

# RESUMEN EJECUTIVO EVALUACIÓN PROGRAMA LEASING HABITACIONAL

DIVISIÓN DE CONTROL DE GESTIÓN PÚBLICA  
DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS  
MINISTERIO DE HACIENDA

Junio 2020



DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS

# RESUMEN



NOMBRE DEL PROGRAMA	Leasing Habitacional (DS N ° 120, 1994)
AÑO DE INICIO	1995
MINISTERIO RESPONSABLE	Ministerio de Vivienda y Urbanismo
SERVICIO RESPONSABLE	Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo.

PERÍODO DE EVALUACIÓN: 2015-2018

PRESUPUESTO PROGRAMA AÑO 2019: \$10.185 millones<sup>1</sup>

PRESUPUESTO PROGRAMA AÑO 2020: \$10.945 millones<sup>2</sup>

## 1. DESCRIPCIÓN DE LA EVALUACIÓN Y DEL PROGRAMA

El presente documento corresponde al resumen ejecutivo de la Evaluación Focalizada de Ámbito<sup>3</sup> del programa Leasing Habitacional, dependiente de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo, del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU). Fue realizada por el Departamento de Evaluación, de la División de Control de la Gestión Pública, de la Dirección de Presupuestos (DIPRES). La evaluación considera aspectos de los ámbitos de Diseño, ya que busca identificar y evaluar la estrategia de intervención del programa y determinar su rol en comparación con otros subsidios entregados por el MINVU, y de Costos, en la medida que pretende profundizar sobre la eficiencia con la que el programa otorga una solución habitacional. Con el objetivo de identificar duplicidades o complementariedades, y así espacios de mejora en eficiencia, se comparó el programa Leasing Habitacional con el Sistema Integrado de Subsidio Habitacional (DS 01) y con el Subsidio de Arriendo (DS 52). Como fuentes de información, se utilizaron principalmente bases administrativas provistas por la División de Política Habitacional del MINVU, como también datos entregados por las sociedades inmobiliarias Hipotecaria La Construcción, Unidad Leasing Habitacional y Concreces.

El programa Leasing Habitacional se creó en 1995 con el objetivo de establecer un mecanismo de financiamiento para el acceso a la vivienda de los sectores de ingresos medios, transformando en propietarios a aquellos arrendatarios que, en el momento de la creación del programa, no estaban accediendo a los programas habitacionales existentes<sup>4</sup>. El programa se enmarca en la Ley 19.281 (1993), que establece las normas sobre arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa, y el Decreto Supremo N°120 (1995), que reglamenta Títulos III, IV y V de la Ley N°19.281.

1 Considera todas las fuentes presupuestarias (asignación específica y otras asignaciones de la institución responsable, correspondiente al gasto efectivo informado por la Institución).

2 Considera solo la asignación específica, ya que no se tiene información de gasto.

3 Para mayores detalles, consultar Dipres (2016). Evaluación Focalizada de Ámbito EFA.

4 Biblioteca del Congreso Nacional (2017). Leasing habitacional. Revisión a 24 años de su vigencia. Página 1. También podrían ser allegados.

A nivel de objetivos, el fin del programa es “permitir que las familias de ingresos medios accedan de manera sostenible y segura a una vivienda, primero en arriendo, y luego en propiedad”. Su propósito es “permitir el acceso a la oferta privada de viviendas nuevas o usadas de hasta 2.000 UF en todo el país, a través de una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional, con la cual se celebra un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa”<sup>5</sup>.

El Programa no tiene definida explícitamente, ni en su Ley ni en su Reglamento, su población potencial ni población objetivo. De acuerdo con el Ministerio de Desarrollo Social (MDS), la población potencial corresponde a “familias de sectores medios (quintiles de ingreso III y IV), que no son propietarias de una vivienda y que presentan limitaciones en su capacidad de ahorro y/o endeudamiento”<sup>6</sup>. La población objetivo correspondería al subconjunto del grupo anterior que cumple con los requisitos de postulación<sup>7</sup>. Dada la imposibilidad de identificación precisa a través de la Casen<sup>8</sup>, para el desarrollo de la evaluación se consideró que la población potencial y objetivo son equivalentes.

**TABLA 1 CUANTIFICACIÓN POBLACIÓN POTENCIAL Y OBJETIVO**

	2015	2016	2017	2018
<b>Población Potencial /Objetivo</b>	418.919	418.919	482.338	482.338
<b>Beneficiarios</b>	1.500	1.500	1.700	1.700

Fuente: Dipres en base a información dispuesta por el MINVU para la evaluación.

El único componente del programa es el subsidio o bono leasing. El monto del subsidio varía entre las 125 UF a las 425 UF entre las regiones de Coquimbo y Los Lagos, y entre 140 UF y 600 UF en Zona Sur y Extremas<sup>9</sup>. El interesado elige una vivienda y presenta sus antecedentes a la empresa de leasing para que ésta evalúe su capacidad de solventar el pago del aporte mensual (que incluye la renta de arrendamiento y el ahorro para la vivienda) y su eventual solicitud de subsidio. Si corresponde, el Serviu asigna el subsidio, el cual es emitido mensualmente en forma desmaterializada<sup>10</sup> por el Departamento de Gestión Habitacional. El bono desmaterializado queda en custodia en el Depósito Central de Valores (DCV), y el pago se realiza a través de un banco pagador en cuotas trimestrales en 8, 12, 15 o 20 años,

5. MDS (2017). Informe de Seguimiento de Programas Sociales. Página 5. Estas definiciones se consideraron un supuesto para la evaluación.

6 MDS (2016). Informe de seguimiento de Programas Sociales. Página 1. El programa no requiere monto de ahorro mínimo para postular ni exige Registro Social de Hogares (RSH).

7. Ser mayor edad, estar inscrito en el Registro Único de Inscritos, no ser propietarios de una vivienda (postulante y cónyuge), no haber sido beneficiados anteriormente con un subsidio (postulante y cónyuge), ser titular de una cuenta de ahorro para arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa (postulante o cónyuge), y no tener suscrito más de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa (postulante o cónyuge).

8 No contiene variables relacionadas con los requisitos solicitados por el MINVU para ser beneficiario.

9 Zona sur y extremas: Regiones Aysén y Magallanes, Provincia Palena y Chiloé, comunas Isla de Pascua y Juan Fernández. En la zona norte (Arica y Parinacota, Tarapacá, Antofagasta y Atacama) el valor máximo de los subsidios es 475 UF, y en la Provincia de Chiloé, 525 UF.

10 El concepto desmaterializado de un subsidio consiste en la emisión electrónica de éste, sin existir documento físico. Es decir, de manera virtual, no en papel.

dependiendo del contrato de arrendamiento. Finalmente, la transferencia de la vivienda a nombre del beneficiario se realiza una vez que se completa el pago del precio nominal de venta en UF.

En 2019, el presupuesto total del programa ascendió a poco más de \$10 mil millones<sup>11</sup>, cifra que representó 4,7% el presupuesto de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo, y 0,4% del presupuesto del MINVU. Para la elaboración del presupuesto de cada año, se considera el valor de las cuotas a pagar para los subsidios ya otorgados, junto con una estimación de las cuotas a pagar de los subsidios nuevos que se entreguen ese mismo año. Además, se incluye un gasto fijo mensual de 12 UF al DVC<sup>12</sup> por la custodia de los valores, la provisión del sistema computacional y capacitación y apoyo operacional permanente.

