MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA Y DESARROLLO TERRITORIAL – UN HÁBITAT – FIRST INITIATIVE

CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE ARRENDAMIENTOS URBANO PARA EL SEGMENTO DE LA POBLACIÓN DE BAJOS INGRESOS

INFORME DE RESULTADOS

1. INTRODUCCIÓN

La mayor parte de las necesidades habitacionales se atiende con los servicios generados por el stock habitacional constituido históricamente, el cual se localiza principalmente en las ciudades. Las formas de tenencia de la vivienda en las cuales se concentra la población colombiana corresponden a vivienda propia, con el 52.3% de los hogares y el arrendamiento, con el 36.8%. Actualmente se estima que quince millones de personas ocupan la vivienda en la cual residen actualmente mediante esta forma de tenencia. De otra parte, cada año se renuevan o suscriben mas de 1.2 millones de contratos de arrendamiento.

Sin embargo, el 26.9% de los hogares arrendatarios se encuentra en condición de déficit cuantitativo y cualitativo. Esta población afectada representa el 42% del déficit habitacional total estimado para las cabeceras municipales.

Desconociendo esta realidad, los hogares arrendatarios se encuentran doblemente excluidos de la política de vivienda, dado que esta forma de tenencia no se contempla en los programas e instrumentos de la política sectorial y, además, están marginados de hecho del acceso al SFV para compra de vivienda, como consecuencia de las limitaciones y la naturaleza de su ingreso.

No obstante la dimensión y profundidad de la problemática inherente al arrendamiento, los resultados del estudio permiten hacer un reconocimiento al aporte que este mercado ha realizado sobre los niveles actuales de calidad habitacional y de vida en Colombia. De manera muy sencilla puede plantearse que sin esta oferta, generada por los hogares de manera directa y en gran parte por formas de producción social, el stock habitacional estaría aún más rezagado respecto de las necesidades habitacionales actuales de los hogares colombianos. Es decir, aunque presenta limitaciones severas en nuestro medio, el arrendamiento constituye una forma de tenencia efectiva y el reto consiste en promover su desarrollo, para lo cual el estudio plantea recomendaciones apoyadas en los resultados obtenidos.

La investigación *Caracterización del mercado de arrendamientos urbano para el segmento de la población de bajos ingresos,* esta orientada a realizar un análisis del mercado de arrendamientos con el objeto de reconocer su importancia y potencialidad en la atención efectiva de las necesidades habitacionales de los hogares colombianos. En este sentido, los términos de referencia definidos para el desarrollo de esta investigación consideraron los siguientes objetivos generales:

a) Caracterización del mercado de arrendamiento urbano para el segmento de la población de bajos ingresos (0-3 smml[1]), distinguiendo claramente dentro de este segmento los hogares vinculados a la economía formal e informal

b) Análisis de cada uno de los determinantes de la oferta y la demanda de arriendos urbanos dentro del segmento de la población de 0-3 salarios mínimos (smml), identificando formas de interrelación y las principales fallas del mercado

c) Generación de lineamientos y recomendaciones encaminadas a dinamizar la alternativa del arrendamiento como instrumento para disminuir la brecha habitacional y como opción de fondeo de financiación de vivienda de largo plazo

En desarrollo de los objetivos de la investigación, el trabajo de consultoría adelantado consideró la elaboración y entrega de dos productos previos al presente Informe de resultados: *Informe de Diagnóstico y Metodológico*, e *Informe de trabajo de campo*. El primero de ellos, además de reunir precisiones de orden metodológico y operativo, respondió al propósito de contextualizar el mercado de arrendamientos a nivel nacional e internacional mediante la compilación, tabulación y análisis de información de carácter secundario. El segundo producto presentó una síntesis de los resultados obtenidos mediante la implementación de las actividades concernientes a la recopilación de información de fuentes directas, la cual constituye la base de análisis de los resultados expuestos en el presente documento (tercer producto).

En términos de la cobertura geográfica definida para un conjunto de siete ciudades (Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Pereira, Cúcuta y Pasto), y el alcance de los resultados previsto, en el caso de Bogotá (como ciudad que concentra la cuarta parte de los hogares arrendatarios del país según la ECV 2003 del DANE, y el 44% de los mismos sobre las 13 ciudades que integra la ECH del DANE a 2005), el procedimiento metodológico adoptado consideró la entrevista a una muestra representativa de hogares arrendatarios de la población de interés, y del lado de la oferta un sub grupo de arrendadores seleccionados a partir de éstos. Con relación a las restantes seis ciudades, el análisis del comportamiento del mercado de arrendamientos se orientó más hacia su comprensión que hacia su explicación, de manera que en éstas fueron implementados mecanismos de estudio soportados en la investigación cualitativa a través de la realización de talleres o sesiones de grupo. Lo anterior implica entonces un carácter diferencial en el alcance de los resultados: a nivel de Bogotá se tienen resultados poblacionales para el caso de la demanda, y muestrales para el de la oferta; para las otras ciudades los resultados son indicativos de las tendencias de comportamiento.

Teniendo en cuenta la precisión anterior, el mayor nivel de despliegue y profundidad en el análisis de resultados corresponde a la ciudad de Bogotá, de modo que la mayor parte del documento hace referencia a la caracterización del mercado de arrendamientos para este centro urbano. La composición temática que aborda el presente informe comprende seis capítulos definidos bajo el siguiente esquema:

[1] Teniendo en cuenta aspectos como el período de recopilación de información, la referencia al salario mínimo mensual legal, smml, corresponde al vigente a 2006, esto es, $408.000

- En el primer capitulo se plantean aspectos relacionados con los antecedentes y los objetivos del estudio
- El segundo capítulo plantea reflexiones en torno a la formulación de lineamientos que permitan direccionar el arrendamiento como instrumento de política pública, con base en el análisis de los resultados obtenidos
- En el capitulo tres se desarrolla la caracterización socioeconómica y demográfica de la oferta y demanda del mercado de arrendamientos, teniendo en cuenta aspectos como las condiciones habitacionales de hogares arrendadores y arrendatarios, características socioeconómicas de los hogares, condiciones generales del arrendamiento, entre otros.
- El capitulo tres trata la interrelación entre la demanda y oferta de arrendamientos
- El capítulo cuarto analiza la composición actual y potencial del mercado de arrendamientos desde sus componentes de oferta y demanda
- Finalmente, el quinto capítulo presenta los principales resultados obtenidos a partir de la implementación de los talleres o sesiones de grupo en las seis ciudades de cobertura de estudio, diferentes a Bogotá y definidas por la investigación

2. EL ARRENDAMIENTO COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA – PRINCIPALES CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Bajo el contexto de actuación que define el proyecto de Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2010, *Estado comunitario: Desarrollo para todos*, el modelo de desarrollo urbano planificado y de uso eficiente del suelo involucra la implementación de medidas de carácter integral para lo cual, la orientación de la política de vivienda define para el largo plazo una serie de metas, objetivos para su precisión en la práctica, y estrategias para su realización:

METAS	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS
✓ Evitar la conformación de nuevos asentamientos precarios y mejorar las condiciones de los existentes ✓ Incrementar la participación del sector financiero y/o solidario en la financiación de vivienda ✓ Consolidar un sector edificador eficiente y competitivo	✓ Definir esquemas e instrumentos financieros adecuados para cada segmento de la demanda por vivienda ✓ Optimizar los instrumentos existentes e incluir nuevos, de forma que se amplíe la cobertura de la Política de Vivienda ✓ Lograr un aumento importante de la tasa de construcción de vivienda, especialmente VIS, para frenar la conformación de asentamientos precarios y el incremento del déficit de vivienda ✓ Fortalecer y aumentar la participación del sector financiero y solidario en la financiación de vivienda ✓ Fortalecer la capacidad empresarial del sector, con especial énfasis en la cadena productiva de la VIS	✓ Mercado de vivienda, esquemas segmentados para oferta y demanda ✓ Financiación de vivienda para hogares de bajos ingresos ✓ Programa de Subsidio Familiar de Vivienda ✓ Financiación de vivienda ✓ Fortalecimiento de la oferta de vivienda ✓ **Mercado de arrendamiento de vivienda**

En términos del esquema planteado, el mercado de arrendamiento de vivienda como estrategia de política prevé " … *desarrollar los programas e incentivos necesarios para formalizar el mercado de arrendamiento y para ampliar el stock de viviendas en alquiler, haciendo especial énfasis en el sector VIS. En particular … revisar y ajustar el marco normativo de arrendamientos, acorde con las características del mercado de hogares de bajos ingresos y definir esquemas de arrendamiento con opción de compra, a través del cual el hogar pueda pagar una cuota mixta que cubre una parte del canon de arrendamiento y un aporte parcial para la compra del inmueble*".

Así mismo, como referentes a considerar a la luz de la formulación de estrategias e instrumentos de política habitacional dirigida a este segmento del mercado, resulta indispensable la incorporación de los avances teóricos y conceptuales en materia de la definición de vivienda adecuada, por un lado, y de otra parte, la contribución en el cumplimiento de las metas y estrategias nacionales previstas a 2015 en el marco de los objetivos de desarrollo del milenio, asumidas como compromiso -universal- para alcanzar el desarrollo.

De frente al escenario en que se desenvuelve la problemática habitacional en nuestro medio, uno de los retos más importantes de la política de vivienda en Colombia se relaciona con el desarrollo del mercado en su integralidad, para lo cual se requiere que todos los mercados relacionados trasciendan su actual nivel de operación y se superen las fallas críticas en algunos de ellos como el financiero y el de suelo urbano, además de las limitaciones severas en la capacidad económica de los demandantes.

Dentro de este propósito se debe destacar la importancia que reviste la ampliación del stock habitacional, dado que éste conforma la oferta total de vivienda, la cual genera toda la gama de servicios habitacionales con los cuales la población atiende sus necesidades. Actualmente los indicadores que estiman la participación del gasto en vivienda dentro del ingreso de los hogares en Colombia, en cuota mensual de crédito y en canon de arrendamiento, evidencian un escenario de mayores precios que los registrados en el contexto internacional, especialmente en el caso de los alquileres. Esta situación está asociada con el tamaño de la oferta de vivienda y se comprueba, entre otras medidas, con el indicador de la construcción de vivienda nueva por cada mil habitantes, la cual en nuestro medio es de 2, mientras para el resto del mundo es de 6,5.

Lo anterior significa que en Colombia el stock de vivienda se encuentra rezagado en tamaño y crecimiento marginal, frente a los requerimientos que define la demanda de servicios de la población para atender sus necesidades habitacionales.

El crecimiento del stock o de la oferta total de vivienda se produce vía formas de producción formal y social de vivienda nueva, mediante la generación de unidades adicionales en programas de redensificación, rehabilitación patrimonial, renovación urbana, cambio de uso de edificaciones, a las cuales se puede acceder mediante los diferentes tipos de tenencia.

En esta tarea el desarrollo del mercado de arrendamientos puede hacer un aporte significativo, en la medida en que su oferta se incremente mediante la generación de unidades nuevas con este destino y se apoyen los procesos de producción social orientados hacia la redensificación.

En este sentido, se destaca la importancia que la política de vivienda contemple un sistema de estímulos que promueva la generación de una mayor oferta de arrendamientos, como los contemplados en la Ley 820 de 2003 para empresarios de la construcción, otros que apoyen a los hogares que deseen desarrollar áreas para alquilar, tipo créditos *Plan Terrazas*, etc.

Ahora bien, ante el propósito de intervención sobre el mercado de arrendamientos mediante la implementación de instrumentos de política pública, en este caso particular orientada hacia el segmento específico de la población que involucra hogares económicamente vulnerables, resulta fundamental reconocer los mecanismos de transacción inmobiliaria que funcionan en este ámbito, esto es, acuerdos de carácter *personal*, sin la intermediación de profesionales o instancias operadoras especializadas, situación que responde, en buena medida, al costo que ello implica para el demandante y en la contraparte, a que este segmento del mercado no despierta interés para este tipo de oferente.

Del lado del componente de la oferta, representada a este nivel por hogares arrendadores, la prestación de este servicio no opera bajo una lógica de acumulación de ganancias (inversión en espera de rentabilidad), sino motivada por la posibilidad *tangible* de consolidar una fuente de ingreso *segura* que complemente, o en algunos casos, soporte completamente, el sostenimiento del hogar. Considerando los resultados del trabajo de consultoría adelantado, tanto los obtenidos vía técnicas de investigación cuantitativa como cualitativa, la naturaleza de este agente oferente llega al punto de no reconocer abiertamente su participación en este mercado como una oportunidad de negocio, de manera que resulta viable afirmar que, frente a cambios positivos en su situación económica, la oferta de arriendo habitacional podría resentirse. Reafirmando esta misma postura, es pertinente retomar dentro de los resultados analizados la respuesta de la oferta de arriendo frente a variaciones en el canon de arrendamiento en términos de un comportamiento elástico: la racionalidad del oferente asocia de una manera directa el nivel del canon con su ingreso y, consecuentemente, su disposición de intervenir en el mercado como unidad de la oferta.

Por el lado del hogar arrendatario (demandante), éste se puede considerar como un agente que actúa bajo parámetros asociados a una relativa *racionalidad urbana – habitacional*. En este sentido, no obstante el hogar arrendatario enfrenta problemáticas sociales similares a las de cualquier hogar *pobre* en nuestro medio (inseguridad, limitaciones en infraestructura de servicios y equipamiento, entre otros), la vivienda que ocupa ofrece un acondicionamiento físico favorable, por lo menos a nivel de los aspectos de carácter estructural que definen carencias habitacionales; localización en lugares no afectados por la presencia de factores de riesgo (inundaciones, avalanchas, etc.); accesibilidad tanto por la disponibilidad y estado de las vías como por el servicio de transporte público; con cobertura de los servicios públicos domiciliarios básicos (acueducto, alcantarillado, energía); todo lo anterior en barrios de la ciudad actualmente consolidados, de carácter predominantemente residencial y legales (contrario a la situación característica de hogares propietarios de unidades localizadas en sectores periféricos y deprimidos de las ciudades). Sobre este aspecto específico y no obstante lo descrito, teniendo en cuenta el análisis de los resultados obtenidos es pertinente considerar la existencia de diferencias al interior de la población de hogares arrendatarios de bajos ingresos, derivadas en parte de su vinculación a actividades económicas de carácter formal o informal. En este sentido, la problemática habitacional identificada para el conjunto, resulta, en la mayoría de los casos, acentuada para el conjunto de hogares arrendatarios informales.

Como característica común para ambos agentes, oferente y demandante, se tiene entonces que no hay un reconocimiento pleno del arrendamiento como mercado, en parte quizás porque su participación en el mismo no obedece a una elección voluntaria de ninguno de los dos: mientras el primero acude a esta alternativa como mecanismo de generación del ingreso económico requerido por el hogar, para el segundo ésta llega a convertirse en la única opción a su alcance en el propósito de resolver su necesidad habitacional particular.

Es importante señalar que el mercado de alquileres constituye para los hogares pobres la última alternativa de acceder a soluciones habitacionales que garanticen un umbral mínimo de calidad y seguridad, antes de su incursión en los asentamientos precarios, generalmente en calidad de propietarios de un terreno en el cual inician el proceso de autogestión para desarrollar su vivienda.

Si bajo esta dinámica particular es como funciona el mercado de arriendos para el segmento de población de bajos ingresos, la formulación de incentivos a la oferta –incluso de carácter legislativo– deberá ser extensiva hacia el tipo de oferente que participa, reconociéndolo no como el empresario generador de proyectos habitacionales de mediana o gran escala, sino como el hogar que subdivide y/o habilita espacios destinados al arriendo, generalmente en su misma vivienda, y muchas veces en detrimento de su propia calidad de vida. En este sentido, sería posible obtener niveles de respuesta positivos mediante el diseño de mecanismos que permitan garantizar estabilidad en el ingreso por concepto del pago por arriendo que se recibe, promoviendo por esta misma vía el mejoramiento del stock construido, y por ende el mejoramiento de la calidad habitacional del propietario en la medida en que comparte esa misma vivienda.

En adición a lo anterior, la generación de una oferta formal significativa para el tamaño del mercado de arrendamientos en el marco de un sistema de incentivos y garantías, contribuiría al desarrollo de instrumentos financieros asociados con el mercado de capitales de largo plazo.

Así mismo, como otra de las particularidades esenciales a tener en cuenta en el diseño de instrumentos y medidas de política, en adición a las implicaciones que reviste el esquema de vivienda compartida predominante, es importante reconocer que la expectativa de los hogares colombianos respecto de su tenencia futura de vivienda se inclina por la preferencia por la

propiedad, por lo cual el desarrollo del mercado de arrendamientos debe considerar como uno de sus atributos básicos asumir que ésta constituye una forma transitoria de tenencia de vivienda.

En este sentido es importante garantizar que los hogares arrendatarios no sean discriminados en el proceso de acceso a la propiedad de VIS. La innovación en sistemas de leasing popular de un costo competitivo con el canon de arriendo correspondiente a los hogares de menores ingresos constituye un reto para crear condiciones que acercarían una mayor demanda al mercado formal de arrendamientos. Esto, dentro del contexto del proceso de postulación al Subsidio Familiar de Vivienda, SFV. Lo importante es que los hogares arrendatarios no sientan que se encuentran perdiendo recursos y trayectoria en el acceso a la propiedad.

Mediante la implementación de subsidios al arriendo dirigidos a este segmento de la población, se haría más factible para el hogar arrendatario la posibilidad de acumular el capital requerido para incursionar en la compra de una solución habitacional (cuota inicial), a través de la liberación de una proporción de su ingreso. A manera de medidas complementarias de apoyo, sería interesante considerar la posibilidad de *premiar* al arrendatario por el cumplimiento en el pago del servicio habitacional que utiliza (la situación de mora en el pago de arriendo no es usual, en parte por que es ingreso del propietario que no se puede indefinir en el tiempo, pero principalmente porque garantiza su permanencia en la vivienda, y en últimas es un compromiso de gran importancia para el hogar al punto que lo antepone a otros gastos, en algunos casos, vitales para el mismo), de modo que esta práctica sea reconocida como una demostración de capacidad de pago y responsabilidad frente a una obligación financiera[2]. No obstante, cabe reiterar la importancia que frente a este escenario reviste la consolidación de un mercado de vivienda nueva acorde con las expectativas y *racionalidad* de este particular consumidor potencial.

Aunque el tema de subsidios para arrendamiento es actualmente inimaginable para la población objeto de estudio, debería ser considerado ya que la participación del costo del alquiler en el ingreso de los hogares en Colombia es una de las más altas a nivel internacional.

Los subsidios para arrendamiento se aplican actualmente en Colombia en programas dirigidos hacia la atención de la población desplazada y en beneficio de hogares objeto de reasentamiento.

Un sistema de subsidios para arrendatarios focalizado en hogares de bajos ingresos tendría efectos inmediatos sobre el ingreso disponible lo cual le permitiría al hogar mejorar su calidad habitacional, desvincular los hijos de actividades de trabajo infantil y ampliar su tiempo de educación, aumentar el gasto en alimentos, salud, etc., con una incidencia grande sobre la calidad de vida del hogar, apoyando el proceso de formación de capital humano.

De otra parte, para los hogares más pobres que se encuentran, incluso, fuera del mercado de arrendamientos, este subsidio contribuiría a impedir su ingreso a la urbanización ilegal, con efectos inmediatos como los comentados antes, los cuales se reforzarían con las externalidades derivadas del acceso a transporte y servicios públicos legales y, por consiguiente, de menor costo.

En el contexto de este segundo tipo de subsidio, las ciudades serían también grandes beneficiarias al tener que realizar menores inversiones relativas en legalización y mejoramiento habitacional y de barrios.

[2] Esta medida ha sido introducida dentro de la política de vivienda en Argentina, como una alternativa válida que los bancos deben tener en cuenta para estudiar la capacidad de pago de los hogares, si éstos no se encuentran bancarizados o no disponen de historia de crédito.

Considerando mecanismos más orientados hacia el control de precios, el caso de España es interesante. Durante el transcurso del mes de febrero de 2007, el gobierno ha presentado un programa de vivienda en arrendamiento dirigido hacia estudiantes y hogares recién conformados. El Ministerio de Vivienda y Urbanismo emprenderá la gestión de construcción de 10.000 unidades que se ofrecerán a un canon medio mensual de 200-300 euros. Esta medida no está orientada a formar más stock, en lo cual España tiene la cota más alta, con 18 viviendas por cada mil habitantes. Su objeto es intervenir el mercado con una oferta de servicios de alquiler con un precio sensiblemente más bajo que los vigentes en el mercado.

De acuerdo con los resultados del estudio y la percepción de la población objeto del mismo, los hogares arrendatarios se consideran doblemente excluidos de la política de vivienda. Una por la inexistencia de programas dirigidos a desarrollar el mercado correspondiente a esta forma de tenencia y la consecuente ausencia de instrumentos que relativicen el esfuerzo del hogar para cubrir este gasto. De otra parte se sienten excluidos de los programas de acceso a vivienda propia vía el SFV. En este caso por la prevalencia de ocupaciones e ingresos informales en los hogares, lo cual los margina de los servicios de las cajas de compensación familiar, CCF, operadores del SFV, del crédito bancario o alternativo y de las posibilidades de acumular los recursos requeridos para el ahorro programado o la cuota inicial.

Desde otra perspectiva, la exclusión del arrendatario de la esfera de la política de vivienda puede asociarse también al desconocimiento de la normatividad que regula este servicio habitacional, situación que resulta extensiva igualmente al hogar arrendador u oferente. En términos de la consolidación de este mercado como estrategia de política habitacional, el contexto descrito puede actuar negativamente en ambos sentidos. Del lado de la demanda, el arrendatario no percibe un apoyo normativo que lo respalde y le garantice seguridad en la tenencia. Del lado de la oferta, problemas comunes que la norma elimina, si se aplicara, como el de la solidaridad del propietario con el inquilino en las deudas de éste con las empresas de servicios públicos, restringen la oferta del servicio de manera que no es un producto de libre adquisición en el mercado (por parte de cualquier demandante), sino que, asumiendo incluso el costo de la vacancia del inmueble, el arrendador prefiere esperar hasta encontrar un inquilino conocido, o por lo menos recomendado, conllevando además esta configuración particular, como está demostrado, a una situación de detrimento del canon real de arrendamiento.

Como derivación adicional, esta última situación puede constituir uno de los motivos de la *informalidad* en este tipo de transacción inmobiliaria. En la medida en que arrendatario y arrendador son conocidos, algunas veces incluso parientes, formalidades como la de redactar y firmar un contrato escrito con todas las precisiones requeridas se obvian, y frente a problemas de convivencia (viables por el uso compartido de espacios, servicios, etc.), no se tiene un referente de compromisos adquiridos que medie y relativice el conflicto.

Es responsabilidad social del Estado implementar los mecanismos necesarios de control y regulación que confieran de manera progresiva y extensiva niveles más altos de formalidad en la operación de este mercado, de manera que el arrendador se sienta motivado a ofrecer este servicio habitacional como un producto que demanda calidad, y el arrendatario reconozca, entre otros aspectos, la seguridad en la tenencia como un derecho fundamental y no como el resultado, visible hasta ahora en la práctica, del fortalecimiento de una *buena* relación, o por lo menos neutral, con el propietario.

Una conclusión interesante respecto de las condiciones actuales del mercado de arrendamientos correspondiente a los hogares de bajos ingresos se relaciona con la seguridad de la tenencia. La inconformidad con este tipo de ocupación de la vivienda, sus implicaciones sobre la estabilidad del hogar y las preferencias por la propiedad descubren la existencia de condiciones que no garantizan este atributo básico de la vivienda adecuada en las soluciones que conforman la oferta del mercado de arrendamientos en Colombia. Esto amerita toda la atención en tanto afecta de manera severa la calidad habitacional y de vida de la población, en un grado tan pronunciado que la seguridad de la tenencia fue incorporada como una de las Metas del Milenio, compromiso de la comunidad de Naciones Unidas y del Estado Colombiano.

Respecto de la aceptación de instrumentos estatales de subsidio al arrendatario, los resultados obtenidos indican una respuesta unánime en la dirección de manifestar desconfianza sobre el cumplimiento de las reglas de juego por parte de los operadores encargados de esta gestión. Llama la atención que no se reportaron de manera insistente preocupaciones por la pérdida parcial del poder discrecional del arrendador para definir la selección de los inquilinos o por el nivel socioeconómico de sus clientes. La gran duda de participar como oferentes elegibles para el SVF de arriendo radica en asegurar la puntualidad en los pagos.

En cuanto a su participación en la política de vivienda, la mayor aceptación de los arrendadores existiría con relación a la utilización de instrumentos para financiar el desarrollo de áreas de la vivienda destinadas a la oferta de arriendo, lo cual lo supeditarían a la aplicación de condiciones financieras favorables de los créditos, especialmente en la tasa de interés y sistemas de cuota fija. Esto es interesante porque sería un medio para ampliar los servicios del stock habitacional.

Finalmente, los hogares arrendadores mostraron una actitud receptiva, en una parte importante de los casos, hacia la decisión de sustituir el canon del inmueble por las rentas que producirían los recursos obtenidos de la venta de la vivienda, colocados en un establecimiento financiero. Esto, si el ingreso neto es igual al monto del alquiler, se garantiza su valor real y una completa seguridad de la inversión en el tiempo. Como desde el punto de vista del ingreso el hogar mantendría su situación anterior, la ganancia estaría en evitar el desgaste inherente a la administración del inmueble. En este caso, perder el status de arrendador no se considera como una consecuencia negativa de esta operación.

Los resultados de este ejercicio permiten hacer un reconocimiento al aporte que el mercado de arrendamientos ha realizado sobre los niveles actuales de calidad habitacional y de vida en Colombia. De manera muy sencilla puede plantearse que sin esta oferta, generada por los hogares de manera directa y en gran parte por formas de producción social, el stock habitacional estaría aún más rezagado respecto de las necesidades habitacionales actuales de los hogares colombianos. Es decir, aunque presenta limitaciones severas en nuestro medio, el arrendamiento constituye una forma de tenencia efectiva y el reto consiste en promover su desarrollo, para lo cual el estudio plantea recomendaciones apoyadas en los resultados obtenidos.

Para concluir, puede afirmarse que en Colombia el mercado de arrendamientos correspondiente a los hogares de menores ingresos ofrece también un potencial de desarrollo muy atractivo para los empresarios del sector de la edificación urbana y de la intermediación inmobiliaria. El stock debe crecer más rápido y esta forma de tenencia tiene posibilidades concretas de alojar una importante oferta formal que actualmente no existe.

3. CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA Y DEMOGRÁFICA DE LA DEMANDA Y OFERTA DEL MERCADO DE ARRENDAMIENTOS

A manera de contexto de los resultados expuestos en el segundo y tercer capítulos del documento, es pertinente precisar la conformación del universo de estudio definido para la investigación según el cual éste concierne hogares arrendatarios cuyo ingreso mensual es inferior a 3 smml. Como particularidad adicional, estos hogares arrendatarios se encuentran en el Sistema de Selección de Beneficiarios, SISBEN[3], en virtud al marco muestral definido metodológicamente para su identificación.

