

Artículo

Caída en la tasa de propiedad y asequibilidad de la vivienda

José Miguel Simian
Universidad de los Andes, Chile

RESUMEN: Chile muestra en las últimas dos décadas un sostenido aumento en los precios de las viviendas, una fuerte caída en la tasa de propiedad y un cambio hacia el arriendo residencial. ¿Son los altos precios de las viviendas responsables de este cambio? ¿Es hoy más difícil acceder a la vivienda propia? Este trabajo descompone los factores detrás de este cambio y muestra que los precios son parte de la explicación, pero que hay otros factores como una formación de hogar más tardía y un menor interés por la propiedad, así como una preferencia por mejores entornos. Se muestra además que la migración y la insuficiencia de los subsidios habitacionales explican otra parte importante de este cambio. La evidencia es heterogénea para distintos grupos de ingreso. En los hogares de mayores ingresos pareciera que los precios no juegan un rol tan importante y son fuertemente mitigados por el acceso a crédito. En los de menores ingresos claramente son los precios los que están impidiendo la compra, toda vez que la política habitacional ha ido perdiendo relevancia.

PALABRAS CLAVE: propiedad de vivienda, arriendo residencial, vivienda asequible, precios de viviendas, política habitacional

RECIBIDO: enero 2023 / **ACEPTADO:** septiembre 2023 / **ONLINE FIRST:** noviembre 2023

JOSÉ MIGUEL SIMIAN es Diplom-Kaufmann y doctor en Economía, Universidad de Münster, Alemania. Es profesor titular del ESE Business School, Universidad de los Andes, Chile, y director del Centro de Estudios Inmobiliarios del ESE Business School, Chile. Dirección: Av. Plaza 1905, Las Condes, Santiago, Chile, CP 7620074. Email: jsimian@uandes.cl.

Agradezco valiosos comentarios de Santiago Truffa, de los árbitros anónimos y del editor de *Estudios Públicos*. Todos los errores son de exclusiva responsabilidad del autor.

Decline of the Homeownership Rate and Housing Affordability

ABSTRACT: Chile shows a sustained increase in housing prices and a sharp drop in the homeownership rate and a shift towards the rental market. Are the high housing prices responsible for this change? Is it more difficult today to buy a house? This work decomposes the factors behind this change and shows that the housing prices have undoubtedly played an important role but there are other factors behind this change. They have to do with a later household formation and the preference for better neighborhoods. It is also shown that migration and the insufficiency of housing subsidies explain another important part of this change. The evidence is heterogeneous for different income groups. In higher-income households it seems that prices do not play such an important role and are strongly mitigated by access to credit. In the lower income ones are clearly the prices that are preventing the purchase since housing policy has been losing relevance.

KEYWORDS: homeownership, housing rent, affordable housing, housing prices, housing policy

RECEIVED: January 2023 / **ACCEPTED:** September 2023 / **ONLINE FIRST:** November 2023

El precio de la vivienda en Chile subió de forma sostenida en los últimos veinte años más rápidamente que el ingreso, haciéndose esta cada vez más difícil de comprar. Una vivienda promedio cuesta hoy casi tres veces su valor en 2002 y equivale a diez veces el ingreso anual promedio de una familia. Este número era cuatro a cinco veces en 2002. La Encuesta Bicentenario 2022 muestra que la percepción ciudadana respecto de la posibilidad de comprar una vivienda se redujo de 40% a 14% entre 2015 y 2022.¹ Se trata de un problema global y muchos países, especialmente en el mundo desarrollado, enfrentan situaciones similares. Es por lo que la asequibilidad de la vivienda viene subiendo peldaños en la agenda pública desde hace algún tiempo.

La pregunta acerca de la asequibilidad de la vivienda en Chile había sido hasta ahora poco abordada, ya que los estándares de vivienda son buenos en comparación con la región y respecto de los países de la OECD (Caldera 2012). El país mostraba una tasa de propiedad de vivienda alta y similar para todos los quintiles de ingreso y la calidad de las viviendas es en general buena. Los trabajos académicos se han centrado

¹ Disponible en: <https://politicaspUBLICAS.uc.cl/publicacion/resultados-encuesta-nacional-bicentenario-uc-2022/> [28 de octubre 2023].

en la política habitacional de las últimas décadas, exitosa hasta ahora para promover el acceso a la vivienda propia pero, en general, a costa de mover los hogares a la periferia urbana, especialmente en la Región Metropolitana.² Hay una amplia literatura en torno a la segregación urbana, enfocada predominantemente en la ciudad de Santiago³ y sus consecuencias en el mercado laboral, la desigualdad,⁴ la educación (Fontaine y Urzúa 2014), entre otros.

El problema de la vivienda se ha abordado también desde el ángulo del hacinamiento y del déficit habitacional, buscando determinar el número de viviendas que falta y/o si falta espacio en ellas. La evidencia indica que el hacinamiento ha disminuido (Hench 2022; Casen 2011; Casen 2020).⁵ También el déficit habitacional lo hizo hasta 2017, pero viene aumentando desde entonces. Los órdenes de magnitud difieren. Mientras que el Ministerio de Desarrollo Social⁶ señala que este no superaba las 500.000 viviendas en 2017, Déficit Cero (2022) considera que el déficit habitacional alcanza las 641.000 viviendas en 2021, cifra que se descompone en 541.000 viviendas de déficit cuantitativo y 81.000 hogares que viven en campamentos.⁷

² Véase por ejemplo Gil (2019). Más recientemente, Tiznado et al. (2022) cuantifica el costo combinado de vivienda y transporte que implica la segregación urbana y las restricciones de elección que enfrentan los hogares en Santiago entre transporte y vivienda.

³ Véase por ejemplo Agostini (2010) y la discusión bibliográfica ahí contenida; también Sabatini y Brain (2008).

⁴ Por ejemplo, Velasco y Huneus (2011) señalan que parte de la desigualdad de ingreso se explica por las dificultades para ciertos hogares de acceder a puestos de trabajo dada la segregación urbana en la que viven.

⁵ De acuerdo a la encuesta Casen 2011, el 89,8% de las familias vivía sin hacinamiento en 2011. A nivel nacional, este número sube a 93,2% en 2017 y a 95,2% en 2020. Según la encuesta Casen 2020, el 3,6% de los hogares muestra niveles de hacinamiento medio (entre 2,5 y 3,5 personas por dormitorio de la vivienda), un 0,7% de hacinamiento alto (3,5 a 5 personas) y un 0,5% de hacinamiento crítico (más de 5 personas por dormitorio). El hacinamiento se concentra en los quintiles más bajos de ingreso y el quintil I mostraba algo más de un 7% de los hogares con algún nivel de hacinamiento en 2020. Esta cifra llegaba a 9,7% en 2017.

⁶ Véase <https://datasocial.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/fichaIndicador/679/2> [28 de octubre 2023].

⁷ De acuerdo al Catastro Nacional de Campamentos 2020-2021, realizado por Techo y la Fundación Vivienda, ha habido un aumento en el número de familias que viven en campamentos en los últimos años. La cifra de familias en campamentos bajó entre 2001 y hasta 2005, y si bien subió después, se mantuvo bajo las 30.000 familias hasta 2013. Desde entonces, el número de familias que vive en campamentos viene subiendo de manera constante, llegando a las 40.000 en 2017 y las 80.000 en 2021, las cuales viven en algo más de 900 campamentos. El aumento ha sido muy notorio en los últimos dos a tres años, y el

Más recientemente, Vergara-Perucich y Aguirre (2019) y Vergara-Perucich (2022) apuntan por primera vez a la idea de una crisis de asequibilidad de la vivienda relacionada con el aumento de su precio. Se suman a estos trabajos los de Link, Marin-Toro y Valenzuela (2019a, 2019b), que advierten del aumento en el número de hogares que arriendan, su caracterización y la carga financiera que enfrentan. Otro conjunto de trabajos como Contreras, Neville y González (2019) y Celhay y Gil (2020) muestran la dificultad de ciertos grupos de hogares para acceder al mercado de vivienda formal y cómo el acceso informal termina siendo la solución a sus problemas habitacionales. La mayoría de estos trabajos destaca además el rol que el fenómeno migratorio ha tenido sobre la situación de la vivienda. Razmilic (2019) aborda esto en específico.

El cambio más grande del mercado habitacional chileno es la disminución en la tasa de propiedad de vivienda y el aumento de los hogares arrendatarios. De acuerdo a las encuestas Casen, esta tasa era 70% en 2000, cayó a 66% en 2011 y a 57% en 2022. El número de hogares que arriendan se duplicó en los últimos diez años, alcanzando algo menos de dos millones, lo que representa un 27% del total. La actual tasa de propiedad de vivienda ubica a Chile en la cota inferior de los países de la OECD en esta métrica. El problema percibido aquí es que debido a los altos precios muchos hogares no pueden comprar, se ven forzados a arrendar y enfrentan un mercado de arriendo, víctima de una ‘inversionifistificación’ o también llamada ‘financiarización’, de alto costo para ellos.⁸ ¿Es esto efectivamente así? ¿No es posible pensar que el aumento del arriendo residencial es una solución deseada por algunos hogares que prefieren arrendar, especialmente hogares más jóvenes?

Este trabajo se inserta en esta discusión y busca explicar por qué ha caído la tasa de propiedad de vivienda y qué está empujando a los

actual número de familias en campamentos es el más alto desde 1996. El aumento tiene que ver tanto con el aumento en el número de campamentos, como con el número de personas que vive en ellos. Ambos guarismos han aumentado en los últimos años. Si bien el número total es significativo, representa en torno al 1,2% de los hogares en Chile. La composición de los campamentos es variada y un 30% de las familias en ellos son familias de inmigrantes (el jefe de familia es un migrante) y estas tienen más presencia en los campamentos en el norte del país (44% en Arica y Parinacota, 39% en Tarapacá y 67% en Antofagasta) y en la Región Metropolitana (56%) que en otras regiones.

⁸ Véase Vergara-Perucich y Aguirre (2019) respecto de la ‘inversionifistificación’. Una mirada crítica de este proceso tiene también López-Morales (2016), concretamente para el centro de Santiago, que se ha ido encareciendo producto de este proceso de inversión. Otros trabajos son los de Mattos (2016), Delgadillo (2021) y Aalbers (2016).

hogares al arriendo. Para ello se descompone el efecto que el precio ha tenido sobre la compra de otros factores que mueven al arriendo y se muestra que su impacto es muy significativo pero que este se reduce en la medida en que los hogares tienen acceso a crédito y mayores ingresos. Al mismo tiempo se muestra que hay otros factores que están influyendo sobre esta decisión. Por un lado, hay un componente socio-demográfico que tiene que ver con la formación de hogares más tardía y que reduce el interés en la compra; por otro, hay alguna evidencia de preferencia por el arriendo para acceder a mejores entornos. Estos efectos son heterogéneos según el quintil de ingreso, siendo mayores en los quintiles de ingreso más altos. En los quintiles más bajos son los precios los que explican mayoritariamente el cambio. Adicionalmente se muestra que los hogares que compran con subsidio han disminuido sostenidamente en los últimos años, lo que explica otra parte muy significativa en la caída de la tasa de propiedad de vivienda. Hace una década, la mitad de los hogares que compraba lo hacía con subsidio y esta cifra es hoy un tercio.

Esta pregunta es importante para la política pública. De los resultados encontrados surge un cuestionamiento a la actual política habitacional, orientada mayoritariamente a la entrega de subsidios para la compra. Los cambios sociodemográficos y la preferencia por movilidad sugieren fortalecer los subsidios al arriendo. Adicionalmente se observa un problema de asequibilidad de vivienda en los hogares que arriendan y que son hoy casi el 30% a nivel país. Ellos enfrentan una alta carga financiera (muy superior a la de los propietarios), especialmente en los quintiles más vulnerables, lo que refuerza la idea de considerar otras formas de hacer política habitacional. Este trabajo pretende ser un insumo para este debate.

Este artículo se organiza en cuatro secciones. La sección 1 aborda la pregunta central de estas páginas: ¿qué explica la disminución en la tasa de propiedad de vivienda? La sección 2 aborda el concepto de vivienda asequible y muestra el problema de asequibilidad que la caída en la propiedad de vivienda ha implicado para quienes arriendan. La sección 3 indaga en los posibles caminos a seguir para la política habitacional chilena en el contexto de las conclusiones a las que llegan las secciones anteriores. La última sección (4) concluye el trabajo.

