Incidencia política del primer LAB Suelo Urbano

"Mecanismos e instrumentos de financiamiento para el re-uso y densificación de suelos con fines de vivienda"

Buenos Aires, Argentina
14-15 de marzo de 2017

Laura Zimmermann
Versión 1 – abril 2017

Contenido

1. Introducción 3
2. Antecedentes 3
3. Marco internacional y regional de la densificación y la vivienda en alquiler 5
   3.1 Contexto internacional 5
   3.2 América Latina y el Caribe 6
4. Modelos de Perú y Argentina 8
   4.1 Problemática 8
   4.2 Planteamiento innovador 11
5. Retos y oportunidades comunes 14
6. Respuestas y lecciones del LAB 16
   6.1 Sinergias multi-actor 19
   6.2 Instrumentos y mecanismos financieros 20
   6.3 Siguientes pasos 23
7. Recomendaciones 23
   7.1 Viabilidad 23
   7.2 Asequibilidad 24
   7.3 Escalabilidad 25
   7.4 Replicabilidad 26
   7.5 Sostenibilidad 27
8. Conclusiones 28
9. Anexos 30
   9.1 Tabla de siglas 30
   9.2 Programa 30
   9.3 Fichas de caso Perú y Argentina 32
   9.4 Pósters Perú y Argentina 47
   9.5 Matrices de asistencia técnica Perú y Argentina 49
   9.6 Principales instrumentos de fomento del alquiler 61

Índice de tablas

Tabla no. 1 Cuadro resumen de los modelos de Perú y Argentina 12
Tabla no. 2 Cuadro resumen del LAB 17
Tabla no. 3 Síntesis de los actores y roles de los modelos de Perú y Argentina 19
Tabla no. 4 Cuadro resumen de los instrumentos y mecanismos financieros discutidos 21

1. Introducción

En las últimas décadas, distintas instancias políticas y académicas han venido promoviendo las ciudades compactas, como una vía hacia la inclusión socio-espacial, el desarrollo territorial sostenible, la sostenibilidad económica y el buen gobierno. En este ámbito, el acceso al suelo, a la tenencia segura y la vivienda adecuada juegan un papel fundamental, definiendo los patrones de crecimiento urbano y el acceso de la población a sistemas de oportunidades, bienes y servicios. Si bien la región cuenta con iniciativas innovadoras impulsadas por la sociedad civil, carecen generalmente del interés del sector privado para lograr impacto, escala y cambios en la política pública.

En América Latina, el Instituto de Desarrollo Urbano CENCA en Perú y Hábitat para la Humanidad Argentina (HPHA) lideran propuestas que apuntan al desarrollo de ciudades compactas y equitativas, al promover la densificación y el re-uso de suelos por un lado, y el acceso a la vivienda adecuada en diferentes localizaciones y tenencias (propiedad y alquiler) por otro lado. Con el próposito de cerrar la brecha financiera y apalancar sinergias, Hábitat para la Humanidad Internacional / Oficina regional para América Latina y el Caribe (HPHI/LAC) diseñó un espacio multi-actor novedoso de intercambio y creación de conocimiento, enfocado en transformar estas iniciativas en modelos viables, escalables y sostenibles.

El primer LAB Suelo Urbano ""Mecanismos e instrumentos de financiamiento para el re-uso y densificación de suelos con fines de vivienda"[1] convocó a expertos internacionales, representantes del gobierno, del sector bancario, de la construcción y de la sociedad civil en un taller de dos días en Buenos Aires, Argentina, los 14 y 15 de marzo de 2017.

El presente documento analiza los aportes del LAB a los modelos de Perú y Argentina, a partir de la discusión de experiencias internacionales, la aceleración de sinergias para viabilizar cambios de política pública, y el análisis de instrumentos y mecanismos financieros, teniendo en cuenta el entorno regional y los respectivos contextos, retos y oportunidades para el cambio. Incluye elementos de bibliografía adicional al LAB, orientados a profundizar en algunos temas críticos y generar recomendaciones para la incidencia politica de los modelos.

El documento se organiza en ocho secciones, que presentan sucesivamente los antecedentes, el marco internacional y regional, los contextos y apuestas de los modelos de Perú y Argentina, los retos y oportunidades comunes, las respuestas y lecciones del LAB, y las recomendaciones para la viabilidad, asequibilidad, escalabilidad, replicabilidad y sostenibilidad de los modelos.

2. Antecedentes

[1] Organizado gracias al apoyo del Grupo Urbano de Instrumentos de Suelos ALC, que forma parte de ONU-HÁBITAT / Red Global de Instrumentos de Suelo (*Global Land Tool Network-GLTN*), de la Oficina de Relaciones con Gobierno de HPHI en Washington D.C. y de *Cities Alliance*.

Hábitat para la Humanidad es una organización no gubernamental, sin fines de lucro, que trabaja en más de 70 países para lograr su visión de un mundo donde todas las personas tengan un lugar adecuado donde vivir. Ofrece una amplia variedad de estrategias de acceso al suelo, mejoramiento, construcción y financiación de la vivienda adecuada[2] que buscan incidir en la política pública.

Desde 1976, HPH ha apoyado a más de 5 millones de personas a nivel global para construir y rehabilitar sus viviendas. Al 2020, la organización tiene los siguientes objetivos:

- ✓ 40 millones de personas mejoran sus condiciones de vida a través del acceso a la vivienda adecuada;
- ✓ 10 millones de personas logran acceso a la tenencia segura a través de la Campaña Global Suelo Seguro[3];
- ✓ 8 millones mejoran su vivienda acelerando y facilitando el funcionamiento de mercados de vivienda inclusivos a través del Centro Terwilliger de Innovación en Vivienda[4].

Hábitat para la Humanidad posee varias oficinas regionales, entre ellas la oficina para América Latina y el Caribe que tiene presencia en 16 países. En los últimos años, HPHI/LAC ha venido liderando estrategias de co-creación de conocimientos y aprendizajes destinadas a pensar e implementar colectivamente modelos innovadores de acceso a la vivienda adecuada. Mediante el apalancamiento del interés del sector público, privado y de la sociedad civil, HPHI/LAC busca informar políticas públicas de suelo, construcción, mejoramiento y financiamiento de la vivienda adecuada que aporten al desarrollo de ciudades más equitativas.

Un ejemplo de ello es la plataforma virtual Suelo Urbano[5], un espacio abierto y colaborativo de información y conocimientos que nace en 2015 como iniciativa de HPHI y *Shack/Slum Dwellers International* (SDI), en el marco del Plan de Acción del Clúster Sociedad Civil de ONU-HÁBITAT / *GLTN* y de la Campaña Global Suelo Seguro en América Latina y el Caribe.

En el marco de la estrategia Suelo Urbano, HPHI/LAC lideró el primer LAB en torno a dos iniciativas desarrolladas por CENCA Perú y HPHA:

- **Reciclando hogares urbanos para el alquiler justo en Buenos Aires, Argentina**, que busca facilitar el acceso al alquiler de la población de bajos

[2] Los atributos de la vivienda adecuada son: seguridad jurídica de la tenencia; disponibilidad de servicios, materiales, facilidades e infraestructura; gastos soportables; habitabilidad; asequibilidad; lugar; y adecuación cultural. CESCR Observación general Nº 4 (1991) http://www.acnur.org/t3/fileadmin/Documentos/BDL/2005/3594.pdf?view=1

[3] Para mayor información, visitar http://solidgroundcampaign.org/

[4] Para mayor información, visitar http://www.habitat.org/impact/our-work/terwilliger-center-innovation-in-shelter

[5] Para mayor información, visitar http://www.suelourbano.org/

recursos a partir de garantías sociales y la rehabilitación de apartamentos inhabitables.

- **Programa de vivienda social en altura como estrategia de reducción de la ocupación de áreas de riesgo en laderas de Lima, Perú**, que busca densificar barrios legalizados con buen acceso a bienes y servicios para ofrecer vivienda en diferentes tenencias.

El LAB "Mecanismos e instrumentos de financiamiento para el re-uso y densificación de suelos con fines de vivienda" tenía como objetivos principales:

- ✓ Extraer lecciones aprendidas de tendencias y experiencias regionales que aporten al diseño de los modelos de Perú y Argentina para el re-uso y densificación con fines de vivienda.

- ✓ Mapear actores y apalancar oportunidades y sinergias entre el sector público, privado y la sociedad civil (alianzas público-privadas-sociales).

- ✓ Analizar y plantear colectivamente instrumentos y mecanismos financieros[6] que contribuyan a la viabilidad, escalabilidad y sostenibilidad de los modelos para la incidencia política.

Antes de analizar los dos modelos y aportes del LAB, se presenta el marco internacional y regional respecto a la densificación urbana y el acceso a la vivienda adecuada, con énfasis en el alquiler.

3. Marco internacional y regional de la densificación y la vivienda en alquiler

3.1 Contexto internacional

La mitad de la humanidad vive hoy en ciudades, y el 95% de la expansión urbana en las próximas décadas se producirá en regiones en desarrollo. Así mismo, 828 millones de personas viven en barrios marginales sin acceso a servicios básicos[7]. Frente a esta situación, la **Agenda 2030** de lucha contra la pobreza dedicó uno de los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible a las ciudades. El objetivo no. 11 busca que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles. En particular, considera que la densidad urbana puede facilitar el acceso a la vivienda adecuada y los servicios básicos, aumentar la innovación tecnológica y eficiencia de las ciudades (economías de escala, menores distancias y costos de infraestructura), y reducir el impacto ambiental.
Respecto a este último punto, la **Convención Marco sobre el Cambio Climático** de Naciones Unidas, a través del Acuerdo de París de 2015, recordó que gran parte de las

[6] Se adoptó una concepción amplia de mecanismos e instrumentos: financieros, fiscales, jurídicos, de planeación y gestión del suelo.
[7] Naciones Unidas: http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/cities/

medidas de prevención y mitigación del cambio climático se deben adoptar en las ciudades, que si bien ocupan el 3% del planeta, representan entre el 60 y 80% del consumo de energía y el 75% de las emisiones de gases de efecto invernadero[8].

Siguiendo el mismo paradigma, la **Nueva Agenda Urbana** (NAU) adoptada en Quito en 2016 reafirmó el compromiso de luchar contra la expansión urbana y definió seis conceptos clave para el desarrollo de las ciudades: compacta, inclusiva, participativa, resiliente, segura y sostenible. La NAU promueve aumentar la densidad urbana en sectores con disponibilidad de bienes y servicios, crear nuevas centralidades, y mezclar usos y grupos socio-económicos. Para ello, las ciudades disponen de tres herramientas principales: los sistemas fiscales locales, la planificación urbana, y la provisión de servicios básicos e infraestructura.

Otro tema que ha venido emergiendo a nivel internacional, de la mano con la densificación urbana, es la **vivienda en alquiler**. Efectivamente, asegurar el acceso de todas las personas a la vivienda adecuada requiere estimular una oferta diversa de vivienda, con diferentes características, localizaciones y opciones de tenencia. Si bien las políticas de vivienda en la mayoría de los países en desarrollo han promovido la propiedad privada, varios estudios[9] han demostrado las ventajas de la vivienda en alquiler para los grupos de bajos ingresos (mayor calidad, asequibilidad, movilidad residencial, entre otras), y representa en este sentido una nueva oportunidad de política.

3.2 América Latina y el Caribe

En América Latina, el 37% de los hogares presentan déficit de vivienda, en su mayoría cualitativo, lo que equivale a casi 54 millones de hogares[10]. Si bien la incidencia del déficit habitacional ha venido disminuyendo en términos porcentuales en los últimos años, sigue aumentando en términos absolutos, representando un serio reto para la formulación e implementación de políticas públicas eficaces, eficientes y efectivas. El desafío para las ciudades es considerable, teniendo en cuenta los altos índices de urbanización en la región, que en promedio alcanzan un 80%.

Para entender la complejidad de la problemática, se mencionan a continuación algunos rasgos del proceso de urbanización y acceso a la vivienda en las ciudades de la región:

- Desarrollo desordenado e informal en las periferias, consecuencia del alto precio del suelo servido y la vivienda. Entre el 25% y el 60% de la población de las principales ciudades de la región reside en asentamientos de origen informal con condiciones de vida precarias (zonas de riesgo, tenencia insegura, viviendas

[8] Ibid.
[9] Entre ellos, Gilbert (2008), A Policy Guide to Rental Housing in Developing Countries, UN Habitat, https://unhabitat.org/books/92177/
[10] BID (2014), Busco casa en arriendo: promover el alquiler tiene sentido, Blanco, Cibils y Muñoz (ed.) https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6730/FMM_Book_Busco_casa_en_arriendo.pdf?sequence=1

autoconstruidas con carencias habitacionales, bajo acceso a servicios básicos, equipamientos y espacio público)[11]. Estos sectores son los que más se densifican, producto de las estrategias de generación de ingresos de sus habitantes[12], generalmente sin ninguna planificación urbana.

- Deterioro de las zonas centrales con progresiva renovación urbana, frecuentemente acompañada de procesos de gentrificación y desplazamiento intra-urbano.

- Importante volumen de tierra vacante y sub-utilizada, no siempre ligada a la especulación inmobiliaria.

- Fenómeno de segregación socio-espacial a gran escala que transita hacia procesos de micro-segregación en sectores específicos.

Como resultado de las formas de acceso a la vivienda y de las principales políticas de vivienda (legalización y mejoramiento de barrios, subsidios a la demanda), las sociedades latinoamericanas son sociedades de propietarios, que van reproduciendo patrones de exclusión hacia las periferias, donde el suelo es más económico (bien sea formal o informalmente). La propiedad privada está muy arraigada en el imaginario como "tenencia natural", que más allá del sentido de seguridad o resguardo de capital, tiene un valor simbólico y cultural de consolidación de una posición social.

Sin embargo, la tendencia parece invertirse desde la última década, con la aparición de una importante proporción de hogares inquilinos, a pesar de las disparidades entre ciudades (40% de los hogares alquilan en Bogotá, son menos del 10% en Managua)[13]. La mayoría de los inquilinos de bajos recursos, especialmente jóvenes, migrantes y hogares encabezados por mujeres, alquila de manera informal en inquilinatos centrales, y cada vez más en viviendas de origen informal en zonas periféricas. Según varios estudios[14], la vivienda en alquiler es de pequeña escala, de mayor calidad, y permite localizaciones más centrales con posibilidades de movilidad habitacional. Adicionalmente, las proyecciones estiman que la demanda de vivienda en alquiler asequible seguirá aumentando en la región, producto de los cambios socio-demográficos (envejecimiento, tasas de divorcios).

Existe entonces la oportunidad de reequilibrar la política pública en cuanto a tenencia. Para ello, se deben pensar instrumentos y mecanismos de fortalecimiento de la demanda y generación de una oferta asequible y diversa de vivienda, que responda a las necesidades diferenciadas de los hogares (según niveles de ingreso, identidad cultural, ciclo de vida) y apunte al desarrollo de ciudades más densas y equitativas. En la región, existen iniciativas innovadores y algunas experiencias de fomento del alquiler, principalmente en el Cono Sur[15].

[11] Ibid.
[12] Para aumentar la superficie de la vivienda, construir un taller o habitaciones para alquiler, principalmente.
[13] Ibid.
[14] Ibid.
[15] Ver experiencias en Chile, Uruguay y Brasil, Ibid.

En este contexto, los modelos de Perú y Argentina trabajados en el primer LAB buscan aportar a este cambio de paradigma y generar pautas para la formulación e implementación de modelos viables y sostenibles de acceso a la vivienda adecuada en diferentes localizaciones y tenencias.

4. Modelos de Perú y Argentina

4.1 Problemática

4.1.1 Perú

El déficit habitacional en Perú es el tercero más alto de América Latina, después de Nicaragua y Bolivia. Afecta al 72% de los hogares y requiere la construcción 1,8 millón de viviendas nuevas. Las principales ciudades peruanas han crecido mediante la ocupación informal de las periferias, en una proporción que varía entre el 40% y 80%. En Lima, una ciudad que se ha desarrollado de manera informal en un 70%, existe un déficit de más de 400.000 unidades de vivienda[16].