**TABLA 2 PRESUPUESTO DEL PROGRAMA RESPECTO DEL PRESUPUESTO DE LA INSTITUCIÓN RESPONSABLE, PERÍODO 2015-2019 (EN MILES DE PESOS AÑO 2020)**

AÑO	PRESUPUESTO TOTAL LEASING HABITACIONAL (1)	PRESUPUESTO INICIAL SUBSECRETARÍA DE VIVIENDA Y URBANISMO (2)	PRESUPUESTO INICIAL MINVU (3)	% DEL TOTAL	% DEL TOTAL
				(1) / (2)	(1) / (3)
2015	7.884.313	163.944.011	1.919.538.920	4,8%	0,4%
2016	9.310.370	165.190.741	2.005.623.748	5,6%	0,5%
2017	9.677.002	221.353.843	2.557.682.669	4,4%	0,4%
2018	9.909.650	211.625.566	2.640.270.224	4,7%	0,4%
2019	10.185.331	217.676.619	2.788.073.109	4,7%	0,4%

Fuente: Dipres en base a Ley de Presupuestos.

11 Considera la Asignación Específica y otros aportes de la institución responsable (gasto en personal, subsidio a la originación, subsidio al buen pagador y al seguro de cesantía). Estos aportes no están identificados en los presupuestos propios asignados al Leasing Habitacional, por este motivo, lo que se incluye corresponde al gasto efectivo informado por la Institución. Por la misma razón, para 2020 solo se conoce el presupuesto de la Asignación Específica (\$10.945.173).

12 En rigor son 16 UF, pero según lo conversado con el MINVU en el marco de la evaluación, se les aplica un descuento.

## 2. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN

### A. DISEÑO Y ESTRATEGIA DEL PROGRAMA

**Se valida la existencia y vigencia del problema público identificado por la Institución**, ya que, efectivamente, los segmentos de ingresos medios (quintiles III y IV de ingreso autónomo) han enfrentado en años recientes un incremento mayor en sus requerimientos habitacionales respecto de los quintiles de menores ingresos, así como también un acceso más restringido a subsidios para transformarse en propietarios. Además, en los últimos diez años ha aumentado la proporción de hogares de este segmento de ingresos que arrienda su vivienda, particularmente los que tienen jefe de hogar extranjero.

**No obstante, es interesante reflexionar respecto de si es pertinente que se promueva la propiedad de la vivienda por sobre otras alternativas de tenencia**, considerando que el objetivo del programa es transformar arrendatarios en propietarios. El problema público debiera estar relacionado con la dificultad que enfrentan las familias de ingresos medios para solucionar su “problema habitacional”, ya sea accediendo a una vivienda en arriendo o en propiedad, y la variable que sí justifica su existencia es el incremento de los requerimientos habitacionales que enfrentan estos segmentos de ingresos, lo cual está respaldado por las últimas mediciones oficiales del déficit habitacional cuantitativo.

**Se considera que el diseño es adecuado para que el beneficiario logre acceder a una solución habitacional (objetivo a nivel de propósito)**, ya que las actividades permiten la entrega del subsidio o bono leasing. Dado que los casos fallidos son menos del 3%<sup>13</sup>, se valida la lógica de que la entrega del subsidio permitiría el acceso a vivienda, y con ello, haría posible el cumplimiento del propósito del programa. De todas formas, la entrega del subsidio después de aprobada la operación y de que la familia pueda eventualmente estar habitando en la propiedad, puede abrir un espacio de riesgo de no obtención del subsidio<sup>14</sup>, que debe tenerse en cuenta.

**No es posible sostener que la estrategia sea la apropiada para que todos los beneficiarios se conviertan en propietarios (objetivo a nivel de fin)**, ya que, en su diseño, el programa no considera ningún instrumento tendiente a ello. Además, las bases de datos dispuestas para la evaluación no cuentan con información relativa a la situación final de los beneficiarios, por lo cual tampoco fue posible chequear la tasa de propietarios efectiva.

<sup>13</sup> Dato entregado por las inmobiliarias. Casos fallidos corresponden a subsidio no asignados por cambio en las condiciones del beneficiario, luego de que las empresas de leasing validen el cumplimiento de los requisitos para acceder al subsidio.

<sup>14</sup> Si es que cambian las condiciones del postulante entre la revisión de condiciones de la inmobiliaria y la del Serviu, y dejen de cumplir con los requisitos para ser beneficiario.

## B. ARTICULACIÓN CON OFERTA PROGRAMÁTICA MINVU

**No hay diferencias claras respecto de los grupos objetivos a los que apunta cada programa habitacional.** En general, es posible observar traslapes en términos de requisitos de vulnerabilidad, edad y tamaño familiar, entre otras exigencias. Esto puede provocar que sea difícil para los postulantes poder elegir el programa que se ajusta mejor a sus necesidades, capacidades de generación de ingresos y ahorro, y/o preferencias.

**En términos de resultados, los beneficiarios del programa Leasing Habitacional se superponen en diferentes dimensiones con los del DS 01.**

En promedio, los beneficiarios Leasing entre 2015 y 2018 tenían un ingreso familiar similar al de los beneficiarios del Título II del DS 01 (que beneficia al 90% de menores ingresos, según Registro Social de Hogares, RSH); recibieron un monto de subsidio similar al de los del Tramo 2 del Título I del DS 01 (que beneficia al 80% de menores ingresos, según RSH) y compraron viviendas de valor similar a los beneficiarios del Tramo 1 del Título I del DS 01 (que beneficia al 60% de menores ingresos, según RSH).

**En cuanto a las características de sus beneficiarios, se aprecian diferencias entre el programa Leasing Habitacional y el DS 01.** En promedio para 2015-2018, los beneficiarios de leasing en relación con los del DS 01 son más jóvenes (34 años vs 42 años), tienen jefatura del hogar predominantemente masculina (65% vs 31%), y tienen una mayor proporción de solteros (71% vs 62%) y de extranjeros (8% vs 3%).

## C. COSTO-EFICIENCIA

**Para el Estado resulta más conveniente el pago en cuotas del bono leasing en comparación al pago contado,** ya que permite aplanar la carga financiera anual y destinar recursos a otras iniciativas en cada periodo presupuestario. A través de la metodología utilizada, se estimó que el costo total de pagar al contado sería un 44% superior al costo total de pagar en cuotas para el periodo 2015-2018, con lo que se llega a un total cercano a las 900 mil UF de diferencia para los subsidios entregados en los 4 años considerados (entre 170 mil y 290 mil UF, por año) <sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Este análisis considera solo el pago de las cuotas de los subsidios que se entregaron en cada año del periodo de evaluación, y no incorpora el pago de cuotas de subsidios otorgados en años anteriores.

