

Estudios
Técnicos
Inc.

POR ESTUDIOS TÉCNICOS, INC. PARA
ASOCIACIÓN DE CHDOs DE PUERTO RICO



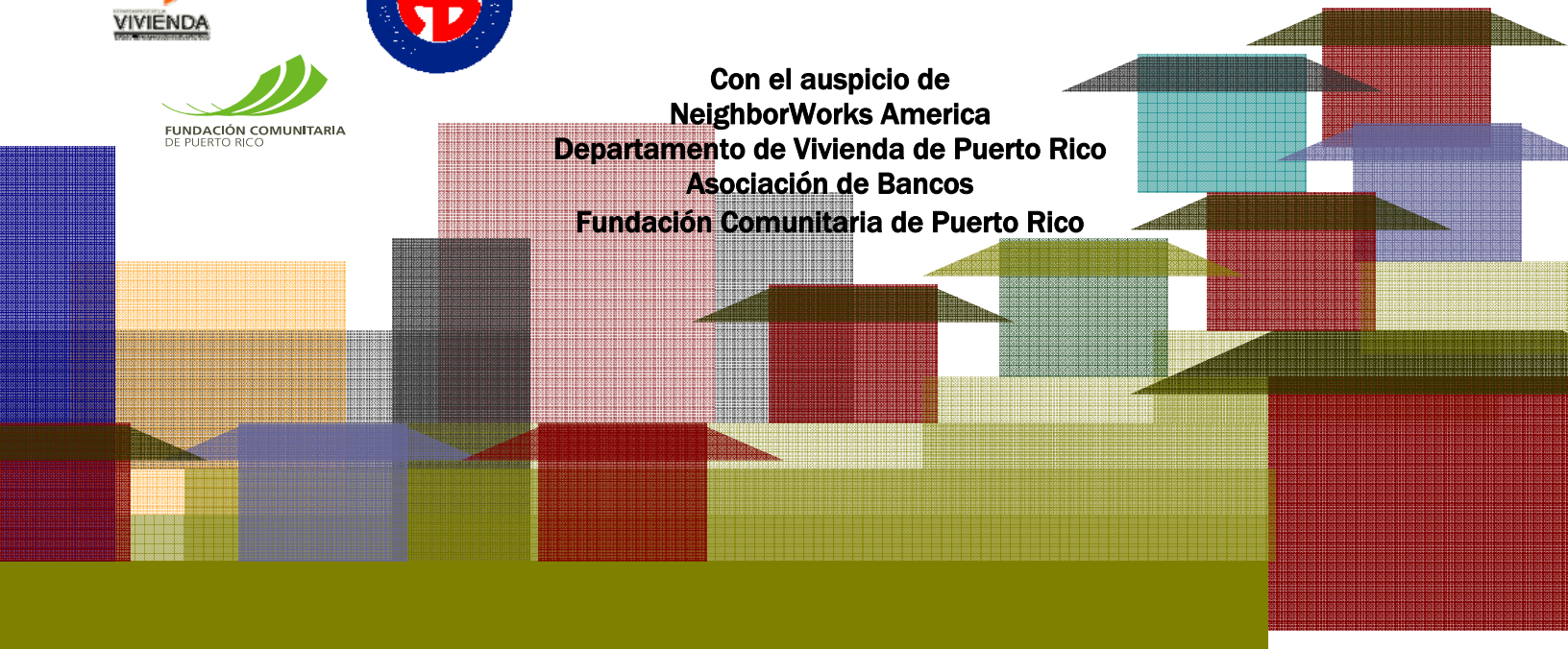
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

(Revisado)

Septiembre 2006



Con el auspicio de
NeighborWorks America
Departamento de Vivienda de Puerto Rico
Asociación de Bancos
Fundación Comunitaria de Puerto Rico



Copyright © 2006

Asociación de CHDOs de Puerto Rico

San Juan, Puerto Rico

ASOCIACIÓN DE CHDOS DE PUERTO RICO

Rolando Ramos

Director

Miembros

Fondita de Jesús

San Juan Neighborhood Housing Services, Inc.

Corporación para Desarrollo de Viviendas de Toa Baja

Apoyo Empresarial para la Península de Cantera

Corporación para el Desarrollo Económico de Trujillo Alto

Corporación Desarrollo Económico de Ceiba

Comité Comunitario Pro Vivienda, Inc.

Corporación para Desarrollo Integral de Fajardo

Corporación de Servicios de Salud y Medicina Avanzada

Fundación de Desarrollo Comunal, Inc.

Esperanza para la Vejez

Instituto Pre Vocacional de Arecibo

Lucha Contra el Sida, Inc.

Ponce Neighborhood Housing Services

Iniciativa Comunitaria para la Revitalización

Instituto de Socio-Económico Comunitario

Rural Opportunities Puerto Rico, Inc.

Organización Benéfica de Restauración y Acción Social (OBRAS)

Albergue El Paraíso

Coalición del Este

Oficina Pro Ayuda a Personas con

Impedimentos, Inc.

Socios

Fundación de Hogares para Trabajadores

One Stop Career Center

Corporación Milagros del Amor

Oficina para la Promoción y Desarrollo Humano

Advancer Local Development

Banco Popular de PR

Banco Santander de PR

Doral Bank

Eurobank

Scotiabank

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

Citibank

First Bank

RG Premier Bank

Asociación de Bancos de Puerto Rico

Departamento Federal de la Vivienda (HUD)

Departamento de la Vivienda Estatal (HOME)

Fundación Comunitaria de Puerto Rico

Municipio de Gurabo

Municipio de Aguadilla

Municipio de San Sebastián (pendiente)

Municipio de San Lorenzo (pendiente)

Municipio de Villalba (pendiente)

Municipio de Bayamón (pendiente)

Municipio de Ponce (2004)

Municipio de Arecibo (2004)

Municipio de Carolina (2004)

Municipio de San Juan (2004)

AUSPICIADORES Y OTROS COLABORADORES

Fundación Comunitaria de Puerto Rico

Departamento Federal de la Vivienda (HUD)

NeighborWorks America

Ponce Neighborhood Housing Services

Departamento de Vivienda de Puerto Rico

ESTUDIOS TÉCNICOS, INC.

Lic. Graham Castillo

Sr. José J. Villamil

Dra. Criseida Navarro-Díaz

Sra. Erika Navarro Ríos

Sr. Roberto López

Presidente

Chairperson, Board of Directors

Directora de Planificación y Bienes Raíces

Directora del Proyecto

Consultora, Análisis Social

Economista

CONTENIDO

HALLAZGOS.....	I
RESUMEN EJECUTIVO.....	I
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. METODOLOGÍA.....	3
III. SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE PUERTO RICO.....	9
IV. EL MERCADO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EN PUERTO RICO	18
V. NECESIDAD DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL.....	47
VI. VIVIENDA PARA POBLACIONES ESPECIALES.....	51
VII. SITUACIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA DE ALQUILER.....	58
VIII. IMPACTO ECONÓMICO DE LA INVERSIÓN DE LOS CHDOs EN VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL	70
IX. ANÁLISIS ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL DE LOS CHDOs EN PUERTO RICO.....	84
X. RECOMENDACIONES GENERALES: PROGRAMA DE ACTUACIÓN	89
XI. CONCLUSIONES.....	107
XII. BIBLIOGRAFÍA	108

HALLAZGOS

- La necesidad de vivienda de interés social en el período 2006 – 2010 es de unas 20,000 unidades anuales.
- Esta necesidad tiene un componente de nueva necesidad a partir de la formación de nuevos hogares y un componente que se refiere al déficit acumulado.
- El grueso de la necesidad es por unidades con precios menores de \$70,000.
- La necesidad se diferencia por regiones, incluyendo algunos municipios en que la necesidad es muy alta, el caso de Ponce.
- El mercado no puede satisfacer la necesidad por viviendas de costo inferior a los \$70,000 debido a los altos costos de construcción, la no disponibilidad de terrenos y, según informantes clave, por las tardanzas en obtener los permisos.
- La necesidad de vivienda de alquiler surge de los bajos niveles de ingreso de muchas familias y de poblaciones con necesidades particulares.
- La oferta de vivienda de alquiler es limitada por factores relacionados al recorte de fondos para estos programas y al alto riesgo para el desarrollador.
- Existen beneficios contributivos para las personas que adquieren una vivienda que, unido al factor cultural en que ser dueño de la vivienda es un elemento importante, actúan como desestímulo en el mercado de alquiler.
- La legislación vigente debe modificarse para estimular el mercado de alquiler.
- Los CHDOS hacen una importante contribución. Han desarrollado o están en proceso 5,357 unidades de vivienda, con una inversión de \$372.5 millones. Esto genera sobre 10,000 empleos directos, indirectos e inducidos y \$201 millones en ingresos a las personas, sin incluir los impactos una vez construidos los proyectos.
- La percepción de los CHDOS en el sector financiero es muy favorable.
- Las recomendaciones principales se centran en la necesidad de que los CHDOS actúen integradamente, que concreten alianzas con municipios, la banca, el sector empresarial y el gobierno central, que asuman una postura más proactiva y que provean asesoramiento a las entidades bancarias e hipotecarias que faciliten su participación en el mercado de vivienda de interés social.

RESUMEN EJECUTIVO

Las organizaciones de base comunitaria dedicadas al desarrollo de vivienda han existido por años. No obstante, su contribución al crecimiento de la oferta de vivienda asequible o de interés social es poco conocida. Es por esto que la Asociación de CHDOs de Puerto Rico comisionó el Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico, el cual tiene como objetivos:

1. Identificar el inventario existente de vivienda de interés social desarrollado en Puerto Rico y a través de los CHDOs.
2. Cuantificar el impacto económico y social para el Gobierno, la economía y la sociedad de la vivienda de interés social.
3. Proyectar la necesidad de vivienda de interés social actual y para los próximos 5 a 10 años.
4. Identificar oportunidades y medios no explorados en la provisión de vivienda que pueden definir el programa de inversión y operación de las organizaciones CHDOs.

El Estudio combinó el análisis de fuentes primarias y secundarias, incluyendo entrevistas a representantes de las organizaciones que prestan servicios a poblaciones con necesidades particulares; organizaciones de base comunitaria CHDOs; la banca financiera e hipotecaria; las entidades de apoyo para el desarrollo de vivienda en Puerto Rico; y a desarrolladores, contratistas y administradores de proyectos de vivienda de interés social.

EL MERCADO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EN PUERTO RICO

La construcción de vivienda de interés social en Puerto Rico está influenciada por la disponibilidad y el valor del terreno. Mientras más cerca se ubique un desarrollo a las zonas más densas del Área Metropolitana de San Juan el costo de desarrollo aumenta. Consecuentemente, el desarrollo de la vivienda de interés social en Puerto Rico presenta un modelo de asentamiento en varias zonas del país:

1. Región Central Este o Corredor Caguas-Humacao;

2. Región Sur o Corredor Juana Díaz – Guayama; y
3. Región Noroeste o Corredor Manatí - Aguadilla.

La industria de la construcción hasta el cuarto trimestre del 2005 registró una actividad de 65 nuevos proyectos de vivienda de bajo costo o vivienda asistida, de los cuales 52 son de carácter unifamiliar y están siendo financiados con ayuda de los fondos provistos por la Ley #124. Actualmente para este mercado de vivienda de bajo costo o asistida se está proveyendo un total de 10,642 nuevas unidades representando 19.0% de 54,167 unidades disponibles en el mercado. Se estima que el precio promedio por unidad de vivienda de interés social es \$74,375.

La mayoría de estos proyectos de vivienda se registran en el área de Guayama donde se están construyendo 13 proyectos de vivienda de interés social, en su totalidad de tipo unifamiliar. Las regiones donde no se registra una actividad de construcción de nuevas unidades de vivienda son Fajardo y Caguas. Mientras, las regiones que reflejan los índices más bajos de construcción son Aguadilla, Bayamón y San Juan.

LA NECESIDAD DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

La metodología utilizada es esencialmente la misma del estudio *Demand for Housing: 2005-2009*. Consiste en determinar la necesidad en función de los siguientes factores: la formación de hogares, la distribución del ingreso, la construcción de nuevas segundas viviendas ("second homes") y el estimado de unidades que deben ser reemplazadas por estar en condiciones no adecuadas. Estas últimas se calculan en alrededor de un 4.3% del total de unidades.

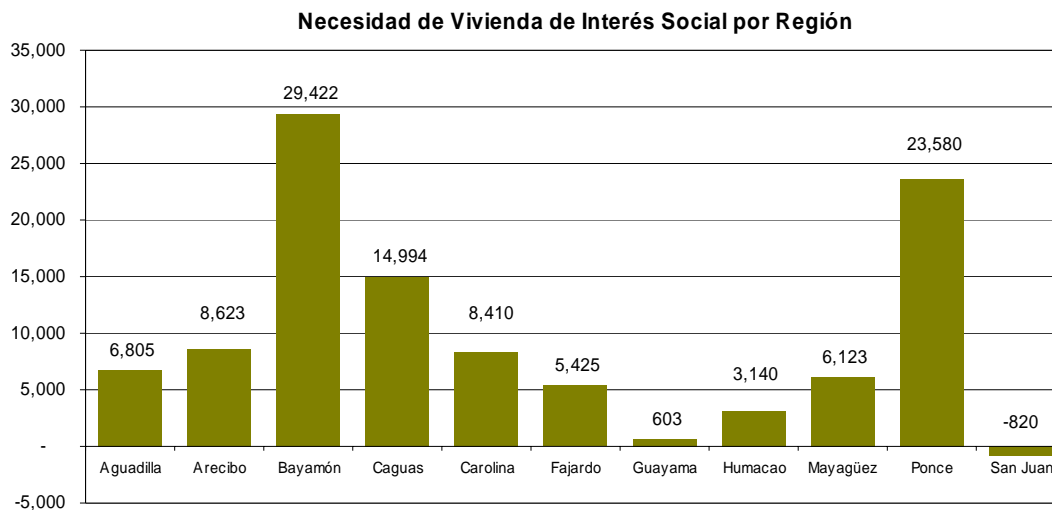
Para el período 2006-2010, se calcula que habrá la necesidad de unas 106,304 unidades o unas 20,000 anuales. Aproximadamente la mitad de esta necesidad surge de la formación de nuevos hogares y las restantes unidades se destinarían a reemplazar viviendas inadecuadas.

Este número surge del siguiente análisis: (1) el punto de partida es el año 2000, para el cual hay un estimado de necesidad de vivienda de interés social; (2) se estimó la necesidad para el año 2005; (3) se calculó el número de viviendas de interés social construidas en el período 2000-2005; (4) se calculó la nueva demanda/necesidad para el período 2006-2010 y (5) se agregó la necesidad

insatisfecha al 2005 a este nuevo estimado y se llegó a la cifra de 106,304 para el período 2006-2010.

La demanda total por unidades de vivienda, según estimada en el *Demand for Housing:2005-2009*, es de 92,744 unidades o un promedio anual de 18,549. Este estimado no incluyó la demanda insatisfecha por vivienda de interés social acumulada durante el periodo de 2000-2005, que se incluye en los estimados de necesidad de vivienda de interés social mencionados arriba.

Cuando se considera el segmento total de vivienda de interés social, la mayor necesidad se observa en las regiones de Bayamón y Ponce. Fajardo, aunque es una región pequeña exhibe una necesidad relativamente grande. La Región de San Juan (que comprende sólo a los municipios de San Juan y Guaynabo) ya está saturada —en vivienda subsidiada— y Guayama y Humacao están a punto de estarlo. Caguas necesitará unas 14,000 unidades en estos cinco años. Cada una de las regiones de Aguadilla, Arecibo y Caguas presenta una necesidad de 7,000 unidades de vivienda aproximadamente. Debe aclararse que esta necesidad de vivienda no significa que deban construirse este número de unidades —la mayoría no podrían venderse — sino que sirven para determinar cuánta es la presión por obtener una vivienda en esas zonas.



Además, se han identificado dos áreas de mercado en necesidad crítica y que constituyen áreas de oportunidad para los CHDOs: (1) vivienda para grupos específicos o poblaciones especiales; y (2) vivienda de alquiler para aquéllos para los cuales la compra de una unidad de vivienda no es una alternativa viable.

VIVIENDA PARA POBLACIONES ESPECIALES

Algunas de las personas que recurren a buscar alternativas de vivienda de interés social o al menos un techo donde vivir son:

- Familias jóvenes y que por lo general son empleados asalariados entre los 20 y 27 años de edad con 1 ó 2 hijos;
- Parejas de recién casados;
- Personas de mayor edad;
- Familias pobres o con bajos recursos económicos, algunos sin ningún tipo de ingresos y otros que ganan el salario mínimo y tienen su sueldo totalmente comprometido; y
- Mujeres solteras o jefas de familia en ausencia de una pareja.

De las entrevistas, se desprende que estos grupos se caracterizan por presentar:

- Problemas de acceso a unidades de viviendas;
- Escasos recursos económicos;
- Pobre empleabilidad u oportunidades de empleo;
- Problemas de salud física y/o mental (inestabilidad emocional);
- Poca capacidad o solvencia económica; e
- Historial de crédito afectado.

La oportunidad de tener un hogar seguro para estos grupos se ve limitada por:

- El periodo de tiempo que pueden permanecer hospedados en esa unidad el individuo y/o familias (temporero o emergencia).

- La falta de fondos para poder ofrecer o expandir los servicios de vivienda que ofrecen las organizaciones que atienden a estos grupos.
- La incapacidad de satisfacer las necesidades de estos grupos es afectada por la falta de recursos de las organizaciones que proveen los servicios a los distintos grupos.

SITUACIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA DE ALQUILER

Para algunos de los entrevistados, el mercado de vivienda de alquiler no está organizado, ni es considerado un mercado seguro. Otros piensan que no existe un mercado de vivienda de alquiler. Sin embargo, las personas entrevistadas coinciden en que el mercado de vivienda de alquiler bajo programas de subsidios de vivienda federal se encuentra más organizado debido a los controles establecidos por el Gobierno Federal y el Estatal.

También, se considera que el mercado de vivienda de alquiler aún no está consolidado. Las personas que recurren a ofrecer viviendas para alquiler son selectivas a la hora de alquilar, con el objetivo de minimizar su riesgo. Por esta situación, se considera que el mercado requiere un reenfoque que vaya a tono con las necesidades de las personas que recurren a alquilar. Este reenfoque no tan sólo debe promover que se le ofrezcan oportunidades de alquiler de vivienda para las personas, sino que también debe velar por los intereses del arrendador. Lo anterior debe considerar:

- Crear o adaptar las leyes de Puerto Rico a las situaciones a las cuales se enfrentan los arrendadores, lo que permitiría minimizar el riesgo del arrendador como salvaguardar los derechos de los arrendados.
- Asegurar a los desarrolladores el financiamiento de los proyectos de vivienda de alquiler para que puedan ser promovidos.
- Legislar para poder ofrecer exenciones contributivas a las personas que optan por alquilar, como se hace en diversos estados de los EE.UU.
- Mejorar los procesos en la adquisición de los permisos de uso y construcción.

- Estimular un mayor uso de planes federales o estatales que estimulen el desarrollo de viviendas de alquiler.
- Dar el uso adecuado o rehabilitar las unidades que están clasificadas como residenciales, resistiendo la tendencia a comercializar su uso.

A pesar de los factores que se deben considerar, hay que tomar en cuenta que los agentes de bienes raíces están acostumbrados a la compra, en vez, del alquiler. Sin embargo, reconocen que el mercado de vivienda de alquiler es necesario, ya que hay personas que no pueden comprar una unidad y cuya única alternativa es el alquiler.

Hay que señalar que la mayoría de los desarrollos de vivienda que están siendo construidos son para compra.

Áreas Geográficas donde se vislumbra crecimiento en el desarrollo de vivienda

Los desarrolladores, contratistas, agentes de bienes raíces y administradores de vivienda pueden promover el desarrollo de vivienda de alquiler y vivienda propia. Sin embargo, la construcción que se debe desarrollar es de tipo vertical, ya que permite hacer mejor uso del suelo y del espacio disponible. Entre las áreas geográficas donde se vislumbra crecimiento son las zonas de Ponce, Caguas, Bayamón y Arecibo; así como las áreas aledañas a las nuevas vías de acceso rápido como el Tren Urbano, la Ruta 66, Expreso de Guaynabo hacia el Sur y las Rutas "Waterfront". Municipios específicos donde se considera que pudiera haber un crecimiento en el desarrollo de vivienda son: Bayamón, Caguas, Toa Alta, Manatí, Dorado, Loíza, Cayey, Naranjito, Coamo, Cidra, Vega Baja, Gurabo, Canóvanas, Juana Díaz, Ponce, Guayanilla, Peñuelas, Yauco y Arecibo.

Las áreas geográficas que mayor dificultad presentan al momento de desarrollar unidades de alquiler son las áreas del Oeste y Centro de la Isla debido a que existe poco crecimiento poblacional (que seguiría mermando si los nuevos hogares formados tienen que migrar para buscar alternativas de vivienda); estancamiento económico; y/o necesidad de mejorar el sistema de infraestructura.

Perfil de las personas que alquilan

Los grupos poblacionales que optan por alquilar son:

- Personas que se encuentran en un proceso de separación o divorcio;
- Jóvenes que desean independizarse de sus padres o que se encuentran hospedados distantes al lugar donde sus padres residen;
- Envejecientes que deciden ir a una unidad de vivienda más pequeña que se ajusten a sus necesidades;
- Madres divorciadas o solteras de bajos ingresos con hijos;
- Personas en quiebra o en dificultades económicas;
- Empleados extranjeros que vienen a residir por un tiempo en la Isla, en lo que completan sus funciones de trabajo;
- Personas solteras;
- Personas que cualifican para ayudas federales como es la clase obrera que devenga ingresos bajos;
- Matrimonios jóvenes;
- Familias de 3 a 4 miembros con jóvenes entre las edades de 15 y 20 años residiendo todavía con los padres; y
- Personas en espera de la entrega de su nueva casa.

Gasto por concepto de Alquiler

La renta promedio de una unidad de vivienda se encuentra entre los \$450.00 y \$900.00. Cabe señalar, que las rentas dependen del área donde ubique la unidad; así como el tipo de unidad. Existen áreas donde la renta de alquiler sobrepasa los \$1,500.00. Para algunos entrevistados, la renta promedio por concepto de alquiler es muy similar a la hipoteca de una propiedad. Según algunos informantes, es raro ver a un arrendador alquilar una unidad por debajo de la mensualidad de la hipoteca. Por otro lado, para las personas que se benefician del subsidio de vivienda, la renta promedio es la mitad, ya que el subsidio por lo general cubre la mitad de la renta promedio establecida por el arrendador.

Las rentas consideradas como justas, de acuerdo al ingreso y costo de vida de los hogares ("fair market rents"), establecidas y publicadas por el Departamento Federal de Vivienda y Desarrollo Urbano han ido aumentando paulatinamente. En la actualidad, éstas varían de acuerdo a la región y tamaño de la unidad, de \$304 a \$419 para 0 cuartos hasta \$541 a \$794 para 4 cuartos.

Alquiler bajo programa de subsidios

Uno de los retos que enfrentan los programas que subsidian unidades de vivienda de alquiler es que entre 7.0% y 15.0% de las personas que alquilan bajo algún programa subsidiado no se le renueva el contrato. Entre las razones por la cuales no se renueva contrato se encuentran:

- El apartamento lo tienen en condiciones insalubres y/o no tiene buen manejo de un hogar;
- Por problemas en efectuar el pago o por morosidad;
- Conducta delictiva;
- Incumplimiento de contrato; y
- Ocultó ingresos.

El gobierno federal ha reducido las ayudas y unidades disponibles en los últimos años y se espera continúen en descenso. Del año fiscal 2004 al 2005, el presupuesto de Sección 8 bajó de \$188

millones a \$145.9 millones para unas 29,500 unidades. Por su parte el programa de vivienda pública disminuyó su presupuesto por más de \$4 millones para sobre 56,000 unidades, y el programa de vivienda multifamiliar en el año fiscal 2005 redujo su presupuesto 45% sobre la base del año anterior. Finalmente, este patrón se empeora en la medida que aquellos proyectos mantenidos por entidades privadas optan por salirse de los programas de vivienda subsidiada por no lidiar con los requisitos de calidad y rentas, entre otros. Consecuentemente, la oferta de vivienda de alquiler disminuye mientras la necesidad continúa en ascenso.

IMPACTO ECONÓMICO DE LA INVERSIÓN DE LOS CHDOs EN VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

El impacto que los CHDOs hacen en la sociedad es, sobre todo, ofrecer vivienda asequible a personas que, de otro modo, no podrían cubrir esta necesidad básica. Por lo tanto, su impacto es fundamentalmente social, mejorando la calidad de vida de las familias a las que permiten acceso a un hogar propio.

Lo anterior no impide que, de hecho, el desarrollo de estas viviendas tenga también un impacto económico considerable, medido en términos de empleos e ingresos creados por la construcción y la operación de estas unidades de viviendas.

El objetivo de este capítulo es cuantificar estos impactos económicos para tener un cuadro más preciso de toda la huella que están dejando los CHDOs en Puerto Rico.

El análisis tiene dos componentes: primero, el impacto acumulado de las obras que han desarrollado hasta el momento los CHDOs y segundo, el impacto que tendrán los proyectos que se planifican por los próximos cinco (5) años. El cálculo de impacto considera tanto el impacto de los proyectos que han logrado impulsar los CHDOs y los que están en proceso de construcción y/o planificación. Los datos presentados incluirán la suma de ambos.

Descripción de las unidades y la inversión

Los CHDOs han ayudado a que se desarrollen o estén en proceso de desarrollarse 5,357 unidades de vivienda a un costo de \$372.5 millones.

De acuerdo a las entrevistas realizadas al personal que labora en los CHDOs, en los próximos años se desarrollarán 2,842 unidades de vivienda de interés social a un costo estimado de \$211.5 millones. Este inventario puede tardar en venderse poco más de cinco años.

Impacto económico de la construcción de viviendas por CHDOs

Como se señaló anteriormente, los CHDOs son responsables de la construcción de unas 5,400 viviendas, representando una inversión de unos \$370 millones.

La construcción de estas unidades, a su vez, genera ingresos para las personas y para el gobierno. Según los estimados de Estudios Técnicos, Inc., que se presentarán a continuación, esta inversión es responsable de generar 10,491 empleos directos, indirectos e inducidos; de los que 7,990 son directos e indirectos.

Estos empleos incluyen entre otros, empleos en la construcción (no sólo en el campo, sino todo tipo de trabajos en la industria), ventas al detal y al por mayor, transportación, y otros servicios profesionales que se requieren para construir un hogar y poder entregar la unidad al que la vivirá.

Los cálculos anteriores están basados en los multiplicadores usados por National Association of Home Builders (NAHB) para calcular el impacto multiplicador de la construcción de hogares.

La construcción de las unidades aporta \$17.9 millones al fisco durante su construcción, de los cuales \$13.2 millones son en contribución sobre ingresos que pagan los trabajadores directos, indirectos e inducidos.

Hay que tener en cuenta que el marco temporal analizado abarca unos 15 años: 10 años pasados, para los proyectos terminados y 5 años futuros para los proyectos activos en construcción.

Impacto económico recurrente por la operación de las viviendas

El número de trabajos locales creados, como consecuencia del desarrollo de estas unidades de viviendas es de 1,783 empleos cada año. Los sectores más impactados son ventas al detal y al por mayor con 438 empleos, gobierno local con 272 empleos y servicios de salud, educativos y sociales con 196 empleos.

De la misma forma, se puede apreciar el impacto en los salarios generados por los trabajadores locales. Los ingresos ascienden a \$41.5 millones.

La operación de las viviendas tendrá también un impacto fiscal recurrente. El total de ingresos fiscales que generarán las operaciones de las viviendas, se estimó en \$7.1 millones, de los cuales \$3.8 millones son de contribución sobre ingresos de individuos y \$3.2 millones de las contribuciones sobre ingresos corporativos que pagarían las corporaciones.

Como se observa, no se está considerando que las viviendas paguen el impuesto sobre la propiedad inmueble. Se supone que la mayoría sean viviendas que habitarán sus dueños como primera vivienda y que estarán, por tanto, exentas del pago de dicho impuesto.

Otros impactos económicos

El impacto económico de desarrollar unidades de vivienda como las que estimulan los CHDOS beneficia a familias y comunidades de escasos recursos. Aparte de los impactos cuantitativos mencionados, se pueden resumir algunos impactos cualitativos:

- Mejoras a la calidad de vida con hogares a precios módicos;
- Mayor estabilidad financiera;
- Mejores probabilidades de poder participar en la economía local y en la fuerza laboral; y
- Comunidades más estables e incluso debe haber una correlación con una mejor educación.

