

**2º SEMINARIO INTERNACIONAL  
SOBRE LA EXPERIENCIA CHILENA EN  
FINANCIAMIENTO HABITACIONAL**

**LEASING HABITACIONAL**

**Exposición del Ingeniero  
Sr. Eugenio Velasco Morandé**

**Presidente de la  
CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN**

**Santiago de Chile, 27 de Marzo de 1996**

**VELASCO**

**19960327**

**01**

**c1**

**CIEDESS**

**oración de Investigación, Estudio y Desarrollo de la  
Seguridad Social**

# LEASING HABITACIONAL

## INDICE

### INTRODUCCIÓN

### DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA

#### I.- LOS AGENTES DEL SISTEMA

- 1) Personas Naturales
- 2) Sociedades Inmobiliarias
- 3) Sociedades Administradoras de Cuentas Individuales de Ahorro
- 4) Administradoras de Fondos para la Vivienda
- 5) Sociedades Securitizadoras (Titularizadoras)
- 6) Sociedades de Servicios
- 7) Inversionistas
- 8) Compañías de Seguros
- 9) Ministerio de la Vivienda y Urbanismo

#### II.- CONTRATOS QUE FORMALIZAN UNA OPERACIÓN

- 1) Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa
  - Estipulaciones del Contrato
  - Opción de Prepago
  - Cesión del Contrato
- 2) Contrato de Compraventa Prometido
  - Escrituración de los Contratos
  - Término de los Contratos
  - Resolución del Contrato de Promesa de Compraventa por no pago aportes
  - Otras causales para la Terminación anticipada y Resolución del Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa
  - Resolución de Conflictos

### **III.- FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA**

- 1) Cuentas de Ahorro
- 2) Tipos de Contratos de Ahorro
- 3) Destino de los Aportes
- 4) Descuento de Remuneraciones
- 5) Administración de las Cuentas de Ahorro
- 6) Cambio de Sociedad Administradora de Cuentas y de Fondo
- 7) Información que deben entregar las Administradoras de Cuentas para la Vivienda

### **IV.- SUBSIDIO HABITACIONAL**

- 1) Postulaciones al Subsidio
- 2) Montos de Subsidio y forma de pago
- 3) Acceso al subsidio de los inscritos en el Registro
- 4) Seguro de Crédito para Contratos con Subsidio
- 5) Cesión del Contrato de Promesa de Compraventa
- 6) Sustitución de una vivienda por otra
- 7) Inembargabilidad

### **CONSIDERACIONES FINALES**

**ANEXO : Estimación de Cuotas Mensuales de Leasing Habitacional**

## LEASING HABITACIONAL

### INTRODUCCIÓN

El déficit habitacional chileno, que oscila entre 400 y 800 mil viviendas (según se trate de su cuantificación en términos absolutos o se le agregue el déficit cualitativo), la dificultad que tienen las personas de menores recursos para ahorrar y pagar arriendo simultáneamente, y la necesidad de incrementar la participación del sector privado en el financiamiento de soluciones habitacionales para los sectores de ingresos medios bajos son, entre otros factores, los que motivaron la promulgación en 1993 de la ley 19.281. A través de esta norma legal, posteriormente perfeccionada, y diversas otras normas complementarias, se ha establecido un nuevo sistema de adquisición de viviendas mediante la celebración de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, conocido como leasing habitacional.

El sistema consiste en que una persona natural celebra un contrato de arrendamiento de una vivienda, en construcción o terminada, nueva o usada, que puede ocupar desde la fecha de la firma del contrato, con una sociedad inmobiliaria propietaria de la vivienda, con el compromiso de adquirirla para sí una vez cumplido el plazo pactado en el contrato y ahorrado un valor en UF, adicional al arriendo convenido, el que servirá para pagar el valor de la vivienda, también fijado al momento de celebrar el contrato.

Simultáneamente, el arrendatario promitente comprador celebra un contrato de ahorro metódico con una sociedad administradora, contrato en el cual también concurre la sociedad inmobiliaria, con el objeto de que la administradora le recaude el aporte mensual, y con él pague el arriendo, ingresando el remanente de dicho aporte a su cuenta individual para que sea invertido en el mercado financiero por una Administradora de Fondos para la Vivienda. Dicho valor, más la rentabilidad obtenida por las inversiones del Fondo, le permitirán acumular el valor de la vivienda en el plazo de duración del contrato. Una vez acumulado el valor de la vivienda, se suscribe el respectivo contrato de compraventa, mediante el cual el titular pasa a ser propietario de la vivienda y deja de pagar arriendo.

El sistema equivale a obtener un crédito por el valor total de la vivienda, sobre el cual se pagan mensualmente los intereses -que es el arriendo- y al vencimiento del plazo se amortiza el capital, utilizando para ello los fondos acumulados en la cuenta individual del arrendatario promitente comprador. Constituye una manera distinta de adquirir una vivienda, no sólo de arrendarla, y tiene las características propias del "leasing financiero", ya que los gastos que emanan del uso del bien y los impuestos que lo gravan son de cargo del futuro propietario.

El nuevo sistema está abierto a cualquier interesado, aunque se estima que será especialmente atractivo para los siguientes segmentos o grupos sociales :

- Familias arrendatarias de clase media con dificultad para constituir, simultáneamente, el ahorro previo requerido para postular a los actuales sistemas de subsidio o para comprar directamente con crédito hipotecario.
- Trabajadores por cuenta propia y pequeños empresarios, que tienen flujos regulares de ingreso, pero que no son sujetos de crédito por la dificultad de acreditarlos.
- Familias jóvenes de bajos ingresos, para las que no existe un mercado de arriendo adecuado a sus posibilidades y necesidades.

El mercado de arriendos, desde la perspectiva de los oferentes, tiene actualmente un componente de riesgo ocasionado por el desconocimiento de la capacidad de pago y la honorabilidad de los arrendatarios. Para reducir dicho riesgo, los arrendadores deben incurrir en costos de información que encarecen el valor de los arriendos. Aparte de la baja de los cánones de arriendo que se generará en el largo plazo por el aumento de la oferta, el sistema de leasing habitacional, por el hecho de contemplar una estructura institucional más eficiente para obtener información y para recaudar los aportes comprometidos, posibilitará que la tasa de arrendamiento en esta modalidad sea inferior a la del arriendo tradicional, lográndose de esta manera que el arrendatario promitente comprador pague un valor de arriendo de mercado y, simultáneamente, acumule el ahorro necesario adquirir la vivienda en un plazo razonable.

En la **Figura N° 1** se presenta un ejemplo que grafica lo anterior, observándose que, de acuerdo a las actuales condiciones de mercado, en el caso del arriendo de una propiedad de 1.000 UF (US\$ 30.000) a un valor de 10 UF mensuales (US\$ 300), el arrendamiento equivale a una tasa de un 12% anual. Si se supone que en el leasing la sociedad inmobiliaria podría cobrar una tasa del 8% anual, el arriendo se reducirá a 6,67 UF mensuales (US\$ 200), con lo que se podrá ahorrar 3,33 UF (US\$ 100), manteniendo el mismo canon de arriendo.

Figura N° 1

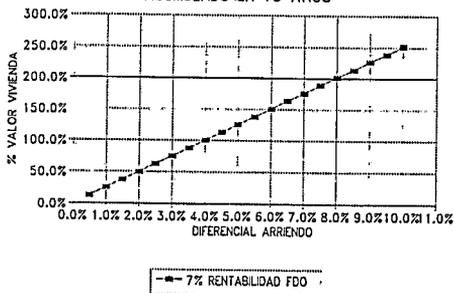
| Concepto                               | Valor                     |
|--|---------------------------|
| Valor de la Vivienda                   | 1.000 U.F.                |
| - Situación sin Leasing                |                           |
| Valor del Arriendo Mensual             | 10 U.F.                   |
| Rentabilidad Mensual (Arrendador)      | $10 / 1.000 = 0,01 = 1\%$ |
| Rentabilidad Anual (Arrendador)        | $1\% * 12 = 12\%$         |
| - Situación con Leasing                |                           |
| Rentabilidad anual (Soc. Inmobiliaria) | 8% Anual                  |
| Valor Arriendo Anual                   | 80 U.F.                   |
| Valor Arriendo Mensual                 | $80/12 = 6,67$ U.F.       |
| Arriendo                               | 6,67 U.F.                 |
| Cuenta de Ahorro                       | 3,33 U.F.                 |
| Aporte (Suma)                          | 10,00                     |

Para convertir las UF a Dólares (aproximados), multiplíquese los valores de la tabla por 30

Con esta disminución de tasa desde un 12% a un 8%, una persona podrá adquirir la vivienda con la diferencial del 4% en un plazo de 15 años, siempre que la rentabilidad del fondo para la vivienda sea de un 7% anual durante igual período. Lo anterior se observa en el Gráfico N° 1 donde se presenta el porcentaje acumulado del valor de la vivienda para distintos diferenciales de arriendo, en un plazo de 15 años.