**TABLA 3 VALOR PRESENTE<sup>16</sup> DE LOS SUBSIDIOS<sup>17</sup> LEASING HABITACIONAL OTORGADOS POR AÑO**

AÑO	NÚMERO DE SUBSIDIOS OTORGADOS	MONTO TOTAL EN PAGO CONTADO (UF)	MONTO TOTAL PAGO EN CUOTAS (UF)	DIFERENCIA ENTRE PAGO CONTADO Y EN CUOTAS (UF)
2015	1.500	598.536	431.483	167.053
2016	1.374	608.802	440.616	168.186
2017	1.685	870.257	596.722	273.535
2018	1.700	857.692	570.138	287.554
<b>Total</b>	<b>6.259</b>	<b>2.935.287</b>	<b>2.038.959</b>	<b>896.328</b>

Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

**Para los beneficiarios, el Leasing Habitacional es más costoso que una operación de crédito hipotecario en el sistema bancario.** Los requisitos para acceder a crédito en las empresas de leasing son menos exigentes que en los bancos, especialmente respecto del monto inicial requerido para ingresar al sistema, y en parte, el mayor riesgo de crédito de ese contrato se compensa con una tasa de interés más elevada. Solo parece ser una alternativa útil para quienes no son sujeto de crédito en la banca tradicional.

**Puede resultar más conveniente que el arriendo en aquellas zonas donde los valores de arriendo sean muy elevados respecto de su precio de venta, tanto por el monto de pago mensual como por su menor variabilidad (la cuota mensual de leasing se mantiene fija en UF).** En algunas áreas de las comunas de la región Metropolitana con mayores tasas de rentabilidad anual de las viviendas<sup>18</sup> se aprecia una mayor concentración de beneficiarios de Leasing Habitacional como de aplicación de subsidios de arriendo<sup>19</sup> durante el periodo de análisis, como, por ejemplo, Puente Alto y Maipú.

**A pesar de su costo, el programa recibe una alta demanda.** En los últimos años los cupos de subsidios se han agotado antes del mes de diciembre: en noviembre durante 2018, en agosto durante 2019 y en febrero durante 2020.

<sup>16</sup> Suma de todas las cuotas de los subsidios leasing entregados por año, que se tendrían que pagar durante el plazo de cada contrato de arrendamiento, más el costo de oportunidad o mejor uso alternativo de los recursos, que representa el monto en dinero que es posible destinar a otras iniciativas o programas públicos, al pagar el subsidio a lo largo del tiempo.

<sup>17</sup> Considera monto de subsidio base, montos adicionales, por discapacidad y por proyecto integrado.

<sup>18</sup> Datos de tasa de rentabilidad en [www.ipz.com](http://www.ipz.com).

<sup>19</sup> Según cifras del Observatorio Urbano, en <https://www.observatoriourbano.cl/estadisticas-habitacionales/>



### 3. ORIENTACIONES GENERALES PARA EL MEJORAMIENTO DEL PROGRAMA

#### A. DISEÑO Y ESTRATEGIA DEL PROGRAMA

1. **Sistematizar en la División de Política Habitacional (DPH) la información mensual pago de los subsidios, de manera homogénea y comparable entre cada contrato**, a partir de la información provista por los diferentes Servius y las sociedades inmobiliarias<sup>20</sup>. Debe considerar variables como el monto del contrato, plazo del contrato, tasa de interés, cuota mensual, aporte contado, meses de morosidad, fecha de término del contrato, ingreso de las familias (para calcular carga financiera), otra información socioeconómica de las familias (edad, género, tipo de contrato, etc.), para avanzar en su caracterización y comparación con los demás programas.
2. **Implementar mecanismos de seguimiento y realizar análisis anuales a partir de la información generada**, analizando cuántos beneficiarios terminan de pagar y se convierten en propietarios, cuántos pierden su vivienda por no pago, cuál es la situación de las familias que pierden sus viviendas (si eventualmente posibilidad de postular a otro programa), cuáles son las condiciones de las viviendas a través del tiempo (para identificar necesidades de mejoras), etc.
3. **Analizar la factibilidad de otorgar el subsidio a los beneficiarios previo a la firma de la promesa de compraventa, para evitar que eventualmente puedan perderlo en el proceso**, por cambio en sus condiciones que determinen el no cumplimiento de requisitos. De esta manera, se podría contribuir a reducir el riesgo de las inmobiliarias, y con ello, aportar a la disminución de las tasas de interés cobradas por parte de ellos. El inicio del proceso de pago del subsidio debe mantenerse como hasta ahora, y comenzar luego de que esté firmada la promesa de compraventa.
4. **Evaluar la alternativa de aumentar los cupos de subsidio, considerando paralelamente mecanismos que permitan reducir la tasa de interés**. Esto se hace relevante dada la situación de alta demanda que se ha dado estos últimos años y el alto costo final para los beneficiarios.

<sup>20</sup> Parte importante de estas variables están contenidas en la base de datos (monto, plazo, tasa de interés, cuota mensual), pero no necesariamente está ingresada de manera homogénea entre los diferentes Servius, lo que dificulta el análisis y comparación de resultados.

## B. ARTICULACIÓN CON OFERTA PROGRAMÁTICA MINVU

5. **Fortalecer la integración de la política habitacional, ordenando y coordinando a los diferentes programas para mayor eficiencia en el gasto público, evitando duplicidades y promoviendo la complementariedad**, de modo que constituya una guía clara para los beneficiarios respecto de qué programa es más conveniente para ellos. Debe considerar diferencias en ingresos, origen, edad, tipo de trabajo, tamaño de los hogares, territoriales, entre otras, que determinan que las familias tengan diferentes intereses y necesidades. En virtud de lo anterior, debe también ofrecer alternativas de tenencia variadas (arriendo, propiedad, u otras).
6. **Analizar y evaluar, considerando el costo financiero asociado, si la modalidad de pago diferido que se utiliza en el programa Leasing Habitacional pudiese extenderse a otros programas habitacionales.** Esto podría permitir beneficiar a una mayor cantidad de personas con una carga financiera para el Estado menor en cada año calendario.

## C. COSTOS Y EFICIENCIA

7. **Rediseñar y/o incorporar nuevos mecanismos de regulación a las tasas de interés cobradas en el sistema de leasing habitacional.** Revisar las modificaciones que se pueden realizar al Decreto Supremo N° 120 y buscar disminuir la varianza entre las tasas cobradas, concentrándolas en los niveles más bajos que actualmente se cobran. Además, evaluar alternativas que permitan disminuir tasa de interés de beneficiarios que tengan contrato vigente y estén al día con el pago de cuotas.
8. **Introducir mayores incentivos al ahorro de los beneficiarios para que aumenten su aporte inicial.** Por ejemplo, exigir algún nivel de ahorro para postular, o bien premiar la existencia de ahorro con un monto de subsidio adicional (ya que actualmente no se exige). Con ello, es posible que puedan enfrentar una tasa de interés menor por el crédito contraído con las sociedades inmobiliarias, e incluso, podrían ser sujetos de crédito en la banca y optar a opciones de endeudamiento menos costosas.



DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS

# RESPUESTA DE INSTITUCIÓN RESPONSABLE A INFORME FINAL DE EVALUACIÓN



DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS

# **RESPUESTA INSTITUCIONAL**

## **EVALUACIÓN FOCALIZADA DE ÁMBITO – EFA**

### **PROGRAMA LEASING HABITACIONAL / MINVU**

En el marco del proceso de Evaluación Focalizada de Ámbito – EFA, del programa “Leasing Habitacional”, MINVU analizó el Informe Final de evaluación remitido a través de Oficio DIPRES N° 1398 del 12.06.20, identificando puntos relevantes del informe, y presentando comentarios que complementan y/o precisan aspectos abordados:

- A diferencia de lo que ocurre con la nueva Política Nacional de Desarrollo Urbano, la cual reconoce la necesidad de planificar de manera coordinada el desarrollo de las ciudades, en el ámbito habitacional se observa que los programas se estructuran como una serie de herramientas aisladas que permiten el acceso a la vivienda a través de distintas alternativas, las cuales no necesariamente dialogan y se articulan entre ellas.