Desde hace varias décadas, las políticas de vivienda se enfocan en financiar la demanda de la población de bajos recursos, según el principio A+B+C (ahorro familiar + bono habitacional + crédito hipotecario). Entre el año 2011 y 2015, el gobierno ha otorgado más de 180 mil bonos familiares habitacionales, 56 mil créditos MiVivienda, 5 mil créditos por Techo Propio y 140 mil créditos hipotecarios privados[17]. Sin embargo, esta política no llega a la población de más bajos recursos (sectores D y E), que tienen como única opción de acceso al suelo y la vivienda la ocupación de laderas, en terrenos de alto riesgo, sin tenencia segura ni acceso a servicios básicos. En la ciudad de Lima, más de 30.000 nuevos hogares se asientan en laderas cada año, una situación que afecta en mayor medida a las mujeres, que excavan pozos artesianos para conseguir agua potable. Al mismo tiempo, existe una gran cantidad de lotes vacíos o subutilizados en los asentamientos consolidados de las zonas planas con potencial de densificación, al tener mejor acceso a bienes y servicios urbanos.

Para entender mejor esta problemática, CENCA Perú realizó un estudio de mercado en la zona de José Carlos Mariategui, ubicada en la comuna 17 del distrito de San Juan de Lurigancho, el más pobre de Lima. Los resultados muestran la continua ocupación informal de áreas de loma mediante loteamiento pirata en terrenos de alto riesgo, sin factibilidad de servicios. Además de crear asentamientos con precarias condiciones de

[16] Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) de Perú (2016) http://www.inei.gob.pe/. Ver también Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento de Perú (2016), Informe Nacional Hábitat III https://observatoriohabitat3dotorg.files.wordpress.com/2016/05/hc3a1bitat-iii-informenacional_perc3ba_final.pdf

[17] Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento de Perú (2016) http://rpp.pe/economia/inmobiliaria/peru-es-el-tercer-pais-de-latinoamerica-con-mayor-deficit-de-viviendas-noticia-1014065

vida, vulnerables ante derrumbes y sismos[18], la destrucción de estos ecosistemas fragiliza el equilibrio ambiental de la desértica ciudad de Lima. En paralelo, en la zona plana legalizada, que cuenta con vías, servicios básicos, equipamientos y espacio público, más del 30% de los propietarios no han logrado consolidar el primer piso de su vivienda en un periodo de cuarenta años. Si bien existen viviendas de hasta cuatro pisos, la mayoría de los hogares cuentan con una vivienda de un piso sin terminar, y en algunos casos, con una vivienda temporal construida con materiales reciclados.

En cuanto al alquiler, representa la tenencia de mayor crecimiento promedio anual (en términos relativos y absolutos), alcanzando un 19% del stock de vivienda urbana[19]. En Lima, el mercado del alquiler es atomizado y de pequeña escala; prima el alquiler en la vivienda independiente (55,57%), seguida de apartamentos en edificios (30,72%). En la periferia popular, el alquiler tiene mayor calidad que la vivienda propia, por lo que se desarrolla generalmente en viviendas más consolidadas, en las cuales los propietarios alquilan piezas para generar ingresos complementarios. A diferencia de otros países de la región, este tipo de tenencia es relativamente asequible, y el porcentaje del ingreso destinado al alquiler desciende con la escala social (18,8% para grupos de mayores ingresos versus 12,8% para grupos de menores ingresos). Sin embargo, las transacciones tienden a ser informales como resultado del análisis “costo beneficio” que hacen los actores. En Perú, el marco jurídico del alquiler remonta al Código Civil de 1984, que lo reglamenta a favor del propietario.

Existe entonces una oportunidad de densificar asentamientos consolidados con acceso adecuado a bienes y servicios, que mejoren las condiciones de vida de sus habitantes y generen una oferta de vivienda nueva asequible en diferentes tenencias.

4.1.2 Argentina

En Argentina, si bien el proceso de migraciones campo-ciudad e urbanización informal se ha estabilizado, el país tiene un déficit habitacional de 3,5 millones de viviendas. Más de 2 millones de hogares habitan viviendas deficitarias y otro 1,3 millón atraviesan situaciones de hacinamiento. El déficit habitacional alcanza así al 28% de los hogares[20]. Si el crecimiento económico posterior a la crisis de 2001 dinamizó los mercados inmobiliarios, ha sido en pro de la construcción de vivienda para grupos de ingresos altos y medios-altos, aumentando las brechas y el precio del suelo.

En este contexto, una alta proporción de hogares de bajos recursos acude al alquiler. A nivel nacional, los inquilinos pasaron de representar el 11% al 16% de los hogares,

[18] Según el Plan Metropolitano de Desarrollo Urbano (PLAM) al 2035, si ocurriera en Lima un terremoto de magnitud 8, se derrumbarían 200 mil viviendas y otras 350 mil quedarían dañadas. http://img.plam2035.gob.pe.s3.amazonaws.com/wp-content/uploads/plam2035/T1/MemAD/MA1-2-3.pdf

[19] Los datos contenidos en este párrafo provienen de BID (2014), Busco casa en arriendo: promover el alquiler tiene sentido, Blanco, Cibils y Muñoz (ed.) https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6730/FMM_Book_Busco_casa_en_arriendo.pdf?sequence=1

[20] Censo 2010, Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Argentina

aumentando en un 75%[21]. En Buenos Aires, representan el 30% de los hogares. Esta proporción sigue aumentando de la mano con la propiedad informal, y en detrimento de la propiedad formal. En los últimos años, se ha incrementado la oferta de vivienda en alquiler por una multiplicidad de pequeños ahorradores que compran y/o construyen para alquilar. La mayoría de este crecimiento poblacional y de vivienda en alquiler se ha dado en las villas[22] de la periferia de Buenos Aires, con una alta incidencia de condiciones deficitarias de las viviendas y hacinamiento[23]. En paralelo, se ha mantenido una oferta de vivienda en alquiler en zonas centrales, en hoteles, pensiones, conventillos, y villas consolidadas, igualmente afectada por condiciones de insalubridad y hacinamiento. En ambas localizaciones, el alquiler se caracteriza por su baja asequibilidad[24] e informalidad. En Buenos Aires, los requisitos que se piden usualmente para un alquiler formal incluyen una garantía de una propiedad a nombre de un familiar directo ubicada en la ciudad de Buenos Aires, dos meses de anticipo de alquiler, un mes de depósito y uno a dos meses de comisión para la inmobiliaria. En consecuencia, muchos inquilinos, entre ellos jóvenes, migrantes extranjeros y hogares con pocos integrantes, alquilan informalmente y a alto costo piezas reducidas con precarias condiciones de habitabilidad. Un análisis de 1995 (citada en BID, 2014) mostró que la tasa de rentabilidad de los hoteles e inquilinatos podía alcanzar el 3,5% y el 2% mensual respectivamente, mientras que en ese momento el arriendo de una vivienda formal producía una renta del 1%.

Por otro lado, varios estudios han mostrado que los hogares, especialmente los encabezados por mujeres, tienden a preferir vivir en arriendo en zonas centrales (inquilinatos o villas consolidadas bien ubicadas) para acceder a las oportunidades que ofrece la ciudad*: "No tengo pensado irme (…) pero si nos vamos, yo no me voy a ir a un lugar lejos (…) que este a kilómetros de acá y que vamos a tardar como tres o cuatro horas para ir a trabajar (…) Mucha gente prefiere vivir en la ciudad. Por la educación, el estudio, la universidad, los hospitales"* (entrevistas citadas en BID, 2014).

Una última problemática relacionada con las anteriores es el alto porcentaje de viviendas desocupadas (18,1% en el país, 24% en Buenos Aires y 11,5% en los municipios metropolitanos). En 2010, existía un total cercano a 700.000 unidades de viviendas desocupadas con fines especulativos, de las cuales un tercio se localizaba en Buenos Aires, los municipios del Gran Buenos Aires y la ciudad de Rosario.

Adicionalmente a la especulación inmobiliaria, HPH Argentina identificó que muchos de los propietarios de viviendas desocupadas y bien localizadas carecen de 1) garantías para alquilar a personas de bajos recursos y/o 2) recursos económicos para volver la vivienda habitable y ponerla en el mercado, generando así focos de insalubridad e inseguridad.

[21] Los datos contenidos en estos párrafos provienen de BID (2014), Busco casa en arriendo: promover el alquiler tiene sentido, Blanco, Cibils y Muñoz (ed.) https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6730/FMM_Book_Busco_casa_en_arriendo.pdf?sequence=1

[22] Nombre usado para referirse a los barrios de origen informal.

[23] Los inquilinos aumentaron en viviendas no aptas recuperables, en un 193% en Buenos Aires y un 127% en el Gran Buenos Aires (BID, 2014).

[24] La asequibilidad solamente existe a partir del quinto décil (BID, 2014).

En el caso de Argentina como en el de Perú, densificar y reciclar inmuebles puede ayudar a mejorar el acceso a la vivienda adecuada, asequible y bien localizada, en camino a la igualdad de oportunidades con énfasis en la equidad de género.

4.2 Planteamiento innovador

El modelo planteado por el grupo de Perú busca aprovechar el potencial de densificación de los asentamientos consolidados en zonas planas, dotados y conectados a la ciudad, con el fin de mejorar las viviendas existentes por un lado, y crear nuevas unidades para la venta o alquiler por otro lado. Esto permitiría mejorar las condiciones de vida de los hogares – propietarios, con una vivienda adecuada terminada, además de la posibilidad de arrendar un local o vivienda de los espacios que reciban a cambio de aportar el lote. Este modelo generaría también nuevas viviendas asequibles para hogares que deseen comprar o alquilar, con los respectivos instrumentos de financiación de la demanda del gobierno (esquema A+B+C principalmente). El modelo de intervención aportaría a la construcción de una ciudad más densa y sostenible[25] con mayores oportunidades para sus ciudadanos.

De acuerdo con el estudio de mercado realizado, las proyecciones muestran que si se construyen cuatro departamentos adicionales en cada lote, al 60% del potencial total, se tendrían 1.738 lotes potenciales para 4.170 departamentos nuevos. Extrapolando a la ciudad de Lima, se podrían generar 500.000 departamentos en esta modalidad de densificación, una cifra superior al déficit total en la capital (400.000 unidades).

En el caso argentino, la propuesta está enfocada en dinamizar el mercado del alquiler, motivando la puesta en el mercado de apartamentos vacíos rehabilitados, con garantías para que los propietarios alquilen a población de bajos recursos y/o recursos informales que no cumplen con las condiciones del alquiler formal. HPH Argentina ya realizó un piloto en la zona de la Boca, desarrollando en altura un ex conventillo y demostrando la capacidad de pago de la población meta.

La modalidad de intervención propuesta es la siguiente: los propietarios entregan sus inmuebles a un operador (HPHA) por cuatro años, quien asume la rehabilitación mediante un crédito que se paga con el alquiler a población vulnerable. Al cabo del periodo de cuatro años, el propietario tiene un apartamento rehabilitado que puede seguir alquilando al inquilino, quien demostró su capacidad de pago.

Se presenta a continuación un resumen de los dos modelos: sus objetivos, costos y cierre financiero, actores clave, resultados iniciales y preguntas a ser atendidas en el LAB.

[25] Se plantea que los nuevos edificios reciclen in situ el agua gris que será utilizada para inodoros y riego urbano. Se incluirá también energía solar para calentar el agua. El ahorro económico de estas dos prácticas eco-eficientes permitiría reducir la mensualidad de pago en un 20%.

Tabla no. 1 Cuadro resumen de los modelos de Perú y Argentina

<table>
<tr><th></th><th>Modelo Perú</th><th>Modelo Argentina</th></tr>
<tr><td>Título</td><td>Programa de vivienda social en altura, como estrategia de reducción de la ocupación de áreas de riesgo en laderas de Lima</td><td>Reciclando Hogares Urbanos para el Alquiler Justo en Buenos Aires</td></tr>
<tr><td>Objetivos</td><td>1. Promover un programa de vivienda social multifamiliar con diferentes tenencias en la zona urbana plana.
2. Desarrollar un proyecto piloto de vivienda social de apartamentos en predios individuales urbanos en la zona plana de José Carlos Mariátegui.
3. Contribuir a la reducción de la ocupación de lomas y áreas de riesgo en laderas.</td><td>1. Ofrecer garantía social y financiera a propietarios para que alquilen a hogares en vulnerabilidad habitacional (Meta: 300 hogares en 3 años).
2. Reciclar 300 espacios ociosos de la ciudad.
3. Impulsar una política pública que facilite el acceso al alquiler adecuado para hogares vulnerables (1000 hogares en 3 años).</td></tr>
<tr><td>Costos</td><td>
<table>
<tr><td>Items (por vivienda)</td><td>USD $</td></tr>
<tr><td>Costos directos</td><td>15.796</td></tr>
<tr><td>Gastos generales</td><td>5.536</td></tr>
<tr><td>Prorrateo costo de construcción piso 1</td><td>6.810</td></tr>
<tr><td>Total</td><td>28.142</td></tr>
</table>
</td><td>
<table>
<tr><td>Items</td><td>USD $</td></tr>
<tr><td>Créditos para reciclar departamentos (USD $ 20.000 por departamento)</td><td>600.000</td></tr>
<tr><td>Acompañamiento social a hogares</td><td>200.000</td></tr>
<tr><td>Total</td><td>800.000</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Cierre financiero</td><td>
<table>
<tr><td>Aportes (por vivienda)</td><td>USD $</td></tr>
<tr><td>Subsidio Techo Propio</td><td>9,696</td></tr>
<tr><td>Subsidio bono verde</td><td>1,515</td></tr>
<tr><td>Ahorro beneficiario</td><td>1,515</td></tr>
<tr><td>Crédito a 20 años beneficiario</td><td>15,415</td></tr>
<tr><td>Total</td><td>28.142</td></tr>
</table>
</td><td>
<table>
<tr><td>Aportes</td><td>USD $</td></tr>
<tr><td>Línea de crédito del gobierno con bancos públicos</td><td>500.000</td></tr>
<tr><td>Gobierno de la ciudad de Buenos Aires</td><td>200.000</td></tr>
<tr><td>Donación empresarios de la vivienda</td><td>100.000</td></tr>
<tr><td>Total</td><td>800.000</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

***Stakeholders* identificados**	▪ Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento ▪ Gobierno regional de Lima ▪ Agencias multilaterales ▪ HPH / CENCA ▪ Medianas empresas de construcción ▪ Propietarios y beneficiarios ▪ Parroquia del sector ▪ Otras organizaciones sociales	▪ Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda ▪ Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (Instituto de la Vivienda de la Ciudad, Banco Ciudad) ▪ Asociación de Empresarios de la Vivienda ▪ Inversionistas ▪ HPH Argentina ▪ Población meta ▪ Propietarios de apartamentos ociosos ▪ Otras organizaciones sociales ▪ Academia
Resultados preliminares	✓ Acercamiento con el Ministerio de Vivienda y voluntad política. ✓ Estudio de mercado en la zona de José Carlos Mariátegui con planteamiento urbanístico y arquitectónico inicial. ✓ Propuesta de costos con cierre financiero.	✓ Base de datos y conocimiento cercano de hogares capacitados que viven en alquiler precario. ✓ Un espacio urbano recuperado para ocho departamentos alquilados a familias vulnerables. ✓ Inclusión del alquiler en políticas públicas del gobierno de la ciudad “Alquilar Se Puede”.
Preguntas para el LAB	▪ ¿Dónde conseguir fondos con bajos intereses? ▪ ¿Cómo hacer rentable la propuesta para las empresas constructoras, propietarios y beneficiarios de las viviendas?	▪ ¿Cómo escalar la iniciativa para incluir todos los sectores (público, privado, organismos internacionales y ONGs)? ▪ Ingeniería financiera de una iniciativa de crédito a propietarios.

