

2014

Factores intervinientes en la decisión de comprar la primera vivienda en la población de menores ingresos.



Patricia García De Luca

Maestría en Economía Urbana-

Escuela de Gobierno - UTDT

10/08/2014

	Página
TABLA DE CONTENIDO	
RESUMEN EJECUTIVO	4
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO I. LA PROBLEMÁTICA DE LA VIVIENDA URBANA.	14
<i>El Panorama en La Región de América Latina y el Caribe</i>	14
<i>El Problema de la Vivienda en Argentina: Déficit y Asequibilidad.</i>	17
<i>Créditos hipotecarios para el financiamiento de la vivienda</i>	18
<i>El mercado inmobiliario en la Ciudad de Buenos Aires</i>	21
<i>Asequibilidad de la vivienda y acceso al crédito en la Ciudad de Buenos Aires</i>	28
<i>Préstamos Hipotecarios Sociales del Banco Ciudad</i>	33
CAPÍTULO II. EL PROBLEMA DE LA DECISIÓN DE COMPRA DE UNA VIVIENDA. ELECCIÓN ENTRE LA VIVIENDA ASEQUIBLE Y LA VIVIENDA ASPIRADA.	35
<i>Factores intervinientes en la decisión de comprar la primera vivienda. El problema de investigación.</i>	36
<i>Revisión bibliográfica sobre la elección del régimen de tenencia</i>	38
<i>Marco conceptual</i>	46
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	51
<i>Metodología cualitativa</i>	54
<i>Metodología cuantitativa</i>	90
<i>Análisis de datos</i>	94
CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES	109
BIBLIOGRAFÍA	111
ANEXO I. Instrumento de recolección de datos	117
ANEXO II Matriz Metodológica y procesamiento de datos con planillas de cálculo	119
ANEXO III. Oferta de viviendas asequibles para adquirir con las Líneas de Crédito Hipotecarios a tasa subsidiada "Ciudad Social"	121
ANEXO IV.Principales Programas Públicos de Vivienda	128

AGRADECIMIENTOS

A mi familia. Pedro, Bambu, Talisa y Wino.

A mi equipo de trabajo. Antonella Russo, Roxana Fiumefreddo y Mauro Folegotto.

A mi amiga Carolina Yelatti.

Al equipo de Microfinanzas de Banco Ciudad.

Al equipo de Estudios Económicos de Banco Ciudad.

Al Banco Ciudad.

A la Universidad Torcuato Di Tella.

A la Dra. Cynthia Goytia.

Al Dr. Martín Grandes.

RESUMEN EJECUTIVO

Introducción

Las ciudades, son escenario de segregación social y espacial. En ellas se replican los patrones de desigualdad de los países. Generalmente, se amplifican y se perpetúan. Sin embargo, las ciudades también pueden jugar un papel determinante en la agenda de la equidad y el desarrollo urbano sostenido.

La problemática de la vivienda urbana

En la región de América Latina y el Caribe las desigualdades socioeconómicas se reflejan en la calidad de las viviendas y en el acceso a los servicios públicos. Los problemas de vivienda de un tercio de las familias de la región contrastan con el hecho de que el acceso a la vivienda es un derecho universal¹ y evidencian la incapacidad de construir ciudades inclusivas y sustentables.

El acceso a una vivienda de calidad es un problema complejo que se explica por un conjunto diverso de factores que operan entrelazadamente, como pueden ser, entre otros, la dificultad de acceso al crédito y/o la incapacidad del sector privado de urbanizar tierras y construir viviendas.

Pero ¿se pueden encontrar respuestas a un problema tan complejo, de tamaño escala y con impactos tan negativos? Como resultado de un estudio de los mercados de la vivienda en diversos países de la región, en el que se buscaron oportunidades para mejorar los mercados inmobiliarios urbanos y encontrar soluciones que involucren al sector privado, se concluye que los mercados inmobiliarios eficientes favorecen el acceso a viviendas adecuadas. Y la eficiencia se logra a través de incentivos orientados a conservar terrenos en áreas protegidas y fomentar el uso intensivo de la tierra en áreas no protegidas.²

El problema de la vivienda en Argentina: déficit y asequibilidad.

En Argentina en 2010 en el promedio del país, el 24% de los hogares habitaban en condiciones precarias (viviendas recuperables o irrecuperables). Durante el período 2010-2013, los hogares ubicados en villas y asentamientos fueron los que evidenciaron un mayor empeoramiento de su situación.³

Sin embargo, el problema de la vivienda no es exclusivo de los segmentos de la población de menores ingresos. Para la clase media también resulta cada vez más difícil acceder a una vivienda propia, debido a una combinación de factores tales como ingresos limitados e informales, inflación y escasez de crédito hipotecario.

¹ Según el artículo 25 de la Declaración Universal de Derechos Humanos de Naciones Unidas del año 1948: “*Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios (...)*”

² Bouillon, C. 2012. *Op. Cit.* Cap. 2. P. 24. “Mientras que los déficits cuantitativos miden los hogares que habitan en viviendas inadecuadas y sin posibilidades de reparación, o con aquellos que comparten el mismo techo; los déficits cualitativos miden los hogares que habitan en viviendas cuya tenencia es insegura, cuyas paredes están construidas a base de materiales de desecho, tienen suelos de tierra, carecen de agua potable y saneamiento adecuado o tienen hacinamiento (tres o más personas por habitación)”.

³Salvia, A. 2014. *Un régimen consolidado de bienestar con desigualdades sociales persistentes, claroscuros en el desarrollo humano y la integración social 2010-2013.* Cap. 1. Vera, Julieta. 2014. “Capacidad de subsistencia económica de los hogares”. P. 24. Observatorio de la Deuda Social. UCA. Argentina. http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo68/files/BDSA_2014_-_erratas.pdf

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires se reproduce en alguna medida la problemática latinoamericana. Según el Diagnóstico Socio – Habitacional⁴ se advierte que mientras que la población de la ciudad se mantiene estable desde 1947 (2.890.151 habitantes, según censo 2010 y 2.982.580 habitantes, según censo 1947) los hogares crecieron un 12%. Hay 125.594 hogares nuevos, que en su mayoría son monoparentales o biparentales. El stock de viviendas también se incrementó, pero en menor medida que los nuevos hogares.

Así, el incremento del precio del suelo, determina que aun teniendo trabajo, la población de ingresos medios y bajos de la ciudad no pueda acceder a la casa propia, ni tampoco a créditos para comprarla. En términos del poder de compra, para acceder a un departamento usado de 30 m² en CABA, por un valor total de U\$S57.110, se necesitan 55 salarios de U\$S 1.044 en 2013, 12 salarios más de los 43 que se necesitaban en 2012.

Ni Argentina ni la Ciudad de Buenos Aires escapan al fracaso de la región de América Latina y el Caribe en posibilitar a su población el acceso a una vivienda adecuada. Tras un siglo y medio de políticas públicas orientadas a dar respuesta al problema de la vivienda, más allá de algunos logros puntuales que no se sostuvieron en el tiempo, es incuestionable que los intentos no han sido suficientes. Argentina nunca logró articular una política de desarrollo urbano inclusivo que garantice el derecho a la vivienda de toda su población. En gran medida, esto se debe a que predomina desde el Estado un paradigma reduccionista por el que se busca responder a cada déficit habitacional detectado con la construcción de una nueva vivienda "llave en mano".⁵ Un paradigma que desconoce la complejidad del problema y pierde de vista el potencial de implementar políticas focalizadas, integradas, sinérgicas, con participación público-privada.

Las barreras de acceso al crédito hipotecario pueden explicar en parte por qué familias con ingresos mensuales alquilan en lugar de comprar. Un sistema de crédito hipotecario desarrollado incide positivamente en la economía de un país porque permite a familias con diversos niveles de ingresos acceder a una oferta de préstamos hipotecarios a precios accesibles. Cuántos ingresos y cuántos ahorros se requieren para acceder a la vivienda propia depende de factores que difieren en cada país.

En el primer trimestre del 2014 el ratio de la cartera de préstamos hipotecarios sobre el Producto Bruto Interno de la Argentina alcanzó el 1,24%, ratio que se mantiene por debajo del 2% al igual que en los últimos ocho años. El mercado hipotecario argentino se encuentra lejos de los niveles de la región. *"Chile y Panamá tienen los mercados hipotecarios más grandes de la región, con una deuda hipotecaria del 20% del PBI. Siendo mucho menores los de México con el 9% del PBI, Brasil el 3% del PBI, Argentina el 2% del PBI. De este modo, la región posee en conjunto, una deuda hipotecaria promedio equivalente al 5.5% del PBI."*⁶

Como banco público oficial del gobierno local, el Banco de la Ciudad Buenos Aires, en su oferta de préstamos a largo plazo, ofrece diversas líneas de créditos hipotecarios. Dos de estas líneas tienen tasa de interés subsidiada y se orientan a los segmentos de menores ingresos. Una de ellas se otorga a partir de una preselección del Instituto de la Vivienda (IVC) GCABA. Desde que se lanzaron las líneas de crédito hipotecario subsidiadas como parte de una política pública local, se observó que entre los 4 659 postulantes al crédito seleccionados porque reunían las

⁴ Comisión de Vivienda del Consejo Económico y Social. 2013. *Diagnóstico socio-habitacional de la Ciudad de Buenos Aires*. En http://arq.clarin.com/urbano/Informe-Vivienda-CABA-Consejo-Economico_CLAFIL20140507_0005.pdf

⁵ Fernández Wagner Raúl. 2014. *Déficit habitacional*. Artículo en el diario Página 12. <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-7449-2014-02-17.html>

⁶ Bouillon, C. 2012. *Op. Cit.* Cap. 2. Pp. 213-214.

condiciones de elegibilidad para ser beneficiarios del programa y reunían los requisitos para calificar crediticiamente, solo 1 258, es decir un 27%, logró concretar la compra.

Lo interesante de este escenario es que, eliminada la barrera de acceso al crédito a un costo asequible para llegar a la primera vivienda, personas que declaran su voluntad de ser propietarios postulándose al programa y que están en condiciones objetivas de comprar determinadas por la evaluación crediticia, dada la oferta de viviendas disponible en el mercado, deciden no hacerlo.

El problema de la decisión de compra de una vivienda. Elección entre la vivienda asequible y la vivienda aspirada.

El cuadro de situación planteado evidencia cuestiones sobre las que parece interesante indagar. Por un lado, aspirantes a propietarios con capacidad demostrada de pagar la cuota de un crédito hipotecario e interesados en las condiciones de financiamiento a largo plazo y tasa subsidiada. Por otro lado, un organismo público dedicado a facilitar el acceso a la vivienda que determina la elegibilidad de los aspirantes para ser beneficiarios de financiamiento a tasa subsidiada. Por otro lado un banco, que como entidad financiera pública determina la aprobación del crédito a los aspirantes. Y por otro lado, una oferta de viviendas asequibles con los montos de los préstamos. La pregunta surge de modo espontáneo. ¿Por qué no compran?!

Revisión bibliográfica sobre la elección del régimen de tenencia

Así pues este estudio está enmarcado en la problemática general de la vivienda e inscripto específicamente en el de la elección del régimen de tenencia. Existe una vasta literatura sobre el tema abordado tanto desde una perspectiva económica como desde las ciencias sociales. Mientras los economistas hacen foco en cuestiones como la inversión y el consumo, los sociólogos se concentran en las características del consumidor. Lo que se busca siempre es conocer la relación y el impacto relativo de múltiples factores económicos, sociodemográficos, culturales y psicológicos sobre la decisión de los hogares de comprar o alquilar. Específicamente, las variables explicativas que se estudian son las siguientes: estado civil, edad, educación, raza, género o estatus migratorio, composición familiar, ciclo de vida, el costo de la propiedad versus el precio del alquiler, el nivel de riqueza e ingresos, el contexto económico, las restricciones al ahorro, las restricciones al acceso al crédito, el costo de financiamiento, el marco impositivo, la duración esperada de permanencia en una misma vivienda, consideraciones de riesgo que incluyen las fluctuaciones del precio de compra y del precio de alquiler, la incertidumbre en los ingresos familiares, la inflación esperada, y también los costos transaccionales y los atributos de la vivienda.

Con la curiosidad de conocer algo más sobre la cuestión, en este estudio se buscó desentrañar el proceso de la toma de decisión sobre comprar la primera vivienda. El problema se abordó desde la perspectiva de la psicología económica, que se ocupa del estudio del comportamiento económico y las formas en que las personas comprenden el mundo de la economía.

Para ello se trabajó en conocer los casos exitosos y a partir de allí, vislumbrar la complejidad del proceso de decisión de los postulantes, los diversos factores intervinientes en ese proceso y la multidimensionalidad de la vivienda evaluada como algo que es mucho más que un bien a adquirir en el mercado.

Se esperaba poder medir los factores intervinientes en la decisión, la influencia de cada uno y cómo cada uno de ellos actúa como satisfactor y con estos hallazgos abrir camino para futuras investigaciones focalizadas en segmentación y estructuras de preferencias de los aspirantes a

tener una primera vivienda. Estudios de este tipo pueden servir como insumo para el diseño de nuevas políticas públicas y productos financieros dirigidos a la base de la pirámide.

Cabe señalar que esta investigación con propósito descriptivo pretende aclarar lo que hasta hoy es un terreno inexplorado y no intenta explicar de forma científica de forma causal por qué algunos eligen comprar y otros no. En todo caso, la 'compra' o 'no compra' se utilizan para descubrir las diferencias entre los dos grupos.

Concretamente, el objetivo general del estudio es identificar los factores intervinientes en el proceso de la toma de decisión de compra de la primera vivienda, a través de un crédito hipotecario, de los postulantes a las líneas de créditos hipotecarios de tasa subsidiada ofrecidos a los sectores de menores ingresos de la población por el banco oficial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires entre enero de 2012 y mayo de 2014.

Los objetivos específicos del trabajo son:

1. Describir en qué medida cada uno de los factores intervinientes influye en la decisión de comprar o no comprar.
2. Caracterizar a cada uno de los grupos de postulantes: los que compraron y los que no compraron.
3. Conocer el nivel de satisfacción con la vivienda adquirida de los postulantes que decidieron comprar.
4. Conocer el nivel de satisfacción con las viviendas asequibles en oferta evaluadas por los postulantes que decidieron no comprar.

Marco conceptual

En el marco conceptual del estudio se define a la vivienda como un bien esencial que satisface una necesidad básica y que además representa el activo más importante de las inversiones de los hogares. Tiene una serie de características que la distinguen de la mayoría de los bienes que se intercambian en el mercado. Cuando una familia compra una vivienda obtiene no solamente un bien inmueble sino también un barrio con sus vecinos y un conjunto de bienes y servicios públicos.⁷ Una vivienda es asequible cuando se la puede pagar. Por eso el umbral de asequibilidad es un concepto relativo que está determinado por los ingresos.

El proceso de decisión de compra es una operación mental que el sujeto evaluador realiza, con mayor o menor grado de conciencia, en la que se llevan a cabo en forma secuencial, simultánea e iterativa, una serie de pasos que van desde el reconocimiento de la necesidad hasta la evaluación pos compra, pasando por la búsqueda de información, la identificación de alternativas, la evaluación y la decisión que se expresa a través de la compra.

En este trabajo se entiende que la 'satisfacción con los servicios de la vivienda' responde a un criterio subjetivo y se define sencillamente como los sentimientos positivos o negativos que los habitantes tienen por el lugar que donde viven.⁸ Así como este marco supone una definición amplia de vivienda, la satisfacción con este servicio supone, además de la vivienda propiamente dicha, también el barrio y el vecindario.⁹

⁷ López García, M. 1992. *Algunos aspectos de la economía y la política de la vivienda*. Investigaciones Económicas Segunda Época Vol. XVI Nro 1. Pp. 3-41

⁸ Weidemann, S.; Anderson, J. R.; Butterfield, D. T., y O'Donnell L. 1985. *A Conceptual Framework for Residential Satisfaction*. En: Aragonés, J. y Amérigo, M. *Satisfacción residencial. Un concepto de calidad de vida*. Universidad Complutense Madrid. En: <http://www.caritas.es/imagesrepository/CapitulosPublicaciones/671/09%20-%20SATISFACION%20RESIDENCIAL.%20UN%20CONCEPTO%20DE%20CALIDAD%20DE%20VIDA.PDF>

⁹ Aragonés, J. y Amérigo, M. Op. cit.

'Actitud' es una disposición psicológica, adquirida y organizada a través de la experiencia individual que incita al sujeto a reaccionar de una manera característica ante determinadas situaciones, objetos o personas. Las actitudes no se pueden observar directamente sino que se infieren de las expresiones verbales y de la conducta observada. Una de las formas de medir actitudes es a través de escalas que permiten deducirlas o inferirlas.

El 'perfil del comprador' es un conjunto de características que comparte un determinado grupo o segmento. Las características que distinguen al perfil pueden ser sociodemográficas, económicas, psicológicas o de hábitos de consumo entre otras. Así, el perfil se define a partir de una única variable o de un conjunto de variables elegidos para comprender un problema o para definir una estrategia.

Los regímenes de tenencia más comunes en Argentina son: alquiler, propiedad u ocupación. Alquiler y propiedad son las formas de tenencia segura. La ocupación, en cambio, es una forma de tenencia que no está regulada y que da lugar a la formación de asentamientos informales.

La tenencia en propiedad de la vivienda en muchos países es promovida y también financiada desde el Estado. El hecho de que haya políticas públicas orientadas a facilitar el acceso a la vivienda bajo el régimen de propiedad (líneas blandas de crédito hipotecario, beneficios tributarios para los propietarios, asignación de viviendas en propiedad para los segmentos de menores ingresos) brinda evidencia de que la tenencia en propiedad de la vivienda es normalmente concebida como una opción preferible a la tenencia en alquiler.

Desde el punto de vista económico financiero, la compra de una vivienda a través del crédito hipotecario supone la combinación de dos decisiones sincronizadas: invertir y endeudarse. Normalmente, un crédito hipotecario implica para el tomador agotar toda su capacidad de endeudamiento en el sistema financiero formal y también implica realizar una reasignación presupuestaria de gastos y consumos para afrontar la cuota mensual. El sentimiento de endeudamiento para ciertas personas puede funcionar como contrapeso para la realización espiritual que proporciona comprar una casa.

Metodología

Dado que la toma de decisión de la compra de una vivienda a través de un crédito hipotecario involucra una gran cantidad de consideraciones y valoraciones de parte del decisor y que estas consideraciones no han sido abordadas por estudios anteriores, para el diseño del objeto de estudio y la elaboración de los cuestionarios, se hizo una primera aproximación al problema. Por ello este estudio se aborda a partir de una metodología mixta, cuali-cuantitativa.

Metodología cualitativa

En la fase cualitativa se buscó conocer los casos exitosos que llegaron a la compra. A través de entrevistas en profundidad se buscó vislumbrar la complejidad del proceso de la toma de decisión, los diversos factores intervinientes en ese proceso y la multidimensionalidad de la vivienda evaluada como algo que es mucho más complejo que un bien a adquirir en el mercado. En la fase cuantitativa, se buscó medir los factores intervinientes en la decisión y su influencia en uno y otro grupo.

Así, en primer lugar se realizó un trabajo de campo para elaborar casos con la información disponible en los legajos crediticios y con la información obtenida a través de entrevistas en profundidad. Por razones de limitación al acceso de la información, para la fase cualitativa los casos se relevaron únicamente en el grupo de postulantes compradores, con excepción de uno que no compró. A través del método del caso no se buscan generalizar los hallazgos hacia otros casos sino encontrar inferencias que puedan comprobar o enriquecer la teoría existente

y relevar información valiosa para abordar el problema de investigación a partir de diversos abordajes. A partir de las entrevistas se pudo conocer en detalle cómo es el periplo que deben recorrer los postulantes para alcanzar la meta de comprar. Se detectaron los principales obstáculos y motivadores.

Al iniciar esta etapa, la investigación no tenía un diseño pre establecido. Los pasos fueron emergiendo en la medida en que se avanzó en el conocimiento del problema. Sí se trazaron las líneas generales de lo que se pretendía conocer. A partir de las primeras entrevistas se buscó indagar en las expectativas y las consideraciones que toman en cuenta los postulantes a la hora de decidir sobre la compra de la primera vivienda.

Aplicando un muestreo no probabilístico, y con ciertas limitaciones al acceso de la base de datos disponible de los postulantes que no compraron, se buscó entrevistar postulantes que lograron comprar su primera vivienda, con diferencias en cuanto a su edad, estado civil, ocupación, lugar de residencia y composición familiar. Esta heterogeneidad permitiría obtener la mayor cantidad de información de parte del universo de estudio. La información obtenida a través de las entrevistas, cruzada con la información disponible en los legajos crediticios, permitió construir casos sencillos para cada entrevistado en los que se detallan aspectos comunes y diferenciales entre ellos.

Empleando los criterios de lo que se conoce como investigación idiográfica, que implica la descripción amplia y profunda del caso en sí mismo, sin el propósito, como se ha dicho, de partir de una hipótesis ni de generalizar las observaciones¹⁰, las entrevistas se realizaron sin guía de preguntas específicas. Todas se abordaron con disparadores que ordenaron la conversación tales como: ¿Cómo fue que lograste tener tu casa propia? Se buscaba que el entrevistado seleccionara qué aspectos narrar de su experiencia. El supuesto que yace por detrás de esta técnica es que a través de su propia selección, el entrevistado devela qué consideraciones centrales tuvo en cuenta al decidir su compra. Obtener, pues, este recorte subjetivo es muy valioso para el problema de investigación.

Se realizaron cuarenta y cinco entrevistas. Después de las primeras treinta, la información nueva que aportaba cada entrevista sobre las dimensiones estudiadas era cada vez menor. De modo que la muestra intencional, en cuanto a la cantidad y características diferenciales de los entrevistados, resultó efectiva para abordar el problema en forma integral y en profundidad.

Metodología cuantitativa

En una segunda fase de la investigación se aplicó una metodología cuantitativa para conocer cómo intervienen cada una de las tres variables: 'satisfactores habitacionales', 'inversión en activos' y 'realización simbólica espiritual' en el proceso de toma de decisión de la compra de la primera vivienda de individuos que pertenecen a los sectores de menores ingresos de la población.

Luego del análisis de los casos, identificadas las variables intervinientes en el proceso estudiado y en función de las menciones recogidas de los entrevistados acerca de sus consideraciones a la hora de decidir sobre la compra de la vivienda se elaboró un cuestionario. Se utilizó el método de medición de Likert, que presenta una serie de enunciados ante los que quienes responden tienen que expresar su nivel de acuerdo eligiendo una respuesta entre

¹⁰ Muñiz, M. s/f. *Estudios de caso en la investigación cualitativa* Facultad de Psicología, División de Estudios de Posgrado Universidad Autónoma de Nuevo León. http://www.psico.edu.uy/sites/default/files/cursos/1_estudios-de-caso-en-la-investigacion-cualitativa.pdf

varias ofrecidas: totalmente en desacuerdo, en desacuerdo, indiferente, de acuerdo y totalmente de acuerdo.

Dado que el problema planteado, tal como se menciona más arriba, se aborda desde la psicología económica, para este estudio se optó por emplear este tipo de cuestionario pues es el tipo de instrumento de recolección más utilizado en psicología para medir actitudes y está centrado en los sujetos. El objetivo de este diseño del instrumento es mostrar las diferencias individuales en relación con una determinada actitud. Se asume que la variabilidad observada en las respuestas de los sujetos se debe a diferencias entre éstos ya que tienen niveles de actitud diferentes.

Con este método para cada ítem cuanto más favorable o positiva sea la actitud o valoración del sujeto, mayor será la puntuación y cuanto más desfavorable o negativa sea la actitud o valoración del sujeto, menor será la puntuación que obtendrá en el ítem.

En el cuestionario elaborado además de datos sobre el encuestado, se incluyen treinta y dos afirmaciones que proporcionan información sobre las variables identificadas en la toma de decisión y cómo éstas son evaluadas por los encuestados. También se incluyó información sociodemográfica y se agregaron algunas afirmaciones relacionadas con la asequibilidad y otras que describen alguna característica particular del perfil de los encuestados.

Las encuestas se realizaron en forma telefónica o presencial. Se recogieron 58 observaciones, 40 que pertenecen al grupo de los compradores y 18 que pertenecen al grupo de los aspirantes que no compraron. La diferencia en la cantidad de respuestas obtenidas se debe también a la diferencia anímica respecto de la compra o intento de compra de la vivienda de parte de los dos grupos. Los que no compraron respondieron en menor medida a la invitación de completar la encuesta.

Para organizar teóricamente la información recogida y en función de las variables identificadas en la fase cualitativa, se diseñó una matriz metodológica apropiada para la metodología cuantitativa en la que cada afirmación es el indicador de las dimensiones de las variables. Así cada variable estudiada se compone de una serie de dimensiones cuyos indicadores adquieren un valor que va del 1 al 5.

Cabe subrayar que además de la comparación entre el grupo de compradores y el de no compradores, en cuanto al grado de satisfacción para cada una de las tres variables (satisfacción habitacional, inversión en activos y realización simbólica espiritual), también se analizó el grado de satisfacción para cada una de las tres variables según el nivel de ingresos.

Con los datos recolectados se analizó cuantitativamente el balance en promedios de la evaluación para la toma de decisión entre el grupo de los compradores y el de los no compradores. Para saber cuál es el orden de importancia que tienen en el proceso estudiado las variables estudiadas -ya sea en sus niveles de variable, dimensión o indicador- para el conjunto total de observaciones o para cada grupo por separado, aplicó el método de análisis factorial.

El análisis factorial es una clase de método estadístico multivariante que se utiliza cuando se busca conocer una estructura subyacente en una matriz de datos. Permite analizar la estructura de las interrelaciones entre distintas variables y no exige ninguna distinción entre variables dependientes e independientes. A través de este análisis se busca un conjunto de dimensiones latentes, a las que técnicamente se las llama 'factores', que explican dichas interrelaciones. Por lo tanto, esta técnica permite la reducción de datos, dado que, la

información contenida en la matriz de datos puede expresarse, sin mucha distorsión, en un número menor de dimensiones representadas por dichos factores.

Existen diversos métodos para obtener los factores comunes. En este estudio, empleando el SPSS, se optó por el Método de los Componentes Principales, que consiste en estimar las puntuaciones factoriales mediante las puntuaciones tipificadas de un determinado número de primeros componentes principales -en este estudio estos componentes son las afirmaciones comprendidas en el cuestionario- y la matriz de cargas factoriales mediante las correlaciones de las variables originales con dichos componentes.

Conclusiones

Entre las principales conclusiones se destaca el hecho de que, efectivamente, la vivienda como bien a adquirir en el mercado es evaluada tanto por los servicios habitacionales que ofrece como por la inversión en activos que representa. Según las preferencias, existen aquellos que valoran más la inversión en activos y que están dispuestos a sacrificar prestaciones habitacionales con tal de acceder a su primer patrimonio mientras que otros privilegian las prestaciones habitacionales sobre la inversión.

El segmento de no propietarios de menores ingresos es un segmento heterogéneo en cuanto a las preferencias y expectativas respecto de la vivienda. De acuerdo a las preferencias y expectativas, el acceso al crédito cobra mayor o menor importancia a la hora de decidir comprar la primera vivienda. No es siempre decisivo.

El nivel de ingresos, si bien es una variable clave para determinar la asequibilidad de la vivienda, no alcanza para explicar diferencias de preferencias y expectativas respecto de la vivienda.

Existen dos aspectos directamente vinculados con las creencias y los valores, que atraviesan el proceso de toma de decisión de la compra de una vivienda y tienen un peso relativo muy importante y hasta en algunos casos determinante: la concepción de ser propietario como realización personal y la concepción del alquiler como derroche o 'plata tirada'.

En términos generales, se puede concluir que los principales factores que intervienen en la toma de decisión de la compra de la primera vivienda son: 1) aversión al alquiler /evaluación cuota crédito vs alquiler, 2) oportunidad de inversión en activos y herencia, 3) barrio, localización y comodidades y 4) el ser propietario como realización personal.

La variable aversión / indiferencia a pagar alquiler puede ser considerada clave para determinar perfiles según preferencias y microsegmentar la población.

Del mismo modo, otra variable para determinar perfiles es la inclinación por invertir en activos, que representa al mismo tiempo una predisposición a autoimponerse ahorrar y reasignar el presupuesto doméstico en favor de la acumulación. Cabe señalar que en cuanto al perfil psicológico, esta predisposición a auto-restringirse en el presente con un propósito para el futuro podría compartir el mismo origen que la predisposición de sacrificar servicios habitacionales o privacidad a cambio de poseer un bien inmueble.

Dado el propósito descriptivo de este estudio se considera que los hallazgos aquí expuestos son útiles para abrir camino para futuras investigaciones de mayor alcance focalizadas en microsegmentación y estructuras de preferencias de los aspirantes a tener una primera vivienda o crear un nuevo núcleo familiar.

Los resultados de este estudio podrían servir como base para innovar en el diseño de nuevas políticas públicas focalizadas ya no únicamente en función del nivel de ingresos sino en función de los diferentes perfiles y preferencias. Por ejemplo, para aquellos que no presentan aversión al alquiler y valoran las prestaciones habitacionales, una política de vivienda orientada hacia la tenencia en alquiler puede resultar más eficiente y eficaz. Para aquellos que valoran la acumulación de activos, en cambio, políticas orientadas a la educación financiera, el ahorro y la inversión podrían ser más adecuadas y potentes que los planes estatales de construcción de vivienda.

INTRODUCCIÓN

Históricamente, el proceso de urbanización viene asociado a importantes transformaciones económicas y sociales. Hoy se lo relaciona con los tres pilares del desarrollo sustentable: el desarrollo económico, el desarrollo social y la protección ambiental. Porque a nivel global, las ciudades son un motor clave del desarrollo y contribuyen a la reducción de la pobreza. En las ciudades se concentra la actividad de las economías regionales y nacionales, los gobiernos, el comercio y los transportes. Desde las grandes ciudades se establecen las principales conexiones con el campo y con otras ciudades.

En 1950, el 30% de la población mundial vivía en las ciudades. Hoy ese porcentaje alcanza el 54%, y se estima que hacia 2050 el 66% de la población del mundo será urbana. En la actualidad, América Latina y el Caribe está entre las tres regiones más urbanizadas del mundo con un 80% de su población asentada en ciudades; América del Norte tiene un 82% de población urbana; Europa, un 73%. A nivel global hay 28 mega ciudades que tienen más de 10 millones de habitantes. Tokio lidera la lista, con una población de 38 millones de habitantes. Le sigue Nueva Delhi con 25 millones, Shanghái con 23 millones y México, Mumbai y San Pablo, cada una con alrededor de 21 millones de habitantes. Las proyecciones indican, sin embargo, que hacia 2030 el mundo tendrá 41 mega ciudades con más de 10 millones de habitantes.¹¹

En el marco actual y a la luz de estas proyecciones, no se puede dejar de subrayar el hecho de que la humanidad está atravesando una etapa inédita: nunca se acumuló tanta riqueza como en las últimas décadas. Concomitantemente, se incrementaron los niveles de desigualdad. Según el *"Informe sobre la riqueza en el mundo 2013"*, el 0,9% más rico de la población mundial concentra más del 35% de la riqueza¹². La buena noticia es que en los últimos 20 años se ha logrado reducir la pobreza de manera muy significativa. La población que vive bajo la línea de pobreza, según el Banco Mundial pasó del 43% en 1990 al 21% en 2010. Y en la Región de América Latina y el Caribe la pobreza moderada disminuyó de más del 40% en 2000 a menos de 30% en 2010. Este porcentaje representa 50 millones de habitantes latinoamericanos que dejaron de ser pobres.¹³

Las ciudades, son escenario de segregación social y espacial. En ellas se replican los patrones de desigualdad de los países. Generalmente, se amplifican y se perpetúan. Sin embargo, las ciudades también pueden jugar un papel determinante en la agenda de la equidad y el desarrollo urbano sostenido.

¹¹ United Nations Department of Economic and Social Affairs. 2014. *World Urbanization Prospects The 2014 Revision Highlights*. P. 1.

¹² RBC Wealth Management -Capgemini 2013. *Informe sobre la riqueza en el mundo 2013*. P. 7

¹³ Ferreira, F, Messina J., Rigolini, J., López-Calva, L., Lugo, M., y Vakis, R.. 2013. *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Banco Mundial. Washington DC. USA. P. 22 En: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2013/03/22/000445729_20130322135529/Rendered/PDF/738230PUB0REVI0LIC00pubdate03013013.pdf

CAPÍTULO I. LA PROBLEMÁTICA DE LA VIVIENDA URBANA.

El panorama en la Región de América Latina y el Caribe

En la región de América Latina y el Caribe, de los 130 millones de familias que viven en las ciudades, 5 millones comparten la vivienda con otra familia, 3 millones habitan viviendas irreparables y otros 34 millones ocupan inmuebles sin título de propiedad, agua potable, sistema de saneamiento ni pisos adecuados o superficie suficiente. La mayoría de estas viviendas, así como otras viviendas en condiciones satisfactorias, están ubicadas en barrios sin infraestructura ni servicios urbanos básicos como transporte público, parques u hospitales.¹⁴

Las desigualdades socioeconómicas en la región se reflejan en la calidad de las viviendas y en el acceso a los servicios públicos. Según ONU Hábitat, en promedio el 27,2% de los hogares que pertenecen al quintil más pobre de las ciudades de la región habita una vivienda construida con materiales precarios y solo el 55% tiene conexión a la red cloacal¹⁵. Los problemas de vivienda de un tercio de las familias de la región contrastan con el hecho de que el acceso a la vivienda es un derecho universal¹⁶ y evidencian la incapacidad de construir ciudades inclusivas y sustentables.

Así las cosas, cada país que suscribe a la declaración Universal de los Derechos Humanos asume a través de su Constitución Nacional el compromiso de garantizar a sus ciudadanos una vivienda digna, decente y adecuada, ya sea través de programas de vivienda social, de construcción de vivienda, o de desarrollo de mecanismos financieros accesibles.¹⁷

Según ONU-Hábitat *“una vivienda adecuada significa algo más que tener un techo bajo el que guarecerse. Significa también disponer de un lugar privado, espacio suficiente, accesibilidad física, seguridad adecuada, seguridad de tenencia, estabilidad y durabilidad estructurales, iluminación, calefacción y ventilación suficientes, una infraestructura básica adecuada que incluya servicios de abastecimiento de agua, saneamiento y eliminación de desechos, factores apropiados de calidad de medio ambiente y relacionados con la salud, y un emplazamiento adecuado y con acceso al trabajo y a los servicios básicos, todo ello a un costo razonable. (...)”*¹⁸

¹⁴ Bouillon, C. (ed.) 2012. *Un espacio para el desarrollo: Los mercados de vivienda en América Latina y el Caribe*. Cap 2: “Retrato de un problema: el sector de la vivienda”. Pp. 29-41. Banco Interamericano de Desarrollo - BID, Washington. USA En: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37714821>

¹⁵ López Moreno, E. 2014. *Construcción de ciudades más equitativas. Políticas Públicas para la inclusión en América Latina*. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos, ONU Hábitat, CAF –Banco de Desarrollo de América Latina. P. 166. En: http://publicaciones.caf.com/media/39869/construccion_de_ciudades_mas_equitativas_web0804.pdf

¹⁶ Según el artículo 25 de la Declaración Universal de Derechos Humanos de Naciones Unidas del año 1948: *“Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios (...)”*

¹⁷ Bouillon, C. 2012. *Op. Cit.* Cap 9. “Construcción de una política de vivienda que funcione”. P. 271. En cuanto a las disposiciones constitucionales relativas a la vivienda, 17 de 21 países seleccionados de América Latina consideran a la vivienda como bien imprescindible y/o poseen como principio general que todas las personas tienen el derecho a una *vivienda adecuada*. De esta selección, únicamente la Constitución de Chile no hace mención de la vivienda ni el compromiso del Estado para su provisión.

¹⁸ Programa Hábitat. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Asentamientos Humanos*. Estambul, Turquía. 1996. En <http://habitat.aq.upm.es/aghab/aproghab.html>

La Organización Panamericana de la Salud, por su parte, establece que vivienda y salud guardan una relación muy cercana, ya que las condiciones de la vivienda pueden promover o limitar la salud física, mental y social de sus residentes. Por este motivo, difícilmente pueda abordarse la problemática de la vivienda de forma totalmente aislada, sin tomar en cuenta tanto el hogar como el entorno y la comunidad a la que pertenece.¹⁹

En la misma línea, el Departamento de Investigación del BID hace foco en la relación entre la calidad habitacional, el desarrollo de la urbanización y la satisfacción de las personas.²⁰ Advierte que el hacinamiento facilita la transmisión de enfermedades por un lado, mientras que la falta de servicios básicos dificulta guardar alimentos y medicamentos, y mantener la vivienda bajo condiciones salubres.

Asimismo, esta publicación subraya el impacto negativo en la salud mental y física de habitar en un lugar alejado, sin posibilidad de acceder a actividades culturales, de ocio o de contacto con un medio ambiente no contaminado. De igual forma, destaca también el impacto que tiene la vivienda en el desarrollo educativo, ya que la comodidad y la disponibilidad de espacio limitan o facilitan la posibilidad de estudio. Por último, pone de manifiesto que la falta de educación, sumada a la inseguridad propia de las zonas residenciales mal planificadas, influye en las tasas de criminalidad de la población, contribuyendo así con la segregación residencial de la población.

A pesar de reconocer la importancia central de la vivienda para el desarrollo humano, es evidente el fracaso de los sistemas de vivienda de los países de la región, cada uno con sus características particulares según la evolución demográfica, el sistema de gobierno, el mercado del suelo y de la construcción, el mercado financiero y las políticas habitacionales y de inclusión social. En los países de América Latina y el Caribe, de la mano del incremento de la población de las ciudades se desató un proceso de urbanización de la pobreza. Entre las consecuencias directas de las deficiencias del sistema habitacional, según el informe publicado por el BID, se destaca la vulnerabilidad a la que quedan expuestas las familias frente a desastres naturales y ante problemas sociales, y las dificultades de acceder a oportunidades económicas tanto para las generaciones presentes como para las futuras.

Ante la escasez en la oferta de viviendas adecuadas, las nuevas familias que se forman en las ciudades latinoamericanas (aproximadamente dos de los tres millones de familias) se ven obligadas a instalarse en viviendas informales, en zonas marginales.²¹ Por eso la informalidad de la vivienda va acompañada de un crecimiento urbano caótico, que va por fuera de cualquier diseño urbano. Incluso en los casos en que la vivienda informal mejora con el transcurso del

¹⁹ Organización Panamericana de la Salud (OPS), Naciones Unidas-CEPAL, UN-HÁBITAT 2006: *Vivienda saludable: reto del milenio en los asentamientos precarios de América Latina y el Caribe*. En http://www.minsa.gob.pe/servicios/serums/2009/dgps_para_serums_2009ii/pfvs/vivienda_saludable.pdf

²⁰ Banco Interamericano de Desarrollo. 2011. *Ideas para el Desarrollo en las Américas*. Volumen 26: "Un espacio para el desarrollo de los mercados de vivienda". En <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3989/Ideas%20para%20el%20Desarrollo%20en%20las%20Am%C3%A9ricas%2c%20Volumen%2026%3a%20Un%20espacio%20para%20el%20desarrollo%20de%20los%20mercados%20de%20vivienda.pdf;jsessionid=BD442E2748F19ED7F003D2941A967146?sequence=2>

²¹ Banco Interamericano de Desarrollo 2012. *Comunicado de Prensa Mayo 2012*. Según datos publicados sobre 18 países estudiados de la región, más de dos tercios de las familias de Nicaragua, Bolivia, Perú y Guatemala habitan en viviendas deficientes. En términos absolutos, destacan que Brasil y México son los países con los mayores déficits de vivienda. En <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-05-14/deficit-de-vivienda-en-america-latina-y-el-caribe,9978.html>

tiempo como consecuencia del aumento de ingresos o la implementación de programas públicos de inversión en infraestructura, esta mejora no encuentra correlato en los servicios que ofrece el barrio en el que se emplaza la vivienda. De hecho, en la investigación se destaca cómo la informalidad de la vivienda puede conducir a la formación de barrios marginales, es decir, áreas urbanas densamente pobladas cuya característica principal es la vivienda subestándar.²²

Para evaluar y dimensionar la problemática habitacional y de accesos a servicios urbanos, y establecer comparaciones entre países y regiones, se mide el déficit habitacional cualitativo y cuantitativo.²³

Uno de los factores determinantes en la medición de déficit de vivienda es el nivel de ingresos de sus habitantes. Se presume que el aumento de ingresos permite acceder a viviendas de una calidad superior y así se disminuye el porcentaje de hogares que reside en viviendas de mala calidad. Sin embargo, la realidad no siempre refleja esta presunción. Como se verá más adelante, el acceso a una vivienda de calidad es un problema complejo que se explica por un conjunto diverso de factores que operan entrelazadamente, como pueden ser, entre otros, la dificultad de acceso al crédito y/o la incapacidad del sector privado de urbanizar tierras y construir viviendas.

Pero ¿se pueden encontrar respuestas a un problema tan complejo, de tamaño escala y con impactos tan negativos? Como resultado de un estudio de los mercados de la vivienda en diversos países de la región, en el que se buscaron oportunidades para mejorar los mercados inmobiliarios urbanos y encontrar soluciones que involucren al sector privado, se concluye que los mercados inmobiliarios eficientes favorecen el acceso a viviendas adecuadas. Y la eficiencia se logra a través de incentivos orientados a conservar terrenos en áreas protegidas y fomentar el uso intensivo de la tierra en áreas no protegidas.²⁴

²² Bouillon, C. 2012. *Op. Cit.* Cap. 2. P. 38.

²³ Bouillon, C. 2012. *Op. Cit.* Cap. 2. P. 26. “Mientras que los déficits cuantitativos miden los hogares que habitan en viviendas inadecuadas y sin posibilidades de reparación, o con aquellos que comparten el mismo techo; los déficits cualitativos miden los hogares que habitan en viviendas cuya tenencia es insegura, cuyas paredes están construidas a base de materiales de desecho, tienen suelos de tierra, carecen de agua potable y saneamiento adecuado o tienen hacinamiento (tres o más personas por habitación)”.