La distribución de los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá según los criterios de clasificación previstos para la desagregación de los resultados, esto es vinculación a actividades económicas formales o informales[4] y nivel de ingreso del mismo, se presenta en la Tabla 1.

Tabla 1
Distribución de los hogares arrendatarios según carácter de su actividad económica e ingreso
Enero de 2007

Smml	Formal		Informal		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%
0 - 1	16.241	8,6	194.202	61,9	210.443	41,9
1.1 - 2	114.120	60,7	83.618	26,7	197.738	39,4
2.1 - 3	57.783	30,7	35.737	11,4	93.520	18,6
Total	**188.144**	**37,5**	**313.557**	**62,5**	**501.701**	**100,0**

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

La ubicación geográfica de los hogares arrendatarios de la ciudad de Bogotá se presenta en la Tabla 2, acogiendo la distribución correspondiente al marco muestral considerado (SISBEN).

[3] Instrumento de focalización para subsidios públicos de servicios sociales básicos

[4] Retomando precisiones al respecto adoptadas en el marco del Comité de Dirección (integrado por representantes del DNP, MAVDT, UN-HABITAT, FIRST INITIATIVE), se definió que *teniendo en cuenta la información disponible del marco muestral considerado (SISBEN), un hogar arrendatario se considera informal en la medida en que:*
1) En conjunto (todos sus miembros) percibe un ingreso mensual inferior a un (1) smml
2) Registrando un ingreso mensual igual o superior a un (1) smml, el jefe de hogar o su cónyuge:
- No cuente con afiliación en salud
- La actividad en el último mes es diferente a Trabajando, Jubilado, Pensionado, Rentista

Tabla 2
Distribución de los hogares arrendatarios según localidad
Enero de 2007

No.	Localidad	% Hogares en arriendo	No.	Localidad	% Hogares en arriendo
1	Usaquen	3,0	11	Suba	10,3
2	Chapinero	0,4	12	Barrios Unidos	2,2
3	Santafe	2,4	13	Teusaquillo	0,2
4	San Cristóbal	7,6	14	Los Mártires	1,8
5	Usme	5,5	15	Antonio Nariño	1,6
6	Tunjuelito	4,3	16	Puente Aranda	4,4
7	Bosa	9,3	17	La Candelaria	0,4
8	Kennedy	13,6	18	Rafael Uribe	7,6
9	Fontibon	3,8	19	Ciudad Bolívar	10,6
10	Engativa	11,1	**Total**		100,0

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

3.1. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA - ARRENDADORES[5]

El estudio del mercado de arrendamientos desde el componente correspondiente a la oferta concierne determinar, en primera instancia, el tipo de agente responsable de la provisión de este servicio habitacional a nivel del segmento de la población de bajos ingresos.

En este sentido, de acuerdo con los resultados obtenidos se percibe una presencia fuerte de hogares propietarios como agentes oferentes del servicio de arriendo, y consecuentemente una participación mínima de entidades cuya función empresarial corresponde a este objeto social (99% y 1%, respectivamente, sobre un total de 195 arrendadores; 97.7% y 2,3% sobre la población de arrendatarios). La tendencia descrita resulta consistente con lo identificado por el estudio *Elementos para orientar una política estatal sobre alquiler de vivienda urbana en Colombia* (Jaramillo Samuel, Ibáñez, Marcela. Documento CEDE, Octubre de 2002) según el cual para el año 1995 de los hogares arrendatarios de estrato bajo de Bogotá (uno y dos), el 1.6% de los mismos accedió a su vivienda mediante un intermediario inmobiliario.

Teniendo en cuenta el contexto descrito, los resultados expuestos en el presente capítulo concentran su análisis en el agente arrendador correspondiente a hogar, como principal actor de este componente del mercado[6].

3.1.1. Quiénes / cómo son los hogares arrendadores

El prototipo de arrendador corresponde a un hogar de tamaño medio (3,5 personas), cuyo jefe de hogar –hombre- registra una edad promedio de 59 años, nivel primaria de escolaridad, y se ocupa trabajando de manera independiente, como rentista o es jubilado. Como agente oferente del mercado, el pago por arriendo que recibe puede llegar a constituir poco menos de la tercera parte de su ingreso mensual promedio.

[5] Considerando el alcance metodológico previsto en la implementación del proceso de recopilación de información pertinente al estudio de los arrendadores, los resultados expuestos en este capítulo se definen como indicativos (no representativos) del comportamiento de las variables objeto de análisis; es decir, las proporciones obtenidas reflejan distribuciones muestrales, no poblacionales.
[6] Los resultados detallados sobre las variables analizadas se encuentran en el Anexo estadístico 1.

En términos generales, el hogar arrendador **característico** que opera en el segmento de mercado correspondiente a ingresos bajos de arrendatarios se define bajo el siguiente perfil:

- Tamaño promedio de 3,5 personas

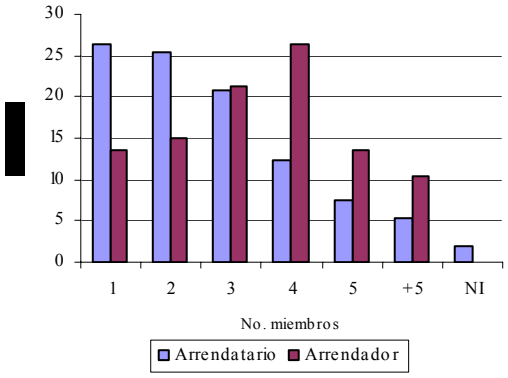
- Jefatura del hogar masculina, presentando este miembro del hogar las siguientes características:
  - ✓ Edad promedio de 59 años
  - ✓ Nivel primaria de escolaridad (secundaria en menor medida)
  - ✓ Desarrollo de actividades relacionadas con su desempeño en ocupaciones de tipo laboral (trabajo independiente o empleado de una empresa particular), como rentista, o jubilado/pensionado
  - ✓ Ingreso promedio, por concepto de trabajo, equivalente a 1,1 smml

- Ingreso promedio del hogar de 2,3 smml, del cual, el pago por arriendo que percibe de la(s) vivienda(s) que ofrece en el mercado puede llegar a representar una proporción equivalente al 30%

- Considerando fuentes de ingreso adicionales a la correspondiente por concepto de *arriendos*, el trabajo y las pensiones revisten una presencia fuerte entre los hogares arrendadores

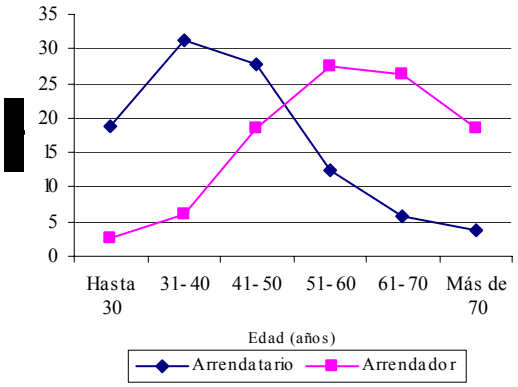
Respecto a los hogares arrendatarios, el hogar arrendador resulta de mayor tamaño, el jefe de hogar es de mayor edad, con un nivel educativo relativamente inferior y dedicado en menor medida al desarrollo de actividades productivas (Gráficos 1 a 4).

Gráfico 1
Distribución de los hogares arrendatarios y arrendadores según tamaño
Enero de 2007



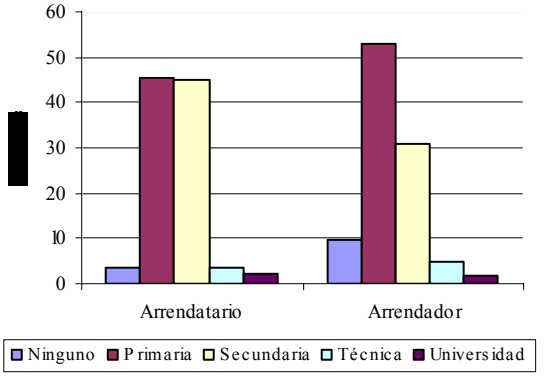
Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Gráfico 2
Distribución de los hogares arrendatarios y arrendadores según edad del jefe de hogar
Enero de 2007



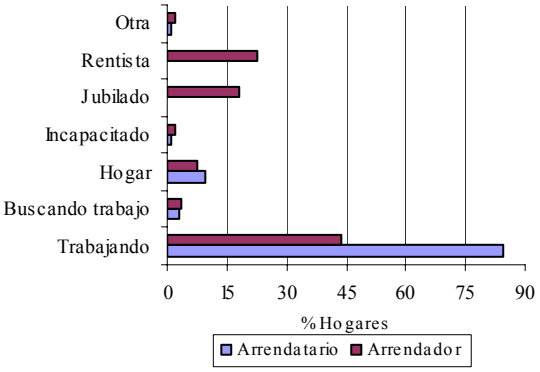
Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Gráfico 3
Distribución de los hogares arrendatarios y arrendadores según escolaridad del jefe de hogar
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Gráfico 4
Distribución de los hogares arrendatarios y arrendadores según actividad del jefe de hogar
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Con relación al origen de los ingresos del hogar arrendador, y en términos de su participación en este submercado habitacional particular, los resultados de la investigación permiten señalar indicios de comportamiento en el siguiente sentido (Tabla 3):

- El trabajo no constituye una fuente de ingreso para alrededor de la cuarta parte de los hogares arrendadores. En este sentido, y considerando la participación de las otras fuentes consideradas, es viable deducir que esta proporción de la población deriva en buena medida su sustento del ingreso que percibe del arriendo que ofrece
- Con relación al arriendo como fuente de ingreso, mientras para tres de cada cuatro hogares esta suma puede llegar a representar la mitad de su ingreso mensual, para la proporción restante (cuarta parte de los hogares arrendadores), más de la mitad de su ingreso puede estar representada en este rubro
- En cuanto a las pensiones, se destaca que para uno de cada diez hogares arrendadores el dinero que recibe por concepto de jubilación puede llegar a constituir entre la cuarta parte y la mitad de su ingreso mensual
- Entre los hogares arrendadores no se percibe una participación importante de las ayudas en dinero, los intereses o dividendos y otras fuentes como originadoras del ingreso del hogar

Tabla 3
Principales fuentes de ingreso según su participación en el ingreso total del hogar arrendador
Enero de 2007

Participación sobre el ingreso mensual (%)	Trabajo	Arriendo	Pensiones	Ayudas en dinero	Intereses, dividendos	Otras fuentes
0	26,4	0,0	74,6	92,2	99,0	97,9
1 a 25	1,0	46,1	3,6	2,6	0,0	0,5
26 a 50	11,4	28,5	10,9	2,1	0,0	0,0
51 a 75	25,9	9,3	5,2	1,0	0,0	0,5
76 a 100	32,1	16,1	3,1	0,0	0,0	0,0
No informa	3,1	0,0	2,6	2,1	1,0	1,0

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

3.1.2. Cómo viven los hogares arrendadores

El mercado de arrendamientos para el segmento de la población en estudio opera, en buena medida, bajo un esquema de vivienda compartida en el cual, no obstante el registro de condiciones habitacionales similares entre hogares arrendadores y arrendatarios, particularmente en aspectos de carácter físico de la vivienda (materiales de construcción, acceso a servicios públicos domiciliarios), en atributos asociados con la habitabilidad de la vivienda el hogar propietario disfruta de niveles superiores (disponibilidad y uso compartido de espacios, propiedades de carácter arquitectónico, constructivo y de diseño de la estructura de la unidad).

Así como para este segmento de la población se detecta la presencia de hogares como el tipo predominante de arrendador, igualmente la figura de vivienda compartida (arrendatario con el propietario en una misma edificación) constituye una particularidad característica.[7]

En este sentido, las condiciones habitacionales del hogar arrendador alusivas a variables de estudio como materiales de construcción de la edificación y disponibilidad de servicios públicos domiciliarios básicos, reflejan la situación correspondiente a nivel de la población de arrendatarios, esto es:

- Paredes en *bloque, ladrillo, piedra, madera pulida*
- Pisos en *baldosa, vinilo, tableta, ladrillo, madera pulida*, con participación significativa de materiales del grupo *cemento, gravilla*
- Alta cobertura de los servicios de acueducto, alcantarillado, energía eléctrica y recolección de basuras. Respecto al gas domiciliario, la disponibilidad registrada señala que por cada diez hogares dos arrendadores y tres arrendatarios no cuentan con este servicio

En cuanto a disponibilidad de espacios en la vivienda, el hogar arrendador cuenta con tres a cuatro cuartos para su uso, y dentro de éstos con uno a tres dormitorios (en el caso de arrendatarios, de cada diez hogares seis cuentan con uno a dos cuartos y cuatro con un dormitorio). Respecto a otros servicios de la vivienda, en la medida en que el mercado opera en buena medida bajo esquemas de vivienda compartida, el uso común con el arrendatario de éstos se produce, en orden de importancia en *patio/terraza, lavadero, servicio telefónico, cocina* y *baño*. Sobre este último punto, retomando resultados relacionados observados para el caso de arrendatarios, se destaca el hecho que el hogar propietario (arrendador) tiende a evitar el uso compartido del baño, situación que el arrendatario debe afrontar principalmente con otros hogares arrendatarios.

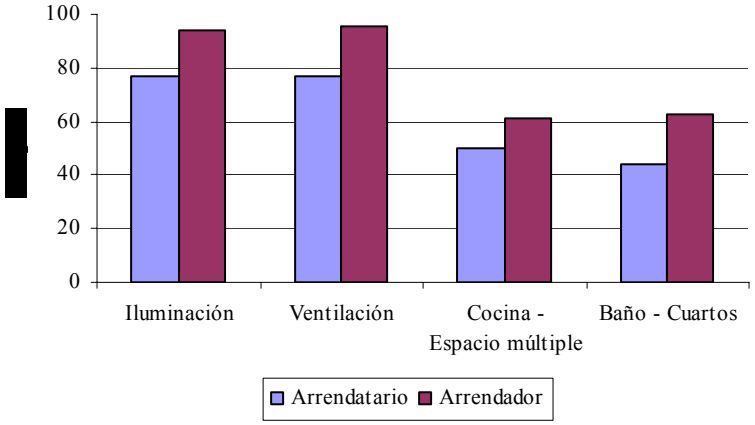
Con relación a la forma de tenencia, la población de arrendatarios en estudio ocupa viviendas cuyo arrendador es generalmente propietario de la misma, siendo este inmueble en la mayoría de los casos totalmente pagado.

Considerando temas relativos a la habitabilidad de las viviendas, relacionados con el análisis de variables de estudio alusivas a aspectos arquitectónicos, constructivos y de diseño de su estructura o conformación física, de manera comparativa con la percepción manifestada al respecto por los hogares arrendatarios –que, en principio, ocupan las mismas edificaciones-, el hogar propietario disfruta de niveles de habitabilidad superiores (Gráficos 5 y 6, Tabla 4).

[7] Retomando aspectos analizados previamente, el estudio señala que cerca del 68% de los hogares arrendatarios comparten la vivienda con el hogar propietario de la misma.

- Mientras alrededor del 95% de los arrendadores considera que su vivienda cuenta con iluminación y ventilación suficiente y adecuada, el 77% de los arrendatarios opina lo mismo
- Continuidad espacial. De otro lado, la comunicación directa entre espacios de la vivienda (cocina-espacio múltiple y baño-cuartos), es más común entre propietarios que arrendatarios (10 a 20 hogares más por cada cien)

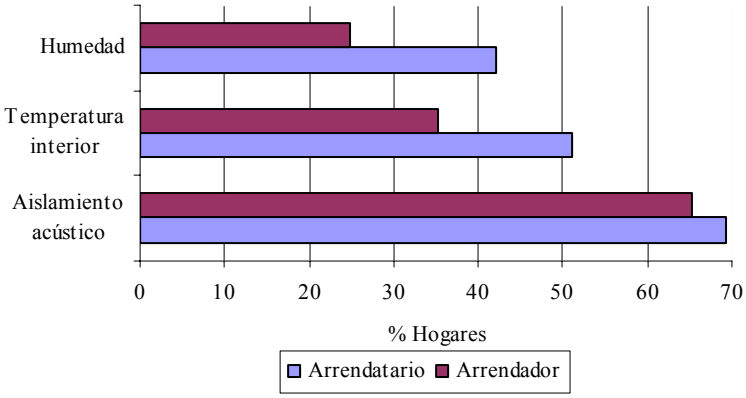
Gráfico 5
Distribución de los hogares arrendatarios y arrendadores según percepción sobre condiciones de habitabilidad de la vivienda
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Aunque de manera generalizada (arrendadores y arrendatarios), al interior de las viviendas se escuchan ruidos externos de la calle o de los vecinos, problemas como excesos de calor o frío y presencia de problemas serios y continuos de humedad afectan en mayor medida a los hogares arrendatarios (51,2% frente a 35,2%; y 42,1% frente a 24,9%, respectivamente)

Gráfico 6
Distribución de los hogares arrendatarios y arrendadores según percepción sobre aspectos constructivos de la vivienda
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

En cuanto a la disponibilidad de espacios independientes para el desarrollo de actividades propias del hogar, las diferencias más notables, y favorables, de arrendadores frente a arrendatarios conciernen el comedor y espacios privados para intimidad de las parejas

Tabla 4
Distribución de los hogares arrendatarios y arrendadores según condiciones habitacionales
Enero de 2007

Disponibilidad de espacio independiente para:	Arrendatario	Arrendador
Comer	57,7	78,9
Lavar y secar la ropa	66,2	56,7
Intimidad de las parejas	45,7	62,6
Estudiar	22,8	31,0
Juego de los niños	22,1	23,4

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

3.1.3. Comportamiento del arrendador como agente prestador de servicios habitacionales

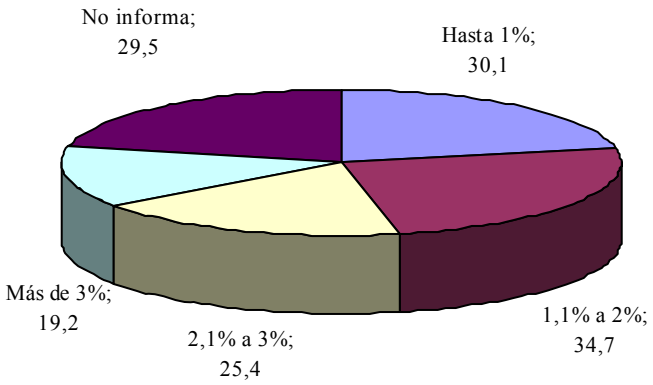
De manera generalizada se encuentra que el margen de rentabilidad obtenido por los arrendadores a través de esta operación inmobiliaria -arriendo habitacional-, supera el referente legal establecido (1% del valor comercial de la vivienda), situación que obedece, en principio, a particularidades propias de este submercado específico, para este segmento particular de población (cálculo del canon de arrendamiento, estimación del valor comercial de la vivienda, área arrendada). Respecto a la población de demandantes, el hogar propietario prefiere arrendarle a parientes, conocidos o por lo menos hogares recomendados, evaluando para tomar su decisión aspectos como el tamaño, composición y nivel de ingresos del futuro inquilino. No obstante la inversión en mantenimiento del inmueble no se percibe como una práctica generalizada, sí se cataloga como el principal costo asociado al servicio de arriendo que se ofrece. La oferta de unidades de vivienda para arriendo se localiza en barrios actualmente consolidados, de origen legal y constituidos mediante procesos de autogestión.

Analizando la posible concentración presente en el mercado de arrendamientos a nivel del componente de oferta, los resultados de la investigación señalan que aproximadamente seis de cada diez hogares arrendadores reciben más de un arriendo, por concepto habitacional, de los cuales la mitad cuenta con dos viviendas arrendadas en el mercado, la tercera parte con tres y la proporción restante con un número superior. Ahora, no obstante la situación expuesta implicaría indicios de una relativa concentración de la oferta, es pertinente reiterar el tipo de viviendas que predomina entre los arrendatarios, esto es, *cuarto o cuartos dentro de una edificación mayor*, de manera que el escenario descrito refleja más la práctica extendida de subdivisión de las viviendas orientada a la habilitación de espacios para arrendar, que una situación de presencia de grandes propietarios oferentes.

Con relación al precio que el oferente cobra al inquilino por el goce de la vivienda o por la parte de ésta que le arrienda, a la luz del cumplimiento de la normatividad vigente en materia de arrendamiento urbano se espera que el canon mensual no supere el 1% del valor comercial de la vivienda. No obstante lo anterior, tomando en consideración la incidencia de problemas de operatividad en el cálculo de variables relacionadas como la estimación del valor comercial del inmueble y la precisión en el dimensionamiento del área en arriendo a disposición del inquilino, las cuales corresponden además a la información suministrada de manera directa por el informante entrevistado, se considera pertinente contextualizar los resultados obtenidos bajo este marco de referencia.[8]

[8] De manera relacionada, Samuel Jaramillo y Marcela Ibáñez en su trabajo "*Elementos para orientar una política estatal sobre alquiler de vivienda urbana en Colombia"*(Documento CEDE. Octubre de 2002) plantean: "… *Tal vez por esta y por otras razones, la Ley establece otra referencia sustitutiva, la cual parece ser en la práctica la única factible: la de limitar el canon a un 2% del avalúo catastral. La proporción, 2% parece responder a la noción de que el avalúo catastral corresponde en la práctica, o debe corresponder, a la mitad del avalúo comercial"*

Gráfico 7
Distribución de los arrendadores según el margen de rentabilidad obtenido
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Teniendo en cuenta lo anterior, resulta *consecuente* el que ocho de cada diez arrendadores obtengan márgenes de rentabilidad superiores al 1%, frente a pagos por canon de arriendo que ascienden a sumas entre $100.000 y $200.000 correspondientes a áreas pequeñas (uno a dos cuartos que en área representan alrededor de la cuarta parte de la vivienda), en inmuebles valorados comercialmente a precios de $48 millones, aproximadamente

En cuanto a la actitud del hogar arrendador frente al demandante (arrendatario), se identifica una postura demarcada por el siguiente comportamiento:

- Preferencia por parientes, conocidos o amigos como inquilinos (siete de cada diez arrendadores frente a tres con cuyos arrendatarios no existe ninguna relación)
- En orden de importancia, los factores considerados por los hogares oferentes al momento de arrendar una vivienda son: tamaño y composición del hogar, nivel de ingresos del hogar, presentación de referencias, origen de los ingresos del hogar, y existencia de un buen codeudor
- Cerca de cuatro de cada diez hogares arrendadores no solicita ningún tipo de documento para evaluar su futuro arrendatario. La proporción restante de oferentes solicita entre otros, referencias personales y de anteriores arrendadores, certificados de trabajo y de ingresos, copia del documento de identificación, etc.
- El rechazo de solicitudes de arriendo se encuentra asociado a motivos como los siguientes: tamaño y conformación del hogar, incumplimiento de los requisitos definidos, resultado de la entrevista (impresión del arrendador sobre el futuro inquilino), inestabilidad laboral, falsedad en documentos, etc.

A nivel de la experiencia del hogar arrendador como agente oferente de este servicio habitacional, orientado a este segmento particular de la población, se encuentra que una proporción significativa de éstos (42%) considera el mantenimiento del inmueble como el mayor costo asociado al servicio de arriendo que ofrece,[9] aunque poco más de la tercera parte de la población de arrendadores no realizó ninguna inversión destinada al mantenimiento de la vivienda a lo largo del año 2006.

Con relación a la proporción de arrendadores que si reportaron haber destinado un presupuesto a la remodelación o adecuación de la vivienda ofrecida en arriendo para este mismo año de referencia, el 41,9% invirtió sumas de hasta $300.000, el 33,9% entre este valor y un millón de pesos, y el

[9] En una proporción cercana el pago por impuestos (predial y valorización) se percibe también como un costo alto de la oferta de arriendo, y en menor escala los derivados por vacancia de la vivienda y trámites jurídicos.

13,7% cantidades superiores a este monto (la proporción restante -10,5%- no suministró la información requerida). Considerando esta misma población, la opinión frente a la percepción que esta inversión represente un buen negocio se encuentra dividida: mientras el 48,7% de los arrendadores lo afirma, el 51,3% de ellos lo niega. A este respecto, mientras los primeros manifiestan argumentos alusivos entre otros a la conservación del inmueble, la posibilidad de incrementar por esta vía el canon de arriendo y consecuentemente consolidar esta fuente de ingreso, el segundo grupo señala aspectos como el desequilibrio de la inversión frente al margen de utilidad percibido, el nivel de deterioro de los inmuebles por parte de los arrendatarios, etc.

En cuanto a propiedades relativas al producto en oferta, esto es, de la vivienda para arriendo, en este segmento del mercado se encuentran unidades localizadas principalmente en barrios actualmente consolidados o en proceso de consolidación, de origen legal, constituidos entre 20 y 50 años atrás mediante procesos de construcción por autogestión (producción social).

3.1.4. Perspectiva de la oferta del mercado de arrendamiento desde la visión del hogar como agente arrendador

La inversión futura en adquisición o mejoramiento de vivienda destinada al arrendamiento no reviste interés como negocio para los hogares arrendadores. Como medidas de acción que podrían contrarrestar esta posición, se tiene la operativización de programas de la política de vivienda encaminados a garantizar que el arriendo constituya un ingreso estable, a través de acciones como el apoyo a los arrendatarios mediante subsidios. Igualmente, promover procesos de redensificación que amplíen el stock y, de manera derivada, la oferta de unidades para arrendar.

En términos de la posición que a futuro se percibe entre los hogares arrendadores respecto a la oferta de vivienda para arriendo, se tiene por ejemplo que por cada dos hogares que consideran la inversión en adquisición o mejoramiento de vivienda destinada a este fin como una buena inversión, tres opinan lo contrario. En este sentido, mientras los primeros justifican en buena medida su percepción en base a la estabilidad que representa esta fuente de ingreso, los segundos manifiestan argumentos del siguiente orden:

- El precio del arriendo no compensa la inversión realizada ni los costos que acarrea ofrecer este servicio
- El deterioro de los inmuebles y el atraso en el pago del arriendo por parte de los inquilinos genera problemas económicos y conflictos entre las partes. Sobre este punto específico, el arrendador, en base a su experiencia, considera como los principales problemas con el arrendatario, en orden de importancia, los retrasos en el pago del arriendo, el no pago de los servicios públicos, y los daños al inmueble
- Existen alternativas de inversión que generan mayor rentabilidad –con un menor riesgo-
- Desde una perspectiva que trasciende el ámbito mercantil, la pérdida de privacidad afecta la calidad de vida del hogar

Siguiendo la tendencia que define el carácter de la actitud descrita anteriormente, el 42,5% de los hogares arrendadores manifiesta que ningún motivo lo incentivaría a invertir en la habilitación de unidades de vivienda para el arriendo (adquisición o mejora). A nivel de la proporción restante de hogares, la operativización de medidas encaminadas a garantizar que el arriendo constituya un ingreso estable, a través de acciones como el apoyo a los arrendatarios mediante subsidios, representa un factor importante de promoción a la oferta a considerar. De igual manera, la posibilidad de disponer de líneas de crédito accesibles como mecanismo de financiación de la

inversión a realizar, refleja otra alternativa de interés entre los arrendadores. El antiguo *Plan Terrazas* del Banco Central Hipotecario constituyó un instrumento que operó con el propósito de promover la redensificación.