Fuente: elaboración propia

5. Retos y oportunidades comunes

Los dos modelos enfrentan retos, barreras y riesgos comunes, que se relacionan con varios de los debates contemporáneos en torno a la ciudad. Reconocerlos y evaluarlos a profundidad es fundamental para generar propuestas viables y sostenibles de acceso a la vivienda adecuada. Este análisis permite identificar algunas oportunidades, premisas y pautas para la formulación de los modelos que se presentan a continuación.

El contenido de este capítulo se basa en los retos y barreras previamente identificados por los dos grupos, la presentación de lecciones aprendidas internacionales de los expertos en el LAB, y aportes adicionales del autor.

- **Vivienda como derecho vs mercancía**

Existen muchas concepciones de la vivienda, que corresponden a visiones distintas de la sociedad y la ciudad[26]. Abordar la vivienda como derecho humano, bien de uso, mercancía o conjunto de servicios (BID, 2014) lleva diferentes implicaciones a la hora de plantear modelos y políticas habitacionales. ¿Se puede obtener ganancias de la garantía de un derecho fundamental? Este punto amerita un amplio debate y consenso entre los actores involucrados. Una de las necesidades identificadas por los grupos de ambas iniciativas es acceder a líneas de financiación con inversionistas privados nacionales e internacionales, para generar impacto y escala. Este requerimiento abre la discusión sobre el nivel de rentabilidad "justa" o "legítima" exigidas por los actores privados. Por otro lado, se tendrán que evaluar los riesgos financieros asociados a la economía global (fluctuaciones en las tasas de cambio y de interés, crisis financieras, entre otros).

- **Propiedad vs alquiler**

Otro desafío se relaciona con las representaciones asociadas a los diferentes tipos de tenencia. Como se mencionó anteriormente, la propiedad privada individual está muy arraigada en los imaginarios de la región, como la única tenencia segura, rentable y vector de progreso, especialmente en los grupos de bajos ingresos. Alquilar se considera una inversión perdida y una situación transitoria en el camino a la propiedad. Existen también temores entre los propietarios por los largos tiempos de reposesión en caso de cesación de pago por parte del inquilino. Por lo anterior, los modelos deben incluir mecanismos de generación de confianza en el programa.

- **Demanda vs oferta**

Las políticas habitacionales buscan generalmente 1) incentivar una oferta de vivienda asequible o 2) generar una demanda solvente, lo que refleja distintas formas de entender el funcionamiento de la economía. Los modelos enfrentan el reto de combinar incentivos

[26] Ver Ortiz, E. (2011) "Producción social de vivienda y hábitat. Bases para una política pública" en El camino posible. Producción Social del Hábitat en América Latina, Montevideo, Trilce, Centro Cooperativo Sueco

para ambos sectores. Respecto a la demanda, se deben tener en cuenta las condiciones socio-económicas de la población meta (nivel de ingreso, grado de formalidad y aversión al riesgo) para plantear instrumentos de financiación viables. ¿Esta población es sujeta de un esquema tipo subsidio + crédito hipotecario?

- **Pequeña vs gran escala**

Otro debate tiene que ver con la escala de intervención. Los dos modelos plantean crear una oferta de pequeña escala a partir de los inmuebles de propietarios individuales, pero que sea escalable para generar impacto. El desafío constituye en encontrar un equilibrio para aprovechar las economías de escala sin caer en la generación de una oferta de vivienda estandarizada e uniforme. En consecuencia, ambas perspectivas se deben contemplar en la estructuración del modelo, para ofrecer soluciones diversas y adecuadas a las necesidades de la población meta.

- **Formalidad vs informalidad**

En el planteamiento de la problemática, se evidenció la incidencia de la informalidad en el acceso de la población de bajos recursos a la vivienda, tanto en propiedad como en alquiler. Uno de los desafíos de los modelos es impulsar una oferta de vivienda formal que sea segura, habitable, bien localizada y asequible, características que generalmente no van de la mano en las formas tradicionales de producción de vivienda social en la región. En este sentido, los modelos deben tener en cuenta las características y "posibles ventajas" de la informalidad para plantear propuestas atractivas a la población objetivo. Por otro lado, se deben anticipar posibles limitaciones relacionadas con la informalidad de los ingresos de los beneficiarios y de la tenencia de los inmuebles.

- **Centro vs periferias**

Más allá del debate polarizado entre la densificación de centros o la expansión urbana en periferias, los modelos deben resolver la pregunta ¿Dónde densificar y ofrecer vivienda asequible en diferentes tenencias? Varios estudios abogan por la creación de nuevas centralidades, la densificación a lo largo de ejes de transporte público o en barrios legalizados y consolidados. Se debe definir la zona de intervención inicial a la luz de los posibles impactos positivos y negativos.

- **Segregación vs mezcla social**

Otro desafío consiste en no alimentar o reproducir patrones de segregación socio-espacial. En varios países de Europa, se promueve la mezcla social en los proyectos de vivienda pública con el objetivo de crear una dinámica ascendente entre la población. Desde la óptica del sector privado, mezclar grupos socio-económicos y formas de tenencia puede contribuir a mitigar riesgos y equilibrar modelos financieros. Sin embargo, existen en las sociedades de la región fuertes resistencias para mezclarse con grupos de otro nivel socio-económico. Los modelos deberán evaluar la viabilidad de esta modalidad e incluir mecanismos que garanticen una sana convivencia.

- **Estado intervencionista vs facilitador**

Otro eje de debate con miras a la incidencia en la política pública, es la concepción del papel del Estado en la economía. Desde los años noventa, el Estado ha pasado de tener un rol de constructor a un rol de facilitador del mercado. Sin embargo, asistimos a cierto resurgir del Estado intervencionista en algunos municipios de la región, que disponen de instrumentos innovadores de política urbana. Los modelos deben tener claridad sobre el rol esperado del Estado en próximas fases, de acuerdo con los contextos nacionales y locales.

- **Enfoque sectorial vs intersectorial**

Con relación a lo anterior, los modelos ofrecen la oportunidad de pensar una política pública intersectorial, mediante una intervención integrada en los territorios, combinando ajustes en los marcos fiscales y jurídicos, instrumentos de ordenamiento territorial (de planeación, financiación y gestión del suelo) y procesos de gestión social entre los principales.

- **Público vs privado vs social**

Fomentar sinergias multi-actor es otro desafío y/o oportunidad de los modelos. Se debe promover una mayor articulación vertical (entre niveles estatales) y horizontal (entre el sector público, privado y la sociedad civil). Para ello, es fundamental tomar en cuenta los diferentes intereses, recursos y poder de negociación de los actores para llegar a propuestas equitativas, atractivas y respaldadas por amplios sectores de la sociedad.

- **Incentivo vs castigo**

Los instrumentos propuestos deberán también encontrar un equilibrio efectivo entre “el palo y la zanahoria”, mezclando incentivos positivos con castigos legítimos, que impulsen la oferta de vivienda adecuada para sectores de bajos recursos.

- **Corto vs mediano vs largo plazo**

Finalmente, un último reto se relaciona con la temporalidad de los modelos. Deben tener en cuenta desafíos de corto plazo (retrasos, sobrecostos, conflictos sociales, etc.) y anticipar posibles riesgos y efectos perversos de mediano y largo plazo (falta de continuidad entre gobiernos, especulación y alzas en los precios del suelo, gentrificación y desplazamiento intra-urbano, entre otros).

6. Respuestas y lecciones del LAB

Además de profundizar en el análisis de los retos, riesgos y barreras anteriormente mencionados, el LAB aportó varias respuestas para avanzar en la formulación de modelos innovadores de acceso a la vivienda en Perú y Argentina.

Antes de analizar los aportes, se resumen los principales hechos y cifras del LAB.

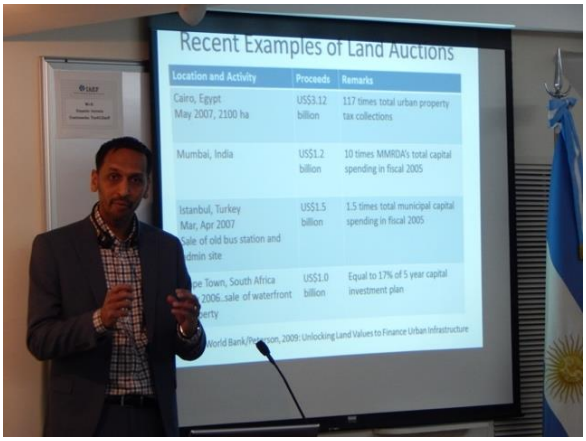
Tabla no. 2 Cuadro resumen del LAB

LAB	Mecanismos e instrumentos de financiamiento para el re-uso y densificación de suelos con fines de vivienda
Lugar	Buenos Aires, Argentina
Fecha	14 y 15 de marzo de 2017
Participantes[27]	
Expertos internacionales	▪ Robin Rajack, Banco Interamericano de Desarrollo-BID, Estados Unidos ▪ João Whitaker, Ex secretario de vivienda de São Paulo, Universidad de São Paulo, Brasil ▪ Diego Restrepo, Ex director del Instituto Social de Vivienda y Hábitat de Medellín, Colombia
Participación sector público	▪ Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento de Perú ▪ Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda del Ministerio del Interior de Argentina ▪ Banco Ciudad de Buenos Aires
Participación sector privado	▪ Empresas constructoras de Argentina
Participación sociedad civil	▪ HPHI/LAC, Argentina y Bolivia ▪ Instituto de Desarrollo Urbano CENCA (Perú) ▪ Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia (ACIJ)
Principales actividades	
Contextualización regional	▪ Retos y oportunidades para la densificación y el alquiler social en América Latina, Robin Rajack, BID.
Lecciones aprendidas y mejores prácticas en ciudades latinoamericanas	▪ Lecciones aprendidas para financiar el re-uso y la densificación de suelos con fines de vivienda en Medellín, Colombia, Diego Restrepo, Ex director del Instituto Social de Vivienda y Hábitat de Medellín. ▪ Financiación de la política de vivienda de São Paulo, Brasil, João Whitaker, Ex secretario de vivienda de São Paulo y Universidad de São Paulo.
Presentación de los modelos de Perú y Argentina	▪ Programa de vivienda social en altura como estrategia de reducción de la ocupación de áreas de riesgo en laderas de Lima, Perú. ▪ Reciclando hogares urbanos para el alquiler justo en Buenos Aires, Argentina.
Mesas de asistencia técnica	▪ Reflexión colectiva en torno a los dos modelos en mesas multi-actor. ▪ Socialización y discusión de los avances y siguientes pasos.
Evaluación	▪ Evaluación de la metodología por parte de los participantes.

[27] Ver listado de participantes en anexo.

Evento social	▪ Lanzamiento del libro “Alquileres Justos, Soluciones Urbanas para Buenos Aires”[28] en las oficinas del BID.
LAB virtual en suelourbano.org	▪ Espacio virtual para la participación de otros actores.
Productos	
Documentos de trabajo	▪ Fichas de caso Perú y Argentina ▪ Pósters Perú y Argentina ▪ Matrices de asistencia técnica Perú y Argentina
Documentación y difusión	▪ Reporte de lecciones aprendidas del LAB ▪ Reporte de incidencia política del LAB ▪ Webinar

Fuente: elaboración propia



Exposición de los expertos internacionales

Mesas de asistencia técnica multi-actor

Los siguientes subcapítulos presentan las principales respuestas y aportes del LAB, respecto al aceleramiento de sinergias multi-actor, la discusión de instrumentos y mecanismos financieros, y la identificación de próximos pasos[29].

[28] https://issuu.com/hphargentina/docs/alquileres_justos._soluciones_urban_0778b7de975e77

6.1 Sinergias multi-actor

Una de las principales conclusiones de la primera jornada del LAB fue la importancia de tener en cuenta los intereses y posturas de los diferentes actores para lograr modelos viables y sostenibles de acceso a la vivienda adecuada. En consecuencia, parte del trabajo de asistencia técnica del segundo día se centró en el mapeo y análisis de los *stakeholders*, sus roles, incentivos, riesgos y mecanismos de mitigación, a partir de una matriz orientadora.

Se identificaron en la matriz todos los actores involucrados en cada una de las iniciativas, por ejemplo los hogares beneficiarios (inquilinos y/o propietarios), HPH, entidades bancarias, inversionistas, promotores y/o constructores, gobierno local, academia, etc. Para cada actor, se logró analizar en detalle los intereses de participar en el modelo, incentivos, posibles riesgos y se propusieron mecanismos de mitigación de dichos riesgos. La presencia de representantes del sector público, privado y de la sociedad civil en las mesas de asistencia técnica aportó elementos clave para la toma de decisión sobre los roles y la co-responsabilidad de cada actor, a partir de la evaluación de varios escenarios posibles.

Este esfuerzo de "entender la racionalidad del otro" permitió sin duda avanzar en el diseño de modelos atractivos y eficientes que aprovechen y apalanquen sinergias multi-actor. El resultado logrado también fortalece la capacidad de negociación y liderazgo de HPH para captar el interés de los diferentes *stakeholders* con nuevos argumentos. Con esta base, HPH tiene insumos clave para seguir aterrizando el modelo, socializarlo y validarlo con los diferentes actores (población, gobierno e inversionistas privados principalmente).

Se presenta una síntesis de los roles planteados para los principales actores en cada modelo.

Tabla no. 3 Síntesis de los actores y roles de los modelos de Perú y Argentina

Actores	Roles / Aportes	
	Modelo Perú	*Modelo Argentina*
Gobierno nacional	▪ Política y programas de vivienda ▪ Líneas e instrumentos de financiación (Bonos) ▪ Estructura fideicomiso ▪ Contrata operadores	▪ Política de vivienda ▪ Líneas e instrumentos de financiación
Municipalidad	▪ Ordenamiento territorial / edificabilidad ▪ Licencias de construcción ▪ Servicios públicos ▪ Mejoramiento barrial	▪ Escala con líneas de financiación ▪ Licencias de construcción ▪ Sostenibilidad del programa
HPH / operador	▪ Factibilidad técnica,	▪ Alquila inmuebles

[29] Para mayor información, consultar las matrices de asistencia técnica en anexo.

	financiera, jurídica y social (selección de beneficiarios) ▪ Subcontrata acompañamiento social (opcional) y construcción	rehabilitados ▪ Garante (en una primera fase) ▪ Gestor social (selección de beneficiarios y acompañamiento social)
Academia		▪ Estudio de mercado previo
Propietario inmueble[30]	▪ Suelo a valor comercial	▪ Apartamento
Beneficiario[31]	▪ Ahorro y crédito	▪ Alquiler
Constructor	▪ Construcción y post-venta	▪ Rehabilitación y post-venta
Interventor	▪ Supervisión	
Entidades financieras	▪ Créditos	▪ Créditos
Inversionistas privados	▪ Na.	▪ Donación en especie (en una primera fase) ▪ Recursos financieros

Fuente: elaboración propia

6.2 Instrumentos y mecanismos financieros

La principal expectativa del LAB para los grupos de Perú y Argentina era identificar instrumentos que permitan transformar sus propuestas piloto en un modelo multi-actor para el acceso masivo a la vivienda adecuada, con énfasis en la tenencia segura, la asequibilidad y buena localización. Después de analizar los actores, las mesas de asistencia técnica lograron precisar el enfoque y objetivos de cada modelo, y discutir varios instrumentos prometedores. La discusión de instrumentos se enmarcó en los tres principios del ordenamiento territorial: 1) la función social y ecológica de la propiedad, 2) la prevalencia del interés general sobre el particular, y 3) la distribución equitativa de las cargas y beneficios. La metodología del LAB adoptó una concepción amplia de instrumentos: financieros, fiscales, jurídicos, de planeación y gestión del suelo, y propuso evaluar el aporte de cada instrumento a la asequibilidad, escalabilidad y sostenibilidad del modelo.