²⁴ Bouillon, C. 2012. *Op. Cit.* Cap. 2. P. 38

El problema de la vivienda en Argentina: déficit y asequibilidad.

En Argentina, en 2010 había cerca de tres millones de hogares en viviendas deficitarias, de las cuales 2,7 millones son consideradas recuperables y trescientas mil irrecuperables. En el promedio del país, el 24% de los hogares habitaban en condiciones precarias (viviendas recuperables o irrecuperables), pero en provincias como Jujuy, Formosa y San Juan, eran más de 4 cada 10 hogares los que se encontraban en dicha situación, mientras que en otras como La Pampa, Santa Cruz y la Ciudad de Buenos Aires, alrededor del 5% de los hogares presentaba alguna carencia a nivel habitacional.²⁵

Durante el período 2010-2013, los hogares ubicados en villas y asentamientos fueron los que evidenciaron un mayor empeoramiento de su situación.²⁶ No obstante, como resultado de las políticas implementadas a través de planes sociales y créditos para la construcción, se evidencia una leve mejoría en los indicadores referidos a la tenencia irregular de la vivienda, la calidad y el hacinamiento de las mismas.²⁷

En cuanto a los servicios domiciliarios, se evidencia una mejora relevante en la provisión de servicios de agua de red y cloacas, que beneficia a los hogares ubicados en barrios con trazado urbano de nivel socioeconómico bajo. Pero la reducción del déficit ha sido menor en villas y asentamientos precarios. En 2013, más del 60% de las viviendas ubicadas en villas o asentamientos precarios se encontraban muy próximas a focos nocivos para la salud.

Sin embargo, el problema de la vivienda no es exclusivo de los segmentos de la población de menores ingresos. Para la clase media también resulta cada vez más difícil acceder a una vivienda propia, debido a una combinación de factores tales como ingresos limitados e informales, inflación y escasez de crédito hipotecario.

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires se reproduce en alguna medida la problemática latinoamericana. Un estudio de la Comisión de Vivienda del Consejo Económico y Social de la Ciudad de Buenos Aires, a través del Diagnóstico Socio – Habitacional describe de manera integral la situación a nivel local.²⁸ En el diagnóstico se advierte que mientras que la población de la ciudad se mantiene estable desde 1947 (2.890.151 habitantes, según censo 2010 y 2.982.580 habitantes, según censo 1947) los hogares crecieron un 12%. Hay 125.594 hogares nuevos, que en su mayoría son monoparentales o biparentales. El stock de viviendas también se incrementó, pero en menor medida que los nuevos hogares. Hay un 5,3% de nuevas viviendas (1.426.438 de viviendas, según censo 2010 y 1.350.154 viviendas, según censo 2001)

²⁵ Capello, Marcelo; Galassi, Gabriela. 2011. "Problemas habitacionales e inversión en viviendas sociales en Argentina". *M En Monitor Fiscal. Año 6 - Edición N° 19*. Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea. En http://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/1856.pdf

²⁶ Salvia, A. 2014. *Un régimen consolidado de bienestar con desigualdades sociales persistentes, claroscuros en el desarrollo humano y la integración social 2010-2013*. Cap. 1. Vera, Julieta. 2014. "Capacidad de subsistencia económica de los hogares". P. 24. Observatorio de la Deuda Social. UCA. Argentina. http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo68/files/BDSA_2014_-_erratas.pdf

²⁷ Salvia, A. 2014. *Op. Cit.* Cap. 2. Bonfiglio, Juan Ignacio. "Hábitat urbano, vivienda digna, acceso a servicios públicos y condiciones ambientales saludables" P. 25. "Si bien estas mejoras lograron reducir brechas de desigualdad, no significaron progresos significativos (...) Todavía el 12% de los hogares urbanos habitan viviendas en situación de tenencia irregular, el 11% habita viviendas sumamente precarias y cerca del 20% de los hogares en villas o asentamientos registran hacinamiento".

²⁸ Comisión de Vivienda del Consejo Económico y Social. 2013. *Diagnóstico socio-habitacional de la Ciudad de Buenos Aires*. En http://arq.clarin.com/urbano/Informe-Vivienda-CABA-Consejo-Economico_CLAFIL20140507_0005.pdf

y muchas de ellas están ociosas. En consecuencia, el incremento de hogares no se cubre con el incremento en el stock de viviendas.

Al mismo tiempo, en la última década la población residente en villas creció un 52%. Es decir hay 56.165 personas más que en 2001 bajo tenencia precaria (163.587 habitantes según censo 2010 y 107.422 habitantes según censo 2001). Así el 6,2% de los hogares de la CABA (70.317 hogares) residen en viviendas vulnerables. En 2001 este porcentaje era del 4,2%.

De ese total (6,2%) casi el 4% de esos hogares alquilan en piezas en inquilinatos u hotel/pensión. Y la condición de hacinamiento por cuarto afecta mayoritariamente a los inquilinos. Del censo 2001 al censo 2010, el hacinamiento (dos o más personas por habitación) aumentó un 162% (es decir 72.352 hogares nuevos con hacinamiento) y la cohabitación de hogares se cuadruplicó (pasó de 44.541 a 116.893 hogares). Un 10,2% de los hogares porteños se encuentran en situación de hacinamiento por cuarto y un 9,6% de los hogares (109.917 casos) están hacinados por cohabitación (dos hogares en una vivienda). Estos patrones de asentamiento hacinado tienen que ver con los desdoblamientos familiares (dos hogares en una misma vivienda).

Así, resulta que el 12% (133.940 hogares) de los hogares porteños se encuentra bajo tenencia irregular y el 88% de los hogares se encuentra en situación de tenencia regular. El 30% es inquilino. Este porcentaje es mayor que el de 2001, cuando alcanzaba el 22,2%.

El estudio destaca dos aspectos. El primero es el alejamiento cada vez mayor de los niveles de ingresos con respecto a los valores del suelo -que se acentuó en los últimos años-. Aun teniendo trabajo, la población de ingresos medios y bajos de la ciudad no puede acceder a la casa propia, ni tampoco a créditos para comprarla.

El segundo es que no existe diferencia en el dinero destinado a la vivienda en el mercado formal e informal. Los valores recabados en el estudio mostraron que en el mercado informal los costos son más altos, porque si bien los valores de alquiler son similares a los del mercado formal, las condiciones de la vivienda son más precarias.

Como puede observarse a partir de estos indicadores, ni Argentina ni la Ciudad de Buenos Aires escapan al fracaso de la región de América Latina y el Caribe de posibilitar a su población el acceso a una vivienda adecuada. Tras un siglo y medio de políticas públicas orientadas a dar respuesta al problema de la vivienda, más allá de algunos logros puntuales que no se sostuvieron en el tiempo, es incuestionable que los intentos no han sido suficientes. Argentina nunca logró articular una política de desarrollo urbano inclusivo que garantice el derecho a la vivienda de toda su población. En gran medida, esto se debe a que predomina desde el Estado un paradigma reduccionista por el que se busca responder a cada déficit habitacional detectado con la construcción de una nueva vivienda "llave en mano" –Ver Anexo IV-.²⁹ Un paradigma que desconoce la complejidad del problema y pierde de vista el potencial de implementar políticas focalizadas, integradas, sinérgicas, con participación público-privada.

Créditos hipotecarios para el financiamiento de la vivienda

Las barreras de acceso al crédito hipotecario pueden explicar en parte por qué familias con ingresos mensuales alquilan en lugar de comprar. Al mismo tiempo, la demanda de

²⁹ Fernández Wagner Raúl. 2014. *Déficit habitacional*. Artículo en el diario Página 12. <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-7449-2014-02-17.html>

financiamiento de inmuebles se deriva de la demanda de vivienda, que a su vez depende del índice de formación de hogares, de los niveles de ingresos, de las tasas de interés y de la facilidad para comprar y escriturar una propiedad. Un sistema de crédito hipotecario desarrollado incide positivamente en la economía de un país porque permite a familias con diversos niveles de ingresos acceder a una oferta de préstamos hipotecarios a precios accesibles. Además, los mercados financieros son fundamentales para favorecer la inversión de urbanizadores y desarrolladores del sector privado de cuyo dinamismo depende el desarrollo de la oferta de viviendas.

Cuántos ingresos y cuántos ahorros se requieren para acceder a la vivienda propia depende de factores que difieren en cada país. Un indicador para medir la facilidad de acceder a una hipoteca y por lo tanto a una vivienda en propiedad es el monto total del saldo de la cartera hipotecaria de cada país respecto del Producto Bruto Interno -PBI-. El rango de porcentajes es muy amplio. Puede ir del 4,2% en Austria al 53,5% en Suecia. Se hace notar que los países con bajo porcentaje de préstamos hipotecarios respecto del PBI o bien tienen también bajo porcentaje de propietarios como es el caso de Austria o bien tienen muy alto porcentaje de propietarios como son los casos de Italia y España.

En el primer trimestre del 2014 el ratio de la cartera de préstamos hipotecarios sobre el Producto Bruto Interno de la Argentina alcanzó el 1,24%, ratio que se mantiene por debajo del 2% al igual que en los últimos ocho años. Asimismo, se registró una desaceleración en el crecimiento interanual de la cartera lo que demuestra la sostenida caída del sector en los últimos años. La cartera hipotecaria al 31 de marzo del 2014 ascendía a 45.699 millones de pesos, lo que representa un crecimiento interanual del 21,5% respecto a la cartera del primer trimestre del 2013, crecimiento que en los dos años precedentes se expresó en torno al 27% y 36%

Tabla 1.1. Cartera Préstamos Hipotecarios/PBI Argentina 2011/2014.

cifras en miles de pesos

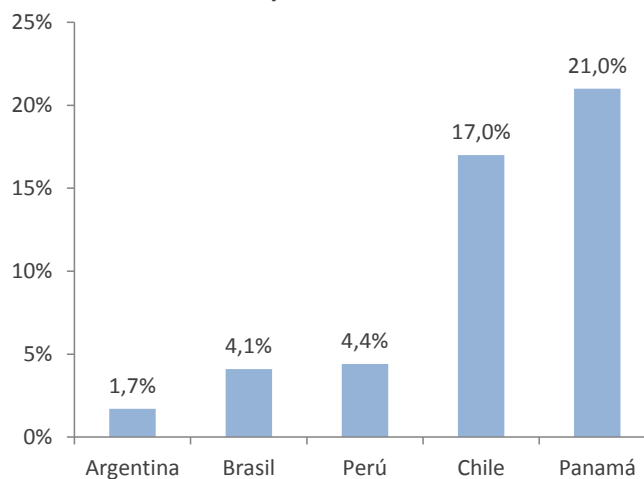
Período	PIB a Precios corrientes	Cartera Prést. Hipotecarios (S. Priv)	Participación P. Hipotecarios s/ PIB
2011	\$ 2.303.246.323	\$ 28.210.066	1,22%
2012	\$ 2.744.828.749	\$ 36.206.539	1,32%
2013	\$ 3.341.833.604	\$ 44.841.651	1,34%
1er trim 2014	\$ 3.677.785.088	\$ 45.699.385	1,24%

cifras en miles de pesos

Período	PIB a Precios corrientes	Cartera Prést. Hipotecarios (S. Priv)	Variación a/a
1er trim 2011	\$ 2.007.552.834	\$ 21.748.910	
1er trim 2012	\$ 2.447.171.163	\$ 29.594.506	36,07%
1er trim 2013	\$ 2.957.317.729	\$ 37.606.821	27,07%
1er trim 2014	\$ 3.677.785.088	\$ 45.699.385	21,52%

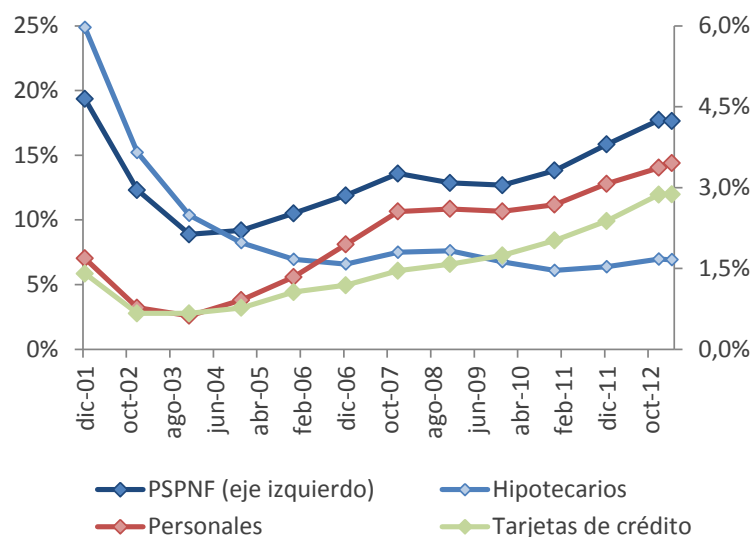
Si se compara entre diversos países el ratio de cartera hipotecaria sobre el Producto Bruto Interno con datos a 2013, se observa que el mercado hipotecario argentino se encuentra lejos de los niveles de la región. "Chile y Panamá tienen los mercados hipotecarios más grandes de la región, con una deuda hipotecaria del 20% del PBI. Siendo mucho menores los de México con el 9% del PBI, Brasil el 3% del PBI, Argentina el 2% del PBI. De este modo, la región posee en conjunto, una deuda hipotecaria promedio equivalente al 5.5% del PBI."³⁰

Gráfico 1.1. Cartera Préstamos Hipotecarios como % de PBI. Países América Latina



Por el lado de la participación de los préstamos a individuos en el total de préstamos al sector privado no financiero (PSPNF) del Sistema, se observa que mientras a diciembre de 2005 los hipotecarios representaban el 16% del total de PSPNF, a mayo de 2013 la participación cayó un 42% alcanzando el 9% del total de préstamos. Los préstamos al consumo, por su parte, muestran un incremento en su participación, pasando del 13% al 20% en el caso de los préstamos personales, y del 10% al 17% las tarjetas de crédito.

Gráfico 1.2. Préstamos a Individuos como % del PBI.



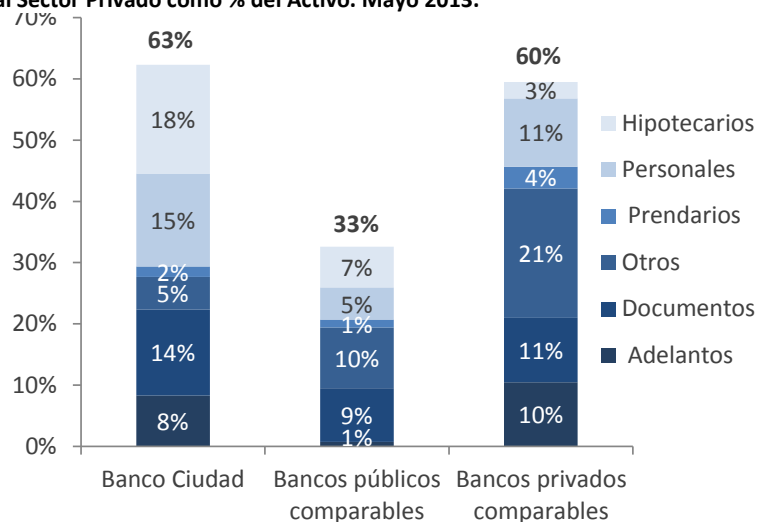
Fuente: Banco Ciudad

³⁰ Bouillon, C. 2012. *Op. Cit.* Cap. 2. Pp. 213-214.

De acuerdo a información proporcionada por el departamento de Estudios Económicos del Banco Ciudad³¹ los préstamos al sector privado como porcentaje del activo, presentan distintos niveles según el grupo de bancos que se analice. En este sentido, en mayo de 2013, mientras los PSPNF del Banco Ciudad como porcentaje de su activo asciende al 63%, los PSPNF del grupo de Bancos Públicos comparables con el Ciudad (Banco Nación y Banco Provincia de Buenos Aires) representan el 33% de su activo. Por el lado del grupo de Bancos Privados comparables (Santander Río, Banco Macro, Banco Galicia, HSBC, BBVA, ICBC, Hipotecario e Itaú), los préstamos al sector privado como porcentaje de su activo alcanza el 60%.

Dentro de los préstamos al sector privado, los hipotecarios como porcentaje del activo alcanzan el 18% en el Banco Ciudad, el 7% en el grupo de Bancos Públicos comparables, y el 3% en el grupo de Bancos Privados comparables. Estos datos muestran, sobre todo, la significativa participación de los préstamos al sector público del grupo de Bancos Públicos comparables, y que si bien la cartera de hipotecarios del Banco Nación triplica la del Ciudad, como porcentaje de su activo, representa un porcentaje mucho menor.

Gráfico 1.3. Préstamos al Sector Privado como % del Activo. Mayo 2013.

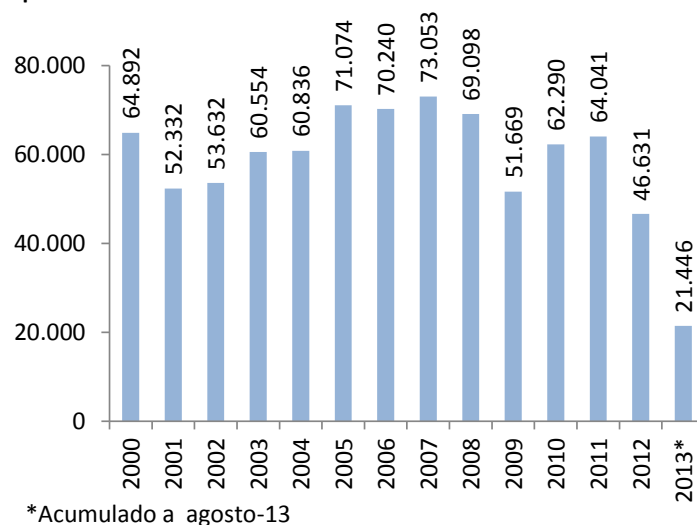


Fuente: Banco Ciudad

El mercado inmobiliario en la Ciudad de Buenos Aires.

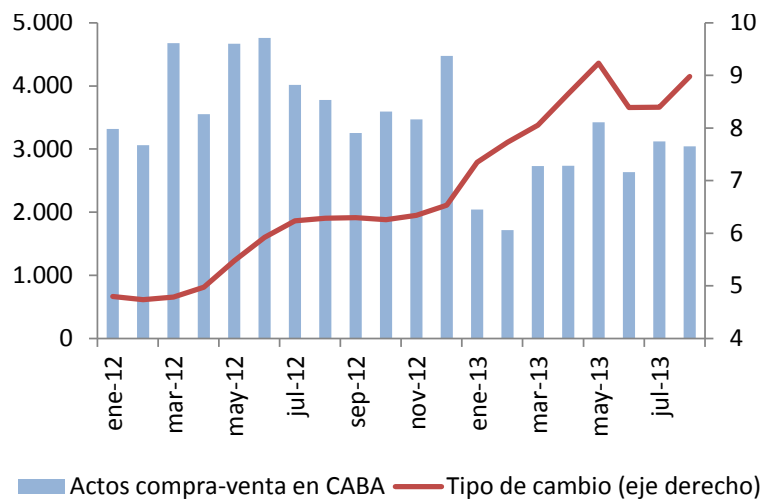
En lo que respecta a la actividad inmobiliaria en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y de acuerdo a lo informado por el Colegio de Escribanos de dicha jurisdicción, en los primeros seis meses de 2014 se celebraron 14.985 actos escriturales, un 2% menos en comparación con similar período del año anterior. Por su parte, el monto total de los actos alcanzó los 11.578 millones de pesos, registrándose un incremento del 48,4% en pesos y una caída del 3% en el equivalente en moneda extranjera al tipo de cambio oficial. En adelante se observa la evolución de estas cifras a lo largo de la última década.

³¹ Banco Ciudad. Gerencia De Estudios Económicos. 2013. "Informe Especial De Préstamos Hipotecarios". CABA.

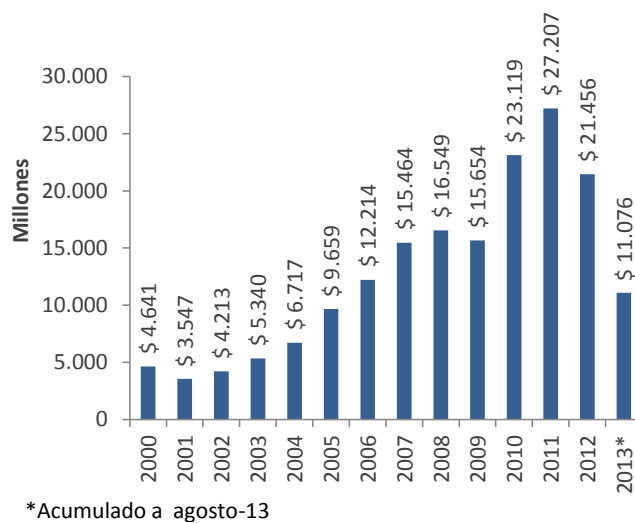
Gráfico 1.4. Actos de compra - venta en cantidades. Evolución 2001 - 2013.

Fuente: Banco Ciudad

Durante los primeros ocho meses de 2013 la cantidad de actos de compra-venta en la Ciudad de Buenos Aires sumaron un total de 21.400 operaciones, registrando una caída anual del 33% respecto al mismo período de 2012. Esta caída, iniciada en la segunda mitad de 2012, está especialmente asociada al incremento en el tipo de cambio no oficial y a la restricción para la compra de dólares. Estos factores impactaron en el precio de las propiedades y se ve reflejado en la caída anual de 2012 (-27%) y más aún en la baja de 2013 (-33%).

Gráfico 1.5. Cantidad de actos de compra-venta y tipo de cambio. Enero 2012- Julio 2013.

Fuente: Banco Ciudad

Gráfico 1.6. Actos de compra-venta en montos. 2000 - 2013.

Fuente: Banco Ciudad

En términos de montos se puede observar un incremento anual desde el 2001 hasta el 2011 (con una breve interrupción durante el 2009) asociado, hasta 2007, a un incremento tanto en cantidad de escrituras como a mayores precios de los inmuebles. A partir del año 2008 la cantidad de actos de compra-venta se reduce, con una fuerte caída en 2009, que se recupera en 2010-2011. Sin embargo, la suba de precios supera la reducción en cantidad de actos (salvo para el año 2009), haciendo que los montos totales se incrementen hasta 2011.

Desde el 2012 los actos de compra-venta sufren una importante caída, tanto en unidades como en montos, debido a menos escrituras y a un menor incremento en los precios promedio declarados de las compras. Acumulado a agosto de 2013 la caída en montos, respecto al mismo período del año anterior, asciende a 24% anual.

El valor de venta del m² promedio de CABA de un departamento usado de 2/3 ambientes asciende, a mayo de 2013, a U\$S1.888, 10% por encima del valor promedio en dólares del año anterior. Respecto a febrero de 2013, el valor promedio de venta del m² cae un 2%.

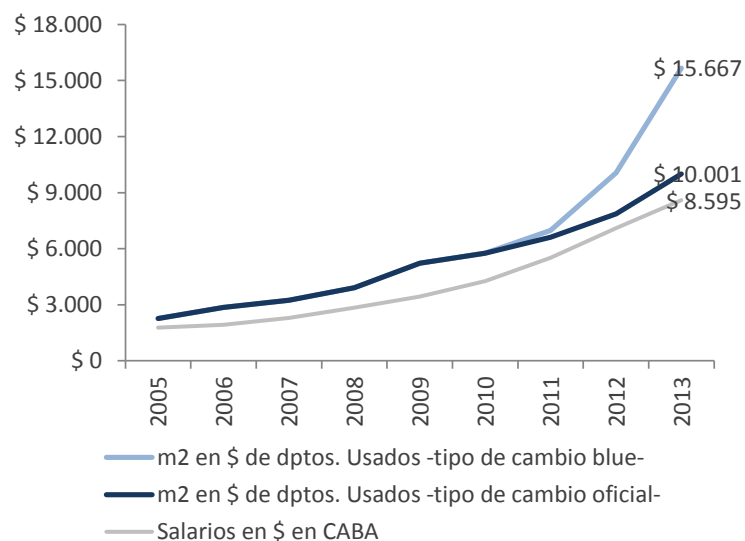
Tabla 1.2. Valor del m² de departamentos usados en CBA (en u\$s)

Barrio	mayo-12	febrero-13	mayo-13	Variación anual	Variación trimestre	último
Nueva Pompeya	U\$S 1.445	U\$S 1.165	U\$S 1.240	-14%	6%	
La Boca	U\$S 1.365	U\$S 1.495	U\$S 1.435	5%	-4%	
Liniers	U\$S 1.315	U\$S 1.450	U\$S 1.495	14%	3%	
Parque Patricios	U\$S 1.505	U\$S 1.695	U\$S 1.590	6%	-6%	
Constitución	U\$S 1.510	U\$S 1.690	U\$S 1.630	8%	-4%	
Once	U\$S 1.480	U\$S 1.720	U\$S 1.650	11%	-4%	
Agronomía	U\$S 1.640	U\$S 1.855	U\$S 1.670	2%	-10%	
Mataderos	U\$S 1.445	U\$S 1.715	U\$S 1.675	16%	-2%	
Monserrat	U\$S 1.535	U\$S 1.740	U\$S 1.680	9%	-3%	
Floresta	U\$S 1.530	U\$S 1.700	U\$S 1.690	10%	-1%	
Mediana	U\$S1.618	U\$S1.855	U\$S 1.830	13%	-1%	
Almagro	U\$S 1.730	U\$S 1.960	U\$S 1.800	+4%	-8%	
Villa Urquiza	U\$S 1.745	U\$S 2.025	U\$S 1.985	14%	-2%	
Saavedra	U\$S 1.715	U\$S 2.075	U\$S 2.030	18%	-2%	
Núñez	U\$S 1.995	U\$S 2.225	U\$S 2.085	5%	-6%	
Caballito	U\$S 1.890	U\$S 2.030	U\$S 2.090	11%	3%	
Colegiales	U\$S 1.885	U\$S 2.205	U\$S 2.125	13%	-4%	
Barrio Norte	U\$S 2.365	U\$S 2.470	U\$S 2.345	-1%	-5%	
Belgrano C	U\$S 2.255	U\$S 2.540	U\$S 2.475	10%	-3%	
Belgrano R	U\$S 2.290	U\$S 2.565	U\$S 2.495	9%	-3%	
Palermo	U\$S 2.485	U\$S 2.795	U\$S 2.575	4%	-8%	
Recoleta	U\$S 2.575	U\$S 2.825	U\$S2.720	6%	-4%	
Promedio (*)	U\$S1.710	U\$S1.919	U\$S1.888	10%	-2%	

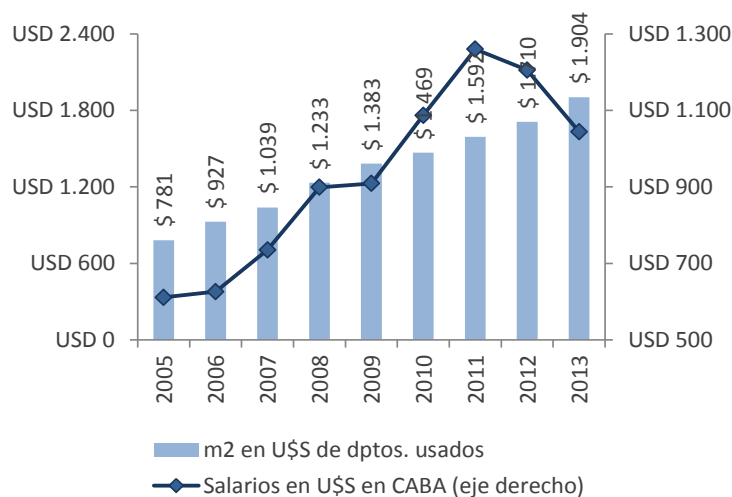
(*)Incluye todos los barrios de CABA

Fuente: Banco Ciudad

A junio de 2013, el INDEC informa salarios promedio de la Ciudad de Buenos Aires que ascienden a \$8.600, equivalentes a U\$S1.044, a tipo de cambio no oficial del mismo período.

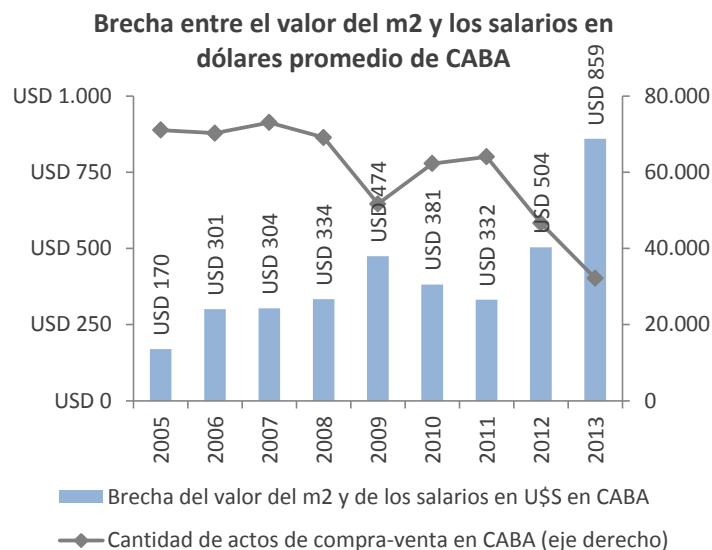
Gráfico 1.7. Salario y valor del m² en CABA en \$. 2005 - 2013.

Fuente: Banco Ciudad

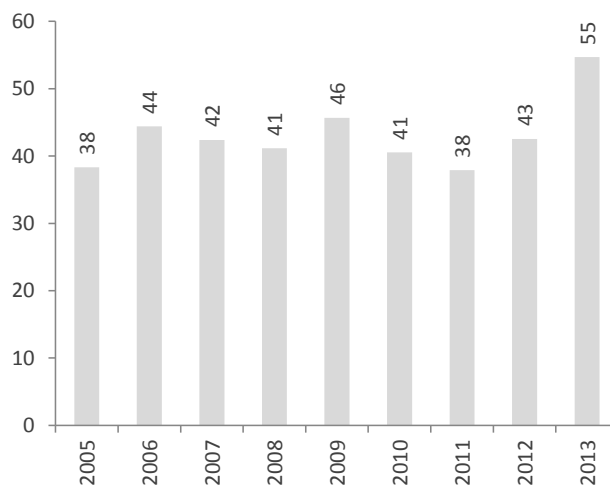
Gráfico 1.8. Salario y valor del m² en CABA en u\$s. 2005 - 2013.

Fuente: Banco Ciudad

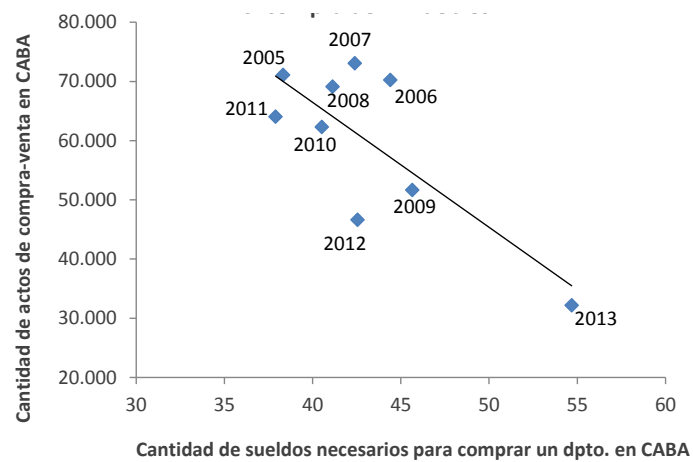
De este modo, se puede observar una brecha cada vez mayor entre salarios y valor del m², que se agudiza por la suba del tipo de cambio no oficial. Cuanto mayor es la brecha entre el valor del m² y los salarios, menor es la cantidad de escrituras de compra-venta que se registran en la Ciudad. Así, entre 2012 y 2013, la brecha entre el valor del m² y el salario mensual aumentó un 70%, y la cantidad de escrituras cayó un 31% anualizado.

Gráfico 1.9. Brecha entre el valor del m² y los salarios en dólares promedio de CABA. 2005 - 2013

En términos del poder de compra, para acceder a un departamento usado de 30 m² en CABA, por un valor total de U\$S57.110 (U\$S1.900 el m² promedio de 2013), se necesitan 55 salarios de U\$S 1.044. En 2012, se necesitaban 43 salarios. El aumento de sueldos necesarios durante 2013 se explica en los menores sueldos en dólares debido a la suba del tipo de cambio, y en el incremento de los precios de los inmuebles.

Gráfico 1.10. Cantidad de Sueldos necesarios para comprar un departamento de 30 m² en CABA. 2005 - 2013.

Para acceder a un préstamo hipotecario que financie el 75% del valor del inmueble se necesita, a junio de 2013, más de un año de salarios (14) de un empleado registrado de CABA para ahorrar el 25% del valor del departamento exigido como prima.

Gráfico 1.11. Poder de compra del salario vs. Cantidad de actos de compra-venta de inmuebles en CABA.

Fuente: Banco Ciudad

Claramente, el problema de la asequibilidad de la vivienda impacta en el mercado financiero. Se puede observar la relación negativa entre la cantidad de sueldos necesarios para comprar un departamento usado en CABA y la cantidad de escrituras de compra-venta realizadas en CABA. A mayor cantidad de salarios necesarios para la compra de un departamento usado, menos escrituras de compra-venta se concretan en la Ciudad. El año 2013 es un claro ejemplo de ello.

Asequibilidad de la vivienda y acceso al crédito en la Ciudad de Buenos Aires

Tomando el salario promedio en pesos de 2013 de un asalariado en CABA, que asciende a \$8.600 mensual, y considerando que dos personas suman ingresos, se calculó a cuánto se accede de acuerdo a la línea que se solicite, y cuántos metros cuadrados se pueden adquirir, considerando un valor promedio de U\$S1.900 por m².

Tabla 1.3. Comparativo de Líneas Hipotecarias Banco Ciudad. 2013.

Línea/Condiciones	Ciudad Vivienda sin subsidio	C. Vivienda distrito tecnológico y zona sur	C. Vivienda por tramos	Primera Casa BA
TNA	21%	18,0%	16,5% - 20,0% 24,0% - 26,5%	9,0% - 10,5% - 13,0% - 16,0%
Tipo de tasa	Variable	Fija	Variable	Fija
Plazo	180	180	180	180
Préstamo promedio en \$	\$375.831	\$427.217	\$ 457.500	\$678.323
Cuota inicial (40% del ingreso)	\$6.880	\$6.880	\$6.880	\$6.880
Valor de la vivienda a financiar en U\$S	U\$S60.888	U\$S69.213	U\$S74.125	U\$S109.894
Cantidad de m ² (U\$S1.900)	32 m ²	36 m ²	39 m ²	58 m ²

En el informe citado, utilizando los datos de la Encuesta Permanente de Hogares realizada por el INDEC al segundo trimestre de 2013, se analizó la distribución del ingreso familiar en el Área Metropolitana para saber qué segmentos de la población pueden acceder a un préstamo hipotecario del Ciudad.

Se consideró el ingreso medio familiar por decil, y sobre ese ingreso se calculó la máxima relación cuota ingreso del 40%. Los cálculos se realizaron, inicialmente, para la línea sin subsidio, Ciudad Vivienda a tasa variable del 21%³² y por 180 meses.

Es importante tener en cuenta el valor de la canasta básica total de consumo que a mediados de 2013 asciende a \$3.440, sobre todo para los primeros dos deciles que no llegan a cubrirla, y con lo cual se estima que no pueden acceder a un préstamo hipotecario.

En la siguiente tabla se puede observar el ingreso máximo de cada decil, el ingreso medio, el monto del préstamo al que acceden y el valor de la propiedad que pueden financiar con el préstamo (a un tipo de cambio no oficial promedio enero-junio de 2013).

³² Según la publicación *Se busca vivienda en alquiler: Opciones de política en América Latina y el Caribe* (2012), la tasa de interés hipotecario real promedio en América Latina y el Caribe llega a 11,4% nominal y 8,1% real, versus el 4,3 y 3,2% respectivamente para los países de la OCDE

Tabla 1.4. Asequibilidad por decil a monto de crédito y m² de vivienda. 2013.

Decil (hogares)	Ingreso máximo (en \$)	Ingreso medio (en \$)	Monto destinado a cuota (en \$)	Préstamo al que accede (en \$)	Valor de la propiedad (en U\$S)
1	\$ 2.550	\$ 1.854	\$ 0	\$ 0	U\$S 0
2	\$ 3.685	\$ 3.227	\$ 0	\$ 0	U\$S 0
3	\$ 4.794	\$ 4.300	\$ 1.720	\$ 93.958	U\$S 15.222
4	\$ 5.800	\$ 5.263	\$ 2.105	\$ 115.000	U\$S 18.631
5	\$ 7.000	\$ 6.439	\$ 2.575	\$ 140.696	U\$S 22.794
6	\$ 8.240	\$ 7.572	\$ 3.029	\$ 165.453	U\$S 26.805
7	\$ 9.750	\$ 9.016	\$ 3.606	\$ 197.005	U\$S 31.917
8	\$ 12.050	\$ 10.938	\$ 4.375	\$ 239.002	U\$S 38.720
9	\$ 15.750	\$ 13.770	\$ 5.508	\$ 300.883	U\$S 48.746
10	\$ 186.000	\$ 22.272	\$ 8.909	\$ 486.657	U\$S 78.843

Con el valor de la propiedad a la que cada decil accede se calculó la cantidad de metros cuadrados que podrían comprarse por esos montos en los barrios de Recoleta, Almagro y la Boca. Recién a partir del decil 8, con ingresos medios de \$10.938, se accede a la cantidad de metros cuadrados mínimos necesarios para que vivan dos personas, pudiendo adquirir un monoambiente en La Boca. El decil nueve, con ingresos medios de \$13.770 puede acceder a un monoambiente en Almagro, o a un departamento de dos ambientes en La Boca. El último decil, con ingresos medios de \$22.272, puede acceder a un préstamo del Ciudad que le permite adquirir un monoambiente en Recoleta, a un departamento de dos ambientes en Almagro, o un departamento de tres ambientes en La Boca. Sólo este último decil puede acceder a departamentos de más de 50 m².

Tabla 1.5. Asequibilidad por decil a m² de vivienda para tres barrios de CABA. 2013.

Decil (hogares)	Ingreso medio (en \$)	Máximo m ² a comprar en Recoleta	Máximo m ² a comprar en Almagro	Máximo m ² a comprar en La Boca	Propiedad tope a la que accede con la línea Ciudad Vivienda escalonado
1	\$ 1.854	0	0	0	Ninguna
2	\$ 3.227	0	0	0	Ninguna
3	\$ 4.300	6	9	11	Ninguna
4	\$ 5.263	7	11	13	Ninguna
5	\$ 6.439	8	14	16	Ninguna
6	\$ 7.572	10	16	19	Ninguna
7	\$ 9.016	12	19	22	Ninguna

8	\$ 10.938	14	23	27	Monoambiente en La Boca
9	\$ 13.770	18	29	34	Monoambiente en Almagro / Dos ambientes en La Boca
10	\$ 22.272	29	47	55	Monoambiente en Recoleta / Dos ambientes en Almagro / Tres ambientes en La Boca

¿Cómo evolucionó la asequibilidad en los últimos años? Respecto al año 2010, cuando se había realizado el mismo cálculo con la misma línea de hipotecarios pero con una tasa variable del 16,47%, un plazo de 240 meses y una relación cuota-ingreso del 35%, se observa que menos deciles pueden acceder a un préstamo en 2013, ya que ese año podía acceder la población ubicada a partir del cuarto decil, adquiriendo un monoambiente en La Boca de 27 m². En 2013 recién el octavo decil puede acceder a un monoambiente en La Boca, también de 27 m².

En la siguiente tabla se comparan los resultados de 2013 con los obtenidos en 2010, agregando el cálculo de acceso a la vivienda con otras líneas que ofrece el Banco Ciudad, que tienen menores tasas de interés y permiten que más cantidad de personas accedan a un hipotecario para la compra de vivienda. Ciudad Vivienda por tramos, Primera Casa BA, Ciudad Vivienda Zona Sur y Distrito Tecnológico son algunas de ellas.

Tabla 1.6. Asequibilidad por decil a m² de vivienda para los tres barrios de CABA. Comparativo 2010 con Líneas sin subsidio vs 2013 con Líneas sin y con subsidios.

Decil (hogares)	Barrio/ Línea	Año 2010		Año 2013		
		Ciudad Vivienda	Ciudad Vivienda	C. Vivienda D. Tecnol. y Z. Sur	C. Vivienda por tramos	Primera Casa BA
1	Recoleta Almagro La Boca	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
2	Recoleta Almagro La Boca	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
3	Recoleta Almagro La Boca	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
4	Recoleta	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
	Almagro	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
5	La Boca	Monoambiente (27 m ²)	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
	Recoleta	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
6	Almagro	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
	La Boca	Monoambiente (32 m ²)	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
7	Recoleta	Dos ambientes (48 m ²)	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
	Almagro	Monoambiente (28 m ²)	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
8	La Boca	Dos ambientes (46 m ²)	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
	Almagro	Tres ambientes (68 m ²)	Ninguna	Ninguna	Monoambiente (27 m ²)	Monoambiente (34 m ²)
9	Recoleta	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
	Almagro	Dos ambientes (40 m ²)	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
10	Almagro	Tres ambientes	Ninguna	Ninguna	Monoambiente	Dos ambientes (42

	La Boca	(64 m ²) Tres ambientes (96 m ²)	Monoambiente (27 m ²)	Monoambiente (31 m ²)	(28 m ²) Monoambiente (33 m ²)	m ²) Dos ambientes (49 m ²)
9	Recoleta	Dos ambientes (48 m ²)	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Monoambiente (32 m ²)
	Almagro	Tres ambientes (78 m ²)	Monoambiente (29 m ²)	Monoambiente (33 m ²)	Monoambiente (36 m ²)	Dos ambientes (53 m ²)
	La Boca	Tres ambientes (116 m ²)	Dos ambientes (34 m ²)	Dos ambientes (39 m ²)	Dos ambientes (41 m ²)	Tres ambientes (61 m ²)
10	Recoleta	Tres ambientes (69 m ²)	Monoambiente (29m ²)	Monoambiente (33m ²)	Monoambiente (35 m ²)	Dos ambientes (52 m ²)
	Almagro	Tres ambientes (111 m ²)	Dos ambientes (47 m ²)	Dos ambientes (54 m ²)	Dos ambientes (57 m ²)	Tres ambientes (85 m ²)
	La Boca	Tres ambientes (166 m ²)	Dos ambientes (55 m ²)	Tres ambientes (62 m ²)	Tres ambientes (67 m ²)	Tres ambientes (99 m ²)

La línea Primera Casa BA se acerca a los resultados obtenidos en 2010 con la línea Ciudad Vivienda de aquella época, accediendo a un monoambiente de 29 m² en La Boca desde el decil cinco. De todas formas en 2013 se accede a menos metros cuadrados que tres años atrás por el mayor aumento del valor de la propiedad relativo al aumento salarial.