ANÁLISIS ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL DE LOS CHDOS EN PUERTO RICO

1. Fortalezas y Limitaciones de los CHDOs ante el Mercado de la Vivienda de Interés Social

Entre las fortalezas que tienen los CHDOs y que fueron señaladas por los informantes clave están:

- El 100.0% de las entidades bancarias reconocen que las organizaciones de base comunitaria conocen su clientela y las necesidades de ésta. Esta condición de los CHDOs no tan sólo les permite ser proveedores de una alternativa de vivienda sino que también le dan espacio para

ofrecer los servicios de apoyo que requieren las personas con el fin de darles las herramientas para atender sus necesidades.

- Sólo tres de las instituciones bancarias coinciden que los CHDOs tienen una gran ventaja al ser una corporación sin fines lucro.
- El 100.0 % de los CHDOs señalaron como importante la satisfacción que les brinda poder servir y facilitar a cada una de las familias el sueño de tener una vivienda segura y digna; así como ser los promotores del desarrollo y rehabilitación de comunidades con graves problemas sociales y de necesidades específicas.
- Los CHDOs cuentan con personal que ofrece sus servicios de forma voluntaria, lo que les permite como organización reducir los costos por concepto de pago de nómina y provisión de beneficios marginales, entre otros.
- Quince (15) de los CHDOs entrevistados contestaron que cuentan con personal diestro para las áreas de servicios de apoyo a individuos y familias, como en el área de administración.

Entre las limitaciones que presentan los CHDOs y que fueron identificadas a través de los informantes clave entrevistados se encuentran:

- La pobre interrelación e integración entre las organizaciones de base comunitaria CHDOs que existen en Puerto Rico, representa uno de los problemas fundamentales de la Asociación de CHDOs. El 91.0% de las organizaciones entrevistadas indicó no tener o nunca haber tenido algún tipo de relación con otra organización que no haya sido por medio de las reuniones que auspicia la Asociación de CHDOs de Puerto Rico. Sólo tres (3) de las organizaciones indicaron haber tenido o tener algún tipo de alianza o interrelación con otro CHDO. Esta misma situación es planteada por 31.0% de las instituciones bancarias entrevistadas.
- El 56.0% de los CHDOs en Puerto Rico, entiende que el mercado de vivienda de interés social requiere un nuevo enfoque dirigido a definir de forma clara y precisa *¿qué es el mercado de vivienda de interés social?* y *¿hacia a dónde se dirige?*.

- El 25.0% de los CHDOs opinó que los altos costos que asumen en la contratación de servicios profesionales de contratistas y otros servicios en las diversas etapas de desarrollo de un proyecto, drenan el presupuesto de la entidad.
- Todas las organizaciones encuestadas entienden que los altos costos de construcción asociados a gastos de materiales de construcción, equipamiento de utilidades básicas de servicios y costos relacionados a la adquisición y acondicionamiento del terreno encarecen la oferta de vivienda disponible en el país.
- Alrededor del 56.0% de las organizaciones participantes entiende que la oferta limitada de vivienda con precios tope de \$90,000 limita la posibilidad que familias de ingresos bajos y moderados aspiren a la adquisición de una propiedad.
- Sólo cinco (5) de las instituciones entrevistadas opinaron que el mercado de vivienda de interés social se considera un mercado marginal para los grandes desarrolladores debido a las ganancias limitadas que representa el desarrollo de este tipo de vivienda.
- Tan sólo dos (2) organizaciones indicaron que las aportaciones establecidas por las agencias gubernamentales, tales como la Autoridad de Acueductos y Alcantarillados (A.A.A), la Autoridad de Energía Eléctrica (A.E.E) y la Administración de Reglamentos y Permisos (ARPE), resultan muy onerosas para las organizaciones. Éstas señalan que no existe una diferencia en la aportación entre este tipo de desarrollo y un desarrollo de alto costo.
- Alrededor de 56.0% de los CHDOs contestaron que tienen limitaciones de personal; así como de la capacidad técnica y profesional en temas relacionados a las fases de construcción.
- La mayoría de los CHDOs reconocen su limitación de fondos y en los procesos de identificar fuentes de fondos para su operación que le permitan mantener el funcionamiento operacional de la institución.
- Cinco (5) de las instituciones bancarias entrevistadas, entienden que los CHDOs se perciben como entidades que no aprovechan las oportunidades que tienen al ser organizaciones sin fines de lucro.

- Cuatro (4) organizaciones expresaron que el mercado o población a la que sirven tienen graves problemas crediticios, así como en las destrezas de cómo manejar el presupuesto.
- Todas las organizaciones indicaron que requieren apoyo en áreas técnicas y de capacitación relacionados a los siguientes temas:
 - Técnicas efectivas para la negociación.
 - Creación de paquetes de financiamiento.
 - Identificación de fuentes de financiamiento.
 - Administración y gerencia de proyectos de vivienda.
 - Técnicas de promoción y mercadeo de proyectos.
 - Cumplimiento de reglamentos y fases para el desarrollo de los proyectos.
 - Procedimiento para cualificar a clientes.
- Los productos hipotecarios existentes en el país son muy tradicionales y pocos flexibles para las necesidades de la población atendida por los proyectos realizados por los CHDOs.

2. Oportunidades y Retos de los CHDOs ante el Mercado de la Vivienda de Interés Social

Entre las oportunidades que tienen los CHDOs en el mercado de vivienda y que son identificadas por los entrevistados a través de las entrevistas a informantes clave se encuentran:

- Fomentar alianzas entre los CHDOs, de manera que puedan apoyarse y/o satisfacer las necesidades que puedan tener y que puedan actuar como colaboradores en la combinación y/o búsqueda de fondos y/o coordinación de servicios para un proyecto.
- Al ser los CHDOs entidades sin fines de lucro se les facilita solicitar y/u obtener fondos; así como ser auspiciados por otras entidades con el fin de desarrollar los proyectos de vivienda deseados.

- Los CHDOs pueden satisfacer la necesidad de vivienda que presentan las poblaciones con necesidades particulares y que se le dificulta a los desarrolladores privados atender.
- Existe la oportunidad de establecer enlaces con el gobierno, y la banca por medio del CRA.

Los informantes clave entienden que los CHDOs enfrentan los siguientes retos:

- Los CHDOs deberán tener una presencia más activa dentro del mercado de vivienda en Puerto Rico.
- Estas organizaciones comunitarias tienen que explotar y/o maximizar sus capacidades como facilitadores y educadores del proceso hipotecario a futuros compradores.
- Los CHDOs deben ejercer una presión en la política pública del país, dirigida a promover y mejorar las condiciones del mercado de vivienda de interés social; así como para legislar y hacer política pública.
- Estas organizaciones comunitarias deben visualizarse como una competencia real y viable con los desarrolladores privados.
- Los proyectos de vivienda de los CHDOs deben ser desarrollados al precio de mercado en la medida que sea posible, de modo que puedan dirigirse recursos a otros proyectos de interés social que no pueden ser satisfechos por el mercado.
- Los CHDOs deberán desarrollar proyectos de vivienda con estructuras financieras no tradicionales.
- Los proyectos de vivienda de los CHDOs deben incorporar a poblaciones especiales identificadas y/o el segmento de alquiler del mercado.

RECOMENDACIONES GENERALES: PROGRAMA DE ACTUACIÓN

El programa de actuación enunciado en este estudio está dirigido a delinear las guías de acción a desarrollar por la Asociación de CHDOs de Puerto Rico para el fortalecimiento del mercado de vivienda de interés social en el país. El programa de actuación enfatiza en las siguientes estrategias de intervención:

1. Propiciar y fortalecer las alianzas colaborativas entre los CHDOs de Puerto Rico y el gobierno central y municipal, el sector empresarial y la comunidad.

A. Afianzar las alianzas con el sector gubernamental para promover y desarrollar el mercado de vivienda de interés social y de alquiler en Puerto Rico.

B. Promover los servicios de los CHDOs al sector bancario y cooperativo de Puerto Rico.

C. Involucrar al sector empresarial como accionistas ("*stakeholders*") y colaboradores en el desarrollo de proyectos.

D. Promover el desarrollo de proyectos en conjunto entre desarrolladores privados y los CHDOs.

2. Propulsar una reforma legislativa sobre la política pública en el país sobre la vivienda de interés social.

A. Promover e impulsar enmiendas en la reglamentación y la política pública sobre la vivienda de interés social y de alquiler en el país.

B. Requerir que en todo proyecto de transformación urbana del país se disponga un por ciento del total de desarrollo para vivienda de interés social y de alquiler.

3. Diversificar las fuentes de financiamiento de proyectos de vivienda de interés social en el país

A. Desarrollar la capacidad de autogestión y financiamiento de proyectos de los CHDOs en Puerto Rico

- B. Ampliar las posibilidades de los CHDOs en el mercado de vivienda en Puerto Rico.
 - C. Desarrollar un banco de datos de fuentes de fondos para el desarrollo de proyectos de vivienda.
- 4. Expandir y fortalecer el ámbito de intervención de los CHDOs en el mercado de vivienda en el país**
- A. Suplir la demanda de vivienda de alquiler no provista por el mercado principal de vivienda en Puerto Rico.
 - B. Diversificar y expandir la oferta de vivienda de interés social para la venta en el país.

CONCLUSIONES

El impacto de desarrollar proyectos de vivienda, además de tener un impacto social, tiene un impacto sobre la economía que puede resumirse de esta forma:

Los CHDOs han ayudado a que se desarrollen o estén en proceso de desarrollarse 5,357 unidades de vivienda. Esto ha requerido o una inversión de \$372.5 millones, a lo largo de 15 años. Esta inversión genera, a lo largo de los 15 años, 10,491 empleos directos indirectos e inducidos, con un ingreso de \$201.2 millones a las personas, y de \$17.9 millones al fisco. Además cada año, el hecho de que estas viviendas estén ocupadas supone una inyección de \$41.5 millones, que ayuda a mantener 1,783 empleos cada año y que generan ingresos fiscales de \$7.1 millones, sobre todo en contribuciones sobre el ingreso.

No obstante, las entrevistas a informantes clave revelan que el mercado de vivienda social enfrentará varios retos, entre los cuales se encuentra los costos de terreno y de construcción ascendentes y el aumento en la necesidad de vivienda para poblaciones especiales y hogares de ingresos bajos o moderados para compra y de alquiler para hogares de muy bajo ingreso. Sin embargo, las organizaciones sin fines de lucro pueden contribuir significativamente a subsanar esa necesidad.

Con mayor eficiencia e innovación, estas organizaciones podrán desarrollar vivienda en proyectos financieramente viables y de forma más efectiva que la oferta pública, provista directamente por el Gobierno. Asimismo, la laguna existente en la oferta pública de vivienda ofrece áreas de oportunidad de intervención para los CHDOs de generación de ingresos, quienes, a su vez, deben convertirse en desarrolladores, facilitadores y/o administradores de proyectos de vivienda de todo tipo.

I. Introducción

Las organizaciones de base comunitaria dedicadas al desarrollo de vivienda o CHDOs, por sus siglas en inglés, han existido por varios años. No obstante, su contribución al crecimiento de la oferta de vivienda asequible o de interés social es poco conocida. Es por esto que la Asociación de CHDOs de Puerto Rico comisionó el Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs¹ en Puerto Rico, el cual tiene como objetivos:

1. Identificar el inventario existente de vivienda de interés social desarrollado en Puerto Rico y a través de los CHDOs.
2. Cuantificar el impacto económico y social para el Gobierno, la economía y la sociedad de la vivienda de interés social.
3. Proyectar la necesidad de vivienda de interés social actual y para los próximos 5 a 10 años.
4. Identificar oportunidades y medios no explorados en la provisión de vivienda que pueden definir el programa de inversión y operación de las organizaciones CHDOs.

El informe detalla los hallazgos del Estudio el cual combinó el análisis de fuentes primarias y secundarias. Como parte de las tareas relacionadas a la investigación primaria del Estudio, se llevaron a cabo entrevistas a informantes clave: representantes de las organizaciones que prestan servicios a poblaciones con necesidades particulares, desarrolladores, contratistas y administradores de proyectos de vivienda de interés social, entidades bancarias e hipotecarias, CHDOs y entidades dedicadas al mercado de vivienda. Como fuentes secundarias se utilizaron información censal, estudios y publicaciones existentes en temas relacionados.

Este documento provee un inventario de vivienda de interés social que se ha desarrollado en los últimos años y, comparando éste con la demanda actual y proyectada por ese tipo de vivienda, se determina la necesidad de residencia por renglón de precio e/o ingreso del hogar. Habiendo identificado como las principales oportunidades para desarrollo de vivienda, aquéllas para poblaciones especiales y la vivienda

¹ Los CHDOs son organizaciones sin fines de lucro de base comunitaria dedicadas al desarrollo de vivienda a precios razonables y oportunidades de vivienda de alquiler, según requerimientos federales.

de alquiler, a cada uno de estos temas se le dedica un capítulo en este documento. También se estima el impacto económico de las viviendas desarrolladas por CHDOs en Puerto Rico durante los últimos años. Finalmente, se presenta un análisis estratégico de los CHDOs en Puerto Rico, acentuando las áreas de oportunidad para éstos y estableciendo un programa de actuación para la reformulación de su rol en atender la necesidad de vivienda para compra y alquiler para hogares de bajos o muy bajos ingresos y poblaciones especiales.

II. Metodología

Todo trabajo analítico e investigativo requiere del establecimiento de una metodología que claramente oriente al lector sobre el procedimiento que se llevó a cabo para obtener los resultados de la investigación. Para el Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico se recurrió a la utilización de fuentes primarias y secundarias (*literatura relacionada al tema de estudio*).

1. Técnicas de Recopilación de Fuentes Primarias

Las fuentes primarias son las que proporcionan datos de primera mano, recopilados a través de instrumentos como cuestionarios, guías de preguntas y observaciones que se realizan en torno al tema de estudio. Como parte de las fuentes de investigación primaria, que fueron utilizadas para el Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico, se encuentran las entrevistas a informantes clave.

Las entrevistas a informantes clave son una técnica de investigación cualitativa que permite obtener información de personas cuya preparación o experiencia les capacita a brindar una opinión informada sobre el tema bajo estudio, mediante guías de preguntas semi-estructuradas para cada uno de los grupos seleccionados como recursos. En este Estudio participaron cinco grupos de informantes, los cuales consisten de: representantes de las organizaciones que prestan servicios a poblaciones con necesidades particulares; organizaciones de base comunitaria CHDOs; la banca financiera e hipotecaria; las entidades de apoyo para el desarrollo de vivienda en Puerto Rico; y desarrolladores, contratistas y administradores de proyectos de vivienda de interés social.

Las entrevistas a los informantes clave estaban dirigidas a identificar:

- La situación actual y esperada del mercado de vivienda de interés social;
- La intervención y el papel que desempeñan cada uno de los sectores entrevistados dentro del mercado de la construcción de vivienda de interés social y cómo se está atendiendo la necesidad de alternativas de vivienda a bajo costo;

- El perfil de la población que carece de oportunidades de vivienda y los obstáculos que presentan las poblaciones especiales para acceder vivienda;
- La visión del mercado de vivienda de interés social; así como las alternativas de vivienda de bajo costo para personas con necesidades y/o problemas particulares.
- Las oportunidades que los CHDOs deben aprovechar y funciones que deben desempeñar en el proceso de satisfacer la necesidad de vivienda de interés social.

Las entrevistas fueron realizadas durante el periodo de diciembre 2005 a febrero 2006. Las mismas se efectuaron por vía telefónica o personal de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. Para la ejecución de esta tarea se contactaron 114 recursos, de los cuales 60 personas estuvieron en la disposición de participar de las entrevistas, un 52.6% de participación. Las entrevistas fueron calendarizadas según la disponibilidad de tiempo de los recursos y la preferencia de ellos en llevarse a cabo la entrevista por teléfono o en persona.

1.1 Perfil de los Informantes Clave

Los cinco grupos participantes de las entrevistas a informantes clave del Estudio son:

a. Organizaciones que ofrecen servicios a poblaciones con necesidades particulares

De las organizaciones contactadas que prestan servicios a poblaciones con necesidades particulares sólo respondieron siete centros, de los cuales cuatro (4) ofrecen servicios a personas de mayor edad o envejecientes; dos (2) atienden a sobrevivientes y víctimas de violencia doméstica; y una (1) presta servicios a mujeres usuarias de drogas y/o alcohol. Estas organizaciones se encuentran ubicadas en los municipios de Vega Alta, Ceiba, Coamo, San Juan, Juncos, Bayamón y Adjuntas. Todos los representantes de las organizaciones que prestan servicios a estos grupos son mujeres, de las cuales tres (3) se desempeñan como administradoras, dos (2) como directoras ejecutivas, una (1) como coordinadora de servicios y una (1) como trabajadora social. El tiempo que las entrevistadas llevan laborando en la prestación de servicios para la agencia que representa fluctúa entre los 5 a 15 años.

b. Contratistas y/o desarrolladores dedicados al desarrollo de vivienda de interés social

En cuanto al grupo representado por desarrolladores, contratistas y administradores de proyectos de vivienda de interés social hubo representación de los municipios de San Juan, Guayama y Caguas. Todos los entrevistados eran hombres, de los cuales dos (2) de los entrevistados laboran para compañías privadas y uno (1) para una entidad municipal. Los mismos se desempeñan dentro de las organizaciones para las cuales laboran como socio, alcalde y presidente. Los entrevistados laboran para la entidad que representan por entre 6 y 12 años.

c. Organizaciones de vivienda de base comunitaria CHDOs

En el caso de los CHDOs, las entrevistas fueron realizadas a los directores ejecutivos o a representantes autorizados, según lista suministrada por la Asociación de CHDOs de Puerto Rico. El nivel de participación entre las organizaciones sin fines de lucro dedicadas al desarrollo de vivienda de interés social fue de 94.0%.

d. Banca comercial e hipotecaria

Sobre la banca se tomó en consideración dos aspectos: en primer lugar, poder contar con la participación de la banca comercial, en específico el área del CRA (*"Community Reinvestment Act"*), por ser éstos los enlaces directos y promotores de la autogestión de los CHDOs en Puerto Rico; y en segundo lugar, se convocó al conversatorio a la banca hipotecaria por su importancia en el desarrollo y financiamiento de la vivienda en el país. El nivel de participación de los entrevistados dentro de este grupo de informantes fue de 90.0%.

e. Entidades de apoyo para el desarrollo de proyecto de vivienda de interés social y vivienda en general de todo Puerto Rico.

Por último, el ciclo de entrevistas se completó con la participación de cuatro entidades que brindan apoyo y auspician la labor que realiza la Asociación de CHDOs de Puerto Rico y cada una de las organizaciones CHDOs, como son: la Asociación de Bancos de Puerto Rico, La Fundación Comunitaria de Puerto Rico, el *"Neighbor Works of America"* y el Departamento de la Vivienda representado por el Secretariado Auxiliar de Planificación y el Programa HOME. Los participantes de este grupo fueron los representantes oficiales de las agencias

entrevistadas. Cabe señalar que la mayor parte de los colaboradores de este ciclo de entrevistas tiene una experiencia mayor de los 5 años.

2. Técnicas de Recopilación Secundaria

La fuente secundaria como término de investigación se define como aquellos recursos escritos o visuales disponibles en libros, medios electrónicos u otro medio visual que sirve de marco de referencia o sustentan un estudio. Para el Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico, se utilizaron varias fuentes de información recopiladas internamente por la firma consultora, como de fuentes externas.

- El “Construction and Sales Activity Report 2005” realizado por la firma Estudios Técnicos, Inc., utilizado para compilar el inventario de las nuevas unidades de vivienda que están siendo desarrolladas en Puerto Rico hasta el último trimestre del año 2005.
- El Censo Federal de Población y Vivienda para extraer y realizar varios ejercicios de análisis sobre los indicadores socioeconómicos y de vivienda levantados en el decenio de 2000.
- El Informe de Consultas de Ubicación producido por la Junta de Planificación para diciembre de 2005 para establecer un inventario de proyectos en el país.
- El libro titulado “La Vivienda de Interés Social en Puerto Rico” producido por el Departamento de Vivienda para el 2005, el cual sirve de base para conocer el trasfondo histórico de la necesidad de vivienda en Puerto Rico, y la estimación de impacto económico y social del acervo de vivienda de interés social en Puerto Rico con especial interés en la contribución de los CHDOs.
- El Estudio de Demanda sobre el Mercado de Vivienda de Alquiler en Puerto Rico realizado para el Puerto Rico Housing Finance Authority. (Mayo 2005)
- Demand for Housing: 2005-2009, Asociación de Bancos de Puerto Rico y Estudios Técnicos, Inc.

3. Estimación de Impacto Económico

La estimación del impacto económico de este estudio tiene dos componentes: primero, el impacto acumulado de las obras que han desarrollado hasta el momento los CHDOs; y segundo, el impacto que tendrán los proyectos que se planifican en los próximos años. La estimación de impacto considera tanto el impacto de los proyectos que han logrado impulsar los CHDOs; así como los que están en proceso de construcción y/o planificación.

El modelo utilizado para estimar los impactos económicos de los CHDOs integra los modelos de la National Association of Home Builders (NAHB). Este modelo es muy común en la industria del mercado de vivienda de interés social en Estados Unidos. Los datos de salarios utilizados son los promedios de Puerto Rico, según publicados por el Departamento del Trabajo.

El modelo utilizado por la NAHB tiene tres fases. La primera fase (construcción) estima los empleos y salarios directos e indirectos que genera la construcción de las unidades de vivienda. La segunda fase (tras aplicar los multiplicadores) toma en cuenta el gasto inducido que realizan los trabajadores directos. Finalmente, se estima el impacto que tienen las unidades de vivienda cuando estén ocupadas.

La metodología se puede resumir de la siguiente manera. Se calcula cuántas personas gastan en bienes e industrias en la economía local, de acuerdo a la encuesta "*Consumer Expenditure Survey*", que realiza el Departamento del Trabajo de los Estados Unidos. Con esto se estima el gasto de las familias típicas de varios niveles de ingreso en 16 industrias. El modelo luego convierte el estimado de gasto local en empleos y salarios.

Aparte de este análisis, se considera el ahorro que representa para las personas el tener que pagar precios más módicos que los que tendrían que pagar por las mismas unidades de vivienda en el mercado. Otro estimado, que se presenta en términos de empleo e ingreso, es el impacto de los subsidios otorgados por el Gobierno.

III. SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE PUERTO RICO

Antes de evaluar el mercado de vivienda de interés social es importante entender las características de la población de la Isla: *¿qué grupos se proyecta que crecerán o disminuirán?, ¿qué por ciento de la población requiere o requerirá de este tipo de vivienda? y ¿dónde se necesita vivienda asequible?* Esta sección provee un perfil general de la población puertorriqueña a manera de preámbulo al análisis de situación de este mercado en Puerto Rico.

1. Población

La población de Puerto Rico se concentra en las regiones de Bayamón, San Juan y Ponce. La población de Puerto Rico para el Censo del 2000 era de 3,808,610 habitantes, de los cuales casi una quinta parte (18.8%) residían en la Región de Bayamón. Una cuarta parte adicional de la población residía en las regiones de San Juan (14.0%) y Ponce (12.6%).

Población por región, 2000		
Región	Población	
	Número	Por ciento
Aguadilla	235,072	6.2%
Arecibo	369,410	9.7%
Bayamón	715,281	18.8%
Caguas	363,890	9.6%
Carolina	337,676	8.9%
Fajardo	141,869	3.7%
Guayama	127,424	3.3%
Humacao	192,971	5.1%
Mayagüez	311,885	8.2%
Ponce	478,705	12.6%
San Juan	534,427	14.0%
Puerto Rico	3,808,610	100.0%

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

2. Distribución poblacional por edad

De acuerdo con datos del Censo del 2000, aproximadamente una cuarta parte (28.7%) de la población de Puerto Rico era menor de 18 años en ese año. Dicha proporción varía por región entre 25.1% en la Región de San Juan y 31.1% en la Región de Ponce.

Por otro lado, la población de adultos jóvenes (definidos en este documento como personas entre 18 y 24 años) representa aproximadamente una décima parte (11.3%) de la población de Puerto Rico. Dicha proporción varía de 10.4% de la población en la Región de Fajardo a 12.3% en la Región de Mayagüez.

Finalmente, la población de edad avanzada (definida en este documento como personas de 65 años o mayores) representa otra décima parte de la población de Puerto Rico (11.2%). Este grupo de edad como proporción de la población total varía de 10.1% de la población en la Región de Carolina a 14.4% en la Región de San Juan.

Distribución poblacional por edad por región, 2000									
Región	Menos de 18		18 a 24		25 a 64		65 o más		Total
	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	
Aguadilla	66,958	28.5%	26,426	11.2%	116,199	49.4%	25,489	10.8%	235,072
Arecibo	107,799	29.2%	39,962	10.8%	180,005	48.7%	41,644	11.3%	369,410
Bayamón	214,423	30.0%	80,229	11.2%	349,113	48.8%	71,516	10.0%	715,281
Caguas	105,401	29.0%	39,888	11.0%	180,342	49.6%	38,259	10.5%	363,890
Carolina	96,180	28.5%	37,449	11.1%	170,077	50.4%	33,970	10.1%	337,676
Fajardo	41,640	29.4%	14,813	10.4%	70,125	49.4%	15,291	10.8%	141,869
Guayama	39,433	30.9%	14,217	11.2%	60,708	47.6%	13,066	10.3%	127,424
Humacao	56,255	29.2%	22,835	11.8%	94,555	49.0%	19,326	10.0%	192,971
Mayagüez	81,275	26.1%	38,411	12.3%	152,354	48.8%	39,845	12.8%	311,885
Ponce	148,770	31.1%	56,298	11.8%	223,612	46.7%	50,025	10.5%	478,705
San Juan	133,967	25.1%	58,366	10.9%	265,388	49.7%	76,706	14.4%	534,427
Puerto Rico	1,092,101	28.7%	428,894	11.3%	1,862,478	48.9%	425,137	11.2%	3,808,610

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

3. Hogares y personas por hogar

Los hogares en Puerto Rico se concentran en las regiones de Bayamón, San Juan y Ponce. De los 1,261,325 hogares que había en Puerto Rico para el Censo del 2000, 18.0% residían en la Región de Bayamón, 15.7% en la Región de San Juan y 11.8% en la Región de Ponce.

En general, las regiones con la mayor proporción de población son las de mayor número de hogares. Sin embargo, las proporciones no necesariamente corresponden completamente. Por ejemplo, la Región de San Juan contiene 14.0% de la población, pero 15.7% de los hogares. Esto indica que el tamaño de los hogares no es uniforme, lo que se comprueba al analizar el número de personas por hogar.

Hogares por región, 2000		
Región	Hogares	
	Número	Por ciento
Aguadilla	78,259	6.2%
Arecibo	121,631	9.6%
Bayamón	226,797	18.0%
Caguas	118,302	9.4%
Carolina	110,749	8.8%
Fajardo	46,947	3.7%
Guayama	41,145	3.3%
Humacao	62,485	5.0%
Mayagüez	108,479	8.6%
Ponce	149,001	11.8%
San Juan	197,530	15.7%
Puerto Rico	1,261,325	100.0%

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

La Región de San Juan muestra el menor número promedio de personas por hogar (2.64), cifra significativamente menor que el promedio para Puerto Rico (2.98). Otras regiones con un promedio de personas por hogar menor que el de Puerto Rico son Mayagüez (2.88), Aguadilla y Fajardo (ambas 2.97).

Promedio de personas por hogar por región, 2000	
Región	Personas por hogar
Aguadilla	2.97
Arecibo	3.02
Bayamón	3.12
Caguas	3.05
Carolina	3.03
Fajardo	2.97
Guayama	3.06
Humacao	3.06
Mayagüez	2.88
Ponce	3.16
San Juan	2.64
Puerto Rico	2.98

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

Por otro lado, la edad de los jefes de hogares tiende a concentrarse en las personas de 25 a 64 años. En Puerto Rico, 73.3% de los hogares en Puerto Rico tenían un jefe de hogar con una edad de entre 25 a 64

años, proporción significativamente mayor que la proporción de personas de este grupo de edad (48.9%). La proporción de hogares cuyo jefe tiene una edad entre 25 y 64 años varía por región entre 70.0% en la Región de Mayagüez y 76.9% en la Región de Carolina.

Por otro lado, aproximadamente una quinta parte de los hogares en Puerto Rico tienen un jefe del hogar de edad avanzada. Para el año 2000, el Censo reflejó que 22.0% de los hogares en Puerto Rico tenían un jefe del hogar de 65 años o más, prácticamente dos veces la proporción de personas en este grupo de edad (11.2%). Dicha proporción varía por región, con una mayor proporción de hogares con un jefe de 65 años o más en las regiones de San Juan (25.0%) y Mayagüez (24.3%), y menor en regiones como Carolina (18.8%) y Caguas (20.9%).