I. ¿Qué está afectando la decisión de compra?

Disminución de la tasa de propiedad

Chile es un país de propietarios, uno donde la mayoría de los hogares es dueño de la vivienda que ocupa. La política habitacional de los últimos cuarenta años ha contribuido a esto, subsidiando masivamente la propiedad. Adicionalmente, la propiedad de vivienda era similar y sobre el 60% en todos los quintiles de ingreso.⁹ Sin embargo, esto viene cambiando desde hace unos quince años. La Tabla 1 muestra la proporción de hogares que vive en su propia vivienda ('hogares propietarios'), de acuerdo con las encuestas Casen. Puede observarse que la tasa de propiedad de vivienda sube entre 1992 y hasta 2003. Desde entonces, sin embargo, la propiedad de vivienda desciende, pasando de un 70% a 57% en 2022. La tasa de propiedad de vivienda en Chile se ubica hoy en día en la cota inferior de los países de la OECD.¹⁰

Las cifras de la Tabla 1 indican que en 1992 había 2,2 millones de hogares propietarios y este número sube a casi 4 millones en 2022. El crecimiento de los hogares propietarios es de 2,1 y 1,9% entre 1992 y 2011 y entre 2011 y 2022, respectivamente (columnas a la derecha). Los hogares arrendatarios pasan, en cambio, de 607.000 a 632.000 entre 1992 y 2000 y llegan hasta 843.000 en 2011, lo que implica un aumento de 1,7% entre 1992 y 2011, por debajo del aumento de los hogares propietarios. En la siguiente década (2011 a 2022), los hogares arrendatarios suben hasta los 1,9 millones, creciendo al 7,4% por año. Este grupo es hoy más del doble de lo que era hace diez años. La proporción de hogares que arrienda una vivienda ha pasado, así, de 16% en 2000 a 27% en 2022. El bloque inferior de la tabla muestra la evolución de esta cifra en cuatro zonas metropolitanas de nuestro país: en el Gran Santiago, en el Gran Valparaíso, en el Gran Concepción y en Antofagasta. Este cambio ha sido en ellas más pronunciado. En la Región Metropolitana (urbana), la propiedad disminuye 17 puntos porcentuales entre 2000 y 2022, pasando de 70% a 53%. El arriendo a su vez sube 14 puntos hasta el 34% de los hogares.

⁹ De acuerdo a la encuesta Casen 2022, la tasa de propiedad de vivienda en el primer quintil de ingreso es de 61% y baja hasta 53%-54% en los quintiles IV y V. Hasta la encuesta Casen 2017 no había diferencia entre las tasas de propiedad en los distintos quintiles.

¹⁰ Ver datos de OCDE. Disponible en: <https://www.oecd.org/els/family/HM1-3-Housing-tenures.pdf> [28 de octubre 2023].

Tabla 1. PROPIEDAD Y ARRIENDO DE VIVIENDA EN CHILE

	1992	2000	2011	2022	% aumento por año	
Total país					1992-2011	2011-2022
Propia (número hogares)	2.174	2.731	3.252	3.991	2,1	1,9
%	64,2	70,0	65,5	57,0		
Arriendo (número hogares)	607	632	843	1.856	1,7	7,4
%	17,9	16,2	17,0	26,5		
Cedida (número hogares)	596	509	738	866	1,1	1,5
%	17,6	13,0	14,9	12,4		
Otro (número hogares)	10	29	135	285	14,4	7,1
	0,3	0,8	2,7	4,1		
Ocupación de hecho/irregular	7	11	26	59	7,2	7,7
	0,2	0,3	0,5	0,8		
	3.388	3.902	4.967	6.998	2,0	3,2
Tasa de propiedad de vivienda (%)						
Zonas urbanas	65,6	69,8	64,8	56,2		
Zonas rurales	59,5	70,0	67,8	63,4		
Arriendo urbano	18,9	15,8	18,8	29,1		
Zonas metropolitanas						
Región Metropolitana urbana						
Propia	65,5	69,6	63,0	52,7		
Arriendo	19,6	20,5	20,8	34,7		
Cedida	14,7	9,4	14,6	9,5		
Otro	0,2	0,4	1,6	3,0		
Gran Valparaíso*						
Propia	57,9	65,6	58,0	57,4		
Arriendo	30,0	22,9	23,5	25,5		
Cedida	11,2	10,4	12,4	12,0		
Otro	1,0	1,2	6,1	5,0		
Gran Concepción*						
Propia	67,8	73,8	72,4	66,2		
Arriendo	18,8	14,4	13,1	17,8		
Cedida	13,2	11,0	11,5	12,1		
Otro	0,3	0,9	3,1	3,9		
Antofagasta*						
Propia	52,6	68,3	62,9	51,8		
Arriendo	30,5	11,0	18,9	32,0		
Cedida	16,7	20,2	14,1	10,9		
Otro	0,2	0,5	4,1	5,4		

Nota: * Último dado reportado es de 2020 ya que la Casen 2022 no permite identificar las zonas metropolitanas.

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas Casen.

Parece oportuno hacer una consideración adicional acerca de lo que muestran los datos reportados en la tabla. El crecimiento en el número de hogares en la última década (2011-2022) ha sido por lejos el más alto que haya tenido el país. Los hogares pasaron de 4,9 a 6,9 millones en ese período, aumentando así en dos millones. En la década anterior (2000-2011), el aumento fue la mitad de este número. Estimamos que aproximadamente algo más de un 20% de ese aumento obedece al fenómeno migratorio.¹¹ Por lo tanto, también sin él, el crecimiento de hogares es importante y se relaciona con la reducción en su tamaño. Entre 2011 y 2022, el tamaño promedio de los hogares pasa de 3,5 a 2,8 personas de acuerdo a las encuestas Casen de los años respectivos.

La decisión compra/arriendo

Si bien la vivienda es un bien básico y todo hogar necesita una, no solo el comprarla satisface esta necesidad y puede haber razones que hagan del arriendo una mejor opción. Por otro lado, la compra deseada puede no ser posible. Surge entonces la pregunta de si la decisión de compra o arriendo es el resultado de una preferencia u obedece al hecho de que el hogar no tiene otra opción: quisiera comprar, pero no puede. ¿Es el enorme crecimiento de los hogares arrendatarios de una vivienda en Chile en los últimos años el resultado de una elección o preferencia, o es una necesidad? ¿Es posible pensar que ha habido un cambio de preferencias hacia el arriendo o más bien las condiciones para comprar son hoy tales que muchos que quisieran comprar no pueden hacerlo? La presente sección aborda esta discusión.

En la decisión compra/arriendo inciden al menos tres elementos: una consideración económica, una consideración de temporalidad y una consideración que podríamos llamar emocional y de seguridad.¹² En lo económico influye el costo de comprar versus el de arrendar, y las opcio-

¹¹ Al año 2022 y de acuerdo a la encuesta Casen, había en Chile algo más de 580.000 hogares que estaban encabezados por personas no nacidas en el país. No puede considerarse que todas hayan llegado recientemente. Si consideramos los llegados en los últimos cinco años (2017 a 2022) y que nacieron fuera de Chile, son aproximadamente 255.000 y otros 170.000 de acuerdo a la misma pregunta en la encuesta Casen 2017 (entre 2012 a 2017). La cifra de hogares migrantes llegados a Chile en la última década debiera ser en torno a los 425.000.

¹² Varios economistas modelan esta decisión respecto de los dos primeros elementos. Destaca aquí el trabajo de Artle y Varaiya (1978) y luego el de Henderson e Ionnides (1983).

nes de inversión que tenga el hogar. El acceso a una vivienda a un bajo precio de arriendo y la posibilidad de invertir en activos distintos de la propia vivienda puede jugar a favor de preferir el arriendo. Un alto precio de vivienda implica un pie de compra alto y casi siempre un dividendo alto también. Es posible que en determinados lugares o tipos de propiedades el arriendo sea más atractivo que la compra. Una oferta abundante de viviendas en arriendo a un precio conveniente hace eventualmente preferible esta opción. Quien compra, ahorra en su vivienda. La compra, por tanto, implica no solo resolver la necesidad de hábitat sino que conlleva una decisión de ahorro y formación de patrimonio y exige una consideración de rentabilidad esperada y de un precio futuro esperado de la vivienda. Nadie quiere comprar una vivienda que espera valga menos en el futuro. Quien arrienda no necesita evaluar esto, pero sin duda ahorra en otros activos o en otras viviendas en las que no vive. El hogar arrendatario puede ser también un propietario.

En segundo lugar, la compra de una vivienda tiene costos de transacción asociados a la búsqueda (que en parte aplican también al arriendo) y al financiamiento (negociaciones con bancos, tasaciones, impuestos, entre otros).¹³ Quien no necesariamente considera como permanente o duradera la estadía en un determinado lugar o vivienda, elegirá el arriendo, que le da mayor movilidad e implica menores costos de transacción. La temporalidad de la decisión puede estar relacionada con el ciclo de vida del hogar. Jóvenes que dejan el hogar de sus padres y se van a vivir solos o con otros, parejas jóvenes, personas separadas, migrantes que llegan o personas que se trasladan por un tiempo a vivir a otra ciudad, entre otras circunstancias. Quienes pasan por una etapa así, son quienes muchas veces prefieren arrendar. En la medida en que el hogar quiere establecerse o arraigarse en un determinado lugar, el interés por la propiedad de la vivienda es mayor (Ben-Shahar 2007; Henderson y Ionnides 1983).

Por último, está el factor emocional y de seguridad. La vivienda propia es un seguro, una protección frente a situaciones de desempleo, a variaciones (especialmente alzas) en los precios de los arriendos y para asegurar el permanecer en un cierto barrio o lugar. El interés de arraigarse en un lugar, de considerarlo como permanente o algo que solo por decisión propia se quisiera dejar, hace que la propiedad de la vivienda

¹³ Véase Haurin y Gil (2002) para el efecto de costos de transacción en la decisión compra/arriendo.

sea algo valorado, más allá de lo puramente económico. Se suma a esto el estatus de ser propietario, el llamado sueño de la vivienda propia. Pareciera, por tanto, que salvo en casos de estadías limitadas en el tiempo, los hogares prefieren la propiedad al arriendo.¹⁴

La decisión de arriendo puede ser, sin embargo, forzada en la medida en que el hogar quiere, pero no puede comprar. ¿Qué impide la compra? Una razón puede estar en el hecho de que no haya propiedades en venta, lo cual rara vez aplica muy ampliamente sino más bien a ciertos barrios o lugares muy específicos. Con más frecuencia nos encontramos con barreras relacionadas con el precio de la vivienda y/o la falta de acceso a financiamiento. El precio de la vivienda es varias veces el ingreso anual de una familia u hogar, haciéndose necesario el crédito para comprar.¹⁵ Adicionalmente, los bancos no suelen prestar el 100% del valor de la vivienda, sino entre el 75% y el 80%. El comprador debe poner de sus propios recursos no menos del 20% del valor de la propiedad. Si esta vale entre 8 y 10 veces su ingreso anual, el ahorro necesario será 1,6 a 2 veces ese ingreso, lo que puede tardar en reunir. El subsidio habitacional en Chile ha jugado un rol importante para cerrar la brecha entre el crédito y el ahorro.

Para medir lo que influye sobre la decisión compra/arriendo, usamos una regresión logística o logit que relaciona la probabilidad de comprar una vivienda con distintas variables como el ingreso, el precio de las propiedades o la edad. Existe una amplia literatura acerca del uso de este tipo de modelos para explicar la decisión compra/arriendo de una vivienda.¹⁶ Para la estimación se usará la encuesta Casen 2017 que pregunta si la vivienda fue comprada con subsidio habitacional y es la última que permite identificar la comuna de residencia. Esta información no está contenida en ninguna otra encuesta.¹⁷ El poder identificar a los receptores de subsidio es crucial para separar su efecto en la decisión compra/arriendo, ya

¹⁴ El trabajo de Ben-Sharar (2007) analiza el papel que factores como estabilidad, estatus social, éxito y felicidad juegan en la decisión de compra. Otro trabajo en la misma línea es del de Bogardus (2014).

¹⁵ Esto ha sido ampliamente estudiado desde los trabajos seminales de Jaffe y Russel (1976) y Stiglitz y Weiss (1981).

¹⁶ Uno de los primeros trabajos en esta línea es el de Goodman (1988), pero existe un sinnúmero posterior. Fu (2014) contiene una revisión bibliográfica.

¹⁷ La Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) que realiza regularmente el Instituto Nacional de Estadísticas de Chile contiene bastante información respecto de la decisión de compra o arriendo de la vivienda y las características del hogar. Sin embargo, no se reporta si la vivienda fue comprada con subsidio ni cuándo. No permite medir ni la edad de compra ni la de acceso al subsidio.

que el subsidio fuerza la compra. El subsidio al arriendo es todavía muy poco efectivo y cubre un segmento menor de población.¹⁸

El mercado habitacional chileno es comparativamente inusual debido a la proporción de hogares que no es ni propietario ni arrendatario y que vive en otras formas de tenencia como son los que ocupan viviendas cedidas (mayoritariamente por familiares) y que son cerca de 900.000 en 2022, además de otras formas de ocupación, probablemente irregulares. Adicionalmente, el mercado de arriendo se compone de un grupo que arrienda con contrato (algo menos del 12% de los hogares en 2017)¹⁹ y otro que arrienda sin contrato (algo más del 6%). Consideraremos aquí solo la decisión compra/arriendo, dejando fuera a aquellos hogares que viven en viviendas cedidas u ocupadas y sin hacer distinción entre quienes arriendan con y sin contrato. Este artículo busca entender lo que está causando el aumento en el número y proporción de arrendatarios y la caída en la tasa de propiedad. Otros trabajos abordan las formas informales de tenencia de la vivienda (ver especialmente Contreras, Neville y González 2019; Contreras y Seguel et al. 2022; Celhey y Gil 2020).