Por el lado del precio de alquiler, se registra un incremento anual muy cercano a la inflación, aunque hay diferencias entre barrios.

Gráfico 1.12. Precio de alquiler y monto de cuota del crédito hipotecario para comprar un departamento de 40 m²

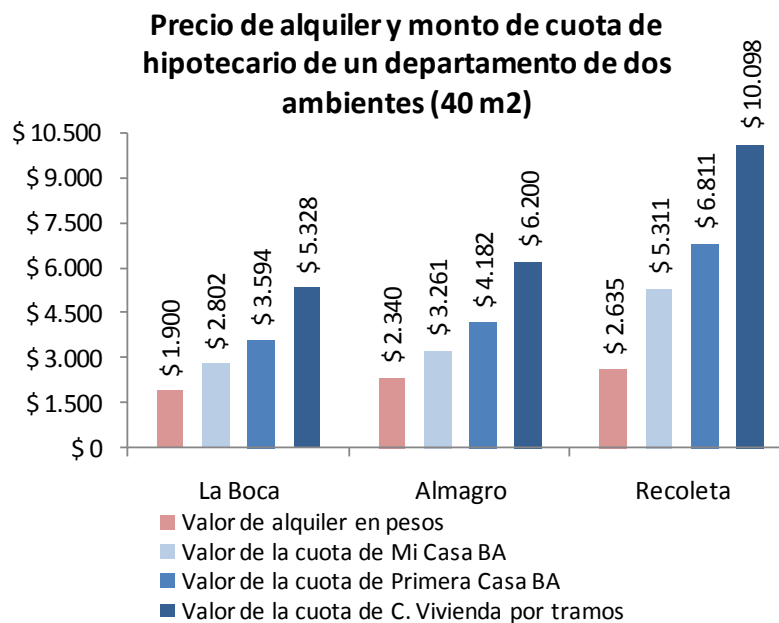
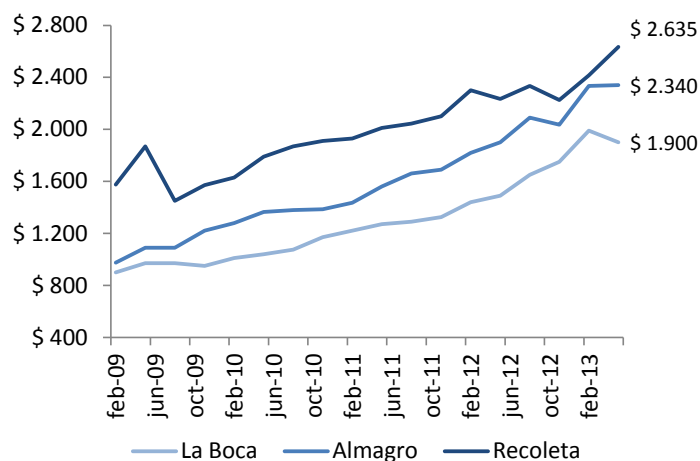


Gráfico 1.13. Valor de alquiler en \$ de un departamento de 2 ambientes en CABA. 2009-2013.



Fuente: Banco Ciudad

El alquiler mensual de un departamento de dos ambientes en La Boca se encuentra un 32% por debajo del valor de la cuota más accesible para la compra de un departamento de 40 m², financiando el 75% del valor del departamento. En Almagro y Recoleta el alquiler se encuentra un 28% y 50% por debajo de la cuota de Mi Casa BA para la compra en esos barrios, respectivamente.

Tabla 1.7. Market Share Préstamos Hipotecarios. 2013. Argentina.

Banco	Cartera a mayo-2013	Market share
Banco de la Nación Argentina	16.076	41,4%
Banco Ciudad de Buenos Aires	5.150	13,3%
Banco de la Provincia de Bs. As.	3.225	8,3%
Banco Hipotecario	1.993	5,1%
Banco Santander Río	1.936	5,0%
Banco Credicoop	1.874	4,8%
Banco Macro	1.669	4,3%

Fuente: Banco Ciudad

Recuadro 1.1. Préstamos hipotecarios del Banco Ciudad con tasa subsidiada.***Préstamos Hipotecarios Sociales del Banco Ciudad***

En su oferta de préstamos a largo plazo, el Banco de la Ciudad Buenos Aires, ofrece diversas líneas de créditos hipotecarios. Como banco público oficial del gobierno local, dos de estas líneas tienen tasa de interés subsidiada y se orientan a los segmentos de menores ingresos.

La línea *Préstamo Hipotecario Social* es un producto innovador que surgió con el objetivo de promover el acceso al crédito de los sectores de la población de escasos recursos para la adquisición de la primera vivienda, refacción y/o construcción. Tienen la posibilidad de acceder a esta línea de crédito tanto individuos con ingresos formales que perciban como máximo 4 salarios mínimos vitales y móviles³³, como aquellos que no puedan demostrar ingresos formales.

Mediante este préstamo, se ofrece una asistencia crediticia de hasta \$300.000 destinados a la adquisición de vivienda, construcción o adquisición de terreno y vivienda prefabricada, o de hasta \$200.000 para la refacción, con un plazo de financiación de hasta 15 años. La tasa es fija del 17,5% nominal anual, y se bonifican 2 puntos porcentuales para aquellos clientes que acreditan ingresos formales.

Para asegurar que los destinatarios del préstamo pertenezcan a la base de la pirámide se fijó en \$500.000 el valor máximo del inmueble a adquirir, y en \$13.000 el valor máximo por m² de la propiedad o terreno y prefabricada.

Es relevante aclarar que la línea permite al futuro dueño financiar la adquisición de terreno para colocar una vivienda de bajo costo, es decir, pre moldeada, industrializada o tipo americana. Esta alternativa es única en el mercado. Ninguna entidad bancaria financia la compra de este tipo de viviendas por no ser consideradas bienes inmuebles.

La imposibilidad de acreditar ingresos formales es considerada en Argentina una de las principales barreras al crédito. Esta línea se diseñó para remover esta barrera y permitir que los que permanecen en el mercado informal también puedan obtener un crédito hipotecario. La característica principal de la línea es el ahorro previo al otorgamiento del préstamo. Así, los aspirantes a propietarios deben cumplir con un período previo de ahorro a través de la constitución de plazos fijos mensuales por el término de 6 meses. Ese período de ahorro representa para el Banco un componente esencial del análisis crediticio. El valor del monto del ahorro mensual resulta similar a la cuota futura a pagar por el crédito hipotecario. Cumplido el plazo de ahorro, el cliente tiene la posibilidad de continuar ahorrando hasta 6 meses más, o presentar la vivienda elegida para comprarla con el crédito y ofrecerla en garantía hipotecaria. Al momento de la compra debe aportar un refuerzo por el monto faltante entre el dinero ahorrado y el 20% del valor del bien a comprar.

Para esta línea no se solicita una determinada relación entre la cuota a pagar y los ingresos del cliente, sino que la capacidad y voluntad de pago se demuestra a través del cumplimiento del ahorro en tiempo y forma. Si en el período de ahorro el cliente no renueva el plazo fijo con el aporte mensual en el plazo estipulado se cae automáticamente el plan de ahorro y se clausura para el cliente la posibilidad de continuar.

El hecho destacable de esta línea es que la cuota del ahorro mensual es semejante a la cuota del préstamo y a la del alquiler de un inmueble de características similares a los que pueden adquirir con el crédito. Vale decir que, de concretarse la compra, el nuevo propietario tendrá con el Banco una obligación mensual semejante a un alquiler.

³³A partir del 01/01/14, el SMVM pasó a ser de \$3600 para los trabajadores mensualizados de jornada legal completa de trabajo.

En el caso de la línea de préstamos hipotecarios *Primera Casa BA*, los aspirantes deben ingresar la solicitud de crédito a través de la página web del Instituto de la Vivienda de la Ciudad de Buenos Aires³⁴ IVC. El IVC es la entidad responsable de determinar la elegibilidad social de los postulantes mediante un sistema de asignación de puntos y el Banco Ciudad es el responsable de realizar la calificación crediticia. De este modo el mecanismo de selección asegura que los futuros tomadores del préstamo por un lado, estén en situación de vulnerabilidad respecto de la vivienda, razón que los habilita a gozar del beneficio de acceder a financiamiento a una tasa subsidiada. Y por el otro, que estén en condiciones de afrontar mensualmente la cuota del préstamo.

Los beneficiarios del préstamo deben ser menores de 51 años al momento del otorgamiento, Pueden ser empleados en relación de dependencia, planta permanente, transitoria y contratada de la Administración Pública Nacional, del Gobierno de la CABA y del Poder Judicial.

En cuanto a los ingresos requeridos, si la solicitud es individual, el solicitante debe percibir como mínimo un salario mínimo vital y móvil con un máximo de hasta 4. Si el solicitante suma ingresos con los de un familiar (cónyuge, pareja, hermano, etc.) los ingresos conjuntos deberán alcanzar como mínimo un salario mínimo vital y móvil con un máximo de hasta cinco. Para el cálculo de ingresos se toma el importe del salario mínimo vital y móvil vigente al momento de solicitud de préstamo.

En cuanto al destino del crédito, puede ser para la adquisición de vivienda o para adquirir un terreno y emplazar una vivienda prefabricada, única, familiar y de ocupación permanente, ubicada en el ámbito de CABA y Gran Buenos Aires.

Respecto al monto máximo de financiación, se otorga hasta el 85% del valor de tasación o de compra del inmueble -el que resulte menor- Para los solicitantes sin hijos o menores a cargo el valor máximo de propiedad puede ser hasta \$800 000, mientras que para los solicitantes con hijos o menores a cargo el valor máximo de propiedad puede ser hasta \$ 1 000 000. Se estableció también para la línea que el valor por metro cuadrado del inmueble no supere los \$18 000.

En esta línea de préstamo, los montos máximos se fueron actualizando acompañando el contexto inflacionario y las fluctuaciones del mercado inmobiliario. Para el caso del Préstamo Hipotecario Social, no fue posible realizar las mismas adecuaciones debido a exigencias normativas del Banco Central de la República Argentina -BCRA-, que impide a los Bancos otorgar créditos superiores a \$300 000, sin acreditación de ingresos formales por parte de los clientes. Este retraso en el monto tope de la línea determinó que muy escasos interesados suscriban planes de ahorro debido a las bajas expectativas de encontrar en el mercado viviendas con las características deseadas en esos valores.

³⁴El Instituto de la Vivienda de la Ciudad de Buenos Aires (IVC) es el organismo responsable de llevar adelante la política habitacional en la Ciudad de Buenos Aires.

CAPÍTULO II

EL PROBLEMA DE LA DECISIÓN DE COMPRA DE UNA VIVIENDA. ELECCIÓN ENTRE LA VIVIENDA ASEQUIBLE Y LA VIVIENDA ASPIRADA.

El sector de la vivienda es uno de los más importantes de cualquier economía. La vivienda tiene características que la diferencian de los otros bienes que se intercambian en el mercado, Porque satisface una necesidad básica y constituye, para la mayoría de las personas, el consumo más importante y la decisión financiera de mayor trascendencia a lo largo del ciclo vital. Además, es un bien durable, fijo -no puede transportarse- e indivisible. Las distintas unidades de vivienda pueden diferir en una serie amplia de dimensiones, tanto cuantitativas como cualitativas. Su construcción y transacción en el mercado conlleva costos relativamente altos. Por eso las familias suelen permanecer varios años en una misma vivienda.

Las familias son agentes que toman decisiones a partir de una estructura de preferencias. Cuando una familia elige una vivienda decide sobre un bien inmueble, un vecindario y un conjunto de bienes y servicios públicos. Por estas razones, entre otras, las decisiones acerca de la vivienda se suelen evaluar y tomar en forma simultánea con otras decisiones trascendentes tales como la formación de la familia, su composición y la elección del trabajo.

¿Por qué no todos acceden a una vivienda adecuada? ¿Por los bajos ingresos o por la informalidad laboral, que impide acceder a créditos hipotecarios? ¿Porque el sector financiero está subdesarrollado? ¿Por la inflación y las altas tasas de interés de la economía nacional? ¿Por la falta de previsibilidad económica? ¿Por la escasa disponibilidad de inmuebles? ¿Porque no hay incentivos al sector privado para urbanizar terrenos y construir viviendas de calidad a precios accesibles? La respuesta a cada una de estas preguntas seguramente permitiría construir un diagnóstico bastante completo para describir la problemática de la vivienda en toda su complejidad.

En este contexto amplio, el trabajo que aquí se presenta hace foco en el nivel de los agentes tomadores de decisiones y se inscribe en la problemática específica de la elección del régimen de tenencia abordada por la economía urbana: ¿por qué muchas familias pudiendo habitar una vivienda de buena calidad eligen habitar una vivienda precaria? ¿Por qué muchas familias pudiendo comprar eligen alquilar? Estas preguntas que enmarcan el problema de investigación que se desarrollará en adelante resultan especialmente interesantes porque ya desde su postulación cuestionan algunas premisas que están en las bases de la formulación de las políticas públicas concebidas desde un paradigma reduccionista agotado e impotente.

El Banco de la Ciudad de Buenos Aires a través de sus líneas de crédito es el instrumento financiero público más importante en la región metropolitana de Buenos Aires para facilitar el acceso al crédito hipotecario para la compra de la primera vivienda. Durante 2012 logró alcanzar el 22% de la colocación total del sistema financiero argentino y, en términos de cartera, se ubicó en el segundo puesto.

Desde que se lanzaron las líneas de crédito hipotecario subsidiadas como parte de una política pública local, se observó que entre los 4 659 postulantes al crédito seleccionados -reunían las condiciones de elegibilidad para ser beneficiarios del programa y reunían los requisitos para calificar crediticiamente-, 1 258 lograron concretar la compra y los otros no. Solamente el 27%.

Lo interesante de este escenario es que, eliminada la barrera de acceso al crédito a un costo asequible para llegar a la primera vivienda, personas que declaran su voluntad de ser propietarios postulándose al programa y que están en condiciones objetivas de comprar

determinadas por la evaluación crediticia, dada la oferta de viviendas disponible en el mercado, deciden no hacerlo.

En mayo de 2013, el IVC cursó una encuesta dirigida a 1 000 postulantes con crédito aprobado que no habían comprado. En la encuesta se buscaba conocer si los postulantes seguían interesados en comprar, si estarían interesados en comprar un terreno y montar una vivienda pre fabricada, si estarían dispuestos a mudarse de CABA a Provincia de Bs. As. O si había otras razones por las que no compraban. Entre los resultados se pudo observar que sólo un 5% manifestó que no compraba porque no tenía la prima del 15% del valor de la propiedad que no cubre el crédito exigido para concretar la operación. Un 5,5% manifestó haber dejado de buscar y un 32% manifestó no estar interesado en irse de la ciudad y mudarse a la provincia. Un 13% explicó que no compraba porque el monto del crédito no le alcanzaba para comprar la vivienda de las características que buscaba.

Factores intervinientes en la decisión de comprar la primera vivienda. El problema de investigación.

El cuadro de situación planteado evidenciaba cuestiones sobre las que parecía interesante continuar indagando. Por un lado, aspirantes a propietarios con capacidad demostrada de pagar la cuota de un crédito hipotecario e interesados en las condiciones de financiamiento a largo plazo y tasa subsidiada. Por otro lado, un organismo público dedicado a facilitar el acceso a la vivienda que determina la elegibilidad de los aspirantes para ser beneficiarios de financiamiento a tasa subsidiada. Por otro lado un banco, que como entidad financiera pública determina la aprobación del crédito a los aspirantes. Y por otro lado, una oferta de viviendas asequibles con los montos de los préstamos. La pregunta surge de modo espontáneo. ¿Por qué no compran?!

Con la curiosidad de conocer algo más sobre la cuestión, luego de ahondar en la literatura internacional sobre la problemática de la elección del régimen de tenencia, y tomando en cuenta los resultados de la encuesta dirigida por el IVC a los no compradores, en este estudio se buscó desentrañar el proceso de la toma de decisión sobre comprar la primera vivienda. Para ello se trabajó en conocer los casos exitosos y a partir de allí, vislumbrar la complejidad del proceso de decisión de los postulantes, los diversos factores intervinientes en ese proceso y la multidimensionalidad de la vivienda evaluada como algo que es mucho más que un bien a adquirir en el mercado.

Se espera poder medir los factores intervinientes en la decisión, la influencia de cada uno y cómo cada uno de ellos actúa como satisfactor y con estos hallazgos abrir camino para futuras investigaciones focalizadas en segmentación y estructuras de preferencias de los aspirantes a tener una primera vivienda. Estudios de este tipo podrán servir como insumo para el diseño de nuevas políticas públicas y productos financieros dirigidos a la base de la pirámide.

Cabe señalar que esta investigación con propósito descriptivo pretende aclarar lo que hasta hoy es un terreno inexplorado y no intenta explicar de forma científica de forma causal por qué algunos eligen comprar y otros no. En todo caso, la 'compra' o 'no compra' se utilizan para descubrir las diferencias entre los dos grupos. Concretamente, el objetivo general del estudio es identificar los factores intervinientes en el proceso de la toma de decisión de compra de la primera vivienda, a través de un crédito hipotecario, de los postulantes a las líneas de créditos hipotecarios de tasa subsidiada ofrecidos a los sectores de menores ingresos de la población por el banco oficial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires entre enero de 2012 y mayo de 2014.

Los objetivos específicos son:

1. Describir en qué medida a la hora de evaluar la compra de una vivienda cada uno de los factores intervinientes proporciona satisfacción.
2. Caracterizar a cada uno de los grupos de postulantes: los que compraron y los que no compraron.
3. Conocer el grado de satisfacción con la vivienda adquirida de los postulantes que decidieron comprar.
4. Conocer el grado de satisfacción con las viviendas asequibles en oferta evaluadas por los postulantes que decidieron no comprar.

Revisión bibliográfica sobre la elección del régimen de tenencia

En ciertos países existe un predominio de la tenencia en propiedad como consecuencia de las políticas públicas, las condiciones de la economía y la idea generalizada de que es mejor ser propietario que inquilino. A nivel de la sociedad en su conjunto también se considera que la tenencia en propiedad incrementa la estabilidad social, la participación comunitaria, el enrolamiento político y el cuidado de los barrios. Así lo demuestran Di Pasquale y Glaeser en su trabajo sobre capital social, ciudadanía y residencia en la casa propia³⁵, Green y White en su trabajo acerca de los beneficios de ser propietario en la educación de los niños³⁶ y Arimah en su estudio sobre los determinantes de la tenencia en propiedad en Nigeria, en el que destaca que la tenencia en propiedad dinamiza el desarrollo económico y contribuye a la estabilidad financiera y al bienestar de la familia.³⁷

Entre las ventajas de alquilar, aparece típicamente el hecho de no tener que preocuparse por los intereses, el seguro, ni el mantenimiento. También la flexibilidad que permite vivir en lugares que no se podrían costear comprando. Entre las desventajas aparece la falta de seguridad en la tenencia, sobre todo como valor simbólico. El alquiler mensual es interpretado como 'plata tirada'. Finalmente, en cuanto al valor de uso, las desventajas se relacionan con las restricciones en términos de cómo la casa se puede usar o qué se puede hacer en ella.³⁸

Los beneficios de comprar son mayores para las familias o futuras familias que para solteros o parejas sin hijos. Ser propietario es deseable para muchos por razones de inversión y de estabilidad³⁹. Generalmente, la probabilidad de mudanza de las familias con hijos son menores que las de solteros o parejas sin hijos, debido a una mayor estabilidad en el trabajo y en la situación familiar. De modo que el lado malo de tomar un compromiso a largo plazo de las familias es menos severo que para los solteros⁴⁰.

Los costos financieros de comprar incluyen la prima -es decir: la diferencia entre el monto del crédito hipotecario y el valor de compra de la propiedad-, el pago de la cuota del préstamo hipotecario -intereses y capital-, el mantenimiento del hogar y los costos transaccionales de la inmobiliaria, de escrituración e impositivos. En particular durante los primeros años, comprar

³⁵ Dipasquale, D. y Glaeser, E. L. 1999. *Incentives and social capital: are homeowners better citizens?* Journal of Urban Economics 45. Pp. 354–384. En: http://www.law.uchicago.edu/files/files/54.Glaeser.Home_.pdf

³⁶ Green, R. y White, M. 1997. *Measuring the benefits of homeownership: effects on children*, Journal of Urban Economics 41. Pp. 441–461. En: <http://econweb.ucsd.edu/~miwhite/gw-jue-reprint.pdf>

³⁷ Arimah, B.C. 1997. *The Determinants of Housing Tenure Choice in Ibadan, Nigeria*. Urban Studies Vol. 34, No. 1. Pp. 105-124. En: <http://usj.sagepub.com/content/34/1/105.refs>

³⁸ Centre for Housing Research & Building Research. 2005. *Housing Tenure Aspirations and Attainment*. New Zealand. En: http://repository.digitalnz.org/system/uploads/record/attachment/336/housing_tenure_aspirations_and_attainment_full_report.pdf

³⁹ Feijten, P. 2005. *Life events and the housing career: A retrospective analysis of timed effects*. Delft: Eburon. En: http://books.google.com.ar/books?id=F-tvjpKJriEC&pg=PA62&lpg=PA62&dq=Life+events+and+the+housing+career:+A+retrospective+analysis+of+timed+effects&source=bl&ots=nmX-sydsS&sig=fN4Tk4S42MoNyZF91Ou6qMtl_O4&hl=es&sa=X&ei=7EHkU_qbFoHmsAT4v4K4Bg&ved=0CHAQ6AEwCQ#v=onepage&q=Life%20events%20and%20the%20housing%20career%3A%20A%20retrospective%20analysis%20of%20timed%20effects&f=false

⁴⁰ Clark, W. A. V., Deurloo, M. C., y Dieleman, F. M. 1994. *Tenure changes in the context of micro level family and macro level economic shifts*. Urban Studies, 31(1). Pp. 137–154.

es considerablemente más costoso que alquilar, aun tratándose de viviendas comparables⁴¹. Otro factor importante es el riesgo que conlleva ser propietario, puesto que, a diferencia de alquilar, comprar supone un compromiso a largo plazo. Cualquier cambio en los ingresos o en la situación del hogar puede llevar a dificultades para cumplir el compromiso. Además, hay incertidumbre sobre el precio futuro de la propiedad. Otro costo no financiero que conlleva ser propietario está asociado al esfuerzo de vender la vivienda y conseguir otra propiedad ante la necesidad de una mudanza⁴².

Hallazgos como los mencionados surgen de una vasta literatura sobre la elección del régimen de tenencia abordado tanto desde una perspectiva económica como desde las ciencias sociales. Mientras los economistas hacen foco en cuestiones como la inversión y el consumo, los sociólogos se concentran en las características del consumidor. Lo que se busca siempre es conocer la relación y el impacto relativo de múltiples factores económicos, sociodemográficos, culturales y psicológicos sobre la decisión de los hogares de comprar o alquilar. Específicamente, las variables explicativas que se estudian son las siguientes: estado civil, edad, educación, raza, género o estatus migratorio, composición familiar, ciclo de vida, el costo de la propiedad versus el precio del alquiler, el nivel de riqueza e ingresos, el contexto económico, las restricciones al ahorro, las restricciones al acceso al crédito, el costo de financiamiento, el marco impositivo, la duración esperada de permanencia en una misma vivienda, consideraciones de riesgo que incluyen las fluctuaciones del precio de compra y del precio de alquiler, la incertidumbre en los ingresos familiares, la inflación esperada, y también los costos transaccionales y los atributos de la vivienda.

Un factor clave abordado desde la perspectiva económica es el impositivo, ya que se ha detectado su alto impacto en la elección del régimen de tenencia. También se estudian modelos de consumo y la forma en que la decisión de comprar o alquilar afecta el presupuesto de consumo de los hogares. Estos estudios prestan mucha atención al nivel de ingresos actual y esperado en el futuro, y a las restricciones para alcanzar la prima requerida para comprar, puesto que son variables que posibilitan o impiden la compra, o que muchas veces llevan a comprar una vivienda subóptima para las necesidades del hogar. De hecho, los ingresos y la incapacidad de reunir la prima inicial son vistos como una de las principales restricciones a comprar. También el nivel de endeudamiento general del hogar.

Jan Brueckner⁴³ emplea un modelo de dos períodos para ilustrar el efecto de la exigencia de la prima en la elección del régimen de tenencia. Se describe la disyuntiva entre el sacrificio de consumo inicial a cambio de un retorno relacionado con los beneficios de ser propietario. Muestra cómo el ahorro forzado para cumplir con la prima exigida afecta el consumo y, en consecuencia, cómo el propietario, para suavizar el impacto, tenderá a disminuir el tamaño de la vivienda, lo que a su vez le disminuirá también el monto de la prima exigida. A pesar de focalizarse en este factor en particular relacionado con la decisión de comprar o alquilar, el autor remarca que el pago de la prima no es el factor más importante para la decisión. Sin embargo, sí resulta un obstáculo para los segmentos de menores ingresos.

⁴¹ Mulder, C. H., y Wagner, M. 1998. *First-time home-ownership in the family life course: A West German–Dutch comparison*. Urban Studies, 35(4). Pp. 687–713.

⁴² Helderma, A. C., Mulder, C. H., y Van Ham, M. 2004. *The changing effect of home ownership on residential mobility in the Netherlands*. Housing Studies, 19(4). Pp. 601–616.

⁴³ Brueckner J. 1986. *The Downpayment Constraint Tenure Choice A Simplified Exposition and Housing*. Regional Science And Urban Economics. North-Holland University of Illinois, Champaign, USA. En: <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/catedras/espacial/files/brueckner86.pdf>

Desde una perspectiva social, la elección sobre el régimen de tenencia, en general, no se estudia dissociada del ciclo de vida y de las circunstancias familiares. En el seno de esta corriente se desarrolló la noción de 'carrera en la vivienda', que comprende el movimiento de una vivienda a otra a través de distintos regímenes de tenencia que van desde el alquiler, pasan por la compra mediante hipoteca y alcanzan la propiedad propiamente dicha. En líneas generales, estos estudios develan que la estabilidad en las relaciones personales, el incremento de los ingresos y la estabilidad en los ingresos están asociados con la elección de comprar una vivienda, que se puede ver favorecida u obstaculizada por las características del mercado de la vivienda.

Salvo las estadísticas censales, en Argentina prácticamente no existen estudios relacionados con la elección del régimen de tenencia de los hogares. Últimamente, debido al incremento del valor de las propiedades y el derrumbe del mercado inmobiliario producto de las restricciones normativas para la compra de moneda extranjera, el tema de comprar o alquilar cobró interés periodístico. En América Latina y el Caribe la situación no es mucho mejor. Por ello, la literatura revisada procede fundamentalmente de los Estados Unidos, Europa y Oceanía. Con el fin de brindar un panorama sobre la diversidad de estudios focalizados en el tema en distintas partes del mundo, en adelante se citan algunos de los trabajos de investigación que sirvieron como insumo teórico para delimitar el objeto de estudio.

Geoffrey Meen and Mark Andrew se focalizan en el estudio sobre la elección del régimen de tenencia de los hogares jóvenes ingleses, ya que constituyen el núcleo del mercado de la vivienda.⁴⁴ En Inglaterra, la política pública de la vivienda se propone alcanzar y sostener en el tiempo un precio asequible de la vivienda respecto de los ingresos. Para los autores, el modelo para realizar las estimaciones debe tomar en cuenta los efectos de la asequibilidad en la demanda de vivienda. Advierten que, dado el comportamiento del mercado de la vivienda, para estabilizar la asequibilidad no es suficiente con acompañar la formación de nuevos hogares con la construcción de nuevas viviendas, sino que se requiere que la provisión de servicios habitacionales crezca a una tasa mayor al crecimiento de los hogares. Esto se puede lograr, según el estudio, con la construcción de nuevas viviendas y también con la puesta en valor del stock de viviendas existente a partir del reciclado de edificios y cambios en el uso.

Concretamente, Meen y Andrew sostienen que para alcanzar la meta de mantener la asequibilidad en el tiempo se debe emplear un modelo econométrico que incluya: a) el efecto del incremento de la cantidad de viviendas construidas en el precio de la vivienda. Lo que a su vez requiere estimar la elasticidad precio/ingreso de la demanda de vivienda; b) el efecto de la asequibilidad de la vivienda en la formación de nuevos hogares; c) el efecto de la asequibilidad de la vivienda en la atracción de flujos migratorios regionales. Para analizar la distribución del tipo de tenencia, según los autores, se requiere además conocer cómo incide en la elección en el tipo de tenencia a) la diferencia relativa de los costos compra vs alquiler, b) el impacto de las limitaciones del mercado del crédito, y c) los efectos de la escasez en la oferta.

El modelo que elaboran determina la probabilidad de que una familia, según sus características, se torne propietaria, inquilina de vivienda social o inquilina de vivienda privada. En este modelo el tipo de hogares que tiene mayores probabilidades de acceder a la compra de una vivienda es sobre todo el de jóvenes de altos ingresos. El modelo prevé que la diferencia relativa entre los costos de comprar o alquilar tiene un efecto importante sobre la elección. Sin embargo, advierte también que existen limitaciones para optar por la compra que residen fundamentalmente en el acceso al crédito y en la prima requerida. De modo que,

⁴⁴ Meen, G. y Andrew, M. 2008. *Planning for Housing in the Post-Barker Era: Affordability, Household Formation and Tenure Choice*. Oxford Review of Economic Policy, 24:1. Pp. 79-98. En: <http://wap.rdg.ac.uk/web/FILES/business/ICHUE08.pdf>

aunque los costos sean más convenientes para la opción de compra, la imposibilidad de aportar la prima requerida extiende el período de ahorro y el plazo en el que las familias permanecen bajo la modalidad de alquiler de vivienda privada. Para los autores, las restricciones para el acceso al crédito dilatan pero no cambian la elección del tipo de tenencia.

Una segunda limitación radica, de acuerdo con este estudio, en la oferta de viviendas. Y esto es particularmente más significativo para el sector social; aun si los hogares prefirieran residir en vivienda social, la escasez de la oferta podría impedirles acceder a esta opción. En consecuencia, los hogares que no cumplen los criterios de elegibilidad para acceder a la vivienda social son forzados a permanecer bajo la modalidad de alquiler de viviendas de bajo costo en el sector privado.

En otro estudio sobre el mismo segmento etario de la población inglesa, Mark Andrew analiza el impacto en el mercado de la vivienda de la deuda de los jóvenes para costear sus estudios superiores.⁴⁵ En Inglaterra, en los años '90, cayó considerablemente la tasa de propiedad entre los jóvenes adultos, y preocupaba que la caída se acentuara en el futuro como consecuencia de las reformas en el financiamiento de la educación universitaria. En este contexto, Mark Andrew utilizó micro-simulaciones para analizar, a partir de un modelo de elección del régimen de tenencia, cómo los cambios en el financiamiento de la educación pueden impactar en la tasa de propietarios en los segmentos de jóvenes profesionales. Las simulaciones revelan que los mayores niveles de endeudamiento de los estudiantes y el consecuente impedimento a continuar tomando crédito retrasan el momento de adquisición de la primera vivienda. La magnitud de este retraso depende de los ingresos esperados, también de los criterios de los financiadores para el otorgamiento de préstamos y de las variaciones en los precios de las viviendas. El análisis sugiere que el retraso dependerá de los ingresos esperados de los futuros graduados, de los esquemas de asequibilidad de la vivienda orientado hacia tipos específicos de hogares y de la ayuda familiar.

Si bien existe una asociación positiva entre comprar la primera casa y formar una familia también hay argumentos que dan cuenta de lo contrario. Mulder⁴⁶ se ocupó de explicar ambos aspectos de este fenómeno. La formación de una familia incrementa los beneficios de ser propietario y disminuye los costos de comprar una vivienda. Al mismo tiempo tener una vivienda propia acelera la procreación. Pero por otro lado, comprar una casa podría disminuir la probabilidad de procrear porque en el presupuesto del hogar compiten los costos de pagar una vivienda con el de la crianza de hijos.

Basada en estudios de diversos países, Mulder señala que en Inglaterra se encontró evidencia de que ser propietario está asociado con una baja tasa de fecundidad. En ese país los propietarios tienen menos hijos que los inquilinos. Esta asociación negativa la explica en función de los mayores beneficios que conlleva ser propietario respecto de alquilar en países en los que la oferta de viviendas en alquiler no constituye una buena alternativa. Así, se incrementa la necesidad de comprar, aunque resulte caro, y en consecuencia, la planificación familiar se debe racionalizar.

⁴⁵ Andrew, M. 2010. *The Changing Route to Owner Occupation: The Impact of Student Debt*. Cass Business School, Finance, London, UK. Housing Studies, Vol. 25, No. 1. Pp. 39–62. En: [file:///C:/Users/bambu/Downloads/MA%20Housing-Studies-Student-Debt\[1\].pdf](file:///C:/Users/bambu/Downloads/MA%20Housing-Studies-Student-Debt[1].pdf)

⁴⁶ Mulder, C. 2006. *Home-ownership and family formation*. Department of Geography, Planning and International Development Studies, University of Amsterdam. Amsterdam. Netherlands. En: <http://dare.uva.nl/document/153815>

En países como Italia, España y Grecia, Mulder observa una combinación de alta proporción de propietarios, bajo acceso al crédito hipotecario y también, como en Inglaterra, baja tasa de fecundidad. Interpreta esta combinación a partir de la conexión entre la dificultad de acceder a la vivienda propia y la formación de una familia entre los adultos jóvenes. Estos países de Europa del Sur, con sistemas de bienestar poco robustos, comparten una tradición en la que la herencia y la ayuda familiar juegan un papel importante en la provisión de la vivienda. La norma es ser propietario, de modo que se espera que los jóvenes se establezcan y formen una familia en una vivienda propia luego del matrimonio. Alcanzar esta situación es difícil, sobre todo, tomando en cuenta que en estos países existe el desempleo. Al mismo tiempo, la oferta de viviendas en alquiler es pequeña y cara. Como resultado, los jóvenes permanecen más tiempo en la vivienda de los padres y esto retrasa el matrimonio y la formación de una familia. Una vez que logran comprar la primera vivienda, tienden a tener pocos hijos, para poder afrontar los gastos de la vivienda y de la crianza.

Otro estudio enfocado en los jóvenes es el de Cecilia Enström Öst,⁴⁷ que estudia el efecto de la riqueza familiar en la elección sobre el régimen de tenencia en Suecia, un país caracterizado por una fuerte tradición en políticas de vivienda. Ante el incremento en el valor de la vivienda y la disminución de los subsidios al sector, se empeoraron las chances de los jóvenes de acceder a una vivienda propia. Del estudio surge que el 'background' familiar, entonces, se tornó más importante para describir el régimen de tenencia de los jóvenes. Los hijos de padres propietarios con estudios universitarios son más propensos a ser propietarios.

El rol de las transferencias inter-generacionales para la compra de la vivienda difiere de un país a otro y puede estar relacionado con la carga impositiva sobre la herencia y las donaciones. Estos factores fueron abordados por Mulder y Wagner en un estudio comparativo entre Alemania Oriental y Holanda en 1998.⁴⁸ Según las conclusiones del estudio, hay países como Alemania que son más amigables a las transferencias intergeneracionales que otros como Holanda. En concordancia con esto, la correlación entre padres e hijos propietarios es más fuerte en la ex Alemania Oriental que en Holanda.

Bourassa⁴⁹, en uno de sus primeros estudios sobre la elección del régimen de tenencia, compara las elecciones de tenencia de los nacidos en Australia y las de diez grupos de inmigrantes que habitan en las ciudades de Melbourne y Sidney. Aplica un modelo que explica la inclinación a ser propietario como función de las características económicas y demográficas del grupo familiar. Entre las variables económicas incluye los ingresos permanentes y transitorios y los costos relativos de ser propietario versus los de alquilar en la misma ciudad en donde la familia está instalada. Las variables demográficas incluyen el estado civil, el sexo del jefe de hogar y el número de hijos dependientes. También incluye la variable de seguridad de la tenencia. Como resultado del estudio se encuentra que los inmigrantes, salvo el grupo de libaneses, tienen un comportamiento semejante al de los nacidos en Australia. Así desestima los factores étnicos como determinantes en la elección del tipo de tenencia y confirma la validez del modelo demográfico y económico.

⁴⁷ Enström Öst, C. 2009. *The Effect of Parental Wealth on Tenure Choice. A study of family background and young adults' housing situation*. Institute for Future Studies, Stockholm and Institute for Housing and Urban Studies and Department of Economics, Uppsala University. Suecia. En: <http://www.iffs.se/wp-content/uploads/2011/01/20090218103921filiBO9mZw8B1Rul5AMH5bH.pdf>

⁴⁸ Mulder, C. H., y Wagner, M. 1998. *First-time home-ownership in the family life course: A West German-Dutch comparison*. *Urban Studies*, 35(4). Pp. 687-713. En: <http://usj.sagepub.com/content/35/4/687.full.pdf>

⁴⁹ Bourassa, S. 1994. *Immigration and Housing Tenure Choice in Australia*. *Journal of Housing Research*. Australia. En: <http://content.knowledgetplex.org/kp2/img/cache/kp/2567.pdf>

En otro trabajo Bourassa⁵⁰ señala la importancia del costo relativo entre comprar y alquilar. Para él la probabilidad de comprar es menor cuanto mayor es la diferencia entre los costos de alquilar y comprar. Incluye entre los costos de comprar el precio de la vivienda, la tasa de interés, los costos de mantenimiento y depreciación, la expectativa de inflación en los precios de las viviendas y los costos transaccionales.

Monika Bazyl estudia los factores que influyen en la decisión de comprar o alquilar en los distintos países europeos.⁵¹ Su estudio busca caracterizar una estructura socio demográfica de los propietarios y los inquilinos y evaluar el impacto de los factores tales como edad, ciudadanía, estado civil y nivel de ingresos. Las estimaciones de modelos construidos para cada país por separado muestran que la nacionalidad juega un papel importante en determinar el régimen de propiedad en países como Alemania, Luxemburgo o Austria, mientras que en Dinamarca este factor no es determinante. En cuanto a la edad de jefe de hogar, es en el segmento de los más jóvenes -entre 16 y 29 años- donde hay menor proporción de propietarios. En Holanda, sorprende el hecho de que la tasa de propietarios decrece en el segmento de mayores de 60 años. En cuanto al estado civil, el matrimonio incentiva la compra de la vivienda, mientras que la convivencia proporciona menor incentivo para comprar. Pero, según el estudio, depende del nivel de aceptación social que tenga la convivencia. Por ejemplo: en países como Dinamarca donde la convivencia tiene muy alta aceptación, prácticamente no hay diferencia en la tasa de propietarios entre parejas en convivencia o matrimonios. En cambio en países en los que la convivencia constituye menos del 5% de las uniones tales como Irlanda Grecia, Italia, Portugal o España, las parejas que conviven pueden estar menos inclinadas a comprar, aun en menor medida que los solteros.

Según Bazyl, las diferencias en las tasas de propiedad entre los países europeos surge sobre todo de las políticas públicas para la vivienda, dependiendo de si estas apoyan la compra o el alquiler. Sin embargo, advierte que, aun si se eliminaran estas diferencias y se estableciese una política común, permanecerían las diferencias en las tasas de propiedad. Otro trabajo destacable sobre la influencia de las políticas públicas en el modelo de elección de régimen de tenencia es el de Jie Chen,⁵² quien llevó a cabo un estudio en Suecia, donde existen programas de subsidio a la vivienda desde la demanda, tanto para la compra como para el alquiler. A través de una investigación empírica con datos proporcionados por oficinas públicas sobre beneficiarios de subsidios a la vivienda en las tres principales áreas urbanas del país entre 1994 y 2002, comprueba que efectivamente los subsidios inciden positivamente en la decisión de compra de los beneficiarios.

Danny Ben Shahar⁵³ encuestó a 315 potenciales propietarios o inquilinos y detectó un conjunto de factores comportamentales tales como el estatus social, la felicidad, el éxito y la paz mental, el sentido de libertad e independencia, sentimientos psicológicos y apego a la vivienda, que están directamente correlacionados con la propensión a ser propietario antes que inquilino. Del estudio surge un resultado que cuestiona la racionalidad de maximización

⁵⁰ Bourassa, S. 2000. *Ethnicity, Endogeneity and Housing tenure choice*. Journal of Real Estate Finance and Economics 20 (3). Pp. 1163-1173. En: http://www.researchgate.net/publication/5151592_Ethnicity_Endogeneity_and_Housing_Tenure_Choice

⁵¹ Bazyl, M. 2009. *Factors influencing tenure choice in European countries*. German Socio-Economic Panel Study. Berlin. Alemania. En: http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.98238.de/diw_sp0186.pdf

⁵² Chen, J. 2005. *Empirical Essays on Housing Allowance, Housing Wealth and Aggregate Consumption*. Department of Economics. Uppsala University Sweden. En: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:167460/FULLTEXT01.pdf>

⁵³ Ben Shahar, D. 2004. *Behavioral Tenure Choice*. The Arison School of Business, The Interdisciplinary Center. Herzliya. Israel. En: http://www.researchgate.net/publication/228180297_Behavioral_Tenure_Choice

económica de la decisión: un 85% de los encuestados creen que una de las principales razones por las cuales comprar es mejor que alquilar es el hecho de que una vez que se termina de pagar el préstamo hipotecario los propietarios se quedan con un activo mientras que los inquilinos no solo se quedan sin nada, sino que además tienen que pagar toda la vida un alquiler. Esta creencia que explica para la mayoría de los encuestados su inclinación por comprar puede no siempre ser correcta desde el punto de vista económico-financiero. El costo del financiamiento y los requerimientos de la prima para llegar a comprar mediante un crédito hipotecario pueden resultar altos costos de oportunidad originados en la decisión de comprar. El hecho de que llegar a ser propietario sea una meta central para muchos a pesar de haber oportunidades de inversión más atractivas da cuenta, según el investigador, de la mayor influencia de las creencias respecto de la influencia de los factores económicos en la decisión.