Gráfico Nº 1

PORCENTAJE DEL VALOR DE LA VIVIENDA  
ACUMULADO EN 15 AÑOS

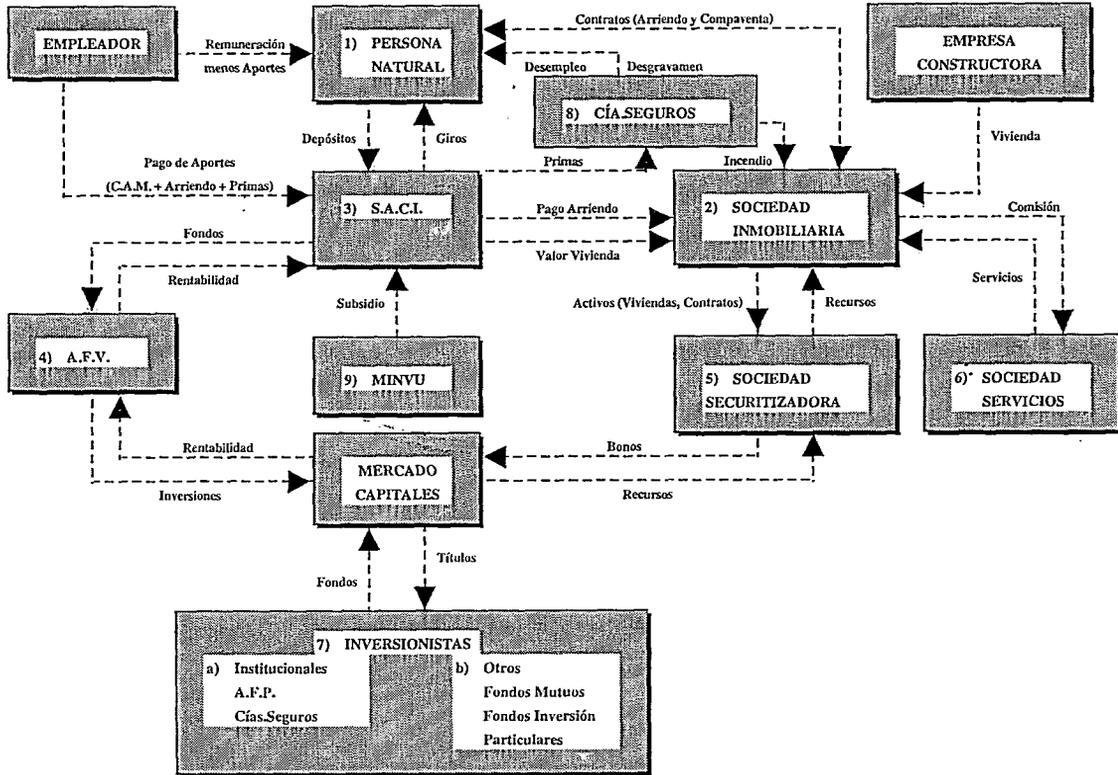


DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE LEASING HABITACIONAL

A continuación se presenta una descripción de la operatoria del sistema, identificando a los diferentes agentes que participan y los roles y funciones que les competen, detallando las características de los contratos que formalizan una operación y los mecanismos de financiamiento del sistema. Para una mejor comprensión vease la Figura 2.

Figura N° 2

Esquema de Funcionamiento Leasing Habitacional



## I.- LOS AGENTES DEL SISTEMA

### 1) *Personas naturales*

Son los futuros propietarios, se les denomina arrendatarios promitentes compradores, y pagan un aporte mensual, que se desglosa en una parte destinada al arrendamiento de una vivienda y en otra que amortiza el capital, correspondiente al precio del contrato de compraventa prometido. Los derechos que la Ley establece en favor del arrendatario promitente comprador son irrenunciables.

### 2) *Sociedades Inmobiliarias (SI)*

Son sociedades cuyo objeto es la adquisición o construcción de viviendas para darlas en arrendamiento con promesa de compraventa. Deben constituirse como sociedades anónimas, se rigen por las normas de las sociedades anónimas abiertas y se sujetan al control de la Superintendencia de Valores y Seguros. Como propietaria de la vivienda celebra el contrato de arrendamiento de vivienda con promesa de compraventa con la persona natural interesada en ello, debiendo además participar en la suscripción del Contrato de Ahorro Metódico que ella celebre con la Sociedad que le administrará su Cuenta de Ahorro para la Vivienda. Los arrendatarios promitentes compradores pueden efectuar directamente pagos por concepto de este contrato a tales sociedades.

Por la naturaleza de los contratos -que son de arrendamiento de largo plazo- deben cautelar la calidad de las viviendas y su adecuada mantención, no obstante que los respectivos costos son de cargo del arrendatario promitente comprador. Esto obliga a las Sociedades Inmobiliarias a administrar su negocio con una visión de largo plazo, con el objeto de obtener una rentabilidad estable en el tiempo.

El patrimonio de las Sociedades Inmobiliarias debe ser de al menos US\$ 300.000 , sin que el 50 % de este valor pueda estar afecto a gravámenes, prohibiciones o embargo. Tampoco puede mantener un endeudamiento que exceda al que establezca la Superintendencia de Valores y Seguro.

De acuerdo con la Ley, las Sociedades Inmobiliarias pueden realizar las siguientes operaciones:

- a) Adquirir o construir viviendas para darlas en arrendamiento con promesa de compraventa, a través de los correspondientes contratos.
- b) Recibir directamente aportes de los arrendatarios promitentes compradores, caso en el cual la parte del aporte que exceda de la renta de arrendamiento se abonará al precio de la compraventa prometida, en la forma pactada en el respectivo contrato.
- c) Enajenar en cualquier momento la vivienda arrendada con promesa de compraventa, siempre que ceda el respectivo contrato, sólo a las siguientes entidades: a otra sociedad inmobiliaria, a un fondo de inversión inmobiliaria, a un fondo de inversión de créditos securitizados reglamentados en la Ley sobre Fondos de Inversión, a una sociedad securitizadora de las contempladas en Ley sobre Mercado de Valores, o a las personas que la Superintendencia de Valores y Seguros haya declarado por norma general que pueden adquirirlos. De ocurrir esta enajenación, el adquirente quedará obligado a cumplir en la forma pactada el contrato de arrendamiento primitivo.
- d) Mantener la administración de los contratos de arrendamiento con promesa de compraventa cedidos, de acuerdo con la letra c) anterior, siempre que así se acuerde con el adquirente.
- e) Acudir a las siguientes alternativas de financiamiento:
  - 1° Emitir bonos de acuerdo con las normas aplicables a la emisión de títulos de deuda a largo plazo, establecidas en la Ley de Mercado de Valores. En este caso, los montos y períodos de amortización de los bonos deben concordar con los plazos y flujos de ingresos contenidos en los contratos de arrendamiento con promesa de compraventa que suscriban y que formen parte de su activo.
  - 2° Enajenar viviendas arrendadas con promesa de compraventa y ceder el respectivo contrato a sociedades securitizadoras de las contempladas en la citada Ley de Valores, caso en el cual estas últimas podrán emitir títulos de deuda con el respaldo de estos activos. Sin embargo, no podrán enajenarse aquellas viviendas arrendadas con promesa de compraventa respecto de las cuales los arrendatarios promitentes compradores efectúen directamente pagos a las sociedades inmobiliarias. En estas enajenaciones debe cumplirse con las normas mencionadas en los dos puntos anteriores.