Las variables que inciden en la decisión compra/arriendo tienen que ver en primer lugar con consideraciones económicas: precio de la vivienda, ingreso de la familia y acceso a crédito. En segundo lugar, con la preferencia por arriendo en aquellos hogares que buscan una solución habitacional más bien transitoria. Finalmente están los factores emocionales y de seguridad que hacen preferir la propiedad por sobre el arriendo. Para algunos de estos factores es relativamente fácil identificar o construir variables con la información que reporta la encuesta Casen; para otros, no tanto.

El precio de la vivienda es un primer aspecto. Este no resulta fácil de medir ya que la encuesta no pregunta por su valor. Solo hay información del arriendo que se paga (con el cual se podría inferir un valor) y del dividendo que se paga (en el caso de que se esté pagando). El dividendo no permite estimar el precio de la vivienda, ya que las condiciones de crédito pueden ser muy diversas en cuanto al pie que se puso, el plazo del crédito y la tasa de interés que se obtuvo. Dividendos equivalentes pueden implicar valores de propiedades diferentes. La encuesta pregunta por los valores de arriendo que se pagan en el entorno, lo que permiti-

¹⁸ Véase la discusión en la sección 3.

¹⁹ No es posible saber cuántos eran en 2020, ya que la encuesta Casen 2020 no pregunta por el arriendo formal e informal separadamente.

ría usar ese valor como variable aproximada o *proxy* de precio. Volvemos más abajo sobre esta posibilidad, pero se optó aquí primero por una solución distinta: considerar el avalúo fiscal promedio en la comuna de residencia como *proxy* del precio de la propiedad o, más bien, de los precios de las propiedades en la comuna de residencia. El supuesto implícito es que el precio de las propiedades en el entorno sería la variable que incide en la decisión compra/arriendo, más que el valor de una propiedad específica. Painter (2000) considera que este es un método adecuado; también es el usado por Gyourko y Linnemann (1996).

La segunda variable clave es el ingreso del hogar. La encuesta Casen pregunta detalladamente por esto y calcula el ingreso monetario total familiar mensual y permite separar aquellas fuentes de ingresos distintas del trabajo. El problema de los ingresos reportados es el componente transitorio debido a situaciones puntuales de empleo u otros en el momento de la encuesta. La capacidad general del hogar de obtener ingresos es más relevante y guarda relación con los niveles de educación, edad (y por tanto experiencia y productividad laboral asociada) y eventualmente sexo, dadas las importantes diferencias de salarios entre hombres y mujeres. Este es el llamado ingreso permanente de Friedman (1957). Muchas de las decisiones de gasto guardan más relación con el ingreso permanente que con el ingreso corriente, que es el que podemos medir en un momento determinado. Para calcular el ingreso usamos por tanto una variable que cuantifique el ingreso permanente del hogar y que se construye en base a una regresión lineal (no reportada) del logaritmo de todos los ingresos monetarios del hogar como variable dependiente y de una serie de variables independientes.²⁰ Entre ellas se consideran los años de escolaridad del jefe del hogar, su edad y sexo, el número de personas en el hogar, el número de personas ocupadas en el hogar, si el jefe de hogar tiene educación universitaria completa y si su madre la tuvo, entre otras.²¹

²⁰ La mayoría de los modelos que estima los determinantes de la decisión compra/arriendo usa el ingreso permanente. Véase por ejemplo Goodman (1988), Goodman y Kawai (1982), también Lee y Myers (2003), y trabajos más recientes como el de Painter (2000) y el de Zheng et al. (2018).

²¹ Seguimos aquí la estrategia usada por Zheng et al. (2018) para el mercado de arriendo de Hong Kong. La regresión obtenida para algo más de 70.000 hogares arroja una elasticidad de 5% del ingreso respecto de los años de escolaridad (cada año sube en 5% el ingreso del hogar). El hecho de tener educación universitaria completa sube en 53% el ingreso del hogar y el trabajo no calificado lo baja en 15%. Mujeres (como jefas de hogar) ganan 8% menos que hombres. El modelo explica un 54% de la varianza del ingreso.

Para medir el acceso a crédito se usa la existencia en el hogar de una tarjeta de crédito bancaria. Esta es indicativa de la bancarización. Algo menos del 17% de los jefes de hogar cuenta con una y el 12% del total de la muestra. Para medir la transitoriedad de la decisión se utilizan dos variables: la edad y la formación de una pareja legal (estado civil de casado/a), según se indica en el estado civil por el que pregunta la encuesta. También, el hecho de que el jefe de hogar sea inmigrante es indicativo al respecto.

La Tabla 4 contiene los resultados (modelos [1] y [2]). Los valores expresados son los efectos marginales en la media de un cambio en una unidad de la variable independiente sobre la probabilidad de comprar. La muestra incluye a los arrendatarios y aquellos hogares que están pagando su vivienda y se excluyen los hogares que compraron con subsidio, los hogares que viven en modos de tenencia distintos de la propiedad y del arriendo, y aquellos hogares que son propietarios pero que recibieron una vivienda como herencia o algún otro tipo de cesión. Los modelos controlan por grupo etario dado que los comportamientos son distintos. En los grupos etarios mayores aumenta sostenidamente la probabilidad de compra, y captura el rol que está jugando el factor emocional y de seguridad en la decisión de compra. Los efectos sobre la composición de edad son muy significativos y robustos a distintas especificaciones. También se controla por el tamaño de la comuna (medido como logaritmo de población). Esto es importante ya que estamos usando precios promedio por comuna y la comuna es el nivel de agrupación para identificar el efecto del precio y queremos separar el efecto que su tamaño tiene sobre ellos.

En todas las especificaciones, el precio incide negativamente en la compra. Los hogares compran con mayor probabilidad cuando la vivienda es más barata. Este precio está medido en logaritmos, lo que permite leer el coeficiente como la elasticidad precio de la decisión de compra. Llama la atención lo bajo de este valor (modelos [1] y [2]). Suponemos que hay un problema de simultaneidad, ya que el precio afecta la decisión de compra, pero también la decisión de comprar afecta los precios. Una manera de soslayar este problema es hacer una estimación con un instrumento del precio y usando mínimos cuadrados ordinarios en dos etapas. Un instrumento adecuado para el precio podría ser la población migrante por comuna. Su llegada representa un shock exógeno que pre-

siona los precios, pero probablemente no la decisión compra/arriendo. Consideramos aquí la proporción de población migrante por comuna como instrumento para el precio. Al hacer una regresión entre el precio de las viviendas como lo teníamos definido antes y la proporción de inmigrantes en la comuna, se obtiene un estadístico F alto, por lo que consideramos que es un instrumento adecuado. Los resultados de la estimación aparecen en la Tabla 2, modelos [3] a [5]. Aquí puede apreciarse que los coeficientes obtenidos no cambian mucho, pero la elasticidad del precio es ahora sustancialmente mayor. Aumentos (porcentuales) de precio reducen en un 20%, aproximadamente, la probabilidad de compra.

Este resultado nos parece muy importante, por lo que volvemos a hacer el ejercicio con otra medición de precio. Como se indicó más arriba, es posible construir un *proxy* de precio a partir de la pregunta acerca del arriendo que se paga en el sector por viviendas similares que contiene la encuesta Casen. En base a esta pregunta hacemos una regresión entre ese precio y las características de la vivienda y construimos así un precio hedónico para esta. Luego calculamos el precio hedónico promedio por comuna. Así repetimos las estimaciones anteriores (modelos 3a, 4a y 5a), también usando mínimos cuadrados ordinarios en dos etapas y con la proporción de población migrante en la comuna como instrumento. Los resultados apuntan aquí en la misma dirección y se obtienen elasticidades precio algo más altas que usando los avalúos fiscales. Dado el rezago en los reajustes de los avalúos, pensamos que el precio hedónico está capturando mejor el alza reciente en los precios de las viviendas y apunta a un efecto de 27% de menor probabilidad de compra cuando se duplica el precio. El impacto es muy significativo.

El ingreso permanente incide positivamente en la decisión de compra entre 8% y 12%, dependiendo del modelo, y es muy robusto a las distintas especificaciones. Las siguientes dos variables reflejan la capacidad de financiamiento bancario y son ambas positivas y significativas en magnitud. La variable ingresos por rentas mide que el hogar reciba rentas provenientes de activos financieros o inmobiliarios. La variable no mide cuánto son esos ingresos, sino solo si existen. Esta variable tiene un valor positivo en todas las especificaciones. La bancarización incide positivamente en la compra y es muy robusta también en todos los modelos. Esto es indicativo de lo relevante que es el financiamiento para el acceso a la propiedad. Los coeficientes del modelo [3] y [3a] muestran

Tabla 2. DECISIÓN COMPRA/ARRIENDO

	Con avalúos fiscales					Con precios hedónicos				
	Logit		2SLS			2SLS				
	Todos	Metrop	Todos	Metrop	Todos	Todos	Metrop	Todos	Qaut 1-3	Qaut 4-5
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[3a]	[4a]	[5a]	[6]	[7]
Precio	-0,04	-0,07	-0,20	-0,15	-0,06	-0,27	-0,35	-0,12	-0,35	-0,21
Ingreso perm.	0,09	0,08	0,11	0,10	0,11	0,12	0,12	0,11	0,07	0,12
Ingreso rentas	0,04	0,06	0,09	0,09	0,08	0,09	0,11	0,09	-	0,08
Bancarización	0,15	0,17	0,17	0,19	0,18	0,19	0,21	0,18	0,17	0,17
Migrante	-0,69	-0,66	-0,18	-0,19	-0,18	-0,17	-0,18	-0,17	-0,13	-0,19
Pareja legal	0,11	0,12	0,13	0,13	0,13	0,13	0,12	0,12	0,12	0,14
Departamento	-0,10	-0,08	-0,08	-0,08	-0,07	-0,07	-0,05	-0,07	-0,07	-0,09
Tiempo traslado	0,05	0,03	0,06	0,04	0,06	0,04	0,04	0,07	0,05	0,03
Segregación					0,39			0,32		
< 25 años										
25 a 29	0,05	0,05	-	-	-	-	-	-	-	-
30 a 34	0,18	0,18	0,08	0,06	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
35 a 39	0,24	0,25	0,14	0,13	0,14	0,08	0,15	0,15	0,17	0,14
40 a 44	0,33	0,33	0,24	0,21	0,24	0,15	0,23	0,24	0,26	0,23
45 a 49	0,34	0,32	0,24	0,21	0,24	0,24	0,23	0,24	0,28	0,22
50 a 54	0,35	0,36	0,26	0,25	0,26	0,34	0,27	0,26	0,30	0,24
55 a 59	0,35	0,35	0,24	0,24	0,26	0,26	0,26	0,26	0,28	0,25
60 a 64	0,33	0,30	0,24	0,19	0,24	0,24	0,20	0,24	0,26	0,23
65 a 69	0,37	0,37	0,29	0,26	0,29	0,29	0,29	0,29	0,27	0,28
70 a 74	0,33	0,34	0,23	0,24	0,24	0,23	0,26	0,24	0,35	0,18
75 a 79	0,26	0,13	0,19	0,02	0,17	0,17	0,06	0,17	0,06	0,23
80 y más	0,27	0,18	0,19	0,07	0,19	0,18	0,08	0,19	0,16	0,19
Log pob comuna	0,05	0,05	0,07	0,06	0,05	0,08	0,09	0,05	0,10	0,07
Observaciones	13.236	5.686	12.517	5.668	12.502	12.517	5.668	12.502	4.983	7.534
Pseudo R2 R2	0,19	0,19	0,18	0,20	0,21	0,20	0,20	0,21	0,16	0,21

Nota: Coeficientes son significantes al 1%.

