



Revista INVI

ISSN: 0718-1299

revistainvi@uchilefau.cl

Universidad de Chile

Chile

Gili Busquet, Ramón

Análisis del Mercado inmobiliario urbanoresidencial de SerenaCoquimbo: El caso de Las Compañías.

Revista INVI, vol. 18, núm. 49, enero, 2004, pp. 11-20

Universidad de Chile

Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25804903>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en [redalyc.org](http://redalyc.org)

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## Análisis del mercado inmobiliario urbano residencial de Serena-Coquimbo: El caso de Las Compañías

**Ramón Gili Busquet**

La mercantilización del espacio urbano, inherente al sistema económico de libre mercado, que busca maximizar la rentabilidad inmobiliaria, induce a la concentración de las viviendas sociales en algún sector de la ciudad, liberando al resto del área urbana del efecto desvalorizador de su entorno que generan las poblaciones sociales.

Producto de esta dinámica, surge la segregación social habitacional, claramente presente en las áreas metropolitanas de Chile (Santiago, Valparaíso y Concepción), pero que también comienza a manifestarse en las ciudades intermedias del país, como es el caso de La Serena y Coquimbo, lo que es el tema del presente estudio.

Se pretende revelar las características de dicho fenómeno, y sus efectos negativos, no solo sobre los habitantes afectados por la segregación, sino también sobre el propio mercado inmobiliario, que se ve privado de un segmento de su potencial demanda, producto de la inmovilidad habitacional de los estratos socioeconómicos más bajos.

**Palabras Claves:** Mercado inmobiliario, segregación habitacional, inmovilidad habitacional

The marketing of urban space which is inherent to a free market economy aiming at maximising real state profits, produces the concentration of social housing in certain sectors of the city thus freeing the rest of the urban areas from the devaluation that takes place around social housing neighbourhoods.

Thus rises social housing segregation clearly present in metropolitan areas in Chile (Santiago, Valparaíso y Concepción) but it is also starting to appear in intermediate size cities like La Serena and Coquimbo, which is the case study in this paper.

The aim is to reveal the characteristics of this phenomena and its negative effects not only on the inhabitants affected by segregation but also on real state market itself which is deprived of a segment of potential demand due to the housing immobility of the lower socio-economic groups.

**Key words:** Real state market, housing segregation, housing immobility.

## INTRODUCCIÓN

La Serena y Coquimbo son dos típicas ciudades intermedias de Chile, que junto con otras trece de la misma categoría distribuidas a lo largo del territorio nacional, estructuran el sistema urbano principal del país, complementando a las tres áreas metropolitanas de Santiago, Valparaíso y Concepción.

La Serena y Coquimbo nacieron como centros urbanos próximos pero distintos. No obstante, a través del tiempo, sus respectivos crecimientos han llevado a un acercamiento de sus límites, hasta producirse la conurbación. Actualmente, para los efectos del mercado inmobiliario habitacional, las comunas de La Serena y Coquimbo forman una sola unidad.

La historia más reciente nos recuerda que en 1948, el «Plan Serena» implementado en el Gobierno del Presidente Gabriel González Videla, dispuso la remodelación total de ciudad. Esto requirió la apertura de nuevas calles y avenidas, y la formación de plazas, parques y áreas verdes, lo que dio origen a un grave problema social, por cuanto hubo que erradicar a aproximadamente 10.000 habitantes de poblaciones callampas o caseríos insalubres, que fue preciso expropiar y demoler.

Para los efectos se construyeron poblaciones, algunas de emergencia (de material ligero y con servicios sanitarios comunes) y otras definitivas, ubicadas en calle Larraín Alcalde y en el sector de Las Compañías Alta.

Es así como el Plan Serena, en su calidad de Instrumento de Planificación oficial del Municipio, avaló la ocupación masiva de Las Compañías con viviendas de carácter social. En los años siguientes continuó la instalación de viviendas de tipo social, en un proceso paulatino, pero no ya por acción del Estado, sino más bien como resultado de loteos irregulares (posteriormente regularizados por el Ministerio de Bienes Nacionales) al punto de que en 1978, cuando ya contaba con más de 21.000 habitantes, se promulgó un nuevo Plan Seccional, que venía a regularizar el sector consolidado y a definir áreas de expansión.

