ilegales, los cuales en la actualidad son protagonizados por hogares que se encuentran marginados tanto del mercado de vivienda nueva como del acceso al mercado de arrendamientos.

El arrendamiento permite al hogar disponer de una serie de flexibilidades en cuanto a la demanda cambiante de área que caracteriza su ciclo de vida. También, con relación a la localización de la vivienda respecto del lugar del trabajo y el equipamiento urbano requerido por sus miembros. Es decir, facilita la atención de las necesidades de movilidad del hogar al interior de las ciudades y del país.

El arrendamiento es una forma de tenencia que se manifiesta en mayor proporción en los hogares de estratos medios. En los altos y bajos esta proporción es comparativamente menor. En el primero de estos dos grupos sociales porque sus ingresos determinan un acceso fácil a la propiedad, y en el segundo porque sus condiciones socioeconómicas no permiten materializar esta alternativa, ni pagar arriendo. Para los más pobres las alternativas más viables se concentran en generar sus propias viviendas vía su autogestión en zonas de ocupación ilegal, en condiciones precarias de calidad urbana y habitacional, o acudir al inquilinato en zonas que frecuentemente se encuentran en proceso de deterioro.

- **LA CALIDAD HABITACIONAL DE LOS HOGARES ARRENDATARIOS**

Los estudios sobre calidad habitacional y déficit de vivienda presentan resultados en los cuales se registra evidencia que los problemas de precariedad afectan todas las formas de tenencia de la vivienda, con especial concentración en aquellas clasificadas como usufructo e invasión, el arrendamiento y la vivienda propia completamente pagada, la cual es generada principalmente mediante procesos de producción social.⁹ La vivienda propia en proceso de pago, en buena parte de origen formal, también presenta problemas de calidad en los atributos de la casa y del entorno.

Sin embargo, los hogares arrendatarios disponen de mejores condiciones habitacionales y de un nivel socioeconómico superior a los hogares propietarios de vivienda completamente pagada y, especialmente, a los hogares clasificados en otros tipos de tenencia (usufructo, invasión, etc.). Esto sucede específicamente en nivel educativo, edad del jefe del hogar, ingresos, tamaño del hogar, etc.

No obstante los problemas de calidad habitacional, la proporción de hogares arrendatarios que no se encuentran afectados por carencias de este tipo

9 El concepto de producción social considerado en este documento concierne a la definición que al respecto señala el trabajo: Taller de análisis y discusión. Metodología para dimensionar la producción social de hábitat en América Latina. FEDEVIVIENDA - CENAC. Bogotá, abril de 2004.

(73,1%) es muy importante en términos de su tamaño respecto de la población total y de su incidencia sobre el nivel general de calidad de vida en Colombia. Esto se debe destacar porque el escenario social, de no haberse desarrollado este componente del mercado habitacional, sería sensiblemente más precario que el que se ha alcanzado en la actualidad.

- **LA OFERTA DE VIVIENDAS PARA ARRENDAR**

La oferta de arrendamientos en Colombia para los niveles socioeconómicos bajos y medios de la población es el producto de la progresividad y la subdivisión de la vivienda generada principalmente por procesos de producción social, lo cual lleva implícito problemas de habitabilidad, calidad, etc. De otra parte, el stock arrendado de estratos medios-altos y altos tiene procedencia formal e ingresa a esta oferta como consecuencia de procesos de sustitución, subdivisión y de compra de unidades nuevas o usadas con el propósito de generar una renta estable para los hogares propietarios. Respecto de la oferta total de vivienda (stock construido y producción de vivienda nueva), la producción formal de unidades nuevas, a cargo de empresas de construcción o promotores inmobiliarios es relativamente pequeña, lo cual se acentúa notablemente en la porción que no se comercializa ni se destina para uso propio, es decir, se ofrece en el mercado de alquileres residenciales.

Los bajos niveles de intervención de la empresa privada en este segmento del mercado de soluciones y servicios habitacionales es consecuencia del prolongado régimen de control de los cánones, su congelamiento en algunos períodos también largos, la legislación inclinada a favor de la parte que históricamente ha sido considerada más débil, el arrendatario, etc. A esto se suman algunas características de la estructura empresarial del sector de la construcción, como la baja propensión a realizar inversiones que se recuperen en el largo plazo, el uso de recursos costosos para la inversión como el crédito, la naturaleza de corto plazo de un porcentaje importante de las empresas, relacionada con la ejecución de proyectos específicos, etc.

Consecuentemente, una proporción importante del proceso de generación de la oferta de arrendamientos está disperso en una gran cantidad de hogares que no operan como unidades económicas de la oferta ni poseen racionalidad de inversión. Intervienen en el mercado para asegurar una aplicación tangible y lucrativa de sus ahorros, generar patrimonio y rentas futuras vía los alquileres o mediante el desarrollo de actividades de producción o prestación de servicios en la vivienda, etc. Al indagar acerca de la importancia de la propiedad residencial para los hogares de niveles medios y bajos, se responde que la vivienda es la pensión de los pobres y la única herencia importante para los hijos.

• EL ARRENDAMIENTO Y LA POLÍTICA HABITACIONAL

Generalmente las políticas de vivienda han presentado problemas de singularidad, en lo que tiene que ver con su concepción general, dado que no siempre se reconoce el concepto más general e integral de hábitat. En materia de vivienda de interés social se concentran en algunos programas, casi siempre la generación de soluciones de vivienda nueva, y en pocos instrumentos, como el subsidio directo a la demanda, el ahorro de los hogares y la financiación de mercado. Estos componentes concentran el debate conceptual y direccionan el monto y la aplicación del gasto público.

La política debe considerar todos los tipos de programas en los cuales se desarrollen los servicios de vivienda que la población demanda, usa y, además genera: vivienda nueva, redensificación habitacional, mejoramiento de vivienda y entorno, renovación urbana, rehabilitación patrimonial, reasentamiento, etc.

- Diversas formas de acceso a estos servicios: propiedad convencional, arrendamiento indefinido, arrendamiento temporal, leasing, propiedad colectiva o cooperativa, usufructo para grupos altamente vulnerables como los desplazados o afectados por desastres, viviendas colectivas para personas de la tercera edad o habitantes de la calle, etc.

- Diversas formas de financiación: de mercado hipotecaria de largo plazo, de corto plazo no hipotecaria; financiación alternativa como el microcrédito, financiación por agentes diferentes a los establecimientos financieros como fondos de empleados, cooperativas, cajas de compensación, etc.
- En este mismo campo financiero, apalancamiento estatal por intermedio de: sistema de garantías y seguros, fondos de redescuento, fondeo de las fuentes alternativas de financiación, subsidio de la tasa de interés en casos especiales.
- Igualmente, diversos tipos de subsidios directos e indirectos, nacionales y de los entes territoriales.

La política habitacional y sectorial debe tener como uno de sus objetivos más importantes el desarrollo de todos los mercados relacionados con la producción de las unidades y con la provisión de los servicios de vivienda que la población demanda siguiendo sus expectativas, gustos y preferencias, condiciones socioeconómicas, etc. Esto permite la consolidación de condiciones para que el sector habitacional sea estructuralmente más grande y fuerte, dinámico y con niveles de vulnerabilidad bajos. Es decir, la política de vivienda debe también operar como un instrumento anticíclico, evitar que las crisis de algunos segmentos, como la producción de vivienda nueva, trasciendan,

derrumben el sector y limiten seriamente el cumplimiento de las metas sociales.