R: Sobre este punto, cabe señalar que los Programas de Subsidio Habitacional están orientados a distintos sectores de la población, que pueden complementarse entre sí, ya que son herramientas que permiten a las familias el acceso a la vivienda a través de distintas alternativas, a las que pueden optar de acuerdo a sus características y preferencias y también, por las limitaciones que enfrentan. Por ejemplo, pueden hacer a través del subsidio de arriendo, si es que aún no piensan en ser propietarios; en propiedad a través del DS 1; o a través de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, en caso que tengan limitaciones de ahorro que les impide acceder a un crédito hipotecario o reunir el ahorro suficiente que les permita tener opciones de resultar seleccionadas.

- En cuanto al análisis de sus grupos de interés, se desprende que no es posible asociar una población determinada a un programa en particular, ya que en algunos casos la población objetivo no está definida de manera específica y en otros casos, coincide entre los diferentes programas. Por ejemplo, tanto el Subsidio de Arriendo como el Sistema Integrado de Subsidio Habitacional (en adelante, DS 01) solicitan como requisito de postulación ser parte del RSH, en tramos de clasificación socioeconómica (CSE) equivalentes, lo que implica que, de acuerdo con esta variable, las poblaciones podrían traslaparse, y las familias podrían postular a cualquiera de ellos, de acuerdo con sus preferencias, necesidades y/o acceso a información. A su vez, tampoco se aprecia una segmentación por programa en términos de la edad de los postulantes, de su etapa de ciclo de vida, o tamaño del grupo familiar, lo que implica que familias con características similares en estos aspectos podrían ser, potencialmente, beneficiarios de cualquiera de los programas. En ese sentido, se desprende que probablemente las definiciones de grupo objetivo de cada programa se han determinado de manera independiente entre sí, lo que dificulta la realización de un análisis comparativo al respecto, ya que no parecieran estar diseñadas de manera planificada y sistémica.

R: Muy ligado con lo señalado en el punto anterior. Hay que tener presente que los Programas de Subsidio Habitacional son parte de una Política, orientados a distintos sectores de la población, que tienen sus particularidades, características y limitaciones, como, por ejemplo, poca capacidad de ahorro. Tal como se ha señalado, son herramientas que permiten el acceso a vivienda de la población a que benefician, a través de diferentes alternativas. Los Programas pueden apuntar a la misma población, pero se entregan diferentes alternativas para que las familias puedan acceder a una

vivienda, de acuerdo a sus características y necesidades (edad, propiedad o arriendo, grupo familiar, etc.). Por ejemplo, familias con un mismo RSH pueden optar por un subsidio de arriendo, un subsidio del DS 1 o de leasing habitacional, y también a través de un proyecto de integración social del DS 19 (familias denominadas vulnerables y de sectores medios), dependiendo de sus características y preferencias.

Por ello, los Programas pueden ser complementarios entre sí, ya que, de esta forma, las familias tienen diferentes alternativas de acceso a la vivienda, siendo ellas las que elijan según sus preferencias.

- Comparativamente, el programa Leasing Habitacional ocupa un lugar de menor protagonismo. En efecto, su presupuesto llegó a los MM\$8.894 según la Ley de Presupuestos 2019, cifra que alcanzó apenas 0,9% del presupuesto inicial total para el conjunto de programas habitacionales mencionados. De la misma manera, su peso en la cantidad de subsidios otorgados también es acotado: en 2018 se asignaron 1.700 unidades, equivalente a 2% del total de subsidios asignados durante ese año. A continuación, se realiza una descripción más detallada del programa Leasing Habitacional.

R: El número de subsidios a asignar en un año no solo depende del MINVU, sino también del Programa que se fija para el año. Para el año 2020 se habrían solicitado más subsidios, pero finalmente la DIPRES estimó los 1.700 que quedaron en la Ley. Para el año 2021, se están solicitando 3.000 subsidios, que sería el mínimo deseable para asignar el subsidio a operaciones que quedaron pendientes de asignar el 2020 y atender la demanda del resto de 2021 y 2021.

- El programa “Leasing Habitacional”, vigente desde 1995, se originó con el objetivo de crear un mecanismo de financiamiento para el acceso a la vivienda de los sectores de ingresos medios, de manera de transformar de arrendatarios en propietarios a personas que, en el momento de la creación del programa, no estaban accediendo a los programas habitacionales existentes.

R: Podemos señalar que esto está vigente, ya que el subsidio de leasing habitacional es una alternativa de acceso a la vivienda para aquellas familias que no pueden hacer a través de otros Programas Habitacionales, ya sea por limitaciones de ahorro, acceso a financiamiento hipotecario, entre otros.

Además, está validada la existencia y vigencia del problema que resuelve el Programa, ya que los segmentos de ingresos medios a que está orientado (quintiles III y IV), enfrentan actualmente un incremento mayor en sus requerimientos habitacionales con relación a los demás quintiles, como también un acceso más restringido a ser beneficiarios de un subsidio para transformarse en propietarios, por lo que la alternativa del arrendamiento con promesa de compraventa, es válida. De acuerdo al Informe, “el total de hogares que vive en viviendas arrendadas en nuestro país aumentó desde 19% a 27% entre 2006 y 2017, y en particular, los hogares arrendatarios pertenecientes a los quintiles III y IV lo hicieron desde 19% a 28%, muy en línea con la realidad nacional Cabe señalar que en todos los quintiles se aprecia un aumento de los hogares arrendatarios en el periodo de análisis (con la consiguiente baja en la proporción de propietarios), salvo en el primer quintil, que mantiene su proporción de arrendatarios relativamente baja y estable a través de los años, en torno a 17%-18%.

- Ingresos arrendatarios es inferior a quienes son propietarios y están pagando un dividendo. La carga financiera como proporción del gasto en vivienda de los arrendatarios en comparación con los propietarios, es de un 25% y 15% del ingreso total del hogar respectivamente.

R: Puede que arrendar sea más caro que pagar un dividendo. En tal sentido, si se opta por un SLH, pagará un aporte mensual, que como carga financiera respecto a su ingreso puede ser igual o menor.

Por parte, al optar por un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, el aporte mensual que da fijo por el plazo del contrato, en UF (que bien a ser lo mismo que le reajusten el arriendo pro IPC), ya que no es posible que la sociedad inmobiliaria pueda subirlo debido a que la vivienda se valorizó. En muchos casos, los arriendos suben al valorizarse las viviendas (más allá del reajuste por IPC), ya que, al subir el valor de las viviendas, los arrendadores suben el canon de arriendo.

- Al cuantificar la población potencial y objetivo, estas se hacen equivalentes.

R: Si bien se hacen equivalentes por las dificultades para estimar la población objetivo, en el Informe se señala que la población objetivo sería un subconjunto de la población potencial, pero ello no bastaría para señalar que son equivalentes. Por ejemplo, se señala que uno de los para la población objetivo, sería ser estar inscrito en el registro del SERVIU, pero hay que tener presente que no toda la población potencial cumple con este requisito. Por ello, la población objetivo más bien se asemeja a al número de beneficiados con el subsidio.