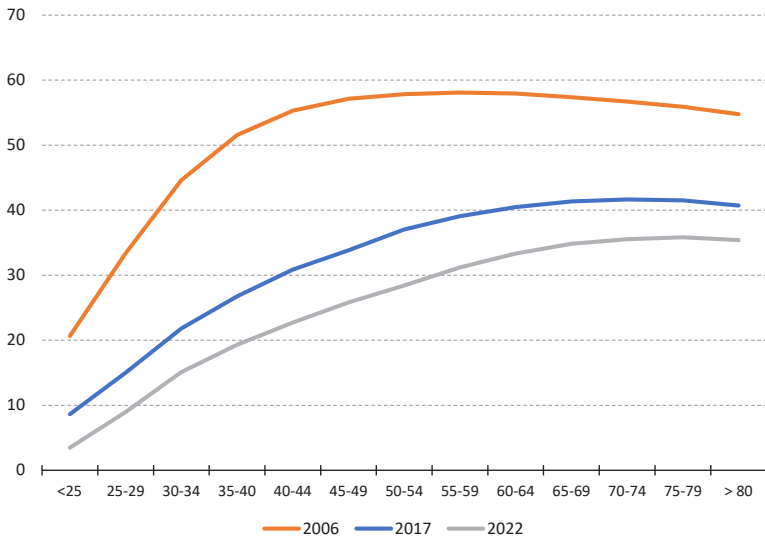
Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas Casen.

que para un hogar que enfrenta un precio que se ha duplicado en el tiempo, la probabilidad de compra baja entre 20% y 27% (según la medida de precio que usemos), pero la bancarización la sube entre 17-19 puntos y la presencia de rentas en 9 a 11 puntos más. El acceso al crédito y los ahorros compensan completamente el efecto del mayor precio. Es lo que ocurre en los quintiles de ingreso más altos, especialmente IV y V, donde esas condiciones existen. En esos grupos, el arriendo refleja probablemente una preferencia. Los modelos [6] y [7] miran esto y estiman las elasticidades precio para los quintiles de ingreso autónomo reportados en la Casen separadamente. El modelo [6] para los quintiles I a III y el modelo [7] para los quintiles IV y V. Se aprecia que en el primer grupo

los ingresos por rentas no son relevantes (porque casi no hay) y el efecto del precio es mayor (35%). Este grupo no está prácticamente pudiendo comprar y se ve forzado al arriendo. El acceso bancario solo compensa la mitad del efecto del precio, mientras que en los quintiles altos se compensa completamente.

Los modelos [2], [4] y [4a] estiman la probabilidad de compra solo para cuatro zonas metropolitanas (Gran Santiago, Gran Concepción, Gran Valparaíso y Antofagasta). La muestra es más pequeña. El precio es aquí de mayor relevancia y los demás factores económicos como el ingreso, las rentas y la bancarización tiene efectos también algo mayores. Es en estas zonas donde probablemente el precio de la vivienda incide más negativamente sobre la compra y es por eso que es donde la propiedad de viviendas más ha caído y el arriendo residencial ha aumentado.

Gráfico 1. PORCENTAJE DE JEFES DE HOGAR QUE FORMAN UNA PAREJA LEGAL. ACUMULADO POR GRUPOS ETARIOS



Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas Casen.

Este artículo busca explicar los factores que están detrás de la caída en la tasa de propiedad de vivienda. Sabemos que en la decisión compra/arriendo no inciden solo factores económicos, sino también otros, y los resultados de la estimación nos dan alguna luz del impacto que

tienen. Como señalamos más arriba, dependiendo de la etapa del ciclo de vida en que se encuentre un hogar, preferirá la compra o el arriendo según la transitoriedad de ese estado. La formación de una pareja más estable podría influir aquí y es lo que mide la variable 'pareja legal', que indica si el jefe de hogar está casado civilmente.²² Este hecho aumenta en 12 puntos porcentuales la probabilidad de compra y es muy robusto a todas las especificaciones. Esto es importante ya que la proporción de personas que forman una pareja legal ha cambiado en Chile significativamente en las últimas décadas. Si bien no es posible establecer la edad en la cual se forma la pareja legal, sí es posible calcular la proporción de jefes de hogar que la han formado por grupos de edad. Es lo que muestra el Gráfico 1. La proporción de hogares jóvenes (hasta 25 años) es 15 puntos porcentuales más baja en 2022 que en 2006 y sube más lento que como lo hacía en 2006. Los grupos de edad de menos de 35 años llegaban a un 40% de formación de pareja legal de 2006. Esa proporción se alcanza recién con los grupos de 40 años en 2017 y con 50-55 años en 2022. Escapa al alcance de este artículo el ahondar en las razones para la formación más tardía en la pareja legal, pero es posible constatar que la formación de una pareja legal y las consideraciones de estabilidad que impulsan la compra ocurren menos y más tarde hoy que en el pasado, reduciendo muy probablemente el interés por la compra, especialmente en los quintiles más altos de ingresos, ya que en ellos el efecto del precio se compensa por el acceso al crédito.

También la edad juega un papel importante y la probabilidad de compra sube fuertemente con ella. Los resultados indican un salto de casi 25% (varía algo según modelo) cuando el jefe de hogar supera los 40 años. La probabilidad sigue subiendo de manera importante hasta los 60-65 años.

Además de la formación de pareja legal y la edad, el ser o no inmigrante impacta fuertemente en la decisión de compra. Quienes vienen llegando al país muchas veces no quieren y con frecuencia tampoco pueden comprar. En el modelo con variables instrumentales, el ser migrante baja la probabilidad de compra en 20 puntos y si consideramos que muchos no tienen tampoco acceso al crédito, la probabilidad baja casi 20 puntos más, haciendo muy poco probable que puedan comprar.

²² En el caso de los Estados Unidos, Gyourko y Linneman (1996) señalan que este factor siempre ha sido relevante.

En 2022, los nacidos fuera de Chile (que no necesariamente son todos inmigrantes recientes) representaban un 25% de los arrendatarios.

Queremos explorar, ahora, en si hubiese consideraciones de entorno que puedan estar siendo relevantes en la decisión compra/arriendo. ¿Se prefiere arrendar para poder estar más cerca del lugar de trabajo o, en general, se sacrifica la ubicación para poder comprar? El modelo [2] indaga en el rol que los tiempos de traslado pueden estar jugando en la decisión compra/arriendo. El modelo usa el tiempo indicado en la encuesta de traslado de los jefes de hogar. La variable es el logaritmo del tiempo en minutos del jefe del hogar (estimando con el tiempo promedio de todas las personas del hogar, el resultado es similar) que realiza el viaje al menos tres veces a la semana. La variable es significativa y muestra una elasticidad de entre 3% y 6%, dependiendo del modelo, y podría estar indicando que hay una preferencia por arriendo para moverse menos, aunque el efecto sea pequeño y confirma lo que plantean como hipótesis Brain, Mora y Sabatini (2014).

Un último elemento que se busca indagar es la relación entre la decisión compra/arriendo y la segregación urbana. Chile tiene en general altos niveles de segregación urbana, especialmente en las zonas metropolitanas, lo que ha sido ampliamente estudiado. ¿Es posible que el arriendo ayude a subsanar la segregación? Dos preguntas deben responderse aquí: ¿están las viviendas en arriendo en zonas menos segregadas que las viviendas en propiedad? Y, si fuese el caso, ¿es esta una razón por la cual algunos hogares prefieren el arriendo? Para responder a la primera pregunta, agregamos una variable que mida el nivel de segregación de la comuna y también para observar si incide en la decisión compra/arriendo. Usamos como *proxy* de segregación la proporción de viviendas compradas con subsidio en la comuna. Sabemos que los subsidios habitacionales se concentran fuertemente en algunas comunas y que en otras prácticamente no los hay, por lo cual esta proporción podría ser indicativa al respecto.²³ Los modelos [5] y [5a] incluyen esta variable. Ella es significativa y su coeficiente es relativamente alto. La proporción de viviendas con subsidio en la comuna varía entre 0 y 0,8 con una media en 0,29 y una desviación estándar de 0,12, por lo que su efecto en la probabilidad de compra

²³ Reyes (2014) lo considera así y lo usa como instrumento de segregación en su trabajo sobre delincuencia y segregación. Cabe señalar aquí también el trabajo de Grandón y Astaburuaga (2017).

es relevante pero cuantitativamente menor, toda vez que sus variaciones no son muy grandes. Un aumento de la proporción de viviendas con subsidio en 10 puntos porcentuales aumenta entre 3% y 4% la probabilidad de compra. La compra, por lo tanto, es más probable (y consiguientemente el arriendo menos) en comunas con más subsidios y entonces más segregadas. Si consideramos las comunas en que el 40% o más de las viviendas fueron compradas con subsidio (más o menos una desviación estándar de la media), observaremos que solo el 13% de las viviendas en arriendo están en ellas. Esto obedece en parte a que las viviendas con subsidio no pueden ser arrendadas (durante un tiempo) y que probablemente los inversionistas que compran viviendas para arrendar prefieren hacerlo en aquellas zonas urbanas menos segregadas. Las viviendas en arriendo están en este sentido y si aceptamos el *proxy* como indicativo de segregación, están más integradas. Una de las líneas de trabajo respecto de la irrupción de este nuevo mercado de arriendo residencial tiene que ver con la idea de que la inversión en estas viviendas para arriendo ocurre en zonas más bien centrales y produce una suerte de 'gentrificación' de esos lugares.²⁴ Si bien esto produce viviendas más caras (lo que se aborda en la sección 2), son ellas al mismo tiempo menos segregadas.

La segunda pregunta es más difícil de responder: ¿se arrienda por opción en lugares menos segregados? ¿Hay hogares que, pudiendo comprar en lugares más segregados, prefieren arrendar en lugares menos segregados o más integrados? Brain, Mora y Sabatini (2014) plantean que el arriendo puede ser un vehículo de integración urbana en el contexto de una política habitacional que ha potenciado la construcción de viviendas en zonas urbanas periféricas, especialmente en el caso del Gran Santiago. La evidencia que aquí se contiene no permite mostrar que hay una decisión en favor del arriendo en el caso de los hogares de los quintiles de ingreso bajo. En el caso de los hogares de más altos ingresos, en los quintiles de ingreso IV y V, es muy probable que haya una opción. Estos son hogares que, en general, tienen acceso a crédito, niveles de ingreso más altos y por lo tanto pueden comprar.

El principal elemento que nos falta por considerar es el acceso al subsidio. Este ha sido históricamente clave para comprar una vivienda. ¿Faltan hoy subsidios para comprar? Lo aborda la siguiente subsección.

²⁴ Véase por ejemplo en esta línea el trabajo de Herrera y Lopez-Morales (2021).

Insuficiencia de la política habitacional

Señalamos más arriba que la tasa de propiedad de vivienda ha disminuido y que la compra ocurre más tarde. Hemos señalado que factores económicos, sociales y también la migración han jugado aquí un papel. Sin embargo, ¿por qué no han sido capaces los subsidios para la vivienda de subsanar esto? ¿Ha habido hogares que quieren comprar y no pueden por falta de acceso al subsidio?

Tabla 3. EDAD DE COMPRA Y SUBSIDIOS

	% subsidio	Edad de compra	
		Sin subsidio	Con subsidio
Antes 1980	36%	30	30
1980 a 1989	50%	34	33
1990 a 1999	56%	39	36
2000 a 2011	53%	42	38
2011 a 2022	39%	47	43

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 2022.

La encuesta Casen pregunta por el año en que se compró la vivienda (en el caso de los compradores) y si esta fue comprada con ayuda de un subsidio habitacional. Con ese dato y usando la edad del jefe de hogar, es posible determinar qué porcentaje de hogares compró una vivienda con subsidio, cuándo y qué edad tenía el jefe de hogar cuando lo hizo. Es la información que contiene la Tabla 3. Entre 2011 y 2022, el 39% de los hogares que compraron, lo hicieron con ayuda de un subsidio habitacional. En la década anterior (2000 a 2011), este número era 53% y 56% entre 1990 a 1999. Es decir, en los últimos diez años el porcentaje de hogares que compraron con subsidio es casi 14 puntos menos que en las décadas anteriores. Es una caída muy significativa en la cobertura de los subsidios. La tabla muestra también cómo se ha venido retrasando la edad de compra, con o sin subsidio.

¿Se pagaron menos subsidios? El Minvu publica información respecto del número total de subsidios otorgados y pagados en cada año. Estos datos arrojan alguna luz de lo que puede estar pasando. Habitualmente, los subsidios otorgados son más que los que finalmente se pagan y se materializan en una nueva vivienda. Nos centraremos aquí en los

subsidios pagados por el Minvu. Entre 2000 y 2011 se pagaron 840.000 subsidios, tanto para sectores vulnerables como para sectores medios. Estos son casi 70.000 por año. Recordamos que en ese lapso los hogares crecieron en un millón (ver Tabla 1), por lo cual los subsidios representan un número muy significativo de la demanda adicional de viviendas. Entre 2012 y 2022, en cambio, se pagaron 660.000 subsidios (60.000 por año) y los hogares crecieron en dos millones (Tabla 1). Representan, entonces, el 33% del total de nuevos hogares contra el 84% de la década anterior. En este sentido, la política habitacional fue insuficiente para el rápido crecimiento que tuvieron los hogares en el país en la última década.