Edad del jefe del hogar, 2000							
Región	15 a 24 años		25 a 64 años		65 años o más		Total
	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	
Aguadilla	3,614	4.6%	57,483	73.5%	17,162	21.9%	78,259
Arecibo	5,411	4.4%	88,507	72.8%	27,713	22.8%	121,631
Bayamón	10,017	4.4%	170,754	75.3%	46,026	20.3%	226,797
Caguas	5,163	4.4%	88,399	74.7%	24,740	20.9%	118,302
Carolina	4,763	4.3%	85,147	76.9%	20,839	18.8%	110,749
Fajardo	2,147	4.6%	34,771	74.1%	10,029	21.4%	46,947
Guayama	2,016	4.9%	30,172	73.3%	8,957	21.8%	41,145
Humacao	3,067	4.9%	46,615	74.6%	12,803	20.5%	62,485
Mayagüez	6,226	5.7%	75,920	70.0%	26,333	24.3%	108,479
Ponce	6,950	4.7%	108,756	73.0%	33,295	22.3%	149,001
San Juan	9,608	4.9%	138,547	70.1%	49,375	25.0%	197,530
Puerto Rico	58,982	4.7%	925,071	73.3%	277,272	22.0%	1,261,325

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

4. Tipo de hogar

En el Censo de 2000, más de la mitad (54.1%) de los hogares en Puerto Rico estaban formados por parejas casadas. Este dato es similar en todas las regiones de Puerto Rico, con excepción de la Región de San Juan, en el cual las parejas casadas representaban 41.9% de los hogares.

Además, una cuarta parte (25.5%) de los hogares estaban formados por un jefe del hogar sin cónyuge. Según el Censo Poblacional de 2000, en Puerto Rico 21.3% de los hogares tenían un jefe del hogar mujer sin esposo presente. Esta proporción varía por región, entre 17.9% de los hogares en la Región de Aguadilla y 24.0% de los hogares en la Región de San Juan. Por otro lado, 4.2% de los hogares tenían un jefe del hogar varón sin esposa presente, con una variación por región entre 3.8% en la Región de Aguadilla y 4.5% en la Región de Guayama.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tipo de hogar, 2000											
Hogares de 2 o más personas											
Hogares de familias											
Región	Hogares de 1 persona		Hogares no en familia		Parejas casadas		Jefe varón sin esposa presente		Jefe hembra sin esposo presente		Total de hogares
	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	
Aguadilla	13,544	17.3%	994	1.3%	46,687	59.7%	2,995	3.8%	14,039	17.9%	78,259
Arecibo	20,706	17.0%	1,654	1.4%	70,791	58.2%	4,822	4.0%	23,658	19.5%	121,631
Bayamón	34,571	15.2%	3,478	1.5%	131,087	57.8%	9,503	4.2%	48,158	21.2%	226,797
Caguas	18,983	16.0%	1,711	1.4%	67,941	57.4%	5,056	4.3%	24,611	20.8%	118,302
Carolina	18,659	16.8%	2,302	2.1%	59,563	53.8%	4,621	4.2%	25,604	23.1%	110,749
Fajardo	8,722	18.6%	841	1.8%	25,910	55.2%	1,986	4.2%	9,488	20.2%	46,947
Guayama	7,529	18.3%	542	1.3%	21,972	53.4%	1,867	4.5%	9,235	22.4%	41,145
Humacao	10,266	16.4%	893	1.4%	35,813	57.3%	2,683	4.3%	12,830	20.5%	62,485
Mayagüez	21,967	20.3%	3,320	3.1%	58,005	53.5%	4,342	4.0%	20,845	19.2%	108,479
Ponce	25,571	17.2%	1,943	1.3%	82,366	55.3%	6,529	4.4%	32,592	21.9%	149,001
San Juan	52,042	26.3%	7,007	3.5%	82,669	41.9%	8,396	4.3%	47,416	24.0%	197,530
Puerto Rico	232,560	18.4%	24,685	2.0%	682,804	54.1%	52,800	4.2%	268,476	21.3%	1,261,325

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

Un análisis más detallado de los hogares de familias muestra que las parejas casadas con hijos menores de 18 años representan 26.7% de los hogares en Puerto Rico. Dicha proporción varía por región entre 18.0% de los hogares en la Región de San Juan y 30.3% de los hogares en la Región de Aguadilla.

Las familias con jefe hombre sin esposa presente, que además tienen hijos menores de 18 años representan 2.8% de los hogares en Puerto Rico. Dicha proporción varía por región entre 2.6% en la Región de Aguadilla y 3.0% en la Región de San Juan. Por otro lado, los hogares de familias con jefe fémina sin esposo presente y con hijos menores de 18 años representan 13.6% del total de hogares de Puerto Rico. Dicha proporción varía del 11.4% de los hogares en la Región de Aguadilla hasta 14.3% del total de hogares de la Región de Caguas.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tipo de familia como proporción del total de hogares, 2000															
Región	Parejas casadas				Jefe varón sin esposa presente				Jefe hembra sin esposo presente				Total de familias		Total de hogares
	Con hijos menores de 18		Sin hijos menores de 18		Con hijos menores de 18		Sin hijos menores de 18		Con hijos menores de 18		Sin hijos menores de 18		Número	Por ciento	
	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento			
Aguadilla	23,687	30.3%	23,000	29.4%	983	1.3%	2,012	2.6%	6,788	8.7%	7,251	11.4%	63,721	81.4%	78,259
Arecibo	35,310	29.0%	35,481	29.2%	1,585	1.3%	3,237	2.7%	11,253	9.3%	12,405	12.5%	99,271	81.6%	121,631
Bayamón	68,142	30.0%	62,945	27.8%	3,386	1.5%	6,117	2.7%	24,197	10.7%	23,961	12.7%	188,748	83.2%	226,797
Caguas	34,777	29.4%	33,164	28.0%	1,735	1.5%	3,321	2.8%	11,964	10.1%	12,647	13.0%	97,608	82.5%	118,302
Carolina	28,678	25.9%	30,885	27.9%	1,597	1.4%	3,024	2.7%	12,767	11.5%	12,837	14.3%	89,788	81.1%	110,749
Fajardo	12,532	26.7%	13,378	28.5%	724	1.5%	1,262	2.7%	4,681	10.0%	4,807	12.9%	37,384	79.6%	46,947
Guayama	11,387	27.7%	10,585	25.7%	666	1.6%	1,201	2.9%	4,760	11.6%	4,475	13.5%	33,074	80.4%	41,145
Humacao	17,821	28.5%	17,992	28.8%	968	1.5%	1,715	2.7%	6,237	10.0%	6,593	12.8%	51,326	82.1%	62,485
Mayagüez	25,912	23.9%	32,093	29.6%	1,269	1.2%	3,073	2.8%	9,351	8.6%	11,494	13.8%	83,192	76.7%	108,479
Ponce	43,304	29.1%	39,062	26.2%	2,196	1.5%	4,333	2.9%	16,070	10.8%	16,522	13.6%	121,487	81.5%	149,001
San Juan	35,640	18.0%	47,029	23.8%	2,526	1.3%	5,870	3.0%	23,516	11.9%	23,900	17.3%	138,481	70.1%	197,530
Puerto Rico	337,190	26.7%	345,614	27.4%	17,635	1.4%	35,165	2.8%	131,584	10.4%	136,892	13.6%	1,004,080	79.6%	1,261,325

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

5. Ingreso de los hogares²

Más de una tercera parte (37.1%) de los hogares de Puerto Rico tuvieron ingresos de menos de \$10,000 en el año 1999. La región con la menor proporción de hogares en este nivel de ingreso fue San Juan, con 31.8%. En otras regiones, tales como Aguadilla (44.7%), Arecibo (43.3%), Guayama (43.7%), Mayagüez (41.5%) y Ponce (42.5%) más de 40.0% de los hogares tuvieron ingresos en 1999 menores a \$10,000.

Es importante destacar que, cuando se toma en cuenta los hogares con un ingreso de hasta \$15,000, una proporción significativamente mayor de los hogares podría considerarse como de bajos ingresos. Para todo Puerto Rico, la proporción de hogares con ingresos de \$14,999 o menos fue de 51.4%. La proporción de hogares en este nivel de ingreso puede ser tan alta como 60.4% de los hogares en la Región de Aguadilla y 58.7% en la Región de Arecibo.

Por otro lado, una décima parte (10.1%) de los hogares tenían en 1999 ingresos de \$50,000 o más. Los hogares con este nivel de ingreso fueron sólo 5.4% de los hogares de la Región de Arecibo; sin embargo, representaron 19.2% de los hogares en la Región de San Juan.

Distribución del ingreso de los hogares, 1999											
	Menos de \$10,000		\$10,000 a \$14,999		\$15,000 a \$24,999		\$25,000 a \$49,999		\$50,000 o más		Total de hogares
	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	
Aguadilla	35,013	44.7%	12,318	15.7%	14,259	18.2%	12,462	15.9%	4,217	5.4%	78,269
Arecibo	52,660	43.3%	18,802	15.4%	22,910	18.8%	20,047	16.5%	7,292	6.0%	121,711
Bayamón	75,916	33.5%	32,907	14.5%	43,504	19.2%	50,569	22.3%	23,868	10.5%	226,764
Carolina	74,110	32.3%	31,122	13.6%	43,884	19.1%	53,067	23.1%	27,062	11.8%	229,245
Fajardo	16,900	36.0%	7,061	15.0%	9,624	20.5%	9,699	20.7%	3,661	7.8%	46,945
Guayama	17,994	43.7%	6,413	15.6%	7,400	18.0%	7,294	17.7%	2,085	5.1%	41,186
Humacao	24,311	38.9%	9,743	15.6%	12,457	19.9%	12,033	19.3%	3,948	6.3%	62,492
Mayagüez	45,087	41.5%	16,825	15.5%	20,407	18.8%	18,515	17.1%	7,720	7.1%	108,554
Ponce	63,367	42.5%	22,612	15.2%	27,811	18.6%	25,919	17.4%	9,422	6.3%	149,131
San Juan	62,865	31.8%	22,517	11.4%	32,571	16.5%	41,551	21.0%	38,015	19.2%	197,519
Puerto Rico	468,223	37.1%	180,320	14.3%	234,827	18.6%	251,156	19.9%	127,290	10.1%	1,261,816

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

² El valor para las variables de ingreso y nivel de pobreza provienen del Archivo Resumen 3 (Summary File 3) del Censo de 2000. Los valores en el Informe Resumen 3 provienen de una muestra de los hogares, la cual es extrapolada al universo (total) de hogares. Por tanto, los valores absolutos de hogares por región difieren levemente de los de las demás variables en este informe, que fueron tomadas del Archivo Resumen 1 (Summary File 1) del Censo de 2000, el cual contiene datos para la totalidad de la población y los hogares.

6. Hogares con ingresos bajo el nivel de pobreza

Cerca de la mitad de los hogares de Puerto Rico tuvieron en 1999 ingresos bajo el nivel pobreza³, proporción que varía grandemente entre las regiones de Puerto Rico. En 1999, había en Puerto Rico un total de 596,466 hogares con ingresos bajo el nivel de pobreza, ó 47.3% de los hogares. Las regiones con mayor proporción de hogares bajo el nivel de pobreza fueron Aguadilla (56.6%), Arecibo (54.9%), Ponce (54.6%) y Guayama (54.5%). Las regiones con la menor proporción de hogares bajo el nivel de pobreza fueron San Juan (37.4%), Carolina (37.6%) y Bayamón (44.6%).

Región	Total de hogares	Con ingreso bajo el nivel de pobreza	
		Número	Por ciento
Aguadilla	78,269	44,262	56.6%
Arecibo	121,711	66,866	54.9%
Bayamón	226,764	101,031	44.6%
Caguas	118,394	55,386	46.8%
Carolina	110,851	41,685	37.6%
Fajardo	46,945	21,595	46.0%
Guayama	41,186	22,433	54.5%
Humacao	62,492	31,878	51.0%
Mayagüez	108,554	55,984	51.6%
Ponce	149,131	81,460	54.6%
San Juan	197,519	73,886	37.4%
Puerto Rico	1,261,816	596,466	47.3%

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

Por otro lado, la proporción de hogares con ingresos bajo el nivel de pobreza no es igual para todo tipo de hogares. De acuerdo al Censo de 2000, más de la mitad (56.8%) de los hogares no en familia tenían ingresos bajo el nivel de pobreza, comparado con 44.8% de los hogares de familias. Este patrón se repite en todas las regiones de Puerto Rico, indicando que los hogares no en familia tienden a tener ingresos menores a los hogares de familia, como lo demuestran las medianas de ingreso, que en 1999 fueron de \$14,412 para los hogares en general, y \$16,543 para los hogares de familias.

³ El Negociado Federal del Censo (U.S. Census Bureau) utiliza un conjunto de umbrales de ingresos que varían por tamaño y composición familiar para determinar quién es clasificado como pobre. La definición oficial de pobreza cuenta el ingreso antes de los impuestos (income before taxes) y no incluye ganancias de capital y otros beneficios no monetarios (non-cash benefits). Los umbrales de pobreza son revisados anualmente para ajustarlos a la inflación. En 1999, el umbral de pobreza para una familia de cuatro personas con dos hijos menores de 18 años era de \$16,895. Dicho umbral fue revisado en 2005 a \$19,806 para el mismo grupo familiar. Para más información sobre los umbrales de pobreza, visitar el sitio web del Censo en la dirección <http://www.census.gov>.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Pobreza por tipo de hogar, 1999							
Región	Hogares de familias			Hogares no en familia			Total de hogares
	Total	Bajo el nivel de pobreza		Total	Bajo el nivel de pobreza		
		Número	Por ciento		Número	Por ciento	
Aguadilla	63,721	34,293	53.8%	14,538	9,969	68.6%	78,259
Arecibo	99,271	51,761	52.1%	22,360	15,105	67.6%	121,631
Bayamón	188,748	79,548	42.1%	38,049	21,483	56.5%	226,797
Caguas	97,608	42,625	43.7%	20,694	12,761	61.7%	118,302
Carolina	89,788	32,199	35.9%	20,961	9,486	45.3%	110,749
Fajardo	37,384	15,900	42.5%	9,563	5,695	59.6%	46,947
Guayama	33,074	17,201	52.0%	8,071	5,232	64.8%	41,145
Humacao	51,326	24,601	47.9%	11,159	7,277	65.2%	62,485
Mayagüez	83,192	39,215	47.1%	25,287	16,769	66.3%	108,479
Ponce	121,487	63,749	52.5%	27,514	17,711	64.4%	149,001
San Juan	138,481	49,162	35.5%	59,049	24,724	41.9%	197,530
Puerto Rico	1,004,080	450,254	44.8%	257,245	146,212	56.8%	1,261,325

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

7. Ocupación de la vivienda

La gran mayoría de las unidades de vivienda en Puerto Rico están ocupadas. En el Censo de 2000, 88.9% de las unidades de vivienda se encontraban ocupadas, por lo que aproximadamente una de cada diez (11.1%) de las unidades de vivienda se encontraban vacantes. Sin embargo, la proporción de vacantes varía de región a región. La proporción de unidades vacantes fluctúa entre 8.7% del total de unidades en la Región de Caguas y 19.8% del total de unidades en la Región de Fajardo.

Ocupación de la vivienda por región, 2000					
Región	Ocupadas		Vacantes		Total
	Número	Por ciento	Número	Por ciento	
Aguadilla	78,259	88.4%	10,314	11.6%	88,573
Arecibo	121,631	89.6%	14,179	10.4%	135,810
Bayamón	226,797	90.9%	22,779	9.1%	249,576
Caguas	118,302	91.3%	11,338	8.7%	129,640
Carolina	110,749	89.6%	12,837	10.4%	123,586
Fajardo	46,947	80.2%	11,598	19.8%	58,545
Guayama	41,145	86.3%	6,545	13.7%	47,690
Humacao	62,485	88.5%	8,122	11.5%	70,607
Mayagüez	108,479	84.6%	19,700	15.4%	128,179
Ponce	149,001	89.0%	18,342	11.0%	167,343
San Juan	197,530	90.2%	21,397	9.8%	218,927
Puerto Rico	1,261,325	88.9%	157,151	11.1%	1,418,476

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

8. Valor de la vivienda

Según datos del Censo de 2000, el valor de las unidades de vivienda en Puerto Rico se concentra en los rangos de valor entre \$50,000 y \$99,999. Este nivel de precio representa 46.5% de las unidades de vivienda en Puerto Rico. Por otro lado, éste es seguido con un total de 227,248 (27.8%) unidades con un valor menor a \$50,000. Esto quiere decir que cerca de tres cuartas partes (74.3%) de las unidades de vivienda en Puerto Rico tenían un valor estimado de menos de \$100,000. La Región de San Juan es la única que tiene una proporción de viviendas valoradas bajo los \$100,000 menor a 50.0%. En las otras regiones, la proporción varía entre 65.8% en la Región de Carolina y 89.3% en la Región de Guayama.

El valor mediano para el año 2000 de las unidades de vivienda en Puerto Rico era de \$75,100. La Región de San Juan presentó el valor mediano de las unidades de vivienda más alto de todo el país (\$119,500), seguido de la Región de Carolina (\$81,350). La Región de Guayama presenta el valor de mediano de las unidades de vivienda (\$55,100).

Región	Valor para unidades de vivienda especificadas, 2000										Total de unidades	Valor mediano
	Menos de \$50,000		\$50,000 a \$99,999		\$100,000 a \$149,999		\$150,000 a \$199,999		\$200,000 o más			
	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento	Número	Por ciento		
Aguadilla	21,003	39.1%	23,160	43.1%	5,039	9.4%	2,215	4.1%	2,267	4.2%	53,684	58,800
Arecibo	30,510	36.3%	39,142	46.5%	8,433	10.0%	3,189	3.8%	2,824	3.4%	84,098	63,000
Bayamón	33,458	20.9%	80,412	50.2%	29,364	18.3%	9,679	6.0%	7,335	4.6%	160,248	64,800
Caguas	18,800	22.8%	41,378	50.2%	12,150	14.7%	4,659	5.6%	5,499	6.7%	82,486	79,500
Carolina	10,891	15.2%	36,286	50.6%	15,795	22.0%	4,518	6.3%	4,164	5.8%	71,654	81,350
Fajardo	7065	20.9%	18961	56.1%	4797	14.2%	1269	3.8%	1,713	5.1%	33,805	77,300
Guayama	12,696	43.9%	13,110	45.4%	1,954	6.8%	569	2.0%	571	2.0%	28,900	55,100
Humacao	14,003	30.6%	23,446	51.3%	4,520	9.9%	2,129	4.7%	1,647	3.6%	45,745	70,700
Mayagüez	25,870	36.2%	31,157	43.6%	7,622	10.7%	3,453	4.8%	3,320	4.6%	71,422	55,500
Ponce	40,906	39.8%	46,957	45.7%	8,577	8.3%	3,326	3.2%	2,954	2.9%	102,720	51,200
San Juan	12,046	14.5%	26,046	31.3%	16,770	20.2%	11,119	13.4%	17,184	20.7%	83,165	119,500
Puerto Rico	227,248	27.8%	380,055	46.5%	115,021	14.1%	46,125	5.6%	49,478	6.0%	817,927	75,100

Fuente: Censo de Población y Vivienda, 2000.

IV. El Mercado de Vivienda de Interés Social en Puerto Rico

La construcción de vivienda de interés social en Puerto Rico está determinada por la disponibilidad y el valor del terreno. Mientras más cerca se ubique un desarrollo a las zonas más densas del Área Metropolitana de San Juan más alto su costo. Consecuentemente, el desarrollo de la vivienda de interés social en Puerto Rico presenta un modelo de asentamiento en varias zonas del país:

1. Región Central Este o Corredor Caguas-Humacao;
2. Región Sur o Corredor Juana Díaz – Guayama; y
3. Región Noroeste o Corredor Manatí - Aguadilla.

A continuación se presenta un análisis del comportamiento de la construcción en Puerto Rico desde 2001 al 2005 por cada una de las regiones de Puerto Rico. Es importante recalcar que los datos presentados en estas tablas recogen los proyectos de nueva construcción identificados por el *"Construction and Sales Activity Report de Puerto Rico 2005"*.

La industria de la construcción hasta el cuarto trimestre del 2005 registró una actividad de 65 nuevos proyectos de vivienda de bajo costo o vivienda asistida, de los cuales 52 de éstos son de carácter unifamiliar y están siendo financiados con ayuda de los fondos provistos por la Ley #124. Actualmente para este mercado de vivienda de bajo costo o asistida se está proveyendo un total de 10,642 nuevas unidades representando 19.0% de 54,167 unidades disponibles en el mercado. Se estima que el precio promedio por unidad es \$74,375.

La mayoría de estos proyectos de vivienda se registran en el área de Guayama donde se están construyendo 13 proyectos de vivienda en su totalidad unifamiliar. Las regiones donde no se registra una actividad de construcción de nuevas unidades de vivienda son Fajardo y Caguas. Mientras, las regiones que reflejan los índices más bajos de construcción son Aguadilla, Bayamón y San Juan.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla A. Resumen de la Actividad de Venta y Oferta Proyectos de Vivienda de Interés Social en Puerto Rico por Región en el año 2005

Región	Número de proyectos de vivienda	Número de unidades en el proyecto	Costo por unidad	Unifamiliar	Casas en hileras	"Walk ups"	Condominios	Villas	Mixto	FH A	FHA Conv.	Conv.	Ley # 124	HOM E	HOPW A	Popular Mortg.	Doral Bank	HF Mortg.	BBVA Mortg.	First Mortg.	RG Mortg.	Sant. Mortg.	Western Mortg.	Pan Amer. Finc.	Mortgage Store	NY Mortgage	Rendon Mortg.
Aguadilla	4	536	\$ 78,000	3	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	2	0	1	0	0	0	1	0	0	0
Arecibo	11	1951	\$ 76,600	10	0	0	1	0	0	0	1	1	9	0	0	3	1	5	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Bayamón	4	677	\$ 71,500	3	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Caguas	0	0	\$ -	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Carolina	5	538	\$ 77,500	1	0	4	0	0	0	2	1	0	2	0	0	1	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Fajardo	0	0	\$ -	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Guayama	13	2853	\$ 72,500	13	0	0	0	0	0	0	0	0	13	0	0	1	1	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Humacao	10	2171	\$ 77,500	10	0	0	0	0	0	2	0	0	7	0	0	0	0	7	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Mayagüez	7	607	\$ 78,500	7	0	0	0	0	0	0	1	1	4	0	0	2	1	1	0	0	0	1	2	0	0	0	0
Ponce	7	1017	\$ 75,000	5	0	1	1	0	0	1	0	1	5	0	0	5	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
San Juan	4	292	\$ 70,250	0	0	2	2	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Gran Total	65	10642	\$ 74,375	52	1	7	5	0	0	6	5	4	44	0	0	14	4	32	1	2	2	1	2	1	0	0	0

Fuente: Construction and Sales Activity Report Sept 2005

1.1 Región de Aguadilla

Según la Tabla B, durante el periodo del año 2001 al 2005 en la Región de Aguadilla se construyó un total de 1,182 nuevas unidades de vivienda, donde 78.0% de éstas son unifamiliares. El 60.0% de las unidades de vivienda construidas en la Región tiene un precio mayor a los \$90,000.

En la Tabla B, se identifica al Municipio de Isabela como el centro de la actividad de desarrollo de nueva construcción de vivienda dentro de la Región de Aguadilla. En el Municipio de Isabela se ha desarrollado un total de 595 unidades de viviendas a diciembre de 2005, de las cuales 371 responden a vivienda unifamiliar y 201 nuevas residencias tipo condominio. Durante el año 2002, en el Municipio de Isabela se construyeron 173 nuevas viviendas.

Por otro lado, las unidades de vivienda tipo walk-up predominan durante el periodo de 2001 al 2005 dentro del Municipio de Aguadilla, en especial durante los años 2004 al 2005 donde se desarrollaron alrededor de 14 unidades tipo walk-up. Este tipo de proyecto está asociado a la actividad turística de la región.

No obstante, los municipios que dentro de la Región Aguadilla presentan una menor actividad de construcción son San Sebastián y Moca. En este último, por los pasados cinco (5) años sólo se construyó un proyecto de 6 unidades de nueva vivienda en el año 2005.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla B. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Aguadilla 2001-2005

Tipo de Vivienda	AGUADA					AGUADILLA					ISABELA					MOCA					SAN SEBASTIAN				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	22	0	0	11	18	50	109	36	144	157	158	173	75	76	113	0	0	0	0	6	24	8	2	0	0
Unifamiliares	22	0	0	6	15	50	109	32	133	144	150	116	69	24	12	0	0	0	0	6	24	8	2	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	32	21	17	13	6	78	82	67	12	0	0	0	0	0	0	17	5	2	0	0
Más de \$90,001	22	0	0	6	15	18	73	15	120	138	72	34	2	12	12	0	0	0	0	6	7	3	0	0	0
Casas en hilera	0	0	0	0	0	0	0	4	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	4	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	0	0	0	0	1	0	0	0	2	12	7	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	1	0	0	0	2	12	7	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Condominios	0	0	0	5	2	0	0	0	8	0	1	53	6	52	101	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	5	2	0	0	0	8	0	1	53	6	52	101	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005 - Estudios Técnicos, Inc.

1.2 Región de Arecibo

Según la Tabla C, en la Región de Arecibo por los pasados 5 años se ha desarrollado alrededor de 4,782 unidades de viviendas, de las cuales 97.0% son unifamiliares y 3.0% pertenecen a proyectos multifamiliares. El 58.0% de la vivienda unifamiliar construida en la región tiene precios menores de \$90,000.

En relación a la actividad de la construcción por municipio, en Arecibo se concentra el desarrollo de nueva vivienda, donde en los pasados 5 años se registró el desarrollo de 2,489 unidades. Hay que señalar, que para el año 2005 se desarrollaron 1,038 unidades de vivienda, lo que refleja la construcción de 782 unidades adicionales más que en el año 2004. La oferta de vivienda en el Municipio de Arecibo va dirigida al mercado de vivienda de \$90,000 o menos.

Por otro lado, el desarrollo de vivienda multifamiliar en la Región de Arecibo resulta limitado, siendo los municipios de Barceloneta, Manatí y Arecibo los únicos que reflejan que se haya desarrollado unidades de vivienda de ese tipo. Hay que destacar que en esta Región el único municipio que no ha tenido desarrollo de algún proyecto de nuevas unidades de vivienda es Utuado.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla C. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Arecibo 2001-2005

Tipo de Vivienda	ARECIBO					BARCELONETA					CAMUY					CIALES					FLORIDA				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	915	215	65	256	1038	23	196	228	252	115	61	8	0	0	0	42	37	0	34	0	190	67	212	21	0
Unifamiliares	915	215	48	191	1022	0	194	228	252	115	61	8	0	0	0	42	37	0	34	0	190	67	212	21	0
Menos de \$90,000	661	110	28	125	519	0	175	112	13	0	55	8	0	0	0	42	37	0	0	0	190	67	200	8	0
Más de \$90,001	254	105	20	66	503	0	19	116	239	115	6	0	0	0	0	0	0	0	34	0	0	0	12	13	0
Casas en hilera	0	0	17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	0	0	0	65	16	23	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	11	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	65	16	12	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Condominios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tipo de Vivienda	HATILLO					LARES					MANATÍ					QUEBRADILLAS					UTUADO				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	83	287	106	95	62	0	0	14	31	30	57	122	14	3	21	0	56	8	75	30	0	0	0	0	0
Unifamiliares	83	287	106	95	49	0	0	14	31	30	57	108	10	3	21	0	56	8	75	30	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	11	224	65	34	0	0	0	14	31	30	0	0	0	0	0	0	56	8	75	30	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	72	63	41	61	49	0	0	0	0	0	57	108	10	3	21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Casas en hilera	0	0	0	0	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Condominios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005 -- Estudios Técnicos, Inc.

1.3 Región de Bayamón

Según la Tabla D, en la Región de Bayamón para el periodo que comprende del año 2001 al 2005 se desarrollaron alrededor de 7,902 nuevas unidades residencias, de las cuales 67.0% son residencias unifamiliares y 33.0% proyectos multifamiliares. Cabe destacar, que 88.0% de estas propiedades tiene un precio de venta mayor a los \$90,000. La mayoría de los proyectos de este tipo se concentra en el Municipio de Dorado, donde al finalizar el año 2005 se desarrolló aproximadamente 1,797 nuevas unidades de vivienda, de las cuales 84.0% reflejan un precio mayor a los \$90,000. Hay que señalar que durante el año 2003 en el Municipio de Dorado se registró el mayor número de unidades construidas con 591 viviendas, convirtiéndose en el nodo de desarrollo de vivienda de más alto costo en esta región.