ESTADÍSTICAS DE MARCO

• DIMENSIÓN DEL MERCADO URBANO DE ARRENDAMIENTO NACIONAL

El mercado urbano de arrendamiento nacional se describe en términos de su tamaño y valor:¹⁰

- Tamaño: 3.106.537 hogares urbanos a nivel nacional para el año 2003 (según la ECV-DANE, 2003), equivalentes al 36,8% del total de hogares.
- Valor comercial: Se equipara al correspondiente del conjunto de áreas arrendadas en que residen dichos hogares. Definido el valor comercial unitario del área arrendada (US\$13.375,2), el producto entre éste y el número de hogares arrendatarios corresponde al valor total del mercado de arrendamientos, esto es, 41.549,2 millones de dólares, para el año 2003, monto que representa aproximadamente el 31% del Producto Interno Bruto, PIB.

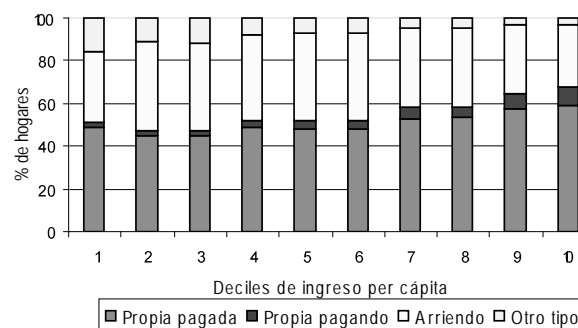
10 Tomado de: CENAC-FEDELONJAS. 2004.

• **PERFIL SOCIOECONÓMICO DE LA POBLACIÓN DE HOGARES ARRENDATARIOS**

A nivel consolidado (nacional), la distribución de la población de arrendatarios según estrato socioeconómico, ingreso en salarios mínimos mensuales legales (smml), y fuente de procedencia de los mismos (actividades formales o informales de la economía), es la siguiente:

En el cuadro 1 se evidencia la concentración de cerca del 80% de los arrendatarios en estratos Bajo y Medio Bajo; tres cuartas partes con ingresos inferiores a 4 smml (US\$1.105,2 a junio 20 de 2008), y más de la mitad de los mismos dedicados a actividades informales.

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR DECILES DE INGRESO PER CÁPITA Y TIPO DE TENENCIA



Por tipo de tenencia de la vivienda, en los deciles más bajos se observan participaciones mayores de arrendatarios y hogares con otra modalidad de tenencia, respecto a los deciles más altos.
Fuente: ECH-DANE, 2005.

CUADRO 1

Estrato (%)		Ingreso (smml)* (%)		Sector (%)	
Sin estrato	0,6	0 - 1	15,5	Formal	31,7
Bajo-Bajo	9,6	1.1- 2	27,2	Informal	52,1
Bajo	39,9	2.1- 3	18,9	Otro	16,2
Medio-Bajo	39,0	3.1- 4	12,2		
Medio	7,6	Mayor a 4	25,5		
Medio-Alto	2,0	No informa	0,8		
Alto	1,1				
No conoce	0,1				

* Valor del smml para 2008: \$461.500 equivalentes a US\$276,3 a junio 20 de 2008.

En el ámbito nacional y de manera comparativa con los otros tipos de tenencia, el prototipo del hogar arrendatario, desde las características promedio relativas al mismo y a su jefe, señala a éstos como hogares jóvenes, de jefatura predominantemente masculina, con un nivel de escolaridad intermedio, de tamaño pequeño y un nivel de ingresos bajo (respecto al total y las otras formas de ocupación).

ESTADÍSTICAS A NIVEL TOTAL NACIONAL URBANO Y PRINCIPALES CIUDADES

• TENDENCIA DE LA PROPORCIÓN DE ARRENDATARIOS EN EL TIEMPO

Considerando información disponible derivada de los censos de población y vivienda correspondientes a los años 1964, 1973, 1985 y 1993; se señala lo siguiente:

- A nivel de la distribución de viviendas según modalidad de ocupación se registra entre los años 1964 y 1985 un incremento del stock arrendado del 90,6%.

TABLA 1
PROTOTIPO DEL HOGAR ARRENDATARIO FRENTE A OTROS TIPOS DE TENENCIA

Característica	Total	Propia pagada	Propia pagando	Arriendo	Otra tenencia
Escolaridad (años)	7.9	7.2	11.0	8.5	7.2
Edad (años)	46.9	54.1	45.8	39.6	41.4
Tamaño del hogar (miembros)	3.8	4.0	4.0	3.5	3.8
Ingreso (unidad de gasto) US\$	921,6	1.101,8	1.457,2	737,9	479,5
Jefe de hogar hombre (%)	65,8	61,6	74,3	69,6	65,6

Fuente: ECV-DANE, 2003

- En términos del número de hogares arrendatarios, para el año 1993 el crecimiento de esta población específica, respecto al año 1973, es del 82,7%

- **TIEMPO DE PERMANENCIA EN LA VIVIENDA SEGÚN FORMAS DE LA TENENCIA**

De acuerdo con fuentes de información secundarias consultadas¹¹, la Encuesta Nacional de Calidad de Vida de 1997¹² reporta como promedio de permanencia de los hogares arrendatarios en una misma vivienda, 2,6 años.

- **EVOLUCIÓN DEL CANON DE ALQUILER EN EL TIEMPO**

Tomando como período de referencia el comprendido por los años 2001 a 2005, el comportamiento del canon de alquiler refleja una dinámica de crecimiento manifiesta en una variación promedio positiva de 5,3% (para el período).

TABLA 2
PARTICIPACIÓN DEL ARRIENDO COMO PROPORCIÓN DEL INGRESO SEGÚN ESTRATO SOCIOECONÓMICO. 2001-2005

Estrato	2001	2002	2003	2004	2005
Bajo-Bajo	23,3	18,6	13,7	13,0	12,3
Bajo	26,3	17,5	15,2	13,3	14,4
Medio-Bajo	26,5	19,4	16,2	15,4	14,9
Medio	23,0	16,1	13,6	13,8	13,2
Medio-Alto	17,0	14,6	13,0	14,1	13,8
Alto	19,7	15,8	13,6	14,1	14,1

Fuente: DANE. Encuesta Continua de Hogares. Tercer trimestre 2001-2005

¹¹ JARAMILLO, Samuel; IBÁÑEZ, Marcela. 2002.

¹² La ECV 2003 no incluye este aspecto como variable de estudio.

Informe de resultados¹³

CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA Y DEMOGRÁFICA DE LA DEMANDA Y OFERTA DEL MERCADO DE ARRENDAMIENTOS EN BOGOTÁ

La distribución de los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá según los criterios de clasificación previstos para la desagregación de los resultados, esto es vinculación a actividades económicas formales o informales¹⁴ y nivel de ingreso del mismo, se presenta en la Tabla 3, destacando que la mayor proporción de hogares está vinculada a actividades informales y devenga ingresos inferiores a 1 smml.

13 El producto 2 de la consultoría correspondiente al Informe del trabajo de campo, el cual detalla también el procedimiento metodológico implementado, se desarrolla en el Capítulo II del documento principal

14 Retomando precisiones al respecto adoptadas en el marco del Comité de Dirección (integrado por representantes del DNP, MAVDT, UN-HABITAT, FIRST INITIATIVE), se definió que teniendo en cuenta la información disponible del marco muestral considerado (SISBEN), un hogar arrendatario se considera informal en la medida en que:

1) En conjunto (todos sus miembros) percibe un ingreso mensual inferior a un (1) smml.

2) Registrando un ingreso mensual igual o superior a un (1) smml, el jefe de hogar o su cónyuge:

- No cuente con afiliación en salud .

- La actividad en el último mes es diferente a Trabajando, Jubilado, Pensionado, Rentista.

La ubicación geográfica de los hogares arrendatarios de la ciudad de Bogotá se presenta en la Tabla 4, acogiendo la información correspondiente al marco muestral considerado (SISBEN¹⁵).

• CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA - ARRENDADORES

De acuerdo con los resultados obtenidos se percibe una presencia fuerte de hogares propietarios como agentes oferentes del servicio de arriendo y, consecuentemente, una participación mínima de entidades cuya función empresarial corresponde a este objeto social (99% y 1%, respectivamente, sobre un total de 195 arrendadores; 97,7% y 2,3% sobre la población de arrendatarios). La tendencia descrita resulta consistente con lo identificado por el estudio Elementos para orientar una política estatal sobre alquiler de vivienda urbana en Colombia (Jaramillo Samuel, Ibáñez Marcela. Documento CEDE, octubre de 2002) según el cual para el año 1995 de los hogares arrendatarios de estrato bajo de Bogotá (uno y dos), el 1,6% de los mismos accedió a su vivienda mediante un intermediario inmobiliario.

15 El marco de muestreo de la población objetivo se obtuvo a partir de la base de datos del Sistema de Identificación de Beneficiarios de programas sociales, SISBEN (Instrumento de focalización para subsidios públicos de servicios sociales básicos).

TABLA 3
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES ARRENDATARIOS SEGÚN CARÁCTER DE SU ACTIVIDAD
ECONÓMICA E INGRESO. ENERO DE 2007

Smml*	Formal		Informal		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%
0 – 1	16.241	8,6	194.202	61,9	210.443	41,9
1.1 – 2	114.120	60,7	83.618	26,7	197.738	39,4
2.1 – 3	57.783	30,7	35.737	11,4	93.520	18,6
Total	188.144	37,5	313.557	62,5	501.701	100,0

* Valor del smml para 2008: \$461.500 equivalente a US\$276,3 a junio 20 de 2008

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

TABLA 4
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES ARRENDATARIOS SEGÚN LOCALIDAD. ENERO DE 2007

No.	Localidad	% Hogares en arriendo	No.	Localidad	% Hogares en arriendo
1	Usaquen	3,0	11	Suba	10,3
2	Chapinero	0,4	12	Barrios Unidos	2,2
3	Santafé	2,4	13	Teusaquillo	0,2
4	San Cristóbal	7,6	14	Los Mártires	1,8
5	Usme	5,5	15	Antonio Nariño	1,6
6	Tunjuelito	4,3	16	Puente Aranda	4,4
7	Bosa	9,3	17	La Candelaria	0,4
8	Kennedy	13,6	18	Rafael Uribe	7,6
9	Fontibon	3,8	19	Ciudad Bolívar	10,6
10	Engativa	11,1		Total	100,0

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC. SISBEN

- **Quiénes / cómo son los hogares arrendadores**

El prototipo de arrendador corresponde a un hogar de tamaño medio (3,5 personas), cuyo jefe de hogar –hombre- registra una edad promedio de 59 años, nivel primaria de escolaridad, y se ocupa trabajando de manera independiente, como rentista o es jubilado. Como agente oferente del mercado, el pago por arriendo que recibe puede llegar a constituir poco menos de la tercera parte de su ingreso mensual promedio.

- **Cómo viven los hogares arrendadores**

El mercado de arrendamientos para el segmento de la población en estudio opera, en buena medida, bajo un esquema de vivienda compartida en el cual, no obstante el registro de condiciones habitacionales similares entre hogares arrendadores y arrendatarios, particularmente en aspectos de carácter físico de la vivienda (materiales de construcción, acceso a servicios públicos domiciliarios), en atributos asociados con la habitabilidad de la vivienda el hogar propietario disfruta de niveles superiores de calidad (disponibilidad y uso compartido de espacios, propiedades de carácter arquitectónico, constructivo y de diseño de la estructura de la unidad).

- **Comportamiento del arrendador como agente prestador de servicios habitacionales**

De manera generalizada se encuentra que el margen de rentabilidad obtenido por los arrendadores a través de esta operación inmobiliaria -arriendo habitacional-, supera el referente legal establecido (1% del valor comercial de la vivienda), situación que obedece, en principio, a particularidades propias de este submercado específico, para este segmento de población (cálculo del canon de arrendamiento, estimación del valor comercial de la vivienda, área arrendada). Respecto a la población de demandantes, el hogar propietario prefiere arrendarle a parientes, conocidos o por lo menos hogares recomendados, evaluando para tomar su decisión aspectos como el tamaño, composición y nivel de ingresos del futuro inquilino. No obstante la inversión en mantenimiento del inmueble no se percibe como una práctica generalizada, sí se cataloga como el principal costo asociado al servicio de arriendo que se ofrece. La oferta de unidades de vivienda para arriendo se localiza en barrios actualmente consolidados, de origen legal y constituidos mediante procesos de autogestión.

- **Perspectiva de la oferta del mercado de arrendamiento desde la visión del hogar como agente arrendador**

La inversión futura en adquisición o mejoramiento de vivienda destinada al arrendamiento no reviste interés como negocio para los hogares arrendadores. Como medidas de acción que podrían contrarrestar esta posición, se tiene la operativización de programas de la política de vivienda encaminados a garantizar que el arriendo constituya un ingreso estable, a través de acciones como el apoyo a los arrendatarios mediante subsidios. Igualmente, promover procesos de redensificación que amplíen el stock y, de manera derivada, la oferta de unidades para arrendar.

- **CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA - ARRENDATARIOS**

- **Cómo viven los hogares arrendatarios - Condiciones de la vivienda**

Características asociadas a las condiciones físicas de la vivienda (Casa)

De acuerdo con los resultados de la investigación se encontró que los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá (501.701), caracterizados por percibir ingresos inferiores a 3smml y estar registrados en el SISBEN, viven principalmente en unidades de vivienda tipo cuarto, en edificaciones de dos pisos y se ubican principalmente en el

primer piso al fondo. El inmueble que ocupan es fundamentalmente usado y los materiales de construcción predominantes son: Paredes en bloque y ladrillo y piso en baldosa, vinilo, tableta, ladrillo, madera pulida. La vivienda cuenta en más del 98% de los casos con el servicio de energía, acueducto, alcantarillado y recolección de basuras, y en una menor proporción (alrededor del 67%) con gas natural conectado a red pública. Los hogares disponen para su uso de una a tres habitaciones y de uno a dos dormitorios.

Condiciones habitacionales relativas al entorno urbano

Los resultados del estudio revelan que la mayoría de los arrendatarios considera que el barrio donde reside es inseguro, especialmente por eventos asociados a la delincuencia común, expendio o consumo de drogas y existencia de pandillas. El uso del suelo predominante en los barrios de los hogares analizados es el residencial, sin embargo, los usos comercial e institucional también representan participaciones importantes. Los principales factores de contaminación que están cerca de los barrios de residencia de los arrendatarios son los caños de aguas negras y las plazas de mercados o mataderos. En términos generales, la cobertura y estado de las vías de acceso e internas en los barrios es satisfactorio y la oferta de transporte público es predominantemente

formal. Entre los aspectos críticos se encuentra que la cobertura de ciclo rutas no alcanza la cuarta parte de la población, la arborización del espacio público es precaria y el amoblamiento urbano es insuficiente o inexistente.

Condiciones habitacionales y de habitabilidad

Aproximadamente tres de cada cuatro hogares arrendatarios comparte la vivienda con al menos un hogar adicional y, así mismo, la mayoría de estos comparte todos los espacios existentes en la solución habitacional. Espacios independientes para comer, lavar y secar la ropa se encuentran en la mayoría de casos. Por el contrario, los correspondientes para desarrollar la intimidad de las parejas, estudiar y para el juego de los niños no existen para gran parte de la población. La comunicación directa entre espacios como el baño y cuartos ó la cocina y sala comedor no es una característica generalizada en las viviendas. En cuanto a la calidad de la vivienda de los arrendatarios, los principales problemas asociados a esta conciernen: Contaminación auditiva proveniente de la calle (la vivienda no aísla el ruido exterior), excesos de calor o frío al interior y, en menor medida, problemas de iluminación y ventilación. A pesar de lo anterior y de que las intenciones de cambiar de solución habitacional son significativas, la mayoría de hogares se siente cómoda en la vivienda.