- 3° Acudir al financiamiento bancario, respecto del cual, para este tipo de sociedades, se permite un endeudamiento máximo de hasta 15 veces su capital pagado y reservas. Las sociedades inmobiliarias que reciben aportes directos deben considerarlos para el cálculo de dicho límite.

El volumen de operaciones de una sociedad inmobiliaria dependerá de su capacidad de venta y de financiamiento, aspecto, el primero, que podría ser fortalecido a través de alianzas con sociedades administradoras de cuentas individuales; y, el segundo, que estará dado por el capital propio, nivel de endeudamiento o posibilidades de securitización. La eficiencia que se logre en la securitización resulta relevante para el volumen de operaciones y la rentabilidad que pueda obtener la sociedad inmobiliaria.

No se prohíbe, en principio, que ningún interesado en ello pueda constituir este tipo de sociedades. Sin embargo, la Ley autoriza expresamente a constituir o formar parte de Sociedades Inmobiliarias a las sociedades anónimas inmobiliarias, los agentes administradores de mutuos hipotecarios, y las Cajas de Compensación de Asignación Familiar<sup>1</sup>. Los bancos y sociedades financieras pueden constituir las como filiales.

### 3) *Sociedades Administradoras de Cuentas Individuales* (SACI)

Son entidades autorizadas que captan y reciben los ahorros del arrendatario promitente comprador, tales como Bancos, Sociedades Financieras y Cajas de Compensación, y que deben contratar la administración de estos fondos con Administradoras de Fondos para la Vivienda, que son creadas mediante la nueva Ley. Las personas naturales abren, para estos efectos, "Cuentas de Ahorro Para el Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compra" en los Bancos, Financieras y Cajas de Compensación. Las instituciones mencionadas mantienen estas cuentas y transfieren los fondos respectivos a las Administradoras de Fondos para la Vivienda (que más adelante se describen) o a las Sociedades Inmobiliarias.

<sup>1</sup> *Corporaciones de derecho privado, con patrimonio propio y sin fines de lucro, cuyo objeto es la administración de prestaciones de seguridad social que tiendan al desarrollo y bienestar del trabajador y su grupo familiar, y a su protección de las contingencias sociales y económicas que en forma temporal los puedan afectar.*

Además de la apertura y administración de las cuentas de ahorro para la vivienda , y la recaudación de los aportes, estas sociedades administradoras tienen como funciones el pago de los arriendos a las sociedades inmobiliarias y, finalmente, el pago del valor de la vivienda cuando el saldo acumulado en la cuenta sea igual a dicho valor. La importancia de funcionar con bajos costos de operación y altos rendimientos en la administración de la cartera de inversiones del Fondo -aunque es la AFV la que gestiona el Fondo- está dada por la necesidad de obtener rentabilidades suficientes para que el arrendatario promitente comprador alcance a acumular el valor de la vivienda, a lo más, en el plazo pactado.

#### 4) *Administradoras de Fondos para la Vivienda (AFV)*

Se trata de sociedades especializadas, con giro único y exclusivo, el cual consiste en la administración de los Fondos para la Vivienda, que a su vez son patrimonios constituidos por los fondos disponibles de los recursos depositados en las cuentas de ahorro para arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa. Las A.F.V. son contratadas por los Bancos, las Sociedades Financieras y las Cajas de Compensación, para que inviertan los recursos captados de los arrendatarios promitentes compradores, sin perjuicio de que el pago de la comisión pertinente sea de cargo del titular de la cuenta. A la inversión de estos recursos se aplican normas similares a las que rigen la inversión de los Fondos de Pensiones, sin perjuicio de que se puede invertirlos en cuotas de fondos mutuos y cantidades de dinero en cuenta corriente bancaria.

De este modo, la separación entre las AFV y las SACI se traduce en una concreción del principio de la especialidad, dado que las AFV operan en un esquema muy parecido al de las Administradoras de Fondos de Pensiones.

Los aportes efectuados en las cuentas de ahorro se expresan en cuotas del Fondo, de igual valor y características. Las cuotas del Fondo se valorizan diariamente y son rescatables por la institución que mantiene las cuentas. Los activos del Fondo son inembargables y no son susceptibles de ninguna medida precautoria.

La creación del Fondo para la Vivienda para la acumulación de las diferenciales entre el aporte pagado por los promitentes compradores de vivienda y el valor del arriendo pagado a la sociedad inmobiliaria, constituye un mecanismo que promueve la acumulación de ahorro, puesto que el arrendatario tiene incentivos para abonar recursos adicionales a los que se obligó según el contrato de ahorro metódico, todo ello con el fin de pagar el valor de la vivienda antes del vencimiento del contrato.

Por otra parte, el Fondo para la vivienda permite que el ahorrante obtenga una rentabilidad equivalente a la que sea capaz de generar dicho fondo, la que debería ser similar a la que generan los fondos de pensiones. Cabe destacar que éstos últimos han logrado en el cuatrienio 1991-1994, una rentabilidad promedio del orden del 16% real anual, y en toda su vigencia, desde 1981 a 1995, una rentabilidad promedio de 12,8% por año.

Adicionalmente, la existencia de Administradoras de Fondos para la Vivienda aumentará la cantidad de inversionistas institucionales en el mercado financiero, favoreciendo con ello la eficiencia de dicho mercado.

Es difícil predecir, en un rango razonable, la proyección de los fondos para la vivienda. Sin embargo, a manera de referencia, se puede estimar que si un 20% de las transacciones habitacionales anuales se efectúan por este sistema con contratos de 15 años de duración, se acumularían US\$ 19,2 millones durante el primer año de cierre de contratos.

#### 5) *Sociedades Securitizadoras ( Titularizadoras )*

Son empresas que pueden emitir bonos (es decir, títulos que representan deuda), respaldados con los activos que conforman las viviendas y sus respectivos contratos de arrendamiento con promesa de compraventa que hayan adquirido a Sociedades Inmobiliarias. Para ello, las Securitizadoras conforman patrimonios separados, y colocan dichos bonos en el mercado con cargo a los flujos y activos, con las características de plazo y amortización que requieran los inversionistas que los adquieren. De este modo, se facilita que las Sociedades Inmobiliarias cuenten con un financiamiento estable y seguro, a través del calce de los flujos futuros de arrendamientos con las necesidades de inversión de los inversionistas institucionales, al tiempo que se diversifican tanto los riesgos de pago de tales arrendamientos, como los que puedan experimentar estas mismas Entidades y se contribuye a proporcionarles un financiamiento estable.

Si bien, de acuerdo con la ley 19.281, las Sociedades Inmobiliarias pueden emitir deuda directa con respaldo de las viviendas y los contratos suscritos, es probable que dichas deudas, por el hecho de no estar debidamente diversificadas, tengan un mayor nivel de riesgo asociado, exigiéndole los inversionistas una mayor tasa de interés, lo que redundaría en un encarecimiento del sistema y, en el extremo, hacerlo inviable. Ello sugiere la conveniencia de que sean las sociedades securitizadoras, entidades creadas mediante la ley de profundización del mercado de capitales, las que participen en este proceso.

En efecto, estas sociedades se caracterizan por tener un patrimonio común, y patrimonios separados constituidos por los títulos de deuda que adquieran, sobre los cuales emiten instrumentos con plazos semejantes a los créditos que los respaldan, los que, por el hecho de contar con una adecuada diversificación, pueden ser objeto de compra por parte de inversionistas institucionales como Fondos de Pensiones y Compañías de Seguros.

En el caso del leasing habitacional, estas sociedades adquirirán viviendas con los respectivos contratos de arriendo con promesa de compraventa, de propiedad de Sociedades Inmobiliarias, los que serán utilizados para la emisión de instrumentos. Adicionalmente, las Sociedades Securitizadoras, podrán contratar los servicios vinculados a los bienes que adquieran, con otras entidades, los que para el caso del leasing podrán corresponder a la cobranza de los arriendos y los servicios de mantención de viviendas.