Sobre este último aspecto, frente al planteamiento de un escenario en el cual existieran líneas de crédito favorables a los arrendadores para ampliar o adecuar la vivienda con la condición de que sea arrendada con subsidio, se detecta un nivel de respuesta más favorable en términos del interés de los oferentes por participar en un programa de esta naturaleza (55,4% de los hogares). Entre las razones que sustentan esta posición se tienen, además del interés por consolidar el nivel de ingreso del hogar, la posibilidad de mejorar las condiciones habitacionales y por ende de vida de los hogares, y la confianza derivada del respaldo que ofrece el gobierno.

Esta sería una vía para recuperar la dependencia de los hogares del crédito extra bancario, altamente costoso, al cual acceden tradicionalmente para realizar inversiones en la vivienda.

3.1.5. Elasticidad de la oferta de nuevas viviendas para arrendar

En este numeral se realiza un ejercicio econométrico que tiene el propósito de identificar la elasticidad de la oferta de nuevas viviendas para arrendar, con respecto al comportamiento de las variables *Precios de mercado de los arrendamientos* y *Rentabilidad*. En la formulación del modelo se ha definido como uno de sus atributos que el mismo describa también la relación existente con las variables *Canon de arrendamiento* y *Cuota mensual de crédito correspondiente a compra de vivienda nueva o usada*. Consecuentemente, se trata de identificar el grado de respuesta de la variable de interés, es decir, la oferta, cuando se alteran las variables explicativas del modelo, conformadas en este caso por las otras cuatro mencionadas.

Respecto de la información requerida, relativa a las variables seleccionadas, se utilizaron datos secundarios dado que el interés en el modelo se concentra en identificar una relación a través del tiempo entre la oferta y sus principales determinantes. Es importante anotar que en el desarrollo de otros objetivos específicos del estudio se aplicó una muestra en Bogotá para la caracterización del mercado de arrendamientos correspondiente a hogares sisbenizados de ingreso igual o inferior a 3 smml, con la cual se generaron datos de corte transversal y consecuentemente no posibilita considerar el factor tiempo en el análisis. Después de considerar otras alternativas, la información se obtuvo de dos fuentes, el DANE y el CEDE, en este último caso, la reportada en los resultados del estudio "Precios inmobiliarios en el mercado de vivienda en Bogotá 1970-2004", del economista Samuel Jaramillo.

Aunque el presente estudio está planteado para todo el país, en el caso de la elasticidad de la oferta fue necesario delimitarlo dado que no existen datos de cobertura nacional para todas las variables consideradas. El análisis se realizó para Bogotá, ciudad que, al concentrar la mayor oferta de viviendas para arriendo en el país, incide de manera importante en el comportamiento del mercado correspondiente a este tipo de tenencia de la vivienda.

<u>Período de estudio</u>

Se tomó un periodo de estudio que corresponde a datos anuales que van desde 1991 hasta 2003.

Forma funcional del modelo para Bogotá

Considerando las variables señaladas en los términos de referencia para el estudio de la elasticidad de la oferta de viviendas para arrendar en Bogotá, el modelo se formula de manera funcional:

$$OVNA = B1 + B2PM + B3NR + B4CA + B5PMC + \mu t$$

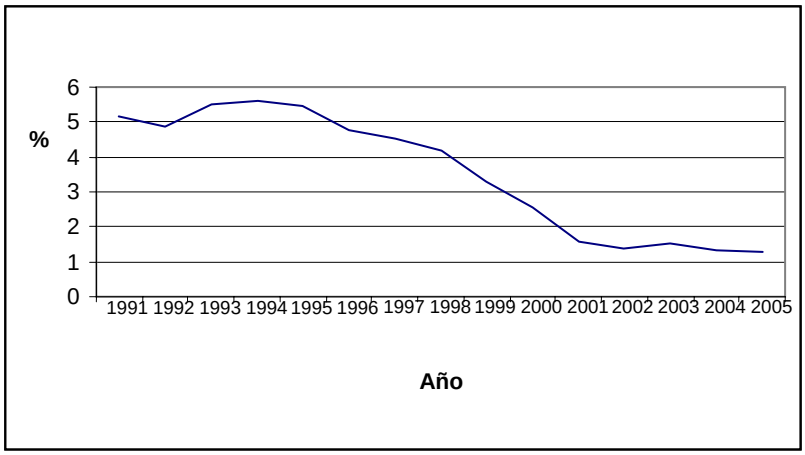
Donde:

OVNA = Oferta de vivienda nueva para arrendar
PM = Precios de mercado de la oferta de vivienda nueva
NR = Rentabilidad de los arrendamientos
CA = Canon de arrendamiento
PMC = Pago mensual de crédito para compra de vivienda
μt = Término de perturbación

Los datos

La oferta nueva de vivienda para arrendar se tomó de la información que proporciona el DANE del stock de vivienda arrendada, la cual posibilita estimar una aproximación de esta variable (oferta nueva para arrendar) a partir de la variación del stock.

Gráfico 8
Variación del stock de vivienda arrendada en Bogotá. 1991 - 2003



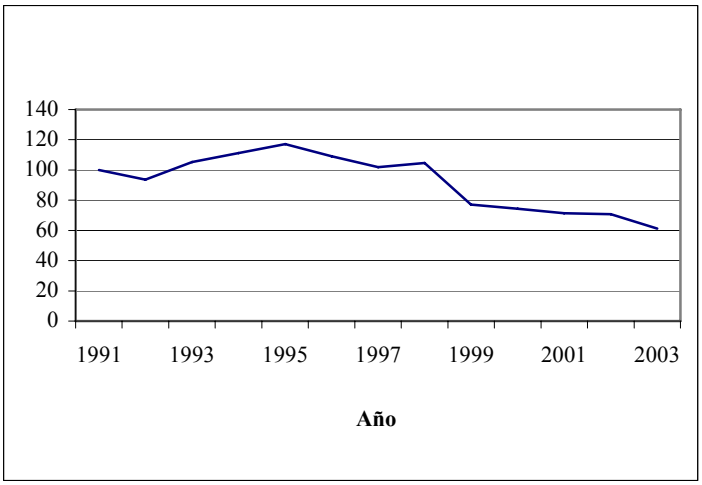
Fuente: DANE

A su vez, los precios de mercado fueron tomados del estudio del CEDE, *Precios inmobiliarios en el mercado de vivienda en Bogotá 1970-2004*, relacionado anteriormente. En este documento se presentan series de precios generadas por el CEDE para compraventa de vivienda nueva, vivienda usada y para el precio del suelo. La serie que se toma para este análisis corresponde a precios de la vivienda nueva.

Desde la perspectiva conceptual del funcionamiento del mercado de arrendamientos, en este caso es de esperar una relación inversa entre las variaciones de los precios de venta de vivienda nueva y la

oferta de vivienda nueva para arrendar en Bogotá. Los efectos no son directos, dado que el proceso involucra varios de los mercados habitacionales relacionados. En primera instancia, un cambio en el precio de la vivienda nueva produce un cambio en la cantidad demandada de estas unidades y, consecuentemente, en la parte de la misma que estaría dirigida a convertirse en oferta de vivienda nueva para arrendar.

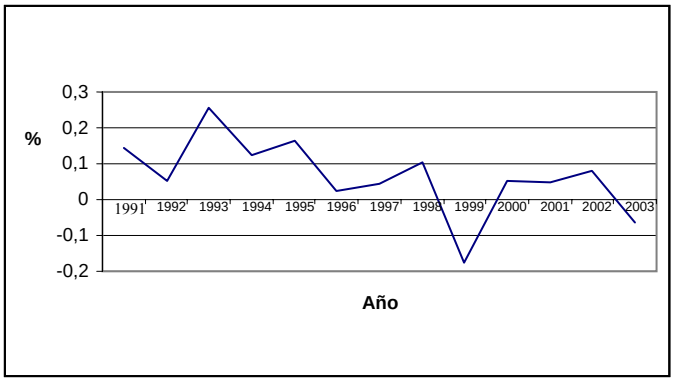
Gráfico 9
Precios reales de vivienda usada promedio. Bogotá. 1991 - 2003
(Índice 1991 – Semestre I = 100)



Fuente: Jaramillo Samuel. Precios inmobiliarios del mercado de vivienda en Bogotá 1979-2004. Documento CEDE. Octubre de 2004

El nivel de rentabilidad de los arrendamientos igualmente se tomó del estudio ya mencionado de Jaramillo. En este documento se calculan índices de rentabilidad para diferentes precios de vivienda (bajo, medio, alto), tanto en términos reales como en términos nominales. Para este ejercicio se tomaron datos de rentabilidad real de la inversión en alquileres para Bogotá destinado a estratos bajos. Se espera un signo positivo, es decir, a mayor rentabilidad mayor oferta de viviendas nuevas para arrendar. El siguiente gráfico muestra el comportamiento de esta variable durante el periodo seleccionado.

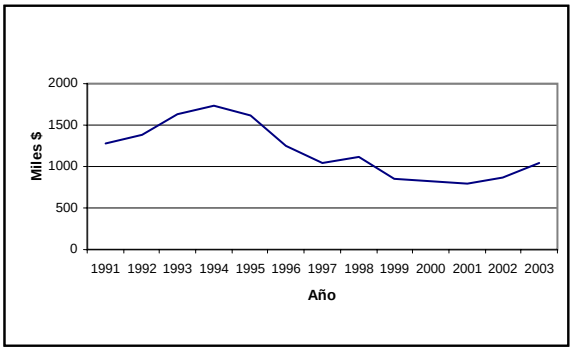
Gráfico 10
Rentabilidad real de la inversión en alquileres destinado a estrato bajo. Bogotá 1991-2003



Fuente: Jaramillo Samuel. Precios inmobiliarios del mercado de vivienda en Bogotá 1979-2004. Documento CEDE. Octubre de 2004

En lo concerniente a la evolución del canon de arrendamiento, el estudio de Samuel Jaramillo proporciona datos históricos para Bogotá. Para el modelo se tomó la serie en términos reales. Para esta variable se espera que a mayor canon de arrendamiento mayor sea el número de viviendas que se ofrece en arriendo en el mercado local. A continuación se muestra la serie con la cual se trabajó.

Gráfico 11
Canon real 1991-2003. Bogotá (Miles de pesos constantes 2003)

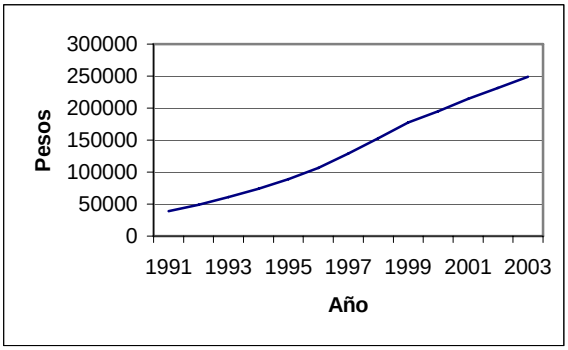


Fuente: Jaramillo Samuel. Precios inmobiliarios del mercado de vivienda en Bogotá 1979-2004. Documento CEDE. Octubre de 2004

Por último, para establecer el pago mensual de crédito para compra de vivienda, se tomó una proxy consistente en estimar los pagos mensuales correspondientes a la compra de una vivienda de interés social de un precio igual a 135 salarios mínimos legales de cada año del período de estudio. La serie se construyó de esta manera dado no hay información disponible sobre esta variable. El supuesto implícito en el procedimiento seleccionado para generar los datos requeridos radica en la equivalencia del precio tope de la VIS con el valor comercial las viviendas que alquilan los hogares de la población de interés en Bogotá. La validez del supuesto se sustenta en los datos reportados por la muestra aplicada en Bogotá en el contexto de este estudio (*Comportamiento del arrendador como agente prestador de servicios habitacionales*).

En este caso se espera exista una relación inversa entre la oferta de vivienda nueva para arrendar y la cuota de crédito correspondiente a compra de vivienda nueva. El efecto de un incremento en el precio en este caso opera vía la contracción de la cantidad demandada, el cual se transmite a la oferta de unidades nuevas para arrendar, en los términos descritos anteriormente para la variable precio de mercado de vivienda nueva.

Gráfico 12
Cuota crédito 1991-2003. Bogotá (Pesos $)



Fuente: Cálculos propios con base en las condiciones financieras del mercado.

ESTIMACIÓN

Los resultados obtenidos de la estimación están expresados a continuación (Tabla 5):

Tabla 5
Cálculo de elasticidades del mercado de arrendamiento

Variable	Coeficiente	Estadístico t
Precio	-0,307403	3,7859
Rentabilidad	0,000988	2,2521
Canon Real	1,582787	4,9452
Cuota	-0,490602	-5,5944
		Probabilidad
D.W	1,599637	
J.B	0,532293	0,766327
Test White	0,424213	0,859562
F	53,1476	0,000008
R2	0,945601	

Para determinar la elasticidad se estimó el modelo por mínimos cuadrados ordinarios y a partir de esta estimación se obtuvieron los coeficientes que expresan el grado de respuesta de la variable explicada ante cambios porcentuales en las variables explicativas.

Los resultados presentados son consistentes con los signos esperados y los estadísticos t son significativos, de igual manera se cumplen los supuestos del modelo básico de regresión. No hay presencia de heterocedasticidad, tampoco se presentan problemas de autocorrelación y existe evidencia estadística para considerar que hay normalidad en los errores, el modelo presenta un R cuadrado de 0.94 lo cual brinda un ajuste adecuado y la prueba de significancia global de igual modo es significativa.

Como resultado de la estimación se puede concluir que ante un aumento del 1% en el precio de mercado, la oferta de nuevas viviendas para arrendar disminuye en 0.30%. En cuanto a los niveles de rentabilidad, ante un incremento del 1% en la rentabilidad la oferta se incrementa en 0.0009%, proporción de por si muy pequeña. De otra parte, se evidencia que ante un incremento de 1% en el canon de arrendamiento real la oferta de nuevas viviendas para arrendar se incrementa en 1.58%, por lo cual es viable señalar que la oferta de nuevas viviendas para arrendar es elástica al canon de arrendamiento.

Por último se estima que ante un cambio del 1% en las cuotas de crédito de vivienda, la oferta disminuye en 0.49%.

Aunque este ejercicio debe considerarse como un avance exploratorio en el conocimiento y análisis de la elasticidad de la oferta de vivienda para arrendar, los resultados del modelo construido en el marco de los objetivos del estudio, permiten formular algunas consideraciones:

- La oferta total de vivienda, expresada en su dimensión por el stock, constituye una variable de gran incidencia sobre el mercado de arrendamientos, dado el impacto que sobre ella ejercen los precios de mercado de la vivienda nueva y las cuotas de los créditos para compra, variables éstas que operan afectando los niveles de incorporación de nuevas unidades al stock y, por consiguiente, la parte de ellas que conforma la oferta nueva para arrendar. Es decir, los mercados de compra y arrendamiento de vivienda están muy relacionados dado el carácter de

bienes sustitutos que conforman estos dos tipos de servicios habitacionales

- Los resultados del modelo muestran que los incrementos en los precios y en el costo del crédito para compra de vivienda generan una serie de efectos que conducen a reducir el volumen de crecimiento de la oferta de vivienda nueva para arrendar
- Lo anterior confirma que en materia habitacional el mercado de vivienda está conformado por diversos mercados, correlacionados entre sí y segmentados en su interior. En este sentido, el reto para Colombia, donde la construcción de vivienda nueva por cada mil habitantes está muy rezagada frente al promedio internacional, (2.0 frente a 5.9 de Chile y 6.5 de la media mundial, según *2019 Visión Colombia II Centenario. Construir ciudades amables*), es importante concentrar los esfuerzos en la formación y ampliación del stock, es decir, de la oferta total de vivienda, dado que ella condiciona el nivel y comportamiento de los precios de las unidades para compra y arrendamiento
- La oferta total de vivienda aumenta por la incorporación de unidades nuevas, las cuales se pueden generar vía nuevos programas habitacionales formales, procesos de producción social, redensificación urbana, rehabilitación patrimonial, renovación urbana, etc., en todos los casos sumando a la oferta unidades adicionales, independientemente de la condición de tenencia que defina el acceso a ellas por parte de los hogares (compra, arriendo, usufructo, etc.)
- De otra parte, la rentabilidad de los inmuebles arrendados presenta una incidencia mínima frente a la generación de la oferta de nuevas viviendas para arrendar. Eso puede ser consecuencia del deterioro real que en Bogotá ha presentado esta variable, lo cual ha sido registrado por el estudio citado de Samuel Jaramillo, quien lo atribuye a la tendencia de los arrendadores de preferir un arrendatario conocido o con afinidades familiares que garantice puntualidad en el pago y buen cuidado del inmueble, frente a un canon más alto en cabeza de un hogar no conocido
- Esta racionalidad del arrendador fue confirmada en las sesiones de grupo que el CENAC realizó en Medellín, Cali, Barranquilla, Cúcuta, Pereira y Pasto
- Finalmente, de las variables consideradas, el mayor efecto sobre los cambios en la oferta de nueva vivienda para arrendar proviene de los cambios correspondientes al canon real de arrendamiento, en el sentido de registrar una relación directa la cual es también más que proporcional. Es decir, la oferta de nueva vivienda para arrendar es elástica al canon de arrendamiento.

3.2. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA - ARRENDATARIOS[10]

3.2.1. Cómo viven los hogares arrendatarios – Condiciones de la vivienda

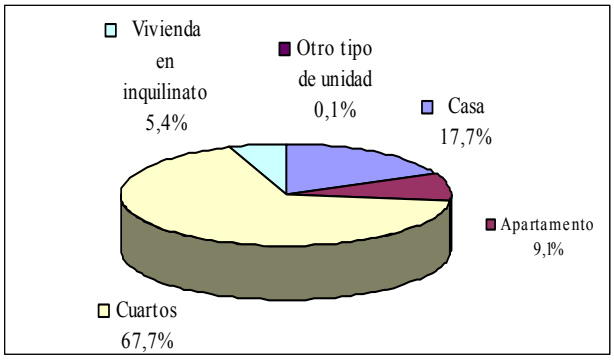
3.2.1.1. Características asociadas a las condiciones físicas de la vivienda (Casa)

De acuerdo con los resultados de la investigación se encontró que los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá ***(501.701)****, caracterizados por percibir ingresos inferiores a 3smml y estar registrados en el SISBEN, viven principalmente en unidades de vivienda tipo cuarto, en edificaciones de dos pisos y se ubican principalmente en el primer piso al fondo. El inmueble que ocupan es fundamentalmente usado y los materiales de construcción predominantes son: Paredes en bloque y ladrillo y piso en baldosa, vinilo, tableta, ladrillo, madera pulida. La vivienda cuenta en más del 98% de los casos con el servicio de energía, acueducto, alcantarillado y recolección de basuras, y en una menor proporción (alrededor del 67%) con gas natural conectado a red pública. Los hogares disponen para su uso de una a tres habitaciones y de uno a dos dormitorios.*

[10] Los resultados detallados de las variables analizadas en este capitulo se presentan en el Anexo 2.

Los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá, como se presenta en el Gráfico 13, habitan predominantemente en unidades de vivienda tipo cuarto, en el 67.7% de los casos, seguido por el 17.7% que residen en viviendas tipo casa, el 9.1% en apartamento y 5.4% en inquilinato.

Gráfico 13
Tipo de vivienda en el que residen los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Al analizar los resultados según formalidad e informalidad de los hogares arrendatarios, se encontró que la proporción que reside en viviendas tipo cuarto varia, ya que se observa una mayor proporción de hogares informales, 69.0%, habitando en cuartos que de hogares formales, 65.4%. Esta situación también se presenta en el caso de las viviendas en inquilinato, 6.7% frente a 3.2%. Esta relación cambia en el caso de unidades de vivienda tipo casa y apartamento, donde es mayor la proporción de hogares formales que informales.

Del total de hogares que reside en cuartos (67.7%) ya sea en casa o apartamento, el 73.7% de las edificaciones tiene de dos a tres pisos, y el 61.2% de los hogares se ubica dentro de la vivienda en el primer piso y el 28.5% en el segundo. Se evidencia que una proporción significativa de los hogares arrendatarios se ubica en el fondo de la vivienda, lo cual denota indicios, de acuerdo con el ciclo constructivo común de viviendas mediante mecanismos de autogestión, que los hogares arrendadores tienden a ocupar la parte *más nueva* de la vivienda en los casos en que la comparten con sus inquilinos.

Para el caso de los hogares que habitan en apartamentos, el 71.0% de las edificaciones tiene de dos a tres pisos y alrededor del 50% de los hogares se localiza en el primer piso. Por su parte, el 77.8% de las viviendas de los hogares que se encuentran ubicados en inquilinato actualmente tiene entre dos o tres pisos y el 46.5% de los arrendatarios habita en el segundo piso de la edificación, seguido de un 44.5% que se localiza en el primer piso. Independientemente del piso en el que se ubican, se observa que la mayor proporción de hogares (48.8%) se encuentra al fondo de la vivienda.

Respecto a la condición del inmueble arrendado se tiene que el 91.6% de las edificaciones es usada, mientras que el 6.1% de los hogares manifestó que es el primer ocupante de la vivienda, lo cual evidencia que la oferta de vivienda en alquiler tiene origen predominantemente en unidades usadas.

Los materiales de construcción predominantes de las viviendas que habitan actualmente los hogares arrendatarios se muestran en la Tabla 6, donde se observa que la estructura de las paredes en el 96.3% de las viviendas corresponde a la categoría *bloque, ladrillo, piedra, madera pulida,* y los pisos del 55.3% de las unidades se clasifican en *baldosa, vinilo, tableta, ladrillo, madera pulida* y del 31.6% en *cemento, gravilla*. En este último material, la proporción de hogares disminuye a medida que aumentan los ingresos, ya que este tipo de piso fue reportado por el 35.7% de los que registran ingresos iguales o inferiores a un smml frente a un 24.7% que gana entre 2 y 3 smml. Es importante resaltar que el 2.4% de los hogares presenta materiales inestables en las paredes de la

vivienda, como son *bahareque revocado, bahareque sin revocar, madera burda, tabla, tablón, zinc, tela, lona, cartón, latas, desechos, plástico*.

Tabla 6
Materiales de construcción de la vivienda
Enero de 2007

Estructura	Material de construcción	Formal	Informal	Total
Paredes	Bloque, ladrillo, piedra, madera pulida	96,8	96,0	96,3
	Tapia pisada, adobe	0,9	0,8	0,8
	Bahareque revocado	0,0	0,8	0,5
	Bahareque sin revocar	0,0	0,2	0,1
	Madera burda, tabla, tablón	0,6	0,6	0,6
	Material prefabricado	0,6	1,8	1,3
	Zinc, tela, lona, cartón, latas, desechos, plástico	1,0	0,0	0,4
Pisos	Mármol, parqué, madera pulida y lacada	1,6	3,5	2,8
	Alfombra o tapete de pared a pared	2,5	1,0	1,6
	Baldosa, vinilo, tableta, ladrillo, madera pulida	58,9	53,2	55,3
	Madera burda, tabla, tablón, otro vegetal	9,0	6,5	7,4
	Cemento, gravilla	27,7	34,0	31,6
	Tierra, arena	0,3	1,9	1,3

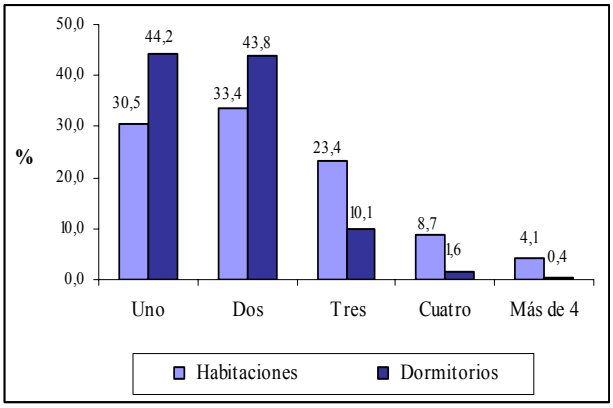
Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Con relación a la disponibilidad de servicios públicos, privados o comunales se obtuvo lo siguiente:

- Energía eléctrica: El 99.4% cuenta con el servicio mientras que el 0.6% no. La proporción más alta de hogares que no tiene acceso a energía eléctrica se presenta en hogares formales que perciben ingresos de 1 smml (3.7%).
- Gas natural conectado a red pública: La proporción más baja de disponibilidad de servicios públicos en los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá se presenta en este servicio, ya que el 67.3% cuenta con él. Al analizar los resultados según formalidad e informalidad y nivel de ingreso del hogar se observa que los hogares formales con ingresos de un smml presentan el menor nivel de acceso (51.9%) y la proporción más alta que cuenta con el servicio son los hogares formales con ingresos entre 2 y 3 smml y los informales que ganan entre 1 y 2 smml (73.8% y 72.2%, respectivamente)
- Acueducto: Respecto a este servicio se tiene que el 99.2% tiene acceso al servicio de agua potable.
- Alcantarillado: Se reportó una cobertura del 98.8% de los hogares.
- Recolección de basuras: En términos generales se encontró que la totalidad de hogares arrendatarios formales y el 99.2% de los informales disponen del servicio.

Al indagar en los hogares arrendatarios de la ciudad de Bogotá acerca del número de habitaciones y dormitorios que tienen a disposición, se evidencia que uno de cada tres hogares dispone de dos habitaciones en la vivienda y el 44.2% y el 43.8% de 1 y 2 dormitorios, respectivamente, como lo indica el Gráfico 14.

Gráfico 14
Número de habitaciones y dormitorios a disposición de los hogares arrendatarios
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Comparando los resultados entre hogares formales e informales, se tiene que en promedio los primeros disponen de más habitaciones en la vivienda que los segundos, puesto que el 42% reportó tener más de tres habitaciones frente al 32.5%, respectivamente. Además, al analizar los resultados en cuanto al número de dormitorios, se encontró que mientras que el 46.8% de los hogares formales utiliza dos cuartos para dormir, seguido de un 39.1% que duerme en una habitación, se presenta la situación contraria en el caso de hogares informales (47.3% duerme en una habitación y 42.0% en dos). Estos resultados evidencian de alguna manera que los hogares de la economía formal viven en mejores condiciones que los hogares informales en lo que a espacio se refiere.

Con el objeto de profundizar el análisis acerca de las condiciones de calidad de la vivienda en que viven los hogares arrendatarios, y tomando como referencia lo anteriormente expuesto en relación a los materiales de la vivienda, el acceso a servicios públicos de los hogares y la disponibilidad de habitaciones y dormitorios, se puede realizar un análisis basado en las carencias habitacionales de los hogares, en este caso específico haciendo alusión a deficiencias de carácter cualitativo (categorías convencionales de medición por estructura, hacinamiento y/o servicios[11]).

Para este caso especifico, se tienen en cuenta estos conceptos con el propósito de analizar de manera general las carencias habitacionales que se presentan en la actualidad en los hogares arrendatarios, sin llegar a realizar un análisis profundo y detallado de su situación.