- **Quiénes / cómo son los hogares arrendatarios**

Los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá residen principalmente en estrato dos y están compuestos por más de tres miembros. El jefe de hogar se caracteriza por tener entre 36 y 45 años, ser de género masculino, estar afiliado a salud, haber cursado primaria, estar actualmente ocupado como trabajador por cuenta propia y tener ingresos iguales o inferiores a un smml, los cuales no son regulares o periódicos. La principal fuente de ingresos del hogar es el trabajo de sus miembros y en la mayoría de los casos se considera que los ingresos son insuficientes para cubrir los gastos del hogar.

- **Condiciones propias del arriendo como forma de tenencia**

La mayoría de hogares arrendatarios destina mensualmente entre US\$30 y US\$90 para el pago de arriendo y más de US\$36 para el pago de servicios públicos, los cuales se cubren principalmente con el trabajo de los miembros del hogar. El pago del arriendo se efectúa de forma anticipada y directamente al propietario. Los hogares arrendatarios se encuentran al día en sus obligaciones de alojamiento y generalmente no se presentan casos de mora. En cuanto a la condición en que viven los hogares se tiene que los arrendatarios se sienten conformes frente a

hogares propietarios, debido a la buena relación con su arrendador. No obstante, los arrendatarios desearían cambiar su condición actual a propietarios. En términos generales, los hogares arrendatarios se sienten satisfechos respecto a la vivienda, el hogar u hogares con quien o quienes comparte la vivienda, los vecinos y el barrio.

FORMAS DE INTERRELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y OFERTA DE ARRENDAMIENTOS

Con relación a los aspectos legales del arrendamiento, se observa que la mayoría de hogares tiene contrato (verbal o escrito), siendo el contrato verbal la opción más común entre la población estudiada. Aunque los arrendadores no acostumbran a exigirles garantías a los arrendatarios para ocupar la unidad, la más común es el codeudor o coarrendatario. La mayoría de hogares no sabe cómo el arrendador calcula el arriendo que le cobra, y tampoco conoce los criterios para reajustarlo. El nivel de conocimiento de la legislación que reglamenta el arrendamiento en Colombia es muy bajo tanto en los arrendatarios como en los arrendadores. Las restricciones impuestas por el arrendador al hogar arrendatario en el desempeño de las actividades cotidianas y en el uso de los servicios públicos se presentan en menos del 10% de la población. Con relación al mercado de arrendamientos, la principal fuente utilizada para la búsqueda de vivienda es vía la información aportada por parientes y/o amigos. En la mayoría

de los casos, el tiempo empleado en la búsqueda de la solución habitacional es corto (hasta 1 mes) y las unidades visitadas son pocas (hasta tres). El aspecto más importante al momento de tomar la decisión de arrendar una vivienda es el precio de alquiler por encima de la calidad y la localización de la unidad. Finalmente, según los arrendatarios, la principal causa de terminación de los contratos de arrendamiento la constituye el no pago del canon o de los servicios públicos.

OBSERVACIONES EN TORNO AL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE ARRENDAMIENTOS EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DEL PAÍS

• ARRENDATARIOS

En las ciudades estudiadas (Medellín, Cali, Barranquilla, Pereira, Cúcuta y Pasto) y para los hogares arrendatarios que conforman la población objeto del estudio, la vivienda compartida es una situación que se presenta fundamentalmente en Bogotá y, en menor medida, en Medellín. Cuando esta situación de tenencia se presenta, la vivienda se comparte principalmente con el hogar propietario-arrendador de la vivienda. En las otras ciudades los hogares arrendatarios ocupan exclusivamente una vivienda, generalmente de tipo unifamiliar.

La mayor parte de los hogares arrendatarios procede de la ciudad en la cual reside actualmente

y su forma de tenencia anterior era también el arriendo.

Respecto de la calidad de la vivienda, la mayor insatisfacción con la vivienda se identifica con la falta de espacio, considerando el tamaño del hogar. También se reportaron problemas de habitabilidad como la falta de iluminación, fallas constructivas que generan humedades permanentes, acabados a nivel de obra gris o de mala calidad.

A nivel del entorno los problemas más importantes se generan alrededor de las condiciones de inseguridad del barrio y la falta de solidaridad de los vecinos frente a situaciones de hecho, actitud que se explica como producto de la intimidación de los grupos delincuenciales.

Los hogares que comparten la vivienda generalmente no se encuentran afectados por situaciones de restricción al uso y dominio del área a disposición del hogar.

La relación con el arrendador se describe como buena, siempre y cuando el hogar arrendatario cumpla puntualmente con el pago de la suma acordada. En caso de retrasos reiterados mayores a una semana, la relación se deteriora al punto de generar la salida del inquilino, independientemente del tipo de acuerdo o contrato que exista y de lo que establezcan las normas.

La relación con otros arrendatarios y con el vecindario generalmente es buena, salvo por la

insolidaridad frente a los problemas de inseguridad. Sin embargo, una proporción importante de los arrendatarios considera que el barrio en el cual reside actualmente no es el más apropiado para su nivel socioeconómico (su condición y calidad habitacional actual ha desmejorado con respecto a la anterior).

El acceso a la oferta de arrendamientos se realiza principalmente por la vía de las referencias o recomendaciones, a la cual le sigue la identificación por medio de avisos colocados directamente en las viviendas. La intermediación profesional en estos niveles socioeconómicos es virtualmente inexistente.

Las sesiones de grupo confirmaron el desconocimiento crítico que existe sobre los aspectos normativos del mercado de arrendamiento de vivienda, a nivel de los términos y condiciones de los contratos, los mecanismos de reajuste del canon, acceso y conocimiento de la legislación, disposiciones sobre depósitos, etc.

Los hogares arrendatarios muestran una disposición positiva hacia la posibilidad de asumir niveles más altos de canon, si ello representa una mejora en las condiciones habitacionales en términos de área, independencia de servicios, mejor localización, etc.

En términos generales los arrendatarios reconocen algunas ventajas en su condición de tenencia

habitacional actual, especialmente las derivadas de la localización y el acceso a movilidad y el menor gasto en vivienda en aspectos como el mantenimiento, los impuestos, etc. Sin embargo, la existencia de una situación generalizada de insatisfacción relativa con la condición de arrendatario se manifiesta de manera explícita cuando se indaga acerca de las expectativas del hogar con respecto a la tenencia de vivienda. En este caso, el deseo de ser propietario es unánime.

Al respecto, de manera insistente se considera que el pago de arriendo constituye una pérdida para el hogar, dado que el mismo representa un costo de oportunidad alto debido a que esta suma podría dedicarse a pagar el desarrollo de una vivienda propia. De manera igualmente importante se considera que no tener vivienda propia introduce un factor de gran incertidumbre sobre la estabilidad del hogar, dado que al propietario le reconocen la potestad de disponer sin mayores restricciones de la ocupación del área arrendada, independientemente del tipo de contrato o acuerdo pactado. Además, de los costos implícitos en la mudanza como el transporte, cambio de establecimientos educativos, deterioro de muebles, pérdida de inserción en la economía local (crédito en las tiendas, comercialización de productos y servicios que el hogar genera y presta, etc.), etc.