La disminución de los subsidios responde en parte a un cambio de estrategia del Minvu para poder mejorar los estándares de las viviendas sociales en cuanto a tamaño y calidad, y en parte también para compensar el alza en los precios de las viviendas (Razmilic 2017). Esto ha llevado a aumentar sustantivamente el monto promedio pagado por subsidio, a costa de reducir su número. En el año 2000, el subsidio promedio (combinando subsidios para grupos vulnerables y medios) ascendía a 142 UF, mientras que en 2022 llegó a 1.080 UF.

¿Qué concluimos hasta aquí? ¿Por qué ha caído tan significativamente la tasa de propiedad de vivienda? Hay un primer elemento económico y que tiene que ver con los precios de las viviendas, el ingreso y otras rentas de las familias, así como el acceso a crédito que juega un rol muy importante en la decisión compra/arriendo. Este efecto se exagera en las grandes zonas metropolitanas. Se ha mostrado también que estos efectos son diferentes para los hogares de ingresos altos y para los ingresos más bajos. En los ingresos más bajos, pareciera ser que el precio es el principal factor que impide la compra. Estos son los que hubiesen comprado con ayuda de subsidios, los que sin embargo no han sido suficientes dado el gran aumento en el número de hogares en la última década. Desde luego, también los migrantes son un grupo que explica el crecimiento del mercado de arriendo residencial y la menor tasa de propiedad de vivienda.

Sin embargo, se ha podido mostrar que hay otros factores que también están influyendo sobre la menor compra. Por un lado, la formación de pareja, legalmente constituida, incide de manera importante y muy robusta en la decisión de compra, y ella ocurre hoy menos y más tarde que en el pasado. Por último, hay también alguna evidencia de

que la preferencia por traslados más cortos y el acceso a barrios menos segregados explica parte del cambio hacia el arriendo. Estos factores han hecho crecer a casi dos millones los hogares que arriendan. ¿Cuán asequible es para ellos la vivienda? Es lo que aborda la siguiente sección.

2. Asequibilidad del arriendo

¿Qué es una vivienda asequible?

Este artículo busca entender las razones que explican la caída de la propiedad de vivienda y el cambio hacia el arriendo. Esta sección pone esta pregunta en el contexto más general de la discusión acerca de la asequibilidad de la vivienda. ¿Qué se entiende por una vivienda asequible?

Hay una extensa discusión en el ámbito de las ciencias sociales acerca de qué es una vivienda asequible, sin existir hoy una opinión única concordante al respecto.²⁵ La asequibilidad tiene que ver, por un lado, con la relación entre el costo de uso de una vivienda (independientemente de si se es propietario o arrendatario) y el ingreso del hogar que la usa. La asequibilidad de la vivienda guarda relación con el esfuerzo monetario del hogar para costearla. Es esperable que ese esfuerzo permita al hogar cubrir otras necesidades básicas como alimentación, vestuario, salud, etc. Dos formas han emergido en el tiempo para medir la asequibilidad entendida de esta manera: la proporción del ingreso dedicada a la vivienda (la llamada carga financiera que esta implica) y el ingreso residual que deja el costo de proveerla. La primera mide la asequibilidad en términos relativos; la segunda, en términos absolutos. La primera es una medida fácil de calcular y bastante usada en la discusión de políticas públicas. La segunda es menos frecuente, pero múltiples estudios la usan (véase Stone 2006; Thalmann 2003). Ambas formas de medir asequibilidad tienen problemas y ventajas en su uso. La carga financiera de la vivienda considera que esta cifra no debiera superar el 30%.²⁶ Los

²⁵ Existe una muy amplia literatura en torno a este tema. Un trabajo temprano es el de Linemann y Megbolugbe (1992); por su parte, Adabre, Chan y Darko (2021) hacen un *survey* cuantitativo de la literatura acerca del tema. De acuerdo a estos autores, Scopus registra casi 12.000 trabajos relacionados con la asequibilidad de vivienda entre 1998 y 2017. En los últimos años se publican más de 1.000 artículos científicos por año relacionados con diferentes aspectos de este tema.

²⁶ Esta es la definición que por ejemplo usa el Ministerio de Vivienda en Estados Unidos (Department of Housing and Urban Development o HUD).

problemas de esta medida son varios. Por un lado, un guarismo alto puede reflejar un precio de vivienda (más bien del dividendo) o de arriendo alto, o bien, un ingreso bajo. El alto precio puede tener que ver con la calidad de la vivienda, la cual es muy heterogénea, su ubicación y/o las preferencias de quien la ocupa.²⁷ Por otro lado, un cierto nivel bajo de ingresos del hogar refleja eventualmente un problema de pobreza que impide satisfacer adecuadamente necesidades básicas pero que no implica que la vivienda no sea asequible o, más bien, no es asequible para un hogar bajo un cierto umbral de ingresos. Un problema adicional de este indicador tiene que ver con la forma de medir el ingreso. Habitualmente se mide el ingreso monetario corriente. En el caso de la compra de una vivienda (y no necesariamente es así en el caso del arriendo), esta ocurre en previsión de la trayectoria de largo plazo del ingreso del hogar, del llamado ingreso permanente. Por lo cual, cargas financieras altas (o bajas) en un determinado momento del tiempo no necesariamente reflejan bien los ingresos con los que realmente un hogar está solventando el costo de su vivienda (ver Linneman y Megbolugbe 1992).

La segunda forma de medición es a través del llamado ingreso residual (ver especialmente Stone 2006; Hancock 1993). La medición de asequibilidad de vivienda como proporción entre el costo de esta y el ingreso del hogar que la ocupa puede ser confusa, en cuanto que, si el ingreso del hogar es muy bajo, el costo de la vivienda puede dejar poco espacio para cubrir otras necesidades. Adicionalmente debe considerarse el número de personas por hogar. Este enfoque busca determinar hasta qué punto la vivienda puede ser un inductor de pobreza.

Otra dificultad radica en las preferencias. ¿Cuán preferibles son ciertos atributos de la vivienda versus otros bienes o servicios que el hogar quiere consumir? Es posible pensar que ciertos hogares asignan más valor a viviendas más grandes, a casas con jardín, o bien, a viviendas de alto costo en centros urbanos, e incurren en un gasto alto en vivienda, al menos por algún tiempo, y reducen gastos en otros bienes y servicios. Por esta razón, Glaeser y Gyourko (2008) consideran que no es correcto combinar el costo de la vivienda con el ingreso de los hogares para determinar la asequibilidad de esta, ya que confunde la capacidad de producir

²⁷ Hay algunos esfuerzos por ajustar el gasto en vivienda a su calidad, ya que las medidas tradicionales (porcentaje de gasto en vivienda) sobreestimarían la asequibilidad. Véase Lerman y Reedar (1987).

ingresos con las preferencias por ciertas características de ella, ubicaciones y el funcionamiento del mercado habitacional, que explica su precio. Ellos plantean que la asequibilidad de la vivienda se da cuando su precio no se desvía excesivamente del costo de producirla (costo de construcción más el costo del suelo). Si el mercado de producción de nuevas viviendas es competitivo, los precios de las viviendas se acercarán a los costos de producirla más la ganancia del desarrollador. Distorsiones en ese mercado que desvían los precios de sus costos de producción harían la vivienda menos asequible.

¿Implica la vivienda asequible asegurar el acceso a una forma específica de tenencia, particularmente a la propiedad? ¿Debería considerarse el acceso a la propiedad de vivienda como un criterio de asequibilidad? Esto es algo debatido y, si bien muchos hogares tienen una marcada preferencia por la propiedad y el sueño de la vivienda propia sigue siendo algo importante, no lo es tanto en el ámbito de la discusión de políticas públicas. Países como Estados Unidos o Chile, que muestran altas tasas de propiedad de vivienda y donde parte de las políticas de fomento de la vivienda apuntan a hacer propietarios, el acceso a la vivienda propia es considerado como parte de la asequibilidad.²⁸ La vivienda es asequible en cuanto asequible como vivienda propia.

La vivienda está siempre en una ubicación específica de la ciudad que permite acceder al mercado laboral, a oportunidades de educación, esparcimiento y a un vecindario que afecta la calidad de vida de las familias. Asequibilidad de vivienda implica no solo asegurar el techo, sino una ubicación y su entorno.²⁹ Si bien en principio las fuerzas de mercado llevan a que los precios del suelo y las viviendas compensen por la distancia al centro urbano y no haya incentivos para moverse, soluciones de mercado en la asignación de viviendas y suelo urbano tienden a se-

²⁸ Véase Glaeser (2011) respecto del sesgo de la política habitacional (federal) en Estados Unidos hacia la vivienda propia y sus efectos. También Rohe (2017) plantea en esta misma línea las ventajas de promover la propiedad como una forma de vivienda asequible.

²⁹ Así ha sido vista la aplicación del Artículo 11 (vivienda adecuada) del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de 1967. Véase el Comentario General N° 4 del Committee on Economic, Social and Cultural Rights de 1991. Disponible en: <https://shorturl.at/uzEX7> o bien https://conf-dts1.unog.ch/1%20spa/tradutek/derechos_hum_base/cescr/00_1_obs_grales_cte%20dchos%20ec%20soc%20cult.html [28 de octubre 2023]. Y también el análisis que hace Gil (2019). Adicionalmente, el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 11 considera la asequibilidad de vivienda, incluyendo no solo el techo sino también el acceso al entorno urbano o periurbano. Disponible en: <https://www.pactomundial.org/ods/11-ciudades-y-comunidades-sostenibles/> [28 de octubre 2023].

gregar a los hogares de menores ingresos.³⁰ Al mismo tiempo, existen externalidades positivas y negativas que exacerban la segregación por ingresos y grupos vulnerables se agrupan en vecindarios que, no siempre pero a menudo, presentan problemas de delincuencia,³¹ baja calidad de vida y eventualmente conectividad. Asequibilidad implica entonces acceso a entornos urbanos que beneficien a quienes viven en ellos.

Las ideas planteadas en las líneas anteriores conforman un marco conceptual que permite evaluar si la vivienda en Chile se ha vuelto menos asequible. Con lo discutido en la sección 1 podemos señalar que una parte del problema asequibilidad tiene que ver con la dificultad para acceder a la propiedad. Además de eso consideramos en la siguiente subsección qué ha pasado con la asequibilidad en términos de la carga financiera, tanto de propietarios como de arrendatarios.

Carga financiera

Mostramos en esta sección cómo ha evolucionado la carga financiera de propietarios y arrendatarios como un indicador de la asequibilidad de la vivienda. Teniendo en cuenta las prevenciones hechas más arriba, la métrica es intuitiva y sencilla de calcular. Usamos para ello las encuestas Casen. Como indicador calculamos la proporción de hogares que enfrentan una carga financiera superior a 30%, que usualmente se considera como el valor máximo que una familia debiera gastar en vivienda. Usamos aquí las encuestas de los años 2009 (la primera con la que resulta posible calcular este indicador), 2013, 2017 y 2022, que es la última disponible.

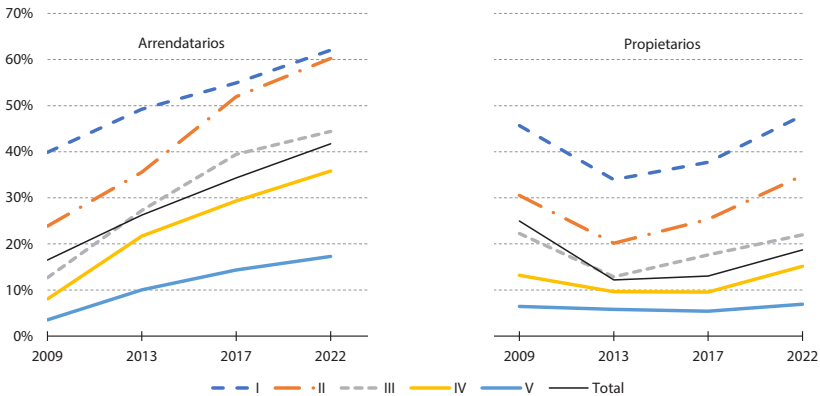
El Gráfico 2 muestra la proporción de hogares que tienen una carga financiera superior a 30% entre 2009 y 2022, según quintil de ingreso autónomo. Solo se consideran hogares en zonas urbanas y para todo el país. En el caso de los propietarios son considerados únicamente aquellos que están pagando un dividendo. La proporción de hogares con cargas financieras menores a 30% que arriendan era inferior a 20% en 2009 y está sobre el 40% en 2022. En general y para todos los quintiles de ingreso, la proporción de hogares que paga más del 30% de su ingreso

³⁰ Análisis desde el ángulo de la economía urbana se pueden encontrar en O'Sullivan (2012).