Por ello, las carencias de tipo cualitativo de los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá se presentan principalmente por:

- Estructura: El tipo de carencia que se identificó en este caso se refiere fundamentalmente a la inestabilidad estructural en las viviendas, la cual se presenta en un 2.4% de los hogares puesto que no se cuenta con el sistema constructivo convencional en las paredes (*madera burda, tabla, tablón, zinc, tela, lona, cartón, latas, desecho, plástico bahareque revocado, bahareque sin revocar).* En cuanto a los pisos también se presentan carencias en el 1.3% de los hogares arrendatarios, ya que reportaron la tierra y arena como material predominante.

[11] Entendiendo el déficit cuantitativo de estructura asociado a viviendas con materiales precarios en paredes (madera burda, guadua, caña u otros materiales vegetales, zinc, cartón, latas), y el cualitativo como viviendas con piso de tierra y material de paredes diferente a los indicados previamente; el hacinamiento como la presencia de tres o más personas por cuarto en la vivienda; y la carencia de servicios públicos como unidades sin sanitario conectado a alcantarillado o a pozo séptico, sin conexión a acueducto, sin servicio de energía eléctrica o de recolección de basuras

- Hacinamiento: Esta carencia se determinó de acuerdo al tamaño del hogar y la disponibilidad de habitaciones, de donde se concluye que el 23.3% de los hogares presenta problemas de hacinamiento, los cuales afectan principalmente los hogares de la economía informal (alrededor de uno de cada cuatro hogares).
- Servicios públicos domiciliarios: El 0.6% de los hogares no cuenta con el servicio de energía eléctrica, el 0.8% no tiene conexión al acueducto, el 1.2% no posee servicio de alcantarillado y el 0.5% recolección de basuras.

Es importante resaltar, que las carencias habitacionales cualitativas descritas anteriormente hacen referencia a una proporción muy pequeña de los hogares arrendatarios, lo cual confirma que el arriendo por si mismo no implica condiciones de calidad habitacional inferiores cuando se compara con la situación de hogares propietarios de vivienda, como lo expresa Samuel Jaramillo en su investigación *Elementos para Orientar una Política Estatal sobre Alquiler de Vivienda Urbana en Colombia* (Jaramillo Samuel, Ibáñez, Marcela. Documento CEDE, Octubre de 2002).

En el contexto nacional, lo descrito anteriormente se confirma con los resultados sobre el déficit habitacional a nivel nacional urbano, donde el mayor porcentaje de hogares en déficit cuantitativo y cualitativo corresponde a arrendatarios (42.0%) seguido por los propietarios (36.7%), lo que demuestra que las carencias habitacionales se presentan en todos los tipos de tenencia. [12]

3.2.1.2. Condiciones habitacionales relativas al entorno urbano

Los resultados del estudio revelan que la mayoría de los arrendatarios considera que el barrio donde reside es inseguro, especialmente por eventos asociados a la delincuencia común, expendio o consumo de drogas y existencia de pandillas. El uso del suelo predominante en los barrios de los hogares analizados es el residencial, sin embargo, los usos comercial e institucional también representan participaciones importantes. Los principales factores de contaminación que están cerca de los barrios de residencia de los arrendatarios son los caños de aguas negras y las plazas de mercados ó mataderos. En términos generales, la cobertura y estado de las vías de acceso e internas en los barrios es satisfactorio y la oferta de transporte público es predominantemente formal. Entre los aspectos críticos se encuentra que la cobertura de ciclo rutas no alcanza la cuarta parte de la población, la arborización del espacio público es precaria y el amoblamiento urbano es insuficiente o inexistente.

Dentro de la caracterización del entorno urbano de los hogares arrendatarios objeto del presente estudio se analizaron algunas variables que permiten determinar, en términos generales, el tipo de carencias habitacionales dentro de este ámbito. Las variables consideradas hacen referencia principalmente a: Amenazas por fenómenos naturales, usos del suelo, cercanía de establecimientos que inciden negativamente sobre la calidad de vida de los hogares, problemas de seguridad, vías de acceso, estado del amoblamiento urbano, arborización, entre otras.

Según la información recolectada de los hogares arrendatarios, los problemas relativos al entorno percibidos en la mayoría de los hogares, tanto de origen formal como informal, tienen que ver con la seguridad del barrio de residencia, la presencia de eventos de orden delictivo, la arborización del

[12] TORRES RAMÍREZ, Jorge Enrique. Misión para el diseño de una estrategia de reducción de la pobreza y la desigualdad, MERPD. Documento resumen de la Consultoría elaborada por el autor con el fin de *Apoyar la elaboración de un diagnostico y unas propuestas concretas sobre la problemática del sector de la vivienda y cuantificar el impacto de la vivienda sobre la vulnerabilidad de los hogares y sobre los niveles de pobreza, evaluando los costos de oportunidad que enfrentan el gobierno y los hogares cuando invierten en adquisición o mejoramiento de vivienda*. Diciembre de 2005. Pág.7.

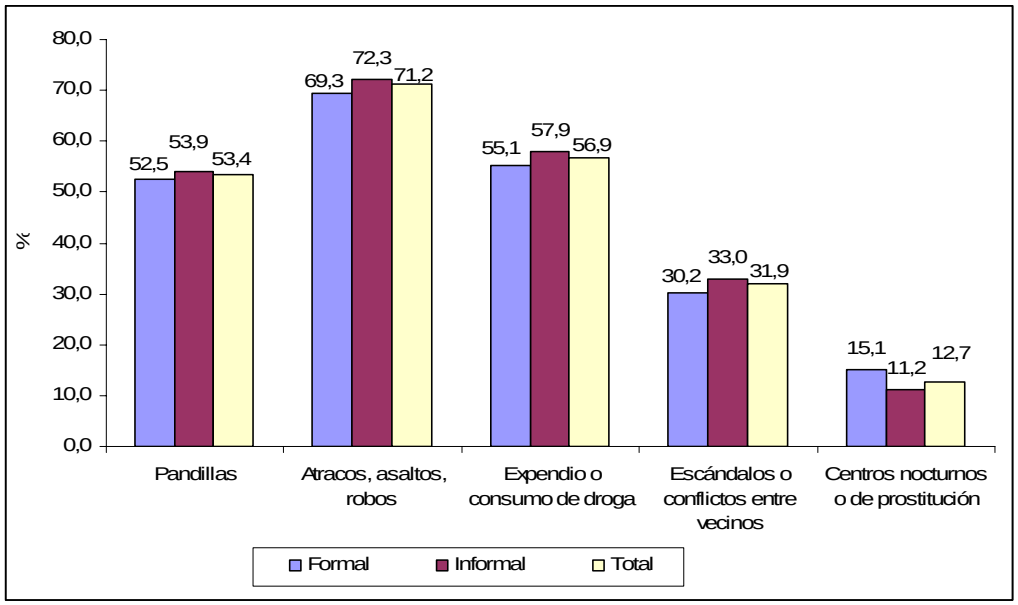
espacio público y el amoblamiento urbano. A continuación se analizan los factores que inciden sobre el entorno urbano en cuatro grandes grupos: Seguridad, tipo de riesgo, uso del suelo y equipamiento (vías de acceso, amoblamiento, arborización, etc.).

Seguridad

El porcentaje de hogares que considera que su barrio de residencia es inseguro asciende al 56,5%. Entre las razones que éstos aducen para explicar los problemas de inseguridad del barrio se encuentran: Atracos (52,5%), delincuencia en general (27,0%), problemas de drogadicción (6,7%), presencia de habitantes de la calle (4,4%) y existencia de pandillas (3,1%).

En este mismo sentido, al indagar a los hogares por la presencia de pandillas, atracos, asaltos ó robos, expendio ó consumo de droga, escándalos o conflictos entre vecinos ó centros nocturnos o de prostitución, independientemente de la percepción que tienen sobre la seguridad del barrio, los resultados obtenidos fueron (Gráfico 15):

Gráfico 15
Presencia de eventos delictivos en el barrio de residencia de los hogares arrendatarios
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Como se observa en el Gráfico 15, los principales problemas de inseguridad están vinculados a la delincuencia común (atracos, asaltos, robos), a la existencia de expendio ó consumo de drogas y a la presencia de pandillas. A nivel general, aunque no existen grandes diferencias, los problemas mencionados afectan de forma más acentuada a los hogares informales que a los formales. De igual forma, a pesar de que las diferencias entre grupos de hogares según ingresos son mínimas, es interesante conocer las siguientes situaciones:

- Los hogares con ingreso hasta de un smml están más afectados por problemas de atracos, asaltos, robos (73,0%) y escándalos o conflictos entre vecinos (33,2%) que los hogares con ingresos superiores a un smml

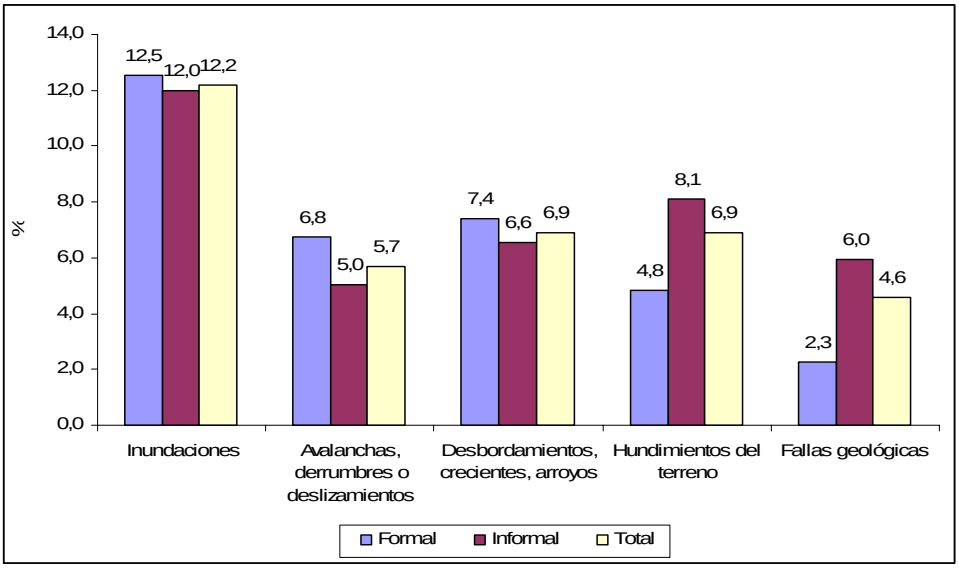
- Los hogares que reportan ingresos entre uno y dos smml registran mayores problemas de expendio o consumo de droga (58,5%) que los que devengan ingresos superiores o inferiores
- Los hogares con ingresos entre dos y tres presentan el porcentaje más alto de problemas por presencia de pandillas (56,8%) y existencia de centros nocturnos o de prostitución (18,3%).

Tipo de riesgo

Uno de los factores en el entorno urbano que más atenta contra los niveles de calidad de vida de la población es la situación de riesgo por amenazas naturales. Aunque para la población analizada en el presente estudio estos aspectos no se presentan en la mayoría de los hogares, igualmente constituyen una problemática que debe ser solucionada porque afecta la seguridad de la población arrendataria en mención.

En el Gráfico 16 se señalan las clases de amenazas reportadas por los hogares, siendo las inundaciones las que representan el mayor riesgo y los hundimientos de terreno y fallas geológicas las que muestran mayores diferencias entre los hogares formales e informales. Según nivel de ingresos, los hogares más afectados por esta clase de amenazas son los que devengan hasta 1 smml, sin presentar grandes diferencias con los que perciben ingresos superiores.

Gráfico 16
Presencia de eventos delictivos en el barrio de residencia de los hogares arrendatarios
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

A nivel comparativo resulta interesante comentar que el porcentaje de hogares pobres residentes en las cabeceras municipales a nivel nacional (según la ECV 2003 y la línea de pobreza) que se encuentra afectado por los riesgos mencionados, son menos en términos relativos que los arrendatarios afectados por estos fenómenos en Bogotá. De acuerdo a lo anterior, la proporción de hogares pobres que se encuentran en riesgo por los factores mencionados, a nivel nacional, son[13]:

[13] Ibíd. Pág. 9

- Inundaciones 5,7%
- Avalanchas, derrumbes o deslizamientos 2,3%
- Desbordamientos, crecientes, arroyos 5,5%
- Hundimientos del terreno 3,2%
- Fallas geológicas 1,0%

Uso del suelo

El uso del suelo predominante en los barrios de residencia de los hogares arrendatarios es el residencial. Sin embargo, el alto porcentaje de existencia de otros usos como el comercial llama la atención sobre la incidencia de estas actividades en la calidad de vida de la población. A continuación, la Tabla 7 ilustra los usos del suelo de los barrios de residencia reportados por los hogares estudiados.

Tabla 7
Uso del suelo de los barrios de residencia de los hogares arrendatarios
Enero de 2007

Uso del suelo	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
Residencial	98,1	97,1	97,5
Comercial y servicios	43,5	37,1	39,5
Industrial	11,8	9,5	10,4
Institucional	34,4	35,7	35,2
Otro	2,3	2,0	2,1

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

En este sentido, la cercanía a establecimientos comerciales, industriales o de otro uso del suelo diferente al residencial repercute sobre el bienestar de la población al incidir negativamente en aspectos como la salud y la tranquilidad de la población.

Según los resultados del estudio, entre los hogares arrendatarios formales e informales la cercanía a caños de aguas negras constituye el principal factor de contaminación, seguido de la existencia de plazas de mercado o mataderos y fábricas o industrias. Gráfico 17.

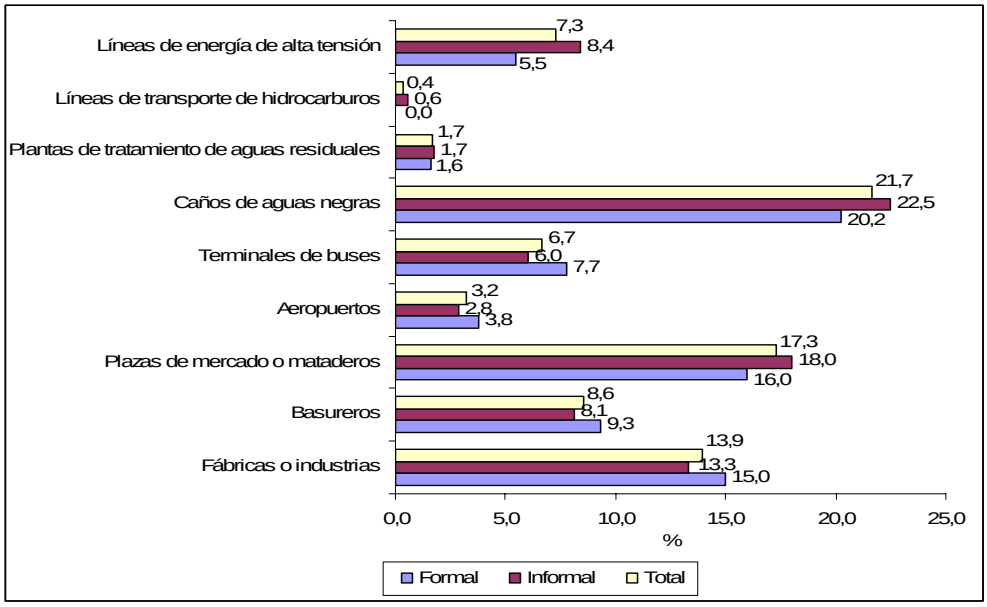
Equipamiento

Los problemas más críticos asociados al equipamiento del entorno urbano de los barrios de residencia de los hogares arrendatarios, se encuentran en los niveles de arborización y amoblamiento, ya que cerca del 70% de los hogares señala que no existe arborización en el espacio público y el 83,2% considera que el amoblamiento urbano es insuficiente o no existe. En cuanto a los hogares que residen en barrios que tienen amoblamiento urbano suficiente, el 22,8% afirma que éste presenta algún estado de deterioro y el 6,4% concluye que su condición es de completo deterioro y no funciona.

Con respecto a la situación de las vías de los barrios, se observa que la mayoría de los hogares arrendatarios reside en localizaciones donde existen vías de acceso (99,1%), están pavimentadas (89,1%) y en buen estado (72,6%). En cuanto a las vías internas de los barrios, también se observan altos niveles de cobertura, ya que de éstas dispone el 90,2% de la población arrendataria. En cuanto

al estado, el 77,5% de los hogares reporta que están pavimentadas y el 61,3% considera que están en buen estado.

Gráfico 17
Existencia de factores de contaminación cercanos a los barrios de residencia de los hogares arrendatarios
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Los resultados del estudio en torno al transporte urbano que opera en los barrios de residencia de los hogares arrendatarios permiten concluir que existe un comportamiento similar en la oferta de transporte disponible para los hogares formales e informales, el cual está caracterizado principalmente por lo siguiente:

- En el 95,3% de los barrios de los hogares operan empresas formales de transporte público y en cerca del 15% existe oferta de transporte informal
- Del total de hogares que disponen de transporte formal, el 60,7% tiene acceso al sistema Transmilenio y el 80,2% a otro tipo de sistema formal

Finalmente, un aspecto muy importante que sirve como un indicador de la calidad del espacio público presente en el entorno de los arrendatarios es la existencia de ciclo rutas, ya que la presencia de éstas implica el desarrollo de espacios amplios (andenes) para su construcción y de señalización adecuada de las vías en general que informe y alerte a peatones y conductores sobre la importancia de respetar las normas que regulan estas actividades. En este sentido, resulta preocupante el hecho que solo el 22,2% de los hogares analizados dispone de ciclo rutas en el barrio donde reside, más aún teniendo en cuenta que para una gran parte de la población la bicicleta corresponde a su principal medio de transporte.

Según el tipo de hogar, es pertinente mencionar que existe una diferencia importante entre los formales e informales, ya que en los primeros el porcentaje de cobertura de las ciclo rutas asciende a 26,1%, mientras que en los segundos es cercano al 20%. Y en términos de ingreso, las diferencias

también se notan al encontrarse que los hogares que perciben ingresos de hasta 1 smml son los que menos tienen acceso a este sistema de movilidad (19,9%), al contrastarse con los que devengan entre 1 y 2 smml (20,8%) y entre 2 y 3 smml (30,2%). Es necesario mejorar la finura de la focalización de servicios como estos, los cuales producen externalidades sobre el ingreso de los hogares.

3.2.1.3. Condiciones habitacionales y de habitabilidad

Aproximadamente tres de cada cuatro hogares arrendatarios comparte la vivienda con al menos un hogar adicional y, así mismo, la mayoría de estos comparte todos los espacios existentes en la solución habitacional. Espacios independientes para comer, lavar y secar la ropa se encuentran en la mayoría de casos. Por el contrario, los correspondientes para desarrollar la intimidad de las parejas, estudiar y para el juego de los niños no existen para gran parte de la población. La comunicación directa entre espacios como el baño y cuartos ó la cocina y sala comedor no es una característica generalizada en las viviendas. En cuanto a la calidad de la vivienda de los arrendatarios, los principales problemas asociados a esta conciernen: Contaminación auditiva proveniente de la calle (la vivienda no aísla el ruido exterior), excesos de calor o frío al interior y, en menor medida, problemas de iluminación y ventilación. A pesar de lo anterior y de que las intenciones de cambiar de solución habitacional son significativas, la mayoría de hogares se siente cómoda en la vivienda.

Las condiciones habitacionales y de habitabilidad que se analizan en este numeral hacen referencia a factores relativos a la cohabitación, espacios compartidos, disposición de espacios independientes en la vivienda, y a otros aspectos relativos a la calidad de construcción de la unidad habitacional. Teniendo en cuenta lo anterior, el presente numeral se abordará en dos partes: la primera tiene que ver con los espacios de la solución y la segunda con la calidad de la vivienda.

Espacios de la vivienda

El primer aspecto relevante a considerar es la situación de cohabitación que se presenta en los hogares arrendatarios estudiados. A este respecto, se observa que cerca del 72% de los hogares comparte la vivienda con al menos un hogar adicional. Para observar más detalladamente esta situación, la Tabla 8 presenta la distribución de los hogares según tipo (formal o informal) y número de hogares residentes en la vivienda, según la cual es posible concluir que la cohabitación se refleja más en los hogares informales y que en la mayoría de éstos habitan tres o más hogares por vivienda. En este mismo sentido, como es de esperarse, los hogares que reportan el mayor nivel de cohabitación son los que perciben ingresos mensuales de hasta 1 smml (80,7%).

Tabla 8
No. de hogares que habitan en la vivienda de los hogares arrendatarios
Enero de 2007

No. de hogares	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
Uno	31,2	23,5	26,4
Dos	27,5	24,3	25,5
Tres	19,6	21,7	20,9
Cuatro	9,6	14,0	12,4
Cinco	7,0	7,7	7,4
Más de cinco	3,2	6,7	5,4
No informa	1,9	2,1	2,0

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Según los datos históricos sobre la cohabitación en Bogotá, el porcentaje de hogares en esta condición (de todo tipo de tenencia, ingresos y estratos) a lo largo del tiempo se ha reducido a casi la mitad al pasar de 69% en 1951 al 39% en 1997. La tendencia registrada en este período es la siguiente[14]:

	1951	1964	1973	1993	1997
% de hogares bogotanos en cohabitación	69%	56%	48%	47%	39%

Aunque la población analizada en el presente estudio no es la misma que la indicada en las estadísticas históricas mencionadas, a nivel ilustrativo cabe comentar que cincuenta y seis años después, la mayoría de la población arrendataria de bajos ingresos de Bogotá se encuentra en una situación similar a la correspondiente al promedio de los hogares de 1951, lo cual advierte sobre la persistencia de este fenómeno entre la población de hogares arrendatarios.

Al indagar por el hogar u hogares con los cuales comparten la vivienda los arrendatarios se encontró que una proporción importante lo hace con el propietario de la solución (67,8%). Igualmente, la cohabitación con otros hogares diferentes al arrendatario es común entre la población (78,5%).

Con relación al uso de los espacios de la vivienda, los resultados del estudio indican que cerca del 81% de los hogares que habita en cohabitación los comparte con los otros hogares residentes en la solución, siendo esta situación un poco más notoria en los hogares informales que formales (82,9% y 76,4%, respectivamente). Aunque la mayoría de espacios se comparten, los que reportan el mayor nivel de uso compartido son el lavadero (87,6%) y el patio/terraza (89,2%). La distribución detallada de los hogares según los espacios compartidos es la siguiente (Tabla 9):

Tabla 9
Espacios compartidos por los hogares que habitan en cohabitación
Enero de 2007

No. de hogares	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
Cocina	52,9	50,7	51,4
Baño	59,0	65,7	63,4
Lavadero	86,5	88,1	87,6
Patio / Terraza	87,1	90,2	89,2
Servicio telefónico	51,2	52,6	52,1

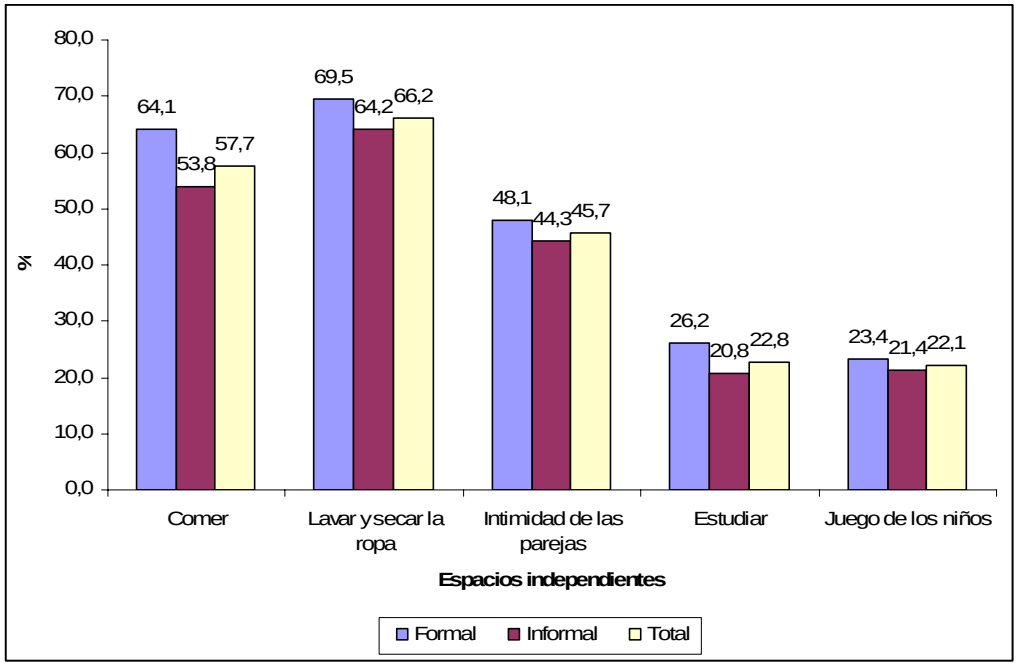
Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Siguiendo con el análisis de los espacios de la vivienda de los hogares arrendatarios, la disposición de espacios independientes para realizar las actividades propias del hogar es un indicador de los estándares de habitabilidad de la vivienda. De acuerdo con esto, se observa que un poco más de la mitad de los hogares cuenta con espacios independientes para comer y lavar y secar la ropa. No obstante, espacios para la intimidad de las parejas, estudiar y para el juego de los niños solo se encuentran en menos de la mitad de la población. El Gráfico 18 ilustra el porcentaje de hogares que

[14] 1951, 1964, 1973, 1993 *Censos*; 1997 DANE-*ENCV*. En: JARAMILLO, Samuel e IBAÑEZ, Marcela. Elementos para orientar una política estatal sobre alquiler de vivienda urbana en Colombia. 2002. Pág. 20

dispone de los espacios mencionados de forma independiente, diferenciando entre los hogares formales e informales.

Gráfico 18
Hogares arrendatarios que disponen de espacios independientes para desarrollar las actividades propias del hogar (%)
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

De acuerdo a la información consignada en el Gráfico 18, es importante resaltar que los hogares informales disponen en menor proporción que los de origen formal, de todos los espacios independientes señalados. Igualmente, cabe anotar que los niños son los miembros del hogar que más se ven afectados por la falta de espacios en la vivienda debido a que no disponen de un lugar para desempeñar sus actividades académicas y recreativas. En términos de ingreso, se observa que la disponibilidad de los espacios independientes mencionados aumenta a medida que lo hace el ingreso del hogar, especialmente en los espacios para la intimidad de las parejas, lavar/secar la ropa y comer.