Un aspecto destacado se encontró respecto de las preferencias por la forma de acceso a la propiedad de la vivienda, pues una de las posibilidades, como

es el proceso de autogestión requerido para lograrlo (compra de lote, autoconstrucción, etc.), no cuenta actualmente alto nivel de reconocimiento ni se identifica como la alternativa más viable para los hogares. Si se considera la trayectoria de generación social del stock habitacional en Colombia, se esperaría una aceptación más contundente. Aspectos como el precio de la tierra, la complejidad de gestionar eficientemente el proceso constructivo, la falta de apoyo institucional a programas asociativos fueron señalados como explicativos de esta actitud. Complementariamente, la preferencia por el acceso a la propiedad vía el mercado de vivienda usada y los programas de VIS nueva, generados por instituciones públicas o el sector privado, concentra una parte importante de los hogares en varias de las ciudades estudiadas.

Los hogares arrendatarios se consideran excluidos de la política de vivienda dada la inexistencia de programas dirigidos a esta forma de tenencia y de instrumentos que relativicen el esfuerzo del hogar para cubrir este gasto. Aunque el tema de subsidios para arrendamiento es actualmente inimaginable para la población objeto del estudio, debería ser considerado ya que la participación del costo del alquiler en el ingreso de los hogares en Colombia es una de las más altas a nivel internacional.

Un sistema de subsidios para esta forma de tenencia en beneficio de hogares de bajos ingresos tendría efectos inmediatos sobre el ingreso disponible lo

cual le permitiría al hogar arrendatario mejoras en su calidad de vida, tiempo de educación de los hijos, etc. De otra parte, para los hogares más pobres que se encuentran, incluso, fuera del mercado de arrendamientos, este subsidio permitiría cortar su ingreso a la urbanización ilegal. En este contexto, las ciudades se beneficiarían al tener que realizar menores inversiones relativas en legalización y mejoramiento habitacional y de barrios.

Volviendo sobre las expectativas de los arrendatarios respecto de la tenencia futura de vivienda y su preferencia por la propiedad, los hogares también advirtieron sobre una segunda exclusión de la política de VIS vía el Subsidio Familiar de Vivienda, SFV, para compra, al cual generalmente no tienen acceso por la naturaleza informal de sus ocupaciones e ingresos y la incidencia de esta condición sobre su vinculación a las cajas de compensación familiar, CCF, el crédito y la capacidad de ahorro, principalmente. Una proporción importante propuso como iniciativa que la política habitacional comprenda la entrega de lotes más el SFV actual. Este sería el umbral, a partir del cual el hogar terminaría de construir la vivienda con los recursos que actualmente dedican a pago de alquiler.

• ARRENDADORES

Las sesiones de grupo con los hogares arrendadores se realizaron en Medellín, Cali, Barranquilla,

Pereira y Pasto. En Cúcuta se realizó la sesión con empresas inmobiliarias con conocimiento del grupo objetivo del estudio, es decir de hogares arrendatarios registrados en el SISBEN y con ingresos comprendidos entre 1 y 3 smml.

La principal razón que lleva a los hogares a desarrollar o habilitar áreas de su vivienda para ofrecerlas en el mercado de arrendamientos local está claramente asociada con la necesidad de generar rentas que complementen el ingreso requerido por el hogar. La principal desventaja se asocia con la complejidad de la administración del inmueble, especialmente en lo que tiene que ver con la acertada selección de los inquilinos, lograr en todos los meses garantizar la puntualidad en los pagos y los gastos de mantenimiento.

El reto principal en este mercado consiste en conseguir, para el inquilino, un buen arrendador y para éste acertar en la selección del arrendatario. Por esta razón es frecuente encontrar afinidades entre estos agentes de la demanda y la oferta, lo cual lleva, de manera muy generalizada, a anteponer estas seguridades al monto del canon, lo cual ya ha sido documentado por estudios de Samuel Jaramillo que, entre otras conclusiones importantes, sirve para explicar la tendencia decreciente del arrendamiento real en ciudades como Bogotá.

Es pertinente resaltar que la importancia del ingreso que el hogar deriva del arriendo determina

las modalidades de cobranza cuando se presenta mora, la cual no admite retrasos continuos. Si esta situación se presenta la solución final consiste en recuperar el inmueble para ofrecerlo nuevamente en arriendo. Para los arrendadores el canon es imprescindible para complementar su ingreso y esto no es compatible con procesos de cobro lentos.

De otra parte, esta “flexibilidad” en los niveles de seguridad en la tenencia es casi aceptada como una regla de juego por el hogar arrendatario.

Respecto del conocimiento y aplicación de la legislación pertinente a este mercado, en las unidades de la oferta también existe un alto nivel de desinformación, aunque una proporción media acude a contratos escritos. De otra parte, la salida del inquilino, generalmente es la alternativa más utilizada para efectuar reajustes significativos al canon, lo cual se facilita al estar libre el inmueble. Otro aspecto que llama la atención es que los reajustes no son siempre anuales y muchas veces se justifican con la inversión del propietario en mejoras en la vivienda, generalmente pintura y remodelaciones.

Sin embargo, llama la atención que los arrendadores son concientes que el servicio que prestan es posible en gran medida gracias al sacrificio de sus niveles de calidad habitacional, expresado principalmente en la reducción del espacio privado disponible para su hogar y en tener que compartir áreas y servicios en la vivienda. Esta percepción,

manifestada por la mayoría de los participantes en las sesiones de grupo, se confirma al manifestar que de poseer los ingresos que el hogar requiere no participarían como oferentes del mercado de arrendamientos.

El arrendamiento como instrumento de política. Principales conclusiones y recomendaciones¹⁶

Bajo el contexto de actuación que define el Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2010, Estado comunitario: Desarrollo para todos, el modelo de desarrollo urbano planificado y de uso eficiente del suelo involucra la implementación de medidas de carácter integral para lo cual, la orientación de la política de vivienda define para el largo plazo una serie de metas, objetivos para su precisión en la práctica, y estrategias para su realización:

En términos del esquema planteado en el cuadro 2, el mercado de arrendamiento de vivienda como estrategia de política prevé “... desarrollar los programas e incentivos necesarios para formalizar

¹⁶ La formulación de conclusiones y recomendaciones estructurada se fundamenta en el análisis y los resultados obtenidos mediante el desarrollo integral de la investigación. En este sentido, algunas de las afirmaciones planteadas conciernen estadísticas expuestas en el cuerpo del informe consolidado.

CUADRO 2

METAS	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS
<ul style="list-style-type: none"> • Evitar la conformación de nuevos asentamientos precarios y mejorar las condiciones de los existentes • Incrementar la participación del sector financiero y/o solidario en la financiación de vivienda • Consolidar un sector edificador eficiente y competitivo 	<ul style="list-style-type: none"> • Definir esquemas e instrumentos financieros adecuados para cada segmento de la demanda por vivienda • Optimizar los instrumentos existentes e incluir nuevos, de forma que se amplíe la cobertura de la Política de Vivienda • Lograr un aumento importante de la tasa de construcción de vivienda, especialmente VIS, para frenar la conformación de asentamientos precarios y el incremento del déficit de vivienda • Fortalecer y aumentar la participación del sector financiero y solidario en la financiación de vivienda • Fortalecer la capacidad empresarial del sector, con especial énfasis en la cadena productiva de la VIS 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado de vivienda, esquemas segmentados para oferta y demanda • Financiación de vivienda para hogares de bajos ingresos • Programa de Subsidio Familiar de Vivienda • Financiación de vivienda • Fortalecimiento de la oferta de vivienda • Mercado de arrendamiento de vivienda

el mercado de arrendamiento y para ampliar el stock de viviendas en alquiler, haciendo especial énfasis en el sector VIS. En particular ... revisar y ajustar el marco normativo de arrendamientos, acorde con las características del mercado de hogares de bajos ingresos y definir esquemas de arrendamiento con opción de compra, a través del cual el hogar pueda pagar una cuota mixta que cubre una parte del canon de arrendamiento y un aporte parcial para la compra del inmueble”.

