

Concesiones de Arriendo Público

Presentación propuesta a Mesa Inmobiliaria UAI

20.08.2024



La necesidad del arriendo público.



Demanda Social por Vivienda que son:

- Hogares unipersonales.
- Monoparentales jóvenes.
- Parejas jóvenes sin hijos.
- Migrantes s/residencia definitiva.

= 685 mil



El arriendo como la solución habitacional más idónea.



MINVU CONECTA
Sistema de Información Territorial de la Demanda

Preferencia de "arriendo" en

- Gran Santiago.
- Gran Valparaíso.
- Gran Concepción.

= 202 mil
(28% total)



El arriendo como respuesta a una demanda masiva.



30%

Hogares en comités de vivienda están arrendando formal o informalmente.
~230mil mensual.



El arriendo como camino a la propiedad.



¿3 principales razones para irse a un campamento?

47% Por el alto costo de los arriendos.



El arriendo como medida transitoria de emergencia.



¿Cómo producir una oferta a gran escala de arriendo aprovechando las capacidades instaladas en Chile?

- Subsidio a la demanda de arriendo (DS52).
- Sistema de concesiones validado.
- Mercado de multifamily creciente en última década.



La experiencia internacional y recomendaciones nacionales



Community Land Trust (CLT)



Housing Associations



Vivienda de Protección Oficial.

Rebajas tributarias a la construcción

Préstamos de enlace estatales (0%) y provisión de suelo público.

En particular, México tiene incorporado el ahorro para la vivienda en las cotizaciones previsionales obligatorias.

Común denominador

1. El arriendo asequible y/o protegido como vía de acceso a la vivienda



2. El desarrollo y operación público - privado (PPP) de la vivienda a largo plazo

= Modelo de Renta

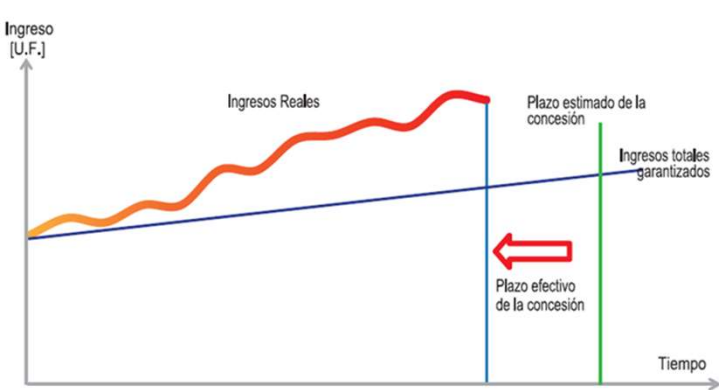
CNDU, 2015, 2019, 2020, 2021; CPP-UC, 2019, 2021; CCHC, 2019; CEDEUS, 2020; OCDE, 2016; MINVU, 2021.



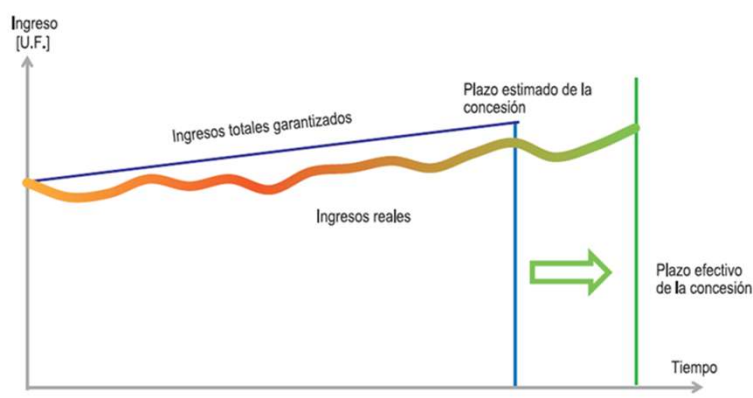
El modelo de concesiones en Chile.

Contrato entre el Estado y empresas privadas, en los que se otorga a estas últimas el derecho a construir, operar y mantener infraestructuras públicas durante un período determinado, a cambio de una compensación económica y el cumplimiento de ciertas obligaciones.

Presupuesto Estimado Oficial	Evaluación del Estado
Capital mínimo	% del presupuesto inicial (20%)
Plazo	25 - 30 años o ingreso fijo
Subsidio	- Fijo a la construcción - Variable (Ingresos Mínimos Garantizados)
Pago al Estado	Por explotación
Garantías	- Seriedad de la oferta - Construcción - Explotación
Nuevas Inversiones Exigidas	% inversión inicial (10%)
Suspensión y Extinción Concesión	En caso de incumplimiento grave las obligaciones impuestas o ingreso fijo



Fuente: DIPRES.