Por otro lado, los proyectos multifamiliares se concentran en el Municipio de Bayamón representando 52.0% de las unidades generadas en ese municipio. Es importante destacar, que los municipios de Naranjito y Orocovis, durante los pasados 5 años, no reflejan algún tipo de actividad de construcción formal de unidades de vivienda en su jurisdicción.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla D. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Bayamón 2001-2005

Tipo de Vivienda	BAYAMON					CATANO					COROZAL					DORADO					NARANJITO					TOA ALTA					TOA BAJA				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	330	381	398	523	363	15	20	7	3	23	22	0	0	0	0	280	99	591	464	363	0	0	0	0	0	69	56	364	336	477	326	2	276	313	71
Unifamiliares	132	156	211	238	301	15	0	0	0	0	22	0	0	0	0	200	63	530	378	351	0	0	0	0	0	59	20	362	324	445	302	2	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	106	16	0	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	132	156	105	222	301	8	0	0	0	0	22	0	0	0	0	200	63	530	378	351	0	0	0	0	0	55	20	362	324	445	264	2	0	0	0
Casas en hilera	30	2	11	17	0	0	20	7	3	23	0	0	0	0	0	0	4	5	21	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	20	7	3	12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	30	2	11	17	0	0	0	0	0	11	0	0	0	0	0	0	4	5	21	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	168	223	153	254	62	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	36	2	12	32	24	0	188	287	60
Menos de \$90,000	0	0	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	188	134	36
Más de \$90,001	168	223	138	254	62	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	36	2	12	32	0	0	0	153	24
Condominios	0	0	23	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	88	26	11
Menos de \$90,000	0	0	23	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	77	6	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11	20	11
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	44	30	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	44	30	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	56	65	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	56	65	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tipo de Vivienda	VEGA ALTA					VEGA BAJA					OROCOVIS					BARRANQUITAS					COMERIO					MOROVIS				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	163	42	24	98	97	204	147	176	124	75	0	0	0	0	0	0	0	0	200	0	56	49	19	0	30	185	220	35	129	0
Unifamiliares	8	31	0	36	68	19	58	0	33	42	0	0	0	0	0	0	0	0	200	0	56	49	19	0	30	185	220	35	129	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200	0	56	49	19	0	0	121	34	0	0	0
Más de \$90,001	8	31	0	36	68	19	58	0	43	42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	64	186	35	129	0
Casas en hilera	0	0	0	0	0	0	0	176	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	176	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	81	6	24	32	29	136	79	0	91	33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	81	6	24	32	29	136	79	0	91	33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Condominios	0	0	0	30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	74	5	0	0	0	49	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	74	5	0	0	0	49	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005 - Estudios Técnicos, Inc.

1.4 Región de Carolina

La Tabla E indica que en la Región de Carolina, durante el periodo del año 2001 al 2005 se desarrollaron 5,658 unidades de viviendas de nueva construcción. Esta actividad se dirige a satisfacer la demanda de dos grupos: la de compradores de vivienda unifamiliar; y otra dirigida a compradores de proyectos multifamiliares o walk-ups con precios de venta que sobrepasan los \$90,000. Los precios de venta que se reflejan en la región dependen de la localización y/o de auspicios del Gobierno Municipal.

La vivienda unifamiliar se concentra en el Municipio de Canóvanas donde entre el año 2001 y 2005 se desarrollaron 1,178 unidades, cuyos precios de ventas son mayores a los \$90,000. Cabe señalar, que durante el año 2004 el Municipio de Canóvanas desarrolló 416 unidades.

Por otro lado, la oferta de otros tipos de vivienda es baja en la Región de Carolina donde el municipio del mismo nombre se distingue por tener la mayor oferta de proyectos multifamiliares o walk-ups dentro de la región. Además, en este municipio se construyó entre el año 2001 y 2005 alrededor de 2,179 nuevas unidades de viviendas, siendo 87.0% de estas unidades construidas en el año 2003. Es importante señalar, que el Municipio de Carolina se distingue por el impulso de proyectos de densificación y rehabilitación de su centro urbano, fomentando la construcción de proyectos de vivienda de interés social en el año 2004 a través de los cuales se desarrollaron 78 nuevas unidades de vivienda en proyectos tipo walk-ups.

Por otra parte, el Municipio de Loíza refleja la menor actividad de construcción en la Región de Carolina durante el periodo del 2001 al 2005, con el desarrollo de 602 nuevas unidades de viviendas. La construcción existente se concentra en el desarrollo de proyectos de vivienda multifamiliar de alto costo asociadas a actividad de turismo y segunda vivienda. Por otro lado, es el único municipio de la región con alguna actividad de construcción de vivienda unifamiliar de interés social o bajo costo durante el periodo del 2003 al 2005. En este Municipio se desarrollaron alrededor de 170 unidades de vivienda unifamiliar, siendo 45.0% de estas unidades construidas en el año 2005.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla E. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Carolina 2001-2005

Tipo de Vivienda	CANOVANAS					CAROLINA					LOIZA					TRUJILLO ALTO				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	380	154	190	416	297	638	527	594	822	343	97	45	174	90	196	81	123	147	119	225
Unifamiliares	185	134	190	416	267	0	44	106	145	34	0	0	62	19	99	1	0	0	69	49
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	185	120	190	416	267	0	44	106	145	34	0	0	0	0	10	1	0	0	45	49
Casas en hilera	0	0	0	0	0	0	0	11	0	0	0	0	0	0	0	32	34	14	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	11	0	0	0	0	0	0	0	32	34	14	0	0
Walk-Up	0	0	0	0	0	574	457	477	473	198	62	45	112	71	7	48	89	133	50	176
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	54	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	561	421	322	395	198	62	45	112	71	7	48	89	24	50	176
Condominios	0	0	0	0	30	64	26	0	204	111	35	0	0	0	90	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	64	26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	30	0	0	0	204	111	34	0	0	0	90	0	0	0	0	0
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	195	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	195	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005 - Estudios Técnicos, Inc.

1.5 Región de Caguas

En la Tabla F, la actividad de la construcción en la Región de Caguas desde el año 2001 al 2005 evidencia el desarrollo de 7,366 nuevas unidades, de las cuales 32.0% unidades se concentra dentro del Municipio de Caguas. Hay que destacar que este municipio es el centro de mayor actividad económica en la región y presenta el mayor volumen de la nueva construcción. El año 2003 fue el de mayor actividad en la construcción con un total de 704 (72.0%) de viviendas nuevas con precios sobre los \$90,0000.

Por otro lado, el Municipio de Aguas Buenas es el de menor actividad de construcción en la región donde solamente para el año 2004 desarrollaron 41 viviendas equivalentes al 100.0% del total de unidades construidas durante los pasados 5 años.

La región presenta muy poca actividad de construcción de vivienda de interés social o de bajo costo, predominando la vivienda unifamiliar en los municipios de San Lorenzo, Cayey y Caguas. De éstos, el Municipio de Cayey en el año 2003 desarrolló 184 nuevas unidades destinadas al mercado de vivienda de interés social.

En relación a la oferta de otros tipos de construcción de vivienda, ésta resulta limitada o escasa en la región donde no se presenta otros tipos de construcción en los municipios de Aguas Buenas, Cidra, San Lorenzo y Aibonito. El Municipio de Caguas durante los últimos 5 años registró un total de 740 unidades de vivienda multifamiliar siendo el de mayor volumen en la región. Además, es el único municipio que ha desarrollado algún tipo de vivienda multifamiliar para personas de bajos o moderados recursos. En el 2001 se desarrollaron 48 unidades teniendo una merma en el 2002 de 12 unidades de un total de 36 viviendas desarrolladas en el año anterior. Otros tipos de desarrollo se presentan en el Municipio de Cayey durante el año 2004 y 2005 donde se desarrollaron alrededor de 88 nuevas unidades de vivienda con usos mixtos.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla F. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Caguas 2001-2005

Tipo de Vivienda	AGUAS BUENAS					CAGUAS					CIDRA					GURABO				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	0	0	41	0	0	674	864	328	976	423	102	135	70	60	90	407	388	146	633	250
Unifamiliares	0	0	41	0	0	569	692	211	704	283	102	135	70	60	90	407	388	146	609	122
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	41	0	0	569	692	174	704	283	102	135	70	60	90	407	388	146	609	122
Casas en hilera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	101
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	101
Walk-Up	0	0	0	0	0	105	172	117	206	140	0	0	0	0	0	0	0	0	24	16
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	57	136	117	206	140	0	0	0	0	0	0	0	0	24	16
Condominios	0	0	0	0	0	0	0	0	66	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	66	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tipo de Vivienda	SAN LORENZO					AIBONITO					CAYEY									
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005					
Gran Total	48	217	100	209	60	0	0	22	7	66	174	105	231	334	206					
Unifamiliares	48	217	100	209	60	0	0	22	7	66	174	105	231	301	156					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	29	0	0	0	0					
Más de \$90,001	0	143	100	209	60	0	0	22	7	66	140	105	47	301	156					
Casas en hilera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Walk-Up	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Condominios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33	50					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33	50					

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005 - Estudios Técnicos, Inc

1.6 Región de Fajardo

La Tabla refleja que en la Región de Fajardo la construcción de proyectos residenciales durante el año 2001 al 2005 fue de 3,168 nuevas unidades de vivienda. De estas unidades 40.0% se ha efectuado en el Municipio de Río Grande. Incluso, en este municipio durante el 2004 se registra el mayor volumen de construcción con 593 nuevas casas.

La oferta de nueva construcción se concentra en la producción de vivienda unifamiliar con un total de 1,465 al mes de diciembre de 2005, donde los precios de ventas de estas propiedades sobrepasan los \$90,000. En este renglón de vivienda unifamiliar solamente se registra en el Municipio de Ceiba 10.0% de las unidades para el año 2002.

En relación a la oferta de otros tipos de vivienda, el Municipio de Fajardo presenta el mayor volumen de construcción de vivienda multifamiliar con 596 unidades de viviendas desarrolladas en los últimos 5 años. Incluso, el Municipio de Fajardo para el año 2004 reflejó el año de mayor concentración en el desarrollo de este tipo de vivienda con la construcción de 207 unidades. Esta construcción de vivienda está asociada al turismo y unidades estacionales que por lo regular son utilizadas para los fines de semanas o temporadas.

En relación a la oferta de vivienda de interés social sólo se refleja en el Municipio de Río Grande, en donde para el periodo del 2001 al 2005 se desarrollaron alrededor de 113 unidades. Esto equivale a 8.0% del total de unidades desarrolladas. Por otro lado, la construcción de condominios se concentra en el Municipio de Luquillo donde para el periodo del 2001 al 2005 se construyeron 71 nuevas unidades de viviendas, todas asociadas a las actividades turísticas y de adquisición de segunda unidad para fines de semana. Además, la construcción de otros tipos de vivienda, como villas, se concentra en los municipios de Fajardo y Río Grande asociados a las amenidades hoteleras ubicadas en ellos.

Por último, las islas municipios de Vieques y Culebra se han quedado rezagadas en la actividad de nueva construcción en el país en donde los pasados 5 años no se han llevado a cabo proyectos de nueva construcción.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla G. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Fajardo 2001-2005

Tipo de Vivienda	FAJARDO					LUQUILLO					RIO GRANDE					CEIBA					CULEBRA					VIEQUES				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	94	234	186	215	41	185	93	26	58	36	181	230	138	593	140	112	315	65	117	109	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unifamiliares	25	4	3	95	0	154	93	20	19	31	120	90	30	455	20	59	128	48	63	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	25	4	3	95	0	154	93	20	19	31	120	90	30	455	20	59	97	48	63	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Casas en hilera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	68	207	179	104	38	8	0	0	0	0	61	140	95	127	12	53	165	15	0	58	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	68	207	179	104	38	8	0	0	0	0	0	92	91	127	12	40	87	15	0	58	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Condominios	0	0	0	0	0	23	0	6	37	5	0	0	0	0	0	0	0	0	54	43	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	23	0	6	37	5	0	0	0	0	0	0	0	0	54	43	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	1	23	4	16	3	0	0	0	2	0	0	0	0	3	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	1	23	4	16	3	0	0	0	2	0	0	0	0	3	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13	8	83	0	22	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13	8	83	0	22	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005 - Estudios Técnicos, Inc.

1.7 Región de Guayama

Según la Tabla H, en la Región de Guayama durante los últimos 5 años la construcción de nueva vivienda registra 2,056 nuevas unidades de vivienda desarrolladas, de las cuales 77.0% están dirigidas a satisfacer una demanda por vivienda unifamiliar. Esta región se distingue por tener una oferta de 75.0% (1,173) de viviendas unifamiliares con precios por debajo de los \$90,000. Durante los años 2001-2005 el Municipio de Arroyo ha desarrollado 28.0% del total de nuevas unidades de vivienda con precios menores a los \$90,000.

De otra parte, la construcción de diversos tipos de vivienda en la región es muy escasa, reflejándose sólo en los municipios de Guayama y Maunabo. En el Municipio de Maunabo en los últimos años, se ha desarrollado un total de 520 nuevas unidades. De éstas, 62.0% son viviendas de carácter multifamiliar o tipo walk-up.

Por otro lado, el Municipio de Patillas es el municipio de menor actividad en la construcción donde solamente se han desarrollado proyectos de nueva vivienda durante los años 2004 al 2005 con un total de 129 unidades de vivienda con precios menores a los \$90,000.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla H. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Guayama 2001-2005

Tipo de Vivienda	ARROYO					MAUNABO					GUAYAMA					PATILLAS					SALINAS				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	0	51	22	206	293	146	124	45	102	103	64	56	162	113	102	0	0	0	109	20	15	15	127	58	120
Unifamiliares	0	51	22	206	293	57	91	15	0	0	29	56	146	47	93	0	0	0	109	20	15	15	124	56	120
Menos de \$90,000	0	51	22	206	293	57	61	0	0	0	12	25	65	4	45	0	0	0	109	10	15	0	102	28	68
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	30	15	0	0	17	31	81	43	48	0	0	0	0	10	0	15	22	28	52
Casas en hilera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	0	0	0	0	0	89	33	30	102	103	0	0	16	64	9	0	0	0	0	0	0	0	3	2	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	89	33	30	102	103	0	0	16	64	9	0	0	0	0	0	0	0	3	2	0
Condominios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005 - Estudios Técnicos, Inc.

1.8 Región de Humacao

La Tabla I presenta la actividad de venta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la región de Humacao donde durante el periodo del 2001 al 2005 se desarrolló 5,138 nuevas unidades. Cabe señalar que 84.0% de la oferta disponible es de unidades unifamiliares, donde alrededor del 51.0% tiene un precio menor a los \$90,000. Hay que destacar que en el Municipio de Humacao se concentra la mayor parte de nuevos desarrollos de la región, con 1,528 unidades equivalente al 30.0%.

Por otro lado, el Municipio de Las Piedras es el de mayor presión por el desarrollo de vivienda unifamiliar, ya que durante el periodo del 2001 al 2005 se han construido 1,681 nuevas unidades. El 63.0% (1,061) de éstas tiene un precio menor de los \$90,000. Esta presión está asociada a la accesibilidad vial de los residentes a dos centros de gran actividad económica: el Municipio de Humacao y el Municipio de Caguas.

La oferta de otra tipología de vivienda en la región es escasa o mínima concentrándose en el Municipio de Humacao con 772 (15.0%) de la oferta de vivienda disponible en el área. Esta construcción de vivienda tipo walk-ups, condominios y villas cuyos precios de ventas son sobre los \$90,000, está asociada a las actividades turísticas que se desarrollan en este municipio. Aunque los municipios de Yabucoa y Naguabo son los de menor oferta de nueva vivienda, la misma se dirige a atender una necesidad en la vivienda de bajo costo.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla I. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Humacao 2001-2005

Tipo de Vivienda	HUMACAO					JUNCOS					LAS PIEDRAS					NAGUABO					YABUCOA				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	264	188	180	616	280	177	192	19	380	95	378	167	413	420	303	114	66	41	257	418	0	0	48	121	1
Unifamiliares	100	142	146	244	86	177	192	19	380	95	378	167	413	420	303	114	66	41	257	418	0	0	48	121	1
Menos de \$90,000	0	4	9	0	0	35	25	2	133	21	178	27	240	340	276	80	42	8	240	390	0	0	48	121	1
Más de \$90,001	74	138	137	244	86	142	167	17	247	74	200	140	173	80	27	34	24	33	17	28	0	0	0	0	0
Casas en hilera	38	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	38	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	40	18	32	162	149	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	40	18	32	162	149	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Condominios	86	28	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	86	28	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	0	0	0	210	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	210	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005 - Estudios Técnicos, Inc.

1.9 Región de Mayagüez

La Tabla J refleja que en la Región de Mayagüez se ha desarrollado durante el periodo del año 2001 al 2005 alrededor de 3,465 nuevas unidades de vivienda. En éstas, predomina la vivienda unifamiliar con precios sobre los \$90,000, equivalentes al 85.0% de estas nuevas unidades. Hay que señalar que durante los últimos 5 años el Municipio de Cabo Rojo ha recibido la mayor parte de la presión por el desarrollo de vivienda ocupando 41.0% (1,443) de la nueva construcción de la región. Dicho desarrollo se caracteriza por ser una construcción de carácter unifamiliar con un precio de venta sobre los \$90,000.

Sin embargo, en los municipios ubicados en los llanos costeros del oeste existe una oferta de proyectos multifamiliares tales como walk-ups, villas y condominios asociados a la actividad turística y vacacional de fin de semana. Por ejemplo, el Municipio de Cabo Rojo cuenta con una oferta de 658 unidades multifamiliares con precios mayores a los \$90,000; y en el Municipio de Mayagüez durante el periodo del 2001 a 2005 se ha desarrollado 224 unidades de vivienda mixta como parte de las intervenciones de la administración municipal por rehabilitar y densificar el centro urbano.

No obstante, la región presenta una ausencia de actividad de nuevos proyectos de construcción en los municipios de la montaña como es el caso de los municipios de Las Marías y Maricao donde desde 2001 al 2005 no se registra algún tipo de desarrollo.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla I. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Mayagüez 2001-2005

Tipo de Vivienda	AÑASCO					CABO ROJO					HORMIGUEROS					LAJAS					MARICAO				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	49	44	38	49	81	376	166	149	529	223	120	60	4	0	0	71	22	30	60	5	0	0	0	0	0
Unifamiliares	49	44	38	49	81	297	84	55	202	101	120	60	4	0	0	62	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	46	21	0	0	68	49	107	43	0	0	0	54	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	49	44	38	49	35	276	84	55	134	52	13	17	4	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Casas en hilera	0	0	0	0	0	21	24	1	0	0	0	0	0	0	0	3	1	6	1	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	21	24	1	0	0	0	0	0	0	0	3	1	6	1	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	0	0	0	0	0	0	45	78	88	39	0	0	0	0	0	6	1	24	59	5	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	45	78	88	39	0	0	0	0	0	6	1	24	59	5	0	0	0	0	0
Condominios	0	0	0	0	0	58	12	15	53	32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	58	12	15	53	32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	1	0	186	51	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	1	0	186	51	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tipo de Vivienda	MAYAGÜEZ					SABANA GRANDE					SAN GERMÁN					LAS MARÍAS					RINCÓN				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	255	131	142	156	71	0	0	0	2	23	11	18	136	17	46	0	0	0	0	0	82	121	40	108	30
Unifamiliares	49	31	5	80	56	0	0	0	2	23	0	0	132	14	46	0	0	0	0	0	4	87	24	74	12
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	87	10	74	12
Más de \$90,001	49	31	5	80	56	0	0	0	2	23	0	0	132	14	46	0	0	0	0	0	4	0	14	0	0
Casas en hilera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	58	31	112	7	8	0	0	0	0	0	11	18	4	3	0	0	0	0	0	0	10	8	4	11	1
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	9	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	58	31	112	7	8	0	0	0	0	0	6	9	2	0	0	0	0	0	0	0	10	8	4	11	1
Condominios	80	8	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	8
Menos de \$90,000	29	7	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	51	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	8
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	26	12	23	9
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	26	12	23	9
Mixto	68	61	19	69	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	68	47	19	69	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005 - Estudios Técnicos, Inc.

1.10 Región de Ponce

La Tabla K indica que la industria de la construcción de vivienda en la Región de Ponce durante los últimos cinco (5) años desarrolló 3,822 nuevas unidades de vivienda, en las cuales predomina la construcción unifamiliar con 88.0% de la oferta de vivienda en la región. De las unidades residenciales unifamiliares desarrolladas, 73.0% tiene un precio de venta mayor a los \$90,000.

El desarrollo de la Región de Ponce se concentra en el Municipio de Coamo donde se ha construido 905 nuevas unidades de vivienda en los pasados 5 años. La mayoría (95.0%) de éstas son vivienda unifamiliar.

Por otro lado, es importante señalar que municipios asociados a actividades turísticas, tales como Guánica, presentan desarrollo mínimo en los pasados 5 años. Asimismo, en los municipios de la montaña, como Adjuntas y Jayuya, tampoco se ha llevado a cabo proyectos de vivienda durante los pasados 5 años.

Mientras, el Municipio de Ponce durante el periodo del año 2001 al 2005 se construyeron 314 nuevas unidades tipo walk-up, de las cuales 72.0% tienen un precio mayor a los \$90,000. Bajo este renglón de vivienda multifamiliar durante el año 2001 se desarrolló un total de 138 unidades de vivienda. Los proyectos mixtos son muy pocos y se registran mayormente en el Municipio de Coamo, donde para el 2005 se construyeron 53 unidades de este tipo.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla J. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de Ponce 2001-2005

Tipo de Vivienda	ADJUNTAS					COAMO					GUAYANILLA					JAYUYA					JUANA DÍAZ					PEÑUELAS				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	0	0	0	0	0	230	145	114	176	240	0	0	20	73	0	0	0	0	0	0	50	9	43	312	79	0	0	0	0	33
Unifamiliares	0	0	0	0	0	230	138	114	176	187	0	0	20	73	0	0	0	0	0	0	50	9	43	312	79	0	0	0	0	33
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	37	10	7	21	50	0	0	20	37	0	0	0	0	0	0	18	0	33	144	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Condominios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	7	0	0	53	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	7	0	0	53	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tipo de Vivienda	PONCE					VILLALBA					YAUCO					GUÁNICA					SANTA ISABEL									
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005					
Gran Total	267	95	77	218	105	0	0	0	0	16	531	27	26	74	142	0	0	0	0	0	172	257	219	63	9					
Unifamiliares	113	40	52	68	37	0	0	0	0	16	531	27	26	74	142	0	0	0	0	0	172	257	219	63	9					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	145	147	29	0	0					
Más de \$90,001	113	40	52	68	37	0	0	0	0	0	531	27	26	74	142	0	0	0	0	0	27	110	100	63	9					
Casas en hilera	16	4	18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	16	4	18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Walk-Up	138	51	7	83	35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Menos de \$90,000	50	13	0	0	23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	88	38	7	83	12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Condominios	0	0	0	20	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	0	0	0	20	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Mixto	0	0	0	47	26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
Más de \$90,001	0	0	0	47	26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005, Estudios Técnicos, Inc

1.11 Región de San Juan

En la Región de San Juan en los pasados cinco (5) años se ha desarrollado alrededor de 4,909 nuevas unidades residenciales, donde predominan los proyectos multifamiliares tipo walk-ups y condominios. En este renglón, el Municipio de Guaynabo se caracteriza por ser el municipio con mayor volumen de proyectos tipo walk-ups en la región, ya que para finales del año 2005 construyeron 1,280 unidades. En este mismo municipio, para el año 2004 se desarrollaron 474 nuevas unidades de este tipo.

Por el otro lado, el Municipio de San Juan se distingue por ser el municipio con la mayor cantidad de unidades tipo condominio con 974 al finalizar el 2005. Sin embargo, durante los años del 2001 al 2002 en la zona de Río Piedras se desarrollaron 103 unidades de vivienda cuyos precios de ventas eran menores a los \$90,000.

Por otro lado, en relación a la vivienda unifamiliar, en la zona de Río Piedras entre los años del 2001 al 2005 se desarrolló 427 nuevas unidades con precios de ventas sobre los \$90,000. Sobre este renglón, el Municipio de Guaynabo no ha desarrollado proyectos de vivienda de interés social en los últimos 5 años. Además, los centros urbanos de mayor actividad económica, como Hato Rey, Condado y Miramar reflejan una baja o ninguna actividad de construcción, especialmente en vivienda de interés social. Es importante señalar que en los pasados 5 años en el área de Miramar no se ha llevado a cabo algún proyecto de nueva construcción.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla K. Actividad de venta y oferta de proyectos de vivienda en Puerto Rico para la Región de San Juan 2001-2005

Tipo de Vivienda	GUAYNABO					SAN JUAN					CONDADO					HATO REY				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	388	272	283	761	437	854	470	384	592	468	35	8	27	5	1	1	21	2	225	8
Unifamiliares	90	62	26	54	43	154	44	55	101	81	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	90	62	26	54	43	154	44	55	101	81	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0
Casas en hilera	6	16	0	15	11	107	1	115	43	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	6	16	0	15	11	107	1	115	43	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Walk-Up	153	177	177	474	299	208	388	120	202	136	0	0	0	0	0	0	0	0	110	1
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	8	95	0	8	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	153	177	177	474	299	158	293	120	194	129	0	0	0	0	0	0	0	0	110	1
Condominios	139	17	80	218	84	385	37	68	235	249	35	0	1	0	0	1	21	2	115	7
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	266	0	0	21	17	35	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Más de \$90,001	139	17	80	218	84	119	37	68	214	232	0	0	1	0	0	0	21	2	115	7
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	26	5	1	0	0	26	5	1	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	26	5	1	0	0	26	5	1	0	0	0	0	0
Tipo de Vivienda	MIRAMAR					OLD SAN JUAN					RIO PIEDRAS					SANTURCE				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Gran Total	0	0	0	0	0	0	0	63	0	35	778	441	292	341	354	40	0	0	21	70
Unifamiliares	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	154	36	55	101	81	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	154	36	55	101	81	0	0	0	0	0
Casas en hilera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	107	1	115	43	1	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	107	1	115	43	1	0	0	0	0	0
Walk-Up	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	208	388	120	79	128	0	0	0	13	7
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	95	0	0	0	0	0	0	8	7
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	158	293	120	79	128	0	0	0	5	0
Condominios	0	0	0	0	0	0	0	63	0	35	309	16	2	112	144	40	0	0	8	63
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	218	0	0	21	17	12	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	63	0	35	91	16	2	91	127	28	0	0	8	63
Villas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0
Mixto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Menos de \$90,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Más de \$90,001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Construction And Sales Activity Report 2001-2005, Estudios Técnicos, Inc.

2. Incentivos para el desarrollado de proyectos de vivienda de interés social

En Puerto Rico la construcción de proyectos de vivienda de interés social es posible mediante el uso de incentivos o ayudas de programas subdivididos en las siguientes áreas: (1) incentivos para el desarrollador; e (2) incentivos o ayudas para el comprador.

2.1 Incentivos para el Desarrollador

- **Programa de Sociedad para Inversiones en el Programa HOME** - Provee fondos a organizaciones comunitarias sin fines de lucro para desarrollar, adquirir o auspiciar viviendas de interés social. Además, se brinda asistencia técnica relacionada al desarrollo comunal y vivienda y otros programas federales.
- **Programa de Fondos para el Desarrollo de Proyectos de Vivienda “CDBG”**- Programa de fondos para el desarrollo de comunidades, los cuales están disponibles por los municipios por medio de la radicación de propuestas de proyectos. Éstos son evaluados y se adjudican los fondos basados en los méritos de la organización y el cumplimiento de las metas nacionales establecidas dentro del plan consolidado.
- **Low Income Housing Tax Credit: Ley de Reforma Tributaria Tax Reform Act (PL 99-514)** - Se crea este programa dirigido a estimular el desarrollo de vivienda de bajo costo, proveyendo créditos contributivos a los desarrolladores y constructores de vivienda.
- **Ley Núm. 98 de 10 de agosto de 2001 (P. del S. 644)**- Ley de Créditos Contributivos por Inversión Extraordinaria en Infraestructura de Vivienda, se crea a los fines de proveer concesiones de créditos contributivos por inversión en infraestructura a los desarrolladores de estos proyectos.
- **Ley Núm. 140 de 4 de octubre de 2001,(P. del S. 795)**- Ley de Créditos Contributivos por Inversión en la nueva Construcción o Rehabilitación de Vivienda para Alquiler a Familias de Ingresos Bajos o Moderados. Establece que para brindar créditos contributivos por la nueva inversión en nueva construcción o rehabilitación sustancial de unidades de vivienda para alquiler de familias o personas de ingresos bajos o moderados.