Así mismo, como referentes a considerar a la luz de la formulación de estrategias e instrumentos de política habitacional dirigida a este segmento del mercado, resulta indispensable la incorporación de los avances teóricos y conceptuales en materia de la definición de vivienda adecuada, por un lado, y de otra parte, la contribución en el cumplimiento de las metas y estrategias nacionales previstas a 2015 en el marco de los objetivos de las metas del milenio, asumidas como compromiso -universal- para alcanzar el desarrollo.

Entrando a las conclusiones y recomendaciones del estudio y de frente al escenario en que se desenvuelve la problemática habitacional en nuestro medio, uno de los retos más importantes de la política de vivienda en Colombia debe estar relacionado con el desarrollo del mercado en su integralidad, para lo cual se requiere que todos los mercados relacionados trasciendan su actual nivel de operación y se superen las fallas críticas en algunos de ellos como el financiero y el de suelo urbano, además de las limitaciones severas en la capacidad económica de los demandantes.

Dentro de este propósito se debe destacar la importancia que reviste la ampliación del stock habitacional, dado que éste conforma la oferta total de vivienda, la cual genera toda la gama de servicios habitacionales con los cuales la población atiende sus necesidades. Actualmente los indicadores que estiman la participación del gasto en vivienda dentro del ingreso de los hogares en Colombia, en cuota mensual de crédito y en canon de arrendamiento, evidencian un escenario de mayores precios relativos que los registrados en el contexto internacional, especialmente en el caso de los alquileres. Esta situación podría estar asociada con el tamaño de la oferta de vivienda, lo cual se comprueba, entre otras medidas, con el indicador de la construcción de vivienda nueva por cada mil habitantes (2 en nuestro medio, mientras para el resto del mundo es de 6,5).

Lo anterior reflejaría entonces posibles indicios que en Colombia el stock de vivienda se encuentra rezagado en tamaño y crecimiento marginal, frente a los requerimientos que define la demanda de servicios de la población para atender sus necesidades habitacionales.

El crecimiento del stock o de la oferta total de vivienda se produce vía formas de producción formal y social¹⁷ de vivienda nueva, mediante la generación de unidades adicionales en programas de redensificación, rehabilitación patrimonial, renovación urbana, cambio de uso de edificaciones, a las cuales los hogares pueden acceder mediante los diferentes tipos de tenencia.

En esta tarea el desarrollo del mercado de arrendamientos puede hacer un aporte significativo, en la medida en que su oferta se incremente mediante la generación de unidades nuevas con este destino y se apoyen los procesos de producción social orientados hacia la redensificación.

En este sentido, se destaca la importancia que la política de vivienda contemple un sistema de estímulos que promueva la generación de una mayor oferta de arrendamientos, como los contemplados en la Ley 820 de 2003 para empresarios de la construcción, otros que apoyen a los hogares que deseen desarrollar áreas

17 Definida ésta en la nota de pie de página No. 6 del Resumen Ejecutivo.

para alquilar, tipo créditos Plan Terrazas, etc.

Ahora bien, ante el propósito de intervención sobre el mercado de arrendamientos mediante la implementación de instrumentos de política pública, en este caso particular orientada hacia el segmento específico de la población que involucra hogares económicamente vulnerables, resulta fundamental reconocer los mecanismos de transacción inmobiliaria que funcionan en este ámbito, esto es, acuerdos de carácter personal, sin la intermediación de profesionales o instancias operadoras especializadas, situación que responde, en buena medida, al costo que ello implica para el demandante y en la contraparte, a que este segmento del mercado no despierta interés para este tipo de oferente (la participación de empresas encontrada comprende el 2,3% de la población de arrendatarios).

Del lado del componente de la oferta, representada a este nivel por hogares arrendadores, la prestación de este servicio no opera bajo una lógica de acumulación de ganancias (inversión en espera de rentabilidad), sino motivada por la posibilidad tangible de consolidar una fuente de ingreso segura que complemente, o en algunos casos, soporte completamente el sostenimiento del hogar. Considerando los resultados del trabajo adelantado por el CENAC, tanto los obtenidos vía técnicas de investigación cuantitativa como cualitativa, la naturaleza de este agente oferente llega al punto

de no reconocer abiertamente su participación en este mercado como una oportunidad de negocio, de manera que resulta viable afirmar que, frente a cambios positivos en su situación económica, la oferta de arriendo habitacional podría resentirse.

Por el lado del hogar arrendatario (demandante), éste se puede considerar como un agente que actúa bajo parámetros asociados a una relativa racionalidad urbana-habitacional. En este sentido, no obstante el hogar arrendatario enfrenta problemáticas sociales similares a las de cualquier hogar pobre en nuestro medio (inseguridad, limitaciones en infraestructura de servicios y equipamiento, entre otros), la vivienda que ocupa ofrece un acondicionamiento físico favorable, por lo menos a nivel de los aspectos de carácter estructural que definen carencias habitacionales; localización en lugares no afectados por la presencia de factores de riesgo (inundaciones, avalanchas, etc.); accesibilidad tanto por la disponibilidad y estado de las vías como por el servicio de transporte público; con cobertura de los servicios públicos domiciliarios básicos (acueducto, alcantarillado, energía); todo lo anterior en barrios de la ciudad actualmente consolidados, de carácter predominantemente residencial y legales (contrario a la situación característica de hogares - pobres propietarios de unidades localizadas en sectores periféricos y deprimidos de las ciudades). Sobre este aspecto específico es pertinente considerar la

existencia de diferencias al interior de la población de hogares arrendatarios de bajos ingresos, derivadas en parte de su vinculación a actividades económicas de carácter formal o informal. En este sentido, la problemática habitacional identificada para el conjunto, resulta, en la mayoría de los casos, acentuada para el conjunto de hogares arrendatarios informales.

Como característica común para ambos agentes, oferente y demandante, se tiene entonces que su incursión en el arrendamiento no compromete una motivación originada en una racionalidad de mercado –en este caso habitacional-, en parte quizás porque su participación en el mismo no obedece a una elección voluntaria de ninguno de los dos: mientras el primero acude a esta alternativa como mecanismo de generación del ingreso económico requerido por el hogar, para el segundo ésta llega a convertirse en la única opción a su alcance en el propósito de resolver su necesidad habitacional particular.

Es importante señalar que el mercado de alquileres constituye para los hogares pobres la última alternativa de acceder a soluciones habitacionales que garanticen un umbral mínimo de calidad y seguridad, antes de su incursión en los asentamientos precarios, generalmente en calidad de propietarios de un terreno en el cual inician el proceso de autogestión para desarrollar su vivienda.

Si bajo esta dinámica particular es como funciona el mer-

cado de arriendos para el segmento de población de bajos ingresos, la formulación de incentivos a la oferta –incluso de carácter legislativo– deberá ser extensiva hacia el tipo de oferente que participa, reconociéndolo no como el empresario generador de proyectos habitacionales de mediana o gran escala, sino como el hogar que subdivide y/o habilita espacios destinados al arriendo, generalmente en su misma vivienda, y muchas veces en detrimento de su propia calidad de vida. En este sentido, sería posible obtener niveles de respuesta positivos mediante el diseño de mecanismos que permitan garantizar estabilidad en el ingreso por concepto del pago por arriendo que se recibe, promoviendo por esta misma vía el mejoramiento del stock construido, y por ende el mejoramiento de la calidad habitacional del propietario en la medida en que comparte esa misma vivienda.

En adición a lo anterior, la generación de una oferta formal significativa para el tamaño del mercado de arrendamientos en el marco de un sistema de incentivos y garantías, contribuiría también al desarrollo de instrumentos financieros asociados con el mercado de capitales de largo plazo.