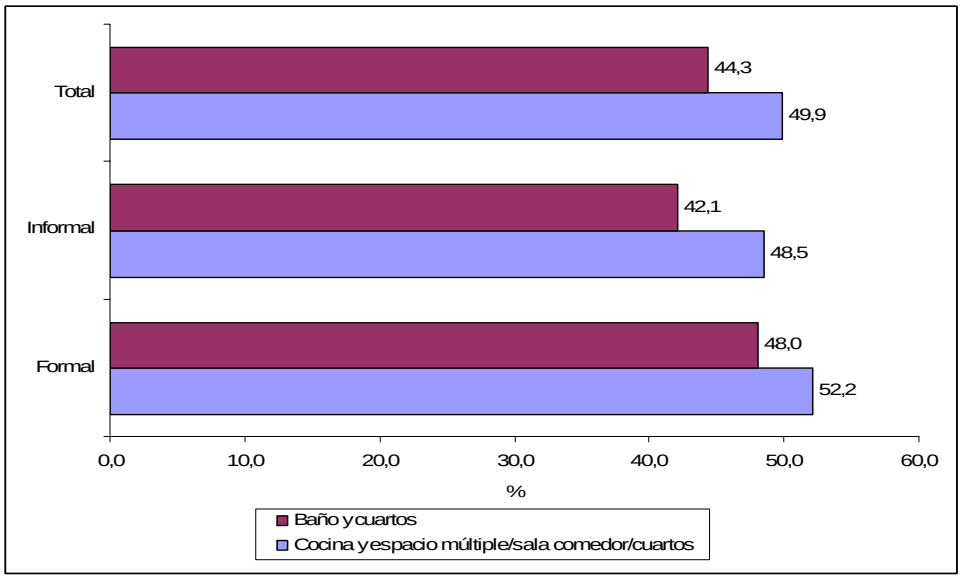
De manera complementaria, otro aspecto que es interesante conocer es el porcentaje de hogares que reside en viviendas que tienen comunicación directa entre la cocina y un espacio múltiple, sala comedor ó cuartos y entre los baños y cuartos. La situación en torno a esta variable muestra que una gran proporción de hogares habita en unidades que no tienen la comunicación entre espacios descrita, especialmente los de origen informal y con ingresos hasta de 1 smml (Gráfico 19). Esta situación corresponde a áreas arrendadas en las cuales no existe unidad y continuidad espacial y es crítica cuando algunos de los espacios se localizan en el patio o en un piso diferente.

Calidad de la vivienda

Al preguntar a los hogares sobre algunos factores que determinan en cierta forma la calidad de la vivienda (factores diferentes a los materiales de construcción), se encontró que la percepción que

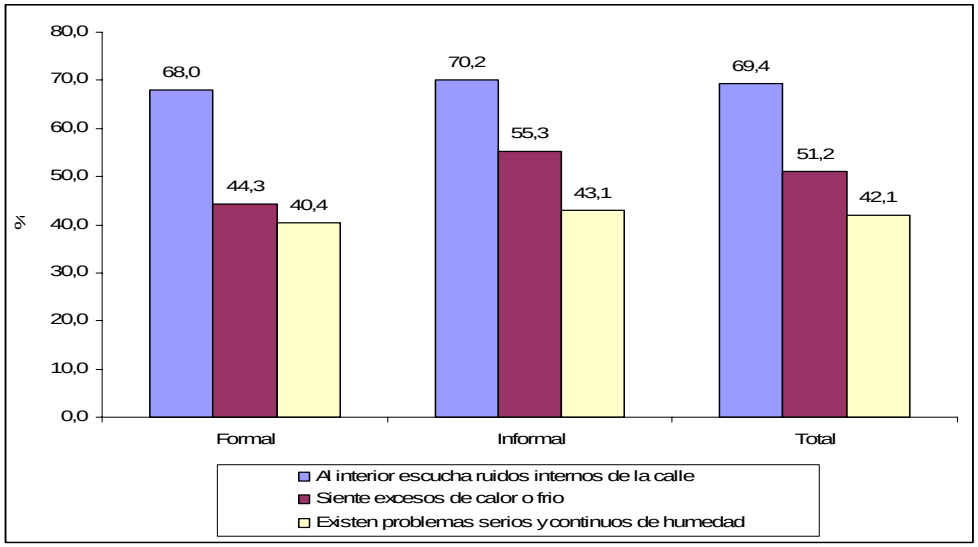
tienen sobre su vivienda actual no es satisfactoria. Los resultados arrojados por el estudio revelan graves problemas de contaminación auditiva y problemas de temperatura, los cuales se reflejan con mayor intensidad en los hogares informales (Gráfico 20):

Gráfico 19
Hogares arrendatarios que residen en viviendas con comunicación directa entre espacios (%)
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Gráfico 20
Hogares arrendatarios según la percepción sobre algunos aspectos de la calidad de la vivienda (%)
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Con relación al grado de iluminación y ventilación de la vivienda, la mayoría de hogares considera que existen de manera adecuada y suficiente en la solución habitacional. Sin embargo, la proporción

que no está de acuerdo con esta percepción es importante al representar cerca del 23% del total de arrendatarios en ambos casos. Según el tipo de hogar, no se presentan grandes diferencias entre formales e informales, sin embargo, es importante mencionar que el grado de iluminación y ventilación mejora con el nivel de ingreso del hogar.

Finalmente, la percepción de los hogares en torno a otros aspectos inherentes a la vivienda es la siguiente:

- Aproximadamente el 70% de los hogares considera que la vivienda posee todos los servicios que satisfacen sus necesidades de habitación
- El 56,0% y 64,8% de los hogares informales y formales se siente cómodo en la unidad habitacional en que reside
- Al indagar a los hogares sobre su intención de cambiarse de vivienda, y a pesar de las percepciones anotadas anteriormente, cerca del 59% desea mudarse de la solución actual. Esta situación se presenta en mayor medida en los hogares informales que en los formales (62,3% y 53,4%, respectivamente)

3.2.2. Quiénes / cómo son los hogares arrendatarios

Los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá residen principalmente en estrato dos y están compuestos por más de tres miembros. El jefe de hogar se caracteriza por tener entre 36 y 45 años, ser de género masculino, estar afiliado a salud, haber cursado primaria, estar actualmente ocupado como trabajador por cuenta propia y tener ingresos iguales o inferiores a un smml los cuales no son regulares o periódicos. La principal fuente de ingresos del hogar es el trabajo de sus miembros y en la mayoría de los casos se considera que los ingresos son insuficientes para cubrir los gastos del hogar.

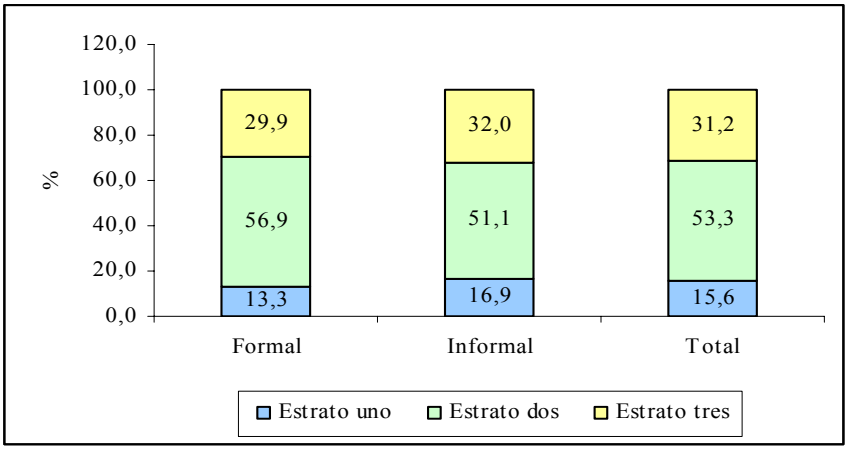
3.2.2.1. Aspectos generales

Respecto al estrato en el que residen los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá los resultados de la investigación indican que el 53.3% vive en estrato dos, seguido por el 31.2% residente en estrato tres y el 15.6% en estrato uno (Gráfico 21). Según los ingresos de los hogares arrendatarios, se puede afirmar que la mayor proporción que reside en estrato uno, aproximadamente uno de cada cinco hogares, gana un monto igual o inferior a un smml. Este mismo análisis en el estrato dos muestra que el 56.3% registra ingresos superiores a un smml e inferiores a dos smml y en el estrato tres el 37.1% gana entre dos y tres smml.

Lo expuesto anteriormente coincide en gran medida con los resultados del estudio realizado por Samuel Jaramillo mencionado anteriormente, donde concluye que la mayor proporción de inquilinos se ubica en el estrato medio y no necesariamente en el estrato bajo, debido a que estos últimos cuentan con la alternativa de producción de vivienda por autoconstrucción, la cual en la mayoría de ocasiones se realiza de forma irregular.[15] Así, en este caso se podría observar que una proporción significativa de hogares en estrato dos y tres viven en arriendo.

[15] JARAMILLO, Samuel e IBAÑEZ, Marcela. Elementos para orientar una política estatal sobre alquiler de vivienda urbana en Colombia. Octubre de 2002.

Gráfico 21
Estrato socioeconómico en que residen los hogares arrendatarios
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Los hogares arrendatarios están conformados en aproximadamente el 80% de los casos por tres miembros o más y en el 20.5% hasta por dos miembros. A continuación se presentan estos resultados de manera más detallada y según la formalidad e informalidad de los hogares:

No. personas	Formal	Informal	Total
• Una	4.5%	6.5%	5.8%
• Dos	16.6%	13.6%	14.7%
• Tres	20.6%	23.3%	22.3%
• Cuatro	26.9%	22.9%	24.4%
• Cinco	17.3%	18.7%	18.2%
• Más de cinco	14.1%	15.0%	14.7%

De acuerdo a los ingresos del hogar se registran diferencias interesantes, por ejemplo los hogares formales que perciben ingresos de un smml están conformados en el 66.7% de los casos hasta por dos miembros, mientras que los que ganan entre 2 y 3 smml en el 77.1% de los casos tienen más de cuatro miembros. Por su parte, más del 94% de los hogares informales con ingresos superiores a un smml están conformados por tres o más miembros.

El tamaño promedio del hogar es de 3.9 personas, tanto en hogares formales como informales; sin embargo es importante resaltar que se presentan diferencias en el tamaño promedio según el ingreso de los hogares, puesto que se observa que los hogares con ingresos iguales o inferiores a un smml tienen en promedio menos miembros que aquellos con salarios de entre dos y tres smml (3.3 y 4.8, respectivamente).

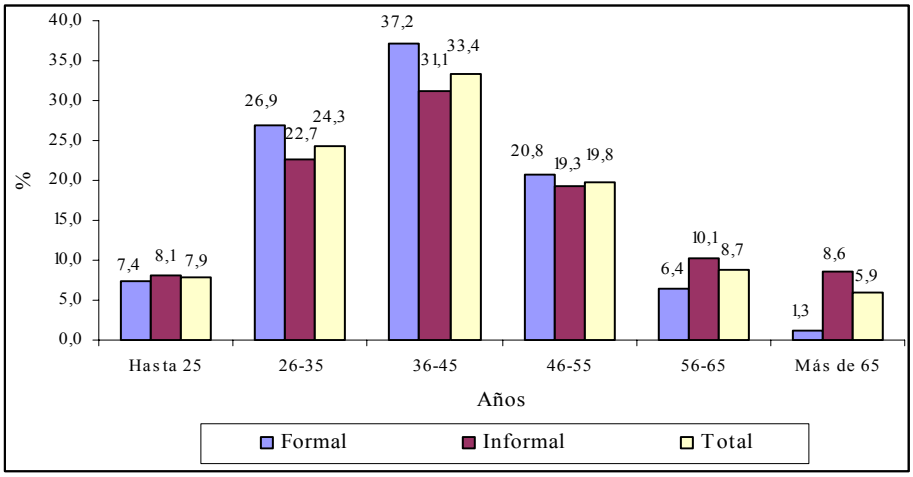
Es importante resaltar, que según las estadísticas del DANE del Censo de 2005 el tamaño promedio del hogar en la ciudad de Bogotá es de 3.5 personas y comparándolo con los resultados arrojados por el presente estudio se observa que el tamaño promedio de los hogares arrendatarios es mayor, 3.9.

De acuerdo con los resultados se observa que el 43.0% de los hogares arrendatarios esta conformado por Jefe de Hogar, Cónyuge e Hijos, el 21.3% por Jefe de Hogar e Hijos, el 5.8% por el Jefe únicamente y en menor proporción, 4.8% por el Jefe y su Cónyuge.

3.2.2.2. Características del jefe de hogar

En cuanto a la edad del jefe de hogar los resultados evidencian que cerca de uno de cada tres jefes tiene entre 36 y 45 años, seguido por un 24.3% que se ubica en el rango de 26 a 35 años. De acuerdo a los ingresos del hogar se encontró que los jefes de hogares que registran ingresos inferiores o iguales a un smml son más jóvenes (68.8% menor de 46 años) que los que perciben ingresos entre dos y tres smml, puesto que 40% de estos son mayores de 45 años. El Gráfico 22 presenta la distribución de los hogares según la edad de los jefes y de acuerdo al carácter formal e informal del hogar. La edad promedio del jefe de hogar es 42.1 años, destacando que en promedio los jefes de hogares formales son más jóvenes que los de hogares informales (39.8 años y 43.5 años, respectivamente).

Gráfico 22
Edad del jefe de hogar arrendatario
Enero de 2007



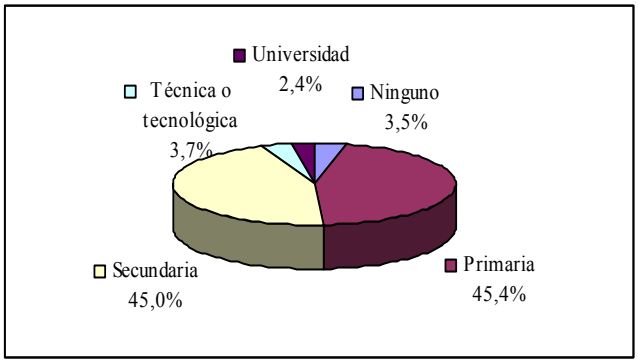
Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Al indagar acerca del genero del jefe del hogar se encontró que el 50.3% de los hogares corresponde a hombres y el 49.7% a mujeres. Al analizar estos resultados de acuerdo a los ingresos del hogar se evidencia que esta relación cambia en el ingreso más bajo (igual o inferior a un smml) puesto que el 55.0% es de genero femenino y el 45.0% masculino. Una situación similar a esta se presenta cuando se analiza en términos de formalidad e informalidad, donde la mayoría de los jefes en hogares de carácter formal son mujeres (58.3%) hecho que se resalta en el ingreso mas bajo (85.4%), y en informal son hombres (55.6%).

Con relación a la afiliación del jefe de hogar como cotizante o beneficiario de alguna entidad en seguridad en salud se obtuvo que el 88.6% se encuentra afiliado, el 9.2% no y el 2.2% no informó. La menor proporción de no afiliación se encontró entre los jefes de hogares con ingresos entre dos y tres smml (5.8%) y la más alta en ingresos inferiores o iguales a un smml (10.2%). Es pertinente recordar que la población objeto de estudio se encuentra afiliada al SISBEN.

El nivel educativo del jefe de hogar en el 45.4% de los casos es de primaria, y en una proporción similar (45.0%) secundaria, como se presenta en el Gráfico 23.

Gráfico 23
Nivel educativo del jefe de hogar
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Estas proporciones varían de acuerdo al ingreso de los hogares, por ejemplo, la proporción de jefes ubicados en el nivel primaria disminuye a medida que aumentan los ingresos (pasa de 49.8% en el rango igual o inferior a un smml a 41.4% en ingresos entre dos y tres smml), mientras que la participación en secundaria aumenta (de 43.0% para ingresos menores o iguales a un smml a 48.3% en el rango de dos a tres smml).

Respecto a la actividad que desarrolla actualmente el jefe de hogar los resultados indican en términos generales que la mayoría se encuentran trabajando (84.4%), pero al analizar los resultados de acuerdo a formalidad e informalidad de los hogares, se observa que los hogares formales resultan más activos en este sentido, puesto que casi la totalidad se encuentra trabajando frente a un 75.6% en los hogares informales. Estos resultados se presentan de una forma más detallada a continuación:

Actividad	Formal	Informal	Total
• Trabajando	99.0%	75.6%	84.4%
• Buscando trabajo	0.0%	5.2%	3.2%
• Estudiando	0.0%	0.8%	0.5%
• Oficios del hogar	0.0%	15.0%	9.4%
• Otra actividad	0.0%	1.1%	0.7%
• Incapacitado permanente para trabajar	0.0%	1.7%	1.1%
• Jubilado, pensionado	1.0%	0.6%	0.7%

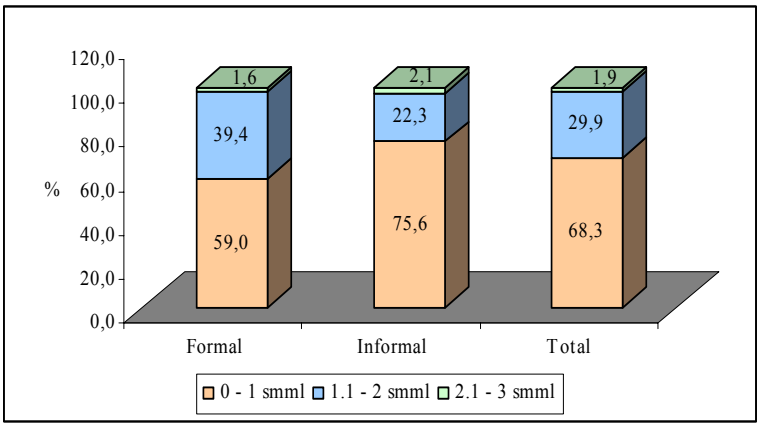
Del total de jefes de hogar que se encuentran trabajando (84.4%), más de la mitad son trabajadores por cuenta propia, el 37.8% se desempeña como obrero o empleado de empresa particular y el 10.0% como empleado domestico. A partir de los resultados se puede concluir que la proporción de trabajadores por cuenta propia es superior en el caso de los hogares informales que en formales (55.4% y 44.0%, respectivamente) y la proporción de obrero o empleado de empresa particular es superior en los hogares formales que en los informales, 43.3% y 33.4%, respectivamente.

Con relación a las condiciones laborales de los jefes de hogar que actualmente trabajan se destaca que una proporción muy pequeña de estos se encuentra afiliado a una Caja de Compensación Familiar, 12.1%, mientras que el 86.0% no. Por su parte, la mayoría de las empresas donde laboran los jefes tienen un tamaño reducido, ya que en el 70.5% de las ocasiones, éstas tienen menos de diez empleados.

Los ingresos del jefe en el 68.3% de los hogares son inferiores o iguales a un smml, el 29.9% registra ingresos superiores a un smml e inferiores a 2 smml y el 1.9% entre 2 y 3 smml (Gráfico 24). Los resultados demuestran que los hogares con ingresos inferiores a un smml dependen en la

totalidad de los casos del ingreso del jefe del hogar, tanto en hogares de carácter formal como de carácter informal. El bajo nivel de ingreso presentado se explica fundamentalmente por la educación del jefe de hogar, donde se tiene que el 45.4% solo alcanzó a cursar primaria y el 45.0% secundaria, como se mencionó anteriormente.

Gráfico 24
Nivel de ingresos de los jefes de hogares arrendatarios
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

En cuanto a la estabilidad en los ingresos del jefe del hogar se destaca que el 39.4% reporta sus ingresos como regulares o periódicos, mientras que el 49.7% no cumple esta condición, lo cual se debe principalmente a la posición ocupacional de estos, donde más de la mitad son trabajadores por cuenta propia.

La actividad a la que se dedican las empresas donde laboran los jefes de hogar en el 28.2% de los casos es el *comercio al por mayor y al por menor*, en el 17.3% corresponde a *industrias manufactureras* y en el 13.9% a otras *actividades de servicios comunitarios, sociales y personales*, como se presenta a continuación:

Actividad de la empresa	Formal	Informal	Total
• Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0.0%	0.3%	0.1%
• Industrias manufactureras	20.4%	14.8%	17.3%
• Suministro de electricidad, gas y agua	0.6%	1.3%	1.0%
• Construcción	8.4%	12.2%	10.6%
• Comercio al por mayor y al por menor	28.5%	27.9%	28.2%
• Hoteles y restaurantes	6.1%	1.8%	3.7%
• Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6.1%	10.7%	8.7%
• Intermediación financiera	2.9%	0.3%	1.4%
• Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	0.3%	1.5%	1.0%
• Educación	1.3%	0.5%	0.9%
• Servicios sociales y de salud	1.9%	1.3%	1.6%
• Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	13.7%	14.0%	13.9%
• Hogares privados con servicio domestico	9.7%	13.5%	11.8%

3.2.2.3. Ingresos y gastos de los hogares arrendatarios

El ingreso promedio mensual de los hogares arrendatarios asciende a $573.794 (1,4 smml), donde se destaca que los hogares informales perciben ingresos menores que los formales, $473.743 y $737.371, respectivamente.

Al indagar acerca de las principales fuentes de ingreso del hogar se destaca que el 99.6% manifestó que se obtiene por medio del trabajo de los miembros del hogar, el 10.7% de ayudas en dinero, el 1.0% de los arriendos (sub-arriendo) que percibe, el 1.4% de pensiones o jubilaciones, el 0.1% de intereses o dividendos y el 3.6% de otras fuentes. Es pertinente mencionar que el trabajo representa en más de 90% de las ocasiones, entre un 76% y 100% de los ingresos del hogar y las ayudas en dinero hasta un 25% del ingreso en el 6.0% de los casos.

Respecto al desarrollo de actividades productivas en la vivienda, como producción de bienes, comercialización de productos o prestación de servicios, se evidencia que este aspecto se presenta en el 8.5% de los hogares. De acuerdo a los resultados, se encontró que una mayor proporción de hogares formales desarrolla este tipo de actividad, 11.5% frente a 6.8% de hogares informales, presentándose con mayor frecuencia en aquellos que perciben ingresos superiores a dos smml e inferiores a tres smml, en ambos casos (17.7% en hogares formales y 20.5% en hogares informales).

Del total de hogares que afirmaron desarrollar alguna actividad productiva se tiene lo siguiente:

- El tipo de actividad en el 36.4% de los casos es de *confecciones*, en el 16.9% es una *tienda o mini mercado* y en el 11.5% *venta de variedades*.
- En el 66.4% de los hogares arrendatarios la actividad en la vivienda constituye su principal fuente de ingresos.
- El 79.0% de los hogares reportó esta actividad como el trabajo que realiza alguno de los miembros del hogar mientras que el 21.0% no lo calificó así. De esta ultima proporción, se tiene que el 46.7% de estas actividades dejó un ingreso igual o inferior a $50.000 mensuales, en cerca de uno de cada tres hogares mas de $100.000 y en el 19.6% entre $50.001 y $100.000. Estos resultados demuestran el nivel de aporte que representan sobre el ingreso del hogar (alrededor del 12% en un número importante de hogares).

Con relación a los gastos mensuales del hogar se encontró lo siguiente[16]:

- Alimentos: El 41.3% de los hogares arrendatarios registra una suma entre $100.001 y $200.000 mensualmente por este concepto. Una proporción significativa (28.3%) reportó gastos mensuales superiores a $250.000.

[16] A manera de contexto de los resultados obtenidos, en el documento correspondiente al Informe de Diagnóstico y Metodológico, de esta misma consultoría, se planteó que "…*De acuerdo con la estructura nacional del gasto, a nivel general las primeras tres partidas a las que se destina el ingreso de los hogares corresponden a los rubros alimentos; gastos mensuales, personales y TV; y servicios públicos.* Según tipo de tenencia, … *Frente a un hogar cuya vivienda es propia pagada, el gasto del arrendatario es menor en alimentos; servicios; gastos anuales y salud; y mayor en mensuales, personales y TV; educación y capacitación; y con relación a un hogar que está pagando su vivienda, el ingreso del arrendatario se destina en menor proporción, entre otros, a cubrir gastos anuales y de alojamiento (arriendo), y en mayor proporción a gastos como alimentos y servicios"*

- Gastos personales: En relación a este rubro se encontró que el 70.7% de los hogares no destina dinero a este tipo gasto, como son *combustible para vehiculo, comidas fuera de la casa, servicios domestico de por días, entre otros*. Por su parte, el 15.9% gasta mensualmente en este concepto más de $40.000
- Artículos o servicios: Alrededor del 40% de los hogares gasta en *artículos de aseo personal y del hogar, lavandería, empleados del servicio domestico, entre otros,* un monto superior a $40.000 mensualmente, seguido del 29.5% que gasta entre $10.001 y $30.000 y el 16.0% que no destina parte de sus ingresos a este concepto.
- Ropa y zapatos: El 36.8% de los hogares no registró gastos por este concepto en los últimos tres meses, el 26.3% registró gastos por mas de $40.000 y el 22.7% entre $10.001 y $20.000.
- Salud: La mayoría de los hogares arrendatarios no registran gastos por este concepto (56.6%). El 21.6% destinó hasta $20.000 a este rubro y el 13.9% más de $40.000.
- Cultura, diversión o esparcimiento: El gasto por este concepto fue nulo en el 77.5% de los hogares. Por su parte, el 8.1% gastó entre $5.001 y $20.000
- Transporte: El 31.1% de los arrendatarios destinaron un monto superior a $70.000 por este concepto, el 23.6% no reporto ningún gasto y el 21.5% entre $40.001 y $60.001.
- Educación: Respecto a este punto se indagó por diferentes conceptos de gastos durante el año escolar entre los arrendatarios:
  - ✓ Matriculas: El 45.6% reportó incurrir en gastos por este concepto, de los cuales el 42.2% registró un monto de pago hasta por $60.000 y alrededor del 30% sumas superiores a $120.000.
  - ✓ Uniformes: Del 47.2% que presentó gastos por este concepto, el 39.1% pagó un monto superior a $120.000, el 29.5% gastó entre $80.001 y $100.000, y el 21.6% menos de $60.000
  - ✓ Útiles escolares: La mayoría de los inquilinos informaron gastos por este concepto (53.8%), de los cuales el 35.5% desembolsó mas de $120.000 durante el año, el 31.3% menos de $60.000 y el 17.4% entre $80.001 y $100.000
  - ✓ Transporte escolar: Alrededor del 95% de los hogares no efectuó ningún pago. Del porcentaje que gastó, el 49.0% destino recursos inferiores a $60.000 y alrededor de uno de cada cinco arrendatarios más de $120.000.

La participación del gasto de arrendamiento sobre el total de gastos en uno de cada tres hogares equivale del 11% al 20% del total y en una proporción similar de 21% a 30% (30.8%). Esta participación es mayor en hogares informales que en hogares formales, puesto que alrededor del 66% de los primeros presenta gastos superiores al 30% por arriendo frente al 51.6%.

Comparando estos resultados con la estructura del gasto a nivel nacional, se observa que el 94% de los hogares arrendatarios en la ciudad de Bogotá supera la media con respecto a lo que cancelan los hogares a nivel nacional por concepto de arriendo y/o amortización, el cual se sitúa en el 6.0%. Los resultados según el tipo de tenencia indican que los hogares en arriendo a nivel nacional destinan en promedio el 14.9% de sus ingresos para el arriendo, mientras que en Bogotá se observa que más del 60% destina una proporción superior al 20%[17].

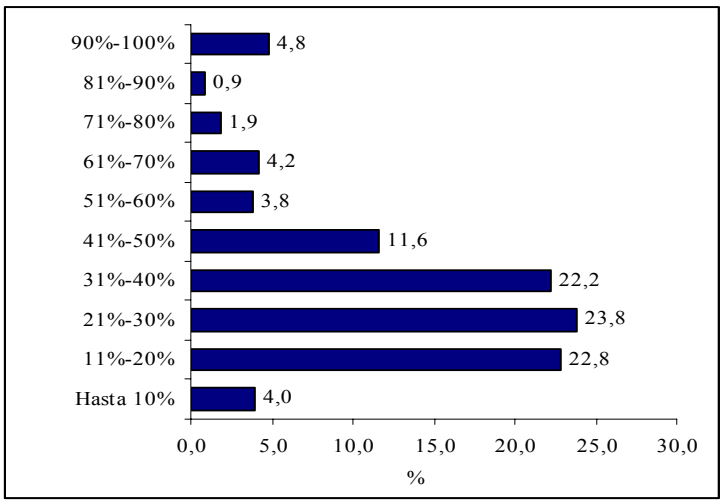
Por otra parte, la proporción del gasto en alojamiento sobre el total de ingresos del hogar se presenta en el Gráfico 25, de donde se puede concluir que el 23.8% de los arrendatarios gasta en el arriendo de la vivienda que actualmente ocupan entre 21% y 30% del total de sus ingresos[18], evidenciándose

[17] Opcit. TORRES RAMIREZ (2005). Pág. 20.