- La Ley 124 del 10 de diciembre de 1993, conocida como *“Programa de Subsidio para Vivienda de Interés Social”*- Programa donde se establece el precio fijo de venta máximo de unidades de vivienda de interés social a ochenta mil (\$80,000) dólares en viviendas unifamiliares y noventa mil (\$90,000) dólares en proyectos de vivienda multifamiliar y cien mil (\$100,000) dólares en vivienda unifamiliar o multifamiliar en los centros urbanos. De acuerdo a ésta, la banca privada originará las hipotecas las cuales son adquiridas total o parcialmente por el Banco de la Vivienda a través de agentes fiduciarios. La participación del Banco de la Vivienda incluye asegurar las hipotecas a través de su Programa de Seguro Hipotecario y proveer subsidio para los pagos mensuales así como para el pronto pago del costo de las unidades de vivienda. Este programa provee una ampliación a la capacidad de pago de personas o familias elegibles hasta el 2.0% del precio de venta de la unidad de vivienda (\$1,400.00) para ser aplicado al pronto pago y subsidio para los pagos mensuales de la hipoteca que depende de su ingreso bruto y composición familiar.

- La Ley 212 de agosto de 2002 conocida como *“Ley para la Revitalización de los Centros Urbanos”*- El objetivo de la misma es establecer planes integrados para ordenar y revitalizar los centros urbanos de las ciudades y pueblos de Puerto Rico. Este objetivo es parte de la política pública que va dirigida a repoblar y reconstruir los centros urbanos mediante el desarrollo de proyectos de vivienda, áreas comunitarias, áreas comerciales, parques y espacio recreativos, la construcción y reparación de estructuras y el desarrollo de solares baldíos o sub-utilizados. Dicha ley permite a todo dueño o inquilino, persona natural o jurídica que lleve a cabo un proyecto de construcción o de mejoras (incluyendo proyectos de vivienda) en un centro urbano conforme con lo establecido en esta ley, el derecho de reclamar un crédito contra su contribución sobre ingresos de hasta 75.0% del costo del proyecto o mejora. Además, señala que el crédito no utilizado en un año contributivo podrá ser arrastrado a años contributivos subsiguientes hasta por un máximo de 10 años. Incluso, en los municipios con zonas históricas el incentivo sería de hasta 100.0% igualmente, se le concede el mismo incentivo en las propiedades de las cuatro calles alrededor de la plaza pública de todos los centros urbanos, sean o no zonas históricas.

- La Ley 173 del 31 de agosto de 1996 es conocida como el "*Programa de Subsidio de Arrendamiento y Mejoras para Viviendas a las Personas de Mayor Edad con Ingresos Bajos.*"

2.2 Incentivos para programas de rentas o compradores de vivienda:

1. Programa HOME- Otorga subsidios por fórmula a los estados y localidades – generalmente en asociación con grupos locales sin fines de lucro- para financiar una amplia variedad de actividades de construcción, compra y/o rehabilitación de viviendas a precios razonables para alquiler o compra, o proveer ayuda directa para alquiler a personas con bajos ingresos. Este programa es el que ofrece el mayor subsidio global federal destinado a gobiernos locales y estatales, diseñado exclusivamente para crear viviendas a precios razonables para hogares con bajos ingresos. El programa fue diseñado para reforzar varios principios y valores importantes del desarrollo comunitario como: la flexibilidad de HOME permite a las personas y comunidades diseñar e implementar estrategias adaptadas a sus propias necesidades o prioridades; el énfasis de HOME extiende y fortalece las asociaciones realizadas entre todos los niveles del Gobierno y el sector privado para el desarrollo de viviendas a precios razonables; las actividades de asistencia técnica de HOME y las reservas destinadas a grupos comunitarios de vivienda, calificados y sin fines de lucro desarrollan la capacidad de estos socios; y HOME requiere que las jurisdicciones participantes contribuyan 15 centavos por cada dólar en fondos del programa, lo que moviliza los recursos de la comunidad para colaborar con la vivienda a precios razonables.

Este programa de ayuda económica va dirigido a expandir la oferta de vivienda a precios razonables para familias de ingresos bajos y limitados. Dentro de éste se encuentran varios programas:

- **Programa para la rehabilitación y construcción de vivienda para alquiler-** Programa de fondos dirigido a la adquisición, rehabilitación o nueva construcción de vivienda para alquiler, para familias de bajos y muy bajos ingresos.
- **Programa de Fondos para la construcción de vivienda para la venta-** Ofrece subsidio a familias o individuos fondos para la compra de vivienda en proyectos específicos

desarrollados a través de HOME, con el propósito de reducir el monto de la hipoteca. El requisito principal es cumplir con los límites de ingreso (bajos).

- **Rehabilitación / Construcción por el dueño-** Ofrece a las familias fondos para la rehabilitación, reconstrucción o compra con rehabilitación de una unidad de vivienda. El requisito principal es tener título de propiedad registrado del terreno en el cual construirá o de la vivienda que rehabilitará y cumplir con los límites de ingreso (bajos y muy bajos).
- **Financiamiento para Compradores con Asistencia del Programa HOME-** El programa HOME ofrece un programa dirigido al comprador por medio de préstamos, basado en los límites de ingresos establecidos en la tabla de elegibilidad del programa. Estos fondos pueden variar según el área geográfica o la disponibilidad de fondos por municipio.

2. Programas de la Autoridad para el Financiamiento de la Vivienda en Puerto Rico:

- **Programa de Sección 8** - programa de ayuda económica que provee subsidio a familias de bajos ingresos que puedan ser elegibles para el pago de una renta ya sea de un apartamento o casa. De acuerdo con los parámetros establecidos por el Gobierno Federal, dicha vivienda tiene que ser: decente, segura e higiénica. La Familia podrá seleccionar una unidad de vivienda que se adapte a su composición familiar y cuya renta fluctúe entre los límites justos del mercado establecido por el Departamento de Vivienda Federal. Entre los criterios de selección se encuentran: debe constituir una familia; los ingresos deben estar dentro de los límites establecidos por HUD; ser ciudadano elegible bajo la Ley Federal de Inmigración y Nacionalidad; y no haber participado en un crimen violento o delito relacionado con drogas. Por medio de un certificado o vales “vouchers”, este programa provee subsidios de acuerdo a una determinada fórmula basada en la diferencia entre el “justo valor de la renta” y el 30% del ingreso de la familia.
- **La Llave para tu Hogar-** Provee asistencia para el pronto pago y los gastos directamente relacionados con el financiamiento. El subsidio que otorga para adquirir una vivienda, fluctúa entre \$3,000 y \$15,000. Este programa puede utilizarse individualmente o en circunstancias especiales en conjunto con otros programas.

3. Programa de Ahorro para la compra de propiedad de la Banca Privada:

- **Federal Home Loan Bank-** Programa de ahorros dirigido a la primera compra de una propiedad. El Banco Federal de la Vivienda provee un mecanismo a la banca privada dirigido a la identificación de individuos que cualifiquen dentro de los parámetros de ingresos establecidos por HUD para ingresos medios y moderados. Este programa de ahorro tiene como propósito establecer un historial y capacidad de ahorro en los participantes donde por cada dólar que éste aporte la Banca aporta tres dólares. El participante se compromete a participar en este programa en un término no menor de 10 y no mayor de 30 meses. El mismo puede obtener una cantidad máxima de ahorro de \$5,000.

- **Programa de Préstamos para Vivienda Rural-** Programa de préstamos auspiciado por el Departamento de Agricultura Federal cuyo propósito es proveer financiamiento —sin pago inicial y con tasas y términos favorables ya sea a través de un préstamo directo con RHS o de un préstamo de una institución financiera privada con una garantía de RHS. Estos préstamos son para la compra, construcción, rehabilitación o reubicación de vivienda e instalaciones relacionadas para personas de ingresos bajos o moderados en zonas rurales.

V. La Necesidad de Vivienda de Interés Social

La metodología utilizada es esencialmente la misma del estudio *Demand for Housing: 2005-2009*. Consiste en determinar la necesidad en función de los siguientes factores: la formación de hogares, la distribución del ingreso, la construcción de nuevas segundas viviendas ("second homes") y el estimado de unidades que deben ser reemplazadas por estar en condiciones no adecuadas. Estas últimas se calculan en alrededor de un 4.3% del total de unidades.

Para el período 2006-2010, se calcula que habrá la necesidad de unas 106,304 unidades o unas 20,000 anuales. Aproximadamente la mitad de esta necesidad surge de la formación de nuevos hogares y las restantes unidades se destinarían a reemplazar viviendas inadecuadas.

Este número surge del siguiente análisis: (1) el punto de partida es el año 2000, para el cual hay un estimado de necesidad de vivienda de interés social; (2) se estimó la necesidad para el año 2005; (3) se calculó el número de viviendas de interés social construidas en el período 2000-2005; (4) se calculó la nueva demanda/necesidad para el período 2006-2010 y (5) se agregó la necesidad insatisfecha al 2005 a este nuevo estimado y se llegó a la cifra de 106,304 para el período 2006-2010.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Necesidad de vivienda de interés social en Puerto Rico, por regiones

Regiones	Aguadilla	Arecibo	Bayamón	Caguas	Carolina	Fajardo	Guayama	Humacao	Mayagüez	Ponce	San Juan	Puerto Rico
Demanda 2000-2010 Total <\$90K	14,301	22,108	36,286	17,664	11,048	6,979	7,149	11,305	12,303	29,611	1,522	170,276
Oferta 2000-2006 Total <\$90K	7,496	13,485	6,864	2,670	2,638	1,553	6,546	8,165	6,180	6,031	2,342	63,971
Núm. Unidades Int. Social Necesarias	6,805	8,623	29,422	14,994	8,410	5,425	603	3,140	6,123	23,580	-820	106,304

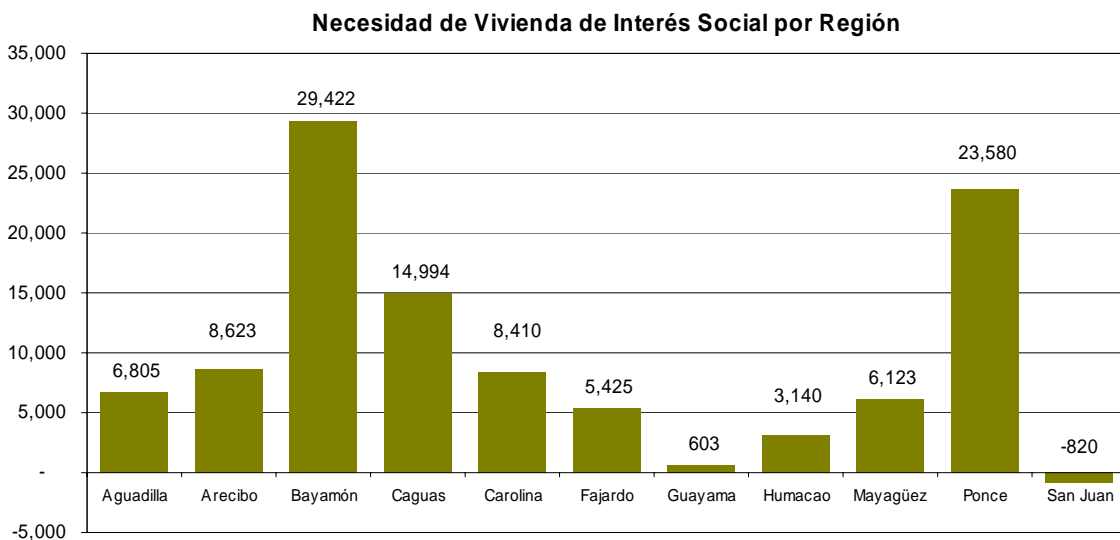
Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

Definición de regiones de vivienda

Región Aguadilla	Región Arecibo	Región Bayamón	Región Caguas	Región Carolina	Región Fajardo	Región Guayama	Región Humacao	Región Mayagüez	Región Ponce	Región San Juan
Aguada	Quebradillas	Vega Baja	Aguas Buenas	Carolina	Fajardo	Salinas	Humacao	Lajas	Coamo	San Juan
Aguadilla	Hatillo	Vega Alta	Aibonito	Trujillo Alto	Luquillo	Guayama	Juncos	Cabo Rojo	Santa Isabel	Guaynabo
Moca	Camuy	Morovis	Caguas	Canóvanas	Río Grande	Arroyo	Las Piedras	Sabana Grande	Juana Díaz	
San Sebastián	Lares	Orocovis	Cayey	Loíza	Ceiba	Patillas	Naguabo	San Germán	Villalba	
Isabela	Utua	Barranquitas	Cidra		Vieques	Maunabo	Yabucoa	Hormigueros	Jayuya	
	Arecibo	Corozal	Gurabo		Culebra			Maricao	Ponce	
	Ciales	Dorado	San Lorenzo					Las Marías	Peñuelas	
	Florida	Naranjito						Mayagüez	Adjuntas	
	Barceloneta	Toa Alta						Añasco	Guayanilla	
	Manatí	Toa Baja						Rincón	Yauco	
		Comerio							Guánica	

Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

Cuando se considera el segmento total de vivienda de interés social, la mayor necesidad se observa en las regiones de Bayamón y Ponce. Fajardo, aunque es una región pequeña exhibe una necesidad relativamente grande. La Región de San Juan (que comprende sólo a los municipios de San Juan y Guaynabo) ya está saturada —en vivienda subsidiada— y Guayama y Humacao están a punto de estarlo. Caguas necesitará unas 14,000 unidades en estos cinco años. Cada una de las regiones de Aguadilla, Arecibo y Caguas presenta una necesidad de 7,000 unidades de vivienda aproximadamente. Debe aclararse que esta necesidad de vivienda no significa que deban construirse este número de unidades —la mayoría no podrían venderse — sino que sirven para determinar cuánta es la presión por obtener una vivienda en esas zonas.



Además, se han identificado dos áreas de mercado en necesidad crítica y que constituyen áreas de oportunidad para los CHDOs: (1) vivienda para grupos específicos o poblaciones especiales; y (2) vivienda de alquiler para aquéllos para los cuales la compra de una unidad de vivienda no es una alternativa viable.

En el segmento de vivienda de \$70,000 a \$90,000, que es una fácilmente atendible en la actualidad por los CHDOs, sólo quedan oportunidades disponibles en las regiones de Ponce, Bayamón y Caguas.

De ésta manera a través de la determinación de la necesidad de vivienda de interés social se ha identificado dos áreas de mercado en necesidad crítica y que constituyen áreas de oportunidad para

los CHDOs: (1) vivienda para grupos específicos o poblaciones especiales; y (2) vivienda de alquiler para aquéllos para los cuales la compra de una unidad de vivienda no es una alternativa viable. Los capítulos VI y VII profundizan en el análisis de estos segmentos.

VI. VIVIENDA PARA POBLACIONES ESPECIALES

De acuerdo a los informantes clave, el siguiente es el perfil de las poblaciones o grupos que requieren de viviendas de interés social.

1. Características de la población

Para los contratistas, desarrolladores y administradores de proyectos de vivienda de interés social, la persona que puede llegar a obtener una vivienda de interés social, al menos debe tener un salario anual estimado que fluctúe entre los \$15,000 y \$20,000. Las personas que tienen ingresos por debajo de esos salarios no cualifican para la compra de una unidad de vivienda; pero pudieran cualificar si reciben algún tipo de ayuda municipal o del Programa La Llave para Tu Hogar, mientras otros no tienen ninguna alternativa. Algunas de las personas que recurren a buscar alternativas de vivienda de interés social son:

- Familias jóvenes y que por lo general son empleados asalariados entre los 20 y 27 años de edad con 1 ó 2 hijos;
- Pareja de recién casados;
- Personas de mayor edad;
- Familias pobres o con bajos recursos económicos, algunos sin ningún tipo de ingresos y otros que ganan el salario mínimo y tienen su sueldo totalmente comprometido; y
- Mujeres solteras o jefas de familia en ausencia de pareja.

A pesar de la opinión de los desarrolladores, contratistas y administradores de proyectos de vivienda de interés social, son las organizaciones que prestan servicios a las poblaciones con necesidades particulares las que pueden identificar las limitaciones que tienen estos grupos en el acceso a oportunidades de vivienda. Algunos de estos grupos con necesidades particulares son: las personas de mayor edad o envejecientes; mujeres sobrevivientes y/o víctimas de maltrato; y mujeres usuarias de drogas. De las entrevistas, se desprende que estos grupos se caracterizan por presentar:

- Problemas de acceso a unidades de viviendas;
- Escasos recursos económicos;
- Pobre empleabilidad u oportunidades de empleo;
- Problemas de salud física y/o mental (inestabilidad emocional);
- Poca capacidad o solvencia económica; e
- Historial de crédito afectado.

Asimismo, los problemas o necesidades que presentan estos grupos poblacionales se concentran en las siguientes áreas:

- Vivienda - debido a que no tienen una unidad de vivienda segura.
- Económica - porque presentan limitaciones vocacionales y ocupacionales; reducción en la producción laboral por la edad (en el caso de los envejecientes); pocas alternativas de empleo por tener historial criminal; y/o no poder conseguir un trabajo por no tener los recursos para pagar un cuidado y/o transportación.
- Emocional - por la falta de recursos de apoyo familiar, baja autoestima, frustraciones o situaciones sociales como maltrato conyugal, deambulancia, criminalidad, problemas con las drogas o el alcohol y condiciones de salud mental, entre muchas otras.
- Salud - porque todos los grupos requieren de servicios especializados, ya sean emocionales o físicos.

2. Alternativas limitadas de vivienda para personas con necesidades particulares

Según las entrevistas realizadas, la realidad en cuanto a la necesidad de alternativas de vivienda para las poblaciones con necesidades particulares es palpable. En la actualidad, las organizaciones sin fines de lucro son las que se encuentran ofreciendo alternativas de vivienda a estos grupos. Sin embargo, la oportunidad de tener un hogar seguro para estos grupos se ve limitada por:

- El periodo de tiempo que pueden permanecer hospedados en esa unidad el individuo y/o familias (temporero o emergencia).
- La falta de fondos para poder ofrecer o expandir los servicios de vivienda que ofrece esta organización.

Ante las limitaciones que tienen las organizaciones, la gran mayoría desean poder alcanzar un mayor número de personas; sin embargo, la realidad de las organizaciones es que trabajan dando el máximo posible con los pocos recursos económicos con los que cuentan para el funcionamiento operacional de la organización.

3. Función que ocupan las organizaciones que prestan servicios a poblaciones con necesidades particulares

Las organizaciones que prestan servicios a poblaciones con necesidades especiales se han dado a la tarea de ofrecer servicios que atiendan las necesidades que caracterizan a estos grupos, a pesar de que no cuentan con fondos que le den autosustentabilidad. Estas organizaciones dependen de fondos gubernamentales, legislativos, municipales o privados. En especial, las organizaciones que ofrecen alternativas de vivienda para personas de mayor edad cobran la tarifa acorde a la condición de salud y los servicios que la persona necesite. Asimismo, otras organizaciones cobran una cuota de ingreso, como es el caso de los centros dedicados a prestar servicios de tratamiento para el uso y abuso de drogas o alcohol. Sin embargo, ese dinero que reciben es utilizado en el diseño y prestación de servicios para la totalidad de la población que atienden, es decir, no sólo aquél que la paga al ingresar.

A pesar, de las limitaciones de fondos que presentan las organizaciones sin fines de lucro, hay que reconocer que se encuentran atendiendo las necesidades que no están siendo cubiertas por el mercado privado. Las organizaciones que prestan servicios a poblaciones con necesidades particulares se caracterizan por ofrecer dentro del lugar una diversidad de servicios, frecuentemente entre ellos se incluye una alternativa de vivienda. Entre los modelos de vivienda que son ofrecidos directamente por estas organizaciones se encuentran: vivienda permanente; vivienda de emergencia (albergue); y vivienda transitoria o temporera.

El que estas organizaciones ofrezcan una alternativa de techo seguro a estos grupos por un periodo de tiempo, les ha obligado a ofrecer otros servicios que promuevan el bienestar emocional y físico de estas personas. Todas las organizaciones entrevistadas ofrecen los siguientes servicios:

- Servicios de Salud Mental como trabajo social, psicológicos y psiquiátricos.
- Servicios Básicos de Salud Física, mediante subcontratación.
- Servicios Recreativos Pasivos y Activos.
- Servicios de Primera Necesidad como alimentos, ropa, zapatos y aseo personal.

4. Expectativas futuras en cuanto a alternativas de vivienda para personas con necesidades particulares.

Para los entrevistados, en los próximos años el mercado de vivienda para estas poblaciones, tanto para alquiler como para compra, será uno difícil pero no crítico. Los informantes comentan que se espera un patrón alcista en precios dentro del mercado de vivienda de interés social. Desde su perspectiva, este mercado no puede quedarse estático, en especial cuando el costo en materiales de construcción está creciendo porque muchos productos provienen del petróleo. Asimismo, el comportamiento del mercado de vivienda de interés social dependerá de la disponibilidad del financiamiento, la capacidad de pago de la clientela potencial, así como la disponibilidad y costo del terreno.

Para los representantes de las organizaciones que prestan servicios a las poblaciones especiales, el mercado de vivienda para la población de personas de mayor edad debe aumentar por el incremento de este grupo poblacional. Sin embargo, comentan que el desarrollo de oportunidades de vivienda, programas o centros dirigidos a personas de mayor edad dependerá de las ideas innovadoras que las organizaciones públicas, privadas y sin fines de lucro desarrollen. También, dependerá del ritmo de trabajo que desempeñe el Gobierno con la otorgación de licencias o permisos de usos.

En cuanto a las mujeres sobrevivientes y/o víctimas de violencia doméstica, así como las mujeres usuarias de drogas, se considera que las alternativas de vivienda para ellas serán mínimas o ninguna ante la poca accesibilidad y solvencia económica que éstas pudieran tener. Según los

entrevistados, el mercado de vivienda para este grupo será sumamente difícil, en especial cuando se observa que el costo por unidad de vivienda cada vez es más alto. Incluso, en los próximos 10 años no se vislumbran mejoras por el ritmo económico que actualmente presenta Puerto Rico, que contribuye a la polarización social. Aunque el deseo de los representantes de las organizaciones que prestan servicios a estos grupos poblacionales es que al menos 45.0% de su clientela logre conseguir una unidad de vivienda, estos grupos con necesidades particulares carecen de recursos económicos.

No obstante, a pesar de que los representantes de las organizaciones vislumbran el mercado de vivienda como uno difícil, los desarrolladores, contratistas y administradores consideran que en la actualidad existe una tendencia por parte de los contratistas y bancos a desarrollar proyectos de interés social. Incluso, señalaron los incentivos que están al alcance de los desarrolladores/contratistas para promover el desarrollo de proyectos de vivienda de interés social y de los cuales muchos de los informantes han participado teniendo experiencias positivas. Para los desarrolladores, contratistas y administradores de vivienda de interés social, los incentivos que tienen al alcance los consideran adecuados, el único problema que presentan son los procesos para poder obtener los permisos y la situación económica del Gobierno que se encuentra afectando el funcionamiento y el ritmo de crecimiento del mercado de vivienda. Algunos de los incentivos son obtenidos del Banco de Vivienda, La Banca Privada o de Rural Development.

“Considero que los incentivos son adecuados. El problema no son los incentivos, es la permisología. El adquirir los permisos es una pesadilla.” (Desarrollador)

Cabe destacar que todos los contratistas, desarrolladores y administradores entrevistados se encuentran inmersos en el desarrollo de unidades de vivienda de este tipo. En fin, el papel que desempeñan es uno activo y de forma directa dentro del mercado de vivienda de interés social para alquiler y compra. Incluso, en la actualidad los contratistas, desarrolladores y administradores de vivienda identificaron los proyectos que en la actualidad se encuentran realizando. La gran mayoría se concentran dentro del mercado de vivienda de interés social y de alternativas de vivienda para los grupos poblacionales con necesidades particulares. En total, se calcula entre los desarrolladores, contratistas y administradores la construcción de 1,106 unidades de vivienda. Algunos de los

proyectos identificados por los contratistas, desarrolladores y administradores de vivienda entrevistados son:

- En el Municipio de Arecibo se encuentran desarrollando 600 unidades FHA de entre \$120,000 y \$150,000.
- En el Municipio de Juana Díaz están desarrollando 132 unidades FHA de entre \$120,000 y \$150,000.
- En el Municipio de Carolina, se encuentran desarrollando 78 walk-ups de interés social hasta \$90,000.
- En el Municipio de Caguas se están construyendo 88 unidades de vivienda para personas de mayor edad. Asimismo, el centro urbano se está desarrollando, se han estado considerando pequeñas iniciativas con el Rural Development Administration.
- En el Municipio de Loíza se espera por el visto bueno para la operación de 120 unidades dirigidas a personas envejecientes.
- En el Municipio de Cabo Rojo se está considerando el desarrollo de un proyecto con 88 unidades, incluso actualmente se encuentran en el cierre del financiamiento.

5. Factores a considerar en el desarrollo de unidades de vivienda para estas poblaciones

A pesar del interés de los entrevistados en desarrollar unidades de vivienda de interés social, identificaron una serie de factores necesarios para promover desarrollos de vivienda de este tipo como son:

a. Circunstancias políticas, económicas y sociales:

Algunas de las circunstancias que deben ser consideradas dentro de este renglón son:

- La capacidad de pago que tienen las personas para pagar una renta o hipoteca lo que permitiría definir el costo del proyecto.

- Los proyectos de vivienda de interés social tienen definido un costo mínimo definido por los mercados de la tierra y los materiales y labor en la construcción.
- La necesidad existente por alternativas de unidades de vivienda.
- La conciencia social de poder atender las necesidades de los grupos con necesidades particulares.
- El Gobierno de Puerto Rico ha propiciado el mercado de vivienda de interés social mediante subsidios, lo que facilita la gestión al desarrollador.

b. Ubicación del desarrollo de Vivienda:

Se debe identificar el área geográfica donde realmente hace falta el desarrollo de unidades de vivienda de interés social y clase media. Algunas de las áreas recomendadas en el capítulo anterior son las áreas metropolitanas como Caguas, Ponce, Bayamón, y Arecibo. No obstante, en estos lugares es difícil desarrollar este tipo de proyecto de vivienda por la poca disponibilidad de la tierra y el costo del terreno. Incluso, obtener subsidios por Sección 8 es difícil en estas ciudades porque no permiten cubrir unidades de vivienda que cuestan más de \$50,000 a \$60,000, expresaron los entrevistados.

c. Atracciones o amenidades para el proyecto de vivienda

Debe fomentarse la integración de servicios, de manera que a la vez que la familia adquiere una estabilidad económica y techo seguro, se le provea elementos de recreación, adiestramientos, talleres que amplíen los horizontes en la búsqueda de oportunidades de empleo y de deportes. Hay que desligar a las familias de la dependencia del Gobierno o de las ayudas asistencialistas. Cabe destacar, que cada grupo poblacional requiere de atracciones o amenidades que vayan a tono con sus necesidades sociales, económicas, mentales y físicas; y que no tienen que ser directamente provistas por el desarrollador o administrador del proyecto; sino que pueden ser provistas por acuerdo con terceras partes, como lo serían otras organizaciones sin fines de lucro.

VII. SITUACIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA DE ALQUILER

La situación del mercado de vivienda en general para Puerto Rico ha sido descrita como positiva pero frágil, ya que aunque se refleja un crecimiento en construcción y valor adquisitivo, existen factores que podrían afectar e incluso detener el mercado de vivienda. Entre los factores que han favorecido el crecimiento del mercado de vivienda en general en Puerto Rico están:

- Las tasas de intereses existentes en la Isla que en su momento han facilitado el acceso a la compra de unidades de vivienda; y
- La competencia tan agresiva que existe entre las instituciones bancarias e hipotecarias, que se evidencian mediante el sinnúmero de ofertas de cualificación y financiamiento de un préstamo hipotecario, el cual puede llegar a cubrir hasta el 100% del costo de la propiedad, incluyendo los gastos de cierre.

Sin embargo, hay una serie de factores que han traído consigo un periodo de transición o estancamiento del mercado de vivienda en Puerto Rico. Algunos de estos factores son:

- El alto costo que ha alcanzado las unidades de vivienda que están siendo construidas, y que pudiera conducir a que las personas no puedan llegar a acceder la compra de una propiedad.
- La cantidad de problemas y dificultades que atraviesan los contratistas y desarrolladores en la obtención de los permisos de construcción, los cuales en ocasiones demoran e interfieren en la obra.
- La falta de espacio o terreno para construir, ya que las áreas desarrollables están alcanzando su máximo uso.
- La existencia de áreas donde son escasas las unidades de vivienda debido a deficiencias en la infraestructura (agua, luz, alcantarillado, etc.) y al bajo ingreso que devengan las personas residentes en pueblos cafetaleros o donde la economía se sustenta de la tierra (agricultura y ganado).