Fuente: DIPRES.



Una propuesta

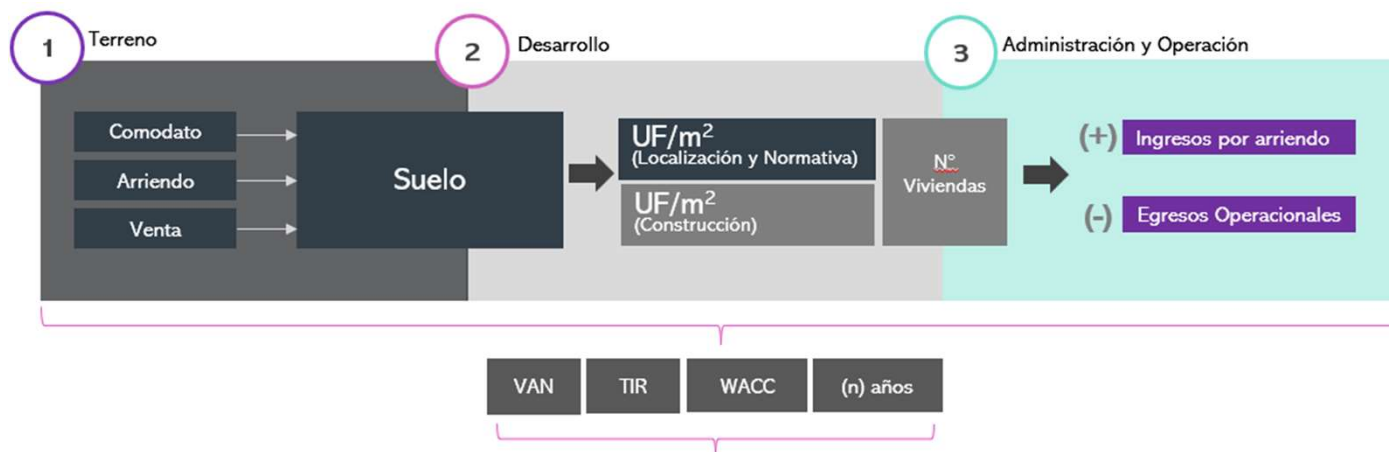
Hipótesis

Si los *Multifamily* son un modelo de mercado inmobiliario atractivo para un segmento de inversionistas...



¿Bajo qué incentivos un modelo de concesiones de viviendas de arriendo subsidiado igualaría las condiciones de un *Multifamily*?

Modelación financiera: Variables



$$TIR_{Multifamily} \leq TIR_{Concesión}$$

Condiciones: Cartera de inversión sobre 1000 viviendas y/o USD MM100 (UF MM2.2) y precios de suelo de 5 a 6 UF/m² (Maipú, Renca, San Bernardo)



Modelación del desarrollo inmobiliario



Imagen referencial: Villa Panamericana DS. 19

Suelo

- 41.600 m²
- 5,5 UF/m²
- UF 228.800

Normativa

- Densidad: 900 Hab/ha
- Constructibilidad: 2,6
- Ocupación de Suelo: 0,4

Cabida

- 938 viviendas
- 5 Edificios
- 8 - 10 pisos
- 59.350 m² construidos
- Vivienda promedio 55 m²

Inversión

- Inversión UF 2.044.840
- Costo de Construcción: 27,5 UF/m²
- Vivienda (Costo) UF 2.180
- Suelo 245 UF/vivienda (11,2% Suelo/Inversión)



