

CAPÍTULO SEIS

El Mercado de la Vivienda



La vivienda es uno de los mayores mercados de la BdP, siendo más grande que el de transporte pero más pequeño que el energético que el mercado energético. El mercado abarca importantes rubros de gastos como renta, pagos de hipoteca (o rentas atribuidas), reparaciones y otros servicios. Pero el mercado BdP de la vivienda enfrenta, quizá, obstáculos únicos debido a la informalidad. La falta de escrituras legales en asentamientos precarios (“Capital muerto” por Hernando De Soto) y la falta de acceso a financiamiento hipotecario para la BdP limitan su tamaño potencial.

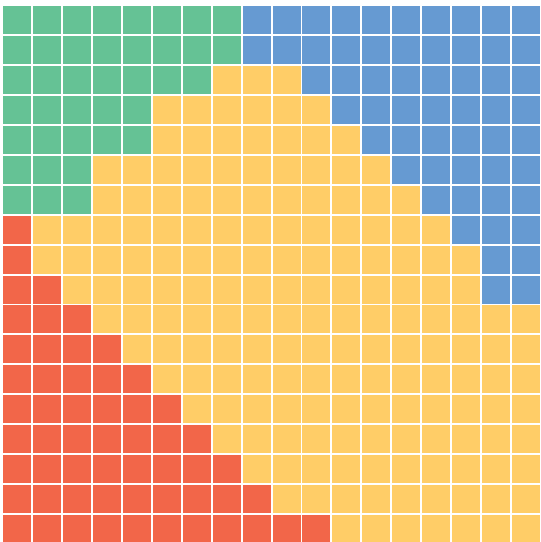
A pesar de estos obstáculos, las estrategias del sector privado y las reformas políticas (en ocasiones catalizadas por ONGs) están mostrando cómo servir este mercado en formas que brindan beneficios considerables para las familias de la BdP. Especialmente en Asia, donde los mercados hipotecarios son subdesarrollados y los precios de la tierra son altos en relación con los ingresos, el potencial del mercado y su necesidad son enormes (Bestani y Klein 2006).

¿Qué tan grande es el mercado?

La dimensión del mercado BdP para la vivienda en África (12 países), Asia (9), Europa Oriental (6), y América Latina y el Caribe (9) es de \$187.5 mil millones. Esto representa el gasto anual registrado en vivienda en los 36 países de bajo y mediano ingreso para los que existen datos estandarizados, cubriendo 2.1 mil millones de la población BdP a nivel mundial. Se estima que el mercado BdP total de vivienda en estas cuatro regiones, incluyendo 3.96 mil millones de personas en todos los países encuestados, es de \$331.8 mil millones (vea el cuadro 1.5 en el capítulo 1 sobre el método de estimación).¹ Debido a que la renta atribuida es una parte importante del gasto en vivienda que no se puede determinar con precisión, se debe considerar que estas cifras establecen un límite inferior de dicho gasto.

Asia reporta el mercado BdP de vivienda a nivel regional, con \$86.6 mil millones, reflejando una población BdP considerable de 1.49 mil millones de personas. Se estima que el mercado BdP de vivienda total en Asia (incluyendo el Medio

Gasto BdP en vivienda
\$331.8 mil millones

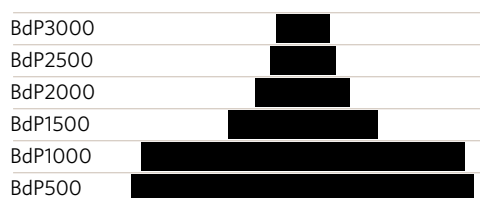


	\$ mil millones (PPC)
África	42.9
Asia	171.4
Europa Oriental	60.8
América Latina	56.7

Cada cuadro representa aproximadamente \$1 mil millones

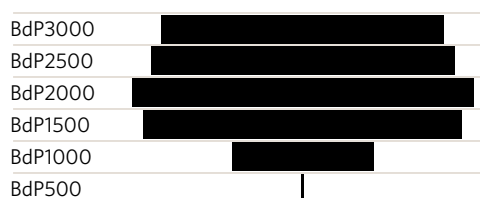
Ruanda

GASTO TOTAL EN VIVIENDA POR SEGMENTO DE INGRESO



Tailandia

GASTO TOTAL EN VIVIENDA POR SEGMENTO DE INGRESO



Oriente) es de \$171.4 mil millones, que representan el gasto de 2.9 mil millones de personas. América Latina cuenta con el siguiente mercado más grande, \$47.4 mil millones (276 millones de personas), y un mercado total estimado de \$56.7 mil millones (360 millones de personas).