Cabe señalar que hasta 1982, el Estado no volvió a intervenir significativamente en la construcción de viviendas en este sector de La Serena. Sin embargo, a contar de 1982, todos los programas de vivienda social del Gobierno, correspondientes a la comuna de La Serena, se construyeron exclusivamente en el sector de Las Compañías, acción que entre 1982 y 1998 significó la ejecución de 6.778 unidades.

En 1992 se aprueba un nuevo Plan Regulador, vigente hasta la fecha, que promueve el nucleamiento autónomo de Las Compañías, define a los sectores La Pampa y Las Compañías como los principales receptores de crecimiento de la ciudad, y establece para Las Compañías un uso habitacional preferentemente de tipo social, fijando áreas de expansión con una superficie total aproximada de 378 has.

Esta particular situación, que ha generado una segregación social habitacional a gran escala, concentrando la pobreza de La Serena al norte del río Elqui, lleva a preguntarse cual ha sido el efecto sobre

el mercado inmobiliario, sobre la movilidad habitacional y sobre el valor de mercado del patrimonio habitacional construido en Las Compañías.

Sobre la materia se exponen a continuación diversos antecedentes que contribuyen en alguna medida a aclarar dichas incógnitas. En primer término, se cuantifica el parque habitacional existente, y luego se analiza el mercado inmobiliario de la vivienda usada, mediante la cuantificación de la oferta, la frecuencia de los valores, los valores promedio, la madurez del mercado inmobiliario y el espacio social en que se desarrollan estas variables. Finalmente se extraen algunas conclusiones, resultantes de la información analizada.

#### PARQUE HABITACIONAL

Para cuantificar el parque habitacional de la intercomuna La Serena y Coquimbo, se recurrió al

Censo INE 1992, que es el único antecedente estadístico disponible. A pesar de que no son cifras actuales, se puede presumir que el crecimiento ha sido proporcional en todo el territorio en estudio, por lo que se habrían mantenido los porcentajes de viviendas de Las Compañías respecto al resto de la intercomuna. A continuación se inserta el Cuadro N° 1 y Gráfico N° 1 con los datos señalados.

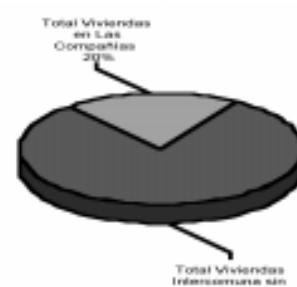
De las cifras expuestas se deduce que el parque habitacional de Las Compañías representa un 20 % del total del parque habitacional de la intercomuna La Serena – Coquimbo. Al respecto, se puede agregar que el porcentaje es similar al representado por las respectivas cantidades de habitantes, ya que conforme al Censo INE 1992, la población total urbana de La Serena mas Coquimbo alcanzaba a 224.660 habitantes, de modo que los 44.218 habitantes que tenía Las Compañías en esa misma fecha representan un 19,68 % de la población de la intercomuna.

Cuadro N° 1: CANTIDAD DE VIVIENDAS EXISTENTES EN LA INTERCOMUNA COQUIMBO - LA SERENA

	Número de Viviendas	Porcentaje
Total Viviendas Intercomuna Coquimbo – La Serena	54.162	100%
La Serena	26.637	
Coquimbo	27.525	
Total Viviendas Las Compañías	11.060	20%
Total Viviendas Intercomuna sin Las Compañías	43.102	80%

Fuente: Número Viviendas: Censo INE 1992 - Viviendas particulares urbanas  
Porcentajes: Elaboración propia.

Gráfico N° 1



## EL MERCADO INMOBILIARIO

### Oferta de Viviendas Usadas

El mercado habitacional de la intercomuna es bastante fluido, como se pudo comprobar en los Avisos Clasificados de los días Domingo del diario local, donde aparecen regularmente entre 150 y 200 ofertas de viviendas, en su gran mayoría usadas, distribuidas entre unos 20 corredores de propiedades, por lo que se considera que dicho conjunto de antecedentes es bastante representativo del universo total del mercado inmobiliario habitacional del área en estudio.

Cabe señalar que se optó por considerar solo las ofertas de viviendas usadas, ya que al momento de hacer el estudio no había en Las Compañías viviendas nuevas de origen privado, ya que las únicas viviendas nuevas correspondían exclusivamente a los programas de viviendas sociales del Estado (ya sea de acción directa o indirecta), los que no pueden considerarse representati-

vos de las tendencias del mercado, sino más bien son reflejo de las decisiones de la administración.