Proyección Financiera – Principales Supuestos

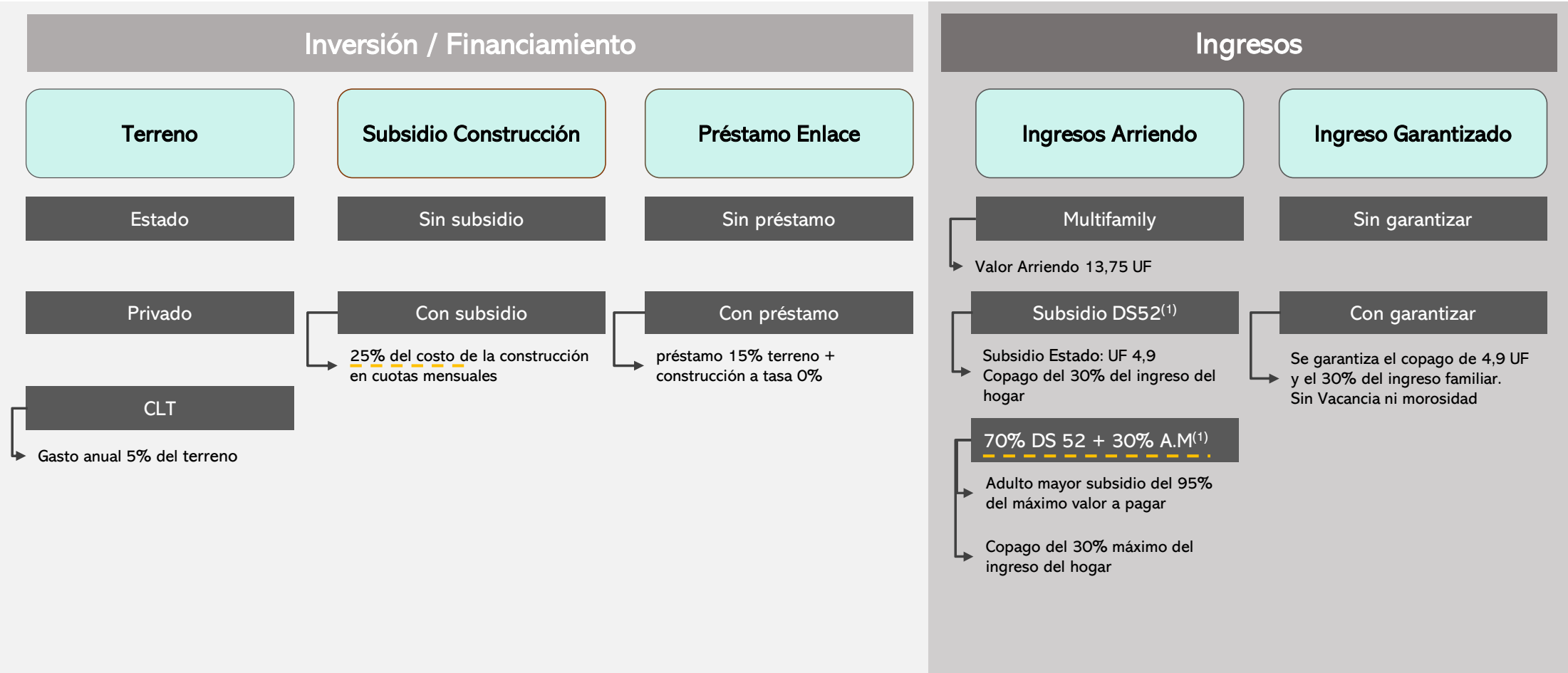


Ítem	Supuesto
Ingresos	• Multifamily / DS 52 / 70% DS 52 y 30% Adulto Mayor • Gastos Comunes: UF 2,9 por depto. mensual (UF 0,053 m²)
Egresos	• Recurso Humanos: encargado de mantenimiento, conserjes, personal de aseo, gestor social y gestor social de apoyo • Servicios Básicos: electricidad, agua, gas, telefonía (espacios comunes y conserjería) • Mantenimiento y Seguros: rutinario, preventivo y cíclico • Gestión Social: actividades sociales • Gastos Administrativos⁽¹⁾: contador, plataforma digital y software, gastos oficina, administrador • Fondos de Reserva: 10% costos de operación para costos adicionales e imprevistos
Depreciación y CAPEX	• Depreciación 50 años • CAPEX UF 1,2 por departamento al año
Vacancia y Morosidad	• Vacancia: año 1: 70%, año 2: 35%, año 3 en adelante: 5% • Morosidad: 4,0%
Deuda	• Financiamiento bullet, monto equivalente al 50%⁽²⁾ del costo de construcción, con una tasa de UF + 3,5%
Impuestos	• 27%
Periodo Concesión	• 25 años
WACC	• 5,76%⁽³⁾
Ke	• 8,28%

(1) En el escenario con ingresos por arriendo multifamily un tercero realiza la administración cobrando un fee por administración del 4,5% de los ingresos
(2) La deuda sobre activos es de 44%.
(3) En el escenario terreno pagado por el estado y CLT la deuda sobre activos es del 50%, el WACC y Ke 5,73% y 8,91%