En Europa Oriental, el mercado BdP de vivienda cuantificado en es de \$34.2 mil millones (148 millones de personas), y el mercado total estimado es de \$60.8 mil millones (254 millones de personas). En África el mercado BdP cuantificado equivale a \$19.3 mil millones (258 millones de personas), y el mercado total estimado es de \$42.9 mil millones (486 millones de personas).

La participación promedio de la BdP en los mercados nacionales de vivienda varía entre regiones. En Asia y África, esa participación es de 63%. En otras regiones es mucho menor: 39% en América Latina, 35% en Europa Oriental. Así mismo, América Latina reporta la mayor disparidad entre la participación BdP en la población (71%) y la participación BdP en gastos de vivienda (39%).

De igual manera, la participación de la BdP en el gasto en vivienda varía entre países. Estas diferencias reflejan, en parte, la influencia de la clase media en algunos países en desarrollo como Sudáfrica y a lo largo de América Latina. Entre los propietarios de tierras del mercado medio y las comunidades BdP alienadas, la participación de la BdP en el mercado de vivienda del país representa, en promedio, la mitad de su participación en población. Sin embargo, en países como Pakistán y Sierra leona, la BdP representa más del 95% del mercado cuantificado de vivienda.

En Asia, un extremo está representado por Sri Lanka, Pakistán y Bangladesh, donde la BdP representa más del 90% del gasto en vivienda. El otro extremo está representado por Tailandia e India, donde a pesar de la gran población, la participación BdP registrada es de sólo 47% y 48%, respectivamente. En África, los extremos son Nigeria (99% BdP) y Sudáfrica (31%). En Europa Oriental los extremos están representados por Uzbekistán (92%) y la Antigua República Yugoslava de Macedonia (13%).

¿Cómo está segmentado el mercado?

Muchos mercados BdP de vivienda en Africa son relativamente *bottom-heavy*, con los gastos concentrados en los tres segmentos de menor ingreso de los seis que forman la BdP. Los restantes son planos y los gastos se distribuyen de manera relativamente uniforme entre todos los segmentos de la BdP. En Asia también, la mayor parte de los mercados BdP de la vivienda son *bottom-heavy* o planos.

El gasto de la BdP en vivienda refleja consistentemente una fuerte demanda: las personas están dispuestas a pagar por sus hogares una parte relativamente constante de su ingreso.

En Europa Oriental, en contraste, casi todos los países tienen un mercado BdP *top-heavy*, donde los tres segmentos superiores representan más de la mitad del gasto BdP en vivienda. La única excepción es Uzbekistán, donde los tres segmentos de ingreso más bajos de la BdP representan el 77% del gasto. En América Latina el gasto tiende a nivelarse en el segmento BdP1500. En Brasil, por ejemplo, los cuatro segmentos superiores representan 19–23% del gasto BdP en vivienda.

En América Latina y el Caribe, algunos mercados de vivienda importantes están dominados por el segmento más acaudalado del mercado medio, como Colombia, en donde la BdP representa solo 27% del total. En Perú, sin embargo, el segmento BdP representa casi tres cuartas partes del mercado total (73%). Jamaica representa el extremo con 88% del mercado nacional de vivienda en la BdP.

En contraste, la BdP domina los mercados Asiáticos y, únicamente Tailandia e India reportan ligeramente más de la mitad del total del gasto en vivienda en el mercado medio. África también es predominantemente un mercado BdP: sólo en un país, Sudáfrica, el gasto en el segmento del mercado medio excedió el de la BdP.

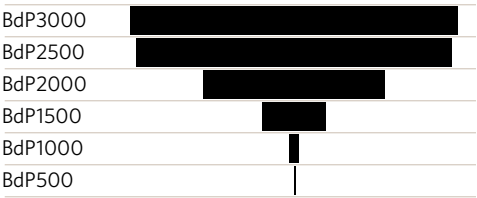
¿Cuánto gastan los hogares?

El gasto de la BdP en vivienda refleja consistentemente una fuerte demanda: las personas están dispuestas a pagar por sus hogares una parte relativamente constante de su ingreso.