En el caso de Perú, se precisó la estrategia de implementación del modelo (privada de mediana escala) y se profundizó en el análisis del paso a paso. Se propuso la figura de un operador urbano zonal para lograr economías de escala y se plantearon varios instrumentos y mecanismos orientados a lograr el cierre financiero y minimizar la especulación. Efectivamente, si bien el modelo se basa en una estrategia de tipo privada, el objetivo es mejorar las condiciones de vida de los propietarios y generar una oferta de vivienda nueva, asequible y de calidad.

El operador urbano zonal estaría a cargo de la factibilidad técnica, financiera, jurídica y social del proyecto. Tendrá también que evaluar la oportunidad de utilizar instrumentos de

[30] En el caso peruano, se refiere al propietario del lote y vivienda a densificar. En el caso argentino, se refiere al propietario arrendador con un apartamento a rehabilitar.
[31] En el caso de Perú, el beneficiario es la persona/hogar que compra o alquila la vivienda. En el caso de Argentina, el beneficiario es la persona/hogar que alquila la vivienda.

gestión del suelo como el reajuste de tierras. El esquema financiero propuesto está basado en crédito constructor y crédito a beneficiarios, complementado con ahorro y bonos del gobierno. En un segundo momento, el equipo de Perú identifico una serie de temas críticos que podrían generar demoras y sobrecostos, y planteó los respectivos mecanismos de mitigación para maximizar la eficiencia de las intervenciones. Es así como el modelo se diferencia de los tradicionales proyectos de vivienda social, en cuanto 1) incluye a los propietarios para generar una oferta de calidad con posibilidades de generación de ingresos (local y/o alquiler), 2) limita los márgenes de utilidad del constructor para reducir costos, y 3) impulsa un proceso de densificación de barrios consolidados con disponibilidad asegurada de bienes y servicios urbanos. Finalmente, se propuso una ruta de acción para implementar un primer piloto en 2018. La presencia de un funcionario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento de Perú en la mesa permitió guiar la discusión hacia un modelo factible de densificación de asentamientos consolidados con posibilidades reales de incidir en la política pública.

En el caso de Argentina, se identificaron dos líneas de intervención: una línea destinada a generar confianza y garantías para que propietarios de apartamentos habitables y ociosos alquilen a población de bajos recursos, y otra línea destinada a propietarios con apartamentos inhabitables. El trabajo se enfocó en esta segunda línea, que propone que los propietarios entreguen sus inmuebles a un operador (HPHA) por cuatro años, quien asume la rehabilitación mediante un crédito que se paga con el alquiler a población vulnerable. Al cabo del periodo de cuatro años, el propietario tiene un apartamento rehabilitado que puede seguir alquilando al inquilino, quien demostró su capacidad de pago. En un primer momento, se identificaron varias fases de implementación y escalamiento del modelo. Efectivamente, el modelo debe considerar un horizonte de tiempo mayor a cuatro años, para evitar que la iniciativa se vuelva un nicho de especulación para los propietarios y gentrificación de las zonas intervenidas. Para ello, el modelo debe enmarcarse en una política de largo plazo que contemple incentivos y castigos para que los propietarios sigan alquilando a población de bajos recursos. Se discutieron instrumentos como la exención del impuesto predial, la renta no gravable, garantías estatales, el marco jurídico de la reposesión, el control del alquiler y la recuperación de plusvalías.

Sin embargo, el grueso de la discusión se concentró en una primera fase del modelo con capital privado, que permita evaluarlo e influir en la política pública. El principal mecanismo planteado para financiar la rehabilitación de apartamentos fue el crédito. Surgieron varios escenarios y opciones, respecto a quién toma el crédito (¿HPH o el propietario?), el tipo de crédito (¿Hipotecario, de consumo, otorgado por un banco o por el fondo rotatorio de HPH?[32]) y garantías, que se tendrán que precisar en el transcurso de la formulación del modelo. Para avanzar en el corto plazo, se propuso finalmente diseñar e implementar un proyecto piloto financiado por un fondo de inversión y donaciones de empresas constructoras en especie, focalizando un territorio específico con bajo riesgo de gentrificación. Esto con el fin de validar la modalidad con los propietarios y demostrar la capacidad de pago de la población de bajos recursos.

[32] La participación del Banco Ciudad de Buenos Aires permitió evaluar diferentes escenarios de créditos.

Adicionalmente a los retos ya mencionados, las mesas de asistencia técnica permitieron identificar algunas lecciones comunes al diseño de los dos modelos:

- La necesidad de enmarcar los modelos en una visión de política pública y ordenamiento territorial de largo plazo, para contrarrestar efectos perversos como la especulación, la gentrificación, o la densificación sin calidad de vida. Esto demanda también ajustar los marcos jurídicos (específicamente respecto a la participación de los propietarios en los proyectos y las reglas de reposesión) y fiscales hacia una mayor equidad entre los diferentes actores.

- La importancia de analizar en detalle los intereses de los *stakeholders*, los riesgos y mecanismos de mitigación. Específicamente, se deben evaluar a profundidad los riesgos de no pago por parte de los beneficiarios, y de retrasos por demoras en los permisos y licencias de construcción.

- El rol fundamental del acompañamiento social para desmantelar resistencias y generar confianza en el programa, los operadores y el Estado, mediante procesos de gestión social sostenidos en el tiempo. Las fuentes de financiación de este rubro y su sostenibilidad deben estar garantizadas.

Se listan a continuación los diferentes instrumentos planteados en cada mesa para ambos modelos.

Tabla 4. Cuadro resumen de los instrumentos y mecanismos financieros discutidos

Tipo de instrumentos	Modelo Perú	Modelo Argentina
Financieros	▪ Crédito constructor y a beneficiarios ▪ Bono / subsidio ▪ Ahorro ▪ 0% utilidad para constructores ▪ Avalúo	▪ Crédito (consumo y/o hipotecario) ▪ Fondo de inversión ▪ Garantía ▪ Historial de pago ▪ Donaciones
Fiscales	▪ Impuestos	▪ Impuesto predial ▪ Exoneración de renta
Planeación	▪ Zonificación ▪ Densidades ▪ Edificabilidad ▪ Estándares urbanísticos	▪ Topes de alquiler ▪ Criterios de habitabilidad mínima
Gestión del suelo	▪ Reajuste de tierras ▪ Legalización y titulación	▪ Recuperación de plusvalías
Jurídicos	▪ Fideicomiso ▪ Licencias de construcción ▪ Tenencia ▪ Propiedad horizontal	▪ Marco jurídico del alquiler (reposesión)

Fuente: elaboración propia

Con el propósito de aportar a la profundización de la reflexión, se anexa una tabla de los principales instrumentos de fomento del alquiler asequible en el marco de la densificación urbana, desde dos modalidades: 1) la generación de nuevas unidades y 2) la dinamización del stock existente.

En conclusión, el LAB logró precisar y empezar a materializar las apuestas de cada grupo, con una nueva manera de abordar las sinergias multi-actor y respectivos roles, la construcción de escenarios, los mecanismos de financiación y las formas de superar riesgos y barreras. Al final del ejercicio, cada grupo se quedó con nuevas preguntas y retos que tendrá que ir depurando y atendiendo en el proceso de formulación. En este sentido, el LAB cumplió con el objetivo de abrir caminos y empezar a esbozar modelos innovadores y faseados que respondan a las necesidades de suelo y vivienda de los grupos de menores ingresos, desde un abordaje público-privado-social con potencial de impacto, escala e incidencia en la política pública.

6.3 Siguientes pasos

Otro logro del LAB fue la identificación de siguientes pasos para seguir avanzando en el diseño e implementación de los modelos.

En el caso peruano, se propuso generar un proyecto piloto. Las actividades planteadas en el corto plazo son la estructuración del programa (2 meses), su aprobación por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (2 meses), la promoción con la población meta (segundo semestre de 2017) y la ejecución a partir del año 2018. El piloto permitirá ajustar el modelo para replicarlo y escalarlo a nivel de política pública.

En el caso argentino y antes de desarrollar el piloto, el siguiente paso es realizar un estudio de mercado en una zona específica, que categorice la oferta y demanda de vivienda en alquiler asequible (inventario de inmuebles vacíos y causantes), eventualmente con la academia. Con base en el estudio, se podrá seguir con la estructuración financiera y jurídica del modelo, de manera faseada para incidir en la política pública.

7. Recomendaciones

En este último capítulo, se formulan recomendaciones y sugerencias frente a los retos y avances previamente analizados, de cara a la viabilidad, asequibilidad, escalabilidad, replicabilidad y sostenibilidad de los modelos.

7.1 Viabilidad

Como se mencionó en los resultados, el LAB abrió varios caminos, posibles estrategias e instrumentos para los modelos, que se deben seguir analizando en detalle para tomar e implementar decisiones. En este sentido, se recomienda desarrollar actividades de profundización y seguimiento encaminadas a hacer realidad los modelos, tales como:

encuentros virtuales con los expertos internacionales, reuniones bilaterales con entidades públicas y posibles inversionistas para seguir aterrizando estrategias, mecanismos y cerrar compromisos, y espacios de socialización de los modelos en escenarios locales. Para ello, sería pertinente establecer una hoja de ruta con los líderes de cada modelo, que permita a HPHI/LAC apoyar y hacer seguimiento a los avances.

Una de las evidencias del taller fue que construir o alquilar a población de bajos recursos puede ser económicamente rentable y socialmente deseable para la ciudad, pero representa un riesgo importante para los constructores y propietarios. Viabilizar cualquier propuesta en este sentido requiere un análisis cuidadoso de los incentivos y riesgos de los diferentes actores. En consecuencia, los equipos de Perú y Argentina deben seguir profundizando en el diálogo y análisis multi-actor iniciados en el LAB, hasta llegar a un "gana-gana" atractivo con co-responsabilidad de todos los *stakeholders*.

En paralelo, el estudio de mercado será un insumo fundamental para tener mayor claridad sobre: el territorio focalizado y sus características; el grupo meta - sus necesidades y capacidad de pago; y los propietarios – sus intereses y requerimientos. Una vez se cuente con esta información procesada, se recomienda adelantar mesas de co-formulación del modelo con los actores involucrados, aumentando así la factibilidad de la intervención y probabilidad de vinculación de los socios en fases posteriores. Estas mesas deberán continuar la discusión en torno a los instrumentos financieros, fiscales, jurídicos, de planeación y gestión del suelo pertinentes.

Una estrategia de viabilización de los modelos de Perú y Argentina fue diseñar e implementar un piloto que permita evaluar la metodología e instrumentos planteados, principalmente con recursos del sector privado. No obstante, se recomienda vincular al Estado en sus diferentes niveles desde esta primera etapa, para evaluar el nivel de voluntad política y formular una propuesta alineada con las apuestas e instrumentos de política pública existentes.

Así mismo, se sugiere iniciar el proceso de gestión social con población meta y propietarios lo antes posible, con el propósito de ir seleccionando y capacitando un primer grupo de beneficiarios.

7.2 Asequibilidad

En cuanto a la asequibilidad y como se mencionó anteriormente, es absolutamente clave tener claridad sobre la población objetivo. Si el modelo de Perú busca llegar a la base de la piramida, un esquema A+B+C no es viable ya que esta población no es sujeta de crédito. La informalidad es uno de los rasgos de la población de más bajos recursos, que los instrumentos deben tener en cuenta. Si bien el modelo de Argentina quiere llegar a esta población y ya realizó un piloto demostrativo de su capacidad de pago, debe definir un procedimiento de estudio financiero de los beneficiarios, aunque sus ingresos sean informales (ingresos vs nivel de alquiler).

Por otro lado, es importante incluir mecanismos de manejo del riesgo de mora o no-pago de los beneficiarios en ambos modelos. Una estrategia a evaluar podría ser mezclar usos,

grupos socio-económicos y/o tipos de tenencia en un mismo proyecto, que garantice el equilibrio financiero al mismo tiempo que aporte al ideal de ciudad compacta. Otro instrumento podría ser los subsidios colectivos, condicionados a que todos los beneficiarios o un grupo de ellos paguen el alquiler y/o cuota.

De forma más general, se puede pensar en instrumentos de asequibilidad que mejoran la capacidad de pago de los hogares más pobres a la vez que reducen el costo de la vivienda adecuada (en propiedad y alquiler). Entre los primeros se pueden citar los subsidios directos a la demanda, el crédito tributario sobre la renta para hogares formales, garantías estatales y modalidades flexibles de pago. Entre los segundos se encuentran las subvenciones, exenciones de impuestos y costos de licenciamiento, reducción del IVA y de la intermediación, asistencia técnica, y control del alquiler, entre otros. La discusión sobre el nivel razonable de utilidad de los agentes constructores e inmobiliarios es también necesaria en la provisión de un bien básico para la vida humana.

En todo caso, el piloto representa una oportunidad para probar instrumentos. Se recomienda construir escenarios y simulaciones para evaluar si la propuesta de modelo es apta para la población definida y ajustar de ser necesario. Particularmente, se sugiere incluir diferentes tipos de beneficiarios en el piloto, según el nivel de ingreso y grado de informalidad, con el objetivo de definir diferentes grupos meta y modalidades aplicables.

Para ambas iniciativas, se recomienda mejorar la transparencia y seguridad jurídica, que pueden aumentar indirectamente la asequibilidad. Para ello, se puede proponer un modelo universal y estandarizado de compra-venta y arrendamiento, mecanismos de resolución de conflictos y arbitraje, una carta de derechos y deberes del propietario e inquilino, y garantías y depósitos según los montos, tiempos de contratación y formas de pago. De esta forma, los resultados del piloto podrán influir en los marcos jurídicos.

Para terminar, si bien la gestión social representa un costo, se sugiere garantizar su financiación en los modelos financieros, ya que el acompañamiento y capacitación continua de los hogares en manejo de presupuestos, cultura financiera y convivencia representan un factor de éxito de los proyectos[33].

7.3 Escalabilidad

En una segunda fase, escalar los pilotos a nivel de modelos de acceso a la vivienda adecuada es fundamental para incidir en la política pública. En este caso particular, un modelo se podría definir como el conjunto articulado de formas de acceso a la vivienda, con sus respectivas modalidades, instrumentos y rutas de acceso. Entre otros elementos, el modelo debería contemplar los diferentes actores y roles, las acciones, recursos necesarios y posibles riesgos e impactos.

Respecto al caso de Argentina y una vez definidas las modalidades y formas de operación, el mayor requerimiento para la escalabilidad del modelo es el acceso a fuentes de financiación. Después del piloto con donantes privados, plantean crear un fondo de

[33] Conclusiones generales del LAB con base en la experiencia de los participantes.

inversión inmobiliario y acceder a líneas de crédito público. Se podría pensar en incentivos fiscales para empresas privadas, fondos de inversión, compañías de seguros y otras instituciones financieras que permitan direccionar fondos hacia el sector de la vivienda. Sin embargo, llevar la intervención a mayor escala demanda analizar la capacidad de operación y garantía de HPH Argentina y pensar en modalidades alternativas. Por otro lado, se sugiere empezar a esbozar, en coordinación con las entidades públicas competentes, lo que podría ser una política pública integrada de arrendamiento social. Es decir, no solamente plantear instrumentos que estimulen la oferta de apartamentos ociosos sino instrumentos que fortalezcan la demanda, y mecanismos que generen una oferta nueva de vivienda social en alquiler. Al respecto, se pueden citar instrumentos como la edificabilidad condicionada, un porcentaje obligatorio de construcción de vivienda asequible en arrendamiento, declaratorias de rehabilitación de edificaciones, reconversión de edificios, impuesto predial progresivo para la tierra vacante, y alianzas público-privadas para construir en suelo público (bancos de tierras).