**TABLA 5 CUANTIFICACIÓN POBLACIÓN POTENCIAL Y OBJETIVO**

	2015	2016	2017	2018
Población Potencial	418.919	418.919	482.338	482.338
Población Objetivo	418.919	418.919	482.338	482.338
Beneficiarios	1.500	1.500	1.700	1.700

- No se aprecia información relativa a la situación final de los beneficiarios, en términos de si finalmente lograron convertirse en propietarios, en qué plazo, cálculo de tasas de morosidad y de pago, fecha de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces, entre otras de interés para poder medir el aporte del Programa al cumplimiento del fin. En otras palabras, de acuerdo con el seguimiento realizado por el Programa, se consideran como beneficiarios a las personas que obtuvieron el subsidio leasing, sin que se verifique si efectivamente ese subsidio les permitió pasar de ser arrendatarias a propietarias.

R: El propósito del Programa es que las personas accedan a vivienda, primero como arrendatarios y luego como propietarios.

Las familias beneficiarias del subsidio han accedido a vivienda como arrendatarias, por lo que se cumple el propósito de acceso a la vivienda.

Una vez terminado el contrato, accederán como propietarios, lo que se va verificando anualmente con la consulta de propiedad de vivienda al SII.

- Según la OCDE, en Chile se requiere de “un mayor acceso a la vivienda arrendada para familias de ingresos bajos y medios puede ayudar a mejorar la movilidad residencial y reducir la segregación en este sentido”

R: El Programa de Leasing Habitacional permite el acceso a la vivienda mediante el arrendamiento en un período determinado. Si bien no es utilizado, la normativa permite que el arrendador promitente comprador pueda ceder su contrato y optar mediante otro contrato, a otra vivienda, ya sea ubicada en otro sector de la comuna o en otra región del país (en este caso no hay nuevo subsidio).

- Se señala con relación a los contratos de leasing según tramo de valor de la vivienda, que se ha ido reduciendo la participación de viviendas de valores bajos (menos de 800 UF) a través del tiempo, al punto de representar apenas un 4% del total en 2018, mientras que en 2010 concentraba un 44%. A su vez, se ha ido incrementando la proporción de viviendas de mayor valor: en 2018, un 44% de las viviendas adquiridas a través del programa pertenecían al tramo entre 1.100 y 1.300 UF, en cambio, en 2010 ese tramo llegaba a 27%. Finalmente, destaca que el segmento de viviendas de valor superior a 1.300 UF ha crecido en importancia, y en 2018 representó un 9% de los contratos. (32)

R: Sobre este comentario, debe tenerse en cuenta el límite de precio máximo de vivienda que establecía el D.S. N° 120 en ese entonces (año 2010). Es así que salvo que el subsidio se aplicara a viviendas emplazadas en zonas renovación urbana, hasta el año 2010 el precio prometido de venta máximo a que se podía optar con el subsidio de leasing habitacional era de 1.000 UF. En abril de 2010, entre las medidas adoptadas para superar la crisis sub prime, el subsidio se pudo aplicar a viviendas de hasta 2.000 UF, en caso de viviendas nuevas (vigente hasta el 31 de diciembre de 2011). A partir de diciembre de 2012, los montos de subsidio y límites de precio de vivienda del D.S. N° 120, se adecúan a los del D.S. N° 1, que había entrado en vigencia el año 2011, por lo que el subsidio puede aplicarse a viviendas de hasta viviendas de 2.000 U.F. como norma general.

- Los subsidios *leasing* se asignan según orden de inscripción de las familias que cumplen con todos los antecedentes requeridos, hasta llenar los cupos disponibles. De esta manera, no se aplica un criterio de priorización vinculado a un nivel de ingresos o vulnerabilidad específica que permita identificar a un segmento prioritario de la población objetivo al que se intente apuntar. De hecho, según MDS, el programa no prioriza ninguno de los siguientes grupos: personas en situación de discapacidad, adultos mayores, migrantes, personas u hogares en situación de vulnerabilidad socioeconómica, personas pertenecientes o descendientes de pueblos indígenas, niños niñas y adolescentes, niños niñas y adolescentes con medidas de protección especializada, mujeres y jefes o jefas de hogar.

R: El Programa no prioriza grupos en particular. Por lo demás, no podría, por ejemplo, dar beneficios a niños o niñas adolescentes, ya que ellos no generar ingresos para pagar un aporte mensual, o niños niñas y adolescentes con medidas de protección especializada, ya que este grupo necesita de otro tipo de asistencia y solución a su problema.

Cualquier persona que cumpla con los requisitos y condiciones que exige el reglamento, puede optar al SLH, el que se asignará siempre que queden subsidios disponibles, ya que el Programa no discrimina o favorece a un determinado grupo.



- Con relación a que el problema público al cual debiera apuntar este programa, y también las demás herramientas del MINVU enfocadas en este grupo objetivo, debiera estar relacionado con la dificultad que enfrentan las familias de ingresos medios para solucionar su “problema habitacional”, ya sea accediendo a una vivienda vía arriendo, propiedad, u otra, y la variable que sí justifica su existencia es el incremento de los requerimientos habitacionales que enfrentan estos segmentos de ingresos, lo cual está respaldado por las últimas mediciones oficiales del déficit habitacional cuantitativo. 46

R: Ya se ha señalado anteriormente, que los Programas de Subsidio Habitacional son herramientas o alternativas para que las familias accedan a una vivienda, y den solución a su problema habitacional. Las familias eligen qué alternativa, según sus características, necesidades y por qué no, a las limitantes que puedan tener.

- Respecto a lo señalado de que faltan mayores detalles respecto de las actividades de monitoreo y seguimiento que realiza el Programa durante el proceso de otorgamiento de subsidios para asegurar que los postulantes cumplan con lo requerido. Este aspecto cobra relevancia en programas de este tipo, que consideran en su estrategia la participación de intermediarios (en este caso, de sociedades inmobiliarias).

R: Cabe señalar que hay varias instancias de chequeos. Por una parte, cuando la persona se inscribe en el Registro, se verifica si tiene propiedad. Cuando se efectúa la reserva del subsidio, se verifica que no tenga vivienda y que tenga cuenta de ahorro de leasing como señala el reglamento. La sociedad inmobiliaria de leasing, evalúa si la persona tiene capacidad de pagar el aporte mensual y la suscripción del contrato. Si bien el contrato una vez inscrito en el Conservador de Bienes Raíces debiera ser presentado por el beneficiario, eso en la práctica lo hace la sociedad inmobiliaria.

- Considerando lo expuesto, la lógica vertical se valida solo parcialmente, ya que, si bien se considera que el diseño es adecuado a nivel de componente y propósito, ya que el beneficiario obtiene un subsidio *leasing* y accede a una solución habitacional, no es posible sostener que sea apropiado para contribuir al cumplimiento del fin, ya que no incorpora elementos que aseguren que todos los beneficiarios se conviertan en propietarios. 48

R: Se estima que el problema central se soluciona, ya que la familia accede a una vivienda. Primero en arriendo y luego en propiedad. Hay que tener en cuenta que el mecanismo de acceso es un arrendamiento con promesa de compraventa. Por lo tanto, el problema se resuelve, ya que la familia accede a vivienda, ya que el objetivo no es que la familia acceda a la propiedad en el corto plazo, si no a la solución habitacional.