En base a estos criterios, se tomaron datos de los días 9 de Julio y 12 de Noviembre del año 2000, obteniéndose una muestra 204 viviendas usadas a la venta, de las cuales solo 21 correspondían a Las Compañías, como se puede apreciar en el siguiente Cuadro N° 2 y Gráfico N° 2.

Comparando los porcentajes anteriores con los correspondientes al parque habitacional existente en las mismas unidades territoriales (Cuadro N° 1), se aprecia que la oferta de viviendas en Las Compañías (10%), es solo la mitad respecto a la cantidad de viviendas existentes en Las Compañías (20%). En cuanto al valor total de la ofertas en las dos unidades geográficas identificadas, la diferencia es aún mayor, puesto que las 10.348 UF que suman las ofertas de Las Compañías, representan solo un 2,1 % de las 494.358 UF a que asciende el total de las ofertas de la Intercomuna.

Cuadro N° 2: CANTIDAD Y VALORES DE VIVIENDAS OFERTADAS EN LA INTERCOMUNA COQUIMBO - LA SERENA			Gráfico N° 2
	Viviendas N°	Valor Total Viviendas UF	
	%		
Ofertas en la Intercomuna Sin Las Compañías			
Casas	183	484.009	Oferta Departamentos Intercomuna sin Las Compañías 15%
Departamentos	152		Oferta Casas en Las Compañías 75%
	31		Oferta Departamentos en Las Compañías 10%
Ofertas en Las Compañías			
Casas	21	10.348	
Departamentos	18		
	3		
Total General de Viviendas Ofrecidas	204	494.358	
Fuente: Elaboración del Investigador en base a Avisos Clasificados diario El Día			



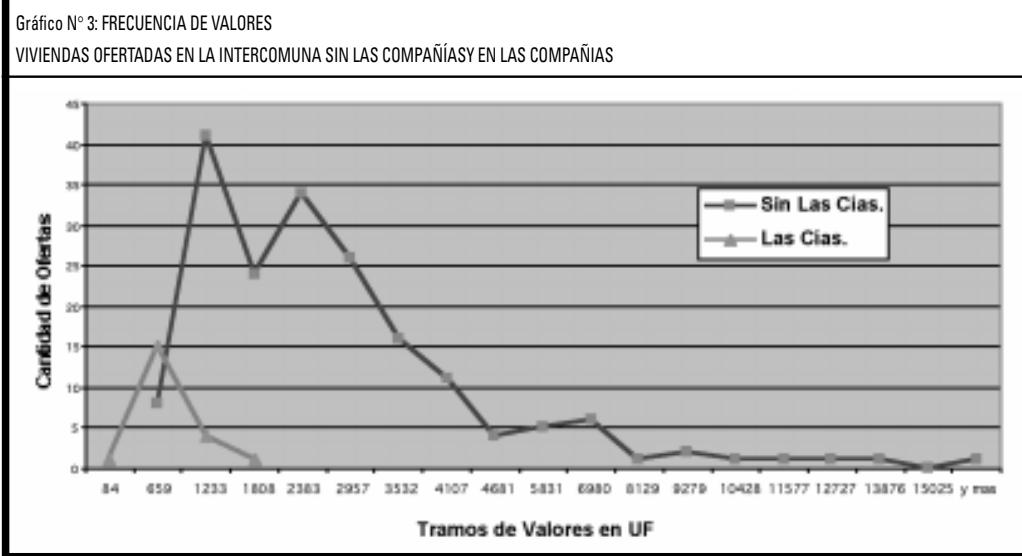
Ambas situaciones constituyen anomalías que se analizarán mas adelante.

#### Frecuencias de los Valores de las Viviendas

El análisis de esta variable se hace a partir de tablas de selección y ordenamiento de los datos base, de las cuales se realizaron los respectivos histogramas, obteniendo así las frecuencias porcentuales de los distintos tramos de precio. Los resultados de este procedimiento, aplicado por separado a la intercomuna sin Las Compañías y a Las Compañías, son los que se muestran en el Gráfico N° 3.