India reporta el mercado de vivienda BdP más grande de Asia con \$62.1 mil millones; el gasto de la BdP representa el 48% del mercado nacional en vivienda y en promedio asciende a \$164 por hogar al año. En otras regiones los líderes del mercado BdP son México (\$45.6 mil millones, 44% del mercado total), con un gasto anual promedio de \$1,280 por familia BdP, Rusia (\$94.7 mil millones, 34% del mercado total), con un gasto promedio de \$1,268; y Sudáfrica (\$14.4 mil millones, 31% del mercado total), con un gasto promedio de \$652.

Estas cifras de gasto de la BdP pueden no ser muy grandes, pero en México son suficientes para impulsar dos esfuerzos corporativos importantes que para sirven a los mercados de vivienda de la BdP (estudio de caso 6.1).

Ucrania
GASTO TOTAL EN VIVIENDA POR SEGMENTO DE INGRESO



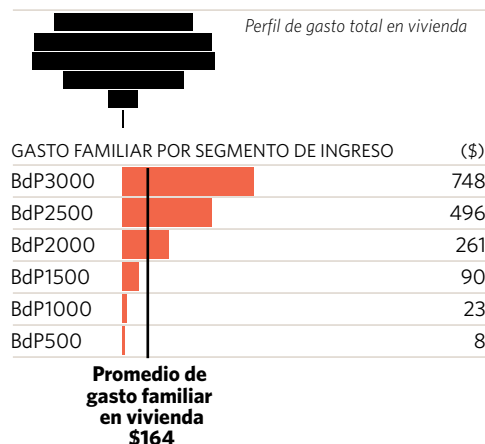
Brasil
GASTO TOTAL EN VIVIENDA POR SEGMENTO DE INGRESO



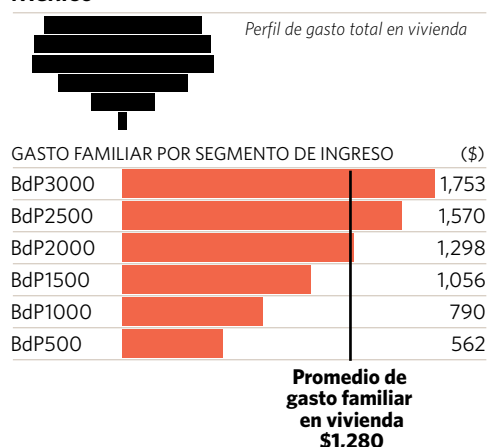
Burkina Faso
PORCENTAJE DE GASTO FAMILIAR EN VIVIENDA (%)



India



México



¿Dónde está el mercado?

En 24 de los 36 países encuestados, los mercados de vivienda de la BdP son predominantemente urbanos. Sin embargo, es difícil que las encuestas nacionales midan con precisión el gasto en vivienda en áreas rurales pobres pues generalmente las rentas deben ser atribuidas.²

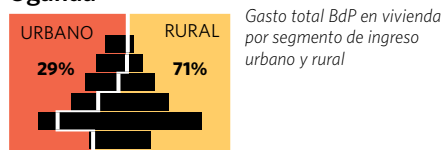
En los países asiáticos y africanos, los mercados de la vivienda son predominantemente rurales. Por ejemplo, el mercado BdP de la vivienda en Uganda es 71% rural y la mayor parte de los mercados BdP asiáticos de vivienda son predominantemente rurales, como por ejemplo el de Sri Lanka, donde el 77% es rural. El tamaño de estos mercados puede ser considerable, ascendiendo a \$9 mil millones en Tailandia. Una excepción a este patrón de predominancia rural es Pakistán, donde los asentamientos precarios representan gran parte de la renta BdP atribuida y el mercado de vivienda es rural en sólo un 36%.

En Europa Oriental, donde los países estaban urbanizados bajo reglamentación soviética, la mayoría de la vivienda se encuentra en las ciudades. En Rusia, por ejemplo, solo el 19% del mercado BdP es rural y únicamente dos países cuentan con mercados en los que al menos una cuarta parte del gasto tiene lugar en áreas rurales (la Antigua República Yugoslava de Macedonia con 31% y Bielorrusia 25%).

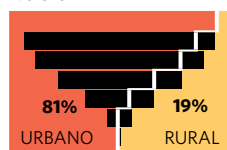
En muchas naciones latinoamericanas los países reportaron gastos en vivienda principalmente en las áreas urbanas. En Colombia, por ejemplo, el gasto urbano representa el 92% del gasto total de la BdP en vivienda. Sin embargo, en Guatemala, el mercado BdP de la vivienda es 52% rural y 48% urbano.