El riesgo de incobrabilidad en este tipo de operaciones lo asume la Sociedad Securitizadora, situación que la obliga a constituir una reserva denominada colateral, con el objeto de cubrir el costo de dicho riesgo y asegurar a los inversionistas la recuperabilidad de su inversión, elemento que afecta la rentabilidad de una sociedad securitizadora.

Del rol que cumplen las Sociedades Securitizadoras, se deduce su importancia para la profundidad que pueda alcanzar el sistema de leasing habitacional, puesto que, si bien las Sociedades Inmobiliarias proveerán las viviendas, la cantidad que finalmente ofrezca el mercado dependerá de las posibilidades de financiamiento que existan.

#### 6) *Sociedades de Servicios*

En el sistema de leasing habitacional la Sociedad Inmobiliaria mantiene la propiedad de la vivienda hasta la expiración del contrato, lo que implica cautelar por la calidad de la vivienda, por una parte, y efectuar algún tipo de mantención en ella, por otra. Esto inducirá a la creación de Sociedades de Servicios especializados en certificación de calidad, en inspección y en mantención de viviendas. Así, entonces, se genera un nuevo mercado para un servicio requerido por las instituciones participantes del sistema.

#### 7) *Inversionistas*

Son quienes adquieren los títulos emitidos por las Sociedades Securitizadoras. Pueden ser tanto particulares como inversionistas institucionales ( Administradoras de Fondos de Pensiones y Compañías de Seguros), o Fondos de Inversión y Fondos Mutuos.

Tal como se señaló, el desarrollo del sistema de adquisición de viviendas mediante contratos de arrendamiento con promesa de compraventa depende, de manera importante, de la existencia de inversionistas institucionales dispuestos a invertir en instrumentos respaldados con este tipo de operaciones. Cabe señalar, a este respecto, que los Fondos de Pensiones representan el inversionista de mayor magnitud, ya que al 31 de diciembre de 1995, registraban en su portafolio el 58% de las letras hipotecarias vigentes a dicha fecha. Sin embargo, es conveniente destacar que la proporción de estos Fondos invertidos en instrumentos representativos de deudas hipotecarias, es inferior al 16%, en circunstancias que el límite máximo permitido es de 50%. Es previsible que, en la medida que el mecanismo de securitización opere, este porcentaje de participación se eleve, activando el mercado habitacional.

#### 8) *Compañías de Seguros*

Las Compañías de Seguro tendrán un doble rol en el sistema. Por una parte, como inversionistas institucionales, adquiriendo los títulos emitidos por las securitizadoras, y por otra, como proveedores de los seguros requeridos por el sistema.

En efecto la Ley establece que el arrendatario promitente comprador debe contratar: un seguro de incendio para la vivienda; uno de desgravamen, para cubrir la diferencia entre el saldo acumulado en su cuenta individual y el valor total de la vivienda, en caso de que fallezca; y, finalmente uno de desempleo, para cubrir los aportes que dejaría de pagar en el evento que pierda su fuente de trabajo. Además, otorgan las pólizas de otro tipo de seguros que acuerden las Sociedades Inmobiliarias y los arrendatarios promitentes compradores, como las de terremoto.

#### 9) *Ministerio de la Vivienda y Urbanismo:*

Otorga subsidios para la adquisición de viviendas y reglamenta todo el sistema, requiriéndose que, en algunos casos, el Ministerio de Hacienda dicte determinadas normas.

## II.- CONTRATOS QUE SE CELEBRAN PARA FORMALIZAR UNA OPERACIÓN DE LEASING HABITACIONAL

Para la formalización de una operación acogida a este sistema se deben celebrar un "Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa", y al final del plazo convenido, el "Contrato de Compraventa".

### 1) *Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa.*

El régimen común a todos las modalidades de este contrato (aporte a una entidad autorizada o directamente a una Sociedad Inmobiliaria) consiste en que se requiere que el respectivo arrendamiento con promesa de compraventa conste en escritura pública, que debe inscribirse en el Registro de Hipotecas y Gravámenes y en el de Interdicciones y Prohibiciones de Enajenar del Conservador de Bienes Raíces respectivo. Las partes que intervienen se denominan "arrendatario promitente comprador" y "arrendador promitente vendedor".

#### *Estipulaciones del contrato*

El Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa deberá contener, a lo menos, las siguientes estipulaciones:

- Individualización de las partes.
- Singularización de la vivienda objeto del contrato.
- Precio del contrato prometido.
- Modalidad pactada para el pago de los aportes por el arrendatario promitente comprador, en adelante "el arrendatario".
- Monto del aporte pactado, indicando la parte destinada a renta de arrendamiento y la destinada al fondo disponible para el pago del precio de la compraventa prometida, o al pago parcial de dicho precio a la sociedad inmobiliaria, según corresponda, expresadas todas en Unidades de Fomento. (Vease Ejemplo estimativo del monto de los aportes en **Anexo 1**)
- Gastos, derechos, impuestos y primas de seguro de cargo del arrendatario.
- Facultad para solicitar al actual empleador y a los futuros empleadores el descuento por planilla, en su caso.
- Plazo y/o condición para la celebración de contrato prometido.

- Declaración del arrendatario del conocimiento de la congelación de los fondos de la cuenta a partir de la fecha del contrato, en su caso.
- Facultad del arrendatario de efectuar depósitos voluntarios en la cuenta, o si ha optado por la modalidad de pago directo a la Sociedad Inmobiliaria, de prepagar, etc.
- Mandato a la institución en que mantiene la cuenta, en su caso, para girar las sumas que corresponda, a la Sociedad Inmobiliaria.
- Indicar los días en que se pagará la renta (anticipado, vencido), plazo y lugar para el pago de cada mensualidad.
- Fecha en que la institución se compromete a girar al arrendador promitente vendedor, en adelante "el arrendador", la renta y otros pagos.
- Obligación para el arrendatario de contratar seguro de incendio, y seguro de desgravamen si fuere menor de 65 años.
- Obligación del arrendador de ofrecer alternativas de pólizas para los seguros antes señalados.
- Obligación del arrendador de ofrecer al arrendatario un seguro de desempleo o de pérdida de su fuente de ingreso.
- Seguros adicional y formación de un fondo de garantía en el caso que el arrendatario no sea trabajador dependiente, para responder en caso de incumplimiento en el pago oportuno del aporte. Este fondo podrá también constituirse para los trabajadores dependientes, en el caso que éstos lo soliciten.
- Obligación de la Sociedad Inmobiliaria de comunicar a la institución que mantiene la cuenta, el hecho de haberse suscrito el contrato, y enviarle copia.
- Si se pactan mejoras y ampliaciones, deberá señalarse si se efectuarán por la Sociedad Inmobiliaria o por el arrendatario.
- Señalar si se operará con subsidio habitacional.
- Si hubiere gastos que se paguen por el arrendador por cuenta del arrendatario, estipular como se devolverán. Estos se devolverán en U.F. con un interés que no podrá exceder el interés corriente para operaciones reajustables.
- Cláusulas penales.
- Tablas de desarrollo. Si el arrendatario opta por enterar su aporte directamente en la Sociedad Inmobiliaria con la cual celebra el contrato, deberá incluirse como parte integrante del contrato una tabla de desarrollo que establezca, para cada período de pago del aporte, la parte de éste destinada al pago de la renta de arrendamiento, al pago parcial del precio prometido, y el saldo insoluto del precio resultante después del pago del aporte en el respectivo período, indicando la tasa de interés utilizada. En el aviso de cobro deberá indicarse la

parte del aporte destinado a la renta de arrendamiento y la parte destinada al fondo disponible para el pago del precio de la compraventa o que deberá enterarse directamente en la Sociedad Inmobiliaria, detallando lo correspondiente a primas de seguros, formación del fondo de garantía, etc.

Tratándose de viviendas en construcción; puede celebrarse previamente un contrato de promesa de arrendamiento con promesa de compraventa, siempre que cuenten con el respectivo permiso de construcción, que el terreno en que estuvieren emplazadas esté debidamente urbanizado, o su urbanización haya sido garantizada de acuerdo con la Ley General de Urbanismo y Construcciones.