En el caso del DS 1 también accede a vivienda, pero en propiedad de una vez; pero en este caso, hay que tener presente que, si el financiamiento es con crédito hipotecario, la vivienda queda hipotecada en favor de la entidad crediticia, por lo que si beneficiario del subsidio del DS 1 no paga el crédito, pierde la vivienda y dejan de ser propietarios. El no pago del dividendo hipotecario o de los aportes mensuales en el caso del leasing, hace que la familia no sea propietaria de la vivienda.

- respecto de la base de datos con caracterización de los beneficiarios que fue dispuesta para la evaluación, se desprende, en primer lugar, la necesidad de mejorar la sistematización de las

variables disponibles. Esto ya que hay datos no registrados (por ejemplo, no hay información respecto del monto del contrato ni el aporte contado para los beneficiarios de 2015, ya que se comenzó a registrar desde 2016), y datos mal ingresados como, por ejemplo, de tasa de interés (inferiores a 3% o superiores a 40%), de aporte mensual (superior a las 800 UF), de montos de contrato (superior a las 50 mil UF), entre las más relevantes. En segundo lugar, es necesario complementar la base de datos con más información, que permita analizar en mayor profundidad la eficacia del programa. Adicional a lo ya expuesto, sería de mucha utilidad poder contar con información sobre el ingreso mensual de los beneficiarios (para calcular la carga financiera de los hogares) y del número de subsidios vigentes y renunciados (para calcular tasa de renuncia o cancelaciones).

R: A partir del 2016, con las modificaciones al DS 120 implementadas ese año, comenzó a solicitarse información adicional como aporte de los beneficiarios y el monto del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa. Si bien la base de datos presenta errores, estos en lo posible se han tratado de ir corrigiendo. Hay datos mal ingresados, pero en general la base contiene información con la que se puede trabajar.

Con relación al seguimiento de los beneficiarios, el MINVU otorga el subsidio, que se paga a todo evento independiente del pago de los aportes del contrato. Hacer un seguimiento mensual del pago de los aportes del contrato, sería como hacer un seguimiento del pago de los dividendos de beneficiarios del DS 1 que solicitaron crédito hipotecario (en el DS 1 si bien la vivienda está a su nombre en propiedad, si deja de pagar perdería la vivienda, ya que está hipotecada en favor de la entidad crediticia que le otorgó el crédito). Ahora bien, con la información que se puede obtener por pagos a la subvención del dividendo, así como las que se pueda solicitar a las inmobiliarias, se podría realizar un monitoreo.

Respecto a la Información de renta, ese es un dato sensible y privado, Por lo que existen restricciones al respecto (privacidad de los datos).

- En cuanto al propósito, se proponen, al menos, los siguientes indicadores:
  1. Porcentaje de cobertura.
  2. Porcentaje de beneficiarios que no concluyen la compra de la propiedad.
  3. Porcentaje de beneficiarios que son propietarios en el plazo de duración del contrato, y porcentaje que demoran más y menos que lo estipulado inicialmente (por moras o prepagos, respectivamente).
  4. Carga financiera de los beneficiarios por concepto de arriendo producto del apoyo del Estado (gasto en arriendo como proporción del ingreso mensual).
  5. Tasa de ahorro del beneficiario (o su grupo familiar).

R: Hay que determinar que indicadores serían posibles, en base a la información disponible. Con relación a 4, sobre la carga financiera, hay restricciones en cuanto al acceso de la información de renta. En el caso 5., el Programa no exige ahorro.

- En cuanto al componente, se proponen al menos los siguientes indicadores:
  1. Condiciones de tasa y plazo de los créditos asociados al arriendo y posterior compra de la propiedad, comparado con el mercado similar.

## 2. Tiempo de tramitación del subsidio.

R: Con relación a las tasas y plazos, hay que considerar que las “tasas” de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa no son comparables con la de un mutuo hipotecario, ya que son instrumentos distintos (más adelante se toca un punto similar).

Respecto a la tramitación del subsidio, eso podría verificarse con los tiempos en que el SERVIU se demora en asignarlo, desde el ingreso de datos de la reserva del subsidio hasta su asignación.

- En la Tabla 28 Resumen Comparativo de los Programas, en la Descripción señala que se subsidia la compra de la vivienda y en la parte del Ahorro mínimo, se señala que se exige ahorro, pero no se especifica el monto.

R: No se subsidia la compra de la vivienda. Se subsidia el contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.

Respecto al ahorro, cabe señalar que el Programa y así lo dice su reglamento, no establece exigencias de ahorro. Sin embargo, las sociedades inmobiliarias leasing pueden exigir aportes contado. Por lo tanto, debiera señalarse que se exige ahorro.

- Tal como se señaló en el Antecedentes de los programas (Aspectos presupuestarios), el número de subsidios *leasing* que se pagan (o comienzan a pagar) en un año particular no se relaciona directamente con el presupuesto y gasto del programa en dicho año. Esto ocurre ya que, a diferencia de otros programas habitacionales que pagan el monto total del subsidio al momento de la aplicación<sup>64</sup> (como por ejemplo el DS 01), el bono *leasing* se traspasa a la Sociedad Inmobiliaria vía Depósito Central de Valores (DCV) en un formato desmaterializado pagadero en el mismo plazo del contrato de compraventa de la vivienda, el cual se constituye en un instrumento financiero de renta fija transable en el mercado. Luego, el DCV paga trimestralmente la cuota correspondiente al tenedor del bono; así, por ejemplo, un contrato de leasing a 20 años contempla para el beneficiario el pago de 240 cuotas (1 cuota mensual por 20 años, al igual que un dividendo hipotecario), y para la sociedad inmobiliaria, 80 pagos trimestrales (4 cuotas al año, por 20 años).

R: Más que el número de subsidios que se pagan o comienzan a pagar en un año en particular, lo que correspondería decir sería los subsidios que se asignan en un año en particular, y que pueden comenzar a pagarse en ese año, no se relacionan directamente con el presupuesto y gasto del Programa en dicho año. Esto debido a que el subsidio se paga en cuotas trimestrales dependiendo del plazo del contrato, por lo que el presupuesto y el gasto que se ejecuta en un año determinado considera las cuotas de los subsidios asignados que se empiezan a pagar en ese año más las cuotas de los subsidios asignados en año anteriores.

Con relación al pago del SLH, hay que separar el pago que hace el beneficiario de su aporte mensual a la sociedad inmobiliaria de acuerdo a lo estipulado en el contrato de arrendamiento con promesa de compraventa del pago del subsidio que se paga a la inmobiliaria. Son dos aspectos diferentes, pero que en este párrafo del Informe (también en otras partes), tiende a confundirse, o por lo menos así de aprecia de lo señalado en la parte subrayada.

El pago de los aportes mensuales de arrendatario promitente comprador es independiente del pago del SLH (es como en el DS 1, el pago del subsidio es independiente del pago de las cuotas del dividendo en caso de haber financiamiento hipotecario; se podría decir que el crédito se paga en 240 cuotas y el

subsidio de una vez a la constructora). Hay que aclarar, que las cuotas del SLH las paga el MINVU, no el DCV; a través de un banco pagador, en base a la información que entrega el DCV. Se pagan a la sociedad inmobiliaria o al tenedor del bono (el subsidio).

La diferencia con el pago del subsidio del DS 1 por ejemplo, es que el SLH se paga en cuotas y el subsidio del DS 1 en una sola.