Así mismo, como otra de las particularidades esenciales a tener en cuenta en el diseño de instrumentos y medidas de política, en adición a las implicaciones que reviste el esquema de vivienda compartida predominante, es importante reconocer que la expectativa de los hogares colombianos respecto de su tenencia futura de vivienda se inclina por la preferencia por

la propiedad, por lo cual el desarrollo del mercado de arrendamientos debe considerar como uno de sus atributos básicos asumir que ésta constituye principalmente una forma transitoria de tenencia de vivienda.

En este sentido es importante garantizar que los hogares arrendatarios no sean discriminados en el proceso de acceso a la propiedad de VIS. La innovación en sistemas de leasing popular de un costo competitivo con el canon de arriendo correspondiente a los hogares de menores ingresos constituye un reto para crear condiciones que acercarían una mayor demanda al mercado formal de arrendamientos. Esto, dentro del contexto del proceso de postulación al Subsidio Familiar de Vivienda, SFV. Lo importante es que los hogares arrendatarios no perciban que se encuentran perdiendo recursos y trayectoria en el acceso a la propiedad.

Mediante la implementación de subsidios al arriendo dirigidos a este segmento de la población, se haría más factible para el hogar arrendatario la posibilidad de acumular el monto requerido para incursionar en la compra de una solución habitacional (cuota inicial), a través de la liberación de una proporción de su ingreso. A manera de medidas complementarias de apoyo, sería interesante considerar la posibilidad de premiar al arrendatario por el cumplimiento en el pago del servicio habitacional que utiliza (la situación de mora en el pago de arriendo no es usual, en parte

porque es ingreso del propietario que no se puede indefinir en el tiempo, pero principalmente porque garantiza su permanencia en la vivienda, y en últimas es un compromiso de gran importancia para el hogar al punto que lo antepone a otros gastos, en algunos casos, vitales para el mismo), de modo que esta práctica sea reconocida como una demostración de capacidad de pago y responsabilidad frente a una obligación financiera¹⁸. No obstante, cabe reiterar la importancia que frente a este escenario reviste la consolidación de un mercado de vivienda nueva acorde con las expectativas y racionalidad de este particular consumidor potencial.

Aunque el tema de subsidios para arrendamiento es actualmente inimaginable para la población objeto de estudio, debería ser considerado ya que la participación del costo del alquiler en el ingreso de los hogares en Colombia es una de las más altas a nivel internacional¹⁹.

Los subsidios para arrendamiento se aplican actualmente en Colombia en programas dirigidos hacia la atención de la población desplazada y en beneficio de hogares objeto de reasentamiento.

Un sistema de subsidios para arrendatarios

18 Esta medida ha sido introducida dentro de la política de vivienda en Argentina, como una alternativa válida que los bancos deben tener en cuenta para estudiar la capacidad de pago de los hogares, si éstos no se encuentran bancarizados o no disponen de historia de crédito.

19 Para efectos ilustrativos, se sugiere ver la Tabla 26 del documento principal.

focalizado en hogares de bajos ingresos tendría efectos inmediatos sobre el ingreso disponible lo cual le permitiría al hogar mejorar su calidad habitacional, desvincular los hijos de actividades de trabajo infantil y ampliar su tiempo de educación, aumentar el gasto en alimentos, salud, etc., con una incidencia grande sobre la calidad de vida del hogar, apoyando el proceso de formación de capital humano.

De otra parte, para los hogares más pobres que se encuentran, incluso, fuera del mercado de arrendamientos, este subsidio contribuiría a impedir su ingreso a la urbanización ilegal, con efectos inmediatos como los comentados antes, los cuales se reforzarían con las externalidades derivadas del acceso a transporte y servicios públicos legales y, por consiguiente, de menor costo.

En el contexto de este segundo tipo de subsidio, las ciudades serían también grandes beneficiarias al tener que realizar menores inversiones relativas en legalización y mejoramiento habitacional y de barrios.

Considerando mecanismos más orientados hacia el control de precios, el caso de España es interesante. Durante el transcurso del mes de febrero de 2007, el gobierno ha presentado un programa de vivienda en arrendamiento dirigido hacia estudiantes y hogares recién conformados. El Ministerio de Vivienda y Urbanismo emprenderá la gestión de construcción de 10.000 unidades que

se ofrecerán a un canon medio mensual de 200-300 euros. Esta medida no está orientada a formar más stock, en lo cual España tiene la cota más alta, con 18 viviendas por cada mil habitantes. Su objeto es intervenir el mercado con una oferta de servicios de alquiler con un precio sensiblemente más bajo que los vigentes en el mercado.

De acuerdo con los resultados del estudio y la percepción de la población objeto del mismo, los hogares arrendatarios manifiestan considerarse doblemente excluidos de la política de vivienda. Una por la inexistencia de programas dirigidos a desarrollar el mercado correspondiente a esta forma de tenencia y la consecuente ausencia de instrumentos que relativicen el esfuerzo del hogar para cubrir este gasto. De otra parte se sienten excluidos de los programas de acceso a vivienda propia vía el SFV. En este caso por la prevalencia de ocupaciones e ingresos informales en los hogares, lo cual los margina de los servicios de las cajas de compensación familiar, CCF, operadores del SFV, del crédito bancario o alternativo y de las posibilidades de acumular los recursos requeridos para el ahorro programado o la cuota inicial.

Desde otra perspectiva, la exclusión del arrendatario de la esfera de la política de vivienda puede asociarse también al desconocimiento de la normatividad que regula este servicio habitacional, situación que resulta extensiva igualmente al hogar arrendador u oferente. En términos de la

consolidación de este mercado como estrategia de política habitacional, el contexto descrito puede actuar negativamente en ambos sentidos. Del lado de la demanda, el arrendatario no percibe un apoyo normativo que lo respalde y le garantice seguridad en la tenencia. Del lado de la oferta, problemas comunes que la norma elimina, si se aplicara, como el de la solidaridad del propietario con el inquilino en las deudas de éste con las empresas de servicios públicos, restringen la oferta del servicio de manera que no es un producto de libre adquisición en el mercado (por parte de cualquier demandante), sino que, asumiendo incluso el costo de la vacancia del inmueble²⁰, el arrendador prefiere esperar hasta encontrar un inquilino conocido, o por lo menos recomendado, conllevando además esta configuración particular, como está demostrado, a una situación de detrimento del canon real de arrendamiento²¹.

20 Esta apreciación subjetiva por parte del arrendador respecto a su situación en el mercado tiene lugar no obstante el hecho que, en términos objetivos, los resultados del estudio señalan para éste un nivel de rentabilidad superior al establecido por la norma (ocho de cada diez arrendadores obtienen márgenes de rentabilidad superiores al 1%).

21 Al respecto, en adición a las manifestaciones recogidas en este sentido por parte de propietarios oferentes de este servicio habitacional de arriendo, se plantean los resultados obtenidos por la presente investigación para la ciudad de Bogotá en términos de la relación del hogar arrendador con el inquilino (38,9% de los casos parientes; 7,8% amigos; 22,8% conocidos y 30,6% ningún tipo de relación); y de otro lado resultados del estudio "Precios inmobiliarios en el mercado de vivienda en Bogotá 1970-2004" del CEDE, según el cual con base en el IPC del

Como derivación adicional, esta última situación puede constituir uno de los motivos de la informalidad en este tipo de transacción inmobiliaria. En la medida en que arrendatario y arrendador son conocidos, algunas veces incluso parientes, formalidades como la de redactar y firmar un contrato escrito con todas las precisiones requeridas se obvian, y frente a problemas de convivencia (viables por el uso compartido de espacios, servicios, etc.), no se tiene un referente de compromisos adquiridos que medie y relativice el conflicto.