Algunos investigadores, enmarcan a los estudios como el mencionado de Danny Ben Shahr en lo que se define como preferencia y aspiraciones. 'Preferencia sobre el régimen de tenencia' es la elección ideal realizada sin restricciones y 'aspiración sobre el régimen de tenencia' es una preferencia que se evalúa como alcanzable a pesar de tomar en consideración las restricciones. Pero las aspiraciones ¿se realizan? En un estudio que indaga en qué devienen las aspiraciones a ser propietario, Merlo y McDonald concluyen que éstas son irrelevantes para la efectiva concreción de la compra de una vivienda y que son inestables a lo largo del tiempo. En función de ello advierte sobre su escasa utilidad para predecir comportamientos futuros.⁵⁴

Incluyendo desde otro ángulo la variable temporal en el modelo de elección de la tenencia, Skaburskis⁵⁵, en su estudio sobre los efectos de los impuestos en las decisiones tanto de los compradores como de los desarrolladores de viviendas, sostiene que antes que causas racionales surgidas de una evaluación económica, existen factores comportamentales y psicológicos que influyen en las elecciones de los agentes. Partiendo de la premisa de que los tomadores de decisión planifican contemplando el futuro y calculando cambios en el entorno, le parece razonable considerar las expectativas futuras de los tomadores de decisiones como factores que influyen en sus decisiones. Sin embargo, observa que en la evidencia empírica los agentes que toman decisiones no deciden con base a escenarios dinámicos sino que se conciben a sí mismos evaluando las opciones futuras como si fueran fijas. Para Skaburskis, este desajuste en las consideraciones a la hora de evaluar en el presente escenarios futuros es limita la racionalidad de la toma de decisiones.

Jeffrey Jacob y Abdul Munasib⁵⁶ se interesan en los aspectos relacionados con la información en el proceso de toma de decisión sobre comprar una vivienda. Particularmente, estudian la influencia de las redes sociales en la elección del régimen de tenencia, conjuntamente con la mudanza de la familia a un nuevo barrio. Según los investigadores, las redes sociales pueden tener un impacto multidimensional en el proceso de decisión. Por un lado, dado que las redes sociales están ancladas a una localización física, tienden a incrementar los costos de relocalización puesto que con la mudanza los hogares pierden el soporte de su red. Por otro

⁵⁴ Merlo, R y McDonald, .P. 2002. *Outcomes of Home ownership aspirations and their determinants*. AHURI, Australian National University Research Centre. En: <http://www.ahuri.edu.au/general/project/display/dspProject.cfm?projectId=34>

⁵⁵ Skaburskis, A. y Tomalty, R. 2000. *The Effects of Property Taxes and Development Cost Charges on Urban Development: Perspectives of Planners, Developers and Finance Officers in Toronto and Ottawa* Canadian Journal of Regional Science. Revue canadienne des sciences régionales. XXIII:2. Pp. 303 -325. En: <http://www.cjrs-rcsr.org/archives/23-2/Skaburskis.pdf>

⁵⁶ Jeffrey J y Munasib A. 2009. *Housing Tenure Choice Implications of Social Networks*. Department of Economics Oklahoma State University Stillwater. Oklahoma. En: http://spears.okstate.edu/ecls-working-papers/files/0901_munasib_SNHomeownership.pdf

lado, a partir de la información que las redes proporcionan sobre oportunidades de inmuebles en venta o financiamiento, por ejemplo, puede haber un favorecimiento de la decisión de compra de una vivienda.

En Argentina, en un estudio reciente de Molouny y Grandes⁵⁷ sobre la demanda de microcréditos en la Argentina, se explica el comportamiento prospectivo de dicha demanda y se analiza por separado la demanda de microcrédito productivo y la demanda de microcrédito para vivienda. Para ello se aplica un modelo de variables binarias en el que se estimó la probabilidad de que un individuo encuestado manifieste la intención de tomar un crédito para vivienda en los próximos 12 meses, siendo este un empleado o desempleado con ingresos (particulares o del hogar, respectivamente) menores a los \$4.600, condicional a las características de la persona, el hogar y su entorno. Los autores encuentran que la ocupación tanto en el sentido si la persona está ocupada como el tipo de ocupación es la variable más relevante para la decisión de tomar un microcrédito. El status ocupacional tiene para todas las categorías un impacto marginal mayor en la demanda de microcréditos para vivienda que para fines productivos. También se verifica que las mujeres tienen una mayor propensión que los hombres a solicitar un microcrédito si el fin del mismo es para vivienda. Finalmente, en el estudio se observa que el hecho de estar en pareja parecería alentar la propensión a solicitar un microcrédito si el fin es construcción o refacción de la vivienda.

⁵⁷ Molouny, L., Grandes, M. 2014. *Los determinantes de la demanda de microcréditos en Argentina* Documento de trabajo No. 11. Escuela de Negocios. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina. En: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/investigacion/determinantes-demandamicrocreditos>.

Marco conceptual

La vivienda

En la economía de los hogares la vivienda es un bien esencial que satisface una necesidad básica y representa el activo más importante de las inversiones de los hogares. Tiene una serie de características que la distinguen de la mayoría de los bienes que se intercambian en el mercado. Para la mayoría de las personas constituye el consumo más importante y la decisión financiera de mayor relevancia en todo el ciclo vital. Las viviendas son heterogéneas y cada una difiere de la otra en un amplio abanico de características. Cuando una familia compra una vivienda obtiene no solamente un bien inmueble sino también un barrio con sus vecinos y un conjunto de bienes y servicios públicos.⁵⁸

Los cambios de una vivienda a otra, además, conllevan altos costos de transacción: costos de búsqueda, costo de mudanza, costos de servicios de intermediarios. Por ello, usualmente las familias permanecen varios años en una misma vivienda y no ajustan instantáneamente su elección cuando cambian sus condiciones. Por todas estas razones, entre otras, la decisión de comprar una vivienda es una decisión compleja. Tan compleja e importante que muchas veces se toma en forma simultánea con otros tres conjuntos importantes de decisiones vitales como lo son formar una pareja, procrear y elegir el trabajo.

La familia es la unidad consumidora y la vivienda es la unidad de consumo que presta servicios de vivienda a sus habitantes. Las familias pueden obtener los servicios de vivienda a través de la adquisición o del alquiler del bien inmueble. De este modo, las familias deben decidir entre comprar o alquilar, tomando en cuenta que el valor de mercado de una vivienda es varias veces el del alquiler.

La vivienda en propiedad como activo familiar es muy importante. Normalmente es el activo más importante de las inversiones del hogar. Por lo tanto, la decisión de comprar una vivienda también es una decisión de inversión que compite con otras opciones de inversión disponibles para los hogares. Desde el punto de vista estrictamente económico, la decisión de invertir en una vivienda puede resultar perjudicial para la diversificación del portfolio de inversión de la economía familiar.

En este estudio 'vivienda' es una unidad de consumo que presta servicios de vivienda a sus habitantes y 'vivienda en propiedad' es una unidad de consumo que presta servicios de vivienda a sus habitantes y al mismo tiempo es un activo en el portfolio de inversiones de la familia.

Aquí se entiende que, siempre que sea asequible, comprar o no comprar una vivienda es una decisión económica compleja en la que intervienen diversos factores que contribuyen a la satisfacción o conllevan sacrificios para el decisor. En esta investigación se aborda esta conducta de elección desde la perspectiva de la psicología económica.

Las decisiones económicas

La psicología económica se ocupa del estudio del comportamiento económico y las formas en que las personas comprenden el mundo de la economía. Estudia las variables que inciden en la toma de decisiones económicas individuales y colectivas a nivel de la motivación, actitudes y

⁵⁸López García, M. 1992. *Algunos aspectos de la economía y la política de la vivienda*. Investigaciones Económicas Segunda Época Vol. XVI Nro 1. Pp. 3-41

toma de decisiones de los consumidores. *“Cualquier conducta que implique realizar elecciones o transacciones entre gasto o inversión y que considere futuras ganancias y beneficios, es una decisión económica.”*⁵⁹

Según De Negri Coria, *“las decisiones económicas involucran dinero, tiempo y esfuerzo y requieren resolver la tensión entre ahorro v/s gasto, implicando las renunciaciones que debe hacer el individuo (costo de oportunidad), la evaluación de los beneficios presentes o futuros de un desembolso (gasto o ahorro), la evaluación de los beneficios esperados de algunas alternativas (costo/beneficio) y la realización de la conducta concreta. Así, cualquier conducta que implique realizar elecciones o transacciones entre gasto o inversión y que considere futuras ganancias y beneficios, es una decisión económica.”*

'Satisfacción' o 'bienestar' es una de las posibles consecuencias de las decisiones económicas, si se resuelve satisfactoriamente la ecuación inversión versus resultados obtenidos. En cambio, si esta resolución es insatisfactoria y no alcanza las expectativas del individuo, la consecuencia de la decisión será 'descontento'. Persiguiendo su satisfacción, bajo este marco teórico, el tomador de decisión que maximiza subjetivamente siempre busca un resultado positivo al sopesar costos y beneficios.

Del estudio del comportamiento humano hay evidencia generalizada de que los sujetos generalmente se inclinan por obtener una satisfacción inmediata en lugar de retrasarla en pos de una gratificación mayor. Guiados por esta premisa, en este estudio se considera que el sujeto que decide comprar lo hace porque la satisfacción de comprar proporcionada por los factores intervinientes sopesados es mayor al descontento. A través del acto de comprar el consumidor 'declara' que su balance es positivo y que su situación con la compra es mejor que sin ella.

Las actitudes y creencias: cómo se miden.

'Actitud' es una disposición psicológica, adquirida y organizada a través de la experiencia individual que incita al sujeto a reaccionar de una manera característica ante a determinadas situaciones, objetos o personas. Las actitudes no se pueden observar directamente sino que se infieren de las expresiones verbales y de la conducta observada. Una de las formas de medir actitudes es a través de escalas que permiten deducirlas o inferirlas.

Proceso de decisión de compra

El proceso de decisión de compra es una operación mental que el sujeto evaluador realiza, con mayor o menor grado de conciencia, en la que se llevan a cabo en forma secuencial, simultánea e iterativa, una serie de pasos que van desde el reconocimiento de la necesidad hasta la evaluación pos compra, pasando por la búsqueda de información, la identificación de alternativas, la evaluación y la decisión que se expresa a través de la compra.

Perfil del comprador

⁵⁹Denegri Coria, M. 2010. *Introducción a la Psicología Económica*. Bogotá, Colombia: PSICOM Editores. P. 8. En: http://www.eumed.net/libros-gratis/ebooks/contemporaneos/09_introduccion_a_la_psicologia_politica/introduccion_a_la_psicologia_politica_marianela_denegri_coria.pdf

El perfil del comprador es un conjunto de características que comparte un determinado grupo o segmento. Las características que distinguen al perfil pueden ser socio demográficas, económicas, psicológicas o de hábitos de consumo entre otras. Así pues el perfil se define a partir de una única variable o de un conjunto de variables elegidos para comprender un problema o para definir una estrategia.

Satisfacción habitacional o satisfacción con los servicios de vivienda.

En este trabajo se entiende que la 'satisfacción con los servicios de la vivienda' responde a un criterio subjetivo y se define sencillamente como los sentimientos positivos o negativos que los habitantes tienen por el lugar que donde viven.⁶⁰ Así como este marco supone una definición amplia de vivienda, la satisfacción con este servicio supone, además de la vivienda propiamente dicha, también el barrio y el vecindario⁶¹.

El espacio disponible, los servicios, el confort y la estética son los principales componentes de los servicios habitacionales vinculados a la vivienda propiamente dicha. Pero las viviendas se habitan en un determinado emplazamiento que conlleva traslados a centros de servicios - comercios para aprovisionamiento, hospitales, escuelas, etc.- y al lugar de trabajo. Por esta razón, la satisfacción con la vivienda implica también la satisfacción con el lugar donde está emplazada. La distancia al trabajo, a la escuela y a los familiares y amigos.

Así como los centros de servicios son importantes, también lo son las redes sociales de los residentes, que están presentes en el lugar donde la vivienda está emplazada. Aquí se entiende por redes sociales a los entramados de relaciones interpersonales en los que tiene lugar un flujo continuo de comunicaciones, intercambios y compromisos recíprocos voluntarios y espontáneos.⁶² La vecindad o proximidad física juega un rol clave en las redes sociales por facilitar estos flujos. El apoyo proporcionado por las redes puede ser tanto material como moral y afectivo. Por su intangibilidad, las redes sociales no son tan apreciadas cuando están como cuando se las pierde. Por eso, la pérdida de las redes sociales que conllevan las mudanzas es valorada negativamente en el proceso de toma de decisión sobre la compra de una vivienda.

La vivienda como motor -driver- de la acumulación de activos

Se entiende por acumulación de activos al círculo virtuoso que se produce en los hogares cuando los ingresos son superiores a los gastos y los ahorros se destinan a la adquisición de más activos, que a su vez proporcionan utilidades adicionales. La acumulación de activos -ya sean físicos, financieros o humanos- es considerada una vía de progreso que tiene efectos positivos sobre el bienestar personal y la seguridad económica, aumenta la capacidad crediticia, facilita la transferencia intergeneracional de la riqueza y reduce la probabilidad de enfrentar dificultades económicas y caer en la pobreza.⁶³

⁶⁰ Weidemann, S.; Anderson, J. R.; Butterfield, D. T., y O'Donnell L. 1985. *A Conceptual Framework for Residential Satisfaction*. En: Aragonés, J. y Américo, M. *Satisfacción residencial. Un concepto de calidad de vida*. Universidad Complutense Madrid. En: <http://www.caritas.es/imagesrepository/CapitulosPublicaciones/671/09%20-%20SATISFACION%20RESIDENCIAL.%20UN%20CONCEPTO%20DE%20CALIDAD%20DE%20VIDA.PDF>

⁶¹ Aragonés, J. y Américo, M. Op. cit.

⁶² Calhoun, C., Light, D., Keller, S. 2000. *Sociología*, 7ma. Edición, Mc Graw Hill Interamericana De España, Madrid.

⁶³ Bernal Lara, P. 2007. *Ahorro, crédito y acumulación de activos en los hogares pobres de México*. Cuadernos del Consejo de Desarrollo Social 4. En: http://www.nl.gob.mx/pics/pages/cuadernos_cds_base/libro_ahorrocredito.pdf

Además de un satisfactor de la necesidad básica residencial, la vivienda es para sus propietarios un activo preponderante y muchas veces el único. Por eso la decisión sobre la compra de una vivienda es también una decisión sobre una inversión en activos.

Vivienda y realización espiritual

Además del valor de uso o de intercambio, los bienes tienen un valor simbólico. La vivienda, mucho más que el resto de los bienes, proporciona múltiples satisfactores de naturaleza simbólica, psicológica o espiritual que son valorados emocionalmente por sus habitantes propietarios. Tener la casa propia proporciona paz mental, estabilidad, estatus social, reduce la incertidumbre sobre el futuro y, en muchas sociedades, permite cumplir un mandato social generalizado. Hay algunos estudios que sostienen incluso que la inclinación por tener la casa propia es un sentimiento innato. La idea de dejar una herencia también tiene un valor simbólico muy poderoso, que se relaciona con las aspiraciones de trascendencia de las personas. Para muchos, más allá de una evaluación económica objetiva, existe la creencia de que el gasto en alquiler es 'plata tirada' y por eso la casa propia representa el vehículo necesario para dejar de derrochar. Finalmente, para todos es un valor sentir que se gana. En un sistema en el que alcanzar la casa propia es cada vez más difícil, lograr ser propietario es percibido como un modo de ganar.

Tenencia segura

Los regímenes de tenencia más comunes en Argentina son: alquiler, propiedad u ocupación. Alquiler y propiedad son las formas de tenencia segura. La ocupación, en cambio, es una forma de tenencia que no está regulada y que da lugar a la formación de asentamientos informales.

A través de alguna forma de pago pactada por contrato, mediante el alquiler se adquiere el derecho a la ocupación de tierras o propiedades por un período limitado de tiempo y bajo condiciones específicas. Una vez transcurrido el período pactado caduca el derecho a la ocupación del inquilino y el propietario recupera automáticamente la ocupación.

La propiedad es una forma de tenencia por la que el propietario posee un título que le permite detentar a perpetuidad el mayor grado de control y discreción sobre el bien inmueble. Bajo este régimen el propietario puede ofrecer la propiedad en garantía e hipotecarla. El título puede transferirse y darse en herencia. A partir de los derechos que surgen de esta modalidad, el propietario puede disponer del bien para intercambiarlo en el mercado inmobiliario ofreciéndolo en alquiler o venta y obteniendo una renta.

La tenencia en propiedad de la vivienda en muchos países es promovida y también financiada desde el Estado. El hecho de que haya políticas públicas orientadas a facilitar el acceso a la vivienda bajo el régimen de propiedad (líneas blandas de crédito hipotecario, beneficios tributarios para los propietarios, asignación de viviendas en propiedad para los segmentos de menores ingresos) brinda evidencia de que la tenencia en propiedad de la vivienda es normalmente concebida como una opción preferible a la tenencia en alquiler.

Cuando se ocupa un suelo o una residencia por fuera del marco jurídico y bajo el permanente riesgo de expulsión, no se crean incentivos para invertir en la mejora progresiva y el mantenimiento de la vivienda, se distorsionan los precios del mercado inmobiliario y se incrementa la exclusión social. El concepto de tenencia segura se refiere a un acuerdo

normado y administrado por un marco jurídico⁶⁴ que permite disfrutar de forma garantizada de la tierra y de las propiedades inmobiliarias. La seguridad es consecuencia del derecho al acceso y al uso de la tierra que surge a partir de este acuerdo y que puede reclamarse ante la justicia.

Asequibilidad

Un bien es asequible cuando se lo puede pagar. Por eso el umbral de asequibilidad es un concepto relativo que está determinado por los ingresos. Desde el momento en que es una necesidad básica y un derecho humano, los gobiernos se preocupan porque la vivienda sea asequible. Las políticas públicas que persiguen este propósito establecen para qué segmentos de la población buscan que la vivienda sea asequible. Normalmente se espera que los hogares no gasten más de un 30% de sus ingresos en vivienda.

Las líneas de crédito hipotecario diseñadas en el marco de políticas públicas de acceso a la vivienda determinan el umbral de asequibilidad a partir de la capacidad de pagar una cuota de crédito hipotecario que no puede superar un determinado porcentaje de los ingresos familiares y de la capacidad de aportar el porcentaje del valor de la propiedad que no se cubre con el préstamo y que es exigido como prima. De la literatura relevada surge que las primas exigidas constituyen un claro obstáculo para acceder a la vivienda propia.

El endeudamiento y la aversión al riesgo.

Desde el punto de vista económico financiero, la compra de una vivienda a través del crédito hipotecario supone la combinación de dos decisiones sincronizadas: invertir y endeudarse. La mayoría de los inversores son propensos a obtener rentas y adversos al riesgo de perder lo invertido. Si bien el valor de la vivienda está sujeto a las fluctuaciones del mercado inmobiliario, el hecho de que para la mayoría de los hogares sea el activo más importante de su portfolio indica que es considerada una inversión segura.

El crédito hipotecario es un instrumento financiero que posibilita la compra de una vivienda pero también lleva al solicitante a contraer una deuda a largo plazo. La disposición a contraer deudas no es igual para todos. Difiere según las características de las personas y según las circunstancias⁶⁵. Hay personas con mejor predisposición que otras a asumir deudas y compromisos a largo plazo. Esta predisposición en muchos casos está relacionada con una expectativa de ingresos en el futuro y muchas veces está asociada a las características del bien que se adquiere con el dinero adeudado. Es decir que una persona puede estar más dispuesta a endeudarse al adquirir un bien cuyas características valora positivamente y menos dispuesta al adquirir otro bien cuyas características no son bien valoradas.⁶⁶

⁶⁴ "La tenencia puede adoptar varias formas en función de los marcos jurídicos y constitucionales, las normas sociales, los valores culturales y, en cierta medida, las preferencias individuales". CNUAH -Hábitat. 2007. *Aplicación del Programa de Hábitat: Vivienda Adecuada para Todos. La Campaña Mundial de Seguridad en la Tenencia de la Vivienda* P. 50 . En: http://www.onuhabitat.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=78&Itemid=70

⁶⁵ Denegri Coria, M. Cabezas Gaete, D., Del Valle Rojas, C. González Gómez, Y. Sepúlveda Aravena, J. 2011. *Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos* Universidad de la Frontera, Temuco, Chile. En: <http://www.scielo.org.co/pdf/rups/v11n2/v11n2a12.pdf>

⁶⁶ Ortega, V., Rodríguez Vargas, J., Denegri, M., Gempp, R. 2005. *Segmentación psicoeconómica: obtención y validación de perfiles para consumidores adultos jóvenes de nivel socioeconómico medio y alto en Colombia*. Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, SOCIOTAM [en línea] 2005, XV (julio-diciembre) : [Fecha de consulta: 10 de agosto de 2014] Disponible en: <<http://redalyc.org/articulo.oa?id=65415208>> ISSN 1405-3543

Normalmente, un crédito hipotecario implica para el tomador agotar toda su capacidad de endeudamiento en el sistema financiero formal y también implica realizar una reasignación presupuestaria de gastos y consumos para afrontar la cuota mensual. El sentimiento de endeudamiento para ciertas personas puede funcionar como contrapeso para la realización espiritual.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Desde que se lanzaron las líneas de crédito hipotecario subsidiadas como parte de una política pública local, se observó que entre los 4 659 postulantes al crédito seleccionados porque reunían las condiciones de elegibilidad para ser beneficiarios del programa y reunían los requisitos para calificar crediticiamente, solo 1 258, es decir un 27%, logró concretar la compra.

En este trabajo se estudian los factores intervinientes en el proceso tomar la decisión de comprar la primera vivienda, a través de un crédito hipotecario de los postulantes a las líneas créditos hipotecarios de tasa subsidiada ofrecidos a los sectores de menores ingresos de la población por el banco oficial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires entre enero 2012 y mayo 2014.

Los objetivos específicos del trabajo son:

1. Describir en qué medida cada uno de los factores intervinientes influye en la decisión de comprar o no comprar.
2. Caracterizar a cada uno de los grupos de postulantes: los que compraron y los que no compraron.
3. Conocer el nivel de satisfacción con la vivienda adquirida de los postulantes que decidieron comprar.
4. Conocer el nivel de satisfacción con las viviendas asequibles en oferta evaluadas por los postulantes que decidieron no comprar.

Dado que la toma de decisión de la compra de una vivienda a través de un crédito hipotecario involucra una gran cantidad de consideraciones y valoraciones de parte del decisor y que estas consideraciones no han sido abordadas por estudios anteriores, para el diseño del objeto de estudio y la elaboración de los cuestionarios, fue necesario hacer una primera aproximación al problema. Por ello este estudio se aborda a partir de una metodología mixta, cuali-cuantitativa.

En la fase cualitativa se buscó conocer los casos exitosos que llegaron a la compra. A través de entrevistas en profundidad se buscó vislumbrar la complejidad del proceso de la toma de decisión, los diversos factores intervinientes en ese proceso y la multidimensionalidad de la vivienda evaluada como algo que es mucho más complejo que un bien a adquirir en el mercado. En la fase cuantitativa, se buscó medir los factores intervinientes en la decisión y su influencia en uno y otro grupo.

Así, en primer lugar se realizó un trabajo de campo para elaborar casos de corte transversal -es decir, se obtuvo la información de cada uno en un momento determinado y no se realizó seguimiento en el tiempo- con la información disponible en los legajos crediticios y con la información obtenida a través de entrevistas en profundidad. Por razones de limitación al acceso de la información, para la fase cualitativa los casos se relevaron únicamente en el grupo de postulantes compradores. A partir de las entrevistas se pudo conocer en detalle cómo es el

periplo que deben recorrer los postulantes para alcanzar la meta de comprar. Se detectaron los principales obstáculos y motivadores.

Cabe recordar que tanto en la fase cualitativa como en la cuantitativa, este estudio tiene un diseño descriptivo. A través del método del caso no se busca generalizar los hallazgos hacia otros casos sino encontrar inferencias que puedan comprobar o enriquecer la teoría existente y relevar información valiosa para abordar el problema de investigación a partir de diversos abordajes. Es importante señalar también que en el estudio se trabaja con muestras muy pequeñas.

La debilidad en el tamaño de las muestras, se compensó con el vasto conocimiento de la población de estudio y de la problemática, producto de la especialización profesional. Así, a pesar de lo pequeño del tamaño, se buscó un muestreo intencional representativo del universo sobre el que se aplicó la metodología de caso evaluada como la más adecuada.

"La relevancia del 'caso' y su generalizabilidad no provienen, entonces, del lado estadístico, sino del lado lógico: las características del estudio de caso se extienden a otros casos por la fortaleza del razonamiento explicativo. Si se trabaja con múltiples casos se debe seguir la lógica de la replicación, no del muestreo. Esta lógica lleva a incrementar el tamaño de una muestra hasta garantizar cierto grado de certeza."⁶⁷

Seguidamente, luego del análisis de los casos y en función de las menciones recogidas de los entrevistados acerca de sus consideraciones a la hora de decidir sobre la compra de la vivienda se elaboró un cuestionario que fue empleado en la fase cuantitativa. El cuestionario se confeccionó tomando en cuenta también los hallazgos científicos relevados en la revisión bibliográfica, relacionados con los factores intervinientes en la decisión sobre el régimen de tenencia. Se utilizó el método de medición de Likert, que presenta una serie de enunciados ante los que quienes responden tienen que expresar su nivel de acuerdo eligiendo una respuesta entre varias ofrecidas.

Dado que el problema planteado, tal como se menciona más arriba, se aborda desde la psicología económica, para este estudio se optó por emplear este tipo de cuestionario pues es el tipo de instrumento de recolección más utilizado en psicología para medir actitudes y está centrado en los sujetos y busca mostrar las diferencias individuales en relación con una determinada valoración. Precisamente, lo que aquí se pretenden conocer son las diferencias en las valoraciones para entender la toma de decisión sobre la compra de la primera vivienda. Se asume que la variabilidad observada en las respuestas de los sujetos se debe a diferencias entre éstos ya que tienen preferencias y valoraciones diferentes.

La población de estudio está compuesta por todos los postulantes con crédito aprobado de las líneas de Préstamo Hipotecario Social y Primera Casa B.A. del Banco de la Ciudad de Buenos Aires ofrecidas a tasa subsidiada en el marco la política pública de vivienda local entre enero de 2012 y mayo de 2014. El tamaño de la población es de 4 659. En este estudio la unidad de análisis coincide con la población. Por tratarse de una población pequeña e identificable, la fase cuantitativa se aplicó sobre la misma población con la que se trabajó en la fase cualitativa y se agregaron también casos del grupo de los no compradores.

Desde el punto de vista metodológico, se advierte que los encuestados postulantes que lograron comprar respondieron la encuesta a partir de su experiencia de compra satisfactoria

⁶⁷ Yacuzzi, E. s/f. El estudio de caso como metodología de investigación: teoría, mecanismos causales y validación. UCEMA En: <http://www.ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/296.pdf>

mientras que los que no lograron comprar respondieron la encuesta a partir de su frustrada experiencia de búsqueda de opciones de viviendas en el mercado. Esta diferencia resultó por un lado en una predisposición anímica para responder muy distinta para cada grupo. Por otro lado, los que compraron respondieron en base a la experiencia de compra vivida mientras que los que no compraron lo hicieron a partir de un escenario de compra configurado mentalmente y luego desechado.

Metodología cualitativa

En función del objetivo general del estudio acerca de conocer los factores intervinientes en el proceso de la toma de decisión de la compra de la primera vivienda, el primer acercamiento al campo para recolectar información sobre el universo de estudio se realizó a través de entrevistas en profundidad.

Dado que en esta investigación el problema de la compra de la primera vivienda se aborda desde el punto de vista del tomador de la decisión, se juzgó apropiado entrar en el campo a través de la metodología cualitativa, centrada en lo humano, por su carácter interpretativo y su foco en los significados subjetivos de los individuos. Esta metodología permitirá comprender la realidad subjetiva y describir la experiencia personal, explorando las perspectivas de las unidades estudiadas.

Es importante destacar que al iniciar esta etapa, la investigación no tenía un diseño pre establecido. Los pasos fueron emergiendo en la medida en que se avanzó en el conocimiento del problema. Sí se trazaron las líneas generales de lo que se pretendía conocer. A partir de las primeras entrevistas se buscó indagar en las expectativas y las consideraciones que toman en cuenta los postulantes a la hora de decidir sobre la compra de la primera vivienda.

Aplicando un muestreo no probabilístico, y con ciertas limitaciones al acceso de la base de datos disponible de los postulantes que no compraron, se buscó entrevistar postulantes que lograron comprar su primera vivienda, con diferencias en cuanto a su edad, estado civil, ocupación, lugar de residencia y composición familiar. Esta heterogeneidad permitiría obtener la mayor cantidad de información de parte del universo de estudio. La información obtenida a través de las entrevistas, cruzada con la información disponible en los legajos crediticios, permitió construir casos sencillos para cada entrevistado en los que se detallan aspectos comunes y diferenciales entre ellos.

Aplicando los criterios de lo que se conoce como investigación idiográfica, que implica la descripción amplia y profunda del caso en sí mismo, sin el propósito, como se ha dicho, de partir de una hipótesis ni de generalizar las observaciones⁶⁸, las entrevistas se realizaron sin guía de preguntas específicas. Todas se abordaron con disparadores que ordenaron la conversación tales como: ¿Cómo fue que lograste tener tu casa propia?. Se buscaba que el entrevistado seleccionara qué aspectos narrar de su experiencia. El supuesto que yace por detrás de esta técnica es que a través de su propia selección, el entrevistado devela qué consideraciones centrales tuvo en cuenta al decidir su compra. Obtener, pues, este recorte subjetivo es muy valioso para el problema de investigación.

Se realizaron cuarenta y cinco entrevistas. Después de las primeras treinta, la información nueva que aportaba cada entrevista sobre las dimensiones estudiadas era cada vez menor. De modo que la muestra intencional, en cuanto a la cantidad y características diferenciales de los entrevistados, resultó efectiva para abordar el problema en forma integral y en profundidad.

Las primeras treinta fueron entrevistas en profundidad, algunas se realizaron en las nuevas viviendas ya adquiridas por los postulantes, otras, en la vivienda de origen, otras en el lugar de trabajo y otras en las sucursales bancarias. Se procuró un espacio con privacidad y se

⁶⁸ Muñiz, M. *Estudios de caso en la investigación cualitativa* Facultad de Psicología, División de Estudios de Posgrado Universidad Autónoma de Nuevo León. http://www.psico.edu.uy/sites/default/files/cursos/1_estudios-de-caso-en-la-investigacion-cualitativa.pdf

transmitió a cada entrevistado el propósito de la entrevista. Con el consentimiento del entrevistado, algunas entrevistas fueron filmadas y otras grabadas. Cabe señalar que no todas las entrevistas fueron desgrabadas. Las otras quince entrevistas fueron telefónicas y no fueron registradas. Se tomaron apuntes a mano.

Para su procesamiento en los diversos formatos, se codificaron todas las expresiones de los entrevistados que aludían a las consideraciones a la hora de evaluar la decisión, sus aspiraciones, sus dificultades. También se codificaron aquellas expresiones referidas al significado de la vivienda propia que cada entrevistado le daba. Para cada entrevista se confeccionó una ficha con datos del entrevistado y del préstamo hipotecario para el que postuló.

Seguido a la codificación, y a partir de la asociación de las unidades codificadas interpretadas bajo el marco teórico del estudio, se identificó un primer conjunto de variables y dimensiones en el que se agruparon los elementos del texto codificado. En cada caso se identificaron los aspectos abordados por los entrevistados y se realizó un primer ejercicio de interpretación acerca de si el aspecto mencionado por el entrevistado resultaba para él un componente positivo -marcado con \uparrow - o negativo -marcado con \downarrow - en el balance general de su compra. También se identificó para cada caso cuál resultaba el principal motivador de la compra.

Cabe destacar que mediante un proceso iterativo, los resultados que emergieron en esta fase cualitativa permitieron enriquecer el marco teórico del trabajo. Con la información obtenida y tomando en cuenta la revisión de la literatura existente, se fueron identificando las variables centrales con las que se construyó una matriz metodológica. Esta matriz fue útil para construir casos que describen el universo estudiado y en una etapa posterior, sirvió también para elaborar un nuevo instrumento de recolección de datos que se empleó a través de una metodología cuantitativa con propósitos más específicos.

A continuación se incluyen los testimonios de trece postulantes, algunos de ellos en proceso de ahorro y otros ya compradores. Se detalla para cada testimonio las variables que fueron emergiendo del discurso de los entrevistados. Seguidamente, se describen los casos elaborados con su respectiva tabla de variables presentes y el sentido positivo o negativo asignado por el entrevistado a cada variable. También se incluyó en la tabla una síntesis de principales motivadores para comprar.

Testimonios

Andrés L 31años. - Especialista en Sistemas

Sí, yo estoy conviviendo con mi mujer, tenemos dos chicos, y por el momento estamos alquilando, se nos hacía muy difícil ingresar a los créditos ya que tienen tasas muy elevadas y los requisitos son muy altos. Y sí, si uno hace la proyección de lo que ahorra por mes, lo multiplica por la cantidad de años, y se ve inviable, es inviable eso, entonces, llega un momento que decíamos, bueno, con los ahorros nos compramos un vehículo, pero también nos llenamos más de gastos, así que nos quedamos en el medio. En un momento pasé por el Banco H y los créditos eran una tasa bastante mucho más alta y para acceder era muy complicado. Por la calle, veo un cartel... un cartel, no recuerdo bien lo que decía, pero "Créditos Accesibles del Banco Ciudad, Créditos Sociales", con una tasa, digamos con un sueldo mínimo, bueno, están mis dos hermanos, Jonatan y Marcos y mi primo Pablo. Ellos todos tienen familia, y mis hermanos, en el caso de ellos están viviendo con mis padres y también, se les complicaba mucho, era muy complicado y ellos ya veían que iban a seguir mis hermanos en la casa de mis padres por mucho tiempo, y mi primo está alquilando en Lugano. Si bien tuve que ajustarme, estos meses, pero estoy mirando más al futuro, sé que estos meses voy a estar

más justo, estos seis meses, más el séptimo, pero tengo un horizonte que seguro va a ser más feliz que este.

Variables emergentes: asequibilidad, restricción del consumo, ahorro, independencia del núcleo familiar ampliado.

Gladys K 35 años – Artesana y repostera

"Estoy casada, tengo dos nenas, y una nena es discapacitada, vivimos en una casa prestada de mi suegro en planta alta, y se nos hace muy difícil con el tema de la nena, ella no puede hacer su vida normal porque si no está mi marido para bajarla se tiene que quedar en casa, y va a segundo año al colegio, intelectualmente está bien, entonces, ella necesita hacer su vida... nosotros queremos una casa que tenga... ni con lujos ni nada, algo que sea cómodo para que la nena se pueda mover con la silla y todo eso. Esperemos que se dé, porque es la única oportunidad, creo que uno tiene para poder salir".

Variables emergentes: independencia del núcleo familiar ampliado, única oportunidad

Alfredo Barraza 29 años – Empleado Municipal

"Yo vivo con mi familia, con mis viejos, tengo interés en conseguir una vivienda, pero bueno, la veía muy lejana esa oportunidad, y bueno, tenía veinte mil pesos, y me dije que bueno, que yo que tengo unos ahorros me meto en un cero kilómetro y el tema de la vivienda después lo veré, comentando a un compañero de trabajo dice: ¿vos sabías que hay un crédito del Banco Ciudad, un crédito hipotecario. Se lo comenté a mi hermano, que mi hermano, ya te digo, desde que se casó está viviendo en un terreno, en el mismo terreno de la suegra... o sea, tienen un terreno compartido, tienen una casa muy chica, ya tiene una nena, y como requeríamos de una persona más, una tercer persona por lo menos, para formar el grupo (de ahorro), él se lo comentó al cuñado, que está pagando un alquiler, incluso está pagando más el alquiler que las cuotas que pagaría teniendo este crédito. Me parece perfecto que busquemos nosotros, justamente, nuestro mismo respaldo..."

Variables emergentes: independencia del núcleo familiar ampliado, reasignación presupuestaria, inversión en activos, alquiler.

Natalia O 34 años - Docente

"Soy docente, y... tengo una nena de cuatro años, soy madre soltera. Bueno, yo vivo en la casa de mi familia, de mis padres, es una casa chica, con dos habitaciones, así que comparto la habitación con mi nena, mi hermana, con una amiga, Sandra, empezamos a averiguar el tema de créditos en los bancos, pero bueno, los requisitos eran muchos y no llegábamos. Un día me llama y me dice: mirá tengo una amiga que dice que hay unos planes, yo la verdad... ella estaba muy emocionada y yo todavía es como que dudaba. Cuando nos fuimos interiorizando, enseguida desde un principio nos convencieron... bah... nos vendieron bien, porque o sea, es muy accesible, primero, o sea, el primer paso que son los seis meses de ahorro que es un ahorro mío, si no llegamos a cumplir sé que la plata vuelve a mí, la cuota que es accesible, que la cuota es fija y nada, el respaldo del banco. He estado viviendo por muchos lugares. Yo soy de San José, mucho no me quiero ir por el tema de la nena, es muy lejos pero, hasta Longchamps hemos llegado a ver todo..."

Variables emergentes: asequibilidad, independencia del núcleo familiar ampliado, localización.

María B 39 años - Textil

"Yo tengo un hijo y con mi marido vivimos en mi casa. Él se dedica a construcción y yo alquilo en provincia porque para alquilar en Capital no me da, yo viajo una hora y cuarenta minutos para llegar al trabajo. Fui a consultar a varios bancos. Fui a consultar por el monto que yo gano, gano 2.800 no me da mucho entonces, me puse a buscar por algún lado, y esa cantidad no puedo. Y yo conocí este proyecto que está haciendo el banco por medio de mi trabajo, somos tres, mi jefe y un colaborador más de la Fundación y yo. Voy en la segunda cuota pero empecé a ahorrar desde ahí, desde... desde hace un par de meses, y yo estoy buscando un terrenito, de la General Paz para allá, yo creo que voy a encontrar, a mí lo que animó es lo que no te piden interés, no te cobran interés, es una tasa fija, por un lado está ahorrando mi marido un poco, yo estoy ahorrando para el banco, entonces, como que ya estamos ahí, llegando al... yo digo que esto está muy bueno, para la gente como yo que no tenemos muchas posibilidades de comprar un terreno, y si hacemos un poquito de esfuerzo, como yo lo estoy haciendo creo que cualquier persona lo va a tener. Yo sé que es... depende de mi esfuerzo, pongo un poquito de ganas, trabajo hay por todos lados, si querés trabajar sábado, domingo, hay... de lo que sea... y lo voy a conseguir..."

Variables emergentes: asequibilidad, localización, mejora progresiva de la vivienda, oportunidad.

Guillermo Pacheco (32 años) - Pizzero

"Soy padre, tengo dos chicos, estamos felices con el crédito, yo con mi mujer tenemos catorce años y son más de ocho o diez años de ahorro, que los invertimos en esto, llegué al Ciudad porque siempre ando buscando por Internet, por todos lados, porque el anhelo de todos es tener una casa.

Yo la verdad estoy contento, no puedo... expresar la alegría que tengo, bárbaro... esto se lo comento a mis compañeros y muchos de ellos también tienen ganas de ahora, de meterse, porque antes era tener el sueldo y tratar de alquilar algo, y... vivir, viste...? más ilusión de esto, imposible... imposible..."

Vea, la escritura... Fue algo realmente muy intenso, tener la casa propia es algo que para gente como yo, trabajadora, es algo bueno, es una sensación... y esto es mío, loco... nadie me lo saca".

Variables emergentes: asequibilidad, restricción del consumo, ahorro, independencia del núcleo familiar ampliado.

Gladys Anyosa (45 años) – Empleada Doméstica

Por el sueldo que tenía, no me prestaban mucho y no era accesible mi recibo de sueldo, con este crédito que te ofrece el banco lo puedes lograr, y así llegué y me dio una carpeta, que está acá como esta, una carpetita que dice Banco Ciudad, así, me la llevé a casa y lo estudié muchísimo. Medité un poco y era verdad, porque nadie te da un crédito como este.

La miraba, lo miraba... y decía, bueno, por fin tengo la casa, y es la verdad, hasta ahora no lo puedo creer, porque para personas como nosotros, con el trabajo y el sueldo que tenemos es imposible. Y bueno, a mí me dio la oportunidad el Banco Ciudad.

La verdad que con el Banco Ciudad yo encontré esta posibilidad y hoy en día puedo decirte que tengo la casa. Yo sé que no es fácil para nosotros, es paso a paso. Es

paso a paso. Y bueno, hoy puedo decirte, tengo una casa que es muy linda que está entre Mataderos y Lugano y es una casita...

Variables emergentes: asequibilidad, restricción del consumo, ahorro, independencia del núcleo familiar ampliado.

María Magdalena Bustamante Huamante (40 años) - Operaria

"Antes no quería utilizar el banco porque cuando yo me presentaba me pedían muchos requisitos, una porque era extranjera, y otra, porque no tenía una garantía. Te piden una garantía para hacerte un préstamo y los intereses son muy altos, no estaba dentro de mis condiciones. Con el recibo de sueldo que tengo no... no me iban a prestar nunca nada. Conocí el préstamo de Banco Ciudad por medio de mis jefes que se enteraron de la nota del diario.

Y, yo les recomendaría que se pongan las pilas y si quieren tener algo propio que lo intenten.

Había que hacer la escritura, entonces ahí yo empecé a ver que ya era cierto..."

Variables emergentes: asequibilidad, restricción del consumo, ahorro, independencia del núcleo familiar ampliado.

