Aunque la política de vivienda del Gobierno tiene avances significativos para atender la demanda en los sectores con menos poder adquisitivo, aún quedan retos enormes para cobijar al 70 % de la población sin posibilidad real de acceder a un mercado con pocas opciones de financiamiento, sobre todo para casas de interés prioritario. A partir de esta realidad, Jorge Alberto Torres Vallejo, en su tesis de Maestría en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia, hace una crítica al modelo de oferta que existe en el país.

Bogotá D.C., octubre 09 de 2015 (Comunicaciones FCE - CID). En Colombia, los estudios sobre vivienda se han orientado a identificar la existencia de una burbuja inmobiliaria, pero por lo general se quedan en discusiones académicas que no transcienden en el momento de la toma de decisiones y dejan por fuera otros fenómenos sociales, como la dificultad que enfrentan varios grupos de población para adquirir techo propio, indica Jorge Alberto Torres Vallejo, economista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Añade que la falta de información en temas clave como el precio real del suelo o la dinámica comercial del sector, dificulta entender de forma integral este mercado inmobiliario.

Por eso, en su tesis de maestría en Ciencias Económicas, titulada *Incidencia de la política fiscal y la política monetaria en el acceso a la vivienda prioritaria en Colombia*, el investigador se propuso hacer una observación detallada sobre cómo opera el sector.

Torres asegura que el enfoque de su investigación, si bien presta bastante atención a la evolución y la dinámica de precios (como variable que determina las necesidades de ingreso para acceder a una casa propia), no pretende establecer una posición respecto a la existencia o no de una burbuja. En general, lo que busca es identificar la capacidad de inclusión o exclusión de las familias al mercado de la Vivienda de Interés Prioritario (VIP), derivada de intervenciones de política fiscal y política monetaria, expresadas en la política de vivienda y los movimientos de las tasas de referencia del Banco de la República.

Modelo excluyente

“No son pocos los programas que se han desarrollado en el marco de la política de vivienda durante los últimos cinco años. El Gobierno nacional realiza fuertes inversiones fiscales en mecanismos como el Subsidio Familiar de Vivienda (SFV), las coberturas condicionadas a la tasa de interés (FRECH); los macroproyectos de interés social nacional (MISN), programas de mejoramiento integral de barrios (MIB), los Programas de Vivienda Gratuita (VIPG), el Programa de Vivienda para Ahorradores (primero conocido como VIPA y más recientemente como Casa Ahorro) y, más recientemente, el programa Mi Casa Ya. Adicionalmente, la política

monetaria expansiva que se ha venido implementando durante los últimos años ha generado un estímulo más que notable en el mercado de crédito hipotecario", describe el economista #orgulloFCEUN
.

Enfatiza en que la tesis no es una crítica a la política de vivienda o a la monetaria, sino más al modelo de oferta basado en la preventa o venta sobre planos. Aunque este es un modelo de muy bajo riesgo para todas las partes (compradores, constructores y banca) exige una gran capacidad de ahorro por parte de los hogares compradores. El magister indica que estudios como el de Alejandro Gaviria y Jorge Tovar (2011) indican que hasta el 70 % de la población queda por fuera de la posibilidad de acceder al mercado de un inmueble propio, producto del requerimiento de ahorro, siendo el de los pobres el segmento más afectado. "Esto revela que el modelo es bastante excluyente en términos sociales".

Frente a este panorama, opina que se deberían buscar otras formas de estímulo a la demanda, que se ajusten mejor a la estructura de la oferta; por ejemplo, mecanismos de reducción universal de la tasa de interés, vía créditos de redescuento a la banca hipotecaria, titularizaciones de cartera u optar por aumentos en los límites al loan to value para créditos hipotecarios.

Algunos de estos planteamientos ya se trabajan al interior del Gobierno. "Considero que con programas como Mi Casa Ya, se ha tratado de resolver el tema de la cuota inicial, que restringe la entrada al mercado de los hogares de más bajos ingresos. Este plan en particular busca aprovechar al máximo la capacidad de endeudamiento de las familias y reducir al mínimo la exigencia de cuota inicial. Y también se lanzan señales claras a los constructores para que se genere una oferta real en un mercado tradicionalmente inelástico", afirma el autor.

Aun así, manifiesta, el país tiene que evolucionar hacia una estructura de la oferta menos dependiente del ahorro de las personas y que enfrente un grado de exposición mayor. Torres Vallejo afirma que la seguridad del modelo de preventa se traduce en un mercado pequeño, de por sí incapaz de resolver las necesidades habitacionales de la sociedad colombiana.

"Se debe entender que la crisis de los años noventa se dio en un contexto muy particular de nuestra historia, y que prácticas como el modelo de preventa, resultantes del proceso de recuperación, deben ser superadas en pro de satisfacer la demanda de un mercado creciente y de generar una verdadera clase empresarial dentro de los constructores", concluye el magister

en Ciencias Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas UN, quien actualmente se encuentra realizando una Maestría en Políticas Públicas en la Universidad de Reading (Reino Unido).

Pulse aquí para ver la videocolumna sobre esta noticia