#### *Opción de Prepago del Contrato*

El arrendatario promitente comprador tiene la opción de prepagar en cualquier momento, total o parcialmente, el saldo insoluto del precio prometido, siendo de cargo suyo todos los gastos, derechos e impuestos que graven directamente el inmueble objeto del respectivo contrato de promesa de compraventa, a partir de la fecha del mismo.

#### *Cesión del Contrato*

Aparte de la cesión del contrato que puede efectuarse por la Sociedad Inmobiliaria, en los términos que más adelante se expresan, el arrendatario promitente comprador puede también ceder los derechos derivados de su contrato, debiendo incluir el saldo de su cuenta y sus capitalizaciones, todo ello previa notificación a la Sociedad Inmobiliaria, la que sólo podrá negarla mediando causa justificada. Las cesiones se efectúan mediante endoso, requieren que el respectivo Notario autorice las firmas de las partes y se inscriben en el Conservador al margen de la inscripción del Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa.

#### **2) *Contrato de Compraventa Prometido.***

El Contrato de Compraventa prometido deberá celebrarse dentro de los 90 días siguientes a la ocurrencia de alguna de las siguientes circunstancias:

- Cuando el saldo de la cuenta del arrendatario promitente comprador en la Sociedad que se la administra o en la Sociedad Inmobiliaria sea igual al precio

- de venta pactado en el Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa;
- Cuando se cumpla el plazo de celebración del Contrato prometido y se entere el precio de la compraventa. Si dentro de dicho plazo no se entera el precio, el Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa se prorrogará en el plazo que no exceda al que sea necesario para completar la parte no enterada del precio, en tantas cuotas de un monto igual a las estipuladas en el contrato, dentro del cual el arrendatario promitente comprador deberá completar el saldo del precio, bajo sanción de resolución de la promesa en caso de incumplimiento.
  - Cuando opere el seguro de desgravamen, en caso de fallecimiento del asegurado. En este caso, el plazo se contará desde la fecha de pago por la Compañía Aseguradora de la indemnización correspondiente al seguro de desgravamen.

#### *Escrituración de los Contratos*

La Ley N° 19.435 establece normas sobre Contratos de Mutuo Hipotecario Endosable y otras materias relativas a financiamiento habitacional, y un procedimiento simplificado para proceder a la escrituración de los contratos de préstamo garantizados con hipotecas que celebren las instituciones autorizadas para otorgar mutuos hipotecarios endosables o con emisión de letras de crédito, y para las instituciones que pueden celebrar contratos de arrendamiento con promesa de compraventa en virtud de la Ley N° 19.281. Para ello, se permite el establecimiento de una "Escritura Pública de Cláusulas Generales".

En síntesis, todas las cláusulas de carácter general podrán estar contenidas en una escritura pública otorgada especialmente al efecto por el mutuante al arrendador promitente vendedor, e inscrita en el registro de Hipotecas y Gravámenes del respectivo Conservador de Bienes Raíces. Por acuerdo de las partes las cláusulas contenidas en dicha escritura pública se entenderán expresamente incorporadas en cada Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa o de Mutuo Hipotecario, siempre que se deje constancia de la fecha y Notaría en que ella fue otorgada y de su inscripción.

El Conservador de Bienes Raíces llevará un índice especial que contenga el nombre de la institución otorgante de la Escritura Pública de Cláusulas Generales antes referida y del tipo de contrato materia de la inscripción.

### *Terminación de los contratos.*

Los Contratos de Arrendamiento con Promesa de Compraventa y de Compraventa Prometido terminan por las causales comunes a este tipo de actos, sin perjuicio de las regulaciones específicas que para ellos se contemplan en la Ley N° 19.281 y de las situaciones a que ésta alude.

#### *- Resolución del Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa por no pago de aportes*

En caso de no pago de tres aportes sucesivos o la acumulación de cuatro aportes que se mantengan sin pagar, el arrendador promitente vendedor podrá pedir la resolución judicial del Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa. La institución en que el arrendatario mantenga una cuenta de ahorro metódico pagará a la Sociedad Inmobiliaria, a requerimiento de ésta, las rentas de arrendamiento adeudadas, con cargo a los fondos existentes en la cuenta, hasta que quede ejecutoriada (a firme) la resolución judicial del contrato y se restituya la vivienda a la Sociedad Inmobiliaria. Si se trata de aportes que se efectúan directamente a la Sociedad Inmobiliaria, las rentas de arrendamiento se pagarán con cargo a los fondos que el arrendatario promitente comprador le haya aportado, en la forma que dispone el reglamento de la ley.

#### *- Otras Causales para la Terminación anticipada y resolución del Contrato de Arrendamiento y de la Promesa de Compraventa.*

Además de la causal anterior, la ley establece las siguientes otras causales:

- Por daños graves causados a la vivienda por hecho o culpa del arrendatario promitente comprador o de las personas por las que responda civilmente.
- Por cambio de destino de la vivienda arrendada por parte del arrendatario promitente comprador.
- Por incumplimiento de las obligaciones de los herederos, en caso que éstos hubieren perseverado en el Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa celebrado por el causante.
- Por quiebra del arrendatario promitente comprador.
- Resolución del Contrato de Promesa por hecho o culpa de la Sociedad Inmobiliaria.

- Extinción del derecho del arrendador por sentencia judicial., no imputable al arrendatario promitente comprador. En esta eventualidad, la vivienda arrendada deberá ser reemplazada por otra similar, de común acuerdo entre las partes, pudiendo el arrendatario pedir la resolución o el cumplimiento del contrato, con indemnización de perjuicios.
- Quiebra de la Sociedad Inmobiliaria. En este caso, los Contratos de Arrendamiento con Promesa de Compraventa se resolverán , a menos que la Sociedad Inmobiliaria haya cedido el contrato a otra entidad debidamente autorizada.

### *Resolución de Conflictos*

Finalmente, conviene señalar que se ha establecido que será juez competente para conocer cualquier controversia que surja entre las partes un juez árbitro de derecho con facultades de arbitrador en cuanto al procedimiento. Este juez será designado por el juez letrado de turno, de entre los inscritos en un Registro especial que para estos efectos llevará el MINVU. Habrá jueces de primera y segunda instancia, y en ambos casos proceden recursos ante los tribunales ordinarios.

## **III.- EL FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA**

### *1) Cuentas de Ahorro*

La Ley estableció las "Cuentas de Ahorro para el Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa". Estas cuentas pueden ser abiertas por una persona natural en un Banco, en una Sociedad Financiera o en una Caja de Compensación, y tienen por objeto acumular fondos suficientes para pagar la renta de arrendamiento pactada y para financiar la compra de la vivienda arrendada en el plazo convenido entre las partes.

Para abrir una Cuenta no se requiere haber celebrado un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, así como para celebrar este contrato tampoco se requiere ahorro previo. La persona natural interesada puede abrir y mantener las cuentas que desee en cualquier banco, sociedad financiera y cajas de compensación, pudiendo cambiarse libremente hasta dos veces en el año. Estas cuentas conforman un patrimonio separado del de estas entidades.

Los "arrendatarios promitentes compradores" pueden optar por enterar directamente a una Sociedad Inmobiliaria los fondos correspondientes al contrato de arrendamiento con promesa de compraventa que hayan celebrado con dicha sociedad. Esta modalidad se conoce como "Pago Directo"

## 2) *Tipos de Ahorro*

Existen dos tipos de contrato de ahorro: *Contrato de Ahorro Voluntario*, que es el suscrito entre la institución (banco, sociedad financiera o caja de compensación de asignación familiar) y el titular; y *Contrato de Ahorro Metódico*, que es el suscrito entre la institución, el titular y la Sociedad Inmobiliaria, al momento de celebrarse el contrato de arrendamiento de vivienda con promesa de compraventa entre estos últimos.

El *Contrato de Ahorro Voluntario* no requiere la celebración de un contrato de arrendamiento de vivienda con promesa de compraventa, sino que sólo implica que los aportes efectuados por el titular a la cuenta respectiva tienen esa finalidad, aunque este contrato está ideado primordialmente para acumular recursos que permitan celebrar un contrato de arrendamiento de vivienda con promesa de compraventa. El titular puede efectuar giros de la cuenta, cumpliendo determinados requisitos, establecidos en el respectivo contrato de ahorro voluntario.