Paula Monza (30 años) – Empleada administrativa

"Nosotros nunca habíamos averiguado sobre créditos pensando que no teníamos las condiciones para poder sacarlos, porque mi marido y yo somos los dos monotributistas, no tenemos sueldos muy altos, y bueno, la realidad es que no, que pensábamos que no había un crédito que pudiera llegar a servirnos a nosotros. Y ahora sí, las expectativas la verdad que son grandes, pensar que de acá a diez, doce años, vamos a tener nuestra casa es algo que no nos habíamos imaginado y es algo que yo, realmente desde que nos pasó esto a nosotros lo difundí y lo comento porque realmente cambiaron mis expectativas, mucho.

Yo le diría a la gente de mi edad, que realmente lo intente, que hay que animarse ahora, que este crédito para gente como yo es ideal, porque realmente las condiciones que prestan son fáciles de cumplir, son fáciles de llegar con un poco de esfuerzo, el ahorro se llega, la hipoteca se paga, la escritura también, y bueno... hay que animarse y hay que llegar a la casa propia.

Bueno, el día que firmamos la escritura, en realidad fue bastante extraño porque no nos imaginábamos que realmente estaba pasando, no lo podíamos creer, y cuando firmamos el escribano nos mira, estábamos todos serios y dice: "bueno, ¿lo van a festejar? ¿No se van a abrazar?". En realidad no nos habíamos dado cuenta de que estábamos comprando una casa, y festejamos, pero la realidad es que todavía hoy es como que bueno, sabemos que es nuestra, pagamos la primera cuota, pero... es... no, no se puede explicar mucho con palabras".

Variables emergentes: asequibilidad, restricción del consumo, ahorro, independencia del núcleo familiar ampliado.

José María Sarasola (32 años) – Empleado administrativo

"Tengo treinta y dos años, tengo el gran problema que tenemos muchos de los argentinos que es poder acceder a una vivienda propia que la verdad que no se

condicen los precios de las propiedades con los sueldos que uno tiene, así que esta oportunidad fue muy buena, y bueno, esto también me vino como anillo al dedo porque fue la posibilidad de empezar a no pagar un alquiler sino pagar mi propia vivienda, y me di cuenta que el Banco Ciudad es el que estaba otorgando de todos los bancos, la mejor tasa de todas, una oportunidad, la verdad que fantástica."

Variables emergentes: asequibilidad, oportunidad, dejar de pagar alquiler.

Nancy Orquera (25 años) – Empleada Administrativa, Estudiante

"Soy empleada administrativa en un estudio contable en San Isidro. Soy estudiante casi full time. El grupo en el que estamos para este crédito está conformado por mi mamá, mi papá y uno de mis hermanos, y bueno, y yo..."

El crédito es un crédito social de pocos requisitos, muy pocos, mínimos, y que te da un beneficio enorme que es tener tu propia casa.

Hoy puedo decir que soy dueña, que mi mamá es dueña, y que en doce años vamos a estar pagando una cuota que no existe, y con la edad que tengo me siento, no sé, re feliz por lo que acabamos de hacer, veinticinco años, y ya tengo mi terreno y poder acompañar a mis papás en esto fue... mucho..."

Es para no creer, díganme, es para no creer, es para dudar pero... es... realmente es cierto".

Variables emergentes: accesibilidad, asequibilidad, orgullo de ser propietaria, cuota préstamos negocio.

Manuela Pedraza (49 años) - Empleada

"Ingresé a Internet y empecé a averiguar, yo le comento a mi familia, porque... lógico, había que armar grupo para ahorrar, lo conversé con mi hija. Y después a mi hijo también le comenté, y me dijo: yo te puedo ayudar. Hoy estoy totalmente agradecida a la gente del banco, más que todo, que fueron los que me animaron. Me animaron mucho.

Ahora llegó el momento y la verdad que todavía no puedo caer. Pero de a poquito, no sé... de a poquito estoy cayendo, como subiéndome al caballo... Porque la verdad es algo grande. Hoy ya es un sueño hecho realidad..."

Variables emergentes: decisión familiar, orgullo, sueño, auto exclusión.

Fernando Arce (32 años) - Vendedor

"Los requisitos son mínimos, particularmente si vos estás trabajando en negro podés incorporarte a un monotributo, te blanqueás y en el proceso de blanquear tu actividad, empezás a ahorrar, entonces, terminás blanqueado y con los requisitos para adquirir esta línea de crédito.

Estamos en el partido de Berazategui en la localidad de Hudson, a treinta y dos kilómetros de la Capital, bueno, esta es la propiedad que adquirí gracias al Crédito Social del Banco Ciudad. Gracias a que conseguimos una excelente tasa y una cuota reaccessible, tenemos la oportunidad de poder invertir en la casa, remodelarla, dejarla en excelentes condiciones, mientras vamos pagando el crédito."

VARIABLES EMERGENTES: accesibilidad, asequibilidad, oportunidad, inversión en mejora progresiva de la vivienda, cuota crédito.

Caso 1.

Fernando A.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Fecha de escrituración: 04/04/2014 -**Monto de crédito:** \$172.000.-**Cuota:** \$1769.-

Fernando A. tiene 34 años. Es vendedor de tablas y accesorios de surf. Está en pareja. Antes de solicitar el préstamo hipotecario, vivía en un PH en Villa Luro, CABA, junto a 7 integrantes de su familia: padres, hermanos y cuñadas. En abril de 2012 solicitó el Préstamo Hipotecario Social para comprar una vivienda a refaccionar en Hudson, Berazategui, Provincia Bs. As. Allí fue a vivir con su hermano y sus respectivas parejas. La casa cuenta con todos los servicios, salvo el cloacal. Como el terreno es muy amplio, en un futuro les gustaría construir otra propiedad. Destaca que gasta menos dinero en transporte y que disminuyó el tiempo de viaje para desarrollar su trabajo. Sin embargo, vive más lejos de la familia. Por otro lado, siente que tiene más privacidad y mayores comodidades en su vivienda. Disfruta de pasar tiempo allí y de recibir invitados. A pesar de gastar mayor cantidad de dinero y tiempo en reparaciones, continuamente planifica mejoras. Se siente tranquilo sabiendo que nadie lo puede echar. La cuota que paga por el crédito, \$ 1769, le parece razonable, y con el paso del tiempo siente que el pago le costará menos esfuerzo. Respecto del barrio donde se mudó, está conforme. Lo describe como un lugar tranquilo. Destaca que el proceso de ahorro de crédito le sirvió para aprender a realizar menos gastos innecesarios. Se siente orgulloso de ser propietario, y ahora que tiene algo propio comenzó a pensar en expandir su negocio. Además de vender productos de surf, tiene como proyecto ampliar su actividad y armar una escuela de windsurf por la zona.

Tabla 3.1. Balance Caso 1.

Localización	↑↑
Servicios	↑↓
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	↑↑
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑
Seguridad en la tenencia	↑
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Disponer de mayor superficie. Tener una base para progresar /emprender.

Caso 2.

Guillermo P.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Fecha de escrituración: 10/06/2012 **Monto de crédito:** \$193.600.- **Cuota:** \$1740.-

Guillermo P. tiene 32 años. Trabaja en relación de dependencia en el puesto de pizzero en un restaurante de CABA. Está casado hace 11 años con su mujer, quien se encarga de los quehaceres domésticos. Tienen dos hijos, que van a una escuela privada de la zona. Antes de solicitar el préstamo, los cuatro vivían en un departamento de un ambiente y medio en Congreso, CABA. Disponían de todos los servicios, inclusive Internet y cable. Pagaban un alquiler de \$1300 por mes. Siempre tuvieron el anhelo de tener una casa propia, por lo cual ahorraron durante 10 años, hasta que pudieron acceder al plan de ahorro de Préstamo Hipotecario Social. En junio del 2012 escrituraron su casa: una vivienda de 3 ambientes situada en el barrio de Constitución. Es un PH al frente, que cuenta con todos los servicios básicos. Guillermo se siente conforme con el barrio. Su nueva casa está a 15 cuadras del lugar donde vivía anteriormente. Reconoce que la zona no es la mejor de la ciudad, pero nota que en el barrio se están realizando mejoras paulatinas. Como vive cerca de la pizzería donde trabaja, utiliza la bicicleta como medio de transporte, por lo que no aumentó su gasto en traslado. Ahora tiene mayor privacidad y disfruta de pasar tiempo en su casa. Antes le preocupaba mucho llegar a pagar el alquiler, por la relación tensa que mantenía con el dueño. Ahora está más tranquilo y considera razonable la cuota que paga por el crédito. Disfruta de hacer reparaciones en su hogar, para las que utiliza materiales de buena calidad. Se siente orgulloso de ser propietario y poder dejarles a sus hijos un inmueble en el futuro. Piensa que tiene una base para expandirse y ya está planeando comprar otra propiedad en unos años, en una zona más valorizada. También evalúa la posibilidad de solicitar otro préstamo para adquirir un local comercial y poder independizarse.

Tabla 3.2. Balance Caso 2.

Localización	↑↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	↑↑
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑
Seguridad en la tenencia	↑
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Dejar de pagar alquiler.

	Tener una base para progresar/emprender.
--	--

Caso 3.

Rodrigo P.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 23/05/2014 **Monto de crédito:** \$360.000 **Cuota:** \$3239

Rodrigo P. tiene 37 años. Tiene estudios terciarios. Trabaja como empleado en relación de dependencia en un local de ropa deportiva, con una antigüedad de 4 años. Está casado y tiene dos hijos en edad escolar. Su ingreso mensual promedio es de \$14.000. Al momento de solicitar el préstamo vivía en Garín, Provincia de Bs. As., junto a su familia. El mayor de sus hijos tiene 11 años y sufre un trastorno generalizado de desarrollo (TGD). Los niños van a una escuela privada de la zona. Su pareja, Andrea, es artesana y vende sus productos de manera informal para colaborar con la economía del hogar. No tienen automóvil. Desde hacía 8 años alquilaban una casa de 54 m² cubiertos con un parque, dos dormitorios, baño completo, living y comedor diario: todo en pequeñas dimensiones, en construcción tradicional y con buenas terminaciones de pisos, instalaciones y pintura. La casa disponía de los servicios de luz, gas natural, agua de perforación y teléfono. Pagaban por mes \$3000 de alquiler. Su relación con el BCBA comenzó a principios del 2013, momento en el que decidieron acercarse para iniciar los trámites del Crédito Hipotecario Ciudad Social. De acuerdo con su capacidad de pago, eligieron el plan de ahorro, que les permitía acceder a un préstamo de \$300.000 y comprar una vivienda de hasta \$500.000. En ese momento veían como única opción la compra de una vivienda construida y terminada cerca de la zona donde residían, con comodidades similares a las que tenían en su vivienda. Luego de buscar durante varios meses, no encontraron una vivienda que colmara sus expectativas por ese monto de crédito. Por sugerencia del asesor comercial del Banco, decidieron anotarse en el Préstamo Primera Casa BA a través de la web del Instituto de la Vivienda. Tiempo después fueron seleccionados. Solicitaron en el Banco Ciudad un préstamo de \$360.000. Con ese dinero y el ahorro previo que tenían, lograron adquirir un terreno en la zona de Escobar, para instalar allí una vivienda prefabricada. El terreno tiene 1000 m². La prefabricada es de 50 m². Cuenta con una sola habitación y tiene menos comodidades que la casa donde vivían. En la nueva casa tienen menos privacidad y no disponen de lugar para recibir invitados. Pero no tienen tiempo extra de viaje, ya que el terreno está situado cerca de donde vivían antes. Tampoco se alejaron de amigos y familiares. En un futuro cercano realizarán las conexiones necesarias para disponer de los servicios básicos en su nuevo hogar y poder estar más cómodos. Tienen la expectativa de construir una vivienda húmeda más adelante, con mayor superficie y disponibilidades. Por otro lado, las relaciones familiares entre ellos se fortalecieron, ya que el proceso de ahorro, búsqueda y concreción del préstamo los unió aún más como pareja. Destacan la posibilidad que les dio el Banco de tener algo propio, y que si bien no es la casa de sus sueños, representa la llave para acceder a otra propiedad mejor en un futuro, y poder dejarles a sus hijos un lugar donde vivir.

Tabla 3.3. Balance Caso 3.

Localización	↑
Servicios	↓
Superficie	↑↓
Privacidad	↓
Base patrimonial para progresar	↑
Oportunidad para cumplir una meta	↑
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑ Gastos en arreglos y construcción.
Seguridad en la tenencia	↑
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Tener una base para progresar/emprender. Dejar herencia.

Caso 4.

René O.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Fecha de escrituración: 27/12/2012 **Monto de crédito:** \$128.000

René O. tiene 56 años. Trabaja como oficial en una empresa de seguridad en horario nocturno, con un sueldo de \$3100. Vive con su familia, compuesta por su esposa Manuela (51) y sus dos hijos, Mauro (26) y Nancy (27). Manuela es portera en una escuela de la zona, con un sueldo de \$4000. Nancy cursa estudios en la universidad y es empleada administrativa con un sueldo de \$5000. Mauro es oficial de policía con un sueldo aprox. de \$6000. En todos los casos, perciben un sueldo en blanco y también ingresos complementarios informales. Antes de solicitar el préstamo, vivían todos juntos en una casa con parque, en la localidad de Pacheco, Provincia de Bs. As. Motivados por lograr concretar el sueño de tener su vivienda propia, se acercaron al BCBA a principios de 2012. Empezaron el ahorro del Hipotecario Ciudad Social sin muchas esperanzas, pues notaban que el valor de las propiedades aumentaba con el correr del tiempo. Luego de seis meses de ahorro, decidieron prorrogar su plan por unos meses más. En un comienzo sólo buscaban comprar una vivienda cercana a sus trabajos, en zona norte (Olivos, San Isidro), para disminuir el tiempo de viaje. Como no encontraban ninguna, motivados por la insistencia de su hija mayor, comenzaron a expandir la búsqueda a zonas más económicas y más alejadas a sus trabajos. En octubre de 2012 encontraron una vivienda sobre lote propio en la localidad de Don Torcuato, dentro del mismo partido donde alquilaban. La propiedad tenía una hipoteca a nombre de un tercero, pero el dueño era una persona mayor muy interesada en vender, dispuesta a

esperar y a levantar la hipoteca al momento de escritura. Finalmente, a fines de diciembre del 2012 lograron comprar la vivienda. Tardaron 4 meses en mudarse porque necesitaron hacer arreglos. La propiedad es antigua y estaba descuidada. Luego de mudarse, continuaron con las refacciones en función de la disponibilidad económica que fueron teniendo. Estos gastos no representan un problema, porque los destinan a mejorar el lugar propio. Después de la mudanza demoran más tiempo en llegar a su trabajo y gastan un poco más de dinero en transporte. También se alejaron de la familia y de algunos amigos. No están muy contentos con los vecinos y el barrio no les gusta tanto como el anterior. De todos modos, en la vivienda nueva tienen mayor privacidad y mejoraron las relaciones familiares entre ellos. De hecho, manifiestan que el proceso de búsqueda de vivienda y de toma de decisión a lo largo de los meses los unió. Gastan más dinero en arreglos, pero disfrutan de planificar mejoras, sabiendo que la casa estará cada día más comfortable. La cuota del crédito les parece razonable y barata en comparación con otros créditos, por lo que sienten que hicieron un buen negocio con la compra. Recuerdan el proceso de conseguir propiedad como algo dificultoso, pero creen que el esfuerzo valió la pena, y se sienten orgullosos de ser propietarios y poder dejarles una herencia a sus hijos. Por primera vez después de muchos años, pudieron irse de vacaciones ya que, antes de solicitar el préstamo, todos los ahorros que conseguían reunir los destinaban al proyecto de compra de vivienda.

Tabla 3.4. Balance Caso 4.

Localización	↓↓
Servicios	↓
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	↑↑
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑ Gastos en arreglos.
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Dejar herencia.

Caso 5

Viviana Ch.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario

Fecha de escrituración: 11/10/2013 **Monto de crédito:** \$173.000 **Cuota:** \$2825

Viviana Ch. tiene 40 años. Tiene estudios secundarios completos y trabaja como ejecutiva de créditos en la Fundación Avanzar. Es madre soltera. Antes de solicitar el préstamo hipotecario, vivía en el barrio de Fátima, un asentamiento ubicado en Villa Soldati, junto con su hijo de 17 años y una amiga. La propiedad no tenía escritura, pero Viviana era la dueña a través de un boleto de compra-venta. La casa tenía dos habitaciones y disponía de agua potable, electricidad y teléfono, pero no contaba con gas natural. Viviana soñaba con tener su vivienda propia, pero no se decidía a dar los pasos necesarios para obtener un préstamo. Al ver la sucursal del Banco Ciudad en el barrio de Piletones, se acercó y comenzó a averiguar por créditos hipotecarios. Tiempo después vendió su casa. Durante los meses de transición que hubo entre la venta y el hallazgo de una nueva propiedad alquiló dos habitaciones en Ciudad Oculta por \$2600 mensuales. Tres meses más tarde compró un departamento de dos ambientes en el complejo habitacional de Lugano 1 y 2 con una cuota semejante al monto del alquiler que estaba pagando. El nuevo departamento tiene todos los servicios. Si bien vive más lejos de su familia y amigos, ahora dispone de lugar para recibir invitados y tiene más comodidades. Gasta más dinero en transporte y demora más tiempo en llegar al trabajo, pero en el nuevo barrio se siente más tranquila y segura. Ahora tiene dirección postal y le llega la correspondencia. Valora que taxis o ambulancias llegan a la puerta de su casa, y puede disponer de espacios públicos. Con los vecinos tiene buena relación. Disfruta de planificar y hacer arreglos para mejorar la vivienda y se siente tranquila al saber que nadie la puede echar ni ocupar la casa. Viviana está orgullosa de poder dejarle una herencia a su hijo, de ser propietaria y de vivir en un barrio que le gusta. En un comienzo no le costaba pagar las cuotas del crédito. Luego la cuota aumentó y ella tuvo que ajustar sus gastos mensuales. No obstante, siente que aprovechó la oportunidad para construir un patrimonio propio y con documentación que lo respalda. Por primera vez, puede irse de vacaciones tranquila.

Tabla 3.5. Balance Caso 5.

Localización	↑↑↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	↑
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑
Seguridad en la tenencia	↑↑ Puede ir de vacaciones.
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Vivir en mejor barrio. Seguridad en la tenencia. Dejar herencia.

Caso 6

Pablo M.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 27/06/2014 **Monto de crédito:** \$450.000.- **Cuota:** \$ 4.511,29.-

Pablo M. tiene 40 años. Trabaja como Policía en la zona de San Isidro, Provincia de Bs As. Está casado hace 5 años con su mujer, de 46 años, que trabaja como cajera en una perfumería. Pablo vive con su esposa, con su hija de ocho años de su primer matrimonio, y con la hija de su mujer, de 17 años. Ambas hijas concurren a una escuela privada de la zona, subsidiada por el estado. Antes de solicitar el préstamo, los cuatro vivían en una casa de tres ambiente en San Miguel, Provincia de Bs As. Disponían de todos los servicios, incluso Internet y cable. Pagaban un alquiler de \$4.200 por mes. Siempre tuvieron el anhelo de tener una casa propia, por lo cual ahorraron durante 4 años, hasta que pudieron acceder al Préstamo Hipotecario Primera Casa BA. En junio de 2014 escrituraron su casa, una vivienda de 3 ambientes situada en el barrio de Tortuguitas, Provincia de Bs As. Se trata de un dúplex con patio, que cuenta con todos los servicios básicos. Pablo se siente conforme con el barrio, que está a 20 cuadras del lugar donde vivía anteriormente. Sigue utilizando su auto como medio de transporte, por lo que mantiene su gasto en traslado. Disfruta de pasar tiempo en su casa. Considera razonable la cuota que paga por el crédito. Se siente orgulloso de ser propietario y de poder dejarles a sus hijas un inmueble en el futuro. También evalúa la posibilidad de solicitar en el futuro otro préstamo para adquirir una casa más amplia.

Tabla 3.6. Balance Caso 6.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	↑
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Base para progresar/emprender. Dejar herencia.

Caso 7

Verónica B.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 03/07/2014 **Monto de crédito:** \$450.000. **Cuota:** \$ 4.243,11.-

Verónica B. tiene 30 años. Trabaja en relación de dependencia como diseñadora industrial en una empresa del partido de San Isidro, Provincia Bs. As. Actualmente está en pareja y no tiene hijos. Antes de solicitar el préstamo, vivía en un departamento de un ambiente en Beccar, Provincia de Bs. As. Disponía de todos los servicios, incluso Internet y cable. Pagaba un alquiler de \$2200 por mes. Siempre tuvo el anhelo de tener una casa propia. Ahorró durante 5 años, hasta que pudo acceder al Préstamo Hipotecario Primera Casa BA. En julio del 2014 escrituró su departamento, un monoambiente situado en el partido de Pilar, que cuenta con todos los servicios básicos. Verónica se siente conforme con la zona donde vive actualmente. Destaca que si bien vive más lejos de su lugar de trabajo, esta situación no afectó su economía. Afirma que ahora su situación mejoró. Disfruta estar más tranquila y considera razonable la cuota que paga por el crédito. Verónica se siente orgullosa de ser propietaria y está planeando comprar otra propiedad en unos años, en una zona más valorizada.

Tabla 3.7. Balance Caso 7.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	↑
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia, Tener base para progresar/emprender.

Caso 8

Alberto G.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 07/07/2014 **Monto de crédito:** \$400.000.-**Cuota:** \$ 3.993,52 .-

Alberto G tiene 29 años. Trabaja hace 3 años en relación de dependencia en una empresa importante, como administrativo. Es soltero y no tiene hijos. Antes de solicitar el préstamo, vivía en un departamento de un ambiente que alquilaba. Disponía de todos los servicios, incluso Internet y cable. Pagaba un alquiler de \$1900 por mes. Siempre quiso tener una casa propia. Por eso empezó a ahorrar, y cuando supo de la línea de crédito empezó las averiguaciones para postularse. Cuando hizo la calificación en la página del IVC para la Línea de crédito Primera Casa BA no tenía mucha fe en que pudiera hacerse realidad. Pero cuando lo llamaron diciendo que ya tenía asignada la sucursal del Banco para iniciar el trámite, vio que su sueño se podría concretar. Escrituró su departamento de 40 m² en San Miguel, Provincia de Bs As., que cuenta con todos los servicios básicos. Se desplaza en colectivo para poder llegar a su trabajo y se siente plenamente realizado de poder tener su casa propia.

Tabla 3.8. Balance Caso 8.

Localización	
Servicios	↑
Superficie	
Privacidad	
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	↑
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Dejar de alquilar.

Caso 9.

Vanesa R.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Mi Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 30/12/2013 **Monto de crédito:** \$287.300.-**Cuota:** \$2317.-

Vanesa R tiene 30 años. Trabaja en relación de dependencia hace 6 años como administrativa. Es soltera. Su familia está compuesta por su mamá y sus cuatro hermanos, cuyas edades van entre los 6 y 22 años. Vanesa vivía con ellos en un departamento alquilado hasta que compró su primer departamento con el crédito Mi Primera Casa BA. Vanesa valora haber podido independizarse. Según ella, no hubiera sido posible comprar su casa hubiera sin la opción de crédito. Esta

fue una oportunidad única que no podía desaprovechar. Por el momento no piensa en vender su casa, ya que no tiene hijos y está muy a gusto con el departamento que compró.

Tabla 3.9. Balance Caso 9.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	↑
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	
Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler.

Caso 10

Claudio C. y Marcela O.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Mi Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 22/01/2014 **Monto de crédito:** \$485.000. **Cuota:** \$4385.-

Claudio y Marcela son monotributistas. Trabajan en una empresa dedicada a la publicidad y la gráfica y tienen dos hijos menores. Antes de comprar el inmueble, alquilaban. Siempre quisieron acceder a la compra de su casa, pero nunca pudieron por los altos precios de las propiedades y por su escasa capacidad de ahorro. Actualmente viven en el inmueble que compraron con el crédito Primera Casa BA. Se sienten agradecidos y consideran que aprovecharon una oportunidad. Compraron un inmueble que encuentran cómodo y amplio para vivir en familia. No piensan vender por el momento, porque están muy a gusto con el departamento, tanto por su ubicación como por sus características.

Tabla 3.10. Balance Caso 10.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑

Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia.

Caso 11

Diego M.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 04/07/2014 **Monto de crédito:** \$440.00.-**Cuota:** \$3959.-

Diego M tiene 29 años. Trabaja hace seis años en relación de dependencia en una obra social, en el puesto de chofer. Está en pareja. Antes de comprar su nueva vivienda vivía con sus padres, su hermana de 27 años y su novia de 26 años, todos en una misma propiedad, que pertenecía a su abuelo. Diego quiso independizarse, y se anotó en el crédito Primera Casa BA. Quedó seleccionado y obtuvo el crédito con el que compró su primer departamento en Provincia de Buenos Aires. Se mudará con su novia. Se siente agradecido y considera que aprovechó una oportunidad que le brindó el IVC junto con el BCBA.

Tabla 3.11. Balance Caso 11.

Localización	
Servicios	
Superficie	
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	↑
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑

Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler.
--------------------	--

Caso 12

Micaela G.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Mi Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 27/02/2014 **Monto de crédito:** \$291.000.-**Cuota:** \$2.629

Micaela G. tiene 29 años. Trabaja en relación de dependencia como empleada administrativa en un hotel. Es soltera. Antes de comprar su primer departamento vivía con sus padres y su hermano de 30 Años. Su padre es encargado de edificio y la familia vive en la propiedad que pertenece al consorcio. Con el crédito Primera Casa BA logró comprar su primera vivienda e independizarse. El departamento está en CABA. Tiene 2 ambientes y está ubicado cerca de su trabajo. Está muy a gusto con la compra y no piensa por el momento vender ni mudarse nuevamente.

Tabla 3.12. Balance Caso 12.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	
Motivación central	Tener la casa propia: Independizarse. No pagar alquiler.

Caso 13

Sergia A.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 08/07/2014 **Cuota:** \$2.474

Sergia A. trabaja en relación de dependencia y es el único sostén de la familia. Vivía con sus dos hijos en el barrio de Paternal. Pagaba alquiler y compartía la propiedad con sus hermanas. Fue seleccionada por el IVC y asesorada en el BCBA. Luego de una ardua búsqueda pudo conseguir una casa en Moreno, Provincia de Bs. As. La propiedad tiene 3 ambientes con patio y espacio guarda coche. Para la compra contaba con ahorros. Le era imposible acceder a una línea de préstamo de cartera general sin subsidio y pudo acceder a la línea de tasa subsidiada. Sus hijos asisten a la escuela en el barrio donde alquilaban. Ellos no estaban de acuerdo con mudarse tan lejos. Sin embargo, evaluaron que con la compra además de tener vivienda propia, ya no estarían obligados a convivir con otros familiares. La casa que adquirieron está habitable. No obstante, Sergia piensa hacer algunas mejoras. El año próximo sus hijos se cambiarán de escuela, a una más próxima a la nueva vivienda. En un futuro próximo Sergia aspira a acceder a un préstamo para comprar un automóvil.

Tabla 3.13. Balance Caso 13.

Localización	↓↓
Servicios	
Superficie	
Privacidad	↑↑
Base patrimonial para progresar	↑
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑ Gastos en arreglos.
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	
Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler. Tener una base para progresar/emprender.

Caso 14

Nicolás H.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Monto: \$ 457.000.- **Cuota:** 4.562,60.-

Nicolás tiene 25 años. Trabaja en una empresa de transportes desde hace 5 años. Con el crédito se pudo comprar un PH de 40 mts² en el barrio de Devoto CABA. Tiene un hijo. Hasta que compró vivía con él en la casa de sus padres. El departamento que habitaban tenía muy poco lugar. Pero no quería tirar la plata en

un alquiler. Gracias al crédito comenzó a vivir más cómodo junto a su hijo y con más intimidad.

Tabla 3.14. Balance Caso 14.

Localización	↑
Servicios	
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑
Seguridad en la tenencia	↑
Orgullo y satisfacción de ser propietario	
Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler.

Caso 15

Facundo H. y María E.

Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de Escritura 17/07/2014 **Monto:** \$522.000. **Cuota:** \$4.696,57.-

Facundo y María trabajan ambos bajo relación de dependencia. Tienen 2 hijos y vivían en un departamento alquilado en el barrio de Boedo CABA. Gracias al crédito se pudieron comprar un PH de 53 mts² en el barrio de Boedo. Se sienten satisfechos, porque cambiaron el alquiler mensual en una cuota que los convierte en propietarios.

Tabla 3.15. Balance Caso 15.

Localización	↑
Servicios	
Superficie	
Privacidad	
Base patrimonial para progresar	

Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑
Seguridad en la tenencia	↑
Orgullo y satisfacción de ser propietario	
Motivación central	Tener la casa propia. Dejar de alquilar.

Caso 16

Agustín B. y Valeria H.

Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de Escritura 13/05/2014 **Monto:** \$378.000. **Cuota:** \$3.786,85.-

Agustín y Verónica están casados y tienen 4 hijos. Agustín es empleado en relación de dependencia desde hace 9 años y Verónica es ama de casa. Ella además hace algunas changas para ayudar a su marido en los gastos mensuales. Vivían desde hacía 6 años en el barrio Monserrat CABA, en un departamento alquilado por el que pagaban mensualmente \$2900. Gracias al crédito pudieron comprar un departamento en unas torres en el barrio de Lugano. Están satisfechos porque no solo dejaron de pagar alquiler sino que también pudieron sumar una habitación más para comodidad de los hijos.

Tabla 3.16. Balance Caso 16.

Localización	
Servicios	
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑
Seguridad en la tenencia	↑
Orgullo y satisfacción de ser propietario	
Motivación central	Tener casa propia. Dejar de alquilar. Tener mayor comodidad.

Caso 17

Vanesa E.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Fecha de escrituración: 21/05/2014 **Monto de crédito:** \$294.500.- **Cuota:** \$3921.-

Vanesa E. tiene 30 años. Trabaja en relación de dependencia en una consultora. Es soltera y, antes de mudarse, vivía con sus padres en la localidad de Caseros, Provincia Bs. As. Allí disponían de todos los servicios. Siempre tuvo el anhelo de tener su casa propia. No bien terminó su carrera universitaria, empezó a realizar los plazos fijos para acceder al Préstamo Hipotecario Social. En mayo de 2014 escrituró su casa: un monoambiente situado en CABA, que también cuenta con todos los servicios básicos. Vanesa está muy conforme con el barrio, reconoce tener más medios de transporte y disfrutar de una zona más tranquila. Considera razonable la cuota que paga por el crédito.

Tabla 3.17. Balance Caso 17.

Localización	↑↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler.

Caso 18

Cintia M.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 12/06/2014 **Monto de crédito:** \$314.500.- **Cuota:** \$2840.-

Cintia M. tiene 27 años. Es monotributista y trabaja como Contadora. Es soltera y antes de mudarse vivía en la casa de sus padres, donde disponían de todos los servicios, incluso Internet y cable. Está en pareja. Desde hacía varios años tenía el

sueño de independizarse y de tener su casa propia. Fue seleccionada para el crédito Primera Casa BA. En el BCBA presentó la documentación de una propiedad que por razones del contexto económico en el mes de enero sufrió un incremento en el precio. Este incremento le impedía a Cintia llegar con sus ahorros y desechó la opción. Continuó en la búsqueda de propiedad y encontró un monoambiente de tres años de antigüedad que cuenta con todos los servicios, en la localidad de Caseros, Provincia Bs. As., donde vivió toda su vida. Compró a dueño directo, de modo que se ahorró el costo de comisión de la inmobiliaria. Cintia manifiesta que la propiedad cumple con sus expectativas y está conforme con la cuota que se comprometió a pagar.

Tabla 3.18. Balance Caso 18.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler.

Caso 19

Pablo B.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 02/07/2014 **Monto de crédito:** \$325.000 **Cuota:** \$3245.-

Pablo B. tiene 29 años. Trabaja en relación de dependencia en el área de atención telefónica de un banco. Es soltero y antes de mudarse alquilaba un departamento en CABA donde contaba con todos los servicios. Pagaba \$3000 mensuales. Con el crédito Primera Casa BA compró un PH de 3 ambientes situado en el barrio de Floresta, CABA. Es una casa antigua que si bien tiene todos los servicios básicos, necesita refacciones. Pablo conoce bien su nuevo barrio porque está próximo a su vivienda anterior. Valora haber podido lograr tener la casa propia y está muy conforme con la cuota que paga por el crédito.

Tabla 3.19. Balance Caso 19.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. No pagar alquiler.

Caso 20

Pablo U.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 10/07/2014 **Monto de crédito:** \$320.000.- **Cuota:** \$3195-

Pablo U tiene 29 años. Es empleado administrativo en relación de dependencia. Antes de mudarse vivía con su pareja y su hijo en la casa de sus padres, en la localidad de Caseros. Allí disponían de todos los servicios. A pesar de que siempre tuvieron como proyecto tener su casa propia, se les hacía imposible llegar a pagarla. A través del crédito Primera Casa BA compraron un PH de un solo dormitorio. A pesar de ser chico, Pablo asegura que están más cómodos porque tienen intimidad y están más tranquilos. La vivienda cuenta con todos los servicios básicos. El barrio les resulta satisfactorio, ya que se encuentra en la misma localidad en la que vivían antes de mudarse. El hijo continúa en la misma escuela y no se alejaron de sus familiares y conocidos. Están muy contentos de poder tener su casa propia y considera razonable la cuota que se comprometieron a pagar.

Tabla 3.20. Balance Caso 20.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↓
Privacidad	↑

Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler.

Caso 21

Augusto V. y Claudia M.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Fecha de escrituración: 13/06/2014 **Monto de crédito:** \$300.000.- **Cuota:** \$3.995.-

Augusto tiene 31 años. Es empleado en relación de dependencia en un estudio profesional desde hace 6 años. Está casado con Claudia, ama de casa, de 24 años, con quien tienen una beba de meses. Antes de postularse al crédito de la Línea Hipotecario Ciudad Social individual, Ramiro se había inscripto en la misma línea, en un grupo solidario de ahorro. En esa oportunidad, por diferentes razones, no pudo concretar la compra. Augusto y Claudia vivían en el partido de Almirante Brown, en la casa de la familia de Augusto. Con el crédito pudieron comprar una casa sobre lote propio de 350 m² y una superficie cubierta de 85 m², con todos los servicios básicos excepto cloacas. La casa está ubicada a 4 cuadras de la casa de los padres de Ramiro. La compra les llevó cerca de tres años de búsqueda. Están satisfechos con la nueva vivienda y planean ampliar la familia.

Tabla 3.21. Balance Caso 21.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	

Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler.

Caso 22

María D.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Fecha de escrituración: 11/07/2014 **Monto de crédito:** \$300.000 **Cuota:** \$4.300.-

María D. tiene 26 años. Trabaja en relación de dependencia en una empresa de seguros desde hace aproximadamente 1 año. Es soltera y tiene título universitario. Antes de la mudanza, alquilaba un departamento por el que pagaba un alquiler mensual de \$2.400 en Quilmes, Provincia Bs. As. Con el préstamo María compró un departamento en Bernal, Provincia Bs. As. Siente que con el pago mensual de la cuota se capitaliza. Piensa que en el futuro, si su sueldo mejora, podrá acceder a otro préstamo para comprar una vivienda mejor.

Tabla 3.22. Balance Caso 22.

Localización	↑
Servicios	
Superficie	
Privacidad	
Base patrimonial para progresar	↑
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	↑
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Base para progresar/emprender. No pagar alquiler.

Caso 23

Claudia V.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 20/12/2013 **Monto de crédito:** \$365.000 **Cuota:** \$2941.-

Claudia tiene 30 años. Es profesora de educación física y trabaja en 2 colegios. Es soltera. Antes de la mudanza, vivía con sus padres en la Provincia de Bs. As. Esta es la tercera vez que se postuló a un préstamo en los dos últimos años. Primero se postuló y el BCBA la calificó favorablemente para la Línea Hipotecario Social en un grupo solidario de ahorro. Pero no pudo llegar a concretar la compra. Postuló luego para la misma línea en ahorro individual y tampoco tuvo éxito. Por último, decidió inscribirse en el programa del IVC. Salió sorteada en pocos meses y, ahora sí, consiguió propiedad en menos de dos meses: un monoambiente en Santos Lugares, Provincia de Bs. As., con balcón, muy luminoso, baño completo, cocina con desayunador y placard. Siempre deseó tener su casa propia y con la compra logró la independencia que quería. Claudia tiene pensado formar una familia y este es el primer paso hacia la seguridad económica que necesita para empezar a hacerlo.

Tabla 3.23. Balance Caso 23.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	↑
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler. Comenzar una familia.

Caso 24

Candelaria V

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 20/12/2013 **Monto de crédito:** \$365.000.- **Cuota:** \$2941.-

Candelaria V. tiene 26 años. Tiene título universitario y es monotributista. Presta servicios profesionales a diferentes organismos. Es soltera, tiene novio y su idea principal era mudarse con él y comenzar una familia. Candelaria fue seleccionada por el IVC en marzo de 2013 y desde entonces comenzó una intensa búsqueda para encontrar su primera vivienda. Con el crédito compró un monoambiente muy pequeño, de poco menos de 20 m², en CABA, en un barrio próximo a su trabajo.

Espera en un futuro incrementar sus ingresos y lograr mudarse a una vivienda un poco más grande para iniciar su proyecto familiar.

Tabla 3.24. Balance Caso 24.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↓↓
Privacidad	
Base patrimonial para progresar	↑
Oportunidad para cumplir una meta	↑
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Independizarse. No pagar alquiler. Comenzar una familia.

Caso 25

Débora S

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración: 09/04/2014 **Monto de crédito:** \$325.000. **Cuota:** \$3.253.-

Débora S. tiene 36 años. Es antropóloga, trabaja como profesional independiente y tiene además una beca. Es soltera y sostén de familia. Durante toda su vida vivió con su madre en Dock Sud, en un inmueble alquilado, ubicado muy cerca de una destilería de petróleo, en una zona insegura. A través del crédito Primera Casa BA, luego de una intensa búsqueda -y un intento fallido de escrituración aproximadamente un año atrás-, consiguió un departamento pequeño, en el barrio de Barracas, CABA. Débora está orgullosa de haber sacado a su madre de la zona donde vivían. Por el momento no piensa comprar otra propiedad, ya que si bien la cuota no es excesivamente alta, sus ingresos no le permiten afrontar un costo mensual mayor.

Tabla 3.25. Balance Caso 25.

Localización	↑↑
Servicios	
Superficie	

Privacidad	
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Vivir en un barrio mejor.

Caso 26

Juan V y Carolina O

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Fecha de escrituración 05/04/2013 - **Monto del préstamo** \$ 200.000

Juan V. y Carolina O. son pareja. Ambos son empleados públicos de la Provincia de Bs. As. Juan es divorciado y tiene dos hijos de su matrimonio anterior. Antes de la mudanza vivían juntos en un departamento alquilado muy pequeño, ubicado cerca de su lugar de trabajo. Intentaron sin éxito sacar un préstamo hipotecario en un banco público. Al acercarse al BCBA, tomaron conocimiento del Préstamo Hipotecario Social y decidieron comenzar un plan de ahorro para comprar un terreno y una casa prefabricada. Cuando comenzaron el período de ahorro no confiaban en que su meta se concretara. A través del crédito compraron un terreno en Atalaya- cerca de la localidad de Magdalena, a 70 km aprox de la Ciudad de La Plata-. Sobre el terreno construyeron una cabaña con espacio para todos los integrantes de la familia, incluyendo un futuro bebé en camino. Están muy contentos con la cabaña. Se sienten agradecidos con el BCBA y se ocupan de transmitir su experiencia a familiares y amigos, a quienes les recomiendan iniciar el camino de la casa propia.

Tabla 3.26. Balance Caso 26.

Localización	↑
Servicios	↑
Superficie	↑
Privacidad	

Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	↑ Transmiten la experiencia a su red.
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Hacerla a su gusto.

Caso 27

Andrea V

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Fecha de escrituración 23/05/2014 **Monto del préstamo** \$ 300.000

Andrea V. es empleada de un organismo público de la Provincia de Bs. As. desde hace más de 6 años, pero aún no tiene su cargo de planta permanente. Luego de muchos años de ahorro logró comprarse un terreno en Villa Elisa. Para construir sobre el lote que tanto le había costado comprarse recorrió todas las entidades bancarias buscando financiamiento. Un amigo, a partir de una muy buena experiencia personal con la compra de su primera vivienda, le recomendó las líneas subsidiadas del BCBA. Es así que Andrea se acercó al banco, y obtuvo un Préstamo Hipotecario Social por \$300.000. Actualmente se encuentra construyendo su vivienda y planea mudarse en 6 meses.

Tabla 3.27. Balance Caso 27.

Localización	
Servicios	
Superficie	↑
Privacidad	↑
Base patrimonial para progresar	↑
Oportunidad para cumplir una meta	
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	

Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Hacerla a su gusto.

Caso 28

Sebastián C, Yeymi C y Yoselin C

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Fecha de escrituración 04/03/2013 **Monto del préstamo** \$ 120.000 para cada integrante del grupo

Sebastián, Yeymi y Yoselin son tres hermanos inmigrantes de Uruguay que vinieron a trabajar a la Argentina buscando oportunidades de crecimiento. Desde su llegada al país se dedicaron a trabajar en distintos comercios hasta que lograron tener cada uno el propio. Sebastián se dedica al mantenimiento de parques, Yeymi tiene su propia heladería y Yoselin tiene un almacén. Tenían problemas recurrentes para alquilar por no disponer de garantías. Mediante una publicidad se enteraron del Préstamo Hipotecario Social Grupo Solidario y se acercaron al BCBA a recabar más información. Comenzaron un plan de ahorro para comprar un lote y casa prefabricada. Su satisfacción fue inmensa al conseguir lotes linderos y solucionar su problema de vivienda habitacional. Se sienten muy agradecidos con el BCBA por la oportunidad que tuvieron para llegar a su vivienda propia.

Tabla 3.28. Balance Caso 28.

Localización	
Servicios	
Superficie	
Privacidad	
Base patrimonial para progresar	↑
Oportunidad para cumplir una meta	↑
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	↑
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Tener base para progresar/emprender. Dejar de alquilar.