- Para analizar comparativamente el costo que enfrentan los beneficiarios, lo más adecuado es comparar las tasas de interés a las cuales se endeudan, ya que esto determina el monto del crédito total, y con ello, el valor de las cuotas mensuales.

Por ejemplo, si consideramos un crédito por 600 UF (para comprar una vivienda de 1.000 UF, que podría estar compuesto por 350 UF más de 50 UF de ahorro inicial aportado por los beneficiarios), la tasa que en promedio se puede obtener a través de leasing es de 9,6%<sup>67</sup>, mientras que en un mutuo hipotecario se puede acceder por una tasa inferior, cercana al 4,9%<sup>68</sup>. Con ello, considerando un plazo de 20 años en ambos casos, la cuota mensual llegaría hasta 5,6 UF en el caso del leasing (\$160 mil, aproximadamente), y a 3,9 UF en el caso del mutuo (\$110 mil, aproximadamente): es decir, a través de leasing sería un 45% superior. Por otro lado, si consideramos una vivienda de mayor valor (por ejemplo, 1.400 UF), el valor del crédito ascendería a 1.050 UF. Con ello, la cuota mensual en el caso de leasing sería de 9,9 UF (\$280 mil, aproximadamente), y en el caso del mutuo hipotecario, 6,6 UF (\$186 mil, aproximadamente). En este ejemplo, la diferencia entre ambos instrumentos es mayor, y la cuota de comprar a través de leasing es un 50% mayor que a través de un mutuo hipotecario.

R: Respecto a esta afirmación, al mirar en términos de tasa, si vemos solo el número, sí es más alta.

Sin embargo, mirando más allá, hay que considerar que son instrumentos distintos. El contrato de arrendamiento con promesa de compraventa no es un mutuo hipotecario.

La “tasa” del leasing no es una tasa de interés en sí, aunque se trate como un porcentaje para calcular el aporte mensual que debe pagar el arrendatario promitente comprador.

La “tasa” del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa incluye la renta de arrendamiento y la parte que va destinada a enterar el precio prometido de venta; es decir, incluye el pago del arriendo y el ahorro para el pago de la vivienda.

Si bien parecen similares, no sabemos hasta qué punto son comparables las “tasas” del leasing con las tasas de interés de crédito hipotecario.

En el leasing habitacional, se arrienda la vivienda y a la vez, se ahorra para comprarla.

- Razones asociadas a la diferencia de tasas

Como se ha dicho, la “tasa” del leasing no es muy comparable a la del mutuo.

No solo es el riesgo hace que sea más costoso. No debe olvidarse que la sociedad inmobiliaria de leasing o el inversionista que financia las operaciones, valga la redundancia, invierte en la vivienda para arrendarla; por tanto, le exige un retorno similar a lo que exigiría si la arrendara; además, tal como se ha señalado, el aporte mensual incluye la parte que debe destinarse a pagar el precio prometido de venta.

Por ello, la “tasa” del leasing habitacional es más alta no solo es por el riesgo; además hay mayores costos de fondeo, securitización, venta de los contratos, entre otros.

Por esta razón, a igual monto de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa y un mutuo, el monto del aporte mensual del contrato será más alto que el de un dividendo de un mutuo.

- Leasing Habitacional versus seguir arrendando

Si nuevamente consideramos una vivienda de 1.000 UF, a través de Leasing Habitacional, la cuota mensual ascendería a 5,6 UF. Esto puede ser más conveniente que arrendar en zonas donde los montos de arriendo sean muy elevados en relación con su precio de venta. Por ejemplo, en el caso extremo de que una vivienda de 1.000 UF tenga una rentabilidad de 12% anual, su valor de arriendo mensual será de 10 UF, y si accede a subsidio de arriendo, podría bajar hasta 5,8 UF. En un caso de este tipo, sería más conveniente suscribir un contrato con promesa de compraventa con una empresa de *leasing*, antes que seguir arrendando, incluso con un subsidio de arriendo incluido. Por su parte, si la rentabilidad de las viviendas en la zona está en torno a 8%-10%, sigue siendo más conveniente el Leasing Habitacional, pero solo en la alternativa sin subsidio de arriendo, ya que, considerando esta ayuda estatal, el valor de arriendo cae por debajo de la cuota mensual calculada a través de *leasing*. Finalmente, con una tasa de rentabilidad de 6,7%, el valor de arriendo mensual es similar al de *leasing*, llegando a 5,6 UF (sin subsidio de arriendo). En ese caso, es posible que de igual manera sea más conveniente endeudarse a través de *leasing*, ya que, por un pago mensual similar, en 20 años tendrá la opción de convertirse en propietario de la vivienda que arrienda.

R: El leasing habitacional, se da la opción de que la persona arriende y con el paso del tiempo, se haga propietario de la vivienda. Por otra parte, en el leasing el aporte mensual permanece fijo en el tiempo, aun cuando la vivienda aumente su valor en el tiempo. Esto fue expresado en un comentario anterior.

- Para los beneficiarios, el Leasing Habitacional es más costoso que una operación de crédito hipotecario en el sistema bancario. Solo parece ser una alternativa útil para quienes no son sujeto de crédito en la banca tradicional, y puede ser más conveniente que el arriendo en aquellas zonas donde los valores de arriendo sean muy elevados respecto de su precio de venta.

R: Tal como se ha señalado son instrumentos distintos. El contrato de arrendamiento con promesa de compraventa no es un mutuo hipotecario.

El leasing habitacional puede no ser solo una alternativa útil para quienes no son sujeto de crédito en la banca tradicional, sino también a quienes por limitaciones de ahorro no pueden reunir el pie para un financiamiento hipotecario o postular a otros Programas de Subsidio. Por un monto similar a un arriendo, pueden optar a un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa y llegar a ser propietarios en el largo plazo.

También puede ser una alternativa más conveniente, en aquellas zonas donde los valores de arriendo sean muy elevados respecto de su precio de venta, en que, además, el aporte mensual estipulado se mantendrá fijo en el tiempo.

## **De las conclusiones**

R: Prácticamente todos los puntos están tocados en los comentarios anteriores.

Con relación a la difusión del Programa, la información se encuentra en la página web del MINVU, junto a la de otros Programas de Subsidios. Además, para mayor información las personas pueden acercarse a la Oficinas del MINVU y de los SERVIU.

#### **De las orientaciones generales.**

- 1. Sistematizar en la División de Política Habitacional (DPH) la información mensual pago de los subsidios, de manera homogénea y comparable entre cada contrato, a partir de la información provista por los diferentes Servius y las sociedades inmobiliarias. Debe considerar variables como el monto del contrato, plazo del contrato, tasa de interés, cuota mensual, aporte contado, meses de morosidad, fecha de término del contrato, ingreso de las familias (para calcular carga financiera), otra información socioeconómica de las familias (edad, género, tipo de contrato, etc.), para avanzar en su caracterización y comparación con los demás programas.
- 2. Implementar mecanismos de seguimiento y realizar análisis anuales a partir de la información generada, analizando cuántos beneficiarios terminan de pagar y se convierten en propietarios, cuántos pierden su vivienda por no pago, cuál es la situación de las familias que pierden sus viviendas (si eventualmente posibilidad de postular a otro programa), cuáles son las condiciones de las viviendas a través del tiempo (para identificar necesidades de mejoras), etc.