- La necesidad de construir más casas de interés social, ya que existen regiones en Puerto Rico donde se está reflejando un déficit en viviendas de bajo costo.
- La poca disponibilidad de unidades de vivienda que por lo regular las personas interesan comprar, las cuales se encuentran entre los \$110,000 y \$130,000.

La situación del mercado de vivienda en general hace diez años era distinta, ya que el costo por unidad de vivienda era mucho menor al actual. Los desarrolladores tenían mayor flexibilidad para construir unidades de vivienda para todos los sectores económicos más amplios. También hay limitaciones a la oferta asociadas a la poca disponibilidad de tierras, una legislación ambiental más restrictiva y la infraestructura, entre otros.

Para algunos informantes la escasez de vivienda es relativa debido a que en Puerto Rico existe un sinnúmero de unidades de vivienda que tienen su clasificación como residencial y no se le está dando ese uso. Muchas de las unidades que fueron construidas hace más de 20 años y que componían las primeras urbanizaciones en la Isla, en la actualidad tienen una clasificación comercial.

Desde la perspectiva de los desarrolladores y contratistas, la situación del mercado de vivienda de alquiler es una difícil y de poca oferta, ya que el mercado de vivienda de alquiler depende de subsidios por el Departamento de Vivienda, como el Programa de Sección 8. Por otro lado, el mercado de vivienda de alquiler a nivel privado es reducido por consideraciones de costo pero también por cuestiones culturales que consideran el alquiler como una opción menos aceptable socialmente.

Para los administradores de vivienda y agencias de bienes raíces, el mercado de vivienda de alquiler tuvo su atractivo hace 10 años atrás, cuando las compañías 936 y el Comando Sur operaban en Puerto Rico; pero con la salida de ambos el mercado tuvo una reducción significativa debido a que muchas de las personas asociadas con ambas, vivían alquilados. Cabe señalar, que las rentas que pagaban estas personas eran por lo regular elevadas, ya que muchas se encontraban amuebladas (“extended stay”). Además, hay que destacar que para este mismo tiempo existía un sinnúmero de edificios exclusivamente de alquiler, pero en la actualidad están vendidos o se encuentran en venta. Este mismo panorama, ocurrió con algunas propiedades del Departamento de Vivienda donde los residentes vivieron alquilados y se le dio la oportunidad de comprar la propiedad.

Por otra parte, se identificaron cuatro factores adicionales que han limitado el crecimiento del mercado de vivienda de alquiler. En primer lugar, que el mercado actual promueve la compra, lo que se evidencia en la variedad de ofertas hipotecarias e intereses bajos que tienen las instituciones bancarias, las cuales permiten la cualificación de las personas para la otorgación de un préstamo hipotecario. En segundo lugar, la cultura puertorriqueña transmitida a través de la crianza donde se les educa a las generaciones la importancia de invertir en bienes raíces y comprar su casa propia. En tercer lugar, la composición familiar de las familias puertorriqueñas ha cambiado. Por último, las personas en pueblos pequeños y que no devengan ingresos suficientes para comprar o alquilar una propiedad prefieren vivir con algún familiar.

No todas las personas consideran el mercado de vivienda de alquiler como carente de potencial. Para algunos el mercado de vivienda de alquiler es bueno y se encuentra en crecimiento. El mercado de vivienda de alquiler tiene su demanda aunque limitada, ya que existen personas que carecen de medios para comprar una propiedad y optan por alquilar. Asimismo, el mercado de vivienda de alquiler, particularmente en el segmento más bajo de precio, aumentará debido al alto costo de las propiedades, lo que dificultará que las personas de ingresos bajos puedan comprar una vivienda.

El mercado de vivienda de alquiler requiere un reenfoque

Para muchos el mercado de vivienda de alquiler no está organizado, ni es considerado un mercado seguro. Otros piensan que no existe un mercado de vivienda de alquiler. Sin embargo, las personas entrevistadas coinciden en que el mercado de vivienda de alquiler bajo programas de subsidios de vivienda federal se encuentra más organizado debido a los controles establecidos por el Gobierno Federal y Estatal.

No obstante, se considera que el mercado de vivienda de alquiler a nivel privado aún no está consolidado. Las personas que recurren a ofrecer viviendas para alquiler son selectivas a la hora de alquilar, con el fin de minimizar su riesgo. Por esta situación, se considera que el mercado requiere un reenfoque que vaya a tono con las personas que tienden a alquilar. Además, este reenfoque no tan sólo debe promover que se le ofrezca oportunidades de alquiler de vivienda para las personas,

sino que también debe velar por los intereses del arrendador. Hay que señalar, que para lograr reenfocar el mercado de vivienda de alquiler se debe considerar:

- Crear o adaptar las leyes de Puerto Rico a las situaciones a las cuales se enfrentan los arrendadores, lo que permitiría minimizar el riesgo del arrendador como salvaguardar los derechos de los arrendados.
- Asegurar a los desarrolladores el financiamiento de los proyectos de vivienda de alquiler para que puedan ser promovidos.
- Legislar para poder ofrecer exenciones contributivas a las personas que optan por alquilar, como se hace en diversos estados de los EE.UU.
- Mejorar el proceso de obtener los permisos de uso y construcción.
- Ampliar las opciones de los programas estatales que contribuyan a desarrollar viviendas de alquiler.
- Dar el uso adecuado o rehabilitar las unidades que están clasificadas como residenciales, resistiendo la tendencia a comercializar su uso.

A pesar, de los factores que se deben considerar hay que tomar en cuenta que los agentes de bienes raíces están acostumbrados a la compra, en vez, del alquiler. Sin embargo, reconocen que el mercado de vivienda de alquiler es necesario porque hay personas que no pueden comprar una unidad y que su única alternativa es el alquiler.

Desarrollos actuales de vivienda y la tendencia a desarrollar viviendas de alquiler

La mayoría de los desarrollos de vivienda que están siendo construidos son para compra. Sin embargo, un dato muy significativo es que los pocos desarrollos de vivienda que son construidos para alquiler por lo regular están siendo construidos por deseo de los mismos desarrolladores en terrenos baldos y/o propiedades de las mismas compañías desarrolladoras porque el costo sería más bajo. Para los desarrolladores, el desarrollar proyectos de vivienda de alquiler se dificulta porque no existen incentivos o subsidios que ayuden a desarrollar este tipo de proyecto. Incluso,

algunos desarrolladores han optado por dejar para alquiler algunas unidades de vivienda dentro del proyecto para compra.

Son pocos los desarrolladores que se han involucrado en el mercado de vivienda de alquiler. Los desarrolladores prefieren no invertir en proyectos de este tipo. Algunas de las razones mencionadas son:

- Los proyectos de este tipo son de alto riesgo.
- Este mercado es poco seguro.
- La ganancia del desarrollador no la obtendría inmediatamente, sino que se realiza a más largo plazo.
- Este tipo de proyectos de vivienda implica una inversión en gastos operacionales, ya que requeriría de una estructura administrativa y operacional para garantizar el mantenimiento y seguridad de las unidades y de las personas residentes en el proyecto.
- El costo de la tierra y de los materiales de la construcción son muy altos.

Por lo regular, las personas que se dedican al mercado de alquiler son individuos en su carácter personal que construyen unidades con ese propósito; así como aquellas personas que logran obtener incentivos federales a través de HUD para remodelar edificios existentes o construir proyectos con esta finalidad. Los proyectos de alquiler de vivienda son financiados y desarrollados bajo programas de subsidios del Departamento de Vivienda.

A pesar de las limitaciones y retos que enfrenta el mercado de vivienda de alquiler se vislumbra que este mercado pudiera expandirse mediante el redesarrollo o rehabilitación de los cascos urbanos. Incluso, existen instituciones financieras que se ven como actores potenciales dentro del mercado de vivienda de alquiler ya que están considerando financiar proyectos de este tipo, incluyendo la rehabilitación de unidades de vivienda y/o complejos de vivienda para poblaciones especiales.

Áreas Geográficas donde se vislumbra crecimiento en el desarrollo de vivienda de alquiler

Entre las áreas geográficas en que se vislumbra crecimiento son las zonas de Ponce, Caguas, Bayamón y Arecibo; así como las áreas aledañas a las nuevas vías de acceso rápido como el Tren Urbano, la Ruta 66, y el Expreso de Guaynabo hacia el Sur. Municipios donde se considera que pudiera haber un crecimiento en el desarrollo de vivienda son: Bayamón, Caguas, Toa Alta, Manatí, Dorado, Loíza, Cayey, Naranjito, Coamo, Cidra, Vega Baja, Gurabo, Canóvanas, Juana Díaz, Ponce, Guayanilla, Peñuelas, Yauco y Arecibo.

Las áreas geográficas que mayor dificultad presentan al momento de desarrollar unidades de alquiler son las áreas del Oeste y Centro de la Isla de Puerto Rico debido a que existe poco crecimiento poblacional, estancamiento económico y/o necesidad de mejorar el sistema de infraestructura.

Perfil de las personas que alquilan

Los grupos poblacionales que optan por alquilar son:

- Personas que se encuentran atravesando un proceso de separación o divorcio;
- Jóvenes que desean independizarse de sus padres o que se encuentran hospedados distantes al lugar donde sus padres residen;
- Envejecientes que deciden ir a una unidad de vivienda más pequeña donde puedan estar más cómodos;
- Madres divorciadas o solteras de bajos ingresos con hijos;
- Personas que atraviesan una difícil situación económica;
- Empleados extranjeros que vienen a residir por un tiempo en la Isla, en lo que completan sus funciones de trabajo;
- Personas solteras;
- Personas que cualifican para ayudas federales como la clase obrera que devenga ingresos bajos;

- Matrimonios jóvenes;
- Familias de 3 a 4 miembros con jóvenes entre las edades de 15 y 20 años residiendo todavía con los padres; y
- Personas en espera de la entrega de su nueva casa.

Perfil por tipo de instalación o programa

A través de los años la composición y el tipo de familia que recurre a alquilar ha cambiado. En el pasado, las personas que recurrían a alquilar eran familias constituidas, y en el presente la tendencia es a personas solteras. La composición familiar de las personas que recurren a alquilar es de una persona, aunque hay hogares que se componen de tres miembros, predominando los siguientes tipos de familias:

- En las instalaciones donde se presta servicio de vivienda a una población en particular, es vivienda de una sola persona porque lo que ofrecen son cuartos y no unidades residenciales completas.
- En programas subsidiados se observan familias de tres miembros, que por lo regular están compuestas por madre o padre con dos hijos.
- Matrimonios solos que están recién casados y no cuentan con los ingresos suficientes para comprar una propiedad.

Según los administradores de proyectos de vivienda de alquiler, existe un "turn over rate" de 20% a 25%. En los complejos que ofrecen habitaciones, las vacantes al año son de 10%. Todo depende de la población a la cual asistan y el tipo de programa de vivienda que se promueva. Por otra parte, según los entrevistados existen características particulares entre las personas que alquilan bajo subsidio de vivienda y los que no reciben subsidio. Las características de las personas que reciben subsidio incluyen las siguientes:

- Tienen ingresos más bajos;
- Menos años de educación formal;

- Reflejan aspectos conductuales de convivencia negativos;
- Tendencia a desear recibir una vivienda sin ningún tipo de pago; y
- Tamaño familiar mayor.

Gasto por concepto de Alquiler

La renta promedio de una unidad de vivienda se encuentra entre los \$450.00 y \$900.00. Cabe señalar, que las rentas dependen del área donde ubique la unidad; así como el tipo de unidad. Existen áreas donde la renta de alquiler sobrepasa \$1,500.00. Incluso, las unidades para alquiler que se encuentran amuebladas presentan una renta más elevada. Para algunos entrevistados la renta promedio por concepto de alquiler es muy similar a la hipoteca de una propiedad. Según algunos informantes, es raro ver a un arrendador alquilar una unidad por debajo de la mensualidad de la hipoteca. Por otro lado, para las personas que se encuentran bajo subsidio de vivienda, la renta promedio es la mitad, ya que el subsidio por lo general cubre la mitad de la renta promedio establecida por el arrendador.

Las rentas consideradas como justas, de acuerdo al ingreso y costo de vida de los hogares ("fair market rents"), establecidas y publicadas por el Departamento Federal de Vivienda y Desarrollo Urbanos han ido aumentando paulatinamente cada año. En la actualidad, las rentas varían de acuerdo a la región y tamaño de la unidad, de \$304 a \$419 para un "studio" hasta \$541 a \$794 para un mínimo de 4 cuartos.

Alquiler bajo programa de subsidios

Uno de los retos que enfrentan los programas que subsidian unidades de vivienda de alquiler es que a entre 7.0% y 15.0% de las personas que alquilan bajo algún programa subsidiado no se le renueva el contrato. Entre las razones por la cual no se renueva contrato se encuentran:

- Tienen el apartamento en condiciones insalubres y/o no tienen buen manejo de un hogar;
- Por problemas en efectuar el pago o por morosidad;
- Conducta delictiva;

- Incumplimiento de contrato; y
- Ocultó ingresos.

Además, el gobierno federal ha reducido las asignaciones que estos programas reciben. De hecho, las ayudas y unidades disponibles han disminuido en los últimos años y se espera continúen en descenso. Del año fiscal 2004 al 2005, el presupuesto de Sección 8 bajó de \$188 millones a \$145.9 millones para unas 29,500 unidades. Por su parte el programa de vivienda pública disminuyó su presupuesto por más de \$4 millones para sobre 56,000 unidades. Además, el programa de vivienda multifamiliar en el año fiscal 2005 redujo su presupuesto por 45.0% en comparación con el año anterior. Finalmente, este patrón se empeora en la medida que aquellos proyectos mantenidos por entidades privadas optan por salirse de los programas de vivienda subsidiada por no lidiar con los requisitos de calidad y rentas, entre otras. Consecuentemente, la oferta de vivienda de alquiler disminuye mientras la necesidad continúa en ascenso.

Diferencias en el desarrollo de vivienda para compra venta y vivienda de alquiler

A través de las entrevistas y estudios realizados sobre el mercado de vivienda se ha encontrado que no existe diferencia en el costo entre la construcción de un proyecto de vivienda para compra y alquiler. El costo promedio en el desarrollo de un proyecto de vivienda puede variar, ya que el costo cambia según el tamaño del proyecto, el tipo de unidad que se construye y el costo del terreno que se desarrolla. La evidencia apunta a que el costo por unidad de construcción es más alto en proyectos de interés social que en proyectos privados. Esto se explica, de acuerdo a contratistas, por los requerimientos que tienen que cumplir.

Algunos desarrolladores consideran que el por ciento de ganancia que obtienen de un proyecto de compra sería mayor que en el desarrollo de un proyecto de vivienda de alquiler. Esto se debe a que, por lo general, los proyectos de alquiler son multipisos y no casas, por lo que habría que incluir gastos de inversión adicionales en la construcción, mantenimiento y operación. No obstante, el costo de estas unidades puede variar dependiendo del tipo de construcción, tipo de unidad y terminaciones de la unidad.

El desarrollador, contratista e institución bancaria obtienen de un desarrollo un por ciento de ganancia. El por ciento de ganancia del contratista se calcula entre 15.0% a 18.0%. El por ciento de ganancia de los desarrolladores puede variar de acuerdo a la inversión y a los contratiempos que surgen en la construcción del proyecto. Algunas de las situaciones que pueden afectar el por ciento de ganancia del desarrollador son: la demora de los permisos para construir; lluvias, problemas laborales, y/o cambios de diseño. Por tal motivo, todo desarrollador desea asegurar 15.0% "before taxes" en ganancias. En la actualidad la ganancia puede variar de 10.0% a 35.0%, lo cual equivale entre \$15,000 y \$20,000 por unidad.

El por ciento de financiamiento que las instituciones bancarias le otorgan a las compañías desarrolladoras, fluctúa entre 70.0% y 80.0%. El restante por ciento (20.0%) que no es cubierto por el financiamiento es asumido por el desarrollador, ya que por lo regular es el costo del terreno.

Los desarrolladores opinan que desarrollar proyectos de vivienda de alquiler en Puerto Rico es poco seguro, debido al alto riesgo que implica el financiar este tipo de proyecto, en especial porque perciben al arrendador como personas que no pagan y destruyen las propiedades, aumentando así el costo de operación y mantenimiento de esas unidades alquiladas. Ante este cuadro, algunos entrevistados consideran necesario para desarrollar proyectos de este tipo la otorgación de subsidios federales o estatales.

Existen diferencias entre el desarrollo de un proyecto de vivienda para compra y un proyecto de vivienda de alquiler:

- El riesgo es mayor debido a que el desarrollador o administrador tendría la responsabilidad de establecer una estructura administrativa y operacional que permita conservar habitable las unidades; así como garantizar la seguridad y la calidad de vida de las personas que residan en esas unidades de vivienda.
- Habrá mayores exigencias de las instituciones financieras a los desarrolladores que deseen promover desarrollo de viviendas de alquiler, debido al riesgo que tendrían que asumir, ya que este mercado para los desarrolladores e instituciones financieras no es seguro.

- Las unidades de alquiler deben ser sencillas y sin muchas terminaciones, precisamente por lo señalado anteriormente.
- La ganancia de los desarrolladores no se realizaría a corto plazo.
- La inversión en reparaciones es mayor porque las unidades se deterioran con el cambio de personas, a menos que se establezcan tiempos mínimos de estadía para cualificar.

Expectativas del mercado de vivienda para compra y alquiler

Según los Informantes, el crecimiento en el mercado de vivienda dependerá si se atienden las limitaciones a las cuales se enfrentará éste:

- La necesidad de reparar, mejorar y adaptar la infraestructura de Puerto Rico a los desarrollos de vivienda propuestos, refiérase al sistema de alcantarillado, acueductos, luz, agua y servicio sanitario, entre otros.
- El tiempo para la obtención de permisos de uso y de construcción.
- El aumento en los costos de construcción.
- La falta de visión de planificación.
- La reducción en las asignaciones Federales dirigidas a subvencionar vivienda de alquiler.

Para algunos, el mercado de vivienda privada seguirá siendo el más importante en la industria en vista de su rentabilidad.

Por otro lado, los entrevistados recomiendan que se haga uso óptimo del espacio disponible para construir. Por tal motivo, sugieren que los desarrolladores y contratistas enfoquen sus esfuerzos a la rehabilitación de los cascos urbanos y de las unidades de vivienda ya existentes. Asimismo, deben construir de forma vertical para poder maximizar el espacio disponible.

Mercado de alquiler en los próximos 10 años

El mercado de vivienda de alquiler pudiera incrementar, siempre y cuando se presenten las siguientes condiciones en Puerto Rico:

- Aumento en el costo de las propiedades para la compra
- Alzas en los intereses hipotecarios.
- Más beneficios contributivos para el mercado de alquiler.
- Mejoras a la legislación sobre alquileres razonables;.
- Aumentos en los "grants" y/o subsidios.
- Aumentos de los "Fair Market Rents".
- Mayor rehabilitación de los cascos urbanos, y desarrollo de proyectos de alquiler como parte de estos procesos.

VIII. IMPACTO ECONÓMICO DE LA INVERSIÓN DE LOS CHDOs EN VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

El impacto de los CHDOs en la sociedad es, sobre todo, ofrecer vivienda asequible a personas que, de otro modo, no podrían cubrir esta necesidad básica de seguridad. Por lo tanto, su impacto es fundamentalmente social, mejorando la calidad de vida de las familias a las que permiten acceso a un hogar propio.

El desarrollo de estas viviendas tiene también un impacto económico considerable, medido en términos de empleos e ingresos que se han creado y que se mantienen por la construcción y la operación de estas unidades de viviendas.

El objetivo de este capítulo es cuantificar estos impactos económicos para tener un cuadro más preciso de toda la huella que están dejando los CHDOs en Puerto Rico.

El análisis tiene dos componentes: primero, el impacto acumulado de las obras que han desarrollado hasta el momento los CHDOs y segundo, el impacto que tendrán los proyectos que se planifican en los próximos cinco (5) años. La estimación de impacto considera tanto el impacto de los proyectos que han logrado impulsar los CHDOs y los que están en proceso de construcción y/o planificación. Los datos presentados incluirán la suma de ambos.

1. Descripción de las unidades y la inversión

Los CHDOs han ayudado a que se desarrollen o estén en proceso de desarrollarse 5,357 unidades de vivienda a un costo de \$372.5 millones.

1.1 Proyectos Terminados

En los pasados diez años se han desarrollado 2,515 unidades de vivienda con una inversión a precios corrientes de \$161 millones. (Ver tablas siguientes sobre proyectos desarrollados).

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla M. Proyectos desarrollados por CHDOs en los últimos diez años en Puerto Rico

Entidad	Nombre Proyecto	Tipo de Proyecto	Propósito	Número Unidades	Cuartos/ Baños	Pies Cuadrados	Subsidio Otorgado	Precio de Venta	Costo por Unidad	Costo de Construcción	
1	Corporación para el Desarrollo Económico de Proyectos Comerciales y de Vivienda de Ponce	Urb. San Tomás	Nueva Construcción	Venta	14	3-1	900	\$ 70,000	\$ 43,000	\$27,400	\$383,600
		Hogar de Envejecientes Josefina Vasallo Morell Campos	Nueva Construcción	Renta	65	1-1	400	\$ 3,400,020	-	\$52,308	\$3,400,020
		Casas en Hilera (2 Niveles)	Construcción	Venta	8	3-1	1,000	\$ 200,000	\$ 65,000	\$44,508	\$356,064
		Villa Paraíso	Nueva Construcción	Venta	54	3-1	850	\$ 972,000	\$ 38,000	\$18,000	\$972,000
		Edif. C/ Cruz Esq. Campos	Nueva Construcción	Venta	3	2-1,3-1	800	\$ 60,000	\$ 60,000	\$42,500	\$127,500
		Paseo del Puerto	Nueva Construcción	Venta	108	3-1	950	\$ 1,647,750	\$ 75,000	\$75,000	\$8,100,000
		Estancias de Aragón	Nueva Construcción	Venta	108	1,2,3 1,2,2-	900 a 1300	\$ -	Unidades desde \$ 50,000 hasta \$ 132,000	\$91,000	\$9,828,000
		Programa Home Steading	Rehabilitación	Venta	14	3-1	1500	\$ 140,000	\$ 10,000	\$10,000	\$140,000
2	Corporación para el Desarrollo de Viviendas de Toa Baja	* Brisas del Campanero	Nueva Construcción	Venta	193	3-1	1100	\$ 1,100	\$ 64,000 \$66,000 \$70,400	\$60,841	\$11,742,313
		* Brisas del Campanero II	Nueva Construcción	Venta	323	31,3-2	1,100 / 1,250	\$ -	113 unidades de \$ 70,000 210 unidades desde \$ 78,400 hasta \$ 85,000	\$69,000	\$22,287,000
		** Golden Age Tower	Nueva Construcción	Renta	160	Estudios	450	\$ 510,000	N/A	\$78,187	\$12,509,920
3	Fundación de Desarrollo Comunal de Puerto Rico	Villas del Peregrino	Nueva Construcción	Renta	54	1/1	-	\$ 310,000	0	\$42,926	\$2,318,004
		Albergue Los Peregrinos	Rehabilitación	Albergue	25	N/A	-	\$ 500,000	0	\$20,000	\$500,000
		Remanso de Esperanza	Nueva Construcción	Renta	26	1/1	-	\$ 300,000	0	\$31,204	\$811,304
		Hogar La Piedad	Nueva Construcción	Renta	24	1	-	\$ 215,000	0	\$47,181	\$1,132,344

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla M. Proyectos desarrollados por CHDOs en los últimos diez años en Puerto Rico (continuación)

	Entidad	Nombre Proyecto	Tipo de Proyecto	Propósito	Número Unidades	Cuartos/ Baños	Pies Cuadrados	Subsidio Otorgado	Precio de Venta	Costo por Unidad	Costo de Construcción
4	Comité Comunitario Pro-Vivienda, Inc.	Portales de Camaseyes	Nueva Construcción	Venta	24	3-1	1000	\$ 1,148,256	\$ 58,075	\$58,075	\$1,393,800
5	La Fondita de Jesús	Pueblito de Jesús	Rehabilitación	Renta	25	1,2,3-1	6302	\$ 1,296,581	-	\$51,853	\$1,296,325
		La Puerta de Jesús	Rehabilitación	Vivienda Transitoria	11	1-1	3993	\$200,000	-	\$18,181	\$199,991
6	Corporación Desarrolladora de Vivienda de las Barriadas de Israel y Bitumul	Villas El Paraíso	Nueva Construcción	Venta	109	2-1 3-1 4-2, 1	885 1105 1200/1300	\$7,000,000	\$ 72,000 \$ 87,400 \$ 104,001	\$91,743	\$9,999,987
7	Lucha Contra el Sida, Inc.	Sabana Village	Nueva Construcción	Renta	160	1-1 2-1 3-1 3-2 4-2	N/D_	\$ 1,380,000 \$ 302,000	-	\$81,250	\$13,000,000
		Renace de Vida	Rehabilitación	Vivienda Transitoria	19	1-1	N/D_	\$ 350,000	-	\$18,421	\$349,999
		Estancias de Cotto Laurel Proyecto Ponce (Fase I y II)	Nueva Construcción	Venta	250	3-2	N/D_	N/D	-	\$57,500	\$14,375,000
		Nuevo Horizonte	Rehabilitación	Detox	14	1-1	N/D_	\$ 861,000	-	\$61,500	\$861,000
8	Apoyo Empresarial para la Península de Cantera, Inc.	Pelicanos	Nueva Construcción	Venta	28	2-1	-	Pendiente	N/A	\$75,000	\$2,100,000
		Habitat	Nueva Construcción	Esfuerzo Propio	13	3-1	-	Pendiente	N/A	\$40,000	\$520,000
		Villas del Corozo	Nueva Construcción	Venta	34	3-1	-	Pendiente	N/A	\$100,000	\$3,400,000
		Paseo del Conde	Nueva Construcción	Venta	106	3-1	-	Pendiente	N/A	\$100,000	\$10,600,000
		Parque Victoria	Nueva Construcción	Renta	102	3-1	-	Pendiente	N/A	\$127,450	\$12,999,900

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
 Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla M. Proyectos desarrollados por CHDOs en los últimos diez años en Puerto Rico (continuación)

Entidad	Nombre Proyecto	Tipo de Proyecto	Propósito	Número Unidades	Cuartos/ Baños	Pies Cuadrados	Subsidio Otorgado	Precio de Venta	Costo por Unidad	Costo de Construcción
9 Corporación de Desarrollo Económico de Ceiba, Inc.	Villas de Ceiba	Nueva Construcción	Venta	50		-		\$70,000	\$63,000	\$3,150,000
10 Corporación de Desarrollo Integral de Fajardo	Veve Calzada III	Rehabilitación	Renta	50	2-1	-	Sección 8	N/A	\$30,000	\$1,500,000
11 Iniciativa Comunitaria para la Revitalización, Inc.	Barrio Santo Domingo	Rehabilitación (In fill)		8		-			\$20,000	\$160,000
12 Corporación para el Desarrollo del Oeste, Inc.	Villa Sultanita Sur	Nueva Construcción	Villa Sultanita	227	3-1	-		\$30,837	\$27,753	\$6,299,999
	Las Marías	Nueva Construcción	Venta	32	3-1	-	\$80,000	\$37,000	\$33,300	\$1,065,600
	La Arboleda	Nueva Construcción	Vivienda Pública	50	3-1	-		N/A	\$40,800	\$2,040,000
	Maricao	Nueva Construcción	Venta	24	3-1	-		\$50,000	\$45,000	\$1,080,000
12 Total				2,515						\$160,999,670

Fuente: Estudios Técnicos, Inc., entrevistas a informantes clave. Estatus del proyecto a abril 2006, según los entrevistados.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

1.2 Proyectos Activos

De acuerdo a las entrevistas realizadas al personal que labora en los CHDOs, en los próximos años se desarrollarán 2,842 unidades de vivienda de interés social a un costo estimado de \$211.5 millones (ver tablas siguientes sobre proyectos que se están desarrollando). Este inventario puede tardar en venderse poco más de cinco años.