Considerando solamente las viviendas de la intercomuna sin Las Compañías, incluyendo casas y departamentos, podemos apreciar que la mayor frecuencia se presenta en el tramo de las 1.233 UF a las 1.808 UF, que representa un 22,4% del total, y las tres siguientes en orden de magnitud corresponden a las 2.383 UF a las 2.957 UF, de 2.957 UF a 3.532 UF, y de 1.808 UF a 2.383 UF, con un 18,6%, 14,2% y 13,1% del total, respectivamente.

Estos cuatro tramos totalizan un 68,3% de la oferta, lo que deja en evidencia que el mercado de viviendas en la intercomuna sin Las Compañías se concentra en el rango entre 659 UF y 2.957 UF, que se encuentra en



Fuente: Elaboración del Investigador en base a Avisos Clasificados diario El Día

la parte inferior del espectro total de precios, los que fluctúan entre las 659 UF y las 15.025 UF y más.

En todo caso, hay una adecuada dispersión en la frecuencia de los precios superiores a las 3.532 UF, hasta llegar a las 15.025 UF, del modo que el sistema en su conjunto permite una movilidad habitacional. También se aprecia en el gráfico la presencia de picos y valles, expresión del ascenso en la escala social, que es uno de los incentivos para realizar esfuerzo económico que debe la familia para adquirir una vivienda de mayor valor.

Al analizar los datos de Las Compañías, nos encontramos con un panorama radicalmente distinto, ya que el 71% de las ofertas se concentra en el tramo de 659 UF a 1.233 UF, quedando de manifiesto que los rangos de valores predominantes en las Compañías

son francamente menores que los analizados precedentemente, lo que es una clara señal de que Las Compañías tiene un bajo valor patrimonial dentro del contexto de la intercomuna La Serena – Coquimbo, existiendo además una gran homogeneidad en los valores de las viviendas, lo que constituye un factor inhibidor de la movilidad habitacional dentro del mismo sector.

#### Valores Promedio

Otro parámetro de medición y comparación de los valores de las viviendas, consiste en los valores promedio en cada una de las unidades geográficas identificadas, los que se pueden desagregar en casas y departamentos. Las cifras correspondientes se incluyen en el Cuadro N° 3.

Cuadro N° 3: VALORES PROMEDIO DE VIVIENDAS OFERTADAS EN LA INTERCOMUNA COQUIMBO - LA SERENA

	Número Viviendas	Monto Total UF	Valor Promedio UF/Vivienda
Total Ofertas en la Intercomuna	204	494358	2423
Casas	170	409966	2412
Departamentos	34	84391	2482
Ofertas en la Intercomuna Sin Las Compañías	183	484009	2645
Casas	152	400136	2632
Departamentos	31	83874	2706
Ofertas en Las Compañías	21	10348	493
Casas	18	9831	546
Departamentos	3	518	173

Fuente: Elaboración del Investigador en base a Avisos Clasificados diario El Día

Al respecto, se puede apreciar que el **valor promedio de las viviendas** de la intercomuna quintuplica al valor promedio de Las Compañías, lo que viene a ratificar el bajo valor patrimonial de Las Compañías detectado mediante las frecuencias de precios.

Otro aspecto digno de destacar es que en la intercomuna, los **valores promedios de los departamentos** superan en forma leve a los de las casas, lo que es probablemente un reflejo de la influencia del uso residencial-turístico que tiene una parte importante del parque de departamentos existentes en La Serena y Coquimbo, especialmente en el sector de la Avenida del Mar. En cambio, en Las Compañías el valor promedio de los departamentos es aproximadamente 1/3 del de las casas, quedando así de manifiesto la baja valorización que le asignan los estratos sociales mas bajos a este tipo de solución habitacional.

#### **Madurez del Mercado Inmobiliario**

Entenderemos como "madurez del mercado inmobiliario", el grado en que las viviendas, por encontrarse totalmente pagadas, y sin créditos hipotecarios pendientes, estarían en condiciones de ser usadas por parte de sus propietarios como capital inicial para la adquisición de otra vivienda de mayor valor.

Este concepto es importante, ya que las anomalías que presenta Las Compañías desde el punto de vista de su valor patrimonial, podrían tener relación con una falta de madurez del mercado inmobiliario

en este sector, consistente en una alta proporción de viviendas aún con crédito. Por lo tanto es conveniente profundizar sobre este tema, especialmente si tenemos presente que para el caso específico de Las Compañías, cuyos habitantes son mayoritariamente familias de escasos recursos, el pago de las cuotas mensuales del crédito de la vivienda constituye la única forma de acumulación de capital a nivel familiar.