[18] De manera comparativa con resultados de orden nacional y local, "…sobre un ingreso promedio de $1.232.573 para arrendatarios el pago de alquiler representa para éstos el 14.9% de dicha suma. En el caso de

fundamentalmente en los hogares de carácter formal (29.4%). Los resultados indican que los hogares de la economía formal gastan en promedio un porcentaje inferior por este concepto que los hogares informales, puesto que el 87.8% de los primeros gasta un porcentaje igual o inferior a 40%, frente a un 63.8% de los segundos.

Gráfico 25
Proporción del gasto en arriendo sobre el total de los ingresos de los hogares arrendatarios
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Como se mencionó en el *Primer Informe*, el pago de alquiler representa el 14.9% de los ingresos de los hogares arrendatarios a nivel nacional y específicamente para el caso de Bogotá corresponde al 16.4%, según estadísticas de la Encuesta de Calidad de Vida 2003. Comparando estos resultados con los encontrados en este estudio, y teniendo en cuenta que en este caso se investigó a la población arrendataria de ingresos más bajos en la ciudad, se observa que en promedio este tipo de población destina una mayor proporción de su ingreso por este concepto, 29.1%, lo cual se hace más evidente en los hogares de carácter informal.

Lo anteriormente mencionado se puede contrastar con lo consignado en el documento *2019 Visión Colombia II Centenario. Construir ciudades amables*, donde se tiene que la demanda de la política VIS a nivel nacional, es decir aquella que esta conformada por arrendatarios con ingresos inferiores a 4 smml, destina una mayor proporción del ingreso al pago de arrendamiento, 22.2%, especialmente los hogares informales (22.5%).

De manera comparativa, la Tabla 10 presenta el gasto en arriendo en el ingreso de los hogares en algunas ciudades del mundo, donde se observa que en Estados Unidos, El Salvador, Brasil e India los hogares destinan un porcentaje mayor de su ingreso para cubrir los gastos de arrendamiento.

la ciudad de Bogotá, la participación del gasto en alojamiento sobre el ingreso del hogar se incrementa respecto al cálculo nacional (16.4% sobre $1.470.514)" (Tomado de: Informe de Diagnóstico y Metodológico)

Tabla 10
Participación del gasto promedio en arriendo en el ingreso promedio mensual de los hogares en algunas ciudades del mundo
1993-1998

Ciudad	País	1993	1998
Abidjan	Costa de Marfil	29.7%	9.9%
Accra	Ghana	21.1%	21.1%
Amman	Jordán	20.2%	16.7%
Ámsterdam	Países Bajos	19.6%	17.5%
Atlanta	Estados Unidos	23.0%	29.0%
Budapest	Hungary	3.5%	11.8%
Dakar	Senegal	19.0%	14.6%
Guayaquil	Ecuador	14.0%	16.1%
Kostroma	Rusia	5.0%	12.4%
Moscow	Rusia	2.6%	5.2%
Mysore	India	30.0%	26.1%
New York	Estados Unidos	20.0%	28.0%
Quito	Ecuador	12.5%	13.3%
Recife	Brasil	13.0%	25.9%
San Salvador	El Salvador	12.0%	37.0%
Seattle	Estados Unidos	19.0%	28.0%
Surabaya	Indonesia	21.0%	19.0%
Tallin	Estonia	4.1%	7.0%
Tangail	Bangladesh	5.0%	4.6%

Fuente: UNCHS (Hábitat), Global Urban Indicators Database 1996, 2001 (versión 2)

Al indagar entre los hogares arrendatarios sobre la capacidad de sus ingresos para cubrir el nivel de gastos se encontró que el 68.7% considera que son insuficientes, el 23.7% afirma que los cubre exactamente y el 7.5% que superan el nivel de gastos. Sin embargo, al analizar los resultados según formalidad e informalidad se encuentran diferencias en cuanto a este punto, puesto que una proporción mayor de hogares formales (9.2%) considera que los ingresos superan el nivel de gastos, además el 62.6% considera que son insuficientes frente al 72.4% de los hogares informales. Estos resultados de alguna manera coinciden con los datos de la encuesta anual del proyecto *Bogotá, cómo vamos*, donde el 74% de los bogotanos considera que no esta en capacidad de pagar un arrendamiento ya que el gasto es superior a su capacidad de pago (Diario El Tiempo, septiembre 7 de 2006).

Con el objeto de conocer la capacidad de los hogares para celebrar un contrato de arrendamiento en términos de la exigencia de garantías, se indago acerca de la propiedad de activos de donde se encontraron unas proporciones muy bajas de tenencia de propiedad de vivienda o lote (2.0%) y de vehiculo o motocicleta (2.5%). El mayor respaldo sobre este punto se debe a la posesión de electrodomésticos, puesto que el 70.7% afirmó tenerlos (79.5% de los hogares formales y 65.4% de los informales).

3.2.3. Condiciones propias del arriendo como forma de tenencia

La mayoría de hogares arrendatarios destina mensualmente entre $50.000 y $150.000 para el pago de arriendo y más de $60.000 para el pago de servicios públicos, los cuales se cubren principalmente con el trabajo de los miembros del hogar. El pago del arriendo se efectúa de forma anticipada y directamente al propietario. Los hogares arrendatarios se encuentran al día en sus obligaciones de alojamiento y generalmente no se presentan casos de mora. En cuanto a la condición en que viven los hogares se tiene que los arrendatarios se sienten conformes frente a hogares propietarios, debido a la buena relación con su arrendador, no obstante, los arrendatarios desearían cambiar su condición actual a propietarios. En términos generales, los hogares arrendatarios se sienten satisfechos respecto a la vivienda, el hogar u hogares con quien o quienes comparte la vivienda, los vecinos y el barrio.

3.2.3.1. Aspectos relacionados con la ocupación de la vivienda

Respecto al tipo de ocupación que manifiestan los hogares se encontró que el 98.2% reside en arriendo y el 1.8% en subarriendo. De esta última proporción se conoció que la mayoría, 57.5%, cuenta con la debida autorización del propietario para ocupar la vivienda (el 5,3% reportó una situación contraria y la proporción restante no suministró información al respecto).

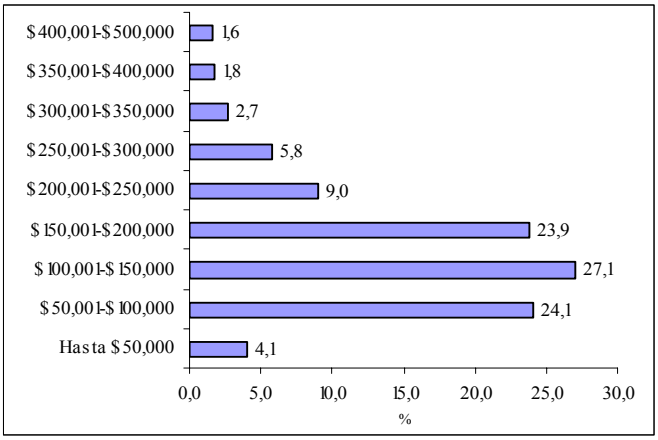
En relación al tiempo de ocupación de la vivienda actual se encontró que más de la cuarta parte de los arrendatarios ha residido por un tiempo igual o inferior a un año, el 25.2% ha ocupado la vivienda por más de 5 años y el 24.6% por un período superior a un año e inferior a tres años. Estos resultados se muestran a continuación de una manera mas detallada:

Tiempo de ocupación (meses)	Formal	Informal	Total
• Hasta 6	15.4%	15.6%	15.5%
• Entre 7 y 12	10.6%	11.6%	11.2%
• Entre 13 y 24	12.9%	10.4%	11.3%
• Entre 25 y 36	14.0%	12.9%	13.3%
• Entre 37 y 48	11.5%	7.5%	9.0%
• Entre 49 y 60	5.1%	6.1%	5.8%
• Entre 61 y 72	2.5%	5.2%	4.2%
• Más de 72	20.2%	21.5%	21.0%
• No informa	7.7%	9.2%	8.6%

3.2.3.2. Características económicas del arrendamiento

Los resultados indican que el 27.1% de los hogares arrendatarios cancela una suma entre $100.001 y $150.000, el 24.1% entre $50.001 y $100.000 y una proporción similar a ésta entre $150.001 y $200.000 mensualmente por concepto de arriendo, como se presenta en el Gráfico 26. La frecuencia con que se paga el arriendo en el 93.3% de los casos es mensual.

Gráfico 26
Canon de arrendamiento
Enero de 2007



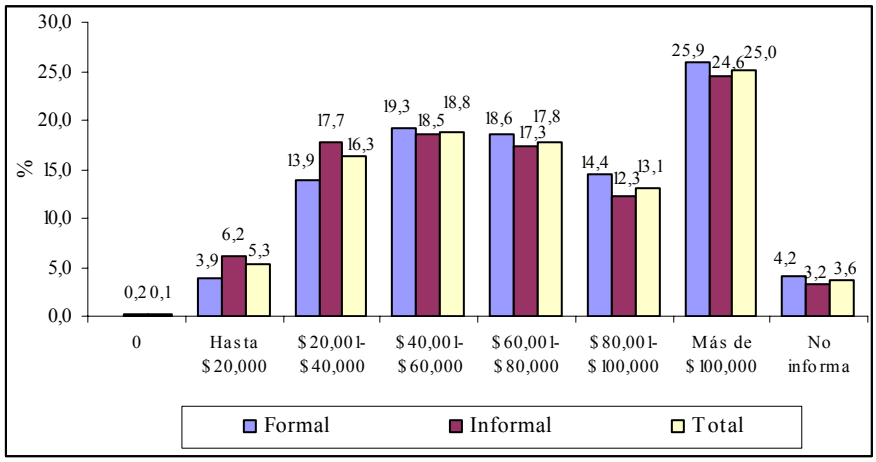
Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

En términos generales, se observa que los hogares arrendatarios informales cancelan montos menores por concepto de arrendamiento que los hogares formales. Esto se concluye debido a que una proporción mayor, 32.8%, de hogares informales paga por este concepto menos de $100.000, frente al 20.5% de los hogares formales. Esta relación se invierte cuando los hogares cancelan montos superiores, ya que el 28.4% de hogares formales paga más de $200.000 mientras que tan solo el 16.3% de los informales paga este monto.

Lo mencionado anteriormente se confirma conociendo el promedio del canon de arrendamiento mensual que pagan los hogares arrendatarios, que en este caso es $167.055, evidenciándose que los hogares formales pagan en promedio montos superiores por este concepto que los hogares informales, $185.366 y $156.097, respectivamente.

En relación al pago de servicios públicos de los arrendatarios se encontró que uno de cada cuatro hogares registra un pago superior a $100.000 por concepto de acueducto y alcantarillado, energía eléctrica, gas domiciliario y teléfono fijo. Alrededor del 19% cancela entre $40.001 y $60.000 y el 17.8% entre $60.001 y $80.000. Estos resultados se presentan en el Gráfico 27.

Gráfico 27
Pago de servicios públicos
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Respecto a la principal fuente de ingresos que cubre el costo de alojamiento, es decir el arriendo y los servicios públicos, se encontró lo siguiente:

- Trabajo 82.0%
- Ayudas en dinero 2.5%
- Pensión 0.9%
- Ahorros 0.4%
- Subarriendo 0.2%
- Prestamos 0.1%
- No informa 13.9%

Hay que destacar de estos resultados que el trabajo es la principal fuente para el pago del arrendamiento tanto en hogares formales como en informales, pero especialmente en los primeros (85.9% y 79.5%, respectivamente), mientras que las ayudas en dinero son mas frecuentes en los hogares informales 3.6% frente a los formales 0.6%.

El pago del canon de arrendamiento en el 52.7% de los casos se efectúa de forma anticipada, especialmente en los hogares formales (56.4%) y en el 45.4% vencida (principalmente en hogares informales, 47.1%). Adicionalmente este pago se hace directamente al propietario en el 90.5% de las ocasiones y en el 5.7% se realiza al propietario por medio de un intermediario.

En cuanto a las dificultades financieras para asumir los gastos del arrendamiento se tiene que el 13.6% se encuentra en mora en el pago actualmente, mientras que el 86.4% esta al día con su obligación. En este sentido, al preguntar la frecuencia con que el hogar incurre en situación de mora, el 45.4% manifestó que esta situación no se presenta nunca, el 44.6% afirmó que se produce de manera esporádica y el 10.0% la reportó como frecuente. A partir de los resultados se evidencia que una mayor proporción de hogares informales que de formales se retrasa en el pago de arrendamiento.

En caso de retraso en el pago del arrendamiento se tiene que en el 83.8% de los casos el arrendador no aplica ningún tipo de sanción y en el 2.0% si toma medidas al respecto, las cuales equivalen en el 35.0% de las ocasiones a sanciones por un monto inferior a $20.000 y en el 25.0% a una suma entre $20.001 y $50.000. Esta sanción por mora se paga en alrededor del 35% de los hogares de manera mensual, en el 23.9% semanal y en el 17.4% diario.

3.2.3.3. Percepción de los arrendatarios respecto a su condición actual y al mercado de arrendamientos

El 54.4% de los hogares arrendatarios se siente conforme con su condición actual de tenencia de vivienda frente a hogares propietarios, mientras que el 45.5% manifestó algún grado inconformidad.

Dentro de las principales razones expuestas por los hogares en cuanto a su conformidad se tiene la buena relación que tienen con el propietario de la vivienda (32.8%), otra proporción significativa, 30.8%, no argumenta una razón especifica para sentirse conforme, simplemente se sienten a gusto con su situación y en algunos casos resignados por la misma. El 11.2% considera que tiene independencia y el 6.5% se siente tranquilo.

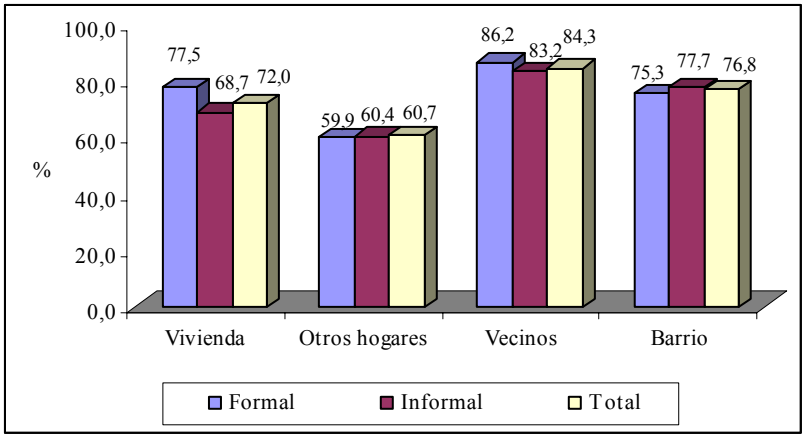
Entre las razones de los hogares que se sienten inconformes por su situación actual se tiene que cerca de dos de cada tres hogares piensa que es mejor tener vivienda propia, el 3.7% argumenta que depende del propietario, el 2.8% por que el costo del arriendo es muy elevado, en el 2.6% por la mala relación con otros hogares en la vivienda y en la misma proporción por que consideran que no tienen libertad para realizar actividades en la vivienda.

En términos generales se encontró que el 88.9% de los hogares estaría interesado en cambiar la condición actual de arrendatario (especialmente los hogares formales). Del total de interesados el 99.3% se cambiaria a propietario y el porcentaje restante a otra condición.

En la entrevista se indagó también acerca del nivel de satisfacción respecto a la vivienda, los otros hogares con que comparte la vivienda, los vecinos y el barrio y se encontró que en más del 59% de los casos los hogares formales e informales se sienten satisfechos respecto a estos aspectos, como se presenta en el Gráfico 28.

Los resultados indican que en lo que se refiere a la vivienda que ocupan los arrendatarios y a los vecinos, existe un mayor nivel de satisfacción por parte de los hogares formales que de los informales, mientras que en cuanto a otros hogares en la vivienda y el barrio los hogares informales están más satisfechos que los formales.

Gráfico 28
Hogares arrendatarios que se sienten satisfechos con las condiciones actuales en que viven
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Por otra parte, se encontró que el 60.8% ha vivido en arriendo desde antes de conformar el hogar actual (especialmente hogares formales), el 32.3% desde el momento en que conformó el hogar y el 7.0% de manera posterior a la conformación del hogar actual. Para estos dos últimos casos, se presentan proporciones mayores en hogares informales que en hogares formales.

El promedio de tiempo de ocupación de la vivienda actual es de 4.7 años, 4.5 años en hogares formales y 4.8 años en hogares informales. El promedio mas bajo se presenta en los hogares formales con ingresos de un smml, 3.2 años, y el mas alto en hogares informales con ingresos superiores a dos smml e inferiores a tres smml, 6.5 años.

En cuanto al respaldo a la condición de tenencia por parte del gobierno nacional o distrital a los hogares arrendatarios se tiene que el 16.2% considera que cuenta con este apoyo, mientras el 83.0% no se manifestó positivamente en este aspecto. Las razones fundamentales para tener una percepción negativa se basan en la inexistencia de políticas, programas o ayudas para este segmento de la población (66.1%). También el 12.9% manifestó que no existe interés del gobierno por el arrendatario y el 11.6% de ellos no conoce ningún tipo de respaldo de parte del gobierno.

4. FORMAS DE INTERRELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y OFERTA DE ARRENDAMIENTOS[19]

Con relación a los aspectos legales del arrendamiento, se observa que la mayoría de hogares tiene contrato (verbal o escrito), siendo el contrato verbal la opción más común entre la población estudiada. Aunque los arrendadores no acostumbran a exigirles garantías a los arrendatarios para ocupar la unidad, la más común es el codeudor ó coarrendatario. La mayoría de hogares no sabe cómo el arrendador calcula el arriendo que le cobra, y tampoco conoce los criterios para reajustarlo. El nivel de conocimiento de la legislación que reglamenta el arrendamiento en Colombia es muy bajo tanto en los arrendatarios como en los arrendadores. Las restricciones impuestas por el arrendador al hogar arrendatario en el desempeño de las actividades cotidianas y en el uso de los servicios públicos se presentan en menos del 10% de la población. Con relación al mercado de arrendamientos, la principal fuente utilizada para la búsqueda de vivienda es vía la información aportada por parientes y/o amigos. En la mayoría de los casos, el tiempo empleado en la búsqueda de la solución habitacional es corto (hasta 1 mes) y las unidades visitadas son pocas (hasta tres). El aspecto más importante al momento de tomar la decisión de arrendar una vivienda es el precio de alquiler por encima de la calidad y la localización de la unidad. Finalmente, según los arrendatarios, la principal causa de terminación de los contratos de arrendamiento la constituye el no pago del canon o de los servicios públicos.

En el presente numeral se analizarán los aspectos que tienen que ver con la relación entre arrendatarios y arrendadores en términos de los aspectos legales de arrendamiento, la situación del hogar arrendatario, el mercado de arrendamientos y la percepción del mercado desde la experiencia del hogar arrendatario.

4.1. ASPECTOS LEGALES DEL ARRENDAMIENTO

Los resultados del estudio indican que aproximadamente dos de cada cinco hogares no tiene contrato de arrendamiento verbal o escrito. Esta situación se presenta en mayor magnitud en los hogares informales, especialmente los que perciben ingresos hasta de 1 smml (48,2%), lo cual podría explicarse, en parte, por la falta de garantías económicas que estos hogares están en capacidad de brindar a los arrendadores.

Del total de hogares que tiene contrato de arrendamiento, el 37,2% lo constituyó de forma escrita y el porcentaje restante lo estableció verbalmente. Otros aspectos relacionados con el contrato de los hogares que lo concertaron de forma escrita son:

- En proporciones iguales, los hogares formales e informales participaron en la elaboración del contrato de arrendamiento (69,5%), sin presentarse grandes diferencias entre los hogares teniendo en cuenta su ingreso mensual
- La naturaleza del contrato escrito que establecieron la mayoría de hogares formales e informales es de carácter individual (81,2% y 79,3%, respectivamente)

Con relación al tiempo de permanencia acordado con el arrendador, independientemente del tipo de contrato, si lo hay, el 85,8% de los arrendatarios lo estableció de forma indefinida[20], mientras que el

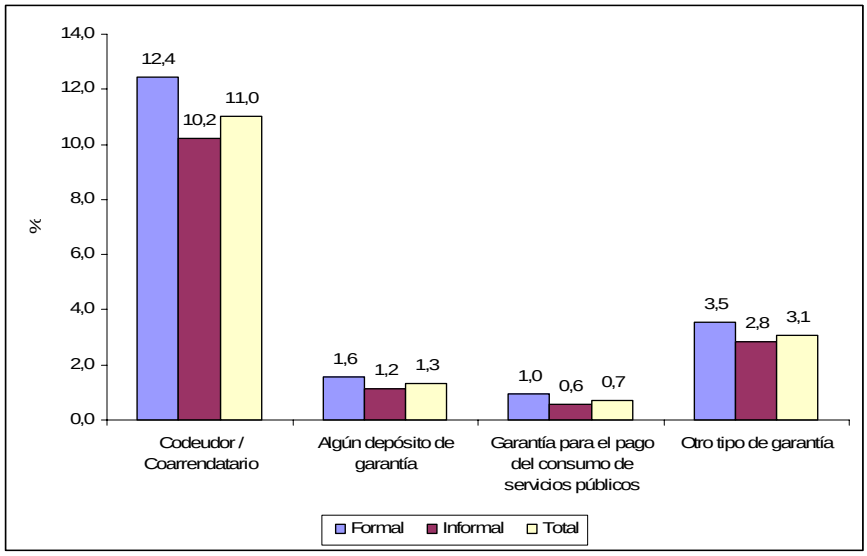
[19] Los resultados detallados de las variables analizadas en el presente numeral se presentan en el Anexo Estadístico 3

[20] Considerando estadísticas expuestas en el Informe de Diagnóstico y Metodológico (primer producto de esta consultoría), para el caso de Bogotá se estima una permanencia promedio de los hogares arrendatarios en la

porcentaje restante lo convino por un tiempo definido, el cual corresponde en la mayoría de los casos a un período entre 7 y 12 meses (60,2%).

Al indagar por las garantías que el propietario de la vivienda le exigió al hogar arrendatario para ocupar la solución, se observa que este mecanismo no es común en la relación entre los oferentes y demandantes de vivienda para este segmento de la población. Esta situación se refleja tanto en hogares formales como informales ya que son pocos los que tuvieron que tramitar alguna exigencia de este tipo para ocupar la vivienda. Gráfico 29.

Gráfico 29
Hogares arrendatarios que tramitaron garantía para ocupar la vivienda
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

A pesar de que existe una proporción importante de hogares que no tiene contrato de arrendamiento, generalmente es esencial acordar con el arrendador o propietario de la vivienda algunos aspectos importantes para mantener la buena relación entre las dos partes. En este sentido, llama la atención que el 63,4% de los hogares no pacta en el contrato o en lo convenido la duración de tiempo de permanencia en la propiedad, mientras que otros aspectos como el precio del arriendo, forma de pago, el responsable por el pago de los servicios, entre otros, si se establecen de manera previa. El porcentaje de hogares arrendatarios que establece claramente con el arrendador los aspectos mencionados son:

- Las zonas y servicios a su disposición y los que deben ser compartidos 74,8%
- El precio del arriendo y la forma de pago 87,8%
- La duración del contrato 36,6%
- El responsable por el pago de servicios públicos 84,5%

Así como es importante analizar los aspectos que se acuerdan entre arrendatarios y arrendadores, igualmente es pertinente conocer la situación en que el propietario del inmueble le entregó la

vivienda de 3.1 años (ECV-DANE, 1997), período que supera el correspondiente a las ciudades de Cali, Barranquilla y Medellín (2.5, 2.2 y 2.0 años, respectivamente)

solución al hogar arrendatario y la forma en que se desarrolla la relación entre ambas partes. A este respecto, a continuación se presenta el porcentaje de hogares arrendatarios que respondieron afirmativamente a las siguientes actuaciones del arrendador, donde se destaca que no es común que el propietario del inmueble le entregue comprobantes por el pago de arriendo al hogar residente en la vivienda, ni que le de una copia del reglamento del régimen de propiedad horizontal, en el caso de viviendas multifamiliares (Tabla 11):

Tabla 11
Hogares arrendatarios según comportamiento del arrendador de la vivienda
Enero de 2007

El arrendador de la vivienda:	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
La entregó en la fecha convenida, en buen estado de servicio, seguridad y sanidad	91,3	90,0	90,5
Mantiene en la vivienda los servicios e instalaciones en buen estado	83,3	80,0	81,2
Si tiene contrato escrito, le suministró copia con firmas originales	78,3	67,9	71,8
Si hay más de un hogar en la vivienda, se preocupa porque exista una convivencia armónica entre los residentes	73,9	72,5	73,0
Le entrega comprobantes correspondientes al pago de arriendo	38,7	33,4	35,4
Si la vivienda es de tipo multifamiliar, le entregó copia de la parte normativa del reglamento interno del régimen de propiedad horizontal	2,8	0,0	1,4

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Al conocer la percepción del arrendador con respecto a los compromisos del arrendatario que ocupa la vivienda, la cual se consigna en la Tabla 12, cabe resaltar que en términos generales la relación entre arrendatarios y arrendadores en los aspectos señalados es buena, al no registrarse problemas generalizados en torno al pago cumplido del arriendo, cuidado del inmueble y la convivencia entre las personas que habitan la vivienda.

Tabla 12
Población arrendadora según comportamiento del hogar arrendatario de la vivienda
Enero de 2007

El arrendatario de la vivienda:	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
Paga el arriendo dentro del plazo estipulado y en el lugar convenido	83,3	76,5	79,3
Asume correctamente el cuidado de la edificación y efectúa oportunamente, cuando le corresponde, las reparaciones o sustituciones necesarias	79,5	84,4	82,4
Contribuye a la existencia de una convivencia armónica entre las personas que habitan la vivienda	96,2	91,3	93,3

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Con respecto al conocimiento del hogar arrendatario sobre la forma como el arrendador de la vivienda calculó el canon de arrendamiento, se observa que apenas 1 de cada 10 hogares sabe el mecanismo de cálculo. Teniendo en cuenta esta situación, a continuación se describen algunos aspectos relacionados con el conocimiento, reajuste y mecanismo de cálculo del canon de arrendamiento:

- A pesar de que el porcentaje de conocimiento es muy bajo tanto en hogares formales como informales, existe una diferencia notable entre ambos (11,9% y 6,7%, respectivamente)

- Sobre el total de hogares que dice conocer la forma de cálculo del canon, llaman la atención las razones mediante las cuales aparentemente se realiza este cálculo: Mutuo acuerdo (36,0%), criterio del arrendador (19,4%), pago de servicios (14,6%), según la ley (7,2%), según el total de personas que ocupan el inmueble (7,2%), área de la vivienda (6,0%), capacidad de pago del arrendatario (6,0%) y no informa (3,6%)
- La mayoría de hogares arrendatarios reporta que el canon se reajusta cada 7 - 12 meses (50,1%), mientras que en el 26,4% se encuentra que el canon de arrendamiento no se ajusta
- En cuanto a los principales criterios de ajuste del canon, el 38,5% de los hogares no sabe o no informa como se calcula, el 26,8% considera que se hace de acuerdo a la ley, el 4,6% dice que se realiza según el criterio del arrendador y el 4,1% por mutuo acuerdo.