El *Contrato de Ahorro Metódico* obliga al interesado a efectuar aportes periódicos por el equivalente a un porcentaje del precio de compraventa de la vivienda, expresados en Unidades de Fomento de monto fijo salvo acuerdo en contrario de las partes. Existe imposibilidad de retirar estos aportes.

Por "aporte", para efectos de este tipo de contrato, se entienden los depósitos metódicos en dinero que se hagan en la cuenta, de acuerdo con los términos del contrato de ahorro metódico, con el fin de pagar la renta de arrendamiento y acumular fondos suficientes para el pago del precio del contrato de compraventa. La Ley permite además efectuar depósitos voluntarios en cualquier momento.

## 3) *Destino de los aportes*

En las cuentas se depositarán los aportes correspondientes al ahorro voluntario o metódico; los que el titular voluntariamente deposite; los que correspondan al fondo de garantía; al subsidio habitacional; a primas de seguros; a impuestos que graven al bien raíz;

a gastos por concepto de reparaciones, mejoras o ampliaciones y a otras sumas que sean de cargo del titular.

#### **4) Descuento de remuneraciones**

Se permiten los “descuentos por planilla” para efectuar aportes periódicos y depósitos voluntarios regulares, a requerimiento escrito del trabajador en la misma forma que actualmente se autoriza para las cotizaciones previsionales. Estos descuentos no pueden exceder del 30 % de la remuneración total del trabajador, y tienen el carácter de dividendos hipotecarios por adquisición de viviendas, para efectos de los dispuesto en el Código del Trabajo (de este modo, el descuento puede ser depositado por el empleador en el banco, la sociedad financiera o la caja de compensación en que el trabajador tenga una cuenta de ahorro y haya celebrado un contrato de ahorro metódico). Estos descuentos también operan para el caso en que un trabajador dependiente deba efectuar directamente aportes a una Sociedad Inmobiliaria.

#### **5) Administración de las Cuentas de Ahorro de la Ley N° 19.281**

Los bancos, sociedades financieras y cajas de compensación, con cargo a los aportes efectuados en las cuentas, deben efectuar el pago de la renta de arrendamiento del arrendatario promitente vendedor y descontar la comisión que les es propia. El saldo del aporte constituye el fondo disponible para el pago del contrato de compraventa prometido celebrar.

Con los recursos mencionados, estas instituciones deben constituir patrimonios separados denominados “Fondos para la Vivienda”, que serán administrados e invertidos por una Administradora de Fondos para la Vivienda contratada por estas instituciones.

#### **6) Cambio de Institución y de Fondo**

Se permite a los titulares de las cuentas cambiarse de institución hasta dos veces en el año calendario y también en el caso de haberse aumentado la comisión cobrada por la institución, debiendo en esta última situación verificarse dicho cambio dentro de los 90 días de haberse comunicado por la institución al organismo fiscalizador el referido aumento.

También puede el titular cambiarse de fondo sin cambiarse de institución, cuando lo estime conveniente, previa instrucción escrita a la institución, siempre que la institución haya celebrado contratos de administración de fondos con más de una AFV, o con una AFV que administre más de un Fondo.

7) *Información que Deben Entregar las Administradoras de Cuentas para la Vivienda*

Las instituciones deberán llevar un Registro de los titulares de las Cuentas de Ahorro, individualizándolos, a quienes deberán remitir informes cuatrimestrales que deberán señalar, entre otras, la siguiente información:

- Saldo inicial y final, en pesos y cuotas, y los movimientos registrados en la cuenta respectiva.
- Actualización de las políticas de inversión de la institución.
- Comisiones cobradas por la institución.
- Rentabilidad del fondo.

Además deberán comunicar al titular de la cuenta, el incumplimiento de su empleador en el pago de las cantidades que éste se haya obligado a retener en las planillas de pago de remuneraciones, para enterarlos en la cuenta respectiva, y no lo haya hecho.

También deberán informar a la sociedad inmobiliaria o a su cesionaria acerca de las siguientes circunstancias:

- El incumplimiento del titular arrendatario promitente comprador de pagar el aporte metódico comprometido, dentro de los 20 días siguientes a la fecha fijada para su pago o del plazo menor convenido.
- Cualquiera otra información de la cuenta de ahorro para la vivienda, al sólo requerimiento de la sociedad inmobiliaria o de su cesionaria.

Finalmente deberán informar al público la modalidad y el valor de la comisión que cobren a los titulares, en avisos destacados que deberán estar a la vista del público.

#### **IV.- SUBSIDIO HABITACIONAL PARA EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS CON PROMESA DE COMPRAVENTA**

Este subsidio consiste en una ayuda estatal directa, que se otorga por una sola vez al beneficiario, sin cargo de restitución por parte de éste, con el objeto de complementar su aporte para contribuir a pagar la renta de arrendamiento y el precio de compraventa de la vivienda. El Estado paga el subsidio en tantas cuotas como meses hayan sido pactados en el contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, de modo que el valor actual neto del subsidio sea similar a los niveles de aportes estatales que actualmente se destinan para el segmento de la población que se beneficia de éstos.

Para estos efectos, se establecen dos Registros: un "Registro de Postulantes Subsidio Ley 19.281", y un "Registro Especial de Beneficiarios" de todos los subsidios habitacionales entregados por el Estado y las Municipalidades, en aplicación de esta ley. Pueden inscribirse en el Registro de Postulantes las personas naturales, mayores de edad que sean titulares de una de las cuentas, o el cónyuge de este último, y que cumpla con los demás requisitos exigidos por el reglamento.

Una vez al año, el Ministerio de la Vivienda y Urbanismo, llamará a inscripción en el Registro de Postulantes para el año siguiente, señalando los datos que deberá contener la inscripción y los documentos a acompañar.

##### **1) *Postulaciones al subsidio***

Pueden optar a este subsidio los titulares de Cuentas de Ahorro para el Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa, que no posean otra vivienda y que cumplan con los requisitos que establece el D.S. N° 120.

Los postulantes al subsidio no podrán serlo respecto de viviendas con precios superiores a los tramos establecidos en el Reglamento. Si el arrendatario promitente comprador conviene con la sociedad inmobiliaria, ampliaciones o mejoras de la respectiva vivienda, el valor de ésta no podrá exceder el máximo del tramo del valor de vivienda al cual corresponda el subsidio obtenido, pues si se excediere de este máximo, se pondrá término al pago de las cuotas pendientes del subsidio.

Tampoco podrán solicitar su inscripción en el Registro de Postulantes las siguientes personas:

- Las que sean propietarias o asignatarias de una vivienda o de una infraestructura sanitaria, o cuando lo fuere su cónyuge.
- Las que hubieren celebrado más de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, aun cuando con uno sólo de ellos optaren a este subsidio habitacional.
- Las que hubieren obtenido del SERVIU o de sus antecesores legales, en general, alguna vivienda con subsidio. Esta prohibición regirá aunque la hubiere transferido, asimismo si ha sido el cónyuge quien ha obtenido el beneficio.  
No regirá esta prohibición si la vivienda fue expropiada o hubiere sido totalmente destruida o inhabilitada a consecuencia de sismo, incendio, u otra causa debida a caso fortuito o fuerza mayor.
- Las que tengan un certificado de subsidio vigente extendido a su favor, o que, asimismo, estuvieren incluidas en una nómina de postulantes seleccionados con el subsidio para Programa Especiales de Vivienda.

No obstante lo anterior, si una persona estuviere postulando a otro tipo de subsidio no existe inconveniente para que postule a este sistema, pero al resultar beneficiada dicha persona o su cónyuge, quedará automáticamente sin efecto la inscripción en el Registro especial para "leasing habitacional".

En el contrato de arrendamiento con promesa de compraventa con subsidio habitacional, debe fijarse un plazo no superior a veinte años, a contar de la fecha de celebración del contrato de arrendamiento, para la celebración del contrato de compraventa prometido, y el monto del aporte no puede exceder el 25 % de su renta líquida mensual, incluida la de su aval o codeudor solidario.