R: Con relación al seguimiento de los beneficiarios, tal como se ha dicho, los SERVIU otorgan el subsidio, que se paga a todo evento independiente del pago de los aportes del contrato. Como se señaló en un comentario anterior, hacer un seguimiento mensual del pago de los aportes del contrato, sería como hacer un seguimiento del pago de los dividendos de beneficiarios del DS 1 que solicitaron crédito hipotecario (en el DS 1 si bien la vivienda está a su nombre en propiedad, si deja de pagar perdería la vivienda, ya que está hipotecada en favor de la entidad crediticia que le otorgó el crédito). Si el beneficiario llega o no a ser propietario, se chequea anualmente con el SII.

- 3. Analizar la factibilidad de otorgar el subsidio a los beneficiarios previo a la firma de la promesa de compraventa, para evitar que eventualmente puedan perderlo en el proceso, por cambio en sus condiciones que determinen el no cumplimiento de requisitos. De esta manera, se podría contribuir a reducir el riesgo de las inmobiliarias, y con ello, aportar a la disminución de las tasas de interés cobradas por parte de ellos. El inicio del proceso de pago del subsidio debe mantenerse como hasta ahora, y comenzar luego de que esté firmada la promesa de compraventa.

R: Las condiciones que podría determinar que no se asigne un subsidio, son en general similares a las de otros Programas de Subsidios, como, por ejemplo, que en el intertanto entre que suscribió el contrato y se asigne el subsidio, la persona haya accedido a vivienda (o su cónyuge) o hubiese obtenido otro beneficio. Puede acotarse este riesgo, con modificaciones al reglamento.

Acortar este riesgo, no implica que bajen las “tasas”, ya que dependerá de la rentabilidad del arriendo.

- 4. Evaluar la alternativa de aumentar los cupos de subsidio, considerando paralelamente mecanismos que permitan reducir la tasa de interés. Esto se hace relevante dada la situación de alta demanda que se ha dado estos últimos años y el alto costo final para los beneficiarios.

R: Se hace muy necesario, dada ña demanda que está teniendo el Programa. Además, y como está señalado en el informe, en un Programa menos costoso que otros como el DS 1. Por lo tanto, el asignar más subsidios no tiene un impacto presupuestario más alto como sería en el caso del DS 1.

#### Oferta Programática

- 5. Fortalecer la integración de la política habitacional, ordenando y coordinando a los diferentes programas para mayor eficiencia en el gasto público, evitando duplicidades y promoviendo la complementariedad, de modo que constituya una guía clara para los beneficiarios respecto de qué programa es más conveniente para ellos. Debe considerar diferencias en ingresos, origen, edad, tipo de trabajo, tamaño de los hogares, territoriales, entre otras, que determinan que las familias tengan diferentes intereses y necesidades. En virtud de lo anterior, debe también ofrecer alternativas de tenencia variadas (arriendo, propiedad, u otras).

R: Esto ya fue comentado al principio, al señalar que los Programas de Subsidio Habitacional están orientados a distintos sectores de la población, que pueden complementarse entre sí, ya que son herramientas que permiten a las familias el acceso a la vivienda a través de distintas alternativas, a las que pueden optar de acuerdo a sus características y preferencias y también, por las limitaciones que enfrentan.

- 6. Analizar y evaluar, considerando el costo financiero asociado, si la modalidad de pago diferido que se utiliza en el programa Leasing Habitacional pudiese extenderse a otros programas habitacionales. Esto podría permitir beneficiar a una mayor cantidad de personas con una carga financiera para el Estado menor en cada año calendario.

R: Es materia de análisis por parte de las autoridades, ya que implica desarrollar nuevas formas de pago, desarrollo de sistemas, etc.

#### c. COSTOS Y EFICIENCIA

- 7. Rediseñar los mecanismos de regulación a las tasas de interés cobradas en el sistema de leasing habitacional. Revisar las modificaciones que se pueden realizar al Decreto Supremo N° 120 y buscar disminuir la varianza entre las tasas cobradas, concentrándolas en los niveles más bajos que actualmente se cobran. Además, evaluar alternativas que permitan disminuir tasa de interés de beneficiarios que tengan contrato vigente y estén al día con el pago de cuotas.

R: Las sociedades inmobiliarias son las que determinan las rentas de arrendamiento y la parte del aporte que va destinada al pago del precio de la vivienda en términos de “tasas”. Ello no solo en función de sus costos, sino también en base a las rentabilidades esperadas del arriendo. Por otra parte, una vez fijado el aporte mensual, este permanece fijo, por lo que, si la vivienda se valoriza, no es posible cambiarlo.

- 8. Introducir mayores incentivos al ahorro de los beneficiarios para que aumenten su aporte inicial. Por ejemplo, exigir algún nivel de ahorro para postular, o bien premiar la existencia de ahorro con un monto de subsidio adicional (ya que actualmente no se exige). Con ello, es posible que puedan enfrentar una tasa de interés menor por el crédito contraído con las

sociedades inmobiliarias, e incluso, podrían ser sujetos de crédito en la banca y optar a opciones de endeudamiento menos costosas.

R: El Programa considera como requisito para acceder al subsidio contar con ahorro, aunque las sociedades inmobiliarias de leasing exijan un aporte contado. De hecho, el reglamento no lo exige ya que se supone que quienes acceden al Programa, tienen dificultades para ahorrar o tienen poca capacidad de ahorro.



## Consideraciones.

- Se señala en el Informe que el “Artículo 23. Señala los montos de subsidio. Además, señala los montos adicionales en casos en que las viviendas estén emplazadas en zonas de renovación urbana o zonas de desarrollo prioritario, de conservación histórica o zonas típicas o pintorescas, que los beneficiarios estén inscritos en el Registro Nacional de Discapacidad, o que la vivienda forme parte de un Proyecto de Integración Social del DS 19”. (pág. 16)

R: Cabe señalar, que en el caso que las viviendas estén emplazadas en zonas de renovación urbana o zonas de desarrollo prioritario, de conservación histórica o zonas típicas o pintorescas, no hay montos adicionales de subsidios, si no que el subsidio mínimo es de 200 UF ó 350 UF respectivamente.

- Se indica que el interesado elige una vivienda y acuerda con el vendedor el precio y plazo de entrega. Luego presenta sus antecedentes a la empresa de leasing para que **ésta evalúe su capacidad crediticia** (para el pago del aporte mensual, que incluye la renta de arrendamiento y el ahorro para la vivienda), y su eventual solicitud de subsidio. Una vez aprobada la operación por la empresa de leasing, se fijan las condiciones de pie, plazo, dividendo y gastos de seguros y operacionales, y la inmobiliaria adquiere la vivienda. (pág. 20)

R: Sobre este punto, cabe señalar que las sociedades inmobiliarias de leasing no son entidades crediticias, no dan crédito. Lo que hacen es entregar viviendas en arrendamiento con promesa de compraventa, por lo que el beneficiario o el arrendatario promitente comprador para un arriendo y ahorra para la vivienda (a diferencia de un leasing propiamente tal, acá no hay opción de compra, ya que la vivienda debe transferirse una vez terminado el contrato y/o enterado el precio prometido de venta).

Por lo tanto, las sociedades inmobiliarias evalúan si el interesado puede solventar el pago del aporte mensual (como un corredor de propiedades cuando analiza si el arrendatario puede pagar el canon de arriendo).