

Una buena propuesta



Miguel Camps

El acceso a la vivienda propia para la clase media es hoy un problema social, ya que la oferta actual de financiación hipotecaria es inaccesible para la misma. Por tal motivo, la AEV (Asociación de Empresarios de la Vivienda y Desarrollos Inmobiliarios) formula, a través de la voz de su Presidente, el ingeniero Miguel Camps, una propuesta que fue presentada formalmente en el Coloquio realizado en el marco de Batimat Expovivienda 2011, titulado "Acceso a la Vivienda Propia".

¿Qué análisis puede hacer de la situación actual en relación al tema de la vivienda?

En nuestro país, las condiciones de los últimos años solo permitieron hacer buenos negocios construyendo para aquellos que ya tienen. La clase media solo puede alquilar, encontrando atractivos y posibilidades en la compra de bienes tecnológicos efímeros. Los salarios hoy tienen la mitad de poder adquisitivo en m² respecto a 15 años atrás y las cuotas de los créditos son accesibles para aquellos que están en la punta de la pirámide. Desde la

AEV, tenemos la misión de propender al incremento de actividad de nuestros representados pero, en especial, nos sentimos movidos y conmovidos por las dificultades para alcanzar la vivienda propia y por la angustia que esto genera en las familias jóvenes y las que intentan formarse.

¿Cuáles cree que son los temas que debe atender una política de estado relativa a la problemática del acceso a la vivienda para la clase media?

El punto de partida de cualquier política de estado

debería ser la estabilidad, pues la inflación desgasta el ingreso de los asalariados y, junto con la incertidumbre sobre las reglas de juego, son las dos grandes aniquiladoras de las inversiones -tanto para los que producen como para los que necesitan endeudarse a largo plazo-. Mientras tanto, resulta esencial abrir la posibilidad a los créditos indexados. Los créditos indexados -mediante el índice salarial- conllevan una posibilidad inmediata para la amplia franja de los trabajadores formalizados. El otro gran aspecto de la cuestión es terminar con el subsidio a la oferta que, aún en manos de organizaciones bien intencionadas, constituye la mejor receta para la ineficiencia y el descontrol sobre el manejo de fondos, reemplazándolo por una política de subsidio a la demanda. Si se quiere ayudar a los miembros de determinado grupo social a alcanzar su vivienda propia, lo más transparente es poner a su disposición un subsidio individual a utilizar al momento de la compra de una unidad libremente elegida en el mercado.

¿Cómo es posible llegar a créditos indexados?

Por empezar, es necesario eliminar a través del Congreso la prohibición aún vigente que surge de la Ley de Convertibilidad. Tomando en consideración el temor de las autoridades en este sentido, cabe reflexionar que, paradójicamente, la cultura de endeudarse con indexación encolumna a toda la sociedad a favor de la estabilidad (a la inversa que lo que ocurre con las cuotas fijas con que hoy se venden los plasmas, por ejemplo). Como punto de encuentro de lo anterior surge el modelo ya probado exitosamente por los países más avanzados en la materia, que tiene además la virtud de “encapsular” la indexación en una Unidad de Pago de objeto único (construcción, venta y financiación de viviendas) que podríamos denominar “Unidad Vivienda” o simplemente “UV”.

¿Cuáles serían los beneficios del crédito en UV?

Definida la UV por su valor inicial en pesos a determinada fecha, que luego quedará indexado a partir de la misma por el índice de variación salarial del INDEC por ejemplo, las cuotas de la hipoteca tendrán un monto fijo y definitivo en UV a lo largo de todo el plazo del crédito (20 o más años). Al mantener la UV un valor real constante, esto permite pactar bajas tasas de interés (5% anual por ejemplo). Esto genera una cuota inicial de un monto en pesos que resulta un tercio aproximadamente de la cuota de un crédito actual (ejemplo para un crédito de \$200.000 a 20 años: \$1.300/mes contra \$3.200/mes aprox.). Esta diferencia es la que permite a un asalariado, cuyos ingresos demostrables pueden afectarse solo hasta un 30% al pago de la cuota hipotecaria, tomar un crédito de un monto acorde a la vivienda que necesita (en el ejemplo: sueldo requerido de \$4.500 contra uno de \$11.000, de solo unos pocos). Y si el tomador está en condiciones de pagar la primera cuota, estará en condiciones también de pagar las sucesivas posteriores, pues



su propio sueldo tendrá una variación promedio similar a dicho índice. A esto se agrega además que los recursos para esta financiación podrán provenir genuinamente del mercado, pues a los ahorristas particulares o institucionales les resultará atractivo invertir con la misma indexación (a una tasa del 3% por ejemplo).

¿Cuál es su reflexión final sobre este tema?

Las soluciones a la problemática del acceso a la vivienda para la clase media deben provenir del trabajo conjunto de los desarrolladores inmobiliarios con las autoridades gubernamentales. Esperamos que nos escuchen y que podamos ayudar en el análisis e implementación de las soluciones a esta problemática social cada vez más acuciante.

www.aevivienda.org.ar

El proyecto

La AEV propone el desarrollo de un mercado de crédito donde inversores institucionales, particulares e individuos encuentren incentivos para invertir y donde los tomadores de crédito encuentren un producto financiero a la medida de sus necesidades y posibilidades reales. La AEV ha desarrollado, con la asistencia de especialistas reconocidos en la materia, un sistema de préstamos ajustables por la variación del Índice de Salarios que publica el INDEC, con una tasa de interés real del orden del 5% anual y con cuota inicial del orden del 40% de lo que ofrecen actualmente los bancos líderes para el mismo monto de préstamo en un plazo de 20 años. En efecto, para \$200.000 de préstamo, la cuota inicial será del orden de \$1.300 contra los \$3.200 ofrecidos por un banco público de Buenos Aires. El sistema fue presentado el año pasado ante inversores institucionales en la Bolsa de Valores de Bs. As., con excelente acogida como destino de inversiones a largo plazo, con montos ajustados por variación de salarios.