Proyección Financiera – Escenarios Modelados



(1) Copago del 30% máximo del ingreso del hogar. La distribución de deciles es 20% IV, 15% V, 15% VI y 50% VII



Proyección Financiera – Escenarios

Escenarios		Inversión / Financiamiento			Ingresos	
		Terreno	Subsidio Construcción	Préstamo Enlace	Ingresos Arriendo	Ingreso Garantizado
1	Mercado	Estado	Sin subsidio	Sin préstamo	Multifamily	Sin garantizar
		Privado	Con subsidio	Con préstamo	Subsidio DS52 ⁽¹⁾	Con garantizar
		CLT			70% DS 52 + 30% A.M ⁽¹⁾⁽²⁾	
2	Mercado – DS.52	Estado	Sin subsidio	Sin préstamo	Multifamily	Sin garantizar
		Privado	Con subsidio	Con préstamo	Subsidio DS52 ⁽¹⁾	Con garantizar
		CLT			70% DS 52 + 30% A.M ⁽¹⁾⁽²⁾	
3	Concesión VAA (PP)	Estado	Sin subsidio	Sin préstamo	Multifamily	Sin garantizar
		Privado	Con subsidio	Con préstamo	Subsidio DS52 ⁽¹⁾	Con garantizar
		CLT			70% DS 52 + 30% A.M ⁽¹⁾⁽²⁾	

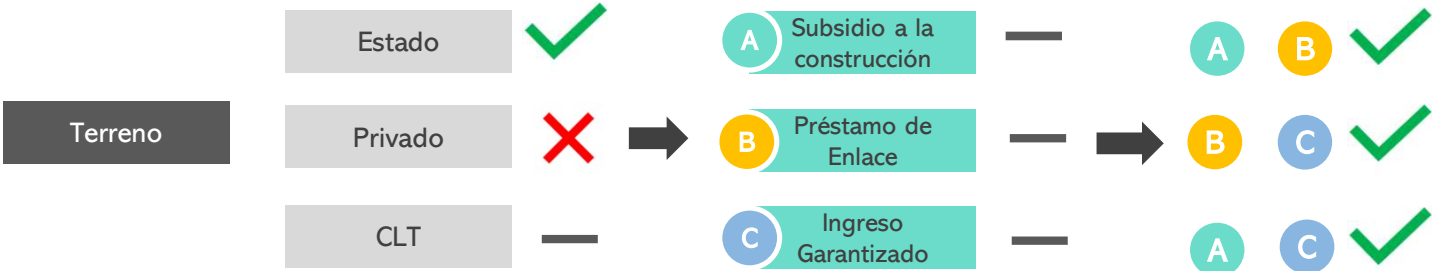
(1) Copago del 30% máximo del ingreso del hogar. La distribución de deciles es 20% IV, 15% V, 15% VI y 50% VII)
(2) Adulto mayor subsidio del 95% del máximo valor a pagar. Copago del 30% máximo del ingreso del hogar



Proyección Financiera – Resumen Resultados

1		2		3	
Mercado		Mercado – DS.52		Concesión VAA	
VAN	(UF 233.148)	(UF 398.918)		(UF 51.153)	
TIR	6,1%	4,3%		7,3%	
Payback	13,3 años	16,2 años		7,5 años	
Efecto Multiplicador Estado	-	-		1,4x	

En la formulación de una política pública robusta, la combinación de incentivos amplifica las oportunidades de replicabilidad del modelo....



Consideraciones finales

- Muchos modelos posibles combinando variables permite ajustar mejor la relación riesgo-retorno.
- Desde la perspectiva del Estado: se queda con el activo final, apalanca recursos privados para fines públicos, responder con una escala acorde al nivel de demanda.
- Uno de los desafíos principales es la administración de un tipo de arriendo más complejo (gestión comunitaria).
- Desafío de economía política: ¿es posible impulsar al arriendo como pilar en Chile? En la medida que no sea competencia de la vivienda en propiedad creemos que se hace más posible.
- Oportunidad para Fondo de Infraestructura – Desarrollo País: empresa pública que podría jugar un rol relevante en este modelo.
- La *expertise* acumulada en el sistema de concesiones chileno es una oportunidad para la transferencia de capacidades que den una institucionalidad sólida para la creación de contratos que aseguren los fines, beneficios e incentivos de cada parte.



Concesiones de Arriendo Público

Presentación propuesta a Mesa Inmobiliaria UAI

20.08.2024