Al respecto hay que recordar que a contar de 1982, se inició un proceso de construcción sistemática de viviendas sociales en Las Compañías, con intervención del Ministerio de Vivienda, ya sean de acción directa o indirecta, las que se venden con un crédito hipotecario, cuyo plazo suele fluctuar entre 12 y 20 años, por lo que puede estimarse que muchos de los habitantes llegados a esas poblaciones tendrían su vivienda ya cancelada.

Esto puede comprobarse al observar que, conforme a antecedentes proporcionados por Serviu IV Región sobre la cartera hipotecaria vigente en la comuna de La Serena, la cantidad de familias deudoras de Las Compañías es de 3.546. ▶ 1

En consecuencia, sin contar algunas viviendas que pudieran haberse construido por iniciativa privada después del Censo de 1992, el parque de viviendas teóricamente disponible para la venta en las Compañías es el que se detalla en el siguiente Cuadro N°4.

1 ▶ El total de deudores de la comuna de Serena es de 3.666, de modo que Las Compañías representa un 97 % del total.

Cuadro N° 4: CANTIDAD DE VIVIENDAS EXISTENTES EN LAS COMPAÑIAS SIN DEUDA HIPOTECARIA

	Número de Viviendas	Porcentaje
Total Viviendas Existentes en Las Compañías según Censo 1992	11.160	
Total Viviendas Sociales Construidas por Acción Directa del MINVU entre 1993 y 1998	3168	
Total Parque Viviendas de Las Compañías a 1998	14.328	100%
Viviendas de Las Compañías con Deuda Hipotecaria	3.546	25%
Viviendas de Las Compañías sin Deuda Hipotecaria	10.782	75%

Fuentes: Número Viviendas: Censo INE 1992 – Viviendas particulares urbanas / Viviendas Sociales MINVU 1993-1998: Memorias MINVU / Viviendas con deuda hipotecaria: SERVIU IV Región

Porcentajes: Elaboración del Investigador

De las cifras anteriores se puede concluir que, con un 75% de las viviendas ya pagadas y sin deuda, Las Compañías constituye un mercado inmobiliario con un alto grado de madurez, por lo que no sería ésta la causa de la falta de fluidez del mercado inmobiliario en éste sector de la intercomuna.

### El Espacio Social

Cada grupo familiar tratará inevitablemente de acceder a una vivienda que satisfaga sus necesidades de tamaño, ubicación y calidad, y que al mismo tiempo, se ajuste mejor al escalón de la pirámide social al cual estime debe pertenecer.

La suma de estas iniciativas familiares será el motor de la activación del mercado, para lo cual se requiere que el mercado inmobiliario presente umbrales de calidad y de estatus social claramente diferenciados,

que justifiquen el esfuerzo de realizar una inversión que comprometerá por un largo número de años una parte importante de sus ingresos.

Podemos entonces concluir que el accionar del mercado inmobiliario no responde solo al precio de las viviendas, entendido este como un simple ajuste entre la oferta y la demanda, ni tampoco obedece exclusivamente a la estructura del espacio físico, natural o construido, sino más bien tiene su origen en dinámicas socioeconómicas que determinan espacios diferenciados en sus contenidos sociales e inmobiliarios.

Dentro de este esquema, la existencia de umbrales, es una condición para el funcionamiento del sistema, de modo que no podría esperarse que existiera una absoluta gradualidad en la gama de precios de la oferta habitacional. Esto se ve ratificado en el gráfico de frecuencias de precios expuesto anteriormente.

En el caso específico de Las Compañías, y de acuerdo a las frecuencias de los valores de las viviendas en ese sector, una familia promedio de Las Compañías podría obtener unas 400 UF por la venta de su vivienda, y tendría que invertir unas 800 UF adicionales para adquirir una vivienda de 1.200.

Tomando un crédito a un plazo normal (12 años), dicha deuda requeriría un pago mensual del orden de las 9 UF, y considerando que la deuda no debería sobrepasar un 20 % de la renta familiar, esta debería alcanzar a 45 UF mensuales, lo que evidentemente supera los montos de los salarios de los habitantes de Las Compañías. En consecuencia, una familia promedio no está en condiciones de adquirir una vivienda en el siguiente tramo de precios que ofrece el mercado inmobiliario en la intercomuna La Serena – Coquimbo.