Caso 29

Leonardo D

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Primera Casa BA

Fecha de escrituración 13/03/2014 **Monto** \$ 425.000

Leonardo es empleado desde hace más de 5 años en una fábrica de ladrillos ubicada en CABA. Está en pareja con Alegre, con quien tienen dos hijos. Vivían en una casa prestada por un familiar, hasta que la casa se puso en venta. La familia fue desalojada y se vieron obligados a buscar una nueva vivienda. Sus conocidos le recomendaron las líneas subsidiadas del BCBA. Se inscribieron en el IVC y a los dos meses quedaron seleccionados. A pesar de sus bajos ingresos, con el crédito Primera Casa BA pudieron acceder a la compra de una casa. Sienten que aprovecharon una oportunidad única e impensada para tener vivienda propia.

Tabla 3.29. Balance Caso 29.

Localización	
Servicios	
Superficie	
Privacidad	
Base patrimonial para progresar	
Oportunidad para cumplir una meta	↑
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	↑
Orgullo y satisfacción de ser propietario	↑
Motivación central	Tener la casa propia. Seguridad en la tenencia. No pagar alquiler. Lograr una meta patrimonial a pesar de sus bajos ingresos.

Caso 30

Gustavo B.

Línea de Crédito Solicitada: Préstamo Hipotecario Ciudad Social

Gustavo B. tiene 42 años. Cuenta con un nivel de estudio terciario. Desarrolla su actividad independiente, junto a uno de sus hijos, diseñando páginas web para distintos clientes. Está anotado en la categoría C de Monotributo (que suponía ingresos mensuales de \$6000), y tiene un ingreso mensual variable. Gustavo tiene dos hijos de un matrimonio anterior, que viven junto a su madre en un PH en CABA.

Alquila con su pareja Cristina un departamento de dos ambientes en Tigre, por el que paga \$3200 mensuales. La vivienda dispone de agua, electricidad, red cloacal, recolección de basura y cable. Comenzó su relación con el BCBA a fines de 2011, momento en que tomó conocimiento del Préstamo Hipotecario Ciudad Social. Si bien desde el comienzo creyó que no podría conseguir una propiedad que lo satisficiera dentro de los valores tope estipulados por la línea social, decidió empezar el plan de ahorro previo para generar el hábito de ahorro. Cuando cumplió el período mínimo estipulado, decidió realizar una prórroga hasta alcanzar el tiempo máximo permitido de un año. Buscó propiedades en las zonas que él consideraba “*aptas*”, pero lo que encontró dentro de los valores disponibles no satisfizo sus expectativas. Con el dinero que le otorgaría el Banco, podría comprar viviendas con menos disponibilidades y servicios, o más alejadas, lo que le implicaría viajar más tiempo para llegar a sus clientes, y gastar más dinero en transporte. Por otro lado, viviría aún más lejos de su familia y amistades. También tendría menos comodidades y privacidad. O debería mudarse a un lugar menos seguro, tener vecinos poco confiables, y estar en un barrio que no le agradaba. Si bien tiene una relación adecuada con el dueño del departamento, le preocupa el vencimiento del contrato. Sin embargo, no pudo conseguir propiedad en la zona deseada, con las comodidades buscadas, por el valor disponible. Así, prefirió esperar más tiempo hasta contar con una base mayor que le permita comprar una vivienda mejor en el futuro. Actualmente sigue ahorrando, pensando que en el futuro tendrá nuevas oportunidades para construir su propio patrimonio.

Tabla 3.30. Balance Caso 30.

Localización	↓↓
Servicios	↓
Superficie	↓
Privacidad	↓
Base patrimonial para progresar	Continúa ahorrando.
Oportunidad para cumplir una meta	En el futuro
Reasignación presupuestaria: cuota por alquiler	
Seguridad en la tenencia	↑
Orgullo y satisfacción de ser propietario	
Motivación central	Continuar ahorrando. Aprender a ahorrar. Posterga la compra. No la desecha.

Análisis de la información relevada.

Luego del procesamiento de la información relevada, a partir de la codificación de los argumentos seleccionados por los entrevistados y de las expresiones recurrentes, se

identificaron las variables centrales que surgen de las convergencias y divergencias que emergen en el conjunto de los casos.

Las dimensiones identificadas en el conjunto de los casos son: 'localización', 'servicios', 'superficie', 'base patrimonial' para continuar progresando o para emprender', 'oportunidad' para cumplir una meta muy buscada, 'reasignación presupuestaria': cuota de préstamos de la vivienda propia en lugar de alquiler de inmueble ajeno, 'seguridad en la tenencia' y 'orgullo' y satisfacción de ser propietario. También surge en varios casos la dimensión de la 'independencia' es decir, la motivación de comprar la vivienda propia como base para un nuevo núcleo familiar.

Cabe señalar que en todos los casos en los que se hace mención a la independencia como motivador principal, se interpreta que este aspecto está directamente vinculado también a una valoración negativa de parte del entrevistado respecto de pagar alquiler. Se puede observar que en todos los casos en los que el entrevistado manifiesta que su principal objetivo es independizarse de la vivienda de los padres, habiéndolo podido hacer a través de un alquiler, eligieron esperar y hacerlo a través de la compra. De modo que si bien buscan la independencia, no están dispuestos a pagar alquiler y aquí se interpreta que este último es el factor que en realidad gravita sobre la decisión de compra.

Tabla 3.31. Variables y dimensiones de la vivienda.

Variable	Dimensión
Satisfacción habitacional	Localización
	Servicios y confort
Acumulación de activos inversión	Base patrimonial
	Reasignación presupuestaria
Realización simbólica y bienestar psicológico, paz mental	Relaciones familiares
	Satisfacción simbólica de ser propietario
	Seguridad en la tenencia
	Dejar de derrochar: no pagar un alquiler
	Satisfacción simbólica de ganar: aprovechar una oportunidad

Del análisis de los casos surge que en el proceso de decisión acerca de la compra cada sujeto decisor, según sus motivaciones, percepciones y convicciones, selecciona un conjunto de

variables que son incorporadas en un cuadro de balance general en el que evalúa la situación actual del momento pre compra y la contrasta con la situación futura del momento post compra. Las variables seleccionadas por los entrevistados en el relato de su proceso de decisión de compra se pueden agrupar en tres factores o variables categóricas fundamentales: 1) los servicios residenciales que presta el inmueble a adquirir, 2) la inversión en activos que representa y 3) la realización espiritual que proporciona.

Los servicios habitacionales incluyen los aspectos relacionados con la localización de la vivienda y con los servicios y el confort que proporciona. La inversión en activos que la compra de la vivienda representa incluye todas las consideraciones tomadas en cuenta por los entrevistados relacionadas con establecer las bases patrimoniales para continuar acumulando activos en el futuro mediante la inversión y mejora progresiva en la vivienda adquirida, mediante una nueva vivienda de mayor valor o bien mediante un emprendimiento emplazado en la propiedad adquirida.

Existen aspectos relacionados con la reasignación presupuestaria que también están relacionados con la inversión en activos. Varios entrevistados entienden al alquiler como gasto y a la cuota del crédito como inversión. Algunos hacen referencia al tiempo de ahorro que los privó de tomar vacaciones. Otros resignaron privacidad, espacio y confort ya que aún necesitando independencia permanecieron en la casa de la familia con el fin de ahorrar hasta poder comprar.

Finalmente, surgen de los casos menciones a satisfactores de índole espiritual, psicológicos o simbólicos que resultan de valores, creencias y convicciones individuales. Entre ellos se incluye la satisfacción simbólica de ser propietario. Es recurrente la frase "*siempre quise comprar mi casa*" o "*siempre quise tener mi casa propia*". También la tranquilidad de saber que no hay riesgos de desalojo y, en consecuencia, la tranquilidad de tener la situación habitacional bajo control. El sentimiento de no dejar pasar una oportunidad que interpretan como 'única', como es el acceso a un crédito hipotecario para comprar la casa propia. La posibilidad de nutrir o fortalecer lazos familiares a partir de tener un ámbito adecuado para interactuar como es el caso de las parejas que aún no conviven o los núcleos monoparentales que conviven con núcleos familiares ampliados. Finalmente, tal como se mencionó más arriba, en algunos casos aparece claramente una valoración negativa respecto del gasto en alquiler como derroche, por lo tanto la vivienda propia es evaluada como el camino obligado para no caer en el derroche o para dejar de derrochar. Así lo ven los que aún no tienen vivienda independiente, o bien los que alquilan.

De los casos analizados se puede observar que para algunos entrevistados, la compra de la vivienda representó realizar sacrificios en cuanto a superficie, servicios, localización, tiempo de viaje e incluso en cuanto a la privacidad. Estos sacrificios comprendidos justamente en los 'satisfactores habitacionales' que proporciona la vivienda adquirida, seguramente fueron, en el cuadro de balance de los compradores, compensados por lo que la compra representa como 'inversión' para la acumulación de activos o como factor de 'realización espiritual'. Tal como se menciona en el marco teórico, aquí se entiende que, procurando su satisfacción, el tomador de decisión -que siempre maximiza subjetivamente- persigue un resultado positivo al sopesar costos y beneficios. De modo que si compró es porque, a pesar de los sacrificios en satisfactores habitacionales, los otros dos factores fueron suficientemente importantes como para compensar el sacrificio, proporcionar satisfacción e inclinar la balanza hacia la compra. Aquí se infiere que a través del acto de comprar el consumidor 'declara' que su balance es positivo y que su situación con la compra es mejor que sin ella.

Los resultados obtenidos en esta fase permiten definir a la 'vivienda en propiedad' como un concepto complejo -mucho más amplio que el concepto de bien inmueble- y multidimensional. Estos hallazgos, surgidos a partir de un abordaje cualitativo del universo de estudio, permiten cumplir en parte los objetivos de la investigación en cuanto a identificar los factores intervinientes en el proceso de la toma de decisión de la compra de la primera vivienda.

Se pudo explorar y describir lo que hasta hoy era un terreno inexplorado desde el punto de vista científico como es el proceso tomar la decisión de comprar la primera vivienda a través de un crédito hipotecario. También se logró descubrir que no siempre los satisfactores habitacionales son los más importantes en la evaluación de la compra. Y se pudieron detectar diferencias subjetivas en los motivadores para comprar.

Para conocer algo más acerca de cómo intervienen cada uno de estos tres factores en el proceso de toma de decisión de la compra de la primera vivienda de individuos que pertenecen a los sectores de menores ingresos de la población se incluyó en este estudio una fase en la que se aplicó una metodología cuantitativa para medir los factores intervinientes en la decisión y su influencia en uno y otro grupo.

Metodología cuantitativa

Tal lo expuesto, para conocer algo más acerca de cómo intervienen cada una de las tres variables: 'satisfactores habitacionales', 'inversión en activos' y 'realización espiritual' en el proceso de toma de decisión de la compra de la primera vivienda de individuos que pertenecen a los sectores de menores ingresos de la población, en una segunda fase de la investigación se aplicó una metodología cuantitativa para medir los factores intervinientes en la decisión y su influencia en uno y otro grupo. Para esta fase se incorporó además observaciones de postulantes que no compraron su vivienda.

Se advierte que el acceso a los postulantes que no compraron fue más complicado que el acceso a los postulantes que sí compraron. Se recuerda también que el hecho de haber comprado o no haber comprado se estudia como una de las características de los sujetos estudiados. Explicar las razones por las que unos compraron y otros no, no está comprendido en los alcances del presente estudio.

Luego del análisis de los casos, identificadas las variables intervinientes en el proceso estudiado y en función de las menciones recogidas de los entrevistados acerca de sus consideraciones a la hora de decidir sobre la compra de la vivienda se elaboró un cuestionario que fue empleado en la fase cuantitativa. El cuestionario se confeccionó tomando en cuenta también los hallazgos científicos relevados en la revisión bibliográfica, relacionados con los factores intervinientes en la decisión sobre el régimen de tenencia. Se utilizó el método de medición de Likert, que presenta una serie de enunciados ante los que quienes responden tienen que expresar su nivel de acuerdo eligiendo una respuesta entre varias ofrecidas:

1. Totalmente en desacuerdo.
2. En desacuerdo.
3. Indiferente.
4. De acuerdo.
5. Totalmente de acuerdo.

Dado que el problema planteado, tal como se menciona más arriba, se aborda desde la psicología económica, para este estudio se optó por emplear este tipo de cuestionario pues es el tipo de instrumento de recolección más utilizado en psicología para medir actitudes y está centrado en los sujetos. El objetivo de este diseño del instrumento es mostrar las diferencias individuales en relación con una determinada actitud. Precisamente, lo que aquí se pretende conocer. Se asume que la variabilidad observada en las respuestas de los sujetos se debe a diferencias entre éstos ya que tienen niveles de actitud diferentes.

Con este método para cada ítem cuanto más favorable o positiva sea la actitud o valoración del sujeto, mayor será la puntuación y cuanto más desfavorable o negativa sea la actitud o valoración del sujeto, menor será la puntuación que obtendrá en el ítem.

Luego de determinar el banco inicial de ítems, se estableció cómo se obtienen las puntuaciones de los sujetos. Para la redacción de las afirmaciones se buscaron expresiones claras, concisas y directas con un vocabulario sencillo, que reproduzcan, de alguna forma, las afirmaciones relevadas en la fase cualitativa.

Para evitar respuestas estereotipadas o automáticas, se incluyeron en el cuestionario tanto ítems favorables como desfavorables hacia la variable que se mide. No todos los ítems están redactados en el mismo sentido, por eso los encuestados responden con 5 a los ítems favorables y con 1 a los ítems desfavorables. Esto exigió transformar la puntuación de los ítems

invertidos de manera que tengan el mismo significado que la puntuación obtenida en el resto de ítems.

Una puntuación de 5 -totalmente de acuerdo- a un ítem favorable: 'me siento orgulloso de ser propietario' no tiene el mismo significado que una puntuación de 5 a un ítem desfavorable como 'estoy arrepentido de haber sacado el crédito y comprado la vivienda que hoy tengo'. En el primer caso la puntuación 5 denota una actitud muy favorable, mientras que en el segundo indica una actitud muy desfavorable. Por ello, estas puntuaciones no podían sumarse entre sí para obtener una puntuación global para cada sujeto. De modo que, previamente, fue preciso llevar todas las puntuaciones a la misma dirección invirtiendo el orden de los valores. Por ejemplo, para obtener una puntuación que indique grado de satisfacción por sentirse propietario, a mayor puntuación se inferirá actitud más favorable. En cambio si la afirmación es desfavorable, tendrá mayor puntuación a menor nivel de acuerdo de parte el encuestado.

En el cuestionario elaborado además de datos sobre el encuestado, se incluyen treinta y dos afirmaciones que proporcionan información sobre las variables identificadas en la toma de decisión y cómo éstas son evaluadas por los encuestados. También se incluyó información socio demográfica y se agregaron algunas afirmaciones relacionadas con la asequibilidad y otras que describen alguna característica particular del perfil de los encuestados.

Si bien la asequibilidad no es un satisfactor que la vivienda proporciona, sí determina la posibilidad de decidir. En la encuesta del IVC dirigida a esta población surge que un 5% no compra porque no puede pagar la prima del 15% de valor de la propiedad exigida. Por lo tanto, cuando la asequibilidad no está presente funciona como una barrera para la toma de decisión.

Se puso a prueba el instrumento y se detectó que los encuestados postulantes que lograron comprar respondieron la encuesta a partir de su experiencia de compra satisfactoria mientras que los que no lograron comprar respondieron la encuesta a partir de su frustrada experiencia de búsqueda de opciones de viviendas en el mercado. Esta diferencia resultó por un lado en una predisposición anímica para responder muy distinta para cada grupo. Por otro lado, los que compraron respondieron en base a su propia experiencia de compra mientras que los que no compraron lo hicieron a partir de un escenario de compra configurado mentalmente, evaluado y luego desechado.

Estas pruebas permitieron además adecuar el lenguaje y llevarlo a un nivel totalmente coloquial y afín a la población. También permitieron corregir la formulación de las afirmaciones tomando en cuenta la diferencia entre los grupos de compradores y no compradores. Así, se confeccionaron dos cuestionarios, uno para cada grupo, para recoger la información sobre los mismos ítems. Por ejemplo, para el grupo de los compradores se planteó la siguiente afirmación *"Desde que compré mi primera casa el cuidado de los familiares a mi cargo se hizo más sencillo"*. En cambio, para el grupo de los no compradores el mismo ítem se relevó a partir de la siguiente expresión *"A pesar de tener aprobado un crédito aún no compré mi primera casa porque la vivienda a la que podría acceder me haría más complicado el cuidado de los familiares a mi cargo"*

Las encuestas se realizaron en forma telefónica o presencial. Se recogieron 63 observaciones, 40 que pertenecen al grupo de los compradores y 23 que pertenecen al grupo de los postulantes no compradores. La diferencia en la cantidad de respuestas obtenidas se debe también a la diferencia anímica respecto de la compra o intento de compra de la vivienda de parte de los dos grupos. Los que no compraron respondieron en menor medida a la invitación de completar la encuesta. Entre los que no compraron, había 5 que respondieron que no compraron porque no disponían de la prima para pagar lo que el crédito no cubre del valor de la propiedad. Para el análisis de los resultados, estas 5 observaciones no fueron tomadas en cuenta puesto que estos postulantes no se encontraban en la situación de decidir si comprar o

no comprar. Sencillamente no podían hacerlo, aunque quisieran. De modo que se computaron 18 observaciones en el grupo de los no compradores.

Para organizar teóricamente la información recogida y en función de las variables identificadas en la fase cualitativa, se diseñó una matriz metodológica apropiada para la metodología cuantitativa en la que cada afirmación es el indicador de las dimensiones de las variables. Así cada variable estudiada se compone de una serie de dimensiones cuyos indicadores adquieren un valor que va del 1 al 5.

De este modo la variable 'satisfacción habitacional' se compone de dos dimensiones: 'localización' y 'comodidades'. A su vez cada una de estas tiene diversos indicadores que adquieren valores. 'Tiempo de viaje', 'gasto en transporte', 'proximidad a familia y amigos', son indicadores de 'localización' que se construyen a partir de las afirmaciones. Para los indicadores que se corresponden con más de una afirmación, se promedió el valor de la respuesta a la afirmación de modo de conseguir un único valor, entre 1 y 5 para cada indicador. Este proceso de agregación de datos se realizó también para el nivel de las dimensiones de las variables.

Por ejemplo, si la afirmación: "*Me siento orgulloso de ser propietario*" tiene un valor 5, es decir que el encuestado manifiesta estar 'totalmente de acuerdo' con esta afirmación, entonces, este valor se traslada a la dimensión de 'estatus social/logro personal' del factor realización espiritual. Operacionalizada de este modo la variable, cuanto mayor puntaje obtenga, mayor nivel de satisfacción indicará.

Ejemplo para medir la satisfacción habitacional en una observación.

Satisfacción Habitacional	Tiempo de viaje	Viajo menos tiempo por día para llegar a mi trabajo.	Totoalmente en desacuerdo
	Gasto en transporte	Gasto menos dinero en transporte.	Totoalmente en desacuerdo
	Proximidad a redes sociales.	El cuidado de los familiares a mi cargo se hizo más sencillo.	Indiferente
		Vivo más cerca de mi familia.	En desacuerdo
		Vivo más cerca de mis amigos	En desacuerdo
	Satisfacción con el barrio.	Estoy más contento con el barrio.	Totalmente en desacuerdo
		Estoy más contento con mis vecinos	En desacuerdo
		Mi barrio es más seguro	Totalmente en desacuerdo
	Servicios	Me faltan los servicios básicos.	De acuerdo
	Comodidades	Tengo más comodidades.	Totalmente de acuerdo

	Privacidad	Tengo mayor privacidad.	De acuerdo
	Espacio	Tengo más espacio para recibir invitados.	Totalmente de acuerdo

Esta matriz permitió, por un lado, conocer el nivel de satisfacción de cada variable para cada grupo y así alcanzar uno de los objetivos del estudio. Por otro lado, permitió trabajar por separado con las dimensiones de cada variable y así profundizar en detalle en el nivel descriptivo del abordaje del problema.

Para su procesamiento los datos se incluyeron en lo que se conoce como *escala aditiva*. En la escala aditiva la puntuación de las respuestas de cada individuo se suman algebraicamente y se obtiene una puntuación total que se entiende como representativa de la posición favorable-desfavorable del individuo con respecto a aquello que se mide.

Para interpretar los datos se le dio al puntaje 5 el mayor nivel de satisfacción y al puntaje 1, el menor nivel de satisfacción. El puntaje 3 -Indistinto- es interpretado como que el indicador no resulta relevante para el encuestado en su propia operación subjetiva de evaluación y toma de decisión. Los puntajes extremos, 1 y 5, son interpretados como que están muy presentes en la evaluación.

En la fase cualitativa se pudo explorar y describir el proceso de tomar la decisión de comprar la primera vivienda a través de un crédito hipotecario y se logró descubrir que no siempre los satisfactores habitacionales son los más importantes en la evaluación de la compra. También se pudieron detectar diferencias subjetivas en los motivadores para comprar. En la fase cuantitativa se intenta medir cuantitativamente en qué medida las distintas variables resultan satisfactores o sacrificios para el decisor.

Análisis de datos**Tabla 3.33. Nivel de satisfacción por variable y dimensiones para Grupo Propietarios y Grupo Postulantes .**

Variable	Dimensión	Propietarios		Postulantes	
		Promedio - Dimensión	Promedio - Variable	Promedio Dimensión	Promedio - Variable
Satisfacción habitacional	Localización	3,2	3,54	2,9	3,23
	Servicios y confort	3,9		3,5	
Acumulación de activos inversión	Base patrimonial	4,6	4,19	3,5	2,93
	Reasignación presupuestaria	3,8		2,3	
Realización simbólica y bienestar psicológico, paz mental	Relaciones familiares	3,8	4,15	3,7	3,45
	Satisfacción simbólica de ser propietario	4,7		3,6	
	Seguridad en la tenencia	3,9		2,9	
	Satisfacción simbólica de ganar	4,2		3,6	
			3,96		3,20

Para el análisis de los resultados obtenidos es útil recordar que, bajo el marco teórico de este estudio, cuando la ecuación inversión versus resultados obtenidos se resuelve satisfactoriamente en la evaluación subjetiva del decisor, la consecuencia es 'satisfacción' o 'bienestar'. En cambio, si esta resolución es insatisfactoria y no alcanza las expectativas del evaluador-decisor, la consecuencia de la decisión será 'descontento' o 'sacrificio'. Dada la escala planteada para este cuestionario, el valor 3 significa indiferencia, los valores por debajo de 3 significan sacrificio o descontento y los valores por encima de 3 significan que proporcionan algún grado de satisfacción.

Si bien los promedios de las respuestas para cada variable, dimensión o indicador no informan sobre cuáles resultan satisfactorios -por encima de 3- cuáles indiferentes -iguales a 3- y cuáles representan un sacrificio -por debajo de 3-, lo que sí informa este valor es acerca de cómo queda el balance subjetivo en la compensación entre pros y contras evaluados.

Si se compara el grupo de los postulantes compradores y el de postulantes no compradores, tras aplicar la escala aditiva a la matriz de agregación de datos, el primer resultado significativo es que para los postulantes que compraron, el factor 'acumulación de activos' es el que tiene el valor más alto, 4,19. Luego le sigue el factor de 'realización espiritual', con 4,15 y en tercer

lugar la satisfacción habitacional con 3,54. Un poco por encima del 3, valor que se corresponde con la indiferencia.

En el grupo de los postulantes no compradores este orden aparece alterado. El factor que tiene valor más alto para este grupo es 'realización espiritual' con 3,45, luego le sigue 'satisfacción habitacional' con 3,23 y finalmente, 'inversión en activos' con 2,93.

Esta diferencia podría estar dando cuenta de una diferencia en el 'perfil' de los compradores y de los no compradores, principalmente con relación al factor 'inversión en activos'. Mientras que los compradores valoran positivamente la 'reasignación presupuestaria' al que están obligados para invertir en la vivienda con 3,8 puntos, los no compradores en cambio la valoran negativamente con 2,3 puntos. Mientras que para los compradores armar una 'base patrimonial' es muy satisfactorio con 4,6, para los no compradores lo es también pero en menor medida con 3,5. De modo que los compradores le dan un valor positivo a la reasignación presupuestaria que la asocian con la posibilidad valorada positivamente de crear una 'base patrimonial'. Los no compradores por su parte le dan un valor negativo a la reasignación presupuestaria a la que se verían obligados con la compra.

Es interesante destacar que la variable 'satisfacción habitacional' -en forma agregada- es la que presenta valores más próximos entre uno y otro grupo: 3,54 para los compradores y 3,23 para los no compradores. Sin embargo los resultados no aparecen del todo claros ya que en ambos grupos el desvío estándar de los indicadores que lo componen es superior a 1. Y en el grupo de los no compradores el desvío estándar es aún más alto que en el de los compradores.

En el grupo de los no compradores, para el indicador "*Tendría que viajar más tiempo por día para llegar a mi trabajo*", que tiene un promedio de 2,91, el desvío estándar es de 1,50. Para el indicador "*Gastaría más dinero en transporte*", cuyo promedio para este grupo es de 2,82, el desvío estándar es de 1,46. Para el indicador "*El cuidado de los familiares a mi cargo sería más complicado*" cuyo promedio es de 3,09, el desvío estándar es de 1,47. Para el indicador "*Viviría más lejos de mi familia*" cuyo promedio es 2,97, el desvío estándar es de 1,22. Para el indicador "*Estaría más preocupado por la inseguridad del barrio*" cuyo promedio es 2,68, el desvío estándar es de 1,35. Finalmente, para el indicador "*Me faltarían los servicios básicos*" que alcanza en este grupo un promedio de 3,41, el desvío estándar es de 1,22.

La magnitud de los desvíos para estos indicadores indica que no se pueden obtener conclusiones sobre el grupo a partir de los valores de los promedios. Como se dijo más arriba, el promedio no permite ver el hecho de que estos indicadores para algunos encuestados sí constituyen un satisfactor (el puntaje está por encima de 3) mientras que para otros no (el puntaje está por debajo de 3).

A pesar de buscar propiedad para comprar, en términos generales, un mismo mercado inmobiliario⁶⁹, los postulantes que no compraron, presentan para los tres factores menores niveles de satisfacción con las opciones de vivienda evaluadas que los niveles que presentan los compradores con las viviendas adquiridas. Esto es coherente con el hecho de que los primeros hayan decidido no comprar. Este cuadro comparativo general entre los dos grupos en que los compradores obtienen un promedio total de 3,96 y los no compradores obtienen un promedio total de 3,20 podría indicar que los postulantes no compradores tienen un estándar de vivienda ideal superior al de los que compraron. Estos comparan la oferta disponible en el mercado contra el estándar ideal de vivienda que buscan y de la comparación obtienen un balance negativo que lo traducen en sacrificio o descontento antes que en satisfacción. En

⁶⁹ La oferta de viviendas asequibles con los montos topes de los créditos en la región metropolitana de Bs. As. en el periodo estudiado es la misma para uno y otro grupo. Ver ejemplos en Anexo II

cambio, los compradores lograron encontrar en el mismo mercado inmobiliario viviendas que les proporcionan algún grado de satisfacción respecto del propio estándar ideal. Para los no compradores, el sacrificio en la 'reasignación presupuestaria' no se contrapesa con otro sacrificio en la 'satisfacción habitacional.'

Justamente, para la 'satisfacción habitacional', en los compradores el valor es superior que en los postulantes: 3,58 y 3,23 respectivamente. En línea con lo que se observó en la fase cualitativa, con esta metodología cuantitativa también se puede verificar que para los compradores, los valores del factor 'inversión en activos' con 4,19 y de 'realización espiritual' con 3,86, son superiores a los de la 'satisfacción habitacional'. De este modo quedaría reflejado numéricamente el hecho de que la compra de la vivienda permite para el grupo de los compradores obtener bajos niveles de satisfacción -y hasta para algunos casos representa realizar sacrificios- en cuanto a los 'satisfactores habitacionales' que son compensados por lo que la compra representa como 'inversión' para la acumulación de activos o como factor de 'realización espiritual'.

En este sentido cabe señalar que en el grupo de los compradores el indicador "*disfruto de planificar y hacer arreglos para que mi vivienda esté cada día más comfortable y linda*" obtuvo un valor de 4,5, mientras que para los no compradores este mismo indicador obtuvo un valor de 1,9 para el indicador "*me molestaría planificar y hacer arreglos para poner la casa comfortable y linda*". Este indicador que se dejó por fuera de la matriz de satisfactores, fue incluido en el cuestionario para obtener evidencia sobre la predisposición y el gusto personal del encuestado por dedicarse en el mantenimiento de la vivienda propia. De la literatura revisada, surge en diversos estudios que el mal estado de la vivienda es menos relevante para las personas hábiles o que disfrutan de hacer arreglos en el hogar que para los que no lo son. Este resultado está en línea con estas ideas ya que el valor de este indicador es bajo para los no compradores.

En el mismo sentido, el indicador que tiene el promedio más bajo, 2, entre los no compradores es el de la satisfacción que proporciona 'invertir tiempo y dinero en las mejoras en la vivienda'. Contrariamente, en el grupo de los compradores el valor de este indicador es de 4. Mientras para un grupo este ítem es un satisfactor para otro grupo es un sacrificio. Así como éste, los otros indicadores que integran la dimensión de 'reasignación presupuestaria' presentan también diferencias entre los dos grupos. El 'ahorro compulsivo' y la 'restricción en el consumo' adquieren para los no compradores respectivamente los valores de 2,61 y 2,17, y para los compradores el valor de 3,6 y 3,7. Estos datos reafirman la idea ya mencionada acerca de la diferencia de 'perfiles' entre ambos grupos con relación a las dimensiones que componen la variable de 'inversión en activos'. Lo que para unos es sacrificio (puntaje por debajo de 3) para otros es satisfactor (puntaje por encima de 3).

En cuanto a la valoración de la vivienda como patrimonio para dejar en 'herencia' para los compradores este indicador tiene un promedio de 4,5 mientras que para los no compradores es un poco más baja: 3,78. Si bien hay una diferencia, cabe señalar que el valor de una vivienda propia para dejar como herencia es valorada satisfactoriamente por ambos grupos.

En cuanto a la 'seguridad en la tenencia' uno y otro grupo nuevamente presentan diferencias, para los compradores la dimensión 'seguridad en la tenencia' es un satisfactor, ya que adquiere un valor de 3,9. Para los no compradores en cambio esta dimensión es prácticamente indiferente. La promedio en este grupo es de 2,9. Esta variable se midió en el grupo de los compradores a partir de los siguientes indicadores: "*Me dejé de preocupar por el vencimiento del contrato de alquiler*"; "*Me siento tranquilo al saber que nadie me puede echar*" y "*Mi relación con el dueño de la casa dejó de ser una preocupación*". Y en el grupo de los no

compradores se midieron con los siguientes indicadores: *"El vencimiento del contrato de alquiler no es un problema para mí"*, *"Hasta que me echen vivo tranquilo donde estoy"*. *"Tengo una buena relación con el dueño de la casa"*. Estos indicadores para este grupo se toman como inversos. Cuanto más acuerdo manifieste el encuestado con estas afirmaciones, menos necesidad de comprar tendrá y por lo tanto menos satisfacción le proporcionará la vivienda a adquirir en este aspecto.

Para ambos grupos es un satisfactor la vivienda como medio o salida para 'dejar de derrochar' en alquiler. Si bien para los compradores esta dimensión adquiere una promedio de 4, en los no compradores la promedio también está claramente por encima del valor de indiferencia: 3,7.

El indicador que obtiene el promedio más alto para el grupo de los postulantes compradores es *"siento que aproveché una oportunidad para construir un patrimonio propio"*: 4,8, con un desvío estándar de 0,48, seguido por otro indicador asociado *"ahora tengo una base para comprar una vivienda mejor en el futuro"* cuyo promedio es de 4,6 y el desvío estándar de 0,64. Estos desvíos indican una baja dispersión respecto de la promedio, de modo que las respuestas se concentran en torno de este valor muy satisfactorio.

Para el grupo de los no compradores esta idea de oportunidad, en cambio, no aparece tan clara. Para este grupo, el primer indicador del par analizado en el párrafo anterior se expresó del siguiente modo: *"En el futuro ya tendré nuevas oportunidades para construir un patrimonio propio"*. Es un indicador invertido al que se le asignó valor 1 a la respuesta "totalmente de acuerdo" y valor 5 a la respuesta "totalmente en desacuerdo". Esto significa que las respuestas por encima del valor 3 expresan que el que responde vislumbra en el futuro nuevas oportunidades, por lo tanto ésta no constituye una oportunidad única. El valor promedio para este indicador en este grupo es de 3,6 y el desvío estándar es de 1,2. Es decir que mientras algunos creen que es una oportunidad única otros creen que tendrán nuevas oportunidades en el futuro. En cuanto al segundo indicador del par analizado, que en este grupo se expresó: *"prefiero esperar hasta tener una mejor base para comprar una vivienda mejor en el futuro"*, obtuvo un promedio de 3,3 y un desvío estándar de 1,4 -de los desvíos más altos de todos los indicadores relevados-. Nuevamente, en este mismo grupo algunos están de acuerdo con esta afirmación y otros no.

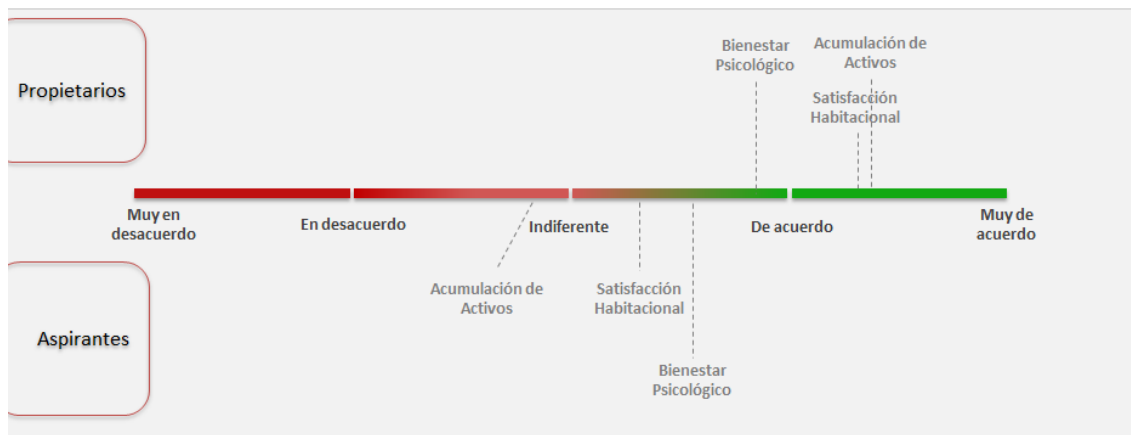
A la luz del conocimiento que tenemos de los casos como resultado del abordaje cualitativo, estos valores se pueden interpretar del siguiente modo: mientras el grupo de los compradores atravesó el proceso de búsqueda de propiedad y toma de decisión de la compra bajo la concepción de que se encontraban frente a una suerte de oportunidad única que no debían dejar pasar, esta misma concepción no está presente con tanta claridad en el grupo de los no compradores. Es razonable suponer que las exigencias respecto de la propiedad a adquirir se relajan cuando el decisor siente que se encuentra ante una oportunidad única, y se refuerzan cuando el decisor siente que habrá nuevas oportunidades en el futuro. Lo dicho va en línea con el menor nivel de satisfacción habitacional del grupo de los no compradores respecto del grupo de los compradores. A menor exigencia, mayor satisfacción y a mayor exigencia, menor satisfacción.

En cuanto a la realización espiritual que representa el hecho de ser propietario, independientemente de las características de la vivienda, esta variable fue relevada en el grupo de los compradores como *"Me siento orgulloso de ser propietario"* y en el grupo de los no compradores como *"No me interesa ser propietario de una vivienda que no me gusta"*, computado como indicador inverso. La promedio para los primeros es de 4,74 -entre las más altas- y para los segundos es de 3,41. En ambos grupos se trata de un factor que proporciona satisfacción. Sin embargo entre los compradores el valor no sólo es más alto que entre los no

compradores sino que además las respuestas en el primero están más concentradas -desvío estándar 0,55 en torno de la promedio que en el segundo grupo cuyo desvío estándar es 1,26.

Tal como se advirtió, si bien el endeudamiento no es un satisfactor de la vivienda, sí es una circunstancia que va asociada directamente a la compra y genera sentimientos valorados negativamente que contrapesan los valorados positivamente. Es interesante destacar que en el grupo de los compradores esta dimensión adquiere un valor superior al que adquiere en el grupo de los no compradores. Esto significa que para los compradores el endeudamiento no contrapesa tanto como en los no compradores a las otras dimensiones que sí generan sentimientos positivos de realización espiritual.

Gráfico. 3.1. Nivel de satisfacción por variable para Grupo Propietarios y Grupo Postulantes.



Ahora bien, como se ha dicho, los valores promedio brindan información sobre el balance entre los valores que indican satisfacción/sacrificio del grupo estudiado. También se puede obtener cierta información si se analiza la moda para cada indicador, es decir, el valor más frecuente en las respuestas. Para ambos grupos, los indicadores relacionados con la variable 'inversión en activos' son los que adquieren una moda con valor más alto. El valor 5, 'totalmente de acuerdo' aparece con mayor frecuencia en ambos grupos para las siguientes afirmaciones:

"Siento que aproveché una oportunidad para construir un patrimonio propio."

"Siento que ahora tengo una base para comprar una vivienda mejor en el futuro."

"Me siento orgulloso de poder dejar una herencia a mis hijos."

Entre los indicadores que sí obtienen una moda distinta al comparar ambos grupos están: el tiempo de viaje, el gasto en transporte y la seguridad en el barrio, mientras que para el grupo de los compradores la moda para estos indicadores es 3, para el grupo de los no compradores la moda es 1. Es decir que para la mayoría del grupo de los no compradores estos aspectos representarían definitivamente un sacrificio, dados los inmuebles asequibles evaluados para comprar. En cambio, para la mayoría de los compradores, estos tres indicadores resultaron indiferentes.

La moda 1 en el grupo de los no compradores para estos tres indicadores: el tiempo de viaje, el gasto en transporte y la seguridad en el barrio podría indicar que se trata de un perfil para el que la localización de la vivienda a adquirir es determinante, y el sacrificio que representa renunciar su satisfacción no se compensa con la satisfacción que proporcionan otros factores y la compra.

Luego, si para el grupo de los compradores la moda del indicador *"Me siento orgulloso de ser propietario"* es 5, para el grupo de los no propietarios la moda de ese indicador expresado *"No*

me interesa ser propietario de una vivienda que no me gusta" es 3, valor que representa indiferencia.

Finalmente se advierte que la moda de los indicadores directamente relacionados con los 'servicios habitacionales' que presta la vivienda tales como servicios, comodidades, privacidad y disponibilidad de espacio, es 5 mientras que es 3 para el grupo de los no compradores que responde a partir de las propiedades evaluadas en el mercado para la compra.

Tabla. 3.34. Moda: el valor con mayor frecuencia para cada ítem para cada Grupo

Propietarios	Postulantes	Ítem . Indicador
3	1	Gasto de transporte
3	3	Cuidado de Fila
3	4	Proximidad a Familia
3	3	Proximidad a amigos
3	3	Felicidad con el barrio
3	3	Felicidad con vecinos
3	1	Seguridad del barrio
5	2	Servicios
5	3	Comodidades
5	3	Privacidad
5	3	Disponibilidad del espacio
5	5	Oportunidad para la primera acumulación de activos
5	5	Base para acumular
5	4	Herencia
4	3	Restricción del consumo
5	1	Inversión en Vivienda
4	3	Hábito de Ahorro
4	1	Reducción de gastos
3	3	Mejoramiento de las relaciones familiares
5	3	Status Social/Logro personal
3	3	No me preocupo por el contrato de alquiler
5	4	No me pueden echar
3	3	Relación con el dueño de la vivienda
5	4	Sentimiento de dejar de derrochar
5	5	Sentimiento de hacer un buen negocio.
2	5	Agobio por endeudamiento
2	4	Incertidumbre de cumplir compromisos asumidos

Cabe subrayar que además de la comparación entre el grupo de propietarios y el de postulantes no compradores, en cuanto al grado de satisfacción para cada una de las tres variables cuyos resultados se expusieron hasta aquí, también se analizó el grado de satisfacción para cada una de las tres variables según el nivel de ingresos –Ver Anexo II-. De la comparación no se obtuvieron diferencias significativas para los diferentes rangos: entre \$3001 y \$5000, entre \$5001 y \$7000; entre \$7001 y \$9000 y más de \$9000. Con esta evidencia se interpreta que el nivel de ingresos, a pesar de ser un requisito fundamental para determinar la capacidad de compra, no resulta una variable determinante para describir el perfil del consumidor del bien vivienda.

Análisis factorial

Hasta aquí con los datos recolectados se analizó cuantitativamente el balance en promedios de la evaluación para la toma de decisión entre los compradores y los no compradores. Pero poco se puede saber aún sobre cuál es el orden de importancia que tienen las variables estudiadas -

ya sea en sus niveles de variable, dimensión o indicador-en el proceso estudiado para el conjunto total de observaciones o para cada grupo por separado. Por lo tanto se buscó aplicar el método de análisis factorial que permitiera conocer un poco más sobre la interrelación de estas variables.

El análisis factorial es una clase de método estadístico multivariante que se utiliza cuando se busca conocer una estructura subyacente en una matriz de datos. Permite analizar la estructura de las interrelaciones entre distintas variables y no exige ninguna distinción entre variables dependientes e independientes. A través de este análisis se busca un conjunto de dimensiones latentes, a las que técnicamente se las llama 'factores', que explican dichas interrelaciones. Por lo tanto, esta técnica permite la reducción de datos, dado que, la información contenida en la matriz de datos puede expresarse, sin mucha distorsión, en un número menor de dimensiones representadas por dichos factores.

El Análisis de Componentes Principales es una de las variantes del análisis factorial que busca encontrar las combinaciones lineales de las variables originales que explican la mayor parte de la variación total. El primer factor o componente sería aquel que explica una mayor parte de la varianza total, el segundo factor sería aquel que explica la mayor parte de la varianza restante, y así sucesivamente.