³¹ Véase por ejemplo aquí el trabajo de Reyes (2014) para el efecto de la segregación urbana sobre los índices de delincuencia para el caso de Chile.

en vivienda ha subido de manera importante. Se observa también una notoria diferencia según quintil de ingreso. Mientras que sobre el 60% de los hogares del primer quintil tenía una carga superior a este umbral en 2022, menos del 20% del quinto quintil estaba en la misma situación.³² En cambio, los propietarios enfrentan en mucho menor proporción cargas financieras superiores al 30% de su ingreso. Las cargas financieras bajan entre 2009 y 2013 y suben desde entonces, especialmente entre 2017 y 2022. También aquí hay diferencias por quintil de ingreso, pero en todos la métrica es inferior que la de los arrendatarios. A nivel nacional, la proporción de hogares propietarios que supera el umbral está bajo el 20% y supera el 40% para los arrendatarios. Visto desde este ángulo y con la métrica más usual para medir asequibilidad de vivienda, es posible concluir que la asequibilidad de vivienda es hoy menor para quienes arriendan que para quienes son dueños. Los altos precios de las viviendas y la falta de subsidios han forzado a muchas familias al arriendo y estas enfrentan, especialmente en los quintiles más bajos de ingreso, un alto costo desde el punto de vista de la carga financiera.

Gráfico 2. PROPORCIÓN DE HOGARES CON CARGAS FINANCIERAS SUPERIORES AL 30%



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas Casen.

¿Son los precios de arriendo muy altos? ¿Guardan estos precios relación con los costos necesarios para proveer la vivienda? Como se señaló

³² La alta carga financiera de los hogares arrendatarios ya la advierten Brain, Mora y Sabatini (2014) y más recientemente Link et al. (2019b).

más arriba, la asequibilidad de vivienda tiene que ver con el hecho de que su precio se desvíe sustancialmente de los costos de producirla y no necesariamente con los ingresos de quien la ocupa. Intentamos determinar ahora algún punto de comparación que permita responder a esta pregunta.

Procederemos para esto de la siguiente manera: calculamos primero valores comparables para los precios de las viviendas en arriendo que las familias están pagando y, segundo, establecemos algunos parámetros de comparación. Analizamos este punto desde una lógica económica. Esto es algo controvertido y diversos autores han planteado que la provisión de vivienda debiera salir de esta lógica (ver Vergara-Perucich y Aguirre 2019; Hidalgo Dattweiler et al. 2022).

Tabla 4. COSTO DE LA VIVIENDA POR METRO CUADRADO SEGÚN ENCUESTAS CASEN

	Casen 2009 (UF/m ² /mes)			Casen 2022 (UF/m ² /mes)			Variación 2009-2022			
	Arriendo	Dividendo	Subsidio	Arriendo	p hedon	Dividendo	Subsidio	Arriendo	Dividendo	Subsidio
I	0,06	0,08	0,06	0,13	0,15	0,11	0,08	115%	38%	25%
II	0,07	0,09	0,06	0,14	0,14	0,10	0,08	112%	20%	27%
III	0,07	0,09	0,07	0,15	0,15	0,12	0,09	108%	33%	32%
IV	0,08	0,11	0,08	0,16	0,16	0,13	0,10	95%	24%	27%
V	0,11	0,14	0,12	0,19	0,17	0,17	0,13	79%	26%	11%
Total	0,07	0,11	0,07	0,16	0,16	0,15	0,10	116%	36%	43%
< 30 m ²	0,09	0,15	0,11	0,17	0,20	0,24	0,15	100%	64%	41%
30 a 40 m ²	0,09	0,16	0,08	0,17	0,20	0,22	0,15	95%	39%	88%
41 a 60 m ²	0,08	0,12	0,07	0,14	0,16	0,17	0,10	87%	46%	43%
61 a 100 m ²	0,06	0,10	0,05	0,11	0,12	0,13	0,08	84%	25%	57%
101 a 150 m ²	0,06	0,10	0,05	0,10	0,11	0,11	0,08	72%	6%	67%
> 150 m ²	0,07	0,11	0,05	0,10	0,11	0,11	0,07	49%	3%	37%
IPV		102			213				108%	

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas Casen.

¿Cuál es el precio que se está pagando por el arriendo? Nuevamente acudimos aquí a las encuestas Casen. La dificultad para establecer valores comparables es la heterogeneidad de las propiedades. Una manera sencilla de soslayar esto es calcular el precio por metro cuadrado de la vivienda. Con las preguntas de la encuesta estimamos esos valores y los comparamos con los dividendos por metro cuadrado y cómo han evolucionado en el tiempo. Los valores están llevados a unidades de fomento (UF). Es la información que contiene la Tabla 4. Esta tabla contiene infor-

mación de arriendos y dividendos para quienes compran con y sin subsidio para los distintos quintiles de ingreso y tamaños de propiedades (en propiedades más pequeñas los valores por metro cuadrado suelen ser más altos). Las columnas del bloque derecho de la tabla muestran los cambios entre 2009 y 2022.

Si bien las alzas aquí no son parejas, a nivel global los precios de arriendo por metro cuadrado se han duplicado entre 2009 y 2022, más o menos en línea con el Índice de Precios de Vivienda (IPV) que calcula el Banco Central de Chile, reportándose en la última fila de la tabla. Se observa una heterogeneidad importante según quintil de ingreso y tamaño de las propiedades. En efecto, el arriendo por metro cuadrado que pagan los hogares en Chile era de 0,07 UF/m² en 2009 y sube a 0,16 UF/m² en 2022. Los precios de arriendo por metro cuadrado se han duplicado para las unidades pequeñas (menos de 40 m²), pero no así para las más grandes. También los dividendos que pagan los propietarios subieron desde 0,11 a 0,15 UF/m² en el caso de las viviendas que no tienen subsidio, bastante menos en términos porcentuales. Estos se ven probablemente compensados por la sostenida baja en las tasas de interés. Las viviendas con subsidio muestran un alza de 43% de los dividendos de 0,07 a 0,10 UF/m². Un hogar del primer quintil de ingreso en una vivienda con subsidio paga 40% menos que un hogar que arrienda del mismo quintil. Esta comparación es sin duda limitada debido a las diferencias entre las viviendas y sus ubicaciones, pero permite mostrar que particularmente para quienes podrían haber comprado con un subsidio, la vivienda arrendada es muy cara. La diferencia en cambio entre el dividendo sin subsidio y el arriendo es notoriamente menor.

¿Son estos valores muy altos? La encuesta Casen pregunta por el arriendo que se paga en el vecindario por viviendas similares, independientemente de si el hogar es dueño o arrienda su vivienda. Estos valores son una suerte de precio de mercado para las propiedades. Es un valor percibido por el encuestado y autorreportado. Así y todo, este valor nos permite hacer una regresión hedónica para toda la muestra, es decir, relacionar ese valor con los atributos de la vivienda: tamaño, calidad y algunos atributos de su ubicación. Esta regresión (no reportada) explica el 45% de la varianza de los precios y es similar a la que usamos en la

sección 2.³³ Con ella predecimos un valor de arriendo para cada vivienda (un arriendo hipotético) y calculamos nuevamente un precio por metro cuadrado. Estos valores se incluyeron para 2022 en la columna precio hedónico, también expresados como UF/m². Como puede apreciarse, difieren poco respecto de los valores que pagan los hogares que arriendan. Lo que nos muestra esto es que, en general, los precios de arriendo que se están pagando son precios de mercado. El anexo muestra con datos de la Región Metropolitana que la rentabilidad del arriendo residencial guarda una estrecha relación con las tasas de interés del mercado financiero chileno y no parecen en este sentido fuera de mercado.

La caída en la tasa de propiedad de vivienda, cuyas causas hemos analizado en la sección anterior, ha ocurrido en un contexto en el que la política habitacional casi no ayuda a quienes arriendan. Los arrendatarios en los quintiles más bajos de ingreso enfrentan por tanto un costo por metro cuadrado de vivienda, que no es mucho más alto que aquellos hogares que compraron sin subsidio pero que es casi el doble del que pagan los hogares de los mismos quintiles que compraron con subsidio. El alza en los precios de las viviendas ha impactado tanto a compradores como arrendatarios. Sin embargo, los primeros cuentan con subsidios con los que los segundos casi no cuentan, produciendo diferencias muy importantes en la carga financiera de unos y otros. ¿Podría pensarse aquí en un cambio en la política habitacional? Es lo que discute la siguiente sección.

3. La promoción del arriendo

A partir de los resultados obtenidos hasta aquí es posible discutir algunos elementos de la actual política habitacional. Por un lado, son los propietarios quienes enfrentan una menor carga financiera, una vez que logran dar el salto a la propiedad, por lo que parece importante mantener el esfuerzo de política pública para acceder a ella. Existen varias iniciativas ya encaminadas que apuntan en esta dirección: provisión de suelo urbano por parte del Estado para la construcción de viviendas

³³ La regresión usa el logaritmo del precio de arriendo por viviendas similares como variable dependiente y un conjunto de variables que incluyen tamaño, recintos (número de baños y dormitorios), si está en una zona urbana o rural, tamaño de la comuna en población, tipología de la vivienda, entre otros, y controla además por región del país.

sociales,³⁴ incentivos o exigencias de incorporación de viviendas sociales en proyectos privados (la ya aprobada Ley de Integración Social, Ley 21.450, apunta en esta dirección) y desde luego mantener los programas de subsidio, especialmente para los sectores vulnerables, como existen hasta ahora. Por otro lado, el shock migratorio que afectó nuestro país en la última década con un ingreso de más un millón de personas se está disipando y la población y los hogares aumentarán menos en los próximos diez a quince años.³⁵ Esto quitará presión a la política habitacional y de mantenerse los volúmenes de subsidios del pasado estos cubrirán a una proporción mayor de los nuevos hogares.

Chile tiene una amplia experiencia en la promoción de la vivienda en propiedad, pero menos, en cambio, en la vivienda para arriendo. Son varias las razones que sugieren avanzar en políticas públicas orientadas al arriendo. Por un lado y como se ha mostrado aquí, este tiene un componente de preferencia debido al cambio en la dinámica de formación de hogares en Chile. En segundo lugar, el arriendo beneficia la movilidad laboral (Dohmen 2005) y, por último, podría ser utilizado para lograr una mayor integración urbana, dependiendo de dónde quiere promoverse. Como se ha mostrado, aquí hay un acceso desigual al mercado de arriendo y son los hogares de los quintiles altos de ingreso los que más frecuentemente arriendan. Brain, Mora y Sabatini (2014) plantean que este puede ser efectivamente un camino, pero que no puede llevarse a cabo únicamente a través de subsidios a la demanda. Hasta ahora, el esfuerzo ha sido a través del DS 52 y ha sido muy lento. Gilbert (2016) destaca la importancia del mercado de arriendo en muchos países y la reticencia de estos para avanzar en políticas para su fomento.

³⁴ El Estado cuenta con un sinnúmero de paños que permanecen eriazos y que podrían usarse para la construcción de viviendas sociales y/o de integración social, según donde se encuentren. El Consejo Nacional de Desarrollo Urbano y Rural (CNDU) presentó en 2015 un extenso informe con una serie de medidas que apuntaban a una política de suelo para la integración social urbana. Probablemente, la descoordinación entre órganos del Estado no ha favorecido para que esto, sobre lo cual hay cierto consenso, pueda avanzar más rápidamente. Aquí es pensable también que las viviendas que se construyan en suelo público permanezcan en propiedad fiscal y puedan usarse para arriendo a hogares vulnerables. El Minvu trabaja actualmente en proyectos piloto en esta línea. Disponible en: https://cndu.gob.cl/wp-content/uploads/2015/05/Documento_Final_Propuesta-de-Poli%CC%81ticas_Suelo_para_Integracio%CC%81n_Social_CNDU_Mayo_2015.pdf [28 de octubre 2023].

³⁵ Véase aquí la proyección de población del INE. Disponible en: <https://www.ine.gob.cl/estadisticas/sociales/demografia-y-vitales/proyecciones-de-poblacion> [28 de octubre 2023].

Cabe señalar también que, si bien el subsidio al arriendo es probablemente una de las formas más fáciles y hasta cierto punto menos costosas de facilitar el acceso a la vivienda de muchas familias, tiene dos grandes problemas. El primero de ellos tiene que ver con el hecho de que estos subsidios presionan al alza los precios de arriendo, beneficiando finalmente a los dueños de las propiedades (ver Susin 2002; Salvi del Pero, Willem y Valérie 2016, 47). Lo segundo, y tal vez más gravitante, es el hecho de que no fomenta ni el ahorro ni la formación de patrimonio de los hogares beneficiarios, llevando a una notoria concentración (y desigualdad) de la propiedad de vivienda. Si consideramos el fomento y el subsidio a la propiedad de vivienda no solo como una política pública para lograr que las familias puedan acceder a la vivienda sino también como un mecanismo de ahorro y acumulación de capital para su vejez, el subsidio al arriendo no parece necesariamente la mejor alternativa. Hay beneficios adicionales importantes de los subsidios a la vivienda propia, más allá de resolver un problema habitacional.