Ahora bien, analizando la situación desde la otra perspectiva, es decir, el conocimiento del arrendador sobre estos aspectos, se encontraron las siguientes situaciones:

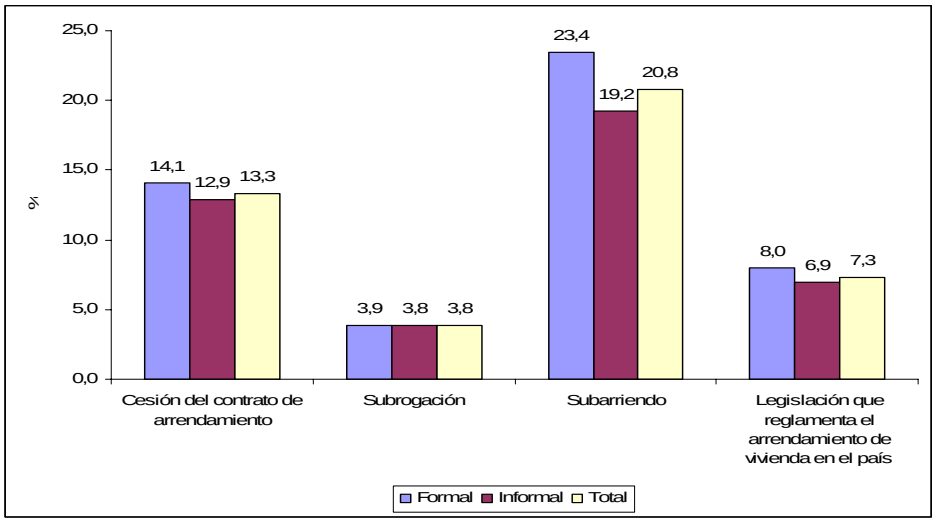
- El 32,6% calcula el canon de arrendamiento según el valor del alquiler de otras viviendas del sector, el 15% según la situación económica del arrendatario, el 14,5% por mutuo acuerdo, el 10,4% según criterio propio, el 10,4% de acuerdo al número de personas del hogar arrendatario y el porcentaje restante con base en la infraestructura de la vivienda (7,8%), el incremento de los servicios públicos (6,2%) y según el valor de la vivienda (2,6%)
- Con relación al reajuste del canon, el 49,2% considera que se hace cada 12 meses, el 46,6% cree que no se debe hacer y el porcentaje restante lo hace en períodos superiores a un año
- Los principales criterios que utilizan los arrendadores para hacer el reajuste son: Ley (22,8%), índice de precios al consumidor (9,8%), criterio propio (5,2%), mutuo acuerdo (4,7%), incremento en los servicios públicos (4,1%) y alza de impuestos (2,1%).

Continuando con el conocimiento y percepciones del arrendatario con respecto a la toma de decisiones y actuación del arrendador, se indagó a los hogares sobre si creían que el propietario de la vivienda podía llegar a expulsarlo de manera repentina e injustificada, a lo cual el 76,9% y 81,7% de los hogares informales y formales, respectivamente, respondieron que piensan que el propietario del inmueble no puede expulsarlos sin justa causa. Esta preocupación fue mayor en las otras ciudades, según la información generada en las sesiones de grupo.

El conocimiento de la legislación que reglamenta el arrendamiento de vivienda urbana en el país y de figuras como la cesión de contrato, subrogación y subarriendo es importante en la medida que los hogares demandantes y oferentes actúan en un escenario de certidumbre y conocimiento sobre derechos y deberes, y en general de todos los aspectos legales del arrendamiento en Colombia. A este respecto, se observa que el porcentaje de conocimiento tanto en hogares de naturaleza formal como informal es mínimo, razón por la cual, como se mencionó anteriormente, existen muchos hogares que no saben como se efectúa el cálculo del canon, ni cada cuanto se debe reajustar, ni el deber del arrendador de entregarle recibos de pago, entre otros aspectos. A continuación se ilustra el porcentaje de hogares que conoce la legislación y las figuras mencionadas: (Gráfico 30)

Al igual que los arrendatarios (Gráfico 30), la proporción de arrendadores que conoce la legislación que reglamenta el arrendamiento de vivienda en el país es muy bajo, representando el 10,4% de los arrendadores del segmento de población analizado en el presente estudio.

Gráfico 30
Hogares arrendatarios según conocimiento de la legislación que reglamenta el arrendamiento en el país, y de las figuras de cesión de contrato, subrogación y subarriendo
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

De acuerdo a los resultados del estudio realizado por Jaramillo y Parias (1995), el conocimiento del régimen de alquileres por parte de los hogares arrendatarios de estrato bajo en 1995, específicamente en lo que tiene que ver con las normas de reajuste y el límite del canon, apenas alcanzaba el 4,8% de total de hogares mencionados, mientras que en el estrato alto era de 17,6%[21]. Aunque la población analizada en ambos casos no es precisamente la misma, la comparación es interesante a nivel ilustrativo y permite concluir que doce años después el nivel de conocimiento de la reglamentación de arrendamientos, a pesar de ser mayor, continua siendo marginal (7,3%).

Finalmente, con relación a la razón por la cual los hogares arrendatarios cambiaron la última vez de vivienda se encontraron las siguientes situaciones, sin identificar grandes diferencias entre hogares formales e informales:

- Por elección libre 78,5%
- Porque el propietario se lo exigió 10,1%
- No ha cambiado de vivienda 11,3%

4.2. SITUACIÓN DEL HOGAR ARRENDATARIO

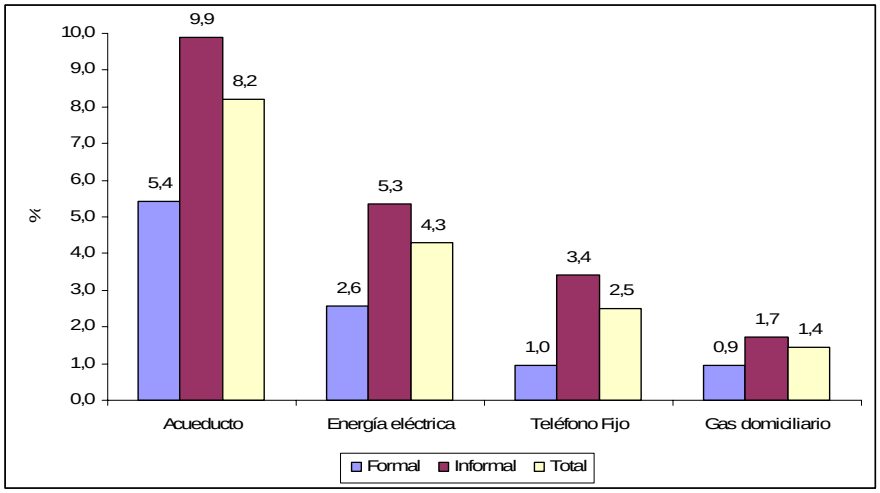
En este numeral se estudia la situación del hogar arrendatario, específicamente lo relacionado con las restricciones que el arrendador o propietario de la vivienda le impone al residente en la solución. En este sentido, los resultados del estudio indican que al 92,5% de los hogares no le imponen ningún tipo de restricción para realizar sus actividades cotidianas, cualquier día y a cualquier hora. Entre los hogares que reportan limitaciones de este tipo (7,5%), los principales controles hacen referencia a:

[21] Opcit. JARAMILLO, Samuel e IBAÑEZ, Marcela.. Pág. 45

- Ruido 41,2%
- Llegar tarde 12,6%
- Gasto de los servicios 11,1%
- Visitas 6,4%
- Juego de los niños 4,7%
- Cantidad de personas que ocupan el inmueble 3,2%
- Siestas 3,1%
- No informa 17,6%

Con relación a las restricciones en el uso de los servicios públicos, la situación es similar en el sentido de que en pocos hogares se presentan limitaciones en el tiempo, cantidad o en el horario de uso de los mismos. A este respecto, el Gráfico 31 muestra el porcentaje de hogares formales e informales que sufren limitaciones en el uso de los servicios públicos impuestas por los propietarios de la vivienda. En términos generales, se observa que en todos los servicios las restricciones son más comunes en los hogares informales que en los formales, especialmente en el acueducto, lo cual seguramente está asociado al elevado precio que tiene este servicio en la ciudad.

Gráfico 31
Porcentaje de hogares arrendatarios según restricciones sobre el uso de servicios públicos impuestas por el arrendador
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Como se observa en la Tabla 13, la restricción más común entre los hogares arrendatarios, tanto formales como informales, tiene que ver con la cantidad, volumen ó tiempo del servicio, sin embargo, en proporciones importantes aunque no en la mayoría, el horario de uso también representa una limitación incómoda en el desempeño de las actividades diarias de la población arrendataria.

Tabla 13
Porcentaje de hogares con restricciones en el uso de servicios públicos según tipo de limitación
Enero de 2007

Servicio público	Tipo de hogar (%)					
	Formal		Informal		Total	
	Cantidad/ volumen/ Tiempo	Horario de uso	Cantidad/ volumen/ Tiempo	Horario de uso	Cantidad/ volumen/ tiempo	Horario de uso
Acueducto	88,3	29,5	59,6	45,9	66,7	41,9
Energía eléctrica	100,0	12,7	85,7	28,1	88,9	24,7
Teléfono Fijo	66,4	0,0	55,3	33,0	56,9	28,3
Gas domiciliario	66,0	0,0	77,7	10,8	74,8	8,1

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Otro de los aspectos relevantes para estudiar la situación de los hogares arrendatarios, específicamente aquellos que residen en la vivienda en condición de cohabitación (71,6%), tiene que ver con la calidad de las relaciones entre los hogares residentes en la unidad habitacional. A este respecto, cabe resaltar que en la mayoría de hogares formales e informales la relación con los otros hogares, sea el del propietario de la vivienda u otro, es buena. Tabla 14.

Tabla 14
Hogares arrendatarios en condición de cohabitación
según calidad de las relaciones con los otros hogares
Enero de 2007

Calidad de la relación	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
Con el propietario			
Buena	70,4	71,6	71,1
Regular	5,7	8,5	7,5
Mala	0,0	0,5	0,3
No existe	9,1	7,5	8,0
No informa	14,9	11,9	13,0
Con otros hogares			
Buena	71,6	64,0	66,7
Regular	5,9	11,5	9,5
Mala	1,0	1,1	1,0
No existe	7,9	9,9	9,2
No informa	13,7	13,6	13,6

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

4.3. MERCADO DE ARRENDAMIENTOS

Los temas analizados en el presente numeral hacen referencia principalmente a los mecanismos de búsqueda de vivienda de los arrendatarios, el tiempo necesario para encontrar una solución que se adapte a las necesidades del hogar y en general a todo lo relacionado con los factores que inciden en la decisión para tomar una vivienda en calidad de arriendo. En este sentido, el primer aspecto que toma relevancia en este tema es el mecanismo de búsqueda de vivienda que utilizaron los hogares para acceder al inmueble actual, en el cual se denota que la consulta a través de personas como amigos ó parientes constituye la principal fuente de información para buscar vivienda (74,7%). Los resultados detallados e torno a esta variable para los hogares arrendatarios formales e informales se presentan en la Tabla 15.

Tabla 15
Hogares arrendatarios según formas de acceder a la oferta de vivienda en arriendo
Enero de 2007

Mecanismo de búsqueda	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
Por otra persona (amigo, pariente, etc.)	75,0	74,5	74,7
Por un aviso expuesto en la misma vivienda	20,8	21,3	21,1
Por un aviso expuesto en un sitio público (tienda)	2,9	3,1	3,0
Por un anuncio en la prensa	1,0	1,1	1,1
Por una oficina inmobiliaria	0,3	0,0	0,1

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Considerando el tiempo que se demoraron los hogares en conseguir la vivienda en la que residen actualmente y el número de unidades que visitaron antes de conseguir la definitiva, se obtuvieron los siguientes resultados:

- Cerca del 76% de los hogares arrendatarios consiguió las vivienda en un período máximo de un mes
- Los hogares que se demoraron en conseguir la solución habitacional más de seis meses ascienden al 3,6%
- La mayoría de arrendatarios visitó hasta tres viviendas durante el tiempo de búsqueda (57,1%), de los cuales gran parte consiguió la vivienda en el primer intento (46,9%)

A nivel general para los hogares formales e informales, se percibe que en el proceso de búsqueda de vivienda no se presentaron restricciones debido al número de miembros del hogar, existencia de niños o personas discapacitadas, motivos de raza o género, entre otros, que le impidieran a la mayoría de hogares tomar una vivienda en arriendo. Sin embargo, es importante conocer los motivos por los cuales al 35,5% de los hogares no les arrendaron la unidad deseada (Tabla 16):

Tabla 16
Hogares arrendatarios a los cuales no les arrendaron una vivienda según causa de rechazo
Enero de 2007

Causas por la que no le han arrendado una vivienda	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
Porque tiene niños en su hogar	80,4	82,0	81,4
Por el número de miembros de su hogar	58,9	62,9	61,6
Por no disponer de las garantías exigidas por el arrendador	46,0	40,5	42,4
Por insuficiencia de ingresos	38,2	41,5	40,4
Por el origen y monto de los ingresos de su hogar	28,4	25,1	26,2
Por tener animales o mascotas	15,7	8,2	10,8
Porque existen miembros del hogar discapacitados	3,0	6,2	5,1
Por motivos de raza o género	3,9	2,1	2,7
Por su creencia religiosa o filiación política	2,0	2,6	2,4
Por otro motivo	5,0	3,6	4,1

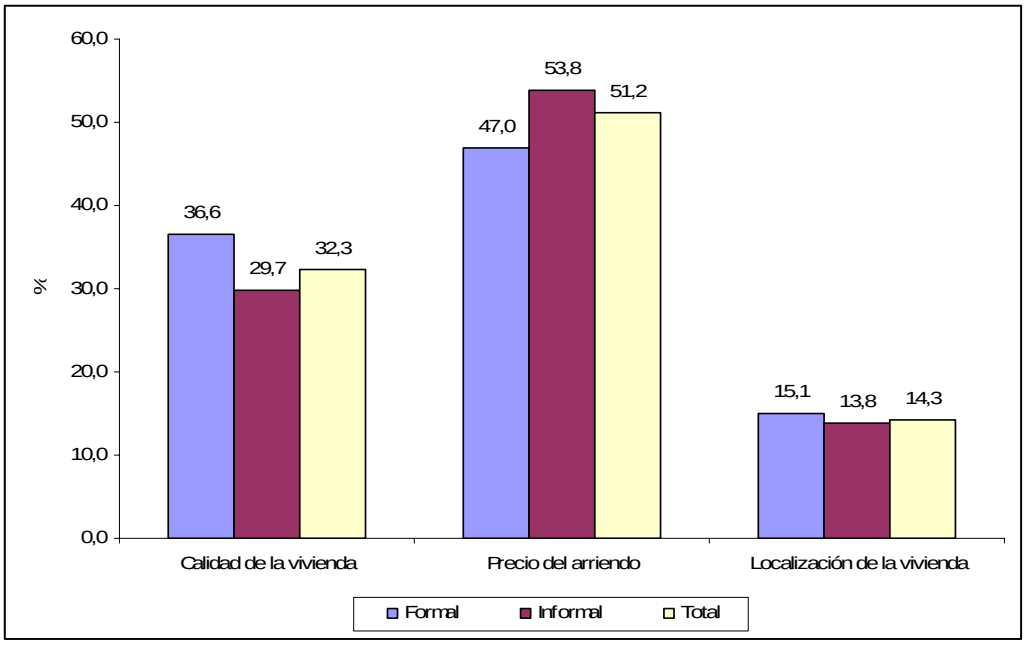
Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Teniendo en cuenta lo anterior, en cuanto a la periodicidad en la que se presenta este tipo de restricciones, el 69,6% y 74,7% de los hogares formales e informales, respectivamente, considera

que es bastante frecuente y los porcentajes restantes piensan que a esta situación se enfrentan de manera ocasional.

Con relación a los factores que inciden en la decisión para tomar una vivienda en arriendo, los hogares calificaron la importancia de tres aspectos relacionados con la unidad, de los cuales el que más peso tiene en la decisión, según la información suministrada por los arrendatarios, es el correspondiente al precio del arriendo. El Gráfico 32 ilustra el porcentaje de hogares que calificó como *muy importante,* los aspectos *calidad de la vivienda (área, número de espacios, estado físico de la construcción), precio del arriendo, y localización de la vivienda*.

Gráfico 32
Hogares arrendatarios que calificaron como *muy importante* los aspectos señalados al momento de tomar la decisión de arrendar una vivienda
Enero de 2007

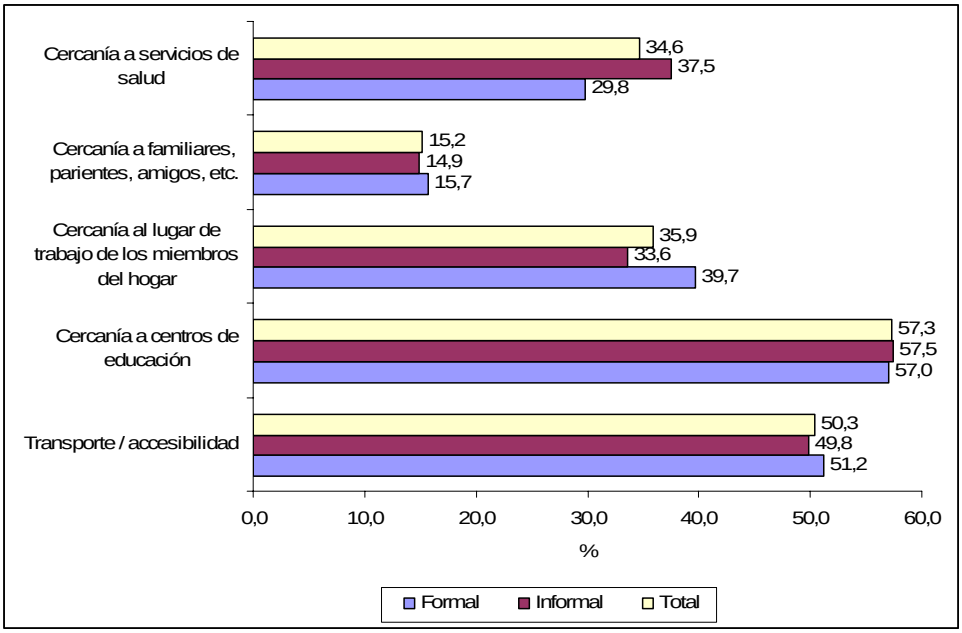


Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

A pesar que la localización no representa el factor primordial al momento de tomar la decisión de arrendar una vivienda, es pertinente conocer la importancia que los hogares le dan a algunos aspectos relacionados con la ubicación de la vivienda, también al momento de escoger una unidad para arrendar.

De acuerdo a lo anterior, los resultados obtenidos indican que, tanto en hogares formales como informales, los factores que más inciden sobre la localización de la unidad habitacional son la cercanía a centros educativos y el transporte y accesibilidad al lugar. Por el contrario, aspectos como la cercanía a amigos y parientes o al lugar de trabajo de los miembros del hogar, no representan gran importancia entre los hogares, como tradicionalmente se prevé. El Gráfico 33 presenta detalladamente los resultados en torno a esta variable para hogares formales e informales.

Gráfico 33
Hogares arrendatarios que calificaron como *importante* los aspectos relacionados con la localización de la vivienda al momento de tomar la decisión de arrendarla
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Teniendo en cuenta las percepciones de los arrendatarios con respecto a la importancia de la localización como un factor decisivo para escoger vivienda para arrendar, cabe resaltar que el 85,4% está conforme con la ubicación de su vivienda actual, principalmente por las siguientes razones: Cercanía de todo lo necesario (34,6%), facilidades de transporte (29,0%), bien localizada (11,8%) y vías de acceso (6,0%).

Los que no están conformes con la ubicación de la vivienda actual (14,6%), consideran que la unidad habitacional está mal localizada (29,7%), se encuentra en un sector inseguro y el entorno social no es bueno (24,0%), hay problemas de transporte y acceso (14,8%), está en zona de riesgo (7,5%), entre otros aspectos.

Finalmente, aspectos como la seguridad en el barrio (15,3%), los vecinos (5,2%) y la condición social del barrio (2,2%) también son factores definitivos considerados por los hogares al momento de arrendar una vivienda.

4.4. PERCEPCIÓN DEL MERCADO DESDE LA EXPERIENCIA DEL HOGAR ARRENDATARIO

Teniendo en cuenta la experiencia de los hogares arrendatarios con respecto a la tenencia de la vivienda, los resultados del estudio muestran que las principales causas de terminación de los contratos de arriendo hacen alusión a (Tabla 17):

Tabla 17
Principales causas de terminación de un contrato de arriendo
Enero de 2007

Causas	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
No pago del canon-servicios	68,3	56,8	61,1
Problemas con propietario	11,6	10,1	10,7
Incumplimiento del contrato	12,8	13,2	13,1
Problemas con inquilinos y/o vecinos	8,3	9,8	9,3
Mala conducta del arrendador	7,0	8,2	7,8
Convivencia	5,8	7,9	7,1

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

En términos generales, la experiencia de los hogares arrendatarios en su relación con el arrendador o con otros hogares en caso de vivir en cohabitación, muestra que las controversias no son un problema que afecta a la mayoría de hogares, ya que solo el 8,1% reporta diferencias con el arrendador y el 6,5% con otros hogares. A pesar de que son pocos los hogares que han experimentado controversias con el propietario u otros hogares, resulta interesante conocer los mecanismos que utilizan para solucionar los problemas presentados. Tabla 18

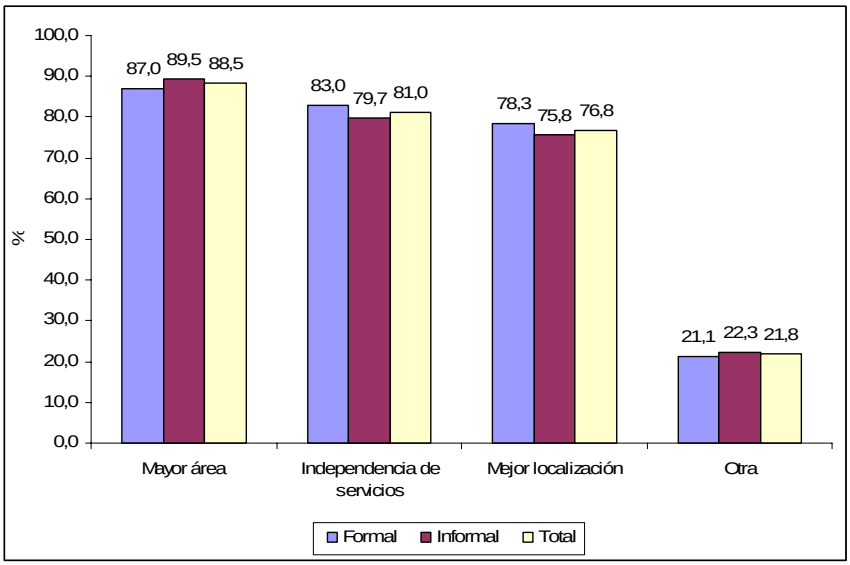
Tabla 18
Mecanismos de solución de controversias entre el hogar arrendatario y el arrendador u otros hogares
Enero de 2007

Mecanismo de solución	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
Con el arrendador			
Dialogo	39,3	49,1	45,8
Tolerancia	13,1	4,3	7,3
Indiferencia	0,0	11,0	7,3
Recurrir a la ley	4,4	4,4	4,4
Cambiar de vivienda	0,0	2,3	1,5
No hay mecanismos de solución	43,1	28,9	33,7
Con otros hogares			
Ser indiferente	22,1	25,0	24,0
Dialogo	16,8	11,2	13,1
Recurrir al propietario	11,2	13,8	13,0
Comisarías de familia	0,0	8,2	5,5
Cambiar de vivienda	5,7	2,8	3,8
No informa	44,2	38,9	40,7

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Al indagar a los arrendatarios sobre la posibilidad de pagar una cuota mensual de alquiler más alta que la actual, con el fin de mejorar las condiciones habitacionales del hogar, el 43,7% y 47,1% de los hogares informales y formales estaría dispuesto a hacerlo, principalmente para aumentar el área de la vivienda (88,5%), obtener servicios independientes (81,0%) y encontrar una localización mejor (76,8%). Los resultados detallados a nivel de hogares formales e informales son (Gráfico 34):

Gráfico 34
Hogares arrendatarios que pagarían más arriendo según condiciones habitacionales que desea mejorar con el aumento de alquiler
Enero de 2007



Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Con respecto a los incentivos que el Gobierno debería dar para mejorar la oferta de servicios de arrendamiento, se observa que el subsidio de una parte del alquiler constituye la opción que los hogares consideran como la más indicada para estimular este mercado, sin embargo, otros incentivos como las garantías, el control sobre las actividades de los arrendadores y la promoción de mayor oferta para arriendo también representan buenas medidas para los hogares formales e informales objeto del presente estudio. La Tabla 19 presenta el porcentaje de hogares que está de acuerdo con los incentivos.

Tabla 19
Hogares arrendatarios según incentivos que debe dar el Gobierno para incentivar la oferta de servicios de arrendamiento
Enero de 2007

Incentivos	Tipo de hogar (%)		
	Formal	Informal	Total
Promoviendo mayor oferta	75,6	70,7	72,5
Brindando garantías	85,6	82,6	83,7
Subsidiando parte de arriendo	88,8	89,0	88,9
Controlando mejor las actividades de los arrendadores	80,4	82,7	81,8

Fuente: MAVDT-UN HÁBITAT–FIRST INITIATIVE, CENAC

Los resultados arrojados por el estudio mostraron un alto nivel de desconocimiento de los hogares arrendatarios sobre los aspectos legales del mercado de arrendamientos. Manteniendo esta tendencia, se observa que 82,4% de los hogares analizados tampoco conoce la figura del arrendamiento con opción de compra. Para la proporción que si sabe sobre esta modalidad (17,6%), cerca del 82% reportó interés por acceder a este mecanismo y de este grupo, la mayoría estaría dispuesto a pagar hasta un 50% adicional con respecto al canon actual de arriendo para cancelar una cuota mensual de crédito de la vivienda con opción de compra.