Es probable que esta sea la verdadera razón por la cual el mercado inmobiliario en Las Compañías muestre claros síntomas de inactividad.

Otras características negativas del espacio social y económico de Las Compañías se manifiesta en los precios homogéneamente bajos de las viviendas de este sector, con la sola excepción de Las Compañías Bajas, respecto al resto de la intercomuna, lo que contribuye a crear un círculo vicioso de desvalorización de las propiedades. También se aprecia la casi total ausencia de oferta de departamentos, lo que resta variedad al conjunto. Todo esto redunda en una pobreza urbanística y espacial, y a generar un ambiente de pesimismo respecto a las posibilidades de progresar dentro del mismo barrio.

## CONCLUSIONES

El hecho de que una parte importante del parque de viviendas usadas de la intercomuna, equivalente al 20% del total, esté prácticamente al margen del mercado inmobiliario, debe ser materia de preocupación. Hay que recordar que la vivienda usada contribuye a diversificar la oferta, tanto en cuanto a precios como en cuanto a ubicación, lo que en las viviendas nuevas es mucho más limitado.

Por otra parte, para el negocio inmobiliario, que se alimenta en gran medida de la aspiración de los distintos estratos socioeconómicos para obtener una casa mejor, el hecho de no atender a algunos segmentos de la demanda puede significar que esta cadena quede cortada en ciertos tramos, con el consiguiente perjuicio para sector inmobiliario y para los potenciales clientes.

En este sentido, incorporar al sistema inmobiliario un parque de viviendas “inactivo” de la magnitud de Las Compañías, debería ser un desafío y un tema a resolver por parte de los distintos agentes involucrados en el tema, tanto privados como fiscales.

Para estos efectos habría que fomentar una renovación de Las Compañías, invirtiendo en la habilitación y mejoramiento de los espacios públicos, y construyendo algunos equipamientos significativos, que les den un carácter mas amable y atractivo, y por otra parte, fomentar la construcción en las Compañías de viviendas de valores intermedios, superiores al rango predominante en la actualidad, pero inferiores al

rango inmediatamente superior existente en La Serena y Coquimbo, dando así la posibilidad a los habitantes de las viviendas sociales del mismo sector a acceder a viviendas mejores dentro del mismo barrio, lo que contribuiría a romper el círculo vicioso del inmovilismo social y habitacional, y la consecuente desvalorización del patrimonio construido.

Si hacemos una extrapolación del problema de la segregación social habitacional a gran escala, del cual Las Compañías es un caso paradigmático, a otras ciudades intermedias que hay en el país, llegamos a la conclusión de que tanto el sector público como el sector privado deberían tener presente este asunto al desarrollar sus proyectos, a fin de evitar los efectos negativos en el mercado inmobiliario antes señalados, promoviendo una mayor integración de los distintos estratos socioeconómicos, y mitigando, mediante otros medios, por ejemplo un adecuado diseño de los loteos, el efecto desvalorizador que pudiera tener la presencia de las viviendas sociales.

- **OTAVA, Francisco** y otros (A.C.Consultores). Memoria Explicativa Plan Regulador Comunal de La Serena. 1992.
- **RAPOSO M.,Alfonso** y otros. Notas sobre estado,vivienda y población. *En:Boletín INVÍ N° 39, Mayo 2000.*
- **ROCH, Fernando.** 1998 Algunas notas sobre el funcionamiento del mercado de la vivienda.
- **ROCH, Fernando** y otros. Estudio Inmobiliario de Torrejón de Ardoz. *Cuadernos de Investigación Urbanística. Madrid España. Instituto Juan de Herrera.1999.*
- **SABATINI, Francisco** y otros. Segregación residencial en las grandes ciudades de Chile, 1970-1992:Concepción y Valparaíso. *Primera Edición. Unidad de Estudios Prospectivos Ministerio de Planificación y Cooperación. Chile.2001.*

#### BIBLIOGRAFÍA

- **MAX NEEF, Manfred** y otros. Desarrollo a escala humana, una opción para el futuro. *Development Dialogue Número Especial. Suecia. Editorial Centro Dag Hammarskjöld. 1986.*
- **MORENO, Leonardo** y otros. Propuestas para la futura política social. *Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza. Chile, 1999.*