Las grandes comunidades urbanas BdP representan enormes oportunidades comerciales no atendidas. Por ejemplo, el mercado BdP de vivienda en México representa casi \$16 mil millones al año (vea el estudio de un caso 6.1). Así mismo, Brasil y Colombia reportan gastos BdP en vivienda urbana de más de \$8 mil millones al año.

Uganda



Rusia



India cuenta con el mayor mercado de hogares BdP en Asia con \$62.1 mil millones. El gasto de la BdP representa el 48% del mercado nacional de la vivienda con un promedio por hogar de \$164 al año.

¿Existe evidencia de una sanción de la BdP?

Las encuestas de hogares tratan de capturar todas las fuentes de ingreso pero no miden el “capital muerto,” atrapado en la economía informal. Para muchos hogares de la BdP, sus casas y los terrenos en que se encuentran representan su principal capital. Cuando estos grupos carecen de escrituras legales sobre sus bienes, o cuando deben luchar contra mercados inefectivos u obstáculos para transferir su propiedad, la vivienda se convierte en capital muerto. En estas circunstancias, los hogares BdP enfrentan una sanción considerable que artificialmente disminuye su poder potencial de compra y su acceso a servicios.

Este problema se extiende a un gran número de empresas informales. Estas empresas, al operar fuera del sistema formal, no pueden transformar fácilmente sus bienes en capital de trabajo. Así, el capital muerto atrapado en casas y negocios es enorme; un estudio reciente mostró que los negocios y propiedades informales en apenas 12 países de América Latina valen US\$1.2 billones (ILD 2006; IDB 2006). A nivel mundial, se estima que esta cifra es al menos US\$9.3 billones, y es probablemente mucho mayor (De Soto 2004).³

La propiedad informal de viviendas también presenta obstáculos para la provisión de servicios. Muchos gobiernos solicitan evidencia de propiedad antes de que un hogar pueda recibir beneficios sociales, y los municipios generalmente no están dispuestos a conectar redes de agua, drenaje y electricidad a hogares no documentados, ya que no cuentan con recursos legales para cobrar tarifas no pagadas a un hogar que, ante el gobierno, no existe.

El economista Hernando De Soto (2003) ha sugerido que una forma de acabar con esta trampa informal es volver esa propiedad

ESTUDIO DE CASO MÉXICO: INNOVACIONES DE VIVIENDA EN ACCIÓN

Dos programas corporativos compiten sirviendo al mercado BdP de vivienda en México: Patrimonio Hoy y Mi Casa. Los dos son iniciativas de importantes fabricantes de cemento en ese país.

Cemex, el tercer mayor fabricante de cemento a nivel mundial, decidió dejar de vender materiales para empezar a vender soluciones. Con precios fijos muy bajos, materiales a crédito, diseño de casas con cálculo de costos y hasta servicios de supervisión de construcción para los mexicanos que trabajan en el extranjero, su programa Patrimonio Hoy, lanzado en 1998, pone viviendas al alcance de los pobres en México.⁴

El programa ofrece asesoría arquitectónica para ayudar a los futuros propietarios a diseñar sus proyectos, programa las entregas de materiales durante un periodo típico de 70 semanas de construcción, y mantiene los precios estables durante ese periodo. Todo esto a un costo de aproximadamente US\$14 por semana durante el periodo de construcción. Los participantes del programa “descubrieron que podrían construir sus casas más rápido y, generalmente, más baratas de lo que podrían hacerlo solos” (Sandoval 2005).

De acuerdo con Cemex, a finales de 2006 el programa Patrimonio Hoy había atendido a 150,000 clientes en 45 ciudades de todo México. Actualmente la compañía está expandiendo la estrategia a otros países.

Enfrentando la fuerte competencia de Cemex en el mercado de cemento empacado, Holcim Apasco se enfocó en innovar en distribución. A través de sus propios centros de distribución Mi Casa, puede prescindir de dos o tres distribuidores, manteniendo precios razonables. Desde 1996, la compañía ha establecido más de 120 centros estándar Mi Casa, donde los distribuidores cuentan con una amplia oferta de materiales de construcción y productos a precios razonables.

Un programa paralelo ha capacitado a más de 10,000 personas en las habilidades necesarias para la construcción de sus casas. El proyecto Mi Casa reconoce que la necesidad real de los mercados no es el cemento sino el conocimiento para construir un hogar seguro y cómodo junto con la entrega de materiales asequibles (WBCSD 2004).