En el caso peruano, se debe profundizar en el análisis de instrumentos de financiación de la demanda (adecuados a los ingresos de la población objetivo) y de una oferta habitacional en altura de calidad. Si bien la figura del operador urbano zonal propuesta permite generar economías de escala, se podría pensar en un modelo de intervención para la densificación de asentamientos consolidados, que se podría replicar a escala desde cooperativas, ONGs o grupos de vecinos, con reajuste de tierras, mezcla de usos y tenencias, y líneas de financiación para constructores pequeños y medianos. Estas líneas, por ejemplo de crédito público, deberían condicionarse a criterios rigurosos de habitabilidad de las nuevas construcciones. Esta modalidad podría permitir escalar el modelo, respondiendo a las necesidades y prioridades de los pobladores.

Otro eje de análisis fundamental para la escalabilidad es el estudio de los posibles impactos. En Perú, el modelo debe contemplar una metodología de evaluación de la capacidad real de densificación de las diferentes zonas urbanas con base en estándares urbanísticos claros. Se sugiere no promover una densificación lote a lote sino un proceso articulado a la planeación urbana, la gestión del suelo y las políticas de mejoramiento barrial con el fin de garantizar el acceso a bienes y servicios básicos. También se recomienda analizar el impacto ambiental que podría tener la densificación masiva de asentamientos consolidadas y prever las respectivas estrategias de mitigación y manejo. En el caso argentino, se sugiere analizar el principal efecto perverso potencial; la especulación inmobiliaria, alza en los precios del suelo y gentrificación, con sus posibles procesos de desplazamiento y segregación socio-espacial.

En conclusión, escalar los modelos requiere de manera simultánea: a) definir una serie de procesos y procedimientos concretos que garanticen el buen funcionamiento del modelo y b) conservar una visión estratégica de mediano y largo plazo, previendo los posibles impactos y siguientes fases.

7.4 Replicabilidad

Para la replicabilidad de los modelos, se sugieren dos frentes principales; el seguimiento y la documentación de los avances, retos y lecciones por un lado, y la difusión de la

información por otro lado, de manera articulada con la estrategia de aprendizaje y fortalecimiento de capacidades de HPHI/LAC.

Aparece clave documentar todo el proceso de diseño, implementación y evaluación de los modelos, con el fin de sistematizar metodologías, avances, retos, oportunidades y lecciones aprendidas, en una óptica de mejoramiento continuo y transferencia de conocimiento a las entidades que quieran replicar el modelo. Para ello, se recomienda definir una metodología de documentación con actividades de profundización, seguimiento y sistematización tales como: encuentros virtuales con los expertos internacionales, reuniones de retroalimentación con *stakeholders*, boletines informativos, fichas de lecciones aprendidas o buenas prácticas que podrían alimentar un banco de herramientas en la plataforma virtual Suelo Urbano, entre otras.

La difusión de los aprendizajes es otra acción fundamental para dar a conocer los modelos y replicarlos en otros contextos. Este primer LAB generó dos productos de difusión de la experiencia a nivel regional e internacional, en español e inglés; un reporte de evaluación de la metodología empleada para el fortalecimiento efectivo de capacidades y un documento analítico sobre los aportes del LAB para impulsar sinergias y cambios en la política pública (presente documento). Ambos documentos y futuras publicaciones deberán difundirse a través de Suelo Urbano, páginas de los socios del LAB y redes de información relacionadas con la vivienda adecuada. Por otro lado, se ha planteado realizar un webinar en los meses siguientes para socializar los resultados a una audiencia más amplia, incluyendo los posibles inversionistas. El webinar se transmitirá desde la plataforma Suelo Urbano, convocando a una gran variedad de actores públicos, privados y sociales a nivel internacional, regional y local. Además de constituirse en una herramienta de visibilización de resultados, el webinar ofrece a los participantes la posibilidad de aportar elementos y conectarse entre sí. En consecuencia, se recomienda realizar webinar periódicamente, que se pueden orientar hacia temas y grupos de actores específicos.

7.5 Sostenibilidad

La sostenibilidad de los modelos está estrechamente ligada a la creación y continuidad de una política pública de acceso a la vivienda adecuada. Los proyectos pilotos y escalabilidad faseada deben apuntar a incidir en una política pública que integre los siguientes elementos:

- Una visión de planeación urbana a largo plazo, con metas y objetivos claros, y que anticipe y mitigue posibles efectos perversos como la especulación y gentrificación.

- El doble rol del Estado, como garante de un marco regulador estable, equitativo y transparente para el desarrollo urbano (respecto al marco jurídico, las condiciones económicas, permisos e impuestos principalmente), y como Estado intervencionista que implementa instrumentos innovadores a nivel municipal (financieros, fiscales, jurídicos, de planeación y gestión del suelo) que incentiven ciertos comportamientos y castiguen otros.

- Acciones concretas y medibles en el tiempo.
- Responsables claros, desde una perspectiva intersectorial, de co-responsabilidad, articulación y sinergias verticales y horizontales.
- Recursos asegurados y disponibles, eventualmente ligados a fondos de inversión inmobiliarios.
- Métodos y herramientas de seguimiento y evaluación de impactos.
- Procesos de participación con los diferentes *stakeholders*, mejorando así la apropiación y continuidad de las políticas a pesar de los cambios de gobierno.

Para ello, se recomienda implementar una línea de trabajo de incidencia política permanente a lo largo del proceso de diseño y desarrollo de los modelos, vinculando a las entidades públicas desde el inicio.

Otro aspecto a considerar para la sostenibilidad es la gestión social con los beneficiarios, absolutamente clave para el éxito de los modelos a corto, mediano y largo plazo, instalando capacidades relacionadas con la exigibilidad de la vivienda adecuada y la ciudadanía activa.

8. Conclusiones

En conclusión, el primer LAB “Mecanismos e instrumentos de financiamiento para el re-uso y densificación de suelos con fines de vivienda” liderado por HPHI/LAC en Buenos Aires los días 14 y 15 de marzo de 2017 fue una experiencia exitosa. En este espacio original de co-creación de conocimiento con actores públicos, privados y sociales, se logró apalancar sinergias en la formulación de modelos innovadores de acceso a la vivienda adecuada en diferentes tenencias. Se analizaron los incentivos y riesgos de los diferentes *stakeholders*, y se discutieron instrumentos financieros y siguientes pasos que apuntan a la viabilidad, asequibilidad, escalabilidad y sostenibilidad.

En este sentido, el LAB inició un proceso ambicioso de transición: de una idea a un proyecto piloto, de un piloto a un modelo de intervención, y de un modelo a una política pública. Entre las principales conclusiones, se destacan las siguientes:

- Promover la vivienda en alquiler y la densificación urbana puede ser una misma agenda en la construcción de ciudades más equitativas.
- La sociedad civil y el sector privado pueden jugar un papel mucho más proactivo en la gestión e implementación de iniciativas innovadoras de vivienda asequible bien localizadas, con efectos demostrativos que impulsen cambios de política pública.

- El Estado, además de garantizar un marco regulador eficiente, justo y transparente, tiene la oportunidad de desarrollar instrumentos municipales de planeación, gestión y financiación urbana en el marco de una visión estratégica de largo plazo, con un potencial retorno financiero y político significativo para las ciudades.

En este camino, si bien el LAB permitió superar algunas barreras, los retos que enfrentan los modelos son varios: incentivar el interés de inversionistas privados, sobrevivir a cambios de gobierno, mitigar riesgos financieros, crear conciencia en la población mediante procesos de gestión social atractivos, evitar efectos perversos de especulación y gentrificación, entre otros.

"Salimos con más preguntas que respuestas pero ésa era la idea" María Luisa Zanelli, Advocacy/Partnership Outreach Manager, HPHI/LAC. El seguimiento, la profundización del análisis de escenarios con los diferentes actores, la realización de pilotos y la difusión de resultados en la región irán cerrando brechas en esa búsqueda continua de la vivienda adecuada y el derecho a la ciudad para todos los ciudadanos.

Participantes del LAB

9. Anexos

9.1 Tabla de siglas

ABC	Ahorro, Bono, Crédito
ACIJ	Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia
ALC	América Latina y el Caribe
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CENCA	Instituto de Desarrollo Urbano (Perú)
GLTN	*Global Land Tool Network*
HPH	Hábitat para la Humanidad
HPHI	Hábitat para la Humanidad Internacional
HPHI/LAC	Hábitat para la Humanidad International / América Latina y el Caribe
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos, Argentina
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática, Perú
ISVIMED	Instituto Social de Vivienda y Hábitat de Medellín (Colombia)
LAC	*Latin America and the Caribbean*
NAU	Nueva Agenda Urbana
ONG	Organización No Gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
SDI	*Shack/Slum Dwellers International*

9.2 Programa

Día 1: 14 de marzo de 2017	
Hora	Tema
9:00-1:00	Bienvenida al LAB Introducción
	Primer Conversatorio: Contexto de la Región *Robin Rajack, Banco Interamericano de Desarrollo - BID* Lecciones aprendidas de casos internacionales con énfasis en América Latina y Caribe, sobre modelos de financiamiento para el re-uso del suelo y densificación urbana para vivienda con varios tipos de tenencia (alquiler, vivienda propia etc.); para población de la base de la pirámide. ○ Mecanismos e Instrumentos ○ Retos, limitaciones, oportunidades, y cambios implementados (políticas, leyes, instituciones, sistemas fiscales locales, normatividad urbana, etc.) ○ Recomendaciones clave para poder avanzar en la viabilidad, escala, y sostenibilidad de modelos financieros
	Segundo Conversatorio; Experiencias ciudad: Sao Paulo, Medellín Instrumentos fiscales, financieros y/o normativos implementados, que han generado sinergias y trabajo colaborativo entre el gobierno, el sector privado y la sociedad

	civil, y han influido en una escala importante, y de manera sostenible en el re-uso de suelo y densificación urbana para vivienda; atendiendo a personas de la base de la pirámide. Pros y Contras. ○ Elementos claves que incentivan y facilitan el trabajo colaborativo ○ Barreras, limitaciones, riesgos en la implementación de modelos de financiamiento colaborativo entre gobierno, sector privado y sociedad civil. Como mitigar riesgos. ○ Roles o contribuciones claves de cada uno de los actores que participaron en la iniciativa. ○ Lecciones aprendidas, y recomendaciones claves
	Experiencia y Análisis de la experiencia de Santiago de Sao Paulo *Joao Whitaker, Universidad de Sao Paulo, Ex-Secretario Municipal de Sao Paulo*
	Café
	Experiencia y Análisis de la experiencia de Medellín *Diego Restrepo, Sector Privado. Ex-Director del Instituto Social de Vivienda y Hábitat de Medellín (ISVIMED)*
	Diálogos entre el público. Procesar insumos.
1:00 -2:00	Almuerzo
2:00 – 5:00	**Asesoría Técnica a Experiencias Locales – Buenos Aires Argentina y Lima, Perú** Trabajo de Grupos con la asesoría de Expertos
	Presentación de la Experiencia -Caso Argentina
	Café
	Presentación de la Experiencia -Caso Perú
	Síntesis conceptual del día.
	Retroalimentación del día por los participantes.
	Cierre e instrucciones para el trabajo del siguiente día.

Día 2: 15 de marzo de 2017	
Hora	Tema
9:00 -1:00	**Asesoría Técnica a Experiencias Locales – Buenos Aires Argentina y Lima, Perú** Con la asesoría de Expertos (BID, Sao Paulo, Medellín)
1:00 – 2:00	almuerzo
2:00 – 4:30	**Asesoría Técnica a Experiencias Locales – Buenos Aires Argentina y Lima, Perú** Con la asesoría de Expertos (BID, Sao Paulo, Medellín)
	Plenaria – Presentación de propuestas de cada experiencia local: Buenos Aires Argentina y Lima, Perú
	Conclusiones y siguientes pasos del LAB. Se invita a la mesa redonda en el BID para las 5.00 pm.
5:00-7:00	**Mesa Redonda/Conversatorio: "Avances y Próximos Pasos del LAB "Suelo Urbano", y Presentación de la Publicación "Soluciones Urbanas para Buenos Aires. Alquileres Justos"** Lugar: Banco Interamericano de Desarrollo - BID Buenos Aires

9.3 Fichas de caso Perú y Argentina

FICHA DE CASO - PERÚ	
Ubicación	
País: Perú	
Ciudad: San Juan de Lurigancho, Lima	
Nombre de la iniciativa: Programa de vivienda social en altura, como estrategia de reducción de la ocupación de áreas de riesgo en laderas de Lima	
Líder de la Iniciativa: Instituto de Desarrollo Urbano CENCA	
Nombre de la Organización: **Instituto de Desarrollo Urbano CENCA**	**Tipo de organización** ☐ Sector público ☐ Sector privado X Organizaciones sociales de base, sociedad civil, ONGs ☐ Universidad, instituto de investigación ☐ Centro de datos, estadísticas e imágenes ☐ Proveedores de sistemas y softwares ☐ Responsabilidad social corporativa ☐ Fundaciones, agencias bilaterales o multilaterales ☐ Professional independiente ☐ Otro. ¿Cuál?
Persona para contacto Nombre: Arq. Juan Carlos Calizaya Luna Función: Especialista en Vivienda Social Urbano y Rural Correo electrónico: j.calizaya@cenca.org.pe Dirección: Jr. Coronel Zegarra 426 , Jesús María – Lima, Perú Teléfono: 00511- 2660012 005511- 990320877	

Acerca del Caso
Descripción general del contexto *Indicar el contexto ciudad y territorio en el que se desarrolla su iniciativa;* *¿Cómo se expresa la desigualdad en el acceso a suelo urbano adecuado, y la segregación socio-espacial en este contexto?* En poco más de 15 años el Perú ha invertido en su política de vivienda social mas 3,500 millones de dólares, bajo un enfoque de financiamiento a Bancos y subsidio a empresas inmobiliarias; el resultado mas del 80% de los beneficiarios han sido nuevas familias de ingresos superiores a los mil dólares y los otros un poco mas de 700 dólares. Política de vivienda social efectiva para los que menos tienen (aquellos con ingresos menores a 300 dólares) no hubo y actualmente solo en Lima el déficit es de mas de 400 mil familias. Estas familias no han tenido mayor oportunidad que ocupar laderas de cerros de

extremos riesgo con pocas posibilidades de servicios y sin planificación. Hoy en día más de 30,000 familias al año de escasos recursos ocupan estos lugares en Lima cada año.

Territorialmente, Mientras que las familias de escasos recursos (menos de 300 dólares por familia al mes; denominada también sector Dy E) ocupan áreas de riesgo en cerros, en la zona plana de JCM también existen familias que en más 30 años no han podido construir ni el primer nivel de su lote. La zona plana ya está dotada de servicios básicos, vías, equipamiento urbano y espacios públicos.

¿Cómo ello afecta el derecho a la vivienda adecuada y a la ciudad de los sectores de menores recursos, y con énfasis en las mujeres?

Social y Económicamente las familias pobres no cuentan desde el estado con una propuesta adecuada para el acceso a una vivienda digna, simplemente no existe. Y al no existir la informalidad y mafias son las que construyen ciudad en Lima, sobre todo en las áreas de borde. Las familias pobres que acceden a un terreno con extremos riesgos físicos, y con escasa posibilidad de servicios, aun así están en inseguridad de tenencia.

Es evidente que quienes más padecen estos problemas son las madres y niños y niñas ya que son las más tienen que trabajar para mejorar su suelo, hacer pircas en faenas y conseguir agua para los hijos.

¿Cuáles son los desafíos clave que este contexto plantea a su organización y otros actores?

El mayor desafío que este contexto ofrece es el que se pueda tener una propuesta viable que logre ser adecuada a los beneficiarios de bajos recursos, desde el estado, que de una vez exista la sensibilidad de dirigir su inversión social hacia estos sectores sociales y no estar siempre en la idea de los grandes negocios.

Objetivo de su Iniciativa
En este contexto, ¿cuál es el objetivo de su iniciativa?