Existen diversos métodos para obtener los factores comunes. En este estudio, empleando el SPSS, se optó por el Método de los Componentes Principales, que consiste en estimar las puntuaciones factoriales mediante las puntuaciones tipificadas de un determinado número de primeros componentes principales -en este estudio estos componentes son las afirmaciones comprendidas en el cuestionario- y la matriz de cargas factoriales mediante las correlaciones de las variables originales con dichos componentes.

'Comunalidad' es la proporción de la varianza explicada por los factores comunes en una variable. Se considera que las comunalidades son altas cuando son mayores que 0,6. Cuando las comunalidades son altas, todos los procedimientos tienden a dar la misma solución. En la Tabla 3.36 se observa que las comunalidades para las observaciones de los ítems estudiados es superior a 0,6 para todos los ítems, salvo el caso de 'agobio por endeudamiento' que tiene una comunalidad de 0,582.

El Principio de Estructura Simple⁷⁰ es muy sencillo. Establece que la matriz de cargas factoriales debe reunir las siguientes características: a) cada factor debe tener unos pocos pesos altos y los otros próximos a cero; b) cada variable no debe estar saturada más que en un factor y c) no deben existir factores con la misma distribución, es decir, dos factores distintos deben presentar distribuciones diferentes de cargas altas y bajas.

Así, dado que hay más variables que factores comunes, cada factor tiene una correlación alta con un grupo de variables y baja con el resto. Examinando las características de las variables de un grupo asociado a un determinado factor se pueden encontrar rasgos comunes que permitan identificar el factor y darle una denominación que responda a esos rasgos comunes. Así con la herramienta del SPSS se aplicó a la base de datos, el método de Rotación de Factores que se utiliza como aproximación al principio de estructura simple descrito más arriba. Este paso permitió identificar con toda claridad los factores comunes para cada grupo y permitió observar la naturaleza de las interrelaciones existentes entre las variables originales.

⁷⁰ Thurstone, L. 1935. *The vectors of the mind*. Chicago University USA. En: <http://psychclassics.yorku.ca/Thurstone/>

Tabla. 3.35. Análisis factorial. Matriz de componentes rotados con Rotación Varimax.

Incluye el total de observaciones que comprende el grupo propietarios y el grupo de aspirantes.

Matriz de componentes rotados^a

	Componente						
	1	2	3	4	5	6	7
Tiempo de Viaje	,221	,843	,119	-,122	,131	,047	-,041
Gasto de transporte	,176	,864	,056	-,082	,064	,099	-,041
Cuidado de Flia	,087	,749	,051	,296	-,255	,102	-,061
Proximidad a Flia	-,340	,787	,101	-,035	-,039	,032	,047
Proximidad a amigos	-,338	,752	,149	-,127	-,094	,105	,094
Felicidad con el barrio	-,016	,119	,419	,237	,091	,676	-,167
Felicidad con vecinos	-,053	,154	,244	,257	-,027	,725	-,075
Seguridad del barrio	,274	,255	,267	,370	-,024	,533	-,135
Servicios	-,034	,007	-,023	-,165	,062	,717	,236
Comodidades	,083	,176	,713	,035	,171	,357	-,215
Privacidad	,095	,123	,621	,081	,240	,424	,034
Disponibilidad del espacio	,133	,111	,856	-,020	-,018	,082	,064
Oportunidad para la primera acumulación de activos	,000	-,006	,102	,295	,876	,093	,112
Base para acumular	-,008	,082	-,023	,262	,814	,002	,193
Herencia	,082	-,152	,491	,283	,463	,038	,421
Restricción del consumo	,832	,048	,199	,022	-,079	-,032	-,019
Inversión en Vivienda	,637	-,242	-,153	,190	,439	,215	,044
Hábito de Ahorro	,877	,022	,175	-,009	-,055	-,135	,003
Reducción de gastos	,910	,033	-,047	,003	,103	,071	-,089
Mejoramiento de las relaciones familiares	,016	,133	,791	,358	,045	,048	-,060
Status Social/Logro personal	,119	-,114	,253	,035	,803	,020	-,310
No me preocupo por el contrato de alquiler	,206	,113	,201	,712	,037	,119	-,315
No me pueden echar	,151	-,179	,189	,727	,213	,119	,246
Relación con el dueño de la vivienda	,095	-,055	,057	,782	,367	,143	-,052
Sentimiento de dejar de derrochar	-,207	-,075	,027	,779	,184	-,010	,041
Sentimiento de hacer un buen negocio.	,132	-,290	,185	,154	,328	,365	,583
Agobio por endeudamiento	-,360	,248	-,278	-,173	,072	-,053	,526
Incertidumbre de cumplir compromisos asumidos	-,568	,079	-,102	-,107	-,265	-,164	,538

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 8 iteraciones.

Aplicando el Método de los Componentes Principales, y dejando de lado la matriz construida teóricamente para elaborar el instrumento de recolección, se observa que los factores comunes, conforme a sus interrelaciones, son siete y se agrupan del siguiente modo:

Factor 1. Aspectos relacionados al 'presupuesto doméstico'.

"Tuve que ajustar gastos mensuales".

"Tendría que ajustar mis gastos mensuales".

"Gasto más tiempo y dinero en reparaciones del hogar".

"Gastaría con gusto tiempo y dinero en reparaciones del hogar".

"Aprendí a ahorrar" / "Aprendería a ahorrar".

"Realizo menos gastos innecesarios".

"Realizaría menos gastos innecesarios".

"Me preocupa llegar a pagar la cuota del crédito".

"Estaría preocupado por llegar a pagar la cuota del crédito".

Factor 2. Aspectos relacionados con 'localización': proximidad a redes sociales y trabajo.

"Viajo menos tiempo por día para llegar a mi trabajo".

"Tendría que viajar más tiempo por día para llegar a mi trabajo".

"Gasto menos dinero en transporte".

"Gastaría más dinero en transporte".

"El cuidado de los familiares a mi cargo se hizo más sencillo".

"El cuidado de los familiares a mi cargo se haría más complicado".

"Vivo más cerca de mi familia".

"Viviría más lejos de mi familia".

"Vivo más cerca de mis amigos".

"Viviría más lejos de mis amigos".

Factor 3. Aspectos relacionados con 'comodidades': espacio y confort.

"Tengo más comodidades".

"Tendría menos comodidades".

"Tengo mayor privacidad".

"Tendría menos privacidad".

"Tengo más espacio para recibir invitados".

"No tendría espacio para recibir invitados".

"Mejoraron nuestras relaciones familiares".

"No se favorecerían nuestras relaciones familiares".

Factor 4. Aspectos relacionados con el 'régimen de tenencia': compra vs alquiler.

"No me preocupo más por el vencimiento del contrato de alquiler".

"El vencimiento del contrato de alquiler no es un problema para mí".

"Me siento más tranquilo al saber que nadie me puede echar".

"Hasta que me echen vivo tranquilo donde estoy".

"Mi relación con el dueño de la casa dejó de ser una preocupación".

"Tengo una buena relación con el dueño de la casa".

"Siento que dejé de derrochar plata en alquiler".

"Prefiero seguir pagando el alquiler de una casa que me gusta".

Factor 5. Aspectos relacionados con el 'status social' y la 'inversión en activos para progresar'

"Siento que aproveché una oportunidad para construir un patrimonio propio".

"En el futuro ya tendré nuevas oportunidades para construir un patrimonio propio".

"Siento que ahora tengo una base para comprar una vivienda mejor en el futuro".

"Prefiero esperar hasta tener una mejor base para comprar una vivienda mejor en el futuro".

"Me siento orgulloso de ser propietario".

"No me interesa ser propietario de una vivienda que no me gusta".

Factor 6. Aspectos relacionados con el 'barrio' y los 'servicios'

"Estoy más contento con el barrio".

"Estaría menos contento con el barrio"

"Estoy más contento con mis vecinos".

"Estaría menos contento con los vecinos".

"Mi barrio es más seguro".

"Estaría más preocupado por la inseguridad del barrio".

"Me faltan los servicios básicos".

"Me faltarían los servicios básicos".

Factor 7. Aspectos relacionados con el 'endeudamiento' y 'hacer negocio' y 'herencia'.

"Siento que hice un buen negocio".

"Sentiría que no hice un buen negocio".

"Me siento endeudado".

"No vale la pena endeudarme".

"Me preocupa llegar a pagar la cuota del crédito".

"Estaría preocupado por llegar a pagar la cuota del crédito".

"Me siento orgulloso de poder dejar una herencia a mis hijos".

"Dejar una herencia no es un tema prioritario para mí".

Tabla. 3.36. Análisis de Comunalidades.

	Inicial	Extracción
Tiempo de Viaje	1,000	,810
Gasto de transporte	1,000	,803
Cuidado de Flia	1,000	,738
Proximidad a Flia	1,000	,751
Proximidad a amigos	1,000	,747
Felicidad con el barrio	1,000	,739
Felicidad con vecinos	1,000	,685
Seguridad del barrio	1,000	,651
Servicios	1,000	,602
Comodidades	1,000	,751
Privacidad	1,000	,656
Disponibilidad del espacio	1,000	,775
Oportunidad para la primera acumulación de activos	1,000	,885
Base para acumular	1,000	,776
Herencia	1,000	,744
Restricción del consumo	1,000	,742
Inversión en Vivienda	1,000	,765
Hábito de Ahorro	1,000	,822
Reducción de gastos	1,000	,855
Mejoramiento de las relaciones familiares	1,000	,780
Status Social/Logro personal	1,000	,835
No me preocupo por el contrato de alquiler	1,000	,717
No me pueden echar	1,000	,739
Relación con el dueño de la vivienda	1,000	,784
Sentimiento de dejar de derrochar	1,000	,692
Sentimiento de hacer un buen negocio.	1,000	,740
Agobio por endeudamiento	1,000	,582
Incertidumbre de cumplir compromisos asumidos	1,000	,737

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

El análisis factorial permitió entonces confirmar, en alguna medida, la coherencia de la agrupación de las variables/indicadores que se estableció teóricamente en el diseño de la matriz metodológica y reducir los ítems y dimensiones de la matriz a un número total de siete factores intervinientes.

Factor 1. Aspectos relacionados al 'presupuesto doméstico'.

Factor 2. Aspectos relacionados con 'localización': proximidad a redes sociales y trabajo.

Factor 3. Aspectos relacionados con 'comodidades': espacio y confort.

Factor 4. Aspectos relacionados con el 'régimen de tenencia': compra vs alquiler.

Factor 5. Aspectos relacionados con el 'status social' y la 'inversión en activos para progresar'

Factor 6. Aspectos relacionados con el 'barrio' y los 'servicios'

Factor 7. Aspectos relacionados con el 'endeudamiento' y 'hacer negocio' y herencia'.

Tabla. 3.36. Análisis factorial. Matriz de componentes rotados. Grupo propietarios.

	Componente							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Tiempo de Viaje	-,491	,142	,580	,033	,418	,082	-,225	,184
Gasto de transporte	-,444	,068	,570	-,038	,450	,017	-,244	,191
Cuidado de Flia	,334	-,066	,803	,119	,152	-,008	,063	-,003
Proximidad a Flia	-,078	-,070	,910	,030	-,027	-,072	-,011	-,159
Proximidad a amigos	-,327	,011	,855	,035	-,132	,117	-,010	-,036
Felicidad con el barrio	,239	,322	,187	,229	,187	,644	,389	-,134
Felicidad con vecinos	,194	,302	,074	-,076	,220	,705	,108	,219
Seguridad del barrio	,400	,185	,151	,481	,187	,206	,173	-,068
Servicios	-,072	,108	-,070	-,143	,097	,062	,869	-,009
Comodidades	,055	,113	,217	,432	,619	,306	,099	-,282
Privacidad	,049	,271	-,069	,083	,859	,016	,148	,107
Disponibilidad del espacio	,072	,198	,124	,411	,735	,158	,002	-,039
Oportunidad para la primera acumulación de activos	,143	,867	,053	,043	,097	,092	,058	,046
Base para acumular	,072	,562	-,007	,052	,079	-,699	,039	-,150
Herencia	,235	,732	,051	,120	,111	,153	-,048	,006
Restricción del consumo	-,109	,163	-,041	,791	,010	,358	-,141	-,099
Inversión en Vivienda	,253	,289	-,130	,291	,031	,109	-,082	,739
Hábito de Ahorro	,021	,052	-,011	,828	,199	-,197	-,108	,072
Reducción de gastos	-,013	,042	,144	,889	,128	-,081	,033	,323
Mejoramiento de las relaciones familiares	,374	,453	,121	,395	,291	,080	-,248	-,418
Status Social/Logro personal	,175	,769	-,059	,102	,362	-,057	,052	,060
No me preocupo por el contrato de alquiler	,784	,107	,003	-,078	,286	,126	-,321	-,021
No me pueden echar	,694	,407	-,161	,100	,041	,022	,138	,202
Relación con el dueño de la vivienda	,847	,142	-,107	,020	,041	,122	-,023	,102
Sentimiento de dejar de derrochar	,776	,136	-,023	,009	-,092	,029	,022	-,003
Sentimiento de hacer un buen negocio.	-,007	,582	-,305	,126	,040	,208	,190	,265
Agobio por endeudamiento	-,392	-,108	,187	,012	-,401	-,430	,152	,234
Incertidumbre de cumplir compromisos asumidos	-,119	-,321	,271	-,387	-,090	-,513	,193	,258

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a. Grupo = 1,0

b. La rotación ha convergido en 10 iteraciones.

Al comparar en análisis factorial entre los dos grupos se puede observar algo interesante: las agrupaciones en factores permanecen semejantes, salvo alguna excepción en particular que se detallará más adelante. Sin embargo cambia el orden de los factores para cada grupo.

En el grupo de compradores el orden de los factores es el siguiente:

Factor 1. Aspectos relacionados con el 'régimen de tenencia': compra vs alquiler.

Factor 2. Aspectos relacionados con el 'status social' y la 'inversión en activos para progresar y la 'herencia'

Factor 3. Aspectos relacionados con 'localización': proximidad a redes sociales y trabajo.

Factor 4. Aspectos relacionados al 'presupuesto doméstico'.

Factor 5. Aspectos relacionados con 'comodidades': espacio y confort.

Factor 6. Aspectos relacionados con el 'barrio'

Factor 7. Aspectos relacionados con los 'servicios'

Factor 8. Aspectos relacionados con la 'inversión permanente en la mejora progresiva de la vivienda propia'

Tabla. 3.37. Análisis factorial. Matriz de componentes rotados. Grupo postulantes no compradores.

	Componente						
	1	2	3	4	5	6	7
Tiempo de Viaje	,146	-,061	,923	,073	-,167	,014	,070
Gasto de transporte	,268	,041	,910	-,034	-,171	-,085	,102
Cuidado de Flia	,250	-,245	,873	-,073	-,039	,063	,048
Proximidad a Flia	,263	,575	,623	,202	-,011	,073	-,188
Proximidad a amigos	,503	,476	,519	,332	-,002	,057	,099
Felicidad con el barrio	,841	,044	,120	,125	-,028	,294	,098
Felicidad con vecinos	,823	,208	,282	-,018	,175	-,104	,069
Seguridad del barrio	,824	-,090	,436	-,086	,013	-,048	,046
Servicios	,501	,206	,256	,136	,372	-,322	-,520
Comodidades	,783	,176	-,107	,421	-,151	,117	,023
Privacidad	,684	,121	,234	,539	,193	,014	,046
Disponibilidad del espacio	,240	-,080	-,054	,847	,269	-,075	,131
Oportunidad para la primera acumulación de activos	-,002	,422	-,041	,133	,192	,813	,143
Base para acumular	,094	,319	,093	-,087	,214	,861	,077
Herencia	-,043	,104	-,226	,478	,647	,331	,126
Restricción del consumo	-,218	-,797	,316	,022	,109	-,327	,037
Inversión en Vivienda	,087	-,408	-,525	-,605	,125	-,134	-,103
Hábito de Ahorro	-,166	-,834	,131	-,071	-,059	-,430	-,019
Reducción de gastos	,054	-,709	-,052	-,398	-,262	-,397	,005
Mejoramiento de las relaciones familiares	,544	,130	,173	,731	,113	-,036	,157
Status Social/Logro personal	,006	,225	-,295	,533	-,567	,347	-,199
No me preocupo por el contrato de alquiler	,473	-,068	,324	,110	-,228	-,260	,573
No me pueden echar	,100	,107	,012	,193	,357	,091	,788
Relación con el dueño de la vivienda	,272	,238	,193	,057	,045	,448	,575
Sentimiento de dejar de derrochar	-,158	,693	,171	,115	,156	,279	,476
Sentimiento de hacer un buen negocio.	,173	,135	-,260	,116	,816	,110	-,022
Agobio por endeudamiento	,157	,859	,018	-,056	,315	-,036	,087
Incertidumbre de cumplir compromisos asumidos	-,078	,306	-,158	,090	,792	,289	,155

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a. Grupo = ,0

b. La rotación ha convergido en 17 iteraciones.

Se advierte que, a diferencia de la agrupación factorial aplicada en el total de las observaciones, para este grupo 'herencia' queda agrupado a un mismo factor con 'inversión en activos' y 'status social'. Esta agrupación está en línea con la planteada en la matriz metodológica construida teóricamente.

En el grupo de no compradores, el orden de factores es el siguiente:

Factor 1. Aspectos relacionados con 'barrio', con 'comodidades' y con 'servicios'

Factor 2 Aspectos relacionados con el 'alquiler' y el 'endeudamiento'

Factor 3. Aspectos relacionados con 'localización': proximidad a redes sociales y trabajo.

Factor 4. Aspectos relacionados con 'comodidades' y 'status social'

Factor 5. Aspectos relacionados con 'incertidumbre de pagar la cuota', 'hacer negocio' y 'herencia'

"Estaría preocupado por llegar a pagar la cuota del crédito".

"Sentiría que no hice un buen negocio"

"Dejar una herencia no es un tema prioritario para mí"

Factor 6. Aspectos relacionados con la 'inversión en activos para progresar'

"Prefiero esperar hasta tener una mejor base para comprar una vivienda mejor en el futuro".

"En el futuro ya tendré nuevas oportunidades para construir un patrimonio propio".

Factor 7. Aspectos relacionados con el 'régimen de tenencia': compra vs alquiler.

Se puede observar que entre uno y otro grupo existen algunas diferencias en la agrupación de variables en factores.

También existen diferencias en el orden de cada factor para ambos grupos.

Para el grupo de los compradores, los tres factores principales son:

Factor 1. Aspectos relacionados con el 'régimen de tenencia': compra vs alquiler.

Factor 2. Aspectos relacionados con el 'status social' y la 'inversión en activos para progresar y la 'herencia'

Factor 3. Aspectos relacionados con 'localización': proximidad a redes sociales y trabajo.

Para el grupo de los no compradores, los tres factores principales son:

Factor 1. Aspectos relacionados con 'barrio', con 'comodidades' y con 'servicios'

Factor 2 Aspectos relacionados con el 'alquiler' y el 'endeudamiento'

Factor 3. Aspectos relacionados con 'localización': proximidad a redes sociales y trabajo.

Brevemente este análisis comparativo de datos permite observar que quienes compraron priorizaron en primer lugar aspectos relacionados con el régimen de tenencia y el principal motivador es no alquilar. En cambio para los no compradores el factor que más pesa es el del barrio, las comodidades y los servicios.

En los compradores el segundo factor en orden de importancia es el de la inversión de activos como base para progresar que va asociado con la posibilidad de dejar herencia y adquirir status social.

En los no compradores en cambio el segundo factor que pesó es la asociación entre alquiler y endeudamiento. Este resultado es coherente con lo que se menciona más arriba acerca de que desde el punto de vista de la tranquilidad psicológica o realización espiritual, el endeudamiento es un sacrificio y hacerlo o no hacerlo se evalúa en función de lo que se obtiene por él. Para los no compradores, el factor más importante es el relacionado con la satisfacción habitacional y según surge del análisis de la matriz de balance de la compra, la oferta de inmuebles evaluada no les resultó un contrapeso satisfactorio al endeudamiento. Al

mismo tiempo, el peso de no alquilar, factor que para los compradores es el más importante, en este grupo no lo es en igual medida. De hecho es el último factor en orden de importancia para el grupo de los no compradores. Este grupo analiza el alquiler en relación con la cuota del crédito.

En ambos grupos el tercer factor en orden de importancia es la localización.

Del análisis, surge con toda claridad que el factor relacionado con el alquiler es el que sufre una mayor alteración en el orden entre uno y otro grupo. Para el grupo de los compradores, los ítems vinculados al alquiler aparecen en primer lugar mientras que para el grupo de los no compradores, estos ítems aparecen en último lugar.

El resultado de comparar uno y otro grupo al momento de evaluar la compra de la primera vivienda, sintéticamente se puede resumir del siguiente modo: mientras que para los compradores, alquilar tiene un gran peso negativo e invertir en activos tiene un gran peso positivo, para los no compradores, no son estos dos factores los que inclinan la balanza hacia la compra. El peso de estos dos factores para los compradores combinado con la percepción de estar ante una oportunidad única para acceder a la primera vivienda, relaja las exigencias en cuanto a los servicios habitacionales y facilita la compra de la vivienda asequible. Para el grupo de los no compradores en cambio, los servicios habitacionales constituyen un factor importante mientras que la preocupación por el alquiler y el sentimiento de estar ante una oportunidad única no operan como contrapeso. De modo que la posibilidad de continuar alquilando hasta tener una nueva oportunidad hace que las exigencias en cuanto a la satisfacción habitacional sean altas y no se encuentren viviendas asequibles en el mercado acorde a las expectativas para concretar la compra.

CONCLUSIONES

Este estudio está enmarcado en la problemática general de la vivienda e inscripto específicamente en el de la elección del régimen de tenencia. Se hizo foco en el nivel de los agentes tomadores de decisiones para conocer qué factores intervienen en la decisión de comprar la primera vivienda en los segmentos de menores ingresos de la población, qué influencia tiene cada uno de estos factores y cómo cada uno de ellos actúa como satisfactor o no para el tomador de decisión.

Entre las principales conclusiones se destaca el hecho de que, efectivamente, la vivienda como bien a adquirir en el mercado es evaluada tanto por los servicios habitacionales que ofrece como por la inversión en activos que representa. Según las preferencias, existen aquellos que valoran más la inversión en activos y que están dispuestos a sacrificar prestaciones habitacionales con tal de acceder a su primer patrimonio mientras que otros privilegian las prestaciones habitacionales sobre la inversión.

El segmento de no propietarios de menores ingresos es un segmento heterogéneo en cuanto a las preferencias y expectativas respecto de la vivienda. De acuerdo a las preferencias y expectativas, el acceso al crédito cobra mayor o menor importancia a la hora de decidir comprar la primera vivienda. No es siempre decisivo.

El nivel de ingresos, si bien es una variable clave para determinar la asequibilidad de la vivienda, no alcanza para explicar diferencias de preferencias y expectativas respecto de la vivienda.

Existen dos aspectos directamente vinculados con las creencias y los valores, que atraviesan el proceso de toma de decisión de la compra de una vivienda y tienen un peso relativo muy importante y hasta en algunos casos determinante: la concepción de ser propietario como realización personal y la concepción del alquiler como derroche o 'plata tirada'.

En términos generales, se puede concluir que los principales factores que intervienen en la toma de decisión de la compra de la primera vivienda son: 1) aversión al alquiler /evaluación cuota crédito vs alquiler, 2) oportunidad de inversión en activos y herencia, 3) barrio, localización y comodidades y 4) el ser propietario como realización personal.

La variable aversión / indiferencia a pagar alquiler puede ser considerada clave para determinar perfiles según preferencias y microsegmentar la población.

Del mismo modo, otra variable para determinar perfiles es la inclinación por invertir en activos, que representa al mismo tiempo una predisposición a autoimponerse ahorrar y reasignar el presupuesto doméstico en favor de la acumulación. Cabe señalar que en cuanto al perfil psicológico, esta predisposición a autorrestringirse en el presente con un propósito para el futuro podría compartir el mismo origen que la predisposición de sacrificar servicios habitacionales o privacidad a cambio de poseer un bien inmueble.

Dado el propósito descriptivo de este estudio se considera que los hallazgos aquí expuestos son útiles para abrir camino para futuras investigaciones de mayor alcance focalizadas en microsegmentación y estructuras de preferencias de los aspirantes a tener una primera vivienda o crear un nuevo núcleo familiar.

Al comienzo del trabajo se hizo referencia al fracaso de las políticas públicas de vivienda y se advirtió acerca de la concepción reduccionista de la vivienda a partir de la que éstas se diseñan. Los resultados de este estudio podrían servir como base para innovar en el diseño de

nuevas políticas públicas focalizadas ya no únicamente en función del nivel de ingresos sino en función de los diferentes perfiles y preferencias. Por ejemplo, para aquellos que no presentan aversión al alquiler y valoran las prestaciones habitacionales, una política de vivienda orientada hacia la tenencia en alquiler puede resultar más eficiente y eficaz. Para aquellos que valoran la acumulación de activos, en cambio, políticas orientadas a la educación financiera, el ahorro y la inversión podrían ser más adecuadas y potentes que los planes estatales de construcción de vivienda.

Considerando que la población de la Ciudad de Buenos Aires no creció significativamente en la última década -se mantuvo estable-; tomando además en cuenta que el potencial de crecimiento de la población es considerado bajo⁷¹, y a ese escenario se le agrega el dato de que lo que sí crece en la ciudad es la población asentada en villas informales, el hecho de que uno de los principales programas públicos de la Ciudad de Buenos Aires en materia de vivienda brinde como solución efectiva para muchos núcleos familiares jóvenes con ingresos, un crédito para la adquisición de una vivienda fuera de la ciudad, resulta al menos llamativo.

Dadas las condiciones de mercado y el precio de los inmuebles en la ciudad, con tal de ser propietarias, muchas familias, con los créditos a tasa subsidiada del gobierno local, migran a la provincia donde el valor del m² es más barato. Antes que un proyecto de vida fuera de la ciudad, prima la necesidad de ser propietario, y en ello juegan un rol muy importante los factores culturales. En este sentido, también las políticas públicas podrían contribuir a un cambio favorable en el modelo ideal de habitar la ciudad que resulte más beneficioso para la ciudad y para sus habitantes.

Trazando un paralelo con las políticas de transporte, se puede observar que en los últimos años el gobierno local ha logrado instalar mediante campañas de comunicación pública y otras políticas articuladas un nuevo ideal de movilidad urbana, que configura el transporte público y el transporte en bicicleta como medios preferibles al automóvil. Así también el gobierno local podría promover un nuevo modelo ideal asequible y seguro de habitar la ciudad: un modelo semejante al que prevalece en ciudades donde el valor de mercado del suelo urbano es muy alto y para muchos imposible de costear, como Ámsterdam y otras de Europa del Norte. Allí la compra de la vivienda no es el único ideal, sino que convive con el alquiler y con la acumulación de activos a través de diversos instrumentos financieros de ahorro. De esta manera se logra una política de vivienda inclusiva, que permite a los habitantes de menores ingresos bajo tenencia formal permanecer en la ciudad.

⁷¹ Dirección General de Censos y Estadística. GCABA. 2013. *Dinámica y envejecimiento demográfico en la Ciudad de Buenos Aires. Evolución histórica y situación reciente*. Bs. As. En: http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/hacienda/sis_estadistico/dinamica_envejecimiento_demografico_2013.pdf

BIBLIOGRAFIA

Andrew, M. 2010. *The Changing Route to Owner Occupation: The Impact of Student Debt*. Cass Business School, Finance, London, UK. Housing Studies, Vol. 25, No. 1. Pp. 39–62. En: [file:///C:/Users/bambu/Downloads/MA%20Housing-Studies-Student-Debt\[1\].pdf](file:///C:/Users/bambu/Downloads/MA%20Housing-Studies-Student-Debt[1].pdf)

Aragonés, J. y Amérigo, M. *Satisfacción residencial. Un concepto de calidad de vida*. Universidad Complutense Madrid. En: <http://www.caritas.es/imagesrepository/CapitulosPublicaciones/671/09%20-%20SATISFACION%20RESIDENCIAL.%20UN%20CONCEPTO%20DE%20CALIDAD%20DE%20VIDA.PDF>

Arimah, B.C. 1997. *The Determinants of Housing Tenure Choice in Ibadan, Nigeria*. Urban Studies Vol. 34, No. 1. Pp. 105-124. En: <http://usj.sagepub.com/content/34/1/105.refs>

Banco Ciudad. Gerencia De Estudios Económicos. 2013. *"Informe Especial De Préstamos Hipotecarios"*. CABA.

Banco Interamericano de Desarrollo. 2011. *Ideas para el Desarrollo en las Américas*. Volumen 26: "Un espacio para el desarrollo de los mercados de vivienda". En http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3989/Ideas%20para%20el%20Desarrollo%20en%20las%20Am%C3%A9ricas%2c%20Volumen%2026%3a%20Un%20espacio%20para%20el%20desarrollo%20de%20los%20mercados%20de%20vivienda.pdf;jsessionid=BD442E2748F19ED7F003D2941A967146?s_equence=2

Banco Interamericano de Desarrollo. 2012. *Comunicado de Prensa Mayo 2012*. En <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-05-14/deficit-de-vivienda-en-america-latina-y-el-caribe,9978.html>

Bazyl, M. 2009. *Factors influencing tenure choice in European countries*. German Socio-Economic Panel Study. Berlin. Alemania. En: http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.98238.de/diw_sp0186.pdf

Ben Shahr, D. 2004. *Behavioral Tenure Choice*. The Arison School of Business, The Interdisciplinary Center. Herzliya. Israel. En: http://www.researchgate.net/publication/228180297_Behavioral_Tenure_Choice

Bernal Lara, P. 2007. *Ahorro, crédito y acumulación de activos en los hogares pobres de México*. Cuadernos del Consejo de Desarrollo Social 4. En: http://www.nl.gob.mx/pics/pages/cuadernos_cds_base/libro_ahorrocredito.pdf

Blanco, A. Fretes Cibilis, V.y Muñoz, A. 2012. *Se busca vivienda en alquiler: opciones de política para América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). USA. En: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/13900es.pdf>

Bouillon, C. (ed.) 2012. *Un espacio para el desarrollo: Los mercados de vivienda en América Latina y el Caribe*. Cap 2: "Retrato de un problema: el sector de la vivienda". Pp. 29-41. Banco Interamericano de Desarrollo -BID, Washington. USA. En: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37714821>

Bourassa, S. 1994. *Immigration and Housing Tenure Choice in Australia*. Journal of Housing Research. Australia. En: <http://content.knowledgeplex.org/kp2/img/cache/kp/2567.pdf>

Bourassa, S. 2000. *Ethnicity, Endogeneity and Housing tenure choice*. Journal of Real Estate Finance and Economics 20 (3), 1163-1173. En: http://www.researchgate.net/publication/5151592_Ethnicity_Endogeneity_and_Housing_Tenure_Choice

- Brueckner J. 1986. *The Downpayment Constraint Tenure Choice A Simplified Exposition and Housing*. Regional Science And Urban Economics. North-Holland University of Illinois, Champaign, USA. En: <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/catedras/espacial/files/brueckner86.pdf>
- Calhoun, C., Light, D., Keller, S. 2000. *Sociología*, 7ma. Edición, Mc Graw Hill Interamericana De España, Madrid.
- Capello, Marcelo; Galassi, Gabriela. 2011. "Problemas habitacionales e inversión en viviendas sociales en Argentina". *M En Monitor Fiscal. Año 6 - Edición N° 19*. Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea. En http://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/1856.pdf
- Centre for Housing Research & Building Research. 2005. *Housing Tenure Aspirations and Attainment*. New Zealand. En: http://repository.digitalnz.org/system/uploads/record/attachment/336/housing_tenure_aspirations_and_attainment_-_full_report_.pdf
- Chen, J. 2005. *Empirical Essays on Housing Allowance, Housing Wealth and Aggregate Consumption*. Department of Economics. Uppsala University Sweden. En: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:167460/FULLTEXT01.pdf>
- Clark, W. A. V., Deurloo, M. C., & Dieleman, F. M. 1994. *Tenure changes in the context of micro level family and macro level economic shifts*. *Urban Studies*, 31(1). Pp. 137–154.
- CNUAH -Hábitat. 2007. *Aplicación del Programa de Hábitat: Vivienda Adecuada para Todos. La Campaña Mundial de Seguridad en la Tenencia de la Vivienda*. En: http://www.onuhabitat.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=78&Itemid=70
- Comisión de Vivienda del Consejo Económico y Social. 2013. *Diagnóstico socio-habitacional de la Ciudad de Buenos Aires*. En http://arq.clarin.com/urbano/Informe-Vivienda-CABA-Consejo-Economico_CLAFIL20140507_0005.pdf
- Dan Adaszko, Salvia, A. 2009. *Déficit de acceso a servicios públicos domiciliarios y de infraestructura urbana, situación habitacional en la Argentina Urbana (2004-2009)*. UCA, Observatorio de la Deuda Social Argentina. Recuperado el 24 de marzo de 2014 en http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo68/files/Bolet-n_Vivienda_press.pdf
- Denegri Coria, M. 2010. *Introducción a la Psicología Económica*. Bogotá, Colombia: PSICOM Editores. En: http://www.eumed.net/libros-gratis/ebooks/contemporaneos/09_introduccion_a_la_psicologia_politica/introduccion_a_la_psicologia_politica_marianela_denegri_coria.pdf
- Denegri Coria, M. Cabezas Gaete, D., Del Valle Rojas, C. González Gómez, Y. Sepúlveda Aravena, J. 2011. *Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos* Universidad de la Frontera, Temuco, Chile. En: <http://www.scielo.org.co/pdf/rups/v11n2/v11n2a12.pdf>
- Dipasquale, D. & Glaeser, E. L. 1999. *Incentives and social capital: are homeowners better citizens?* *Journal of Urban Economics* 45, Pp. 354–384. En: http://www.law.uchicago.edu/files/files/54.Glaeser.Home_.pdf
- Dirección General de Censos y Estadística. GCABA. 2013. *Dinámica y envejecimiento demográfico en la Ciudad de Buenos Aires. Evolución histórica y situación reciente*. Bs. As. En: http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/hacienda/sis_estadistico/dinamica_envejecimiento_demografico_2013.pdf

Enström Öst, C. 2009. *The Effect of Parental Wealth on Tenure Choice. A study of family background and young adults' housing situation*. Institute for Future Studies, Stockholm and Institute for Housing and Urban Studies and Department of Economics, Uppsala University. Suecia. En: <http://www.iffs.se/wp-content/uploads/2011/01/20090218103921filiBO9mZw8B1RuI5AMH5bH.pdf>

Feijten, P. 2005. *Life events and the housing career: A retrospective analysis of timed effects*. Delft: Eburon. En: http://books.google.com.ar/books?id=F-tvjpKJriEC&pg=PA62&lpg=PA62&dq=Life+events+and+the+housing+career:+A+retrospective+analysis+of+timed+effects&source=bl&ots=nmX-ysydsS&sig=fN4Tk4S42MoNyZF91Ou6qMtl_O4&hl=es&sa=X&ei=7EHkU_qbFoHmsAT4v4K4Bg&ved=0CHAQ6AEwCQ#v=onepage&q=Life%20events%20and%20the%20housing%20career%3A%20A%20retrospective%20analysis%20of%20timed%20effects&f=false

Fernández Wagner Raúl. 2014. *Déficit habitacional*. Artículo en el diario Página 12. <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-7449-2014-02-17.html>

Ferreira, F, Messina J., Rigolini, J., López-Calva, L., Lugo, M., y Vakis, R.. 2013. *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Banco Mundial. Washington DC. USA. En: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/03/22/000445729_20130322135529/Rendered/PDF/738230PUB0REVIOLIC00pubdate03013013.pdf

Grandes, M. 2014, "Microfinanzas en la Argentina", Editorial Temas, en prensa.

Green, R. & White, M. 1997. *Measuring the benefits of homeownership: effects on children*, Journal of Urban Economics 41. Pp. 441–461. En: <http://econweb.ucsd.edu/~miwhite/gw-jue-reprint.pdf>

Helderman, A. C., Mulder, C. H., & Van Ham, M. 2004. *The changing effect of home ownership on residential mobility in the Netherlands*. Housing Studies, 19(4). Pp. 601–616.

Jeffrey J y Munasib A. 2009. *Housing Tenure Choice Implications of Social Networks*. Department of Economics Oklahoma State University Stillwater. Oklahoma. En: http://spears.okstate.edu/ecls-working-papers/files/0901_munasib_SNHomeownership.pdf

López García, M. 1992. *Algunos aspectos de la economía y la política de la vivienda*. Investigaciones Económicas Segunda Época Vol. XVI Nro 1. Pp. 3-41

López Moreno, E. 2014. *Construcción de ciudades más equitativas. Políticas Públicas para la inclusión en América Latina*. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos, ONU Hábitat, CAF – Banco de Desarrollo de América Latina. En: http://publicaciones.caf.com/media/39869/construccion_de_ciudades_mas_equitativas_web0804.pdf

Mascarell Llosa, M. 2002. *Estrategias familiares de acceso a la vivienda. Redes familiares y ayudas intergeneracionales en Hospitalet de Llobregat*. Barcelona. Mimeo. En: <http://www.ub.edu/antropo/parentiu/xarxa/cat/docs/mireia.htm>

Merlo, R y McDonald, .P. 2002. *Outcomes of Home ownership aspirations and their determinants*. AHURI, Australian National University Research Centre. En: <http://www.ahuri.edu.au/general/project/display/dspProject.cfm?projectId=34>

Meen, G. y Andrew, M. 2008. *Planning for Housing in the Post-Barker Era: Affordability, Household Formation and Tenure Choice*. Oxford Review of Economic Policy, 24:1. Pp. 79-98. En: <http://wap.rdg.ac.uk/web/FILES/business/ICHUE08.pdf>

Molouny, L., Grandes, M. 2014. *Los determinantes de la demanda de microcréditos en Argentina* Documento de trabajo No. 11. Escuela de Negocios. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina. En: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/investigacion/determinantes-demandamicrocreditos>

- Mulder, C. H., y Wagner, M. 1998. *First-time home-ownership in the family life course: A West German–Dutch comparison*. *Urban Studies*, 35(4). Pp. 687–713. En:
<http://usj.sagepub.com/content/35/4/687.full.pdf>
- Mulder, C. 2006. *Home-ownership and family formation*. Department of Geography, Planning and International Development Studies, University of Amsterdam. Amsterdam. Netherlands. En:
<http://dare.uva.nl/document/153815>
- Muñiz, M. s/f. *Estudios de caso en la investigación cualitativa* Facultad de Psicología, División de Estudios de Posgrado Universidad Autónoma de Nuevo León.
http://www.psico.edu.uy/sites/default/files/cursos/1_estudios-de-caso-en-la-investigacion-cualitativa.pdf
- ONU-Hábitat. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos. 2006. *La microfinanciación de la vivienda: hacia la configuración de un nuevo sistema habitacional*. Bogotá Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. En:
http://www.onuhabitat.org/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=197&Itemid=81
- ONU-Hábitat. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos. Organización Panamericana de la Salud (OPS) 2006. *Reto del milenio para los asentamientos precarios de América Latina y del Caribe. Guía para las autoridades locales y nacionales*. En:
http://www.paho.org/mex/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=629&Itemid
- ONU-Hábitat. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos. 2010. *Estado de las ciudades de América Latina y el Caribe*. Río de Janeiro. En:
http://www.onuhabitat.org/index.php?option=com_content&view=article&id=859:onu-habitat-presenta-el-estado-de-las-ciudades-de-america-latina-y-el-caribe&catid=32:genero&Itemid=210
- Organización Panamericana de la Salud (OPS). Naciones Unidas-CEPAL, UN-HÁBITAT. 2006. *Vivienda saludable: reto del milenio en los asentamientos precarios de América Latina y el Caribe*. En
http://www.minsa.gob.pe/servicios/serums/2009/dgps_para_serums_2009ii/pfvs/vivienda_saludable.pdf
- Ortega, V., Rodríguez Vargas, J., Denegri, M., Gempp, R. 2005. *Segmentación psicoeconómica: obtención y validación de perfiles para consumidores adultos jóvenes de nivel socioeconómico medio y alto en Colombia*. *Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, SOCIOTAM* [en línea] 2005, XV (julio-diciembre) : [Fecha de consulta: 10 de agosto de 2014] Disponible en:<<http://redalyc.org/articulo.oa?id=65415208>> ISSN 1405-3543
- Programa Hábitat. Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Asentamientos Humanos*. Estambul, Turquía. 1996. En <http://habitat.aq.upm.es/aghhab/aproghab.html>
- RBC Wealth Management -Capgemini 2013. *Informe sobre la riqueza en el mundo 2013*.
- Salvia, A. 2014. *Un régimen consolidado de bienestar con desigualdades sociales persistentes, claroscuros en el desarrollo humano y la integración social 2010-2013*. Cap. 1. Vera, Julieta. 2014. "Capacidad de subsistencia económica de los hogares". Observatorio de la Deuda Social. UCA. Argentina. http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo68/files/BDSA_2014_-_erratas.pdf
- Skaburskis, A. y Tomalty, R. 2000. *The Effects of Property Taxes and Development Cost Charges on Urban Development: Perspectives of Planners, Developers and Finance Officers in Toronto and Ottawa* *Canadian Journal of Regional Science. Revue canadienne des sciences régionales*. XXIII:2. p 303 -325. En:
<http://www.cjrs-rcsr.org/archives/23-2/Skaburskis.pdf>
- Thurstone, L. 1935. *The vectors of the mind*. Chicago University USA. En:
<http://psychclassics.yorku.ca/Thurstone/>

United Nations Department of Economic and Social Affairs. 2014. *World Urbanization Prospects The 2014 Revision Highlights*.