## 2) *Acceso al subsidio de los inscritos en el Registro*

Los inscritos deben presentar un certificado extendido por una sociedad inmobiliaria en que conste que dicho postulante tiene aprobada la operación correspondiente, faltando para su formalización sólo la firma del respectivo contrato. Una vez efectuada esta presentación, el SERVIU hará una reserva de un cupo de subsidio. Dicha reserva se mantendrá por un plazo de 90 días corridos. La preferencia para la reserva de un cupo de subsidio se determinará de acuerdo a la fecha de ingreso en el SERVIU.

Una vez que se haya entregado la escritura al SERVIU, éste tendrá 30 días corridos para la revisión de la escritura y si no le mereciera reparos, procederá a la ratificación de la asignación del subsidio. Una vez ratificado se procederá a la exclusión del Registro de Postulantes y a su incorporación al Registro de Beneficiarios de este subsidio.

### 3) *Monto del subsidio y forma de enterarlo*

El subsidio se concede en U.F., fraccionado en cuotas iguales, periódicas y sucesivas, con un máximo de hasta 240 cuotas, o en una modalidad distinta establecida en el respectivo llamado a postulación. El SERVIU correspondiente depositará directamente el subsidio en la entidad de que se trate (banco, financiera o caja de compensación), o en la pertinente sociedad inmobiliaria, cuando el arrendatario promitente comprador haya estipulado con ésta el pago directo de aportes.

El valor de la cuota se establecerá en el llamado a postulación de que se trate, de modo que su Valor Actual Neto (VAN) no exceda los límites mínimos y máximos señalados en el Reglamento. Vale la pena destacar que el Reglamento puede establecer valores diferenciados de cuotas periódicas para viviendas ubicadas en zonas de renovación urbana o emplazadas en diversas regiones del país, o para viviendas de distinto precio.

El artículo 23 del D.S. N° 120 dispone el monto de los subsidios que puede otorgar la autoridad, atendidos los criterios antes mencionados, de acuerdo con la siguiente tabla de valores expresados en UF (para referirlos a Dólares aproximados multiplíquese por 30):

|           | <b>Tramo de valor<br/>de la vivienda en UF</b>                  | <b>Monto del subsidio<br/>en VAN (UF)</b> |
|-----------|---|---|
| <b>A.</b> | <b>Todas las Regiones, excepto las señaladas en la letra B:</b> |   |
|           | A.1. Hasta 500  | 130                                       |
|           | A.2. Más de 500 y hasta 1.000                                   | 110                                       |
|           | A.3. Más de 1.000 y hasta 1.500                                 | 90  |
| <b>B.</b> | <b>Regiones XI, XII y Provincia de Palena X región:</b>         |   |
|           | B.1. Hasta 600  | 150                                       |
|           | B.2. Más de 600 y hasta 1.100                                   | 130                                       |
|           | B.3. Más de 1.100 y hasta 1.600                                 | 110                                       |
| <b>C.</b> | <b>Zonas de Renovación Urbana:</b>                              |   |
|           | C.1. Hasta 500  | 200                                       |
|           | C.2. Más de 500 y hasta 1.000                                   | 200                                       |
|           | C.3. Más de 1.000 y hasta 1.500                                 | 200                                       |

#### 4) *Seguro de Crédito para contratos con Subsidio*

Tratándose de contratos de arrendamiento con promesa de compraventa acogidos al subsidio, en que el precio de la compraventa no exceda de 900 U.F. (US\$ 27.000, aproximadamente), y en caso de no pago de los aportes correspondientes a devoluciones por concepto de recursos tomados de la cuenta de ahorro del arrendatario, el arrendador podrá solicitar el remate de la propiedad. Ello podrá hacerse en cuanto los fondos existentes en cuenta o los abonos efectuados al pago del precio de compraventa prometido a la sociedad inmobiliaria, alcancen a lo menos el 25% de dicho precio de compraventa prometido.

Con el producto del remate, se procederá a pagar al arrendador promitente vendedor el precio de la compraventa prometida más las rentas de arrendamiento devengadas y no pagadas y las costas del juicio. Si aún quedare un saldo en contra del arrendatario promitente comprador, el SERVIU enterará al arrendador promitente vendedor hasta el 75 % de este saldo insoluto, con un límite máximo de 200 UF (US\$ 6.000) por operación.

#### 5) *Cesión del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.*

La Ley permite esta cesión, la cual puede incluir las cuotas pendientes del subsidio fraccionado obtenido, siempre que el cesionario cumpla a su vez con los requisitos para hacerse merecedor de subsidio habitacional. El cesionario deberá cumplir con los requisitos exigidos para ser beneficiario del subsidio, como por ejemplo estar inscrito en el Registro.

#### 6) *Sustitución de una vivienda por otra*

Esta operación puede realizarse, pero el precio de la nueva vivienda deberá estar comprendido en el mismo tramo de valor de vivienda al cual corresponda el subsidio obtenido y deberá estar emplazada en zona de renovación urbana; si dicho subsidio correspondiera a esa modalidad. Si se superara el valor antes señalado o no se emplaza en zona de renovación urbana, debiendo hacerlo, la autoridad procederá a aplicar sanciones a los beneficiarios o sustitutos, como por ejemplo el término del pago de las cuotas pendientes del subsidio.

#### 7) *Inembargabilidad*

Durante la vigencia del contrato, los fondos correspondientes al subsidio fraccionado, depositados en la cuenta o en la sociedad inmobiliaria, y las cuotas pendientes del mismo, serán inembargables y tampoco serán susceptibles de medidas precautorias.

## CONSIDERACIONES FINALES

El mecanismo de arrendamiento con promesa de compraventa como una actividad debidamente regulada y protegida por la ley, y sin los riesgos comerciales típicos del arriendo puro, abre una opción para acceder a la vivienda en condiciones adecuadas a quienes hoy tienen dificultades o simplemente no pueden hacerlo. Este grupo de personas es muy amplio y corresponde a trabajadores y pequeños empresarios independientes, que por la naturaleza de sus ingresos no son sujetos de crédito, así como a sectores de clase media que se ven entrapados en condiciones de arriendo que no les permiten acumular el ahorro previo.

Al acceder a un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa y subsidio diferido, podrán convertirse en propietarios de viviendas con lo que se estimulará el ahorro para vivienda de los propios beneficiarios, a través del pago sistemático de un aporte mensual.

De este modo, el nuevo sistema provocará un impacto creciente en el mercado de arrendamiento, induciendo una baja en sus precios que permitirá continuar captando una parte importante de la demanda por servicios habitacionales.

La relación contractual con el deudor basada en el arriendo y promesa de compraventa, unida a un procedimiento más ágil de cobranza judicial y de incentivos legales para asegurar la cobranza, mejoran objetivamente la garantía con relación a las garantías hipotecarias, abriendo nuevas opciones para captar recursos privados para el sector habitacional y financiar la demanda potencial por viviendas de los sectores medios y bajos, y satisfaciendo simultáneamente la necesidad de colocación de recursos que tienen los inversionistas institucionales.

El desarrollo del mercado secundario de contratos otorgará liquidez a las viviendas de menor precio, valorizándolas como activos. Ello incentivará y protegerá la principal fuente de acumulación de capital de los sectores populares, reforzando así la movilidad habitacional y la estabilidad social.

La capacidad del Estado para elevar significativamente el número de subsidios, si se requiere pagarlos en una sola cuota al contado, es muy limitada, ya que hay muchas otras necesidades que satisfacer. El subsidio diferido permitirá adelantar la construcción de viviendas, dando solución habitacional anticipada a un número creciente de familias con viviendas que finalmente llegarán a ser de propiedad de dichos beneficiarios.

Por todas las razones antes mencionadas, tenemos grandes expectativas en este nuevo sistema, en la confianza de que llegará a constituirse en un importante instrumento de la política habitacional, incidiendo positivamente en la paulatina superación del problema habitacional chileno.