Contribuir a la reducción de la ocupación de áreas de riesgo en laderas promoviendo vivienda social multifamiliar en la zona plana de JCM, desarrollar una propuesta factible de vivienda social por departamentos en predios individuales urbanos precariamente ocupados en la zona plana de JCM.

¿Cómo contribuye a solucionar la problemática identificada?

Casi la tercera parte de los lotes no llegan a consolidar un primer piso; si ello lo proyectamos en ámbitos semejantes en Lima, se lograría tener más de 500,000 departamentos a costos asequible a este sector, ello de acuerdo a nuestros valores y cuadros de financiamiento ya realizados. La demanda actual de vivienda total es de 400,000 familias.

El modelo consiste en transar con la propietaria del lote en zona plana, tener para ella el primer piso terminado completamente a cambio de los aires. Es decir lograr que pueda hacer

realidad su casa terminada y si tiene hijos en edad de tener familia ellos pueden también se beneficiados en el mismo edificio de 5 pisos con un departamento, pero tener las mismas obligaciones que otro beneficiario cualquiera. Es decir facilitarle a la propietaria el sueño de siempre de vivir con sus hijos; y a las familias de escasos recursos una vivienda sin riesgos y con servicios con crédito justo.

¿Cómo contribuye su iniciativa al cambio de paradigmas, políticas, prácticas, y sistemas para lograr el acceso a la vivienda (en sus diversas formas alquiler, propiedad individual, en condominio, cooperativa, etc.), y para lograr ciudades y territorios más equitativos, participativos, seguros, sostenibles y resilientes.

Es un cambio total; en Lima ya no hay terrenos para vivienda individual en zona plana, así que debemos ir hacia un proceso de vivienda en vertical o densificación; La propuesta busca incluir a las nuevas familias a la ciudad desarrollada, pero también en términos justos. Ambientalmente los nuevos edificios reciclaran in situ el agua gris que serán usados para inodoros y riego urbano y utilizaran energía solar para calentar el agua. El ahorro económico en estas dos prácticas ecoeficientes, permitirá reducir la mensualidad de pago en un 20%.

El vivir en un departamento nuevo construido con estructuras sismoresistentes, y en un lugar donde exista un mayor control urbano y social facilita la seguridad de las familias sobre todo de los hijos.
El enfoque es el siguiente:

- Derecho a un Hábitat y vivienda social segura y sostenible en base a principios como :
  - La Equidad, donde todos se beneficien;
  - Justicia, con subsidios, Costos y beneficios justos, Solidaridad con ayuda mutua;
  - Responsabilidad, del beneficiario en compromisos de aporte propio y pagos de créditos con bajos intereses
  - Participativa, producto de un proceso compartido y no unilateral.

- La vivienda no solo es la casa, sino que constituye el mejoramiento del hábitat , es decir del conjunto de servicios en el entorno , que comprende acceso peatonal, infraestructura vial , espacios públicos, equipamientos , equipamiento social comunitario, cerca a la vivienda.

- Ambientalmente sostenible y segura, desarrollando capacidades para la gestión ambiental en las familias, fomentando el uso de la ecoeficiencia hídrica, energía renovable, construcción segura y sostenible.

	Objetivos	**Metas* (tiempos y números)**
1	Promover un programa de vivienda social multifamiliar en la zona urbana plana ocupada hace 40 años que ayude a la población de menores recursos.	
2	Desarrollar un proyecto piloto de vivienda social	

	de apartamentos en predios individuales urbanos precariamente ocupados en la zona plana de José Carlos Mariátegui.	
3	Contribuir a la reducción de la ocupación de lomas y de riesgo en laderas.	

¿Qué temas principales y transversales aborda su iniciativa?

Temas principales	*Temas transversales*
x☐ Acceso a suelos y tenencia segura	x☐ Equidad con énfasis en género
☐ Administración de suelos e información	☐ Gobernanza del suelo, transparencia y rendición de cuentas
x☐ Financiamiento	☐ Desarrollo de capacidades, empoderamiento
x☐ Gestión y planificación del territorio, expansión urbana, resiliencia	x☐ Población vulnerable y comunidades de base
☐ Legislación, regulación, políticas de suelos	☐ Movilización de voluntariado
☐ Otro. ¿Cuál?	☐ Reducción de conflictos
	x☐ Medio ambiente, resiliencia ante desastre, cambio climático
	☐ Juventud
	☐ Otro. ¿Cuál?

¿Específicamente en qué sub-tema(s) de la campaña Suelo Seguro aporta esta iniciativa?

x☐ Tenencia Segura
x☐ Género y tenencia segura/derechos de propiedad
x☐ Mejoramiento de Barrios
☐ Suelos y resiliencia
☐ Otros (cual)……

Acciones desarrolladas y resultados alcanzados

¿Cuáles son las principales actividades que su organización está desarrollando actividades para el logro de su objetivo?

- Estudio base en una zona de muestra
- Un modelo de gestión y financiamiento a mejorar
- Un planteamiento urbano arquitectónico
- Consulta a actores locales, nacionales y de financiamiento

¿Qué resultados ha logrado hasta la fecha?

- Interés desde el Estado en revisar y profundizar la propuesta
- Interés de instituciones internacionales que trabajan vivienda social (Ej. Hábitat para

la Humanidad)
- Invitaciones a conferencias nacionales e internacionales para conocer la propuesta.
- Interés de la población de base directamente involucrada.

Esquema financiero

¿Cuál es la estructura de costos del proyecto? ¿Cuáles son los aportes de los diferentes actores?

COSTO POR VIVIENDA

Items	**USD $**
Costo directo	15,796.21
Gastos generales	5,536.36
Prorrateo de costo de construcción primer piso	6,810.61
Total	**28,143.18**

Actores	**USD $**
Estado: subsidio techo propio	9,696.91
Estado: subsidio bono verde	1,515.15
Beneficiario: ahorro en un año	1,515.15
Beneficiario: crédito a 20 años	15,415.91
Total	**28,143.18**

Barreras / vacíos identificados

¿Cuál es la barrera o vacío prioritario identificado?

Profundizar la estructura financiera

Tipo de barrera	
Estado y otros actores	Que los subsidios del Estado sean efectivos.
Sociales / población objeto	Que las familias con lotes no construidos vean atractiva la propuesta y accedan a la permuta.
Económicas / financieras	Que se logren financiamientos con bajos intereses.
Legales / jurídicas / normativa	Que la normativa permita densificación urbana.
Otras	

Preguntas que esperaría que el LAB le ayude a responder
Con el fin de superar la barrera, o vacío identificada. ¿Qué preguntas esperaría que el LAB SueloUrbano le ayude a responder?

¿Qué experiencias de créditos baratos existen, y que instituciones internacionales pueden hacerlas, los bancos tienen intereses anuales altos.

Respecto a los actores con los cuales viene interactuando, o que espera sean parte de esta iniciativa (500 palabras:

¿Qué actores están activamente asociados a su iniciativa?

- El Gobierno central a través del ministerio de vivienda
- Hábitat para la Humanidad
- CENCA
- Población organizada en la zona de trabajo.
- Parroquia del sector

¿Qué otros actores está considerando convocar?

- Gobierno local
- Movimiento de los Sin Techo MST
- Mediana empresa de construcción

¿Quién tiene el poder en la toma de decisiones?

El Gobierno Central

¿Qué acciones llevarán que el tomador de decisiones actúe?;

La ausencia de una política de vivienda efectiva para este sector.

¿Otros actores claves que influirían en los tomadores de decisión?

Las agencias multilaterales

¿Actores que podrían bloquear su iniciativa?

Las grandes inmobiliarias que quisieran que el modelo actual continúe y los fondos pasen por sus manos.

En que categorías identificaría usted los instrumentos que contribuirían al éxito de su experiencia:

x☐ Política
x☐ Mecanismos de inversión
x☐ Metodología (diagnósticos, factibilidad, etc.)
☐ Software
☐ Otros (cual)…….

Recursos

Indicar los aspectos institucionales, financieros, tecnológicos, recursos humanos, etc. con los que cuenta actualmente

- Tecnológicos,
  Conocimiento de la problemática, de las soluciones técnicas diseñadas
- Recursos humanos
  Profesionales competentes.

Riesgos

¿Qué riesgos identifica en la iniciativa?

Tipo de riesgo	
Estado y otros actores	Que el Estado continúe con una política pro mercado y de poca regulación.
Sociales / población objeto	Que las familias que tengan lotes no consolidados no comprendan la propuesta.
Económicos / financieros	Que los intereses financieros no apuesten a una propuesta de vivienda social como ésta.
Legales / jurídicos / normativa	
Otros	

Impacto, escala, y sostenibilidad

¿Cuál considera seria el impacto y potencial de escala y sostenibilidad de su iniciativa, superando la barrera o vacío identificado? ¿Cuáles serían los pasos a seguir para lograr viabilidad, impacto/escalabilidad, replicabilidad y sostenibilidad?

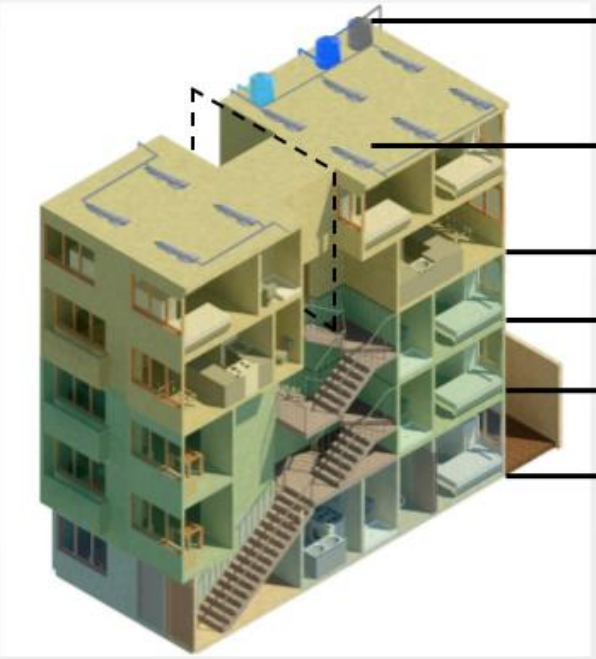
En Lima existen 109,472 lotes potenciales lo que podría generar 437,888 departamentos para los sectores pobres. Con un pago de aproximadamente 100 dólares mensuales. Por 20 años.

Pasos a seguir	
Viabilidad	Voluntad política de parte del estado
Impacto / Escalabilidad	Lograr superar la demanda cuantitativa en lima, con una

	inversión menos a cualquier otra propuesta.
Replicabilidad	Desarrollar capacidades y descentralizar el proceso a las regiones
Sostenibilidad	Una buena evaluación de los beneficiarios para que puedan acceder al programa bajo diferentes tipologías y tamaños de viviendas

Zonas con servicios y espacios públicos de baja densidad

Incorporación de ecoeficiencia hídrica y energía renovable



Tanque elevado de agua potable, tanque elevado de agua gris tratada para uso de inodoros y tanque de agua potable para uso doméstico (opcional inodoro)

Calentadores solares que sirven para que a través de la captación de energía solar, se caliente el agua.

4to y 5to piso: 2 Dúplex de ingreso por escalera exterior

3er piso: Flat de ingreso por escalera exterior

2do piso: Flat de ingreso por escalera exterior. El propietario tiene la opción de volver beneficiario a sus hijos mayores.

1er piso: Vivienda de propietario mejorada o reconstruida. Se implementa el tratamiento de aguas grises.

Información 2: Inserir imagen, documento, datos, video, etc. (si lo considera necesario incluya una breve descripción de la información que está adjuntando)

Estructura de financiamiento

Para un departamento de 72.50m2 de valor : S/. 92,873.00 soles

Aportes	En soles S/.
Nuevo Bono Techo Propio	32,000.00
Ahorro familiar	5,000.00
Bono Verde	5,000.00
Aporte total	42,000.00
Monto de Financiamiento a crédito	50,873.00

FICHA DE CASO - ARGENTINA	
Ubicación	
País: Argentina	
Ciudad: Buenos Aires	
Nombre de la iniciativa: Reciclando Hogares Urbanos para el Alquiler Justo	
Líder de la Iniciativa: Ana Cutts	
Nombre de la Organización Hábitat para la Humanidad Argentina Asociación Civil	**Tipo de organización** ☐ Sector público ☐ Sector privado ☒ Organizaciones sociales de base, sociedad civil, ONGs ☐ Universidad, instituto de investigación ☐ Centro de datos, estadísticas e imágenes ☐ Proveedores de sistemas y softwares ☐ Responsabilidad social corporativa ☐ Fundaciones, agencias bilaterales o multilaterales ☐ Professional independiente ☐ Otro. ¿Cuál?
Persona para contacto Nombre: Ana Cutts Función: Directora Correo electrónico: acutts@hpha.org.ar Dirección: Esmeralda 3430, Florida, Vicente Lopez, Buenos Aires Teléfono: +54 11 760 5810	

Acerca del Caso
Descripción general del contexto *Indicar el contexto ciudad y territorio en el que se desarrolla su iniciativa; ¿Cómo se expresa la desigualdad en el acceso a suelo urbano adecuado, y la segregación socio-espacial en este contexto?; ¿Cómo ello afecta el derecho a la vivienda adecuada y a la ciudad de los sectores de menores recursos, y con énfasis en las mujeres? ¿Cuáles son los desafíos clave que este contexto plantea a su organización y otros actores? (Favor incorporar algunas evidencias)* En la Ciudad de Buenos Aires, los requisitos que – por costumbre – se piden para alquilar incluyen una garantía de una propiedad a nombre de un familiar directo, ubicado en la Ciudad de Buenos Aires. Además, se piden 2 meses de anticipo de alquiler, 1 mes de depósito y 1 a 2 meses de comisión de la inmobiliaria. Estos requisitos hacen que sea casi imposible que una familia de bajos ingresos, pueda acceder a un alquiler adecuado. Las opciones que le quedan a estas familias incluyen ocupar un espacio en un asentamiento informal (villa) o bien alquiler informalmente (conventillos, inquilinatos, hoteles pensión o

espacios en villas.

Se plantea entonces una problemática adicional al suelo seguro para la tenencia de una propiedad – que es el suelo seguro para el alquiler.

Típicamente mujeres solas, con hijos, se alejan de las villas por la inseguridad, y prefieren alquilar cualquier espacio en edificios inseguros e insalubres en la Ciudad. Además, por tener hijos, tienen una discriminación adicional a la hora de buscar un alquiler adecuado.

Por estas razones, además de la segregación típica de las ciudades, existen alrededor de 100 mil familias en la Ciudad de Buenos Aires, que pagan montos altos (equiparables con un alquiler formal) para habitar espacios precarios.

Objetivo de su Iniciativa

En este contexto, ¿cuál es el objetivo de su iniciativa? ¿Como contribuye a solucionar la problemática identificada? ¿Cómo contribuye su iniciativa al cambio de paradigmas, políticas, prácticas, y sistemas para lograr el acceso a la vivienda (en sus diversas formas alquiler, propiedad individual, en condominio, cooperativa, etc.), y para lograr ciudades y territorios más equitativos, participativos, seguros, sostenibles y resilientes.

La iniciativa de HPH Argentina apunta a facilitar el acceso a la vivienda adecuada a familias del grupo meta descripto arriba, por medio de la habilitación de espacios urbanos puestos en funcionamiento a través del Alquiler Adecuado. A lo largo de los años que lleva la organización incidiendo por esta problemática, se han implementado diferentes estrategias:

- Ofrecer una garantía social y financiera a propietarios dispuestos a alquilar a familias seleccionadas por HPH Argentina.
- Reciclar espacios ociosos de la ciudad en departamentos para alquilar a familias del grupo meta.
- Promover políticas públicas que incluyan la temática del alquiler (resultado: Alquilar Se Puede del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires).

En la actualidad, HPH Argentina busca unir estas tres estrategias en una propuesta publico-privada para fomentar la puesta en el mercado de alquileres – para el grupo meta – de propiedades ociosas de la Ciudad.