Unidad de Información, Monitoreo y Evaluación del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. 2012. *Déficit Habitacional, Informe de Condiciones de Vida 2012*. En: http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/des_social/evaluacion_programas/informes_condiciones_vida/Vivienda_2012.pdf

Weidemann, S.; Anderson, J. R.; Butterfield, D. T., y O'Donnell L. 1985. *A Conceptual Framework for Residential Satisfaction*. En: Aragonés, J. y Américo, M. *Satisfacción residencial. Un concepto de calidad de vida*. Universidad Complutense Madrid. En: <http://www.caritas.es/imagesrepository/CapitulosPublicaciones/671/09%20-%20SATISFACION%20RESIDENCIAL.%20UN%20CONCEPTO%20DE%20CALIDAD%20DE%20VIDA.PDF>

Yacuzzi, E. El estudio de caso como metodología de investigación: teoría, mecanismos causales y validación. UCEMA s/f

FUENTES CONSULTADAS:

Agencia Nacional de Noticias. Recuperado el 23 de Julio de 2014 En <http://www.telam.com.ar/notas/201312/45494-el-prograna-procrear-genero-un-record-de-creditos-otorgados-por-el-banco-hipotecario.html>

Cámara Inmobiliaria Argentina. *Estadísticas: escrituras*. En: http://www.cia.org.ar/estadisticas_escrituras.php

Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires. *Consulta estadística de escritura: período 2013/2014*. En: https://www.colegio-escribanos.org.ar:8443/webColegio/pb_consultaEstadisticasEscrituras.do?a=2014&m=4

Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires. *Consulta gráfico de compraventa según fecha de escrituras*. En: <http://www.colescba.org.ar/portal/novedades/sala-de-prensa/otros-recursos.html>

Dirección General de Estadísticas y Censos, Ministerio de Hacienda del Gobierno de la ciudad Autónoma de Buenos Aires, informe de Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires Nº 37, abril de 2013. En: http://www.buenosaires.edu.ar/areas/hacienda/sis_estadistico/coyuntura_2013_037.pdf

Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid. Universidad Politécnica de Madrid. Ministerio Fomento. Grupo de Investigación en Arquitectura, Urbanismo y Sostenibilidad. *Concurso de Buenas Prácticas patrocinado por Dubai en 2010*. Recuperado el 23 de Julio de 2014 en <http://habitat.aq.upm.es/dubai/10/bp2377.html>

European Commission Eurostat. *EuropeanStatycalSystem 2014*. En: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/

Declaración Universal de los Derechos Humanos, Organización de la Naciones Unidas Recuperado el 8 de julio de 2014 en <http://www.un.org/es/documents/udhr/>

Dirección General de Estadísticas y Censos, Ministerio de Hacienda del Gobierno de la ciudad Autónoma de Buenos Aires, informe de Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires Nº 37, abril de 2013. Recuperado el 20 de marzo de 2014 en http://www.buenosaires.edu.ar/areas/hacienda/sis_estadistico/coyuntura_2013_037.pdf

Fundación Sagrada Familia. Recuperado el 23 de julio de 2014 En <http://www.sagradafamilia.org.ar/index.html>

Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Recuperado el 23 de julio de 2014 En <http://www.buenosaires.gob.ar/instituto-de-vivienda/institucional>

INDEC. 2010. *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010*. Resultados definitivos sobre variables seleccionadas. Cuadro V1-P. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Total de viviendas por comuna. Cuadro V1-P. Provincia de Buenos Aires. Total de viviendas por partido.

Ministerio de Planificación Federal. Inversión Pública y Servicios. Secretaría de Obras Públicas. Recuperado el 23 de Julio de 2014 en <http://www.vivienda.gob.ar/programas.php>

Organización Un Techo para mi País. Recuperado el 23 de Julio de 2014 En <http://www.techo.org/>

Programa PRO.CREAR bicentenario. Recuperado el 23 de julio de 2014 En <http://procrear.anses.gob.ar/programa>

ANEXO I*Instrumento de recolección de datos*

Datos Personales

1. Nombre y Apellido
2. Edad
3. Estado Civil
4. Nivel de Estudios:
5. Actividad:
6. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales promedio?
7. ¿Posee auto propio?
8. ¿Cuál es el valor aprox. del automóvil? (responder solo si corresponde)

Condiciones Habitacionales antes de la compra.

9. Lugar de residencia
10. Barrio (responder en caso de que el lugar de residencia sea CABA)
11. Localidad
12. Tipo de vivienda:
13. Número de Habitaciones
14. Condición de ocupación
15. Monto de alquiler mensual (responder sólo si corresponde)
16. ¿Con cuánta gente vivís?
17. ¿Qué servicios dispones en tu vivienda?

Agua Potable

Teléfono

Gas Natural

Electricidad

Internet

18. ¿Logró acceder a tu primera vivienda gracias a un préstamo del Banco Ciudad?
19. ¿A qué préstamo accediste?
Préstamo Hipotecario Social
IVC-Primera casa BA
20. ¿Cómo considera que es la cuota que paga por el préstamo que le permitió acceder a su vivienda?
Muy accesible -Accesible - Díficil de pagar.

Cuestionario dirigido a clientes que accedieron al crédito y compraron su primera vivienda.

21. Qué tan de acuerdo está con los siguientes enunciados:

Desde que compré mi primera casa:

- Viajo menos tiempo por día para llegar a mi trabajo.
- Gasto menos dinero en transporte.
- El cuidado de los familiares a mi cargo se hizo más sencillo.
- Vivo más cerca de mi familia.
- Vivo más cerca de mis amigos.
- Tengo más comodidades.
- Tengo mayor privacidad.
- Mejoraron nuestras relaciones familiares.
- Disfruto de planificar y hacer arreglos para que esté cada día más confortable y linda.
- Tengo más espacio para recibir invitados.
- No me preocupo más por el vencimiento del contrato de alquiler.
- Mi relación con el dueño de la casa dejó de ser una preocupación.
- Me siento más tranquilo al saber que nadie me puede echar.
- Invierto con gusto tiempo y dinero en reparaciones del hogar.
- Estoy más contento con el barrio.
- Estoy más contento con los vecinos.
- Mi barrio es más seguro.
- Siento que dejé de derrochar plata en alquiler.

Me siento endeudado.
Me preocupa llegar a pagar la cuota del crédito.
Me ayudó a ajustar los gastos mensuales.
Aprendí a ahorrar.
Realizo menos gastos innecesarios.
Me faltan los servicios básicos.
Siento que hice un buen negocio.
Siento que aproveché una oportunidad para construir un patrimonio propio.
Me siento orgulloso de ser propietario.
Me siento orgulloso de poder dejar una herencia a mis hijos.
Siento que ahora tengo una base para comprar una vivienda mejor en el futuro.

Cuestionario dirigido a clientes que no accedieron al crédito y compraron su primera vivienda.

21. Qué tan de acuerdo está con los siguientes enunciados:

A pesar de tener mi crédito aprobado aún no soy propietario porque con el dinero que me dan accedería a una vivienda que no es conveniente para mí porque:

Tendría que viajar más tiempo por día para llegar a mi trabajo.

Tendría que viajar más tiempo por día para llegar a mi trabajo.
Gastaría más dinero en transporte.
El cuidado de los familiares a mi cargo se haría más complicado.
Viviría más lejos de mi familia.
Viviría más lejos de mis amigos.
Tendría menos comodidades.
Tendría menos privacidad.
Pondría en riesgo nuestras relaciones familiares.
Me molestaría planificar y hacer arreglos para poner la casa comfortable y linda.
No tendría espacio para recibir amigos.
El vencimiento del contrato de alquiler no es un problema para mí.
Tengo una buena relación con el dueño de la casa.
Hasta que me echen vivo tranquilo donde estoy.
Invertiría con gusto tiempo y dinero en reparaciones del hogar.
No me gustaría mi barrio.
Estaría menos contento con los vecinos.
Estaría más preocupado por la inseguridad del barrio.
Prefiero seguir pagando el alquiler de una casa que me gusta.
No vale la pena endeudarme.
Estaría preocupado por llegar a pagar la cuota del crédito.
Ajustaría mis gastos mensuales.
Debería aprender a ahorrar más.
Debería dejar de hacer gastos que me gratifican.
Me faltarían los servicios básicos.
Sentiría que no hice un buen negocio.
En el futuro ya tendré nuevas oportunidades para construir un patrimonio propio.
No me interesa ser propietario de una vivienda que no me gusta.
Dejar una herencia no es un tema prioritario para mí.
Prefiero esperar hasta tener una mejor base para comprar una vivienda mejor en el futuro.

ANEXO II

Tabla. Nivel de satisfacción por variable y dimensiones para Grupo Propietarios por nivel de ingresos

GRUPO COMPRADORES		Ingresos Mayores a \$9001		Ingresos entre \$7001 y \$9000		Ingresos entre \$5000 y \$7001		Ingresos entre \$3000 y \$5001	
Variable	Dimensión	Prom. Dim	Prom. Var	Prom. Dim	Prom. Var	Prom. Dim	Prom. Var	Prom. Dim	Prom. Var
Satisfacción habitacional	Localización	3,1	3,3	3,0	3,4	3,2	3,5	2,9	3,4
	Servicios y confort	3,6		3,9		3,8		3,8	
Acumulación de activos inversión	Base patrimonial	4,8	4,3	4,3	3,8	4,6	4,3	4,4	4,1
	Reasignación presupuestaria	3,9		3,3		3,9		3,7	
Realización simbólica y bienestar psicológico, paz mental	Relaciones familiares	5,0	4,7	3,4	3,7	3,8	4,2	3,0	3,8
	Satisfacción simbólica de ser propietario	5,0		4,4		4,8		4,4	
	Seguridad en la tenencia	4,5		3,4		4,0		3,7	
	Satisfacción simbólica de ganar	4,4		3,7		4,3		4,2	
			4,1		3,6		4,0		3,7

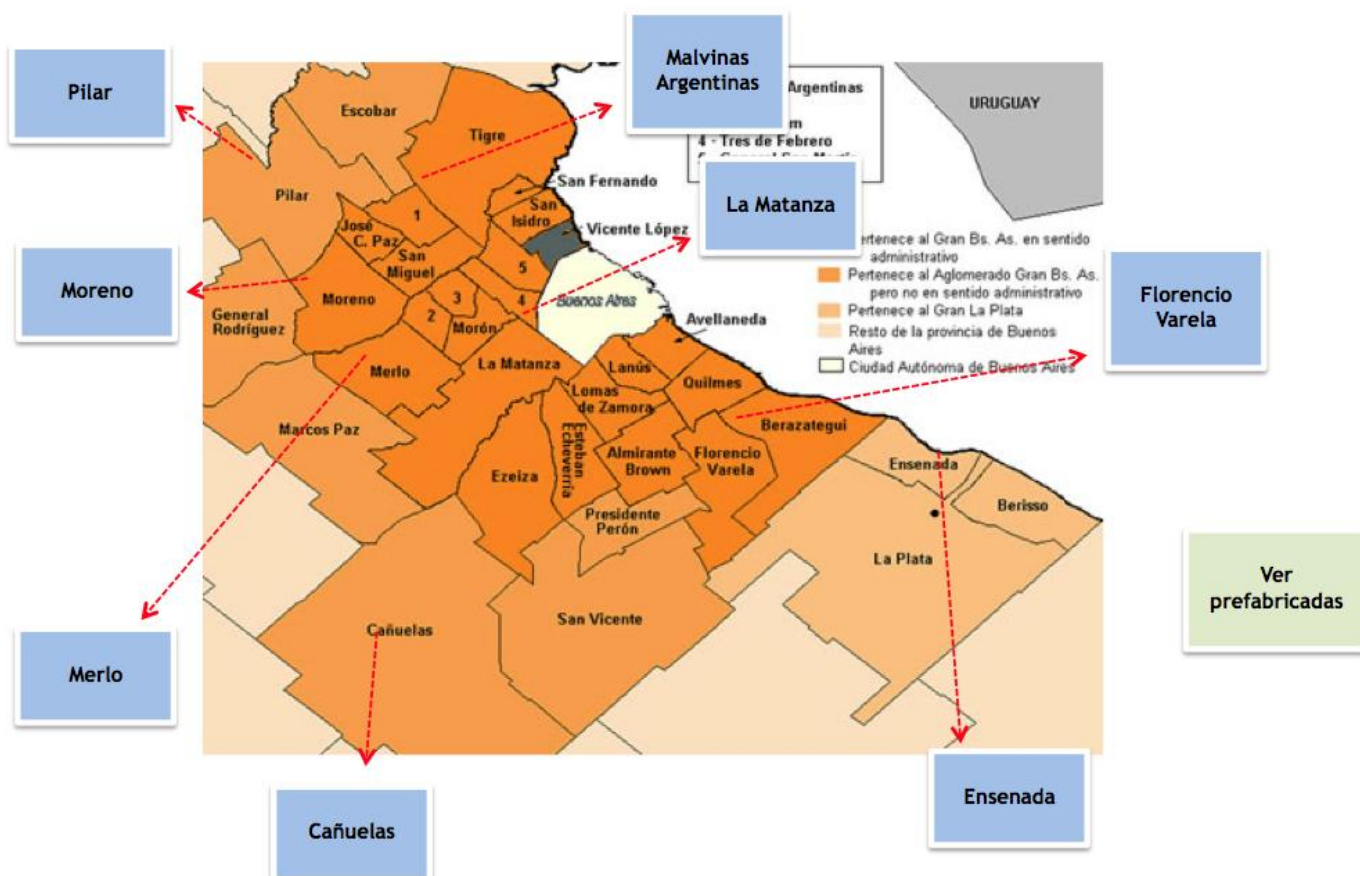
Tabla. Nivel de satisfacción por variable y dimensiones para Grupo Postulantes por nivel de ingresos

GRUPO NO COMPRADORES		Ingresos Mayores a \$9001		Ingresos entre \$7001 y \$9000		Ingresos entre \$5000 y \$7001		Ingresos entre \$3000 y \$5001	
Variable	Dimensión	Prom. Dim	Prom. Var	Prom. Dim	Prom. Var	Prom. Dim	Prom. Var	Prom. Dim	Prom. Var
Satisfacción habitacional	Localización	3,3	3,4	2,6	3,0	3,3	3,5	3,4	3,5
	Servicios y confort	3,6		3,4		3,8		3,6	
Acumulación de activos inversión	Base patrimonial	2,0	2,3	3,5	2,9	4,2	3,1	3,9	3,2
	Reasignación presupuestaria	2,7		2,3		1,9		2,4	
Realización simbólica y bienestar psicológico, paz mental	Relaciones familiares	4,0	3,4	3,6	3,4	3,7	3,3	3,5	3,5
	Satisfacción simbólica de ser propietario	4,5		3,1		3,3		3,8	
	Seguridad en la tenencia	2,8		2,9		2,3		3,4	
	Satisfacción simbólica de ganar	2,3		4,0		4,0		3,4	
			3,0		3,1		3,3		3,4

ANEXO III

Oferta de viviendas asequibles para adquirir con las Líneas de Crédito Hipotecarios a tasa subsidiada "Ciudad Social"

Buscador de Propiedades (www.zonaprop.com.ar)



Propiedades tradicionales hasta \$ 500.000

Zona Sur - G.B.A.



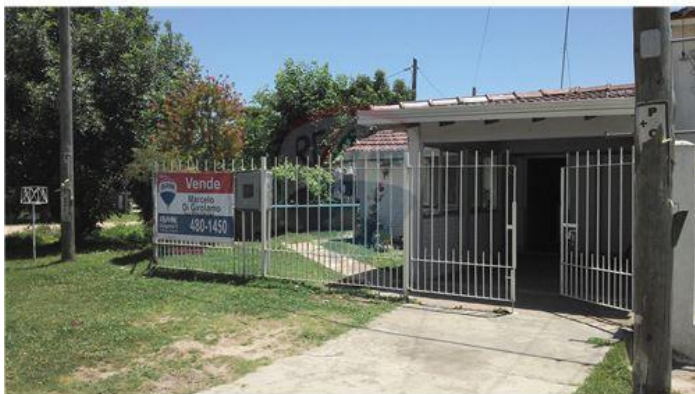
- Precio de venta: **\$ 320.000**
- Tipo: casa
- Superficie total (m²): 200
- Superficie cubierta (m²): 40
- Antigüedad: 5 años
- Cantidad dormitorios: 2
- Cantidad baños: 1
- Cantidad cocheras: 1

Máximo Paz 400 - Cañuelas -



- Precio de venta: **\$ 320.000**
- Tipo: Casa
- Superficie total (m²): 300
- Superficie cubierta (m²): 52
- Cantidad dormitorios: 2
- Cantidad baños: 1
- Cantidad cocheras: 1
- Estado del inmueble: Bueno
- Cantidad plantas: 1

1124 Ingeniero Juan Allan - Florencio Varela -



- Precio de venta: **\$ 385.000**
- Tipo: Casa
- Superficie total (m²): 145
- Superficie cubierta (m²): 103
- Antigüedad: 32 años
- Cantidad dormitorios: 2
- Cantidad baños: 1
- Jardín y Patio
- Adicionales: Parrilla

106 Esq. 5 - Ensenada

Zona Norte - G.B.A.



- Precio venta: **\$ 498.000**
- Tipo: Casa
- Superficie total (m²): 200
- Superficie cubierta (m²): 88
- Cantidad dormitorios: 2
- Cantidad baños: 1
- Estado del inmueble: Bueno
- Cantidad plantas: 1

Murguiondo 1500 - Los Polvorines - Malvinas Argentinas -



- Precio venta: **\$ 380.000**
- Tipo: Casa
- Superficie total (m²): 300
- Superficie cubierta (m²): 100
- Antigüedad: 25 años
- Cantidad dormitorios: 2
- Cantidad baños: 1
- Estado del inmueble: Bueno
- Cantidad plantas: 1

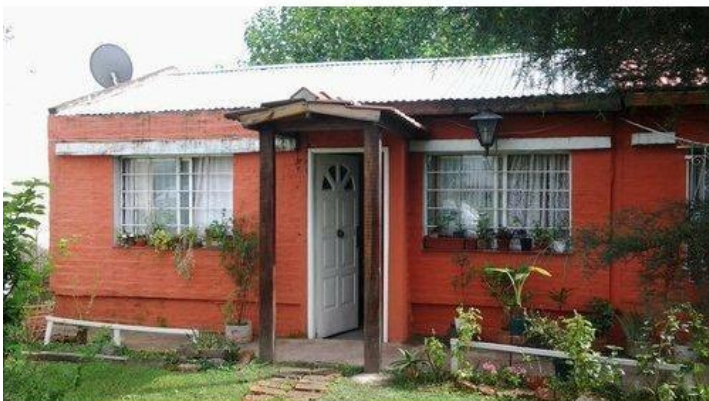
Derqui - Pilar -



- Precio de venta: **\$ 455.000**
- Tipo: casa
- Superficie total (m²): 500
- Superficie cubierta (m²): 129
- Antigüedad: 21 años
- Cantidad dormitorios: 3
- Cantidad baños: 1
- Cantidad plantas: 1

Derqui - Pilar -

Zona Oeste - G.B.A.



- Precio venta: **\$ 240.000**
- Tipo: Casa
- Superficie total (m²): 367
- Superficie cubierta (m²): 40
- A estrenar: Si
- Cantidad dormitorios: 2
- Cantidad baños: 1
- Cantidad plantas: 1
-

Gabriela Mistral 1100 - Libertad - Merlo



- Precio venta: **\$ 500.000**
 - Tipo: casa
 - Superficie total (m²): 426
 - Superficie cubierta (m²): 70
 - Cantidad dormitorios: 2
 - Cantidad baños: 1
 - Estado del inmueble: Excelente
- Sucre 2100 - La Rreja - Moreno -**



- Precio venta: **\$ 380.000**
- Tipo: casa
- Superficie total (m²): 80
- Superficie cubierta (m²): 80
- Antigüedad: 10 años
- Cantidad dormitorios: 2
- Cantidad baños: 1
- Cantidad cocheras: 1
- Estado del inmueble: Muy bueno
- Cantidad plantas: 1

Quilmay 900 - Virrey del Pino - La Matanza

Casas Prefabricadas





- Precio: **\$ 115.050**
- Forma de pago: \$ 31.050 anticipo y 48 cuotas de \$ 1.750
- Modelo: Básico - Año 2013: \$ 71.500



- Precio: **\$ 133.550**
- Forma de pago: \$ 39.950 anticipo y 48 cuotas de \$ 1.950
- Modelo: Familia Feliz – Año 2013: \$ 84.575



- Precio: **\$ 126.529**
- Forma de pago: \$ 37.729 anticipo y 48 cuotas de \$ 1.850
- Modelo: Reyna – Año 2013: \$ 77.350



Vivienda Ruris Oferta de Contado \$ 88.815

Vivienda de dos dormitorios, baño, cocina comedor, Techo de chapas de Cinc, y ventanas de aluminio con vidrios. Revestida en Ladrillos de 0.15
[Consultar por Financiacion](#)



Vivienda Primus Oferta de Contado. \$ 120.600

Con 3 dormitorios, baño, cocina, comedor. Ventanas en aluminio color blanco con vidrios de 1,2x100, una por ambiente, puerta de doble chapa inyectada, techo de chapa de zinc
[Consultar por Financiacion](#)

ANEXO IV**Principales Programas Públicos de Vivienda. Argentina 2013.****FO.NA.VI**

El **Fondo Nacional de Vivienda** integra el “Sistema Federal de la Vivienda” establecido en la ley nacional N° 24.464 promulgada el 27/03/95. El sistema fue creado con el objeto de facilitar las condiciones necesarias para posibilitar a la población de recursos insuficientes, en forma rápida y eficiente, el acceso a la vivienda digna, conforme lo previsto en el Art. 14 de la Constitución Nacional.

Los recursos del FO.NA.VI. están destinados a financiar total o parcialmente los emprendimientos destinados a cumplir con el objetivo de la Ley y se ejecutan con la intervención de los Organismos Ejecutores de vivienda a nivel provincial y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, por acción directa o con la participación de municipios, comunas o entidades intermedias, siendo su responsabilidad las de programación, ejecución, control, adjudicación y recupero de las inversiones realizadas.

Dentro del programa se realizan acciones tendientes al logro de los siguientes objetivos prioritarios:

- Atender a la demanda habitacional destinada a familias de recursos insuficientes, mejorando la calidad de vida de los adjudicatarios, facilitando el acceso a una vivienda a través de obras de urbanización, de infraestructura básica y de equipamientos comunitarios.
- Disminuir el déficit habitacional en las distintas jurisdicciones
- Promover el desarrollo tecnológico del sector de la construcción mediante la aplicación de técnicas y materiales que conduzcan a mejorar la calidad de los productos, con disminución de tiempos y costos.
- Contribuir a la generación de empleos directos e indirectos, apoyando el fortalecimiento de las economías regionales y locales
- Construir viviendas, por acción directa o a través de entidades intermedias mediante el otorgamiento de créditos individuales o mancomunados

En concordancia con los objetivos detallados, existen Programas que se efectúan bajo lógicas habitacionales, de generación de empleo y reactivación productiva que tuvieron y tienen como objetivos: la realización de la infraestructura y el equipamiento necesario para mejorar la cotidianeidad de las personas; la construcción, ampliación o mejoramiento de viviendas; la solución habitacional a nivel ambiental y la creación de espacios verdes y comunitarios, de salud y educación para lograr un equilibrio entre los ciudadanos argentinos.

Para describir la magnitud de los proyectos impulsados se puede recurrir al informe de auditoría anual en donde se proporciona, entre otras cosas, la información de inversiones en obras registradas en la operatoria que conforman el FO.NA.VI. La composición de la misma según el tipo de obra se detalla en el cuadro siguiente:

Tipo de Obra	Monto Invertido \$	%
Viviendas e Infraestructura Propia	2.654.523.291	89,34
Créditos individuales y/o mancomunados	145.667.283	4,90
Equipamiento	87.894.911	2,96
Infraestructura y Obras Complementarias	83.245.152	2,80

Total	2.971.330.637	100,00
--------------	----------------------	---------------

PRO.CRE.AR

PRO.CRE.AR BICENTENARIO es una iniciativa del Gobierno Nacional que proyecta la entrega de 400 mil créditos hipotecarios para la construcción, ampliación, terminación y refacción de viviendas, como así también para adquirir aquellas que son construidas por el Programa a través de desarrollos urbanísticos.

PRO.CRE.AR. tiene como meta:

- Atender las necesidades habitacionales de los ciudadanos de todo el territorio nacional, contemplando las diferentes condiciones socioeconómicas y la multiplicidad de situaciones familiares con líneas de crédito para la construcción de viviendas particulares y desarrollos urbanísticos de alta calidad.
- Impulsar la actividad económica a través del incentivo a la construcción de viviendas y su efecto dinamizador.
- Generar empleo en todo el país mediante mano de obra directa e indirecta.

Se trata de un programa impulsado por el gobierno nacional que involucra la participación de varios actores que interfieren en la financiación del programa de crédito, entre ellos Anses y el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, como así también otros inversores privados interesados. El capital inicial del Fondo Fiduciario es aportado en parte por el Tesoro Nacional y en parte por el Estado Nacional quien otorga tierras fiscales urbanas de gran valor patrimonial. Otro de los actores involucrados en el programa es el Banco Hipotecario cuya función es la de implementar el otorgamiento y el cobro de los créditos garantizando la ejecución del programa y constituyéndose legalmente en el fiduciario del Fondo.

PROCREAR Bicentenario tiene líneas de crédito destinados a la construcción, ampliación, terminación y refacción de viviendas para personas que ya sean propietarias de un terreno. Además el Programa incorpora dos nuevas línea para la financiación de la compra del terreno y posterior construcción de la vivienda así como la compra de vivienda nueva a estrenar para aquellas personas desprovistas de terreno propio.

Logros:

Según se desprende de la web del programa PRO.CREAR bicentenario, durante el período 2012-2013 se lanzaron cuatro concursos de proyectos para la construcción de más de 34.087 viviendas en todo el país. La línea desarrollos urbanísticos se puso en marcha con la apertura de inscripciones en 9 localidades: La Matanza (Prov. de Bs. As.), Tigre (Prov. de Bs. As.), San Nicolás (Prov. de Bs. As.), Pocito (Prov. de San Juan), Maipú (Prov. de Mendoza), La Banda (Prov. de Santiago del Estero), La Rioja (Capital), Chilecito (Prov. de La Rioja) y Río Gallegos (Prov. Santa Cruz).

Según se detalla en la nota periodística realizada por la Agencia Nacional de Noticias publicada en su sección economía con fecha 20 de Diciembre de 2013, el titular de Anses, Diego Bossi afirma que en el 2013 se han otorgado una cifra que ronda los 100.00 créditos lo que se constituye como récord histórico en materia de otorgamiento de créditos, en los más de cien años de historia que tiene el Banco Hipotecario.

De la misma fuente periodista se desprende que a diciembre de 2013 unas 54.054 familias iniciaron su proceso de construcción de su vivienda gracias al plan Procrear. Asimismo, se

aclara que desde el Gobierno Nacional se tiene la perspectiva de superar entre un 60 y 70 por ciento la cantidad de obras iniciadas.

I.V.C – INSTITUTO DE LA VIVIENDA

Se define como el organismo responsable de llevar adelante la política habitacional de la Ciudad de Buenos Aires. En este marco, ambos organismos crean y ofrecen herramientas coherentes que otorgan oportunidades y facilidades en el acceso a una vivienda digna.

El trabajo del IVC supera la instancia de adjudicación de una unidad funcional, comenzando por la correcta y justa identificación de beneficiarios, la administración de líneas de crédito y el desarrollo e inserción social posterior de aquellos conjuntos de viviendas y las familias que los habitan, buscando elevar la calidad de vida de la comunidad.

Según se desprende de la web institucional, existes gran número de proyectos llevados a cabo persiguiendo el objetivo de establecer una política habitacional sustentable, en el marco de la superación de la pobreza y el desarrollo integral de la comunidad.

A continuación se detallan los programas implementados por el I.V.C.

- *Programa “Mi Propiedad”*: a través de la modernización de procesos y relevamiento de unidades escriturables se comenzó a trabajar en campo sobre todos los complejos urbanos competencia del IVC. Durante el año 2012 el IVC planteó como objetivo lograr la escrituración de 3000 unidades funcionales. A través de esta política de modernización se buscó dar respuesta a la situación irregular de miles de familias que verán cumplido el acceso digno a una vivienda para el normal desarrollo de su familia y en cumplimiento de derechos básicos del ser humano.
- *Emergencia cero en complejos urbanos*: diseño de un plan de obras estructurales y de infraestructura para paliar la emergencia sufrida por los vecinos de los complejos habitacionales, como así también las que hacen a su mantenimiento y puesta en valor. El IVC encaró con responsabilidad la tarea de mantener las condiciones mínimas de servicios básicos y atención comunitaria. La misión del Instituto fue garantizar que las personas que habitan estos complejos puedan acceder a servicios básicos y a un hábitat digno con posibilidades de evolución y formalización
- *Nuevas obras de viviendas*: El Instituto de Vivienda de la Ciudad asume la planificación y el desarrollo de los planes de acceso a la vivienda a través de la construcción, urbanización de tierras y la promoción de la vida comunitaria de sus habitantes, facilitando el acceso a la vivienda, mediante políticas de crédito y operatorias que permitan el desarrollo de planes habitacionales o proyectos constructivos, promoviendo políticas y acciones autogestivas y cogestivas
- *Relocalización de familias con viviendas en situación de riesgo ambiental*: El Instituto de Vivienda de la Ciudad tiene bajo sus competencias la relocalización de 1832 familias provenientes de asentamientos informales que se encuentran dentro del límite físico de distancia con el Riachuelo, establecido judicialmente y se encuentra trabajando en el desarrollo de un plan de reubicación y construcción de viviendas para gestionar dicha tarea.
- *Plan de rehabilitación del barrios*: Mejoramiento de construcciones en riesgo edilicio, tareas de acompañamiento social y plan de reubicación de familias a soluciones habitacionales definitivas. Actualmente, el I.V.C lleva adelante un plan beneficia a 251 familias entre conventillos y hogares de tránsito sobre los que tiene competencia el IVC en el barrio de La Boca.
- *Líneas de créditos*: en el marco del objetivo de encontrar alternativas dignas de acceso a la vivienda para todos los sectores vulnerables de la población, se diseñan, según su nivel de ingresos, soluciones más flexibles de crédito hipotecario que las que se ofrecen a la ciudadanía

en general por las entidades privadas de crédito. A través de las líneas crediticias vigentes, a saber: “Mi casa BA”, “Primera Casa B.A” y “Vivienda Porteña”, el I.V.C., en conjunto con el Banco Ciudad de Buenos Aires llevan otorgados desde Julio de 2012 alrededor de 2000 créditos lo que significa un total aproximado de \$ 600 mill. distribuidos entre familias con el fin de acercarlos el acceso a la vivienda única, familiar y permanente.

Experiencias desde la Sociedad Civil

FUNDACIÓN PRO VIVIENDA SOCIAL

La Fundación Pro Vivienda Social (FPVS) es una entidad sin fines de lucro surgida en Argentina en 1992. La misión principal de la fundación es contribuir a la solución del problema de la pobreza a través del mejoramiento de la vivienda y de las condiciones de vida de los sectores de menores ingresos, la llamada "Base de la Pirámide Económica". Los proyectos más grandes de FPVS están relacionados al otorgamiento de microcréditos y al desarrollo de infraestructura.

Tal como se expuso en la edición 2010 del Concurso internacional de Buenas Prácticas de Dubai, la Fundación Pro Vivienda Social establece las prioridades de los proyectos a través de un proceso colaborativo, involucrando a la junta directiva, los empleados de la fundación, los voluntarios de la comunidad y residentes locales. Entre los objetivos de la organización se destacan los siguientes:

1. Mejorar las viviendas.
2. Expandir la red de gas natural y aumentar el número de conexiones en viviendas.
3. Proveer los suministros y la mano de obra para mejorar baños, cocinas e instalaciones de agua.
4. Expandir y mejorar las redes de agua y alcantarillado.
5. Entrenar y educar a la población local para diseminar la información y catalizar el desarrollo.

A través de su página web, nos es posible conocer cada uno de los programas que la institución desarrolla en pos de avanzar en el cumplimiento de los objetivos de la organización.

En este orden, el *programa Solidario* contribuye a la mejora de la vivienda de familias con bajos recursos a través de la concesión de microcréditos solicitados por los vecinos de forma grupal, convirtiéndolos en avales solidarios de la suma solicitada. El *proyecto de gasificación integral* se ocupa de la provisión del gas en red a las familias con bajos recursos del Gran Buenos que no tienen acceso a este servicio y que utilizan para cocinar y calefaccionar sus hogares otros tipos de combustibles más contaminantes y dañinos para la salud.

La financiación para cada proyecto proviene, por un lado, de agencias multilaterales y de bancos nacionales y, por otro, de donaciones. Sin embargo, la estructura de los proyectos prevee el pago de los servicios por parte de los beneficiarios, sólo que adapta la financiación a la capacidad de pago de cada una de las familias. Con el préstamo otorgado por los organismos multilaterales se organiza un fideicomiso de los vecinos beneficiarios que es administrado por la Fundación. Los beneficiarios deberán devolver los fondos al organismo multilateral que les prestó el dinero en un plazo de hasta diez años.

La recaudación de los fondos con los que se lleva a cabo los distintos programas surge de varias fuentes, a saber:

1. las contribuciones de organizaciones filantrópicas locales e internacionales.
2. Los recursos públicos para apoyar proyectos específicos.
3. Préstamos a bajo interés de los bancos orientados a la inversión social.
4. Donaciones de particulares.

5. Los recursos internos.

Además, FPVS ha formado alianzas con empresas privadas que proporcionan los conocimientos técnicos, por debajo de los productos de consumo y servicios, y apoyo financiero.

Aparte de los patrocinadores comerciales, FPVS recibe un apoyo importante de los individuos. Las bases aceptan donaciones monetarias en línea, así como donaciones de material, como equipos de oficina.

Es relevante destacar las observaciones de campo que la fundación realiza constantemente en conjunto con la *Universidad Torcuato Di Tella*. A tal fin se creó el Observatorio de Desarrollo Barrial (ODB), para monitorizar el impacto de sus programas y analizar los procesos de la economía informal, de cara a disminuir los riesgos de inversión y facilitar al Estado la aplicación de subsidios explícitos. El método empleado para ello es la realización de encuestas. El ODB ha presentado publicaciones que han recibido reconocimiento a nivel internacional.

Logros:

Gasificación Integral: Se han construido 90.000 metros de red externa de gas natural, alcanzando a más de 4.500 familias del Partido de Moreno, Gran Buenos Aires.

Microcrédito Solidarios: Se ha otorgado acceso al crédito formal a 9.000 familias. El 70% de ellas lo ha renovado, se han formado más de 2.000 grupos solidarios y se han otorgado más de US\$ 12.000.000 en créditos.

Mejoramiento Habitacional: Se han mejorado 80.000 metros cuadrados de vivienda y también se ha constituido el Fideicomiso de Mejoramiento Habitacional

Desarrollo Barrial: Se han capacitado cientos de Desarrolladores Barriales en desarrollo barrial.

Voluntarios: Cientos de vecinos del GBA han donado una cantidad de tiempo invaluable a los proyectos. De la misma manera más de 110 voluntarios internacionales de América Latina, Oceanía, África, Europa y Norteamérica han venido a apoyar la Fundación durante su camino.

Alianzas: Se han construido fuertes lazos con organizaciones locales, nacionales e internacionales y, a su vez, tanto del ámbito privado como del público. Algunos de los partidarios de primaria en el sector privado son Gas Natural BAN, Ferrum FV, la Fundación Ford, la Fundación Inter-Americana, y el Banco Supervielle.

FUNDACION SAGRADA FAMILIA – VIVIENDA DIGNA

La **Fundación Sagrada Familia** trabaja desde 1979 contribuyendo a la promoción de las personas y a la consolidación de las familias, utilizando como medio, programas para facilitar el acceso a una vivienda digna.

Se trata de un equipo de 30 personas y un elevado número de voluntarios y miembros del consejo que, fieles a los valores de libertad, responsabilidad, solidaridad, desarrollo de liderazgo, confianza mutua, organización y creatividad se unen con el fin de cumplir los siguientes objetivos sociales:

- Apoyar y fortalecer la dignidad humana de las personas y las familias que viven en condiciones habitacionales deficitarias, potenciando capacidades de liderazgo, solidaridad, organización y creatividad
- Generar oportunidades para que las personas que participan de los programas conozcan nuevas formas de participación y puedan proyectarse personal y comunitariamente.

- Estimular a las familias para que asuman responsablemente un compromiso de trabajo y el esfuerzo económico que representa la devolución del crédito
- Concientizar que la puesta en común de bienes nos ayuda a crecer juntos.
- Cooperar en el desarrollo de una sociedad más justa y equitativa

Los proyectos llevados a cabo por la fundación intentan reducir el déficit habitacional de la Argentina la cual no solo se manifiesta en la falta de vivienda sino también la enorme cantidad de viviendas en condiciones precarias.

Se describe al PROMEVI como un programa de mejoramiento de viviendas que brinda micro créditos grupales con garantía solidaria, para la construcción ó mejoramiento gradual de la vivienda con asesoramiento técnico constructivo y acompañamiento social. Es decir, el programa se constituye como una alternativa de solución financiera a la vez que intenta involucrar al propio interesado en la búsqueda de soluciones concretas para su problema habitacional estimulando el crecimiento de sus capacidades en el orden personal y comunitario.

Otra de las acciones desarrolladas en lineamiento a los objetivos de la institución es el programa de SUME MATERIALES. Se trata de un programa autosustentable que actúa como nexo entre quienes tienen materiales de construcción y mobiliario para donar y quienes los necesitan. SUME MATERIALES retira a domicilio materiales que ya no se usan, los acondiciona y los vende a precios sociales.

Por último, existen numerosos proyectos que surgen a partir de las diferentes necesidades habitacionales y de las oportunidades de recursos del ámbito público o privado. En algunos casos tienden a promover el acceso al terreno y la vivienda propia y definitiva; y en otros, el objetivo es completar viviendas deficitarias o la provisión de infraestructura. Son aspectos fundamentales de los proyectos son: el protagonismo y la participación grupal de los destinatarios en la solución del problema habitacional; el esfuerzo propio y la ayuda mutua; la financiación adaptada a las familias; el asesoramiento técnico y el acompañamiento social.

Logros:

- Más de 7000 familias participaron de los programas de la Fundación.
- A través de proyectos de urbanización, lotes con servicios, construcción de vivienda completa, más de 200 familias accedieron a una vivienda digna.
- Se concretaron 3743 operaciones crédito-familia
- 174 familias realizaron las conexiones de la red de gas en Benavídez
- Se concretaron 3743 operaciones crédito-familia para mejoramiento de vivienda (2346 familias)
- 2346 familias participaron del Programa de Mejoramiento de Viviendas (PROMEVI).
- 4000 familias ya compraron materiales en Sume para mejorar sus viviendas y 60 nuevas se acercan mes a mes
- Se reciben unas 1500 donaciones al año para Sume Materiales, entre particulares y empresas

UN TECHO PARA MI PAIS

TECHO es una organización presente en Latinoamérica y El Caribe que busca superar la situación de pobreza que viven miles de personas en los asentamientos precarios, a través de la acción conjunta de sus pobladores y jóvenes voluntarios.

Tal como se describe en la web de la organización se trabaja persiguiendo tres objetivos estratégicos:

Fomentar el desarrollo comunitario en asentamientos precarios, a través de un proceso de fortalecimiento de la comunidad, que desarrolle liderazgos validados y representativos, y que impulse la organización y participación de miles de pobladores de asentamientos para la generación de soluciones a sus problemáticas. El desarrollo comunitario es considerado como eje transversal del trabajo de TECHO en asentamientos precarios.

Promover la conciencia y acción social, con especial énfasis en la masificación del voluntariado crítico y propositivo trabajando en terreno con los pobladores de los asentamientos e involucrando a distintos actores de la sociedad en el desarrollo de soluciones concretas para erradicar la pobreza.

Incidir en espacios de toma de decisión y de definición de políticas públicas a través de la denuncia de la exclusión y vulneración de derechos dentro de los asentamientos, de la generación y difusión de información relevante sobre estos y de la vinculación de sus pobladores con otras redes. Todo esto para que los problemas de estas comunidades sean reconocidos por la sociedad y prioritarios en la agenda pública. Cuando se habla de **“Un techo para mi país”** se habla de una organización que trabaja sobre asentamientos precarios mediante la acción conjunta de sus pobladores y jóvenes voluntarios que reconocen a la pobreza como un problema prioritario y trabajan activamente para resolverlo.

El modelo de trabajo elegido constan de varias fases: se identifican y caracterizan las condiciones de vulnerabilidad de hogares y barrios; se generan espacios participativos en donde se comienzan con el proceso de desarrollo comunitario construyendo viviendas de emergencia como solución concreta y rápida para dar solución a la precariedad habitacional e impactar en la calidad de vida de las familias; se conforman grupos de reunión y dialogo semanal a partir de los cuales se identifican otras necesidades prioritarias y se debaten programas para enfrentarlas y como última fase del programa, se busca implementar soluciones definitivas en los asentamientos precarios, como la regularización de la propiedad, servicios básicos, vivienda, infraestructura comunitaria y desarrollo local.

Es destacable de la organización que se involucra en aspectos que no se relacionan concretamente con la construcción de viviendas pero que indirectamente intentan atacar problemas coyunturales que atentan sobre la calidad de vida de la sociedad. En este orden, se desarrollan programas de educación, trabajo, fomento productivo, fondos concursales para desarrollo de proyectos comunitarios y de salud. Por otro lado, estas soluciones potencian las capacidades individuales y colectivas de autogestión en la comunidad e involucran a los voluntarios en un proceso de sensibilización y concientización en torno a la pobreza y sus causas, que los lleve a actuar y movilizarse para generar cambios reales.

La iniciativa de la organización se sustenta gracias a un centro de investigación social que aporta cimientos teóricos y empíricos sobre pobreza, desigualdad, exclusión y vulnerabilidad social. Se generan debates profundos en torno a estos temas con el interés de fortalecer las políticas públicas para la superación de la pobreza.

Logros:

- 89.500 familias de asentamientos han trabajado en conjunto con los voluntarios en la construcción de su vivienda.
- 530.000 voluntarios se han movilizado en América Latina por terminar con la pobreza y la exclusión.
- 880 mesas de trabajo implementadas en asentamientos precarios.
- 8.600 pobladores graduados en oficios.
- 344 sedes comunitarias construidas en asentamientos.

- 15.000 niños que viven en asentamientos han participado en los programas de educación.
 - 3.310 viviendas definitivas entregadas.
-