\*\*\*\*\*

## ANEXO 1

### ESTIMACIÓN DE CUOTAS MENSUALES DE LEASING HABITACIONAL

Al momento de suscribirse el Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa se debe determinar el aporte que mensualmente deberá enterar el arrendatario promitente comprador para pagar el arriendo y acumular en su cuenta individual, en el plazo de duración del contrato, el valor de la vivienda. Este aporte, que incluye el ahorro necesario, se determina en función de la rentabilidad proyectada del fondo para la vivienda. Las diferencias que se produzcan entre la rentabilidad estimada y la efectiva, determinarán ajustes en el plazo necesario para completar el valor de la vivienda y perfeccionar la compraventa.

En la siguiente **Tabla** de ejemplo, se presentan una estimación de aportes para distintos valores de viviendas, porcentajes de ahorro previo y duración del contrato. Este cálculo ha sido efectuado, suponiendo que las inversiones del fondo para la vivienda corresponden: 2/3 en instrumentos de renta fija y 1/3 en títulos de renta variable, y que la rentabilidad de los instrumentos de renta fija corresponde a un 6% y la de los de renta variable a un 13%.

Para el cálculo, se supone que la Sociedad Administradora de la Cuenta cobra por sus servicios una comisión porcentual del 1% sobre el monto de los aportes, sin cargos fijos adicionales.

A su vez, el costo del arriendo para el arrendatario (canon de arriendo), expresado como porcentaje del valor de la vivienda, es equivalente a la rentabilidad de la Sociedad Inmobiliaria (que el ejemplo se ha supuesto igual a la rentabilidad de los instrumentos de renta fija más medio punto), más la comisión de la inmobiliaria que, para estos efectos, se ha estimado en un 2%.

En el caso de operaciones subsidiadas, se ha supuesto que las cuotas periódicas del subsidio son enteradas trimestralmente por el SERVIU en la cuenta del beneficiario, y se descuentan a una tasa anual del 6%.

Con estos parámetros se determinó el valor del aporte en cada caso.

Por ejemplo, para una vivienda de US\$ 15.000, sin ahorro previo ni subsidio, en un contrato de 10 años, la cuota sería de US\$ 190. (Esta cuota se calcula en UF, unidad de cuenta reajustable diariamente según la variación del Índice de Precios al Consumidor, IPC).

**TABLA**  
**ESTIMACIÓN DE CUOTAS MENSUALES DE LEASING HABITACIONAL**

*Valores expresados en Dólares*

|  |       |            |         |
|--|-------|------------|---------|
| Parámetros   | Anual | Trimestral | Mensual |
| - Rentabilidad de Instrumentos de Renta Fija .....               | 6,0%  |            |         |
| - Rentabilidad de Instrumentos de Renta Variable .....           | 13,0% |            |         |
| - % Invertido en Renta Fija .....                                |       |            | 66,7%   |
| - % Invertido en Renta Variable .....                            |       |            | 33,3%   |
| - Rentabilidad del Fondo para la Vivienda .....                  | 8,3%  | 2,021%     | 0,669%  |
| - Rentabilidad del Arriendo (Sociedad Inmobiliaria) .....        | 6,5%  |            |         |
| - Comisión de la Inmobiliaria .....                              | 2,0%  |            |         |
| - Canon de Arriendo .....  | 8,5%  |            | 0,708%  |
| - Tasa de Actualización (Descuento) del Subsidio .....           | 6,0%  | 1,5%       | 0,5%    |
| - Período de Pago de las cuotas de Subsidio .....                |       | Trimestral |         |
| - Comisión Fija de la Sociedad Administradora de la Cuenta ..... |       |            | 0 US\$  |
| - Comisión porcentual sobre los Aportes (SAC) .....              |       |            | 1,0%    |
| - Relación UF / Dólar .....                                      |       |            | 30      |

| Valor de la Vivienda              | Subsidio | Ahorro Previo = 0%           |     |     | Ahorro Previo = 5%           |     |     | Ahorro Previo = 10%          |     |     |
|-----------------------------------|----------|------------------------------|-----|-----|------------------------------|-----|-----|------------------------------|-----|-----|
|                                   |          | Duración del Contrato (años) |     |     | Duración del Contrato (años) |     |     | Duración del Contrato (años) |     |     |
|                                   |          | 10                           | 15  | 20  | 10                           | 15  | 20  | 10                           | 15  | 20  |
| <b>Sin Subsidio</b>               |          |                              |     |     |                              |     |     |                              |     |     |
| 15.000                            | 0        | 190                          | 151 | 133 | 181                          | 144 | 127 | 172                          | 136 | 120 |
| 18.000                            | 0        | 228                          | 181 | 160 | 217                          | 172 | 152 | 206                          | 164 | 144 |
| 21.000                            | 0        | 266                          | 211 | 186 | 253                          | 201 | 177 | 240                          | 191 | 168 |
| 24.000                            | 0        | 304                          | 242 | 213 | 289                          | 230 | 203 | 275                          | 218 | 192 |
| 27.000                            | 0        | 342                          | 272 | 239 | 325                          | 259 | 228 | 309                          | 246 | 216 |
| 30.000                            | 0        | 380                          | 302 | 266 | 362                          | 287 | 253 | 343                          | 273 | 240 |
| 33.000                            | 0        | 418                          | 332 | 292 | 398                          | 316 | 278 | 377                          | 300 | 265 |
| 36.000                            | 0        | 456                          | 362 | 319 | 434                          | 345 | 304 | 412                          | 328 | 289 |
| 39.000                            | 0        | 494                          | 393 | 346 | 470                          | 374 | 329 | 446                          | 355 | 313 |
| 42.000                            | 0        | 532                          | 423 | 372 | 506                          | 402 | 354 | 480                          | 382 | 337 |
| 45.000                            | 0        | 570                          | 453 | 399 | 542                          | 431 | 380 | 515                          | 409 | 361 |
| 48.000                            | 0        | 608                          | 483 | 425 | 578                          | 460 | 405 | 549                          | 437 | 385 |
| 60.000                            | 0        | 760                          | 604 | 532 | 723                          | 575 | 506 | 686                          | 546 | 481 |
| 75.000                            | 0        | 950                          | 755 | 665 | 904                          | 719 | 633 | 858                          | 682 | 601 |
| 90.000                            | 0        | 1.140                        | 906 | 798 | 1.085                        | 862 | 760 | 1.029                        | 819 | 721 |
| <b>Con Subsidio</b>               |          |                              |     |     |                              |     |     |                              |     |     |
| <b>Sistema General</b>            |          |                              |     |     |                              |     |     |                              |     |     |
| 15.000                            | 3.900    | 146                          | 118 | 105 | 137                          | 111 | 98  | 128                          | 103 | 92  |
| 30.000                            | 3.300    | 343                          | 274 | 242 | 325                          | 259 | 229 | 306                          | 245 | 217 |
| 45.000                            | 2.700    | 540                          | 430 | 379 | 512                          | 408 | 360 | 485                          | 386 | 341 |
| <b>Regiones Extremas</b>          |          |                              |     |     |                              |     |     |                              |     |     |
| 18.000                            | 4.500    | 178                          | 143 | 127 | 167                          | 134 | 119 | 156                          | 126 | 112 |
| 33.000                            | 3.900    | 374                          | 299 | 264 | 354                          | 283 | 250 | 334                          | 267 | 236 |
| 48.000                            | 3.300    | 571                          | 455 | 402 | 542                          | 432 | 381 | 512                          | 409 | 361 |
| <b>Zonas de Renovación Urbana</b> |          |                              |     |     |                              |     |     |                              |     |     |
| 15.000                            | 6.000    | 123                          | 100 | 90  | 114                          | 93  | 83  | 105                          | 86  | 77  |
| 30.000                            | 6.000    | 313                          | 251 | 223 | 294                          | 236 | 210 | 276                          | 222 | 197 |
| 45.000                            | 6.000    | 503                          | 402 | 356 | 475                          | 380 | 337 | 448                          | 358 | 317 |

NOTA : Los valores de Aportes Mensuales aquí estimados no incluyen Seguros ni Fondos de Garantía.

147



Autor.: Jesús M. Sargaino

Título: Leasing Habitacional

Nº top.: 03944 c.1



0007139