Es responsabilidad social del Estado implementar los mecanismos necesarios de control y regulación que confieran de manera progresiva y extensiva niveles más altos de formalidad en la operación de este mercado, de manera que el arrendador se sienta motivado a ofrecer este servicio habitacional como un producto que demanda calidad, y el arrendatario reconozca, entre otros aspectos, la seguridad en la tenencia como un derecho fundamental y no como el resultado, visible hasta ahora en la práctica, del fortalecimiento de una buena relación, o por lo menos neutral, con el propietario.

Una conclusión interesante respecto de las condiciones actuales del mercado de arrendamientos

DANE "... los arrendamientos están cayendo en el largo plazo y de manera muy acentuada. Si hacemos el cálculo para todo el período entre 1970 y 2003, se obtiene una tasa de decrecimiento anual de -6,03% anual. Si se calcula a partir de los años 80, se obtiene una tasa de decrecimiento de -4,75"

correspondiente a los hogares de bajos ingresos se relaciona con la seguridad de la tenencia. La inconformidad con este tipo de ocupación de la vivienda, sus implicaciones sobre la estabilidad del hogar y las preferencias por la propiedad descubren la existencia de condiciones que no garantizan este atributo básico de la vivienda adecuada en las soluciones que conforman la oferta del mercado de arrendamientos en Colombia. Esto amerita toda la atención en tanto afecta de manera severa la calidad habitacional y de vida de la población, en un grado tan pronunciado que la seguridad de la tenencia fue incorporada como una de las Metas del Milenio, compromiso de la comunidad de Naciones Unidas y del Estado Colombiano.

Respecto de la aceptación de instrumentos estatales de subsidio al arrendatario, los resultados obtenidos indican una respuesta unánime de los arrendadores en la dirección de manifestar desconfianza sobre el cumplimiento de las reglas de juego por parte de los operadores públicos encargados de esta gestión. Llama la atención que no se reportaron de manera insistente preocupaciones por la pérdida parcial del poder discrecional del arrendador para definir la selección de los inquilinos o por el nivel socioeconómico de sus clientes. La gran duda de participar como oferentes elegibles para el SVF de arriendo radica en asegurar la puntualidad en los pagos.

En cuanto a su participación en la política de

vivienda, la mayor aceptación de los arrendadores existiría con relación a la utilización de instrumentos para financiar el desarrollo de áreas de la vivienda destinadas a la oferta de arriendo, lo cual lo supeditaría a la aplicación de condiciones financieras favorables de los créditos, especialmente en la tasa de interés y sistemas de cuota fija. Esto es interesante porque sería un medio para ampliar los servicios del stock habitacional.

Finalmente, los hogares arrendadores mostraron una actitud receptiva, en una parte importante de los casos, hacia la decisión de sustituir el canon del inmueble por las rentas que producirían los recursos obtenidos de la venta de la vivienda, colocados en un establecimiento financiero. Esto, si el ingreso neto es igual al monto del alquiler, se garantiza su valor real y una completa seguridad de la inversión en el tiempo. Como desde el punto de vista del ingreso el hogar mantendría su situación anterior, la ganancia estaría en evitar el desgaste inherente a la administración del inmueble. En este caso, perder el status de arrendador no se considera como una consecuencia negativa de esta operación.

A manera de síntesis y en términos de recomendaciones de política, la formulación de mecanismos de apoyo e intervención sobre este segmento específico del mercado debe considerar, en primera instancia, la población de arrendadores y arrendatarios como sujetos que forman parte

integral de una misma dinámica habitacional, y que de manera consecuente revisten niveles de atención paralelos e igualmente trascendentes. De manera particular, los resultados de la investigación permiten identificar énfasis posibles en materia de acciones de política, relativos a:

- En el caso de arrendatarios:

Diseño de instrumentos que viabilicen el apalancamiento y/o complementación de la capacidad de pago de los hogares frente al gasto en vivienda.

Formulación e implementación de medidas encaminadas a garantizar el principio de seguridad de la tenencia.

- Para el caso de arrendadores:

Diseño y aplicación de acciones orientadas hacia la cualificación del stock habitacional construido (mejoramiento y habilitación de unidades para el mercado).

Formulación de mecanismos que incentiven y viabilicen la ampliación del stock habitacional dirigido al mercado de arrendamientos.

Los resultados de esta investigación permiten hacer un reconocimiento al aporte que el mercado de arrendamientos ha realizado sobre los niveles actuales de calidad habitacional y de vida en Colombia. De manera muy sencilla puede plantearse que sin esta oferta, generada por los hogares de manera

directa y en gran parte por formas de producción social, el stock habitacional estaría aún más rezagado respecto de las necesidades habitacionales actuales de los hogares colombianos. Es decir, aunque presenta limitaciones severas en nuestro medio, el arrendamiento constituye una forma de tenencia efectiva y el reto consiste en promover el desarrollo de este mercado, en principio, y de manera particular, a través de la profundización en la intermediación de este segmento específico del mercado habitacional.

Para concluir, puede afirmarse que en Colombia el mercado de arrendamientos correspondiente a los hogares de menores ingresos ofrece también un potencial de desarrollo muy atractivo para los empresarios del sector de la edificación urbana y de la intermediación inmobiliaria. El stock debe crecer más rápido y esta forma de tenencia tiene posibilidades concretas de alojar una importante oferta formal que actualmente no existe.

No obstante el énfasis en el análisis realizado en desarrollo de la investigación consideró el hogar arrendador como principal agente oferente para este segmento particular de la población, a manera ilustrativa de la importancia de este submercado y, consecuentemente, de las posibilidades de incursión para inversionistas, se tiene²²:

22 Tomado de la presentación del estudio "El mercado de arrendamientos en Colombia", realizado por CENAC para FEDELONJAS. 2006.

- Para el año 2003, el valor del mercado de arrendamientos fue de US\$41.549 millones de dólares (suma equivalente al 29,9% del PIB y aproximadamente a seis veces el PIB del sector de la construcción). La renta anual generada por las nuevas áreas arrendadas ascendió a una suma de US\$1.557 millones.
- Aproximadamente 15 millones de colombianos habitan viviendas en arriendo.
- El 36,7% de los hogares en cabecera en el año 2005 eran arrendatarios.
- Según datos de la ECH el total de hogares en cabecera en Colombia en el año 2005 fue de 8.361.968, de los cuales 3.066.273 hogares vivían bajo la modalidad de arriendo. Teniendo en cuenta que el tamaño promedio del hogar era de 4,0 personas, se tiene que 12.265.092 personas habitaban en arriendo.

Bibliografía

- CENAC.** Estudio de las necesidades habitacionales de la población residente en algunos municipios de Colombia. Bogotá, Colombia, INURBE. 1993.
- CENAC; FEDELONJAS.** El mercado de arrendamientos en Colombia, Bogotá, Colombia. 2004.
- FEDEVIVIENDA; CENAC.** Taller de análisis y discusión. Mitología para dimensionar la producción social de hábitat en América Latina. Bogotá, Colombia. 2004.
- JARAMILLO, Samuel; IBÁÑEZ, Marcela.** Elementos para orientar una política estatal sobre alquiler de vivienda urbana en Colombia. Bogotá, Colombia, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico – CEDE, Universidad de los Andes. 2002. 63 p. Documentos CEDE, N°2002-14. ISSN 1657-7191 (edición electrónica).
- MAX-NEEF, Manfred; ELIZALDE, Antonio; HOPENHAYN, Martín.** Desarrollo a escala humana. Una opción para el futuro. Santiago, Chile, Centro de Alternativas de Desarrollo, CEPUR. 1986. 94 p.
- UNDP; UN-HÁBITAT; CENAC.** Hábitat y desarrollo humano. Cuadernos PNUD – UN-Hábitat, Investigaciones sobre desarrollo humano. 2004.