4.5. SEGURIDAD EN LA TENENCIA

A manera de contexto de las reflexiones que frente al tema de seguridad en la tenencia se derivan de los resultados obtenidos, se relacionan a continuación apartes del Documento Resumen del trabajo realizado por el Econ. Jorge Enrique Torres Ramírez para la MERPD (Misión para el diseño de una estrategia de reducción de la pobreza y la desigualdad):

La consideración de la vivienda como satisfactor de una de las necesidades naturales más importantes del ser humano implica que el derecho a ésta sea catalogado como uno de los derechos humanos más elementales.

Sobre este particular, la extensión del concepto de vivienda hacia la noción de vivienda digna puede asociarse al derecho de acceso a un hábitat adecuado para el desarrollo de la vida, el cual se materializa como "el espacio y el tiempo donde se satisfacen una serie de necesidades humanas tales como habitación, seguridad, reproducción, descanso e integración y donde se generan las condiciones de crear, mantener y desarrollar los lazos del grupo social más próximo que es la familia... Así mismo, ...se entiende que también la vivienda representa el patrimonio de una familia que satisface la necesidad de estabilidad económica y del grupo social."

Bajo este contexto, el acceso a una vivienda digna se convierte en un derecho de reconocimiento universal (Artículo 51 de la Constitución Política colombiana).

Reconocida la vivienda como parte esencial del "derecho a la vida digna para las personas, las familias y las comunidades pues hace posible atender funciones vitales, sociales, culturales de los individuos a la vez que proporciona abrigo, resguardo, intimidad, reposo y sirve como referencia individual", la vivienda se concibe como un bien complejo desde el punto de vista de sus componentes. No solo se relaciona con las necesidades habitacionales sino también con los atributos que le son asignados. Además de sus interrelaciones y vínculos indisolubles con los sistemas públicos que hacen parte integral de su condición, constituye un desencadenante de bienestar social, económico y de justicia social.

Se parte del concepto de derecho a la vivienda como un derecho derivado del derecho a la vida, en la medida en que "habitar" significa disponer de un "lugar para vivir".

Dicho derecho establecido, como "vivienda digna" o "vivienda adecuada" ha estado ligado a la necesidad de garantizar a toda la población de un nivel adecuado de vida, así, el derecho consiste en la posibilidad de disponer de un lugar que le permita al individuo y a su familia usarlo como habitación, con espacio suficiente para vivir, en el cual pueda aislarse de su contorno social si lo desea, dotado de infraestructura y servicios básicos adecuados y situado convenientemente respecto del sitio de trabajo; todo ello a un precio razonable.

Dentro de los planteamientos que definen el conjunto de componentes fundamentales del derecho a la vivienda se tienen los siguientes:

- *Seguridad legal de tenencia*
- *Disponibilidad de servicios, materiales, facilidades e infraestructura*
- *Gastos soportables*
- *Habitabilidad*
- *Accesibilidad*
- *Lugar adecuado*
- *Adecuación cultural*

Dichas características del derecho conllevan a la protección decidida y eficaz, para lograr su cumplimiento, lo que supone:

- *Eliminación de toda forma de especulación sobre el suelo, poniéndolo al servicio del bienestar general*
- *Producción de viviendas dignas a las que puedan acceder todas las personas, sin ningún tipo de discriminación*
- *La persecución de todo tipo de construcciones ilegales que ponen en peligro o deterioran la correcta conservación del medio ambiente o el patrimonio histórico, natural o cultural*
- *El derecho a la propiedad privada no puede impedir el acceso de toda persona a una vivienda digna. Uno de los límites del mismo es el disfrute de todas las demás personas de aquellos bienes que son imprescindibles para una vida digna*
- *La expropiación forzosa del suelo necesario para la construcción de viviendas en virtud del interés social general y mediante el pago de un precio justo*
- *Una adecuada normativa que permita el disfrute efectivo y pleno del derecho*
- *Una adecuada legislación tributaria y fiscal que permita el acceso a la vivienda de todas las personas.*

Frente al marco descrito, partiendo de los resultados obtenidos por la investigación (tanto a nivel de entrevistas a hogares en Bogotá, como del desarrollo de las sesiones de grupo en las otras ciudades), se percibe una configuración de elementos objetivos que afectan la seguridad en la tenencia de los hogares arrendatarios, situación que, como se deduce del contexto planteado, incide negativamente sobre uno de los atributos de la vivienda adecuada.

Al respecto, como los principales factores que contribuyen en la definición de este escenario se tienen los siguientes:

- Oferta de arrendamientos originada de manera preponderante en la producción social de vivienda (procesos de autogestión)
- Inexistencia de formas de intermediación especializadas
- Desconocimiento de la legislación pertinente tanto a nivel de la oferta como de la demanda, e inaplicabilidad de la misma en los casos en que se conoce
- Convergencia de un bajo nivel de establecimiento de contratos escritos y una alta proporción de acuerdos verbales
- Percepción de inestabilidad del hogar, derivada de la potestad del propietario para actuar sobre el inmueble al margen de compromisos pre-establecidos

5. COMPOSICIÓN DEL MERCADO: DEMANDA Y OFERTA ACTUAL Y POTENCIAL

La oferta de arrendamientos en Colombia hace parte de los servicios aportados por el stock de vivienda y se concentra en unidades habitacionales generadas principalmente por procesos de producción social. Es decir, la oferta es producto de la redensificación, la ampliación, el cambio de uso, etc., de viviendas existentes, más que de la introducción al mercado de soluciones vía programas formales de vivienda nueva. Esta realidad en tan contundente que actualmente en Colombia sólo existe un programa de vivienda nueva de producción formal en el cual el tipo final de uso está definido previamente como arriendo.

Considerando el contexto particular que enmarca el tratamiento de temas de esta naturaleza en nuestro ámbito, el análisis de la composición del mercado de arrendamientos en Colombia acoge los siguientes principios de partida:

- De manera consecuente con planteamientos identificados en la consulta a fuentes documentales de información relacionadas, el mercado inmobiliario correspondiente al submercado de arrendamientos en nuestro país no ha sido suficientemente estudiado. En virtud de ello, para efectos de su análisis se carece de series estadísticas que ilustren, entre otros aspectos, su dimensionamiento
- En el caso de la demanda resulta viable entonces recurrir a variables relacionadas, soportadas en la revisión de información secundaria alusivas a estadísticas sobre tenencia de la vivienda
- Para la oferta, por el contrario, se encuentra que los registros sectoriales habituales indagan acerca de la actividad edificadora en términos de su aporte al producto interno nacional, o de la dinámica específica de ventas y comercialización

En virtud de lo anterior, la estimación del tamaño del mercado desde sus componentes de oferta y demanda acoge los siguientes criterios de definición:

- Demanda potencial o total: Conformada por la totalidad de hogares residentes en el país, independientemente de su actitud frente al mercado de vivienda, de las condiciones de tenencia en que actualmente ocupan su unidad habitacional, y de sus características socioeconómicas, ya que ellos son demandantes potenciales de vivienda para arriendo (nueva o usada) bien sea con el propósito de habitarla o generar renta

- Demanda actual: Equivalente al total de hogares cuya tenencia actual de la vivienda corresponde a la categoría específica de arriendo o sub arriendo

- Oferta potencial o total: Constituida por el inventario total de unidades de vivienda registrado a 2006 (stock nacional), independientemente del tipo específico a que corresponda (casa, apartamento, cuarto, etc.), considerando en este caso su potencial incursión al mercado de vivienda como unidades a ser ofrecidas en arriendo. Corresponde a la definición en la cual el profesor Lauchlin Currie insistió para desligarla de la oferta de vivienda nueva.

- Oferta actual: Integrada por la disponibilidad actual de inmuebles arrendados, esto es, stock arrendado a 2006, y las unidades de proyectos de vivienda nueva destinados al arriendo (flujo).

De acuerdo con el contexto conceptual precisado, la composición del mercado de arrendamientos en Colombia sugiere la siguiente estimación:

	Demanda	Oferta
Potencial	10.728.416 (1)	9.315.679 (2)
Actual	3.106.357 (3)	2.849.811 (4)

(1) DANE. Censo nacional de población 2005. Total hogares nacional a 2005
(2) DANE. Stock total de viviendas a tercer trimestre de 2006
(3) Procesamiento de la ECV-DANE, 2003. Hogares arrendatarios a nivel nacional urbano
(4) DANE. Stock de viviendas arrendadas a tercer trimestre de 2006 – Consulta proyectos de vivienda nueva para arriendo

Con relación a la oferta actual de vivienda para arriendo, específicamente del componente correspondiente a unidades integradas a proyectos de vivienda nueva destinadas para el arriendo, el proceso de consulta a expertos adelantado obtuvo como resultado el registro de un total de 196 unidades de apartamentos en construcción integradas al proyecto *Portal de la Javeriana* en Bogotá[22], generado a partir de la implementación del fomento a la inversión que promueve el Artículo 41 de la Ley 820 de 2003 (*serán renta exenta los ingresos recibidos por concepto de cánones de arrendamiento de cada VIS nueva durante los 10 años siguientes a su construcción),* cuyas principales características se relacionan a continuación:

Área construida: 16.800 m^2

Composición del proyecto:

- Apartamentos: 196
- Locales comerciales: 1.480 m^2
- Parqueaderos: 3 sótanos

Precios de alquiler por m2

- Apartamentos: $15.000 a $19.000
- Locales comerciales: $5.000.000 a $7.900.000

Realización del proyecto a la fecha:

- Apartamentos: 90% de las unidades arrendadas

[22] Respecto al volumen al que asciende la oferta de vivienda nueva para arriendo (0,007% de la oferta total estimada), es pertinente reiterar planteamientos expuestos previamente (Primer producto de la consultoría: Documento de diagnóstico y metodológico), según los cuales "… *Los bajos niveles de intervención de la empresa privada en este segmento del mercado de soluciones y servicios habitacionales es consecuencia del prolongado régimen de control de los cánones, su congelamiento en algunos períodos también largos, la legislación inclinada a favor de la parte que históricamente ha sido considerada más débil, el arrendatario, etc. A esto se suman algunas características de la estructura empresarial del sector de la construcción, como la baja propensión a realizar inversiones que se recuperen en el largo plazo, el uso de recursos costosos para la inversión como el crédito, la naturaleza de corto plazo de un porcentaje importante de las empresas, relacionada con la ejecución de proyectos específicos, etc.*"

6. OBSERVACIONES EN TORNO AL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE ARRENDAMIENTOS EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DEL PAÍS

Para el desarrollo de los objetivos específicos de la investigación relacionados con las principales condiciones habitacionales y las características socioeconómicas de los hogares que intervienen en este mercado, la información de las variables de estudio se obtuvo, en primera instancia, de fuentes indirectas, principalmente de la Encuesta de Calidad de Vida 2003, ECV, del DANE. En segunda instancia, mediante la aplicación de métodos de recolección de información en fuentes directas, en este caso, los hogares. Con este propósito se aplicó una muestra estadística en Bogotá, dirigida a jefes de hogares arrendatarios, registrados en el Sisben, con ingresos comprendidos entre 1 y 3 smml. Por razones presupuestales en las otras ciudades de cobertura del estudio, (Medellín, Cali, Barranquilla, Cúcuta, Pereira, Pasto), se implementaron sesiones de grupo a jefes de hogar arrendadores y arrendatarios de los mismos estratos socioeconómicos.

El objetivo de las sesiones de grupo se concentró en profundizar en el conocimiento del comportamiento de algunas variables del mercado de arrendamientos definido como de interés en el estudio, cuya información no es viable captar en una encuesta de hogares, puerta a puerta, como se hizo en Bogotá.

Es importante destacar que las sesiones de grupo constituyen un instrumento de investigación cualitativa que reporta información representativa de las personas que participen o de casos que ellas conozcan muy bien.

En este aparte del documento se presentan los resultados más importantes, es decir, los hallazgos destacados derivados de la aplicación de esta técnica. Aunque en el desarrollo de las sesiones se compiló información sobre diversas variables, con el objetivo de disponer del contexto socioeconómico y habitacional de los participantes, es pertinente plantear que en gran parte de los casos las mismas presentaron unas características similares a las reportadas por la ECV 2003 y por la muestra aplicada en Bogotá. Esto es lógico, para variables como género, jefatura del hogar, ocupación, ingresos, etc., razón por la cual en este caso se omite su análisis, dado que sería redundante.

6.1. ARRENDATARIOS

De manera consecuente con las consideraciones anteriores, a continuación se relacionan primero las variables de las cuales se obtuvo información, y luego se plantean los aspectos que se han considerado de interés para el estudio

- Características generales del hogar: Tamaño, conformación, ciudad de origen, tipo de ocupación y de ingresos de los miembros del hogar que trabajan (formal, informal), nivel de ingreso del hogar
- Condiciones habitacionales del hogar: Tipo de vivienda, tenencia, uso compartido de la vivienda con otros hogares, relación con los otros hogares con los cuales comparte la vivienda, número de hogares en la vivienda
- Características particulares de la tenencia en arriendo: Años en arriendo, tenencia anterior, pago de arriendo, participación del arriendo en el ingreso del hogar

- Calidad de la vivienda
  - Interior (casa): Aspectos constructivos (materiales de construcción, estado de la estructura, condiciones climáticas, etc.); diseño (área, distribución de espacios, etc.)
  - Exterior (entorno): Localización, equipamiento – infraestructura – servicios, acceso, seguridad
- Uso y dominio del área a disposición del hogar (restricciones / limitaciones)
- Espacios o servicios compartidos
- Relación con el arrendador
- Relación con otros arrendatarios
- Relación con el vecindario
- Mecanismos de acceso a la oferta de arrendamientos
- Mejoría frente a situación anterior
- Aspectos normativos: contrato, reajuste, conocimiento legislación, depósitos, etc.
- Situación de mora
- Disposición por asumir niveles más altos de canon por mejorar condiciones habitacionales (área, independencia de servicios, localización, etc.)
- Expectativas respecto a la tenencia futura – interés por construir vivienda
- Preferencia por lotes, vivienda nueva formal, etc.
- Requerimientos y preferencias por diferentes incentivos (subsidios estatales, etc.)

Aspectos destacados

En las ciudades estudiadas y para los hogares arrendatarios que conforman la población objeto del estudio, la vivienda compartida es una situación que se presenta fundamentalmente en Bogotá y, en menor medida, en Medellín. Cuando esta situación de tenencia se presenta, la vivienda se comparte principalmente con el hogar propietario-arrendador de la vivienda. En las otras ciudades los hogares arrendatarios ocupan exclusivamente una vivienda, generalmente de tipo unifamiliar.

La mayor parte de los hogares arrendatarios procede de la ciudad en la cual reside actualmente y su forma de tenencia anterior era también el arriendo.

Respecto de la calidad de la vivienda, la mayor insatisfacción con la vivienda que los hogares habitan en condición de arrendatarios se identifica claramente con la falta de espacio, considerando el tamaño del hogar. También se reportaron reiteradamente problemas relacionados con la habitabilidad como la falta de iluminación, fallas constructivas que generan humedades permanentes, acabados a nivel de obra gris o de mala calidad.

A nivel del entorno los problemas más importantes se generan alrededor de las condiciones de inseguridad del barrio y la falta de solidaridad de los vecinos frente a situaciones de hecho, actitud que se explica como producto de la intimidación de los grupos delincuenciales.

Los hogares que comparten la vivienda generalmente no se encuentran afectados por situaciones de restricción al uso y dominio del área a disposición del hogar

La relación con el arrendador se describe como buena, siempre y cuando el hogar arrendatario cumpla puntualmente con el pago de la suma acordada. En caso de retrasos reiterados mayores a

una semana, la relación se deteriora al punto de generar la salida del inquilino, independientemente del tipo de acuerdo o contrato que exista y que establezcan las normas.

Aunque este aspecto se comenta en el numeral siguiente, correspondiente a los arrendadores, se puede anticipar que respecto de la mora no existe ninguna posibilidad de una flexibilidad amplia con el inquilino y menos de recurrir a instancias de cobro por la vía judicial, dado que este ingreso resulta indispensable para el propietario. Es un ingreso que completa el mínimo de supervivencia requerido por el hogar y por lo tanto que no admite ningún retraso.

La relación con otros arrendatarios y con el vecindario generalmente es buena, salvo por la insolidaridad frente a los problemas de inseguridad. Sin embargo, una proporción importante de los arrendatarios considera que el barrio en el cual reside actualmente no es el más apropiado para su nivel socioeconómico.

Esta opinión se encuentra asociada a la percepción expresada por una proporción importante de los participantes a las sesiones de grupo, en el sentido de considerar que su condición y calidad habitacional actual ha desmejorado con respecto a la anterior.

El acceso a la oferta de arrendamientos se realiza principalmente por la vía de los referenciados o recomendaciones, a la cual le sigue la identificación por medio de avisos colocados directamente en las viviendas. La intermediación profesional en estos niveles socioeconómicos es virtualmente inexistente.

Las sesiones de grupo confirmaron el desconocimiento crítico que existe sobre los aspectos normativos del mercado de arrendamiento de vivienda, a nivel de los términos y condiciones de los contratos, los mecanismos de reajuste del canon, acceso y conocimiento de la legislación, disposiciones sobre depósitos, etc.

Los hogares arrendatarios muestran una disposición positiva hacia la posibilidad de asumir niveles más altos de canon, si ello representa una mejora en las condiciones habitacionales en términos de área, independencia de servicios, mejor localización, etc. Esto confirma la percepción sobre los problemas de calidad de la vivienda y la manifestación de una proporción importante de inquilinos en el sentido de considerar que su condición habitacional actual ha desmejorado con respecto a la anterior.

En términos generales los arrendatarios reconocen algunas ventajas en su condición de tenencia habitacional actual, especialmente las derivadas de la movilidad y el menor gasto en vivienda en aspectos como el mantenimiento, los impuestos, etc.

Sin embargo, la existencia de una situación generalizada de insatisfacción relativa con la condición de arrendatario se manifiesta de manera explícita cuando se indaga acerca de las expectativas del hogar con respecto a la tenencia de vivienda. En este caso, el deseo se ser propietario es unánime.

Explorando sobre la justificación de esta expectativa aparecen una serie de aspectos interesantes. De manera insistente se considera que el pago de arriendo constituye una pérdida para el hogar, dado que el mismo representa un costo de oportunidad alto debido a que esta suma podría dedicarse a pagar el desarrollo de una vivienda propia. De manera igualmente importante se considera que no tener vivienda propia introduce un factor de gran incertidumbre sobre la estabilidad del hogar, dado que al propietario le reconocen la potestad de disponer sin mayores restricciones de la ocupación del área arrendada, independientemente del tipo de contrato o acuerdo pactado. Además, de los

costos implícitos en la mudanza como el transporte, cambio de establecimientos educativos, deterioro de muebles, pérdida de inserción en la economía local (crédito en las tiendas, comercialización de productos y servicios que el hogar genera y presta, etc.), etc.

Un aspecto destacado se encontró respecto de las preferencias por la forma de acceso a la propiedad de la vivienda, pues una de las posibilidades, como es el proceso de autogestión requerido para lograrlo (compra de lote, autoconstrucción, etc.), no cuenta actualmente alto nivel de reconocimiento ni se identifica como la alternativa más viable para los hogares, tal como era de esperarse de grupos sociales de bajos ingresos. Si se considera la trayectoria de generación social del stock habitacional en Colombia, se esperaría una aceptación más contundente. Aspectos como el precio de la tierra, la complejidad de gestionar eficientemente el proceso constructivo, la falta de apoyo institucional a programas asociativos fueron señalados como explicativos de esta actitud. Complementariamente, la preferencia por el acceso a la propiedad vía el mercado de vivienda usada y los programas de VIS nueva, generados por instituciones públicas o el sector privado, concentra una parte importante de los hogares en varias de las ciudades estudiadas.

Los hogares arrendatarios se consideran excluidos de la política de vivienda dada la inexistencia de programas dirigidos a esa forma de tenencia y de instrumentos que relativicen el esfuerzo del hogar para cubrir este gasto. Aunque el tema de subsidios para arrendamiento es actualmente inimaginable para la población objeto del estudio, debería ser considerado ya que la participación del costo del alquiler en el ingreso de los hogares en Colombia es una de las más altas a nivel internacional, tal como se documentó en el primer informe. De acuerdo con la muestra aplicada por el CENAC en Bogotá, tres de cada cuatro hogares realiza un esfuerzo superior, en términos de ingreso, al promedio de los arrendatarios en Colombia, el cual la ECV 2003 lo estima en 16.4%. Desde otra perspectiva, más del 94% de los hogares inquilinos realiza un esfuerzo mayor en el gasto mensual de vivienda que el hogar promedio nacional, caso en el cual es de 6.5%., y más del 60% asume una carga superior que la correspondiente a la media de hogares propietarios que se encuentran pagando la vivienda.

Los subsidios de arrendamiento en Colombia se aplican actualmente en programas dirigidos hacia la atención de la población desplazada y de hogares objeto de reasentamiento. Un sistema de subsidios para esta forma de tenencia en beneficio de hogares de bajos ingresos tendría efectos inmediatos sobre el ingreso disponible lo cual le permitiría al hogar arrendatario mejoras en su calidad de vida, tiempo de educación de los hijos, etc. De otra parte, para los hogares más pobres que se encuentran, incluso, fuera del mercado de arrendamientos, este subsidio permitiría cortar su ingreso a la urbanización ilegal, con efectos inmediatos como los comentados antes, los cuales se reforzarían con las externalidades derivadas del acceso a transporte y servicios públicos legales y, por consiguiente, de menor costo. En este contexto, las ciudades se beneficiarían al tener que realizar menores inversiones relativas en legalización y mejoramiento habitacional y de barrios.

Volviendo sobre las expectativas de los arrendatarios respecto de la tenencia futura de vivienda y su preferencia por la propiedad, los hogares también advirtieron sobre una segunda exclusión de la política de VIS vía el Subsidio Familiar de Vivienda, SFV, para compra, al cual generalmente no tienen acceso por la naturaleza informal de sus ocupaciones e ingresos y la incidencia de esta condición sobre su vinculación a las cajas de compensación familiar, CCF, el crédito y la capacidad de ahorro, principalmente. Una proporción importante propuso como iniciativa que la política habitacional comprenda la entrega de lotes más el SFV actual. Este sería el umbral, a partir del cual el hogar terminaría de construir la vivienda con los recursos que actualmente dedican a pago de alquiler.

6.2. ARRENDADORES

Las sesiones de grupo con los hogares arrendadores se realizaron en Medellín, Cali, Barranquilla, Pereira y Pasto. En Cúcuta se realizó la sesión con empresas inmobiliarias con conocimiento del grupo objetivo del estudio, es decir de hogares arrendatarios registrados en el Sisben y con ingresos comprendidos entre 1 y 3 SMML.

Se desarrolló un guión temático compuesto por las siguientes variables:

- Perfil de los arrendadores: Género, edad, barrio de residencia, estrato socioeconómico, ocupación, ingreso, forma de adquisición de la vivienda, tenencia anterior
- Perfil de la vivienda arrendada: Área total de la vivienda, área arrendada, valor comercial de la vivienda, canon de arrendamiento, tipo de vivienda, origen del barrio, comparte la vivienda con el inquilino, piso y localización del área arrendada
- Calidad de la vivienda
  - Interior (casa): Aspectos constructivos (materiales de construcción, estado de la estructura, condiciones climáticas, etc.); diseño (área, distribución de espacios, etc.)
  - Exterior (entorno): Localización, equipamiento – infraestructura – servicios, acceso, seguridad
- Relación con los arrendadores. afinidades
- Preferencias para selección de arrendatarios
- Conocimiento de la legislación vigente
  - Aspectos generales
  - Cálculo del arriendo
  - Formas de reajuste del canon
  - Depósitos / garantías
- Ventajas y problemas para el arrendatario y para el arrendador
- Razones que motivan el ofrecimiento de servicios de arriendo
- Aceptación de instrumentos estatales de subsidio al arrendatario
- Aceptación de instrumentos para financiar el desarrollo de áreas de la vivienda destinadas a la oferta de arriendo en programas subsidiados
- Rentabilidad de la oferta de arriendo frente a la rentabilidad de activos financieros
  - Rentabilidad de activos financieros frente al status de propietario
  - Rentabilidad de la oferta de arrendamiento frente a calidad habitacional del hogar arrendador (vivienda compartida)

Aspectos destacados

A continuación se comentan los aspectos más relevantes de la oferta del mercado de arrendamientos desde la perspectiva de los hogares y empresas que prestan este servicio a la población objeto del estudio. Como se ha establecido antes, se tratan aquellos hallazgos diferentes a los conocidos por intermedio del análisis realizado con base en los resultados de la ECV 2003 y la muestra aplicada por el CENAC en Bogotá. Igualmente, que no se hayan considerado en el numeral anterior, concerniente a los arrendatarios.

La principal razón que lleva a los hogares a desarrollar o habilitar áreas de su vivienda para ofrecerlas en el mercado de arrendamientos local está claramente asociada con la necesidad de

generar rentas que complementen el ingreso requerido por el hogar y esta se identifica como la principal ventaja o beneficio que obtienen por la prestación del servicio. La principal desventaja se asocia con la complejidad de la administración del inmueble, especialmente en lo que tiene que ver con la acertada selección de los inquilinos, lograr en todos los meses garantizar la puntualidad en los pagos y los gastos de mantenimiento, principalmente.

El reto principal en este mercado consiste en conseguir, para el inquilino, un buen arrendador y para éste acertar en la selección del arrendatario. Por esta razón es frecuente encontrar afinidades entre estos agentes de la demanda y la oferta, lo cual lleva, de manera muy generalizada, a anteponer estas seguridades al monto del canon, lo cual ya ha sido documentado por estudios de Samuel Jaramillo que, entre otras conclusiones importantes, sirve para explicar la tendencia decreciente del arrendamiento real en ciudades como Bogotá.

Es pertinente reiterar en este punto que la importancia de los ingresos que el hogar deriva del arriendo determina las modalidades de cobranza cuando se presenta mora, las cuales no admiten retrasos continuos. Si esta situación se presenta la solución final consiste en recuperar el inmueble para ofrecerlo nuevamente en arriendo. Para los arrendadores el canon es imprescindible para complementar su ingreso y esto no es compatible con procesos de cobro lentos.

De otra parte, esta "flexibilidad" en los niveles de seguridad en la tenencia es casi aceptada como una regla de juego por el hogar arrendatario.

Respecto del conocimiento y aplicación de la legislación pertinente a este mercado, en las unidades de la oferta también existe un alto nivel de desinformación, aunque una proporción media acude a contratos escritos. De otra parte, la salida del inquilino, generalmente es la alternativa más utilizada para efectuar reajustes significativos al canon, lo cual se facilita al estar libre el inmueble. Otro aspecto que llama la atención es que los reajustes no son siempre anuales y muchas veces se justifican con la inversión del propietario en mejoras en la vivienda, generalmente pintura y remodelaciones.

Sin embargo, llama la atención que los arrendadores son concientes que el servicio que prestan es posible en gran medida gracias al sacrificio de sus niveles de calidad habitacional, expresado principalmente en la reducción del espacio privado disponible para su hogar y en tener que compartir áreas y servicios en la vivienda. Esta percepción, manifestada por la mayoría de los participantes en las sesiones de grupo, se confirma al manifestar que de poseer los ingresos que el hogar requiere no participarían como oferentes del mercado de arrendamientos.