Además de resolver la problemática de las familias del grupo meta, se busca habilitar espacio de la Ciudad que están vacíos y generan focos de inseguridad e insalubridad.

	Objetivos	**Metas* (tiempos y números)**
1	Ofrecer garantía social y financiera a propietarios para que alquilen a familias en vulnerabilidad habitacional	300 familias en 3 años
2	Reciclar espacios ociosos de la ciudad	300 departamentos en 3 años
3	Una política pública que facilite el acceso al alquiler adecuado de familias vulnerables	1000 familias en 3 años

¿Qué temas principales y transversales aborda su iniciativa?

Temas principales	*Temas transversales*
☒ Acceso a suelos y tenencia segura ☒ Administración de suelos e información ☒ Financiamiento ☐ Gestión y planificación del territorio, expansión urbana, resiliencia ☐ Legislación, regulación, políticas de suelos ☐ Otro. ¿Cuál?	☒ Equidad con énfasis en género ☐ Gobernanza del suelo, transparencia y rendición de cuentas ☐ Desarrollo de capacidades, empoderamiento ☒ Población vulnerable y comunidades de base ☐ Movilización de voluntariado ☒ Reducción de conflictos ☐ Medio ambiente, resiliencia ante desastre, cambio climático ☐ Juventud ☐ Otro. ¿Cuál?

¿Específicamente en que sub-tema(s) de la campaña Suelo Seguro aporta esta iniciativa?

☒ Tenencia Segura
☒ Género y tenencia segura/derechos de propiedad
☒ Mejoramiento de Barrios
☐ Suelos y resiliencia
☐ Otros (cual)……

Acciones desarrolladas y resultados alcanzados

¿Cuáles son las principales actividades que su organización está desarrollando actividades para el logro de su objetivo? ¿Qué resultados ha logrado hasta la fecha?

- Ofrecer una garantía social y financiera a propietarios dispuestos a alquilar a familias seleccionadas por HPH Argentina.
    - Resultado: Base de datos y conocimiento cercano de familias que viven en alquiler precario. Talleres que apuntan a la problemática habitacional de esta población.
- Reciclar espacios ociosos de la Ciudad en departamentos para alquilar a familias del Grupo meta.
    - Resultado: Edificio en alquiler (8 departamentos). Propietarios con interés en propuestas de financiamiento para reciclar sus inmuebles. Organismos del gobierno interesados en reciclar inmuebles del Estado.
- Promover políticas públicas que incluyan la temática del alquiler.
    - Resultado: Alquilar Se Puede del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.
    - Interés del Subsecretario de Vivienda.

Esquema financiero

¿Cuál es la estructura de costos del proyecto? ¿Cuáles son los aportes de los diferentes actores?

Items	**USD $**
Créditos para reciclar departamentos	600.000
Acompañamiento de familias de alquiler de política pública	200.000
Total	**800.000**

Actores	**USD $**
Línea de crédito del gobierno con Bancos públicos	500.000
Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires	200.000
Donación de Empresarios de la Vivienda	100.000
Total	**800.000**

Barreras / vacíos identificados

¿Cuál es la barrera o vacío prioritario identificado?

La barrera principal es el financiamiento para reciclar edificios y el miedo de propietarios del alquiler y la imposibilidad de desalojar.

La iniciativa no es escalable si se busca implementarlo desde HPH Argentina. Se necesitan líneas de financiamiento y apoyo del estado para motivar a propietarios a activar sus inmuebles.

Tipo de barrera	
Estado y otros actores	Miedo de los propietarios de alquilar.
Sociales / población objeto	Confianza de la población meta en el programa.
Económicas / financieras	Fondos requeridos para reciclar.
Legales / jurídicas / normativas	Prácticas del alquiler en Buenos Aires.
Otras	

Preguntas que esperaría que el LAB le ayude a responder

Con el fin de superar la barrera, o vacío identificada. ¿Qué preguntas esperaría que el LAB SueloUrbano le ayude a responder?

Diseño de una estrategia escalable con una línea de financiamiento viable para un banco y/o gobierno.

Respecto a los actores con los cuales viene interactuando, o que espera sean parte de esta iniciativa (500 palabras:
¿Qué actores están activamente asociados a su iniciativa? ¿Qué otros actores está considerando convocar? ¿Quién tiene el poder en la toma de decisiones? ¿Qué acciones llevarán que el tomador de decisiones actúe?; ¿Otros actores claves que influirían en los tomadores de decisión? ¿Actores que podrían bloquear su iniciativa?

Activos hoy:
La población meta (familias de conventillos, inquilinatos y hoteles pensión)
El Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires: Instituto de la Vivienda de la Ciudad (IVC)
Asociación de Empresarios de la Vivienda
ONG's del barrio

Actores invitados:
Ya tenemos reuniones previas en marcha con Fomin y Avina
Funcionarios del gobierno nacional (Ivan Kerr, Marina Klemenciewicz)
Académicos de diferentes Universidades argentinos

Actores que podrían bloquear la iniciativa:
Propietarios con miedo a la obligación de activar sus inmuebles
Propietarios que alquilan y tienen miedo de regulaciones nuevas que limiten sus ingresos

En que categorías identificaría usted los instrumentos que contribuirían al éxito de su experiencia:

☒ Política
☒ Mecanismos de inversión
☒ Metodología (diagnósticos, factibilidad, etc.)
☐ Software
☐ Otros (cual)……

Recursos
Indicar los aspectos institucionales, financieros, tecnológicos, recursos humanos, etc. con los que cuenta actualmente

9 años de experiencia en el ámbito del Alquiler en Buenos Aires
1 proyecto implementado y documentado
Reconocimientos y prestigio por la experiencia
Equipo de recursos humanos con experiencia (5 personas que acompañan el proyecto hace 9 años – un Arquitecto, una profesional de Desarrollo de Recursos, un Administrador, un Project Manager y la Directora)

Riesgos

¿Qué riesgos identifica en la iniciativa?

Al ser un proyecto de alta inversión y tratarse del mercado inmobiliario, cuesta convencer a los actores.

Tipo de riesgo	
Estado y otros actores	Miedo de los propietarios de alquilar.
Sociales / población objeto	Confianza de la población meta en el programa.
Económicos / financieros	Fondos requeridos para reciclar.
Legales / jurídicos	Prácticas del alquiler en Buenos Aires.
Otros	

Impacto, escala, y sostenibilidad

¿Cuál considera seria el impacto y potencial de escala y sostenibilidad de su iniciativa, superando la barrera o vacío identificado? ¿Cuáles serían los pasos a seguir para lograr viabilidad, impacto/escalabilidad, replicabilidad y sostenibilidad?

La iniciativa es altamente escalable y podría tener un impacto transformador de la Ciudad. Existen aproximadamente la misma cantidad de espacios en desuso que familias que requieren alquiler formal. De lograr una línea de crédito para habilitar inmuebles, cuyo retorno fuera por el alquiler tutelado de familias excluidas hoy del mercado formal de alquileres, se podría ver un cambio impactante en la población que hoy alquila en la precariedad.

Los conflictos sociales más serios de la Ciudad en los últimos años han sido iniciados por familias que alquilan en las villas, reclamando un alquiler formal (Ocupación del Parque Indoamericano en Villa Soldati, Ocupación de la calle lindera a la Villa 31, etc). Darle cabida a estas familias en el alquiler formal no solo resolvería la necesidad de tenencia segura de las familias, sino conflictos urbanos.

Pasos a seguir	
Viabilidad	Contar con recursos para invertir tiempo del equipo, con especialistas, para detallar ingeniería financiera y social y ver la viabilidad
Impacto / Escalabilidad	Plan de promoción del programa para incluir propietarios y beneficiarios
Replicabilidad	Difusión de la iniciativa para replicar
Sostenibilidad	Idem viabilidad.

9.4 Pósters Perú y Argentina

LABORATORIOS DESARROLLO CAPACIDADES
'CAMPAÑA SUELO SEGURO'
- LAB SUELOURBANO -

Mecanismos e instrumentos de financiamiento para el re-uso y densificación de suelos con fines de vivienda 14,15 de Marzo 2017, **Buenos Aires Argentina.**

Nombre del proyecto:
PROGRAMA DE VIVIENDA SOCIAL EN ALTURA, COMO ESTRATEGIA DE REDUCCIÓN DE LA OCUPACIÓN DE ÁREAS DE RIESGO EN LADERAS DE LIMA

Entidad responsable: Instituto de Desarrollo Urbano CENCA
Nombre del representante y correo electrónico : Arq. Juan Carlos Calizaya Luna, j.calizaya@cenca.org.pe

1. Problemática en el contexto

La población de menores recursos no tiene oportunidad para acceder a una vivienda segura. Traficantes lotizan y venden suelo de alto riesgo y sin factibilidad de servicios; así mismo se ocupan y destruyen lomas que constituían un ecosistema que daba equilibrio ambiental a la desértica ciudad de Lima.

2. Objetivos y metas por objetivo

- Promover un programa de vivienda social multifamiliar en la zona urbana plana ocupada hace 40 años que ayude a la población de menores recursos.
- Desarrollar un proyecto piloto de vivienda social de apartamentos en predios individuales urbanos precariamente ocupados en la zona plana de José Carlos Mariátegui.
- Contribuir a la reducción de la ocupación de lomas y de riesgo en laderas.

3. Tipo de barreras

Estado y otros actores	Que los subsidios del Estado sean efectivos.
Sociales / población objeto	Que las familias con lotes no construidos vean atractiva la propuesta y accedan a la permuta.
Económicas / financieras	Que se logren financiamientos con bajos intereses.
Legales / jurídicas / normativas	Que la normativa permita densificación urbana.
Otras	

4. Resultados alcanzados

- Un estudio base en la zona de José Carlos Mariátegui que brinda potencialidad a la propuesta.
- Una propuesta de costos de edificación demostrativa.
- Una propuesta financiera que logra que el sector de menores recursos pueda acceder a un financiamiento.

5. Tipo de riesgos a mitigarse

Estado y otros actores	Que el Estado continúe con una política pro mercado y de poca regulación.
Sociales / población objeto	Que las familias que tengan lotes no consolidados no comprendan la propuesta.
Económicos / financieros	Que los intereses financieros no apuesten a una propuesta de vivienda social como esta.
Legales / jurídicos / normativos	
Otros	

6. Estructura de costos

Ítems	USD $
Costo directo	15,796.21
Gastos generales	5,536.36
Prorrateo de costo de construcción primer piso	6,810.61
Total	**28,143.18**

7. Cierre financiero

Actores	USD $
Estado: subsidio techo propio	9,696.91
Estado: subsidio bono verde	1,515.15
Beneficiario: ahorro en un año	1,515.15
Beneficiario: crédito a 20 años	15,415.91
Total	**28,143.18**

8. Resultados que se quieren alcanzar

- Mejorar la propuesta de financiamiento con intereses justos.
- Hacer más atractiva la relación con los propietarios de los lotes incorporando al modelo la posibilidad de alquiler y/o participación en una retribución futura.
- Financiamiento para un proyecto piloto.

9. Preguntas a ser atendidas durante el LAB

- ¿Dónde podemos conseguir fondos con bajos intereses?
- ¿Cómo hacer rentable la propuesta para las empresas constructoras, pequeñas empresas y beneficiarios de las viviendas?

10. Pasos a seguir

Viabilidad	Voluntad política para el desarrollo de la propuesta y de un proyecto piloto.
Impacto / Escalabilidad	Desarrollar un estudio de potencialidad en otras ciudades del país.
Replicabilidad	Desarrollar el modelo para otras partes del país.
Sostenibilidad	Concertar la propuesta con los principales actores comprometidos y viabilizar la propuesta.

LABORATORIOS DESARROLLO CAPACIDADES
'CAMPAÑA SUELO SEGURO'
- LAB SUELOURBANO -

Mecanismos e instrumentos de financiamiento para el re-uso y densificación de suelos con fines de vivienda 14,15 de Marzo 2017, **Buenos Aires Argentina.**

Nombre del proyecto:
RECICLANDO HOGARES URBANOS PARA EL ALQUILER JUSTO
ENTIDAD RESPONSABLE: HÁBITAT PARA LA HUMANIDAD ARGENTINA ASOCIACIÓN CIVIL

Entidad responsable:	Instituto de Desarrollo Urbano CENCA
Nombre del representante y correo electrónico :	Ana Cutts – acutts@hpha.org.ar

1. Problemática en el contexto

En Buenos Aires los requisitos para alquilar incluyen una garantía de una propiedad además de 5 meses de anticipo de alquiler. Por lo tanto, quedan excluidas de un alquiler adecuado, 100.000 familias que pagan para vivir en conventillos, inquilinatos, hoteles pensión o espacios en villas. Se plantea entonces la problemática del suelo seguro para el alquiler.

2. Objetivos y metas por objetivo

- Ofrecer garantía social y financiera a propietarios para que alquilen a familias en vulnerabilidad habitacional (Meta: 300 familias en 3 años).
- Reciclar 300 espacios ociosos de la ciudad.
- Una política pública que facilite el acceso al alquiler adecuado de familias vulnerables (1000 familias en 3 años).

3. Tipo de barreras

Estado y otros actores	Miedo de los propietarios de alquilar.
Sociales / población objeto	Confianza de la población meta en el programa.
Económicas / financieras	Fondos requeridos para reciclar.
Legales / jurídicas / normativas	Prácticas del alquiler en Buenos Aires.
Otras	

4. Resultados alcanzad

- 1 espacio urbano recuperado para 8 departamentos alquilados a familias vulnerables.
- Inclusión del alquiler en políticas públicas del gobierno de la ciudad.

5. Tipo de riesgos a mitigar

Estado y otros actores	Miedo de los propietarios de alquilar.
Sociales / población objeto	Confianza de la población meta en el programa.
Económicos / financieros	Fondos requeridos para reciclar.
Legales / jurídicos / normativos	Prácticas del alquiler en Buenos Aires.
Otros	

6. Estructura de costos

Ítems	USD $
Créditos para reciclar departamentos	600.000
Acompañamiento de familias de alquiler de política pública.	200.000
Total	**800.000**

7. Cierre financiero

Actores	USD $
Línea de crédito del gobierno con bancos públicos.	500.000
Gobierno de la ciudad de Buenos Aires.	200.000
Donación de empresarios de la vivienda.	100.000
Total	**800.000**

8. Resultados que se quieren alcanzar

- Ofrecer garantía social y financiera a propietarios para que alquilen a familias en vulnerabilidad habitacional (Meta: 300 familias en 3 años).
- Reciclar 300 espacios ociosos de la ciudad.
- Una política pública que facilite el acceso al alquiler adecuado de familias vulnerables (1000 familias en 3 años).

9. Preguntas a ser atendidas durante el LAB

- ¿Cómo escalar la iniciativa para incluir todos los sectores (público, privado, organismos internacionales y ONG's)?
- Ingeniería financiera de una iniciativa de crédito a propietarios.

10. Pasos a seguir

Viabilidad	Contar con recursos para invertir tiempo del equipo, y con especialistas para detallar ingeniería financiera y social y ver la viabilidad.
Impacto / Escalabilidad	Plan de promoción del programa para incluir propietarios y beneficiarios.
Replicabilidad	Difusión de la iniciativa para replicar.
Sostenibilidad	Contar con recursos para invertir tiempo del equipo, y con especialistas para detallar ingeniería financiera y social y ver la viabilidad.

9.5 Matrices de asistencia técnica Perú y Argentina

9.5.1 Matrices propuestas

1. DISCUSIÓN DE MECANISMOS E INSTRUMENTOS							
Mecanismos e Instrumentos[34]	**Actores y roles**	**Incentivos**	**Riesgos**	**Mecanismos de mitigación**	**Ventajas / Desventajas**		
					Escalabilidad	Sostenibilidad	Asequibilidad
Decisiones:							

2. PLAN DE ACCIÓN (siguientes pasos)		
Metas revisadas	**Esquema financiero revisado**	**Instrumentos, actores y roles**

[34] Financieros, fiscales, jurídicos, de planeación y gestión del suelo.