Ambos ejemplos ilustran una estrategia de **enfoque en la BdP**.

ESTUDIO DE CASO 6.2 **ESCRITURAS LEGALES: SOLUCIONES PARA ACCEDER A VIVIENDA**

El Instituto de Hernando De Soto para la Libertad y la Democracia ha diseñado programas de reforma agrarios en Egipto, el Salvador, Haití, Tanzania y, más notablemente, en Perú. El programa peruano que se realizó de 1982 a 1996 dio como resultado que 1.2 millones de familias y casi 400,000 negocios informales recibieran las escrituras de sus casas o negocios. En consecuencia, evaluaciones independientes muestran que el programa de reforma generó US\$10 mil millones en beneficios netos para los propietarios de estas casas. Por ejemplo, el valor de nuevos bienes inmuebles legalizados aumentó en US\$2.2 mil millones, y el de los bienes inmuebles ya legalizados en US\$3.2 mil millones. El programa además generó US\$300 millones en ingresos fiscales anuales y 560,000 nuevos empleos en el sector formal.⁵

Saiban, una ONG de desarrollo de vivienda, adoptó un enfoque diferente en Pakistán, donde aproximadamente el 30% de la población vive en precarios asentamientos no planeados. Los 'invasores' de estas zonas, sin escrituras legales de los terrenos en los que viven, pueden ser desalojados en cualquier momento y no cuentan con garantías que les permitan acceder a los mercados formales de crédito. La solución de Saiban es proporcionar predios de tierra desarrollada en varios asentamientos a precios razonables, ofreciendo la tenencia formal de estos bienes. El programa ofrece a los nuevos dueños una hipoteca a bajo costo, con el 20% (cerca de \$175) de enganche y el resto (aproximadamente \$525) a pagar mensualmente durante ocho años.

El éxito de Saiban ofreciendo hipotecas a las personas con ingresos en el rango de \$3/día ha despertado el interés de al menos dos bancos. Actualmente ambos están experimentando con productos hipotecarios a bajo costo dirigidos a este mercado (Azfar y Rahman 2004).

extralegal más formal ofreciendo a los dueños de las casas escrituras oficiales. En Pakistán se ha adoptado una estrategia distinta que consiste en proporcionar hipotecas de bajo costo para permitir que las familias de bajo ingreso compren casas nuevas con escrituras (estudio de caso 6.2).



La propiedad informal de viviendas representa obstáculos para la provisión de servicios, ya que muchos gobiernos solicitan evidencia de propiedad antes de que un hogar pueda recibir beneficios sociales. Los municipios generalmente no están dispuestos a conectar redes de agua, drenaje y electricidad a hogares no documentados, ya que no cuentan con recursos legales para cobrar tarifas no pagadas a hogares que, ante el gobierno, no existen.

Consideraciones finales

1. Los gastos de vivienda reportados en un país determinado deben ser considerados como una estimación mínima de los gastos reales, ya que las encuestas podrían no haber recabado información sobre todos los tipos de gastos relacionados con la vivienda. Además, muchas encuestas no consideran el valor del gasto de un hogar ocupado por el dueño; estas encuestas son estandarizadas y usan la imputación de la renta para estimar la cantidad de dinero que los dueños gastarían si rentaran la casa de su propiedad.
2. Muchas encuestas en países de América Latina padecen problema de medición e imputación en áreas rurales que pueden generar el registro incompleto del mercado de la vivienda rural.
3. Institute for Liberty and Democracy, “Mapeo del Capital Muerto.” Banco Interamericano de Desarrollo, http://www.iadb.org/bop/mapping_capital.cfm (12 de enero de 2007).
4. Cemex, “Construye tu futuro hoy,” http://www.cemexmexico.com/se/se_ph_pf.html (1 de marzo de 2007), y “Patrimonio Hoy Desarrollando y Lanzando Innovación para Transformar el Mercado a los Mercados Mundiales en Desarrollo de Bajo Ingreso,” http://www.vision.com/clients/client_stories/cemex_pat.html (1 de marzo de 2007).
5. Institute for Liberty and Democracy, “Documented Impact of ILD’s Reforms,” <http://www.ild.org.pe/eng/facts.htm> and http://www.ild.org.pe/pdf/annex/Annex_01.pdf (30 de enero, 2007).