En el caso de Chile, el subsidio al arriendo existe desde 2014 a través del programa DS 52 del Minvu. La tasa de aplicación de los subsidios adjudicados llega a 43% (en el caso de la Región Metropolitana esta cifra es de 26%). Entre 2014 y 2022 se entregaron algo más de 74.000 subsidios y se pagaron 31.000 (4.000 por año), un número bajo dada la magnitud del problema y en comparación con otros subsidios que paga el Minvu.³⁶ El subsidio DS 52 alcanza las 170 UF por hogar que se pagan en montos mensuales de 4,9 UF y por no más de tres años continuados, pero puede pagarse también en forma discontinuada por hasta 8 años. El subsidio paga 3 UF adicionales por mes por persona sobre los tres integrantes por hogar. Exige además que el monto de arriendo no pueda superar las 11 o hasta 13 UF según región. En el pasado, los beneficiarios no encontraban viviendas en arriendo por valores inferiores o hasta el tope exigido. El actual tope fue introducido en 2021. Hasta 2015, el tope era de 8,6 UF (el subsidio era de 3,2 UF/mes) y subió luego a entre 10 y 12 UF, según región. Existe además un programa especial de subsidio para adultos mayores vulnerables que cubre hasta el 90% del monto

³⁶ También Soto (2019) y Bogolasky, López y Mora (2021) señalan que este programa ha sido poco exitoso. Trivelli (2016) analiza detalladamente el problema del descalce entre los topes en los valores de arriendo y el subsidio. Para la información de subsidios otorgados y pagados, véase el Centro de Estudios de Ciudad y Territorio del Minvu. Disponible en: <https://centrodeestudios.minvu.gob.cl/> [28 de octubre 2023].

del arriendo sin límite de tiempo de subsidio. De acuerdo a información brindada al autor por Portal Inmobiliario en la Región Metropolitana, los precios de arriendo en las comunas del centro o suroriente se mueven en torno a los 0,25 UF/m², lo que implica un arriendo de 12,5 UF para una vivienda de 50 m². El actual límite podría por tanto ayudar en este sentido, pero es necesario esperar su aplicación. En 2021 se pagaron apenas algo más de 5.000 subsidios y 1.400 en 2022, según información del Minvu.³⁷ No parece por tanto estar teniendo un gran impacto. Un segundo problema que ha tenido este subsidio en su aplicación es la poca aceptación entre los arrendadores que muestran poco interés en arrendar a hogares receptores de subsidios (Bogolasky, López y Mora 2021). Desde el Minvu se ha trabajado en agilizar el pago del subsidio para subsanar esta reticencia. Por último, también se ha constatado un desconocimiento entre los potenciales receptores de las características del subsidio. La aplicación del subsidio requiere un esfuerzo de coordinación entre la oferta y la demanda que desde el Estado no se ha podido hacer. Iniciativas como la Fundación Alcanzable³⁸ buscan resolver este problema de coordinación.

Otro camino, también seguido por varios países especialmente en Europa, es la construcción de un parque de vivienda pública, es decir, la inversión del Estado en viviendas, las cuales pueden ser arrendadas a valores asequibles a aquellos hogares que las necesitan. Este camino lleva a una coexistencia de dos mercados de viviendas: uno del Estado que difícilmente será muy grande y que opera con una lógica distributiva, asistencial y política, y uno privado que opera con lógicas de mercado. Tampoco esta política ayuda necesariamente al ahorro y la formación de patrimonio por parte de los hogares beneficiarios. No tiene, sin embargo, el efecto distorsionador de precio del subsidio al arriendo. La experiencia alemana con este tipo de sistemas es que una vez que ciertos hogares acceden a la vivienda pública, difícilmente salen de ella. A mediados de la década de 1990, el 40% de los hogares que ocupaba viviendas que habían sido construidas con subsidios para hogares vulnerables, estaban ocupadas por hogares que ya no lo eran. No resulta fácil sacarlos de esas viviendas por la lógica política que impera en los mercados de vivienda

³⁷ Disponible en: <https://centrodeestudios.minvu.gob.cl/> [28 de octubre 2023].

³⁸ Disponible en: <https://www.alcanzable.cl/> [28 de octubre 2023].

pública.³⁹ Un ejemplo de proyectos de este tipo en el caso de Chile, es el desarrollado por la Municipalidad de Recoleta. Este consistió en un edificio de 38 departamentos que se arriendan usando el DS 52 más un copago que depende del ingreso de las familias. Otra iniciativa similar es el proyecto piloto que el Minvu ha impulsado en el barrio El Almendral de Valparaíso.⁴⁰ Aquí el modelo es distinto, ya que el Minvu licitó la construcción y operación de 210 unidades para arriendo. Desde un punto de vista de lograr una mayor integración, este tipo de iniciativas son probablemente mejores, pero al mismo tiempo difíciles de escalar muy masivamente. La política habitacional tiene aquí un desafío si quiere que sus políticas de arriendo lleguen a tener algún día la efectividad que han tenido las de promoción de la propiedad.

4. Conclusiones

La vivienda en Chile es hoy casi tres veces más cara que lo que era hace veinte años, haciéndose para muchos hogares difícil de comprar. Los subsidios habitacionales que en el pasado ayudaban a una parte muy significativa de los nuevos hogares a comprar, no han sido suficientes y han forzado a muchos al arriendo, especialmente en las zonas metropolitanas. Esto explica una parte de la fuerte caída en la tasa de propiedad de vivienda. Pero detrás de la caída en la tasa de propiedad de vivienda hay otros factores también. Aquí se pudo mostrar que elementos como la formación de pareja ocurre hoy menos y más tarde, restando el interés por la compra. Hay alguna evidencia de que el arriendo podría estar siendo preferido también para moverse menos en las ciudades y para vivir en mejores entornos, de menor segregación. Se suma a lo anterior el alto número de hogares inmigrantes que llegó al país, los cuales mayoritariamente arriendan.

La oferta de viviendas para arriendo ha sido exclusivamente privada y, si bien los precios de arriendo no parecen excesivamente altos debido a los precios de las viviendas y las condiciones financieras, son difíciles

³⁹ Véase, por ejemplo, el trabajo de Li, Stehlik y Yi (2019) y la literatura ahí citada. Existe una amplia discusión respecto de las dificultades para que beneficiarios de vivienda social pública salgan de las viviendas cuando dejan de ser vulnerables. Véase también aquí el trabajo de Hungerford (1996).

⁴⁰ Véase <https://www.gob.cl/noticias/ministerio-de-vivienda-y-urbanismo-presento-plan-para-revitalizar-seis-barrios-historicos-del-pais/> [28 de octubre 2023].

de pagar para muchas familias. La comparación es especialmente desfavorable con el costo de la vivienda de subsidio, el cual casi solo existe para la compra. La carga financiera de los hogares arrendatarios ha subido notoriamente en los últimos años, no así la de quienes compran (muchas veces con subsidio). Parece razonable, por tanto, avanzar más rápidamente hacia instrumentos de la política habitacional que consideren el arriendo residencial.

Bibliografía

- Aalbers, M.B. 2016. *The Financialization of Housing: A Political Economy Approach*. London: Routledge.
- Adabre, M.A., Chan, A.P.C. y Darko, A. 2021. A Scientometric Analysis of the Housing Affordability Literature. *Journal of Housing and the Built Environment* 36, 1501-1533. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10901-021-09825-0>.
- Agostini, C. 2010. Pobreza, desigualdad y segregación en la Región Metropolitana. *Estudios Públicos* 117, 219-268. Disponible en: <https://www.estudiospublicos.cl/index.php/cep/article/view/413> [27 de octubre 2023].
- Artle, R. y Varaiya, P. 1978. Life Cycle Consumption and Homeownership. *Journal of Economic Theory* 18, 38-58. DOI: [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(78\)90041-8](https://doi.org/10.1016/0022-0531(78)90041-8).
- Ben-Sharar, D. 2007. Tenure Choice in the Housing Market. Psychological Versus Economic Factors. *Environment and Behavior* 39(6), 841-858. DOI: <https://doi.org/10.1177/0013916506297829>.
- Bogardus, R. 2014. Believing in Homeownership: Behavioral Drivers of Housing Tenure Decisions. W14-3, Joint Center for Housing Studies, Harvard University.
- Bogolasky, F., López, R. y Mora, P. 2021. Crisis de acceso a la vivienda y mecanismos de promoción del arriendo en Chile: tendencias y desafíos para la consolidación de una política de arriendo. *Revista de Trabajo Social* 95, 129-137. DOI: <https://doi.org/10.7764/rts.95.5.129-137>.
- Brain, I., Mora, P. y Sabatini, F. 2014. El alquiler en una política habitacional dinámica en Chile. Busco casa en arriendo: promover el alquiler tiene sentido. Inter-American Development Bank. Disponible en: <https://publications.iadb.org/es/busco-casa-en-arriendo-promover-el-alquiler-tiene-sentido> [28 de octubre 23].
- Caldera Sánchez, A. 2012. Building Blocks for a Better Functioning Housing Market in Chile. OECD Economics Department Working Papers 943, OECD Publishing. DOI: <https://doi.org/10.1787/5k9fj3hgsvh-en>.
- Casen varios años. Encuesta Casen. Santiago: Ministerio de Desarrollo Social y Familia.
- Celhay, P.A. y Gil, D. 2020. The Function and Credibility of Urban Slums: Evidence on Informal Settlements and Affordable Housing in Chile. *Cities* 99. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cities.2020.102605>.
- Contreras, Y., Neville, L. y González, R. 2019. In-Formality in Access to Housing for Latin American Migrants: A Case Study of an Intermediate Chilean City. *International Journal of Housing Policy* 19(3), 411-435. DOI: <https://doi.org/10.1080/19491247.2019.1627841>.
- Contreras, Y. y Seguel, B. 2022. Territorio informal. Una nueva lectura del acceso a la vivienda y al suelo en Chile. *Revista de Geografía Norte Grande* 81, 113-136. DOI: <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022022000100113>.

- Deficit Cero 2022. Estimación y caracterización del déficit habitacional en Chile 2022. Abril. Disponible en: https://deficitcero.cl/uploads/biblioteca/Minuta_EstimaciondelDeficit.pdf [28 de octubre 2023].
- Delgado, V. 2021. Financiarización de la vivienda y de la (re)producción del espacio urbano. *Revista INVI* 36(103), 1-18. DOI: <https://revistainvi.uchile.cl/index.php/INVI/article/view/65203>.
- Dohmen, T.J. 2005. Housing, Mobility and Unemployment. *Regional Science and Urban Economics* 35(3), 305-325. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2004.04.001>.
- Fontaine, A. y Urzúa, S. 2014. *Educación con patines*. Santiago: Ediciones El Mercurio.
- Friedman, M. 1957. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fu, K. 2014. A Review on Housing Tenure Choice (351–360). En Wang, J., Ding, Z., Zou, L. y Zuo, J. (eds.), *Proceedings of the 17th International Symposium on Advancement of Construction Management and Real Estate*. London: Springer. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-642-35548-6_35.
- Gil, D. 2019. Law and Inclusive Urban Development: Lessons from Chile's Enabling Markets Housing Policy Regime. *The American Journal of Comparative Law* 67(3), 587-636. DOI: <https://doi.org/10.1093/ajcl/avz026>.
- Gilbert, A. 2016. Rental Housing: The International Experience. *Habitat International* 54, 173-181. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2015.11.025>.
- Glaeser, E. 2011. Rethinking the Federal Bias toward Homeownership. *Cityscape: A Journal of Policy Development and Research* 13(2), 5-37. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1914468>.
- Glaeser, E. y Gyourko, J. 2008. How Do We Know When Housing Is 'Affordable'? Rethinking Federal Housing Policy 2008 (92-96). En Mueller, E. y Tighe, R. (eds.), *The Affordable Housing Reader*. London: Routledge.
- Goodman, A. 1988. An Econometric Model of Housing Price, Permanent Income, Tenure Choice, and Housing Demand. *Journal of Urban Economics* 23, 327-353. DOI: [https://doi.org/10.1016/0094-1190\(88\)90022-8](https://doi.org/10.1016/0094-1190(88)90022-8).
- Goodman, A. y Kawai, M. 1982. Permanent Income, Hedonic Prices, and Demand for Housing: New Evidence. *Journal of Urban Economics* 12, 214-237. DOI: [https://doi.org/10.1016/0094-1190\(82\)90016-X](https://doi.org/10.1016/0094-1190(82)90016-X).
- Grandon, M. y Astaburuaga, J. 2017. Vivienda Social (525-539). En Simian, J.M. y Niklitschek, V. (eds.), *La industria inmobiliaria en Chile. Evolución, desafíos y mejores prácticas*. Santiago: Pearson.
- Gyourko, J. y Linnemann, P. 1996. The Changing Influences of Education, Income, Family Structure, and Race on Homeownership by Age Over Time. *Journal of Housing Research* 8, 1-25.
- Hancock, K.E. 1993. 'Can Pay? Won't Pay?' or Economic Principles of 'Affordability'. *Urban Studies* 30(1), 127-145. DOI: <https://doi.org/10.1080/00420989320080081>.
- Haurin, D.R. y Gil, H.L. 2002. The Impact of Transaction Costs and the Expected Length of Stay on Homeownership. *Journal of Urban Economics* 51, 563-584. DOI: <https://doi.org/10.1006/juec.2001.2258>.
- Henderson, J.V. y Ionnides, Y. 1983. A Model of Housing Tenure Choice. *American Economic Review* 73, 98-113.
- Henoch, P. 2022. Calculando el déficit habitacional. Serie Informe Social 195, Libertad y Desarrollo.
- Herrera Castillo, N. y López Morales, E. 2021. Inversionistas de vivienda en el Gran Santiago: una nueva ola de negocio inmobiliario. Mimeo, Universidad de Chile.