9.5.2 Modelo Perú

Mecanismos e Instrumentos	Actores	Roles	Incentivos	Riesgos	Mecanismos de mitigación
Fideicomiso	Propietario del suelo	Aporte del suelo a valor comercial.	Mejorar su calidad de vida y vivienda. Aumentar el patrimonio.	Desinterés del propietario. Desconfianza. Verificar el estado de la titulación.	Estrategia de marketing para llegarle a cada propietario. Costear saneamiento de títulos.
Créditos	Beneficiarios	Ahorro (A). Bono (B). Crédito (C). Participa en el proyecto.	Mejorar calidad de vida. Fácil acceso a vivienda. Aumento de patrimonio.	No tener cierre financiero porque no cumple ABC Cambian las condiciones económicas durante el proyecto.	
Bono-subsidio	Operador urbano zonal	Promotor inmobiliario: Factibilidad social. Selección de beneficiarios que cumplan (ABC). Factibilidad técnica, financiera y jurídica del	Generar suelo par proyectos. Generación de ingresos-rentabilidad. Contar con demanda potencial. Organizar la demanda y ganar	No tener mucho interés.	

		proyecto.	reconocimiento.		
Aporte beneficiarios	Viceministerio de vivienda y urbanismo VVU	Adecuar normatividad y buscar recursos. Creación de programas.	Aumentar programas para atender adecuadamente a la demanda. Diversidad de oferta. Llegar a la base de la pirámide. Aumentar la formalización.		
Junta vecinal / municipio	Municipio distrital	Convenio para acompañamiento, licencias de construcción y mejoramiento de barrios.	Mejorar ingresos por impuestos. Mejor uso del suelo. Mejor calidad de vida de sus habitantes. Mejoramiento de barrio.		
Contrato-permuta	Entidad financiera	Crédito constructor y crédito para beneficiarios.	Bancarización. Créditos nuevos.		

Propiedad horizontal	Constructor	Ejecuta obra y asume garantías post obra.	Negocio vigente. Mayores utilidades.		
	Interventor-supervisión técnica	Supervisión técnica –financiera de la obra asignado por el operador de la obra.	Negocio vigente. Oportunidad de trabajo.		
Obras por impuestos	Registros públicos	Inscripción de la propiedad.	Actualización predial y catastral.		
Licencias constructivas	Fondo Minvivienda	Designar y contratar operadores urbanos zonales. Financiar construcción a través de COFIDE. Desembolso de los bonos. Financiar crédito a beneficiarios. Estructurar un fideicomiso con operadores urbanos interesados y otros	Colocación de créditos. Llegar a familias con mayor necesidad. Mayor cobertura. Incremento de nuevos clientes. Mejor uso de recursos medioambientales: sostenibilidad.		

		actores.			
Sostenibilidad	Municipio provincial	Aprueba zonificación y densidad.	Mejora calidad de la vida. Minimiza riesgo de invasiones. Aumenta oferta de vivienda segura. Optimiza recursos.		
	ONG	Acompañamiento social a familias para vender proyecto y operador urbano.	Proyectos. Ingresos. Sostenibilidadad.		
	Servicios públicos	Factibilidad y conexión final.			

Notas:

Familias dueñas de lote en zona de origen informal legalizada llevan 40 años y no han terminado de construir su vivienda.
Familia dueña del lote lo aporta a valor comercial a un fideicomiso. A cambio, recibe un mejoramiento a su casa y posiblemente le den la mitad de otro apartamento. Familia gana en su patrimonio para pasar a un inmueble en buenas condiciones.

Valoriza la zona y se convierte en un mejoramiento de barrios. Se requiere educar a las personas.

Requerimientos:

1. Designación del operador urbano (Fondo Ministerio de Vivienda)
    a. Identificar lotes (operador urbano).
    b. Montar proyectos: factibilidad social y técnica (operador urbano subcontrata a) ONG para factibilidad social - identificar los hogares que tienen potencialidad de bono y subcontrata b) constructora para factibilidad técnica).
    c. Llegar al punto de equilibrio.
2. Inicia obra (constructora)
3. Entrega proyecto (operador urbano)

Lote, factibilidad técnica y un porcentaje de preventa para desembolso del crédito constructor. Preventa se hace con beneficiarios que tienen bonos del gobierno garantizado.

Limitar los márgenes de utilidad para los constructores para reducir costos. Este proyecto no es para lucrarse con el valor del lote, sino para mejorar la condición de vida del propietario y beneficiarios.

Desembolso de bono y crédito no llega al mismo tiempo. Precalificación la da el banco con el crédito.

¿Cómo se considera el mejoramiento de infraestructura comunitaria en este tipo de mejoramiento de barrio?

Riesgos y mecanismos de mitigación

Temas	Riesgos	Mitigación
Capacidad técnica de actores	No capacitados.	Inventario de actores que puedan participar. Programa-convocatoria-capacitación – piloto.
Bonos	Recursos disponibles, cantidad y tiempos.	Estudio económico con impacto social y financiero.
Intereses	Falta de interés.	Comunicación marketing, *stakeholders*, RSE.
Crédito familia	No calificar, no pagar.	Pre-análisis, calificar la familia, requisitos claros. Diseño producto financiero.

Suelo	No disponibilidad, situaciones de riesgo, no tenencia segura.	Análisis zonal con potencialidad.
Crédito constructor	No haya recursos disponibles. Calificación del proyecto.	Entidad de segundo piso o entidad especializada. Acompañamiento a la viabilidad del proyecto. Cobertura de riesgo desde etapa constructiva.
Servicios públicos	Factibilidad, conexión.	Relacionamiento con entidad proveedora de servicios públicos.
Tiempos –cronogramas	Permisos e impuestos.	Monitoreo al día. Acompañamiento al proyecto con actores involucrados.
Costo de proyecto	Imprevistos.	Presupuesto real, monitoreo.
Conflictos Sociales	Vecinos, seguridad.	Gestión social, comunicación. Coordinación con autoridades y otros actores.
Presupuesto inicial del proyecto	Que dé negativo.	Usos comerciales del suelo, venta de inmuebles con uso mixto. Mejora de parámetros urbanísticos.

Plan de Acción

Metas revisadas	Esquema financiero revisado
Diseño del programa. Programa aprobado por el ministerio (2 meses)	ABC Valor del Proyecto = Costos directos de construcción +Lote + Honorarios: del operador urbano, fideicomiso, asesores legales, diseño (expediente técnico: arquitecto, ingeniero, licencias e impuestos). 0%

	utilidad. El aporte del dueño del lote se le valora comercialmente el terreno y se le otorga lo correspondiente. Esquema fiduciario. Crédito constructor
Promoción del Piloto (segundo semestre del 2017)	
Ejecución del piloto 2018	

9.5.3 Modelo Argentina

Se identificaron dos líneas de acción:

1. Las garantías e incentivos para que propietarios de inmuebles habitables vacíos alquilen a población de bajos ingresos.
2. Las garantías e incentivos para que propietarios de inmuebles NO habitables alquilen a población de bajos ingresos mediante la rehabilitación condicionada, con distintas posibilidades de financiación (líneas de crédito, fondo de inversión).

Se presenta a continuación los principales puntos y resultados de la discusión sobre la segunda línea de intervención.

Mecanismos e Instrumentos	**Actores y roles**	**Incentivos**	**Riesgos**	**Mecanismos de mitigación**	**Ventajas / Desventajas**		
					Escalabilidad	Sostenibilidad	Asequibilidad
Crédito para rehabilitación de apartamentos condicionado al alquiler	Propietario – Proveedor del bien	Rehabilitación del apartamento. No tiene que pagar crédito los primeros 4	No hay interés. Miedo de alquilar a la población meta. No quiere depender del Estado / desconfianza.	Comunicación sobre el proyecto. Definir zona específica para piloto (sur donde menor riesgo de	Fases 1. Donantes (Asociación de	Fondo de inversión. Política pública con objetivos de	Análisis financiero del pago del crédito vs nivel del alquiler.

social durante 4 años. HPH recibe el apartamento y lo alquila durante 4 años (alquiler paga el préstamo). El propietario no paga el crédito los primeros 4 años, y recibe el apartamento habitable al terminar este periodo. Se discutieron inventivos para que el terminar los 4 años, el propietario siga alquilando a personas de bajos recursos mediante una		años. Valorización de la propiedad. Inquilino confiable para seguirle arrendando. Puede hacer una rehabilitación adicional si desea (pero lo paga directamente).	Fondos limitados a rehabilitación básica. Que el propietario tenga gustos y expectativas muy específicas. Problemas de tenencia del inmueble. No quiere hipotecar el inmueble. Inquilino no paga el alquiler después de los 4 años. Burbuja inmobiliaria.	gentrificación). Realizar estudio de mercado sobre oferta y demanda de inmuebles en zona priorizada (vincular academia). Simulaciones de valorización de propiedades y análisis de impactos. Debe ser propietario desde cierto no. de años para evitar especulación. Establecer criterios de habitabilidad mínima para rehabilitación. Definir quien toma el crédito y mecanismos jurídicos. Incentivos y garantías para que propietario siga alquilando a población objetivo	empresarios de la vivienda, constructores y proveedores) aportan en dinero y especie para primer piloto en zona específica. 2. En paralelo, se busca una política pública para el crédito y se estructura Fondo de inversionistas.	largo plazo.	

política pública específica: **renta no gravable, supresión del impuesto predial, cobro de plusvalías, topes de alquiler, garantía, historial de pago del inquilino, reglas de reposesión.** No se llegó a un acuerdo (por falta de información) sobre: A) ¿Crédito hipotecario o de consumo? B) ¿Quién toma el crédito bancario –				después de los 4 años (renta no gravable, supresión del impuesto predial, cobro de plusvalías, topes de alquiler, garantía, historial de pago del inquilino, reglas de reposesión).			
	Inquilino - Beneficiario	Participación en el proyecto le otorga historial de pago de arriendo. Acceso a la vivienda adecuada. Localización y acceso a bienes y servicios.	Gentrificación y aumento del alquiler al cabo de los 4 años. Pérdida de ingresos.				
	Desarrollador / constructor – Rehabilitador	Nuevo mercado de rehabilitación. Responsabilidad social.	Cambios en los costos y tiempos. Que el inmueble no sea adecuado. Demoras por	Focalizar edificios para economías de escala. Análisis de costos. Criterios de			

HPH o el propietario? Lo podría tomar el propietario con un acuerdo jurídico que establezca que HPH lo paga durante los 4 primeros. C) HPH ya tiene una línea de crédito, podría prestar a los propietarios, y pedir un préstamo bancario para escalar. Inicialmente, se propone empezar una primera etapa			licencias y/o autorización de copropiedad.	habitabilidad mínima. ¿Contrato entre desarrollador y quien? ¿Quién es el responsable de la aprobación? Acuerdo con municipio para facilitar permisos y/o exención de pago.			
	HPHA – Garante y gestor social	Misión social. Posicionamiento. Sostenibilidad financiera.	Inquilino no paga alquiler. Conflictos en la convivencia. Subarriendo. Cambios de uso. Demoras en los tiempos de rehabilitación. Garantía del crédito. Riesgo de tomar un crédito. No continuidad entre gobiernos. Gentrificación.	Acompañamiento social permanente. Costos de la gestión social deben ser cubiertos por el arriendo y/o otra fuente. Gobierno pone garantía.	Capacidad límite de HPH para operar a escala: buscar otras garantías (Gobierno, Banco, población informal con demostración de pago de 3 meses, fondo de inversión).		

sin crédito, sino con un **fondo de inversión** (en dinero y especie – materiales de construcción).	Gobierno – Escala, permisos, sostenibilidad		Gentrificación. Burbuja inmobiliaria.		Puede entrar con fondo de garantía, aun más población beneficiaria ha demostrado capacidad de pago.		
	Banco - Financiador	Sentido social. Aumento cartera de préstamo.	No recupera préstamos. Riesgo reputacional.	Estudio financiero cuantitativo y cualitativo.			

Decisiones:

1. Realizar un estudio de mercado (con academia) en un territorio específico con bajo riesgo de gentrificación, que categorice la oferta y demanda de vivienda en alquiler asequible (inventario de inmuebles vacíos y causantes).

2. Con base en el estudio, adelantar el análisis y estructuración a) financiera con entidades bancarias y posibles inversionistas (revisar costos técnicos, de construcción, permisos, gestión social, intereses vs asequibilidad del alquiler - escenarios; establecer número de apartamentos para primera fase y vehículo financiero), b) jurídica (mecanismo jurídico propietario-HPH-inquilino-banco/fondo de inversion, criterios para beneficiarios y reglas de reposesión), y c) de manera faseada para escalar e incidir en la política pública.

9.6 Principales instrumentos de fomento del alquiler

Modalidad	Instrumentos	Oferta	Demanda
Generación de nuevas unidades / Ampliación del stock	Financieros	▪ Subsidios / subvenciones ▪ Préstamos de bajo costo para constructores y operadores de gran y pequeña escala ▪ Reinversión de plusvalías urbanas ▪ Regular utilidad ▪ Regular intermediación para reducir costos ▪ Garantía contra moras en el pago del alquiler ▪ Programas “Compre para Arrendar” con segundas hipotecas condicionadas al alquiler social ▪ *Crowdfunding* inmobiliario	▪ Subsidios de arrendamiento ▪ Regular garantías, intermediación y modalidades de pago (semanal, quincenal) ▪ Leasing habitacional
	Fiscales	▪ Reducción IVA condicionada ▪ Exención impuesto predial condicionada ▪ Renta no gravable condicionada ▪ Incentivos fiscales para empresa privada, fondos de inversión inmobiliaria, compañías de seguros, instituciones financieras	▪ Crédito tributario sobre renta
	Planeación y gestión del suelo	▪ Densificación / Edificabilidad ▪ Banco de tierras / Estado aporta edificios y construcción con APP ▪ Declaratorias de desarrollo-construcción prioritaria condicionadas ▪ Derechos de construcción condicionados ▪ % obligatorio de vivienda social en alquiler ▪ Zonas especiales de vivienda social en alquiler ▪ Renovación y reconversión de edificios ▪ Mezcla de tipos de tenencias y grupos socio-económicos	▪ Control de alquiler (topes y aumentos)

		▪ Reajuste de tierras ▪ Regularización y mejoramiento de barrios ▪ Inversión pública en infraestructura	
	Jurídicos	▪ Modelo universal/estandarizado de contrato de arrendamiento ▪ Resolución de conflictos y arbitraje ▪ Derechos y deberes del propietario e inquilino (moras, reposesión) ▪ Garantías y depósitos según montos, tiempos de contratación y formas de pago	
Ocupación y mejoramiento del stock existente	Financieros	▪ Garantía contra moras en el pago del alquiler ▪ Créditos de bajo costo para rehabilitación condicionados, microcréditos condicionados ▪ Regular intermediación para reducir costos ▪ Crowdfunding inmobiliario	▪ Subsidios de arrendamiento ▪ Regular garantías, intermediación y modalidades de pago (semanal, quincenal) ▪ Leasing habitacional
	Fiscales	▪ Exención predial condicionada ▪ Impuesto predial progresivo ▪ Renta no gravable condicionada	▪ Crédito tributario sobre renta
	Planeación y gestión del suelo	▪ Declaratorias de habilitación y uso de edificaciones condicionadas ▪ Regularización y mejoramiento de barrios ▪ Mejoramiento de vivienda ▪ Inversión pública en infraestructura	▪ Control de alquiler (topes y aumentos)
	Jurídicos	▪ Modelo universal/estandarizado de contrato de arrendamiento ▪ Resolución de conflictos y arbitraje ▪ Derechos y deberes del propietario e inquilino (moras, reposesión) ▪ Garantías y depósitos según montos, tiempos de contratación y formas de pago	

Fuente: elaboración propia