Tabla N. Proyectos que están desarrollando los CHDOs en Puerto Rico

	Entidad	Municipio	Nombre del Proyecto	Programa de Ayuda	Fase	Tipo de Proyecto	Número de Unidades	Precio de venta desde	Precio de venta hasta	Costo construcción	Costo Proyecto Total
1	Corporación para el Desarrollo de Toa Baja	Toa Baja	Candeleró 3ra Fase	Ley 124	Desarrollo	Unifamiliar	340	\$80,000	\$95,000	\$78,750	\$26,775,000
2	Ponce Neighborhood Housing Service	Ponce	Blagi Infill	Ley 212	Desarrollo	Unifamiliar	50	\$70,000	\$80,000	\$67,500	\$3,375,000
3	Advancer Local Development	Arecibo			Desarrollo	Multifamiliar	12	\$90,000		\$81,000	\$972,000
		Arecibo	Walk-up Centro Urbano	Ley 212	Desarrollo	Multifamiliar	9	\$90,000		\$81,000	\$729,000
		Bayamón	Proyecto de Envejecientes		Desarrollo		21			\$50,000	\$1,050,000
		Bayamón	Walk-up Centro Urbano	Ley 212	Desarrollo	Multifamiliar	13	\$90,000		\$81,000	\$1,053,000
		Yabucoa	Walk-up Centro Urbano	Ley 212	Desarrollo	Multifamiliar	98	\$90,000		\$81,000	\$7,938,000
		Humacao	Proyecto de Envejecientes		Planificación		100			\$81,000	\$8,100,000
		Hato Rey	Condominio		Planificación	Multifamiliar	73			\$81,000	\$5,913,000
3		Salinas				Multifamiliar	79			\$81,000	\$6,399,000
4	Corporación para el Desarrollo Económico de Proyectos Comerciales y de Vivienda de	Ponce	Walk-up Centro Urbano	Ley 212	Planificación	Multifamiliar	36	\$80,000	\$0	\$72,000	\$2,592,000
5	OBRAS, Inc.	Mayagüez	Vivienda para alquiler	Plan 8	Pre-desarrollo	Multifamiliar	56	\$80,000	\$0	\$72,000	\$4,032,000
6	Fundesco	Caguas	El Camino Walk-up (Vivienda Permanente Deambulantes)	Alquiler	Desarrollo	Multifamiliar	25	\$45,000	\$0	\$40,500	\$1,012,500
		Toa Baja	Hogar San José	Alquiler	Desarrollo	Multifamiliar	25	\$45,000	\$0	\$40,500	\$1,012,500
7	Comité Comunitario Pro-vivienda	Aguadilla	Proyecto Portales de Camaselles	Subsidio HOME	Desarrollo	Multifamiliar	36	\$36,000	\$0	\$32,400	\$1,166,400
		Isabela	Proyecto de rehabilitación de Vivienda (este proyecto es una asignación directa)	Subsidio HOME	Rehabilitación	Unifamiliar	70	\$41,000	\$0	\$36,900	\$2,583,000
		Aguadilla	Proyecto Jardines de Vista Verde	Subsidio HOME	Pre-desarrollo	Unifamiliar	30	\$ 40,000- \$ 45,000	\$ 85,000- \$ 88,000	\$58,050	\$1,741,500
		Aguada	Proyecto de Construcción	Subsidio HOME	Pre-desarrollo	Unifamiliar	84	\$40,000	\$0	\$36,000	\$3,024,000
7	Comité Amigos Comunidad Berios	Corozal	Proyecto Alturas de San Rafael		Pre-desarrollo	Walk-up	94			\$81,000	\$7,614,000

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla N. Proyectos que están desarrollando los CHDOs en Puerto Rico (continuación)

	Entidad	Municipio	Nombre del Proyecto	Programa de Ayuda	Fase	Tipo de Proyecto	Número de Unidades	Precio de venta desde	Precio de venta hasta	Costo construcción	Costo Proyecto Total
8	Corporación Desarrolladora de Viviendas de las Bda. Israel y Bitumul	San Juan	Proyecto Villas El Paraiso II	Home/ABP/Childrens Funds	pre-desarrollo	Walk-up	120	\$90,000	\$0	\$81,000	\$9,720,000
9	Corporación de Desarrollo de Viviendas de Bayamón	Bayamón	Valles de Santa Olaya	Subsidio HOME	Desarrollo	Unifamiliar	204	\$96,000	\$0	\$86,400	\$17,625,600
		Bayamón	Brisas de Monte Alto	Pendiente	Diseño	Walk-up	308	\$0	\$0	\$81,000	\$24,948,000
		Bayamón	Proyecto Millones (Alquiler Mensual de \$317.25)	Subsidio Sección 8	Pre-desarrollo	Walk-up	36	\$90,000	\$0	\$81,000	\$2,916,000
		Bayamón	Proyecto Millones (Alquiler Mensual de \$550)	Subsidio Sección 8	Pre-desarrollo	Walk-up	16	\$90,000	\$0	\$81,000	\$1,296,000
		Bayamón	Gallardo Apartments (Alquiler Mensual \$ 504.00)	Subsidio Sección 8	Pre-desarrollo	Walk-up	40	\$90,000	\$0	\$81,000	\$3,240,000
10	Corporación para el Desarrollo Integral de Fajardo.	Fajardo	Proyecto Gardenias Apartment.	HOME	Desarrollo	Walk-up	30	\$70,000	\$75,000	\$63,000	\$1,890,000
11	Corporación para Desarrollo Económico de Ceiba	Ceiba	Proyecto Portal Ceiba Housing	Créditos Contributivos	Desarrollo	Walk-up	50	\$50,000	\$60,000	\$49,500	\$2,475,000
		Ceiba	Proyecto de Venta y Renta de 8 unidades para envejecientes	Créditos Contributivos	Desarrollo	Walk-up	48	\$54,000	\$60,000	\$51,300	\$2,462,400
		Ceiba	Self Help		Pre-desarrollo	Unifamiliar	20	\$50,000	\$60,000	\$49,500	\$990,000
12	Corporación para Desarrollo Económico de Trujillo Alto	Trujillo Alto	Edificio de uso mixto	Plan 8 (\$400-\$500)	Desarrollo	Mixto	8			\$81,000	\$648,000
		Trujillo Alto	Edificio de uso mixto	Plan 8 (\$400-\$500)	Desarrollo	Mixto	6			\$81,000	\$486,000
13	Oficina Pro-Ayuda a Personas con Impedimentos	Río Grande	Estancias de la Costa Primera Fase (Renta)	Plan 8 (Renta)	Pre-desarrollo	Unifamiliar	31	\$109,677	\$0	\$98,709	\$3,059,988
		Río Grande	Estancias de la Costa Segunda Fase (Renta)	Plan 8 (Renta)	Planificación	Unifamiliar	29	\$109,677	\$0	\$98,709	\$2,862,570

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Tabla N. Proyectos que están desarrollando los CHDO's en Puerto Rico (continuación)

Entidad	Municipio	Nombre del Proyecto	Programa de Ayuda	Fase	Tipo de Proyecto	Número de Unidades	Precio de venta desde	Precio de venta hasta	Costo construcción	Costo Proyecto Total	
14	Esperanza para la Vejez	Colaboración con Volunteers of America Rehabilitación de vivienda Bo. Camaselles (Edif. Víctor Fernández)	Renta	Rehabilitación	Walk-up	40	\$100,000	\$0	\$90,000	\$3,600,000	
		Corozal	Bo. Cibuco	Renta	Pre-desarrollo	Walk-up	36	\$97,222	\$0	\$87,500	\$3,149,993
		Carolina	Centro Urbano	Renta	Planificación	Walk-up	39	\$89,744	\$0	\$80,770	\$3,150,014
15	Rural Opportunities	Lares	Parque Platino (Proyecto de Renta)	\$ 226.00- \$ 277.00	Desarrollo	Walk-up	14	\$85,000	\$0	\$76,500	\$1,071,000
		Adjuntas	Alturas de Castañer	FHLB/NRC/HOME	Pre-desarrollo	Walk-up	24	\$80,000	\$0	\$72,000	\$1,728,000
		Adjuntas	Vistas de Castañer	FHLB/NRC/HOME	Pre-desarrollo	Unifamiliar	30	\$85,000	\$0	\$76,500	\$2,295,000
		Yauco	Ayuda Mutua Esfuerzo Propio	Precio por Unidad en Discusión	Planificación	Unifamiliar	20	\$75,000	\$0	\$67,500	\$1,350,000
16	Instituto Pre-vocacional de Arecibo	Arecibo	Bello Monte	HOME	Pre-desarrollo	Unifamiliar	284	\$85,000	\$90,000	\$78,750	\$22,365,000
		Arecibo	Bello Monte (Continuación walk-up para personas con necesidades especiales)	HOME	Pre-desarrollo	Walk-up	4	\$65,000	\$70,000	\$60,750	\$243,000
17	Instituto de Servicios Comunitarios de Puerto Rico	Mayagüez	Proyecto de vivienda para personas en rehabilitación (Centro Urbano)			35			\$40,000	\$1,400,000	
18	Apoyo Empresarial para la Península de Cantera	San Juan	Proyecto Multifamiliar	Home/FHLB/ Créditos Contributivos	Pre-desarrollo	Walk-up	113	\$90,000	\$0	\$81,000	\$9,153,000
19	San Juan NHS	San Juan	Proyecto Multifamiliar	Programa HOME	Planificación	Walk-up	6	\$60,000	\$0	\$54,000	\$324,000
						2,842				\$211,530,465	

Fuente: Estudios Técnicos, Inc., entrevistas a informantes clave. Estatus del proyecto a abril 2006, según los entrevistados.

1.3 Tamaño de los proyectos y precio de venta por unidad

La siguiente tabla presenta un resumen de los datos más sobresalientes en términos de número de unidades y precios de venta de los proyectos en construcción y los ya terminados.

Datos sobresalientes de la inversión en CHDOs

	Número de unidades	Precio de venta	Costo por unidad	Costo de construcción
Total de proyectos en construcción o acabados				
Número de proyectos	80	80	80	80
Valor agregado	5,357	\$ 2,558,032	\$ 5,012,869	\$ 372,530,135
Mediana	36	\$ 75,000	\$ 67,500	\$ 2,306,502
Proyectos en construcción				
Número de proyectos	45	45	45	45
Valor agregado	2,842	\$ 2,698,320	\$ 3,161,988	\$ 211,530,465
Mediana	36	\$ 85,000	\$ 78,750	\$ 2,583,000
Proyectos acabados				
Número de proyectos	35	35	35	35
Valor agregado	2,515	\$ 859,712	\$ 1,850,881	\$ 160,999,670
Mediana	34	\$ 60,000	\$ 47,181	\$ 1,500,000

Fuente: Encuesta de Estudios Técnicos, Inc.

El típico proyecto de vivienda desarrollado por un CHDO en Puerto Rico es uno de 36 unidades de vivienda con un precio de venta de \$75,000 por cada unidad y un costo de construcción de \$67,500. Esto, efectivamente, se traduce en que la inversión total de los CHDOs en PR es de alrededor de \$375 millones.

Los proyectos en construcción al ser más nuevos se venden, como es lógico, más caros que los ya acabados: al presente están saliendo al mercado con un precio mediano de \$85,000, mientras que los ya acabados se vendieron a un precio de \$60,000 cada unidad.

1.4 Programas de Ayuda más Importantes para los CHDOs

Sólo para los proyectos activos (en construcción al presente) se dispone de información sobre qué programas de asistencia proveyó algún tipo de subsidio. Pero se puede suponer que los programas que más ayudaron a los proyectos en construcción son similares a los de los proyectos ya terminados,

exceptuando la Ley 212 de revitalización de los centros urbanos, que es de muy reciente implementación.

El programa de asistencia que ha beneficiado a un mayor número de CHDOs es claramente el Programa HOME, que ha subsidiado 40.0% de las unidades en los proyectos activos. Sin embargo, no necesariamente es el que más dinero ha otorgado. El segundo programa de más impacto es la Ley 124, de la que se han beneficiado el 18.0% de los proyectos, seguido por el Plan 8, que beneficia a un 12.0% de las unidades en desarrollo.

Programas de subsidios usados por los CHDOs

Programa	Número de viviendas	% del total
Ley 124	340	18%
Plan 8	222	12%
Ley 212	206	11%
HOME/ABP/Childrens Funds	120	6%
HOME/FHLB/Créditos contributivos	113	6%
Créditos contributivos	98	5%
FHLB/NRC/HOME	54	3%
Total	1,901	100%

Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

1.5 Municipios más impactados por los CHDOs

El Municipio de Toa Baja se destaca sobre los demás municipios de la Isla en cuanto a la cantidad de vivienda desarrollada por los CHDOs, con 1,041 unidades entre las acabadas y las que están en construcción. Esto representa 19.5% del total de viviendas tipo CHDO. En términos relativos, el siguiente municipio con más viviendas CHDOs es Ceiba, con 9.1 unidades por cada 1,000 habitantes.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Municipios con más vivienda CHDOs

Municipio	Número de viviendas	% del total	Población 2005	Viviendas/ 1000 hab.
Toa Baja	1041	19.5%	96,986	10.7
Ceiba	168	3.1%	18,439	9.1
Maricao	24	0.4%	6,626	3.6
Corozal	130	2.4%	38,523	3.4
Ponce	710	13.3%	185,276	3.8
Arecibo	309	5.8%	102,986	3.0
Adjuntas	54	1.0%	19,030	2.8
Mayagüez	368	6.9%	97,865	3.8
Bayamón	638	11.9%	226,789	2.8
Las Marías	32	0.6%	11,800	2.7
Salinas	79	1.5%	32,227	2.5
Yabucoa	98	1.8%	40,717	2.4
Fajardo	80	1.5%	42,010	1.9
Aguada	84	1.6%	44,686	1.9
Humacao	100	1.9%	62,313	1.6
Isabela	70	1.3%	46,474	1.5
San Juan	919	17.2%	432,692	2.1
Aguadilla	130	2.4%	67,147	1.9
Río Grande	60	1.1%	55,006	1.1
Caguas	162	3.0%	143,844	1.1
Yauco	20	0.4%	48,100	0.4
Lares	14	0.3%	36,314	0.4
Carolina	39	0.7%	191,214	0.2
Trujillo Alto	14	0.3%	81,224	0.2
Total	5343	100.0%		

Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

1.6 Tipos de viviendas construidas

Atendiendo al tipo de unidades construidas, se observa que 45.0% son viviendas unifamiliares. El resto (55.0%) son viviendas multifamiliares y walk-ups.

Tipos de viviendas construidas del total de proyectos en construcción

Tipos de viviendas construidas	Unidades	% del Total
Unifamiliar	1,192	45%
Walk-up	1,018	38%
Multifamiliar	462	17%
Total	2,672	100%

Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

Esta proporción es la inversa de la que se da en el promedio de Puerto Rico, donde 65.0% son viviendas multifamiliares y 35.0% son viviendas multifamiliares y walk-ups. La explicación de este

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

sesgo en los CHDOs es intuitiva, ya que las viviendas de apartamentos y walk-up tienden a ser más económicas que las unifamiliares.

2. Impacto económico de la construcción de viviendas por CHDOs

Como se señaló en la sección anterior, los CHDOs son responsables de la construcción de unas 5,400 viviendas, representando una inversión de unos \$370 millones.

La construcción de estas unidades, a su vez, genera ingresos para las personas y para el gobierno. Según los estimados de Estudios Técnicos, Inc., que se presentarán a continuación, esta inversión es responsable de generar 10,491 empleos directos, indirectos e inducidos; de los que 7,990 son directos e indirectos.

Estos ingresos han sido posibles gracias a la inyección de ingresos que implica la construcción de la vivienda: \$201.2 millones. Se parte del supuesto de que los sueldos que reciben los que trabajarán en la construcción del proyecto se gastan en bienes y servicios locales. Esto es lo que se conoce como efecto multiplicador.

Ingreso y empleo generado por la construcción (directo e indirecto)

Industria	Ingreso Local	Ingresos para dueños de negocios locales	Ingresos de los trabajadores locales	Salario promedio en este sector	Número de trabajos locales creados
Construcción	\$ 126,354,152	\$ 15,458,934	\$ 110,895,218	\$ 16,080	6896
Manufactura	\$ 234,734	\$ 33,533	\$ 234,734	\$ 29,852	8
Transportación	\$ 503,002	\$ 67,067	\$ 469,469	\$ 27,672	17
Comunicaciones	\$ 1,609,607	\$ 603,603	\$ 1,006,004	\$ 33,152	30
Utilidades	\$ 804,804	\$ 570,069	\$ 234,734	\$ 27,672	8
Ventas al detal y al por mayor	\$ 12,172,653	\$ 1,844,341	\$ 10,328,312	\$ 18,456	560
Finanzas y seguros	\$ 2,347,344	\$ 234,734	\$ 2,079,076	\$ 38,932	53
Bienes Raíces	\$ 2,749,745	\$ 2,414,411	\$ 368,868	\$ 20,176	18
Servicios personales y de reparación	\$ 1,408,406	\$ 1,341,339	\$ 67,067	\$ 30,260	2
Servicios a hogares y edificios	\$ 905,404	\$ 301,801	\$ 603,603	\$ 30,260	20
Servicios profesionales y de negocios	\$ 25,854,313	\$ 9,691,176	\$ 16,196,671	\$ 44,208	366
Lugares de comida y bebida	\$ 201,201	\$ 201,201	\$ 33,533	\$ 15,140	2
Servicios y reparación de automóviles	\$ 503,002	\$ 435,935	\$ 67,067	\$ 30,260	2
Servicios de entretenimiento	\$ 67,067	\$ 33,533	\$ 67,067	\$ 16,704	4
Servicios de salud, educativos y sociales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 23,274	0
Gobierno local	\$ 67,067	\$ 67,067	\$ -	\$ 22,968	0
Otros	\$ 402,402	\$ 368,868	\$ 33,533	\$ 22,224	2
Total	\$ 176,184,903	\$ 33,667,612	\$ 142,684,956		7988

Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Ingreso y empleo generado por la construcción (inducido por los gastos directo e indirecto)

Industria	Ingreso Local	Ingresos para dueños de negocios locales	Ingresos de los trabajadores locales	Salario promedio en este sector	Número de trabajos locales creados
Construcción	\$ 1,274,272	\$ 201,201	\$ 1,039,538	\$ 16,080	65
Manufactura	\$ 301,801	\$ 33,533	\$ 268,268	\$ 29,852	9
Transportación	\$ 972,471	\$ 67,067	\$ 905,404	\$ 27,672	33
Comunicaciones	\$ 4,828,821	\$ 1,877,875	\$ 2,950,946	\$ 33,152	89
Utilidades	\$ 2,146,143	\$ 1,006,004	\$ 1,140,138	\$ 27,672	41
Ventas al detal y al por mayor	\$ 11,904,385	\$ 1,944,942	\$ 9,959,444	\$ 18,456	540
Finanzas y seguros	\$ 3,755,750	\$ 503,002	\$ 3,252,748	\$ 38,932	84
Bienes Raíces	\$ 13,245,725	\$ 11,535,517	\$ 1,710,207	\$ 20,176	85
Servicios personales y de reparación	\$ 5,231,223	\$ 2,749,745	\$ 2,481,478	\$ 30,260	82
Servicios a hogares y edificios	\$ 1,207,205	\$ 402,402	\$ 804,804	\$ 30,260	27
Servicios profesionales y de negocios	\$ 7,712,700	\$ 3,118,614	\$ 4,560,553	\$ 44,208	103
Lugares de comida y bebida	\$ 3,386,881	\$ 670,670	\$ 2,716,212	\$ 15,140	179
Servicios y reparación de automóviles	\$ 2,447,944	\$ 1,173,672	\$ 1,240,739	\$ 30,260	41
Servicios de entretenimiento	\$ 1,509,007	\$ 536,536	\$ 972,471	\$ 16,704	58
Servicios de salud, educativos y sociales	\$ 8,551,037	\$ 1,576,074	\$ 6,974,964	\$ 23,274	300
Gobierno local	\$ 14,721,198	\$ -	\$ 14,721,198	\$ 22,968	641
Otros	\$ 2,950,946	\$ 134,134	\$ 2,783,279	\$ 22,224	125
Total	\$ 86,147,509	\$ 27,530,988	\$ 58,482,391.00		2502

Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

Estos empleos incluyen entre otros, empleos en la construcción (no sólo en el campo, sino todo tipo de trabajos en la industria), ventas al detal y al por mayor, transportación, y otros servicios profesionales que se requieren para construir un hogar y poder entregar la unidad al que la vivirá.

Los cálculos anteriores están basados en los multiplicadores usados por National Association of Home Builders (NAHB) para calcular el impacto multiplicador de la construcción de hogares.

Los ingresos fiscales que recabará el gobierno debido a la construcción de estas viviendas se presentan en la siguiente tabla. La construcción de las unidades aporta \$17.9 millones al fisco durante su construcción, de los cuales \$13.2 millones son en contribución sobre ingresos que pagan los trabajadores directos, indirectos e inducidos.

Impacto fiscal de la construcción

	Base a la que se aplica	Tasa	Base	Ingreso Fiscal
Permiso de construcción	Inversión en construcción	0.50%	\$ 41,514,448	\$ 1,862,651
"Income Tax" Individuos	Ingresos de personas	9.24%	\$ 142,684,957	\$ 13,184,090
"Income Tax" Corporaciones	Ingresos de propietarios inducidos	10.20%	\$ 31,689,139	\$ 2,808,161
Total				\$ 17,854,902

Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

Hay que tener en cuenta que el marco temporal analizado abarca unos 15 años: 10 años pasados, para los proyectos terminados y 5 años futuros para los proyectos activos en construcción.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

4. Impacto económico recurrente por la operación de las viviendas

En esta sección se presentan los estimados de impacto económico (empleo, salarios e ingreso fiscal) de tener las unidades de vivienda operando. El número de trabajos locales creados, como consecuencia del desarrollo de estas unidades de viviendas son 1,783 empleos cada año. Los sectores que más empleos generan son ventas al detal y al por mayor con 438 empleos, gobierno local con 272 empleos y servicios de salud, educativos y sociales con 196 empleos.

Ingreso anual recurrente generado por las unidades ocupadas

Industria	Ingreso Local	Ingresos para dueños de negocios locales	Ingresos de los trabajadores locales	Salario promedio en este sector	Número de trabajos locales creados
Construcción	\$ 804,804	\$ 100,600	\$ 704,203	\$ 16,080	44
Manufactura	\$ 234,734	\$ 33,533	\$ 234,734	\$ 29,852	8
Transportación	\$ 1,240,739	\$ 67,067	\$ 1,173,672	\$ 27,672	42
Comunicaciones	\$ 3,286,281	\$ 1,240,739	\$ 2,045,542	\$ 33,152	62
Utilidades	\$ 1,341,339	\$ 637,136	\$ 704,203	\$ 27,672	25
Ventas al detal y al por mayor	\$ 9,691,176	\$ 1,576,074	\$ 8,081,569	\$ 18,456	438
Finanzas y seguros	\$ 2,380,877	\$ 301,801	\$ 2,079,076	\$ 38,932	53
Bienes Raíces	\$ 22,132,097	\$ 19,315,284	\$ 2,850,346	\$ 20,176	141
Servicios personales y de reparación	\$ 5,030,022	\$ 2,582,078	\$ 2,447,944	\$ 30,260	81
Servicios a hogares y edificios	\$ 972,471	\$ 335,335	\$ 637,136	\$ 30,260	21
Servicios profesionales y de negocios	\$ 6,572,562	\$ 2,582,078	\$ 3,990,484	\$ 44,208	90
Lugares de comida y bebida	\$ 2,783,279	\$ 536,536	\$ 2,246,743	\$ 15,140	148
Servicios y reparación de automóviles	\$ 1,676,674	\$ 804,804	\$ 871,870	\$ 30,260	29
Servicios de entretenimiento	\$ 1,374,873	\$ 503,002	\$ 871,870	\$ 16,704	52
Servicios de salud, educativos y sociales	\$ 5,566,558	\$ 1,006,004	\$ 4,560,553	\$ 23,274	196
Gobierno local	\$ 6,237,227	\$ -	\$ 6,237,227	\$ 22,968	272
Otros	\$ 1,844,341	\$ 67,067	\$ 1,777,274	\$ 22,224	80
Total	\$ 73,170,054	\$ 31,689,138	\$ 41,514,446.00		1782

Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

De la misma forma, se puede apreciar el impacto en los salarios generados por los trabajadores locales. Los ingresos ascienden a \$41.5 millones.

La operación de las viviendas tendrá también un impacto fiscal recurrente. El total de ingresos fiscales que generarán las operaciones de las viviendas, se estimó en \$7.1 millones, de los cuales \$3.8 millones son de contribución sobre ingresos de individuos y \$3.2 millones de las contribuciones sobre ingresos corporativos que pagarían las corporaciones.

Impacto fiscal de la operación

	Base a la que se aplica	Tasa	Base	Ingreso fiscal
"Income Tax" Individuos	Ingresos de personas	9.24%	\$ 142,684,957	\$ 13,184,090
"Income Tax" Corporaciones	Ingresos de propietarios inducidos	10.20%	\$ 27,530,987	\$ 2,808,161
Total				\$ 17,854,902

Fuente: Estudios Técnicos, Inc.

Como se observa, no se está considerando que las viviendas paguen "property tax": se supone que la mayoría sean viviendas que habitarán sus dueños como primera vivienda y que estarán, por tanto, exentas de pago de impuestos sobre la propiedad.

5. Otros impactos económicos

El impacto económico de desarrollar unidades de vivienda como las que estimulan los CHDOS beneficia a familias y comunidades de escasos recursos. Aparte de los impactos cuantitativos mencionados, se pueden resumir algunos impactos cualitativos:

- Mejoras a la calidad de vida con hogares a precios módicos;
- Mayor estabilidad financiera;
- Mejores probabilidades de poder participar en la economía local y en la fuerza laboral; y
- Comunidades más estables incluyendo una correlación con una mejor educación.

IX. ANÁLISIS ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL DE LOS CHDOs EN PUERTO RICO

Como parte del análisis estratégico se analiza aquellas fortalezas y limitaciones que presenta el desarrollar proyectos de vivienda de interés social; así como las limitaciones, fortalezas, oportunidades y retos que tienen dentro del mercado de vivienda los CHDOs como alternativa de vivienda para familias en desventaja socioeconómica. Es importante destacar, que el poder tener conocimiento de las limitaciones y fortalezas; así como las oportunidades y retos que tiene el mercado de vivienda de interés social y los CHDOs en Puerto Rico permite poner en ventaja a aquella entidad o persona que decida diseñar estrategias asertivas, con el fin de desarrollar, propulsar y propagar el concepto de vivienda que persiguen los CHDOs.

1. Fortalezas y Limitaciones de los CHDOs ante el Mercado de la Vivienda de Interés Social

Entre las fortalezas que tienen los CHDOs y que fueron señaladas por los informantes clave están:

- El 100.0% de las entidades bancarias reconocen que las organizaciones de base comunitaria conocen su clientela y las necesidades de ésta. Esta condición de los CHDOs no tan sólo les permite ser proveedores de una alternativa de vivienda sino que también le da espacio para ofrecer los servicios de apoyo que requieren las personas con el fin de ofrecer las herramientas para atender sus necesidades.
- Sólo tres de las instituciones bancarias coinciden en que los CHDOs tienen una gran ventaja al ser de su corporación una sin fines lucrativos.
- El 100.0 % de los CHDOs señalaron como importante la satisfacción que les brinda poder servir y facilitar a cada una de las familias el sueño de tener una vivienda segura y digna; así como ser los promotores del desarrollo y rehabilitación de comunidades con graves problemas sociales y de necesidades específicas.
- Los CHDOs cuentan con personal que ofrece sus servicios de forma voluntaria, lo que les permite como organización reducir los costos por concepto de pago de nómina y provisión de beneficios marginales, entre otros.

- Quince (15) de los CHDOs entrevistados contestaron que cuentan con personal diestro para las áreas de servicios de apoyo a individuos y familias, como en el área de administración.

Entre las limitaciones que presentan los CHDOs y que fueron identificadas a través de los informantes clave entrevistados se encuentran:

- La pobre interrelación e integración entre los CHDOs que existen en Puerto Rico representa uno de los problemas fundamentales de la Asociación de CHDOs de Puerto Rico. El 91.0% de las organizaciones de este tipo entrevistadas indicó no tener o nunca haber tenido algún tipo de relación con otra organización que no haya sido por medio de las reuniones que auspicia la Asociación de CHDOs de Puerto Rico. Sólo tres (3) de las organizaciones indicaron haber tenido o tener algún tipo de alianza o interrelación con otro CHDO. Esta misma situación es planteada por 31.0% de las instituciones bancarias entrevistadas.
- El 56.0% de los CHDOs en Puerto Rico entiende que el mercado de vivienda de interés social requiere un nuevo enfoque dirigido a definir de forma clara y precisa *¿qué es el mercado de vivienda de interés social?* y *¿hacia a dónde se dirige?*
- El 25.0% de los CHDOs opinó que los altos costos que asumen en la contratación de servicios profesionales (en contratistas y otros servicios) en las diversas etapas de desarrollo de un proyecto drenan el presupuesto de la entidad.
- Sólo cinco (5) de las instituciones entrevistadas opinaron que el mercado de vivienda de interés social se considera un mercado marginal para los grandes desarrolladores debido a las ganancias limitadas que representa el desarrollo de este tipo de vivienda. Ahora bien, éste es visto como una alternativa cuando se agudiza la demanda de vivienda de alto costo.
- Todas las organizaciones encuestadas entienden que los altos costos de construcción asociados a gastos de materiales de construcción, equipamiento de utilidades básicas de servicios y costos relacionados a la adquisición y acondicionamiento del terreno que encarecen la oferta de vivienda disponible en el país.