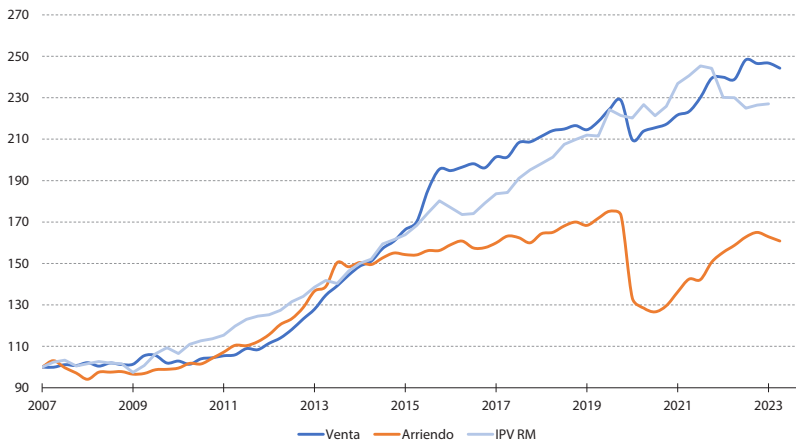
- Hidalgo Dattwyler, R., Vergara Constela, C.D., Gutiérrez Aguilera, D., Capetillo Constela, C. y Alvarado Peterson, V. 2022. Su casa, su deuda. La política de vivienda chilena entre la financiarización, la subsidiariedad y la integración social. *Revista INVI* 37(105), 1-44. DOI: <https://doi.org/10.5354/0718-8358.2022.63809>.
- Hungerford, T.L. 1996. The Dynamics of Housing Assistance Spells. *Journal of Urban Economics* 39(2), 193-208. DOI: <https://doi.org/10.1006/juec.1996.0010>.
- Jaffee, D. y Russel, T. 1976. Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing. *Quarterly Journal of Economics* 90, 651-666. DOI: <https://doi.org/10.2307/1885327>.
- Lee, S.W. y Myers, D. 2003. Local Housing-Market Effects on Tenure Choice. *Journal of Housing and the Built Environment* 18, 129-157. DOI: <https://doi.org/10.1023/A:1023982712210>.
- Lerman, D.L. y Reeder, W.J. 1987. The Affordability of Adequate Housing. *Real Estate Economics* 15(4), 389-404. DOI: <https://doi.org/10.1111/1540-6229.00439>.
- Li, J., Stehlik, M. y Yi, W. 2019. Assessment of Barriers to Public Rental Housing Exits: Evidence from Tenants in Beijing, China. *Cities* 87, 153-165. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cities.2018.09.019>.
- Link, F., Marin-Toro, A. y Valenzuela, F. 2019a. Diagnóstico y propuestas para un sistema integral de vivienda en arriendo con interés social. *Temas de la Agenda Pública* 14(114), 3-18.
- Link, F., Marin-Toro, A. y Valenzuela, F. 2019b. Geografías del arriendo en Santiago de Chile. De la vulnerabilidad residencial a la seguridad de tenencia. *Economía, Sociedad y Territorio* 19(21), 507-542. DOI: <https://doi.org/10.22136/est20191355>.
- Linneman, P.D. y Megbolugbe, I.F. 1992. Housing Affordability: Myth or Reality? *Urban Studies* 29(3-4), 369-392. DOI: <https://doi.org/10.1080/00420989220080491>.
- López-Morales, E. 2016. Gentrification in Santiago, Chile: A Property-Led Process of Dispossession and Exclusion. *Urban Geography* 37(8), 1109-1131. DOI: <https://doi.org/10.1080/02723638.2016.1149311>.
- Mattos, C.A. de 2016. Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana. *Sociologías* 18, 24-52. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/15174522-018004202>.
- O'Sullivan, A. 2012. *Urban Economics*. Chicago, IL: Irwin.
- Painter, G. 2000. Tenure Choice with Sample Selection: Differences among Alternative Samples. *Journal of Housing Economics* 9(3), 197-213. DOI: <https://doi.org/10.1006/jhec.2000.0266>.
- Razmilic, S. 2017. Política habitacional (135-167). En Simian, J.M. y Niklitschek, V. (eds.), *La industria inmobiliaria en Chile. Evolución, desafíos y mejores prácticas*. Santiago: Pearson.
- Razmilic, S. 2019. Inmigración, vivienda y territorio (101-148). En Aninat, I. y Vergara, R. (eds.), *Inmigración en Chile*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
- Reyes, T.A. 2014. Segregación residencial y criminalidad: evidencia empírica para Chile. Mimeo, Universidad de Chile.
- Rohe, W.M. 2017. Tackling the Housing Affordability Crisis. *Housing Policy Debate* 27(3), 490-494. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/10511482.2017.1298214>.
- Sabatini, F. y Brain, I. 2008. La segregación, los guetos y la integración social urbana: mitos y claves. *EURE* 34(103), 5-26. DOI: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612008000300001>.
- Salvi del Pero, A., Willem, F.V. y Valérie, F. 2016. Policies to Promote Access to Good-Quality Affordable Housing in OECD Countries. OECD Publishing. DOI: <https://dx.doi.org/10.1787/5jm3p5gl4djd-en>.

- Soto, C. 2019. El subsidio al arriendo como instrumento de integración social funcional: evaluación de los cuatro primeros años de aplicación (2013-2016). Memoria (Mg), Universidad de Chile.
- Stiglitz, J. y Weiss, A. 1981. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review* 71, 393-410.
- Stone, M.E. 2006. *What Is Housing Affordability? The Case for the Residual Income Approach*. *Housing Policy Debate* 17(1), 151-184. DOI: <https://doi.org/10.1080/10511482.2006.9521564>.
- Susin, S. 2002. Rent Vouchers and the Price of Low-Income Housing. *Journal of Public Economics* 83(1), 109-152. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(01\)00081-0](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(01)00081-0).
- Thalmann, P. 2003. 'House poor' or Simply 'Poor'? *Journal of Housing Economics* 12(4), 291-317. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jhe.2003.09.004>.
- Tiznado-Aitken, I., Lucas, K., Muñoz, J.C. y Hurtubia, R. 2022. Freedom of Choice? Social and Spatial Disparities on Combined Housing and Transport Affordability. *Transport Policy* 122, 39-53. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2022.04.005>.
- Trivelli, P. 2016. *Estimación y análisis de precios de arriendo residencial para las capitales regionales*. Santiago: MINVU.
- Velasco, A. y Huneeus, C. 2011. *Contra la desigualdad. El desempleo es la clave*. Santiago: Random House Mondadori.
- Vergara-Perucich, J.F. 2021. Prices and Financialization: Empirical Evidence of Housing Market in Greater Santiago. *Revista INVI* 36(103), 137-166. DOI: <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-83582021000300137>.
- Vergara-Perucich, J.F. 2022. Is There Financialization of Housing Prices? Empirical Evidence from Santiago de Chile. *Economies* 10(6), 125. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies10060125>.
- Vergara-Perucich, J.F. y Aguirre, C. 2019. Inversionistificación en América Latina: problematización del mercado de arriendo para el caso chileno. *Hábitat y Sociedad* 12, 11-27. DOI: <https://doi.org/10.12795/HabitatySociedad.2019.i12.02>.
- Zheng, X., Xia, Y., Hui, E. y Zheng, L. 2018. Urban Housing Demand, Permanent Income and Uncertainty: Microdata Analysis of Hong Kong's Rental Market. *Habitat International* 74, 9-17. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.habitatint.2018.02.004>.

Anexo. Rentabilidad del arriendo residencial en la Región Metropolitana

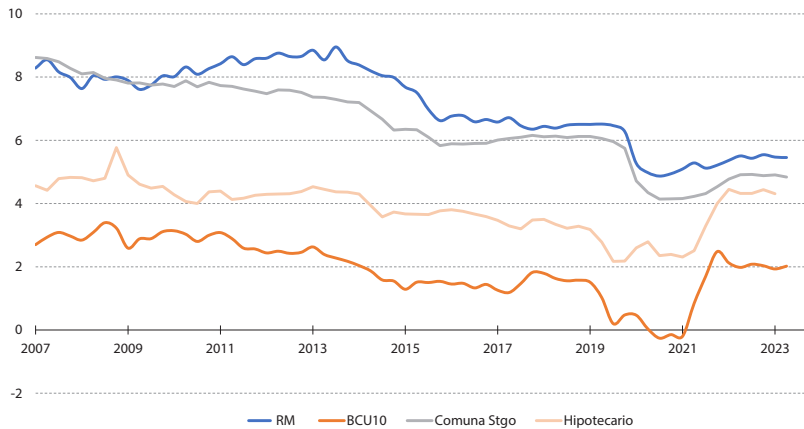
La provisión de viviendas en arriendo es hecha por privados (y crecientemente por inversionistas institucionales) que buscan una cierta rentabilidad de las propiedades en las cuales invierten. A diferencia del mundo de la vivienda con subsidio, en la cual los privados operan bajo condiciones impuestas por el Estado para proveer viviendas a sectores vulnerables o medios, esto no existe para las viviendas en arriendo. De hecho, las viviendas que son compradas con subsidio no pueden ser arrendadas. En este contexto, quienes proveen una vivienda para arriendo comparan la rentabilidad de esta inversión con la de otras que podrían hacer. ¿Cómo son estas rentabilidades? No es posible calcular la rentabilidad final de cada inversionista, ya que esta tiene que ver con el precio específico al cual este compró o construyó la vivienda, la deuda involucrada y su costo, así como deben atenderse las consideraciones tributarias que sean del caso aplicar y que han cambiado sustancialmente en los últimos quince años con las diversas reformas tributarias, especialmente en lo que se refiere al tratamiento de las unidades DFL2. Aprovechamos aquí datos provistos por Portal Inmobiliario para establecer un punto de comparación. Los gráficos siguientes muestran la trayectoria de los precios residenciales (departamentos) en el Gran Santiago y la trayectoria de los precios de arriendo. Ambos están normados en 100 en 2007, año de inicio de la serie de datos, y ambos suben, aunque los precios de compra ascienden proporcionalmente más que los de arriendo. Se incluye (también normado en 100 el primer trimestre del año 2007, el Índice de Precios de Vivienda que publica el Banco Central de Chile para la Región Metropolitana y que permite cotejar ambas trayectorias de precio. Estas son muy similares.

Gráfico 1A. PRECIOS DE VIVIENDA Y ARRIENDO EN EL GRAN SANTIAGO (2007=100)



Fuente: Elaboración propia en base a Portal Inmobiliario y Banco Central de Chile.

Gráfico 1B. TASAS DE CAPITALIZACIÓN BRUTAS DEL ARRIENDO RESIDENCIAL EN EL GRAN SANTIAGO (%)



Fuente: Elaboración propia en base a Portal Inmobiliario y Banco Central de Chile.

El segundo gráfico calcula una tasa de capitalización bruta, es decir, la relación entre los valores de arriendo y los precios por metro cuadrado. Se agrega la comuna de Santiago. La rentabilidad muestra una sostenida baja en los últimos quince años en línea con la baja general de la rentabilidad en muchas clases de activo. Como referencia aparece la tasa de interés de los bonos en UF del Banco Central (BCU) a diez

años y la tasa promedio (también en UF) de los créditos hipotecarios. La correlación entre ambas series es de 0,75 y la rentabilidad está en torno a 400 puntos base sobre lo que podría considerarse una tasa de interés libre de riesgo y en torno a 250 puntos base sobre la tasa de interés (en UF) para los créditos hipotecarios. Se trata de una rentabilidad bruta y requeriría restarle el costo de las contribuciones y seguros, así como el costo de tiempos de vacancia y eventuales reparaciones que haya que hacerle cada cierto tiempo a la propiedad. A diferencia de lo planteado por Vergara-Perucich (2021) no parece haber aquí una rentabilidad excesiva. Esta viene más bien bajando en línea con una caída generalizada de la rentabilidad en muchas clases de activo y las tasas de interés que financian la vivienda. *EP*