- Alrededor del 56.0% de las organizaciones participantes entiende que la oferta de vivienda en precios tope de \$90,000 limita la posibilidad de que familias de ingresos bajos y moderados aspiren a la adquisición de una propiedad.
- Tan sólo dos (2) organizaciones indicaron que las aportaciones establecidas por las agencias gubernamentales, tales como la Autoridad de Acueductos y Alcantarillados (A.A.A), la Autoridad de Energía Eléctrica (A.E.E) y la Administración de Reglamentos y Permisos (ARPE), resultan muy onerosas para las organizaciones. Éstas señalan que no existe una diferencia de aportación entre este tipo de desarrollo y un desarrollo de alto costo.
- Alrededor de 56.0% de los CHDOs contestaron que tienen limitaciones de personal; así como de la capacidad técnica y profesional en temas relacionados a las fases de construcción.
- La mayoría de los CHDOs reconocen su limitación de fondos y en los procesos de identificar fuentes de fondos para su operación; así como estrategias que le permitan recaudar sus propios ingresos para poder mantener el funcionamiento operacional de la institución.
- Cinco (5) de las instituciones bancarias entrevistadas en el país, entienden que los CHDOs se perciben como entidades limitadas y se le dificulta observar las oportunidades que tienen al ser organizaciones sin fines de lucro.
- Cuatro (4) organizaciones expresaron que el mercado o población a la que sirven tienen graves problemas crediticios; así como en las destrezas de cómo manejar el presupuesto.
- Todas las organizaciones indicaron que requieren apoyo en áreas técnicas y de capacitación relacionado a los siguientes temas:
 - Técnicas efectivas para la negociación.
 - Creación de paquetes de financiamiento.
 - Identificación de fuentes de financiamiento.
 - Administración y gerencia de proyectos de vivienda.

- Técnicas de promoción y mercadeo de proyectos.
- Cumplimiento de reglamentos y fases para el desarrollo de los proyectos.
- Procedimiento para cualificar a clientes.

- Los productos hipotecarios existentes en el país son tradicionales y pocos flexibles para las necesidades de la población atendida por los proyectos realizados por los CHDOs.

2. Oportunidades y Retos de los CHDOs ante el Mercado de la Vivienda de Interés Social

Entre las oportunidades que tienen los CHDOs en el mercado de vivienda y que son identificadas por los entrevistados a través de las entrevistas a informantes clave se encuentran:

- Fomentar alianzas entre los CHDOs, de manera que puedan apoyarse y/o satisfacer las necesidades que puedan tener y que puedan actuar como colaboradores en la combinación y/o búsqueda de fondos y/o coordinación de servicios para un proyecto.
- Al ser los CHDOs entidades sin fines de lucro se les facilita solicitar y/u obtener fondos; así como ser auspiciados por otras entidades con el fin de desarrollar los proyectos de vivienda deseados.
- Los CHDOs pueden satisfacer la necesidad de vivienda que presentan las poblaciones con necesidades particulares y que se le dificulta a los desarrolladores privados atender.
- La oportunidad de establecer enlaces con el gobierno y la banca por medio de CRA.

Los informantes clave entienden que los CHDOs tienen los siguientes retos:

- Los CHDOs deberán tener una presencia más activa dentro del mercado de vivienda en Puerto Rico.
- Estas organizaciones comunitarias tienen que explotar y/o maximizar sus capacidades como facilitadores y educadores del proceso hipotecario a futuros compradores.

- Los CHDOs deben ejercer una presión en la política pública del país, dirigida a promover y mejorar las condiciones del mercado de vivienda de interés social; así como para legislar y hacer política pública.
- Estas organizaciones comunitarias deben visualizarse como una competencia real y viable con los desarrolladores privados.
- Los proyectos de vivienda de los CHDOs deben, en la medida de lo posible, ser desarrollados al precio de mercado, de modo que se permita subsidiar otros proyectos de interés social.
- Los CHDOs deberán desarrollar proyectos de vivienda con estructuras financieras no tradicionales.
- Los proyectos de vivienda de los CHDOs deben dirigirse a poblaciones especiales identificadas y/o el segmento de alquiler de este mercado.

X. RECOMENDACIONES GENERALES: PROGRAMA DE ACTUACIÓN

El programa de actuación enunciado en este estudio está dirigido a delinear las guías de acción a desarrollar por la Asociación de CHDOs de Puerto Rico para el fortalecimiento del mercado de vivienda de interés social en el país. El programa de actuación enfatiza en las siguientes estrategias de intervención:

- Propiciar y fortalecer las alianzas colaborativas entre los CHDOs de Puerto Rico, el gobierno central y municipal, el sector empresarial y la comunidad.
- Propulsar una reforma legislativa para mejorar y atemperar la política pública en el país sobre la vivienda de interés social y vivienda de alquiler en el país.
- Diversificar las fuentes de financiamiento de proyectos de vivienda de interés social y alquiler en el país.
- Expandir y fortalecer el ámbito de intervención de los CHDOs en el mercado de vivienda en el país.

Cada una de estas estrategias se traduce a metas programáticas y áreas de intervención de los CHDOs en el mercado de vivienda en Puerto Rico para así expandir sus oportunidades. Las mismas coinciden con la política pública del Estado Libre Asociado de Puerto Rico para el desarrollo y fortalecimiento de la vivienda de interés social y de las metas nacionales establecidas por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos, mientras a su vez atienden las necesidades de vivienda de los hogares de menor ingreso.

1. Propiciar y fortalecer las alianzas colaborativas entre los CHDOs de Puerto Rico y el gobierno central y municipal, el sector privado, el sector empresarial y la comunidad.

Bajo esta estrategia la Asociación de CHDOs debe mejorar y expandir las alianzas establecidas por la organización y su desarrollo de vivienda en el país por medio de cinco áreas de intervención.

A. Afianzar las alianzas con el sector gubernamental para promover y desarrollar el mercado de vivienda de interés social y de alquiler en Puerto Rico.

Meta

Establecer acuerdos colaborativos para la promoción y el desarrollo de proyectos de vivienda; así como establecer alianzas de colaboración con el Gobierno Central y Municipal de Puerto Rico para suplir la demanda de vivienda de interés social y alquiler de Puerto Rico.

Objetivo

Formar parte del esfuerzo del Departamento de la Vivienda de Puerto Rico y el Federal para suplir la demanda de vivienda de interés social y alquiler para los próximos 10 años.

Programas de Intervención Propuestos

a. Programa de Nuevo Hogar Seguro – el cual podría proveer servicios profesionales para la reubicación de comunidades en áreas de menos riesgo a eventos naturales.

Áreas de Oportunidad:

1. Proveer servicios profesionales para análisis de hogares y familias: Desarrollo de censo de las familias a ser reubicadas.
2. Prestar servicios de apoyo y asesoría a las familias en el proceso de realojo y reubicación.
3. Servir de intermediarios entre la banca y el Departamento de la Vivienda de Puerto Rico para la precualificación de préstamos hipotecarios.
4. Ser licitadores para las fases de construcción de los proyectos.

Recursos Económicos:

1. Fondos disponibles de FEMA por la Ley Núm. 92 para la creación del programa Nuevo Hogar Seguro.

2. Compensación por servicios profesionales.
3. Fondos de la Ley # 124 para el Desarrollo de Vivienda.
 1. Programa "First Home Club".
 2. Programa La Llave para tu Hogar.

b. Programa para el desarrollo y rehabilitación de las Comunidades Especiales de Puerto Rico - podría participar en el programa de rehabilitación de las comunidades identificadas por la Oficina del Coordinador General para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión de Puerto Rico.

Áreas de Oportunidad:

1. Convertirse en receptores de los fondos del Fideicomiso Perpetuo para el Desarrollo de las Comunidades Especiales de Puerto Rico.
2. Ser intermediarios entre la comunidad, la Oficina de Comunidades Especiales y el Departamento de la Vivienda para el desarrollo de los proyectos.

Recursos Económicos:

1. Fideicomiso Perpetuo para el Desarrollo de las Comunidades Especiales de Puerto Rico.

c. Programa de Rehabilitación de los Centros Urbanos de Puerto Rico - participaría en las iniciativas propuestas por el Departamento de Obras Públicas y Transportación y el Departamento de la Vivienda para la Rehabilitación de los Centros Urbanos.

Áreas de Oportunidad

1. Proveer servicios de capacitación y orientación financiera a familias.
2. Desarrollar un programa de compra y adquisición de propiedades para la rehabilitación.

3. Servir como intermediarios para la provisión de préstamos pequeños para la rehabilitación a dueños de propiedades.
4. Construcción de vivienda nueva para alquiler y venta.
5. Programa de adquisición de terrenos y/o fideicomisos comunitarios de la tierra.
6. Desarrollo de vivienda para poblaciones con necesidades especiales.

Recursos Económicos

1. Programa HOME.
2. Programa de Sección 8.
3. Préstamos interinos para la construcción.
4. Sección 42 del Código de Rentas Internas.
5. Créditos Contributivos (Ley # 140).
6. Aportación o donación de terrenos y propiedades municipales.
7. Fondos CDBG para la construcción de vivienda.
8. Fondos ESG.
9. Fondos HOPWA.
10. Fondos del programa "Continium of Care" a nivel municipal.

B. Promover los servicios de los CHDOs al sector bancario y cooperativo de Puerto Rico.

Meta

Convertirse en proveedores principales para programas de capacitación y orientación financiera en el país.

Objetivos

1. Que 100.0% de los CHDOs establezca una relación de colaboración con la institución financiera más cercana a su localidad.
2. Ser facilitadores y promotores de las campañas de promoción de productos y programas financieros existentes en las instituciones financieras del país.
3. Propiciar la asesoría de los CHDOs en temas relacionados a análisis de mercado y cambios en los productos y programas hipotecarios existentes.

Programas de Intervención Propuestos

a. Servicios profesionales a la banca financiera: (Community Reinvestment Act): Ser proveedores de servicios profesionales para los programas de capacitación y orientación financiera a familias e individuos.

Áreas de oportunidad:

1. Programas orientación financiera a las familias e Individuos:
 - Programa First Home Buyer's Club del Federal Home Loan Bank.
 - Talleres de desarrollo de historial de crédito.
 - Talleres para desarrollo de capacidad de ahorro.
 - Manejo de presupuesto y finanzas familiares.
 - Proceso de compra de propiedad.
 - Mantenimiento y cumplimiento de pago de hipoteca.
2. Programa de cuentas bancarias.
 - Promoción de programas de ahorro en la comunidad.

Recursos Económicos:

1. Aportaciones del CRA a iniciativas de desarrollo comunitario.
2. Compensación por servicios profesionales.

b. Servicios profesionales a la Banca Hipotecaria: Proveer servicios profesionales en las áreas de precalificación de familias, análisis de historial de crédito y asesoría para establecer procesos y programas hipotecarios no tradicionales, desarrollo de proyectos de construcción.

Áreas de Oportunidad:

1. Desarrollo de proyectos de construcción.
2. Elaboración de programas de productos y programas hipotecarios dirigidos a familias de escasos recursos.
3. Precualificación de familias e individuos.
4. Servir de intermediarios entre la banca hipotecaria y los programas de pareo de fondos a nivel federal, estatal y municipal para la adjudicación de fondos a familias e individuos.
5. Participar en la elaboración de promoción de productos y programas hipotecarios en actividades comunitarias.
6. Brindar servicios de corredores de bienes raíces, intermediarios y revitalizadores de propiedades reposeídas para su reventa.

Recursos Económicos:

1. Préstamos interinos para el desarrollo de proyectos de vivienda de interés social.
2. Compensación por los servicios profesionales.

3. Regalías o incentivos económicos por la recomendación y precualificación de familias e individuos para préstamos hipotecarios.

C. Involucrar al sector empresarial e industrial como accionistas ("stakeholders") y colaboradores en el desarrollo de proyectos.

Meta

Propiciar que los CHDOs establezcan nexos con la empresa privada por medio del auspicio económico, servicios "In-Kind" para el desarrollo de unidades, ya sea para venta o alquiler.

Objetivo

Aumentar la participación de la empresa privada en las iniciativas de los CHDOs de forma que reconozcan la labor en especie de las familias de los desarrollos de vivienda en los próximos 10 años como una contribución económica de éstos.

Programa de Intervención:

a. Programa de Colaboración y Auspicio: Esta propuesta va dirigida a que las organizaciones puedan incluir al sector empresarial y el sector industrial cercano a su localidad en sus proyectos compartiendo tiempo, recursos económicos, capital humano y/o bienes para el desarrollo de viviendas.

Áreas de Oportunidad:

1. Propiciar la participación de los sectores industriales y empresariales como miembros de Juntas, equipo de asesores o programas de voluntariado para el desarrollo de vivienda.
2. Desarrollo de programa de capacitación y orientación a empleados sobre productos y programas hipotecarios y de ahorro.
3. Establecimiento de acuerdos de colaboración para el desarrollo de proyectos de vivienda para empleados.

4. Proyectos para la obtención de estructuras o terrenos para el desarrollo de vivienda.

Recursos Económicos:

1. Donaciones económicas.
2. Donación de Propiedades o terrenos para el desarrollo de proyectos.
3. Compensación por servicios profesionales.

D. Promover el desarrollo de proyectos en conjunto entre desarrolladores privados y los CHDOs.

Meta

Fomentar la participación e integración de desarrolladores privados y los CHDOs de Puerto Rico.

Objetivos

1. Propiciar el intercambio profesional y técnico entre los CHDOs y los desarrolladores privados.
2. Incentivar a los desarrolladores privados a invertir en la profesionalización y capacitación de los CHDOs por medio de incentivos basados en los resultados de las ventas de las propiedades desarrolladas por ambos.
3. Establecer acuerdos en cuanto a los segmentos en los que se especializaría cada cual.

Programa de Intervención

- a. Desarrollo de proyectos de vivienda en conjunto de alto y mediano costo.

Áreas de oportunidad:

1. Programas de orientación a familias e individuos para la compra de propiedades.
2. Provisión de personal diestros para la construcción.
3. Administración y gerencia del proyecto.

Recursos económicos:

1. Préstamos interinos.
2. Ganancias de proyectos para "Seed Money" para futuros proyectos.
3. Compensación por servicios profesionales.

2. Propulsar una legislación sobre la política pública relacionada a la vivienda de interés social en el país.

La Asociación de CHDOs deberá incentivar y promulgar cambios en la política pública, en las siguientes áreas de intervención.

A. Promover e impulsar enmiendas en la reglamentación y la política pública sobre la vivienda de interés social y de alquiler en el país.

Meta 1

Reglamentar el incremento en los precios topes de ventas de las unidades de vivienda de interés social en el país.

Programa de Intervención

Desarrollar una análisis económico proyectado sobre la tasa de aumento en el precio a ser propuesta por la entidad para los próximos 10 años y formular una propuesta de Ley.

Resultados

- Proyecto de Ley.

Meta 2

Cabildear para enmendar los parámetros para la cualificación de familias para las ayudas económicas establecidas para proyectos de vivienda en el país.

Programa de Intervención

Desarrollar un estudio sobre las condiciones o elementos que limitan la obtención y cualificación de préstamos hipotecarios en el país por familias de bajos y muy bajos recursos económicos.

Resultados

- Desarrollar nueva metodología que considere las limitaciones para personas con escasos recursos.
- Establecimiento de productos y programas financieros más flexibles.

Meta 3

Cabildear para lograr un alivio contributivo a los que alquilan y los que desarrollan vivienda de alquiler.

Programa de Intervención

Realizar un estudio comparativo de estos incentivos en otras jurisdicciones y desarrollar la propuesta de Ley.

Resultados

- De-estigmatizar la vivienda de alquiler.
- Ampliar este segmento del mercado de vivienda.

B. Requerir que todo proyecto de transformación urbana del país disponga un por ciento del total de desarrollo para vivienda de interés social y de alquiler.

Meta

Todo centro urbano debe proveer vivienda accesible a hogares de bajo ingreso.

Programa de Intervención

1. Redactar un proyecto de Ley dirigido a impulsar un por ciento de construcción para vivienda de interés social y de alquiler.
2. Cabildear en la legislatura por el establecimiento de este proyecto de Ley.
3. Desarrollar un programa de incentivo a los desarrolladores para fomentar el desarrollo de este tipo de proyecto.

Resultados:

- Desarrollos de Vivienda donde se mezclen los ingresos y clases sociales.
3. Diversificar las fuentes de financiamiento de proyectos de vivienda de interés social en el país

A. Desarrollar la capacidad de autogestión y financiamiento de proyectos de los CHDOs en Puerto Rico

Meta

Propiciar el desarrollo de fuentes de ingreso propias de las organizaciones.

Objetivo

Fomentar que el 100% de las organizaciones CHDOs pueden establecer programas que generen ingresos

Programa de Intervención

1. Desarrollo de programas de alquiler de viviendas.
2. Ser Intermediarios con las entidades financieras para la venta de propiedades.
3. Servir de facilitadores y orientadores para programas de orientación financiera para las instituciones financieras del país.

Resultados:

- Desarrollo de análisis de las oportunidades de generar ingresos basado en las características individuales de cada organización.
- Generación de ingresos propios.
- Reinversión de ganancias en futuros proyectos de construcción.

B. Ampliar las posibilidades de los CHDOs en el mercado de vivienda en Puerto Rico.

Meta

Aumentar y extender las fuentes de financiamiento de los proyectos a ser desarrollados por los CHDOs en Puerto Rico por medio de la inserción de éstos en el mercado de vivienda de mediano costo y de alquiler.

Programa de Intervención

1. Insertarse en el desarrollo de proyectos de vivienda de mediano y alto costo.
2. Promover sus servicios de educación financiera.
3. Promover servicios de reventa de vivienda.
4. Desarrollo de proyectos de vivienda de alquiler.

Resultados:

- Aumento del capital interno de las organizaciones.

C. Desarrollar banco de datos de fuentes de fondos para el desarrollo de proyectos de vivienda.

Meta

Contar con un inventario actualizado de fondos disponibles en el país para el desarrollo de proyectos de vivienda de interés social y de alquiler en Puerto Rico.

Objetivo

Asegurar que 100.0% de los CHDOs con proyectos propuestos tengan fondos disponibles para el desarrollo de sus intervenciones.

Programa de Intervención

Desarrollo de banco de datos con fuentes de financiamiento disponibles.

Resultados:

- Base de datos de fuentes de fondos disponibles para el desarrollo de proyectos.
3. Expandir y fortalecer el ámbito de intervención de los CHDOs en el mercado de vivienda en el país

A. Suplir la demanda de vivienda de alquiler no provista por el mercado de vivienda en Puerto Rico.

Meta

Convertirse en los proveedores principales de vivienda de alquiler en el país.

Objetivo

Atender el 100% de la necesidad de vivienda de alquiler en Puerto Rico en los próximos 10 años.

Programa de Intervención

a. Programa de vivienda de alquiler en general - proponer el desarrollo de un programa de vivienda de alquiler para las familias que no cuentan con los ingresos necesarios para el desarrollo de vivienda en el país. Este programa debe ir dirigido a familias jóvenes, personas solteras, y personas mayores, entre otras. Para el desarrollo de este programa de vivienda se propone las siguientes fuentes de financiamiento.

Áreas de Oportunidad:

1. Creación de Sociedades Especiales para la construcción y administración de vivienda de alquiler en el país.

2. Incrementar las oportunidades de adquisición de vivienda de alquiler por medio de:
 - Reglamentar el ajuste en los parámetros de cobro por renta basado en los ingresos de hogar.
 - Identificación de áreas geográficas donde la demanda de este tipo de propiedad es mayor en el país y cómo cambia con el tiempo.
 - Desarrollo de las capacidades gerenciales de los CHDOs como administradores de complejos de vivienda.
3. Establecer acuerdos con organizaciones sin fines de lucro para la administración de la vivienda y provisión de servicios sociales relacionados.
4. Promover el desarrollo de vivienda de alquiler para estudiantes universitarios.

Recursos Económicos:

1. Sección 42 y 49 del Código de Rentas Internas.
2. Créditos contributivos estatales (Ley # 140).
3. Fondos CDBG: fondos disponibles para el desarrollo de proyectos de construcción.
4. Programa Sección 8: (subsido de pago para los inquilinos).
5. Prestamos Interinos.
6. Programa HOME.
7. Ley # 124.
8. Ley # 212.

b. Vivienda de alquiler para población con necesidades especiales - Esta oferta de vivienda debe ir dirigida a promover el acceso de vivienda a familias e individuos de escasos recursos que presentan condiciones físicas y/o mentales.

Áreas de Oportunidad:

1. Desarrollo de albergues o refugios para personas sin hogar.
2. Desarrollo de vivienda transicional para personas que están rehabilitadas y pueden asumir el pago de una renta de una propiedad.
3. Vivienda asistida para personas con enfermedades crónicas o impedimentos.
4. Vivienda y refugio para víctimas de violencia.

Recursos Económicos:

1. Fondos ESG.
2. HOPWA.
3. CDBG.
4. Sección 42.
5. Programa HOME.
6. Subvenciones de otras organizaciones sin fines de lucro.

c. Cooperativas de vivienda - Se propone el desarrollo de asociaciones de residentes bonafides para el desarrollo de complejos de vivienda. Esta acción tiene como misión poder facilitar a los CHDOs una alternativa para el desarrollo de vivienda donde puedan ser administradores de complejos de vivienda y obtener fondos de ingreso para la mejora de las facilidades como dinero adicional para el desarrollo de otros proyectos de vivienda en el área servida por éstos.

Áreas de Oportunidad:

1. Desarrollo de complejos de vivienda multifamiliar.
2. Administración de complejos de vivienda.
3. Creación de cooperativas de construcción de vivienda.
4. Cooperativas de mantenimiento y mejoras de complejos de vivienda.

Fuentes de Financiamiento de Vivienda:

1. Préstamos para vivienda multifamiliar de alquiler.
2. Programa Sección 8.
3. Créditos contributivos bajo la Ley # 140.
4. Sección 42 del Código de Rentas Internas Federal.
5. Fondos CDBG.
6. Ley 124.
7. Ley 212.
8. Programa HOME.

B. Diversificar y expandir la oferta de vivienda de interés social para la venta en el país.

Meta

Aumentar la capacidad de desarrollo y cumplir con las metas de ampliar las oportunidades de vivienda propia en el país.

Programa de Intervención:

a. Programa de Vivienda para la Venta - Bajo este programa se propone el desarrollo de varios modelos de creación y desarrollo de vivienda la cual pueda ser cónsona con la necesidad de vivienda en el país.

Áreas de Oportunidad:

1. Programas de vivienda en su sitio "In fill housing".
2. Fomentar la rehabilitación de áreas urbanas y de propiedades subutilizadas dentro de sectores deprimidos o en desuso.
3. Vivienda Mixta: Promover el desarrollo de unidades de vivienda donde los usos de las mismas puedan estar asociados a actividad económica; tales como la renta de 2das o 3ras plantas o espacios comerciales.
4. Programa de Construcción "Esfuerzo propio y ayuda mutua"
5. Desarrollo de proyectos de vivienda unifamiliar.

Recursos Económicos:

1. Fondos CDBG.
2. Ley 124.
3. Ley 212.
4. Programa HOME.
5. Préstamos interinos.
6. Programa La Llave para Tu Hogar.
7. "First Home Buyer's Club".

8. Donación de Terrenos.

9. Fondos de la Fundación Ford.

10. Fundación Nehemaia.

XI. CONCLUSIONES

El desarrollar proyectos de vivienda, además de tener un impacto social, tiene un impacto sobre la economía que puede resumirse de esta forma:

Los CHDOs han ayudado a que se desarrolle o esté en proceso de desarrollarse 5,357 unidades de vivienda. Esto ha requerido una inversión de \$372.5 millones, a lo largo de 15 años. Esta inversión genera, a lo largo de los 15 años, 10,491 empleos directos indirectos e inducidos, con un ingreso de \$201.2 millones a las personas, y de \$17.9 millones al fisco. Además cada año, el hecho de que estas viviendas estén ocupadas supone una inyección de \$41.5 millones, que ayuda a mantener 1,783 empleos cada año y que generan ingresos fiscales de \$7.1 millones, sobre todo en contribuciones sobre el ingreso.

Las entrevistas a informantes clave revelan que el mercado de vivienda social enfrentará varios retos, entre los cuales se encuentra los costos de terreno y de construcción ascendente y el aumento en la necesidad de vivienda para poblaciones especiales y hogares de ingresos bajos o moderados para compra y de alquiler para hogares de muy bajo ingreso. Sin embargo, las organizaciones sin fines de lucro pueden contribuir significativamente a subsanar esa necesidad.

Con mayor eficiencia e innovación, estas organizaciones podrán desarrollar vivienda en proyectos financieramente viables y de forma más efectiva que la oferta pública, provista directamente por el Gobierno. Asimismo, la laguna existente en la oferta pública de vivienda ofrece áreas de oportunidad de intervención para los CHDOs de generación de ingresos, quienes, a su vez, deben convertirse en desarrolladores, facilitadores y/o administradores de proyectos de vivienda de todo tipo.

XII. BIBLIOGRAFÍA

Alameda, José I. Alameda; Rivera Galindo, Carlos Alberto. (2005) La Vivienda de Interés Social en Puerto Rico. Departamento de la Vivienda - Estado Libre Asociado de Puerto Rico. San Juan, PR.

Comisión para la Implantación de la Política Pública para las Personas Deambulantes. (2005). Conteo de Deambulantes y Personas sin Hogar 2005. Departamento de la Familia- Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

Corrigan, Mary Beth. (2005) Ten Principles for Successful Public/Private Partnerships. Urban Land Institute, Washington D.C.

División de Estadísticas del Departamento de la Policía de Puerto Rico. (2005) Informe Estadístico de Casos de Violencia.

División de Estadísticas del Departamento de Salud. (2003) Informe de Estadísticas Vitales del 2003.

Estado Libre Asociado de Puerto Rico. Ley # 515: Ley para enmendar la Ley núm.212: Ley para la Revitalización de los Centros Urbanos. 29 de septiembre de 2004.

Estudios Técnicos, Inc. (2005) Construction & Sales Activity Report. September-2005 Asociación de Bancos de Puerto Rico.

Estudios Técnicos, Inc. (2004) Puerto Rico Demand for Housing 2005-2009. Asociación de Bancos de Puerto Rico.

Fundación Comunitaria de Puerto Rico. (2003) Revista Colaborando Volumen 1 año 4.

Fundación Comunitaria de Puerto Rico. (2005) Revista Colaborando Volumen 1 año 6.

Fundación Comunitaria de Puerto Rico. "Las Primeras Historias Exitosas de los CHDOS en Puerto Rico"

Housing Assistance Council. (2004) HAC Fact Sheet.

Joint Center for Housing Studies of Harvard University. (2004) The State of the Nation's Housing- 2004. John F. Kennedy School of Government.

National Affordable Housing Training Institute. (2004) CHDO Toolbox for HOME PJ's. U.S. Department of Housing and Urban Development.

National Low Income Housing Coalition. (2005) Advocate's Guide to Housing and Community Development Policy.

Padilla Galiano Tubal. (1999) A Changed Neighborhood Reinvestment Corporation Intervention Strategy for Puerto Rico. Neighbor Work's of America.

Asociación de CHDOs de Puerto Rico
Estudio del Mercado de Vivienda de Interés Social y los CHDOs en Puerto Rico

Porter, Douglas R. (2004) Inclusionary Zoning for Affordable Housing. Urban Land Institute Washington, D.C.

Regional Blue Ribbon Committee on Housing Resource Development. (2004) Summary Report of the Regional Blue Ribbon Committee on Housing Resource Development.

Rogers Molly, Blatt John. (2003) Economic Impact of Affordable Housing Development, Association of Oregon Community Development Organizations.

Schmitz, Adrienne. (2005) Affordable Housing: Design an American Asset. Urban Land Institute, Washington, D.C.

Urban Institute. (2005) Housing America's Low-Income Families.

US Department of Commerce, Economics and Statistic, Bureau of the Census. (2000) Population and Housing Characteristics: 2000, Puerto Rico. Summary File # 3.