

p e q u e ñ o s



n e g o c i o s



## Rehabilitación patrimonial:

Una oportunidad de acción

*Heritage building rehabilitation:*

*An opportunity for action*

María Eugenia Pallarés T.<sup>1</sup>

### <Resumen>

El artículo muestra la oportunidad de acción que se presenta para los profesionales arquitectos de participar en el desarrollo de proyectos inmobiliarios factibles de acogerse al "subsidio de rehabilitación patrimonial", instrumento creado por el Estado con el objeto de propiciar y estimular la intervención de inmuebles de conservación histórica o de inmuebles localizados en zonas de conservación histórica. Se analizan las variables que condicionan los emprendimientos y se establecen las barreras de entrada, destacando las particularidades que propician las intervenciones y la sensibilidad instalada en el medio que garantiza las realizaciones.

### <Abstract>

*The following article demonstrates how the subsidy for "Heritage Rehabilitation" has become a viable option for architects to participate in real estate projects. It was created by the state to encourage intervention on buildings of historic value or structures that are located in areas that are protected because of their historic importance. The author analyses the variables that condition such ventures, emphasizing on those that favor such interventions.*

### <Palabras clave>

SUBSIDIO DE REHABILITACIÓN PATRIMONIAL /  
GESTIÓN INMOBILIARIA / ARQUITECTOS  
Y EMPRENDIMIENTO

### <Key words>

SUBSIDY FOR HERITAGE REHABILITATION / REAL  
ESTATE MANAGEMENT / ARCHITECTS AND ENTERPRISES

El objetivo principal de un análisis FODA es identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta una determinada situación, un escenario, un proyecto o una idea de gestión; la cuestión es definir los principales efectos que condicionan el estado o la implantación de una determinada iniciativa; es un diagnóstico particularizado por las características extremas tanto propias como del entorno al objeto de análisis y la esperanza de este tipo de estudio consiste en usar la información que entrega como herramienta de decisión que permita acoger las variables del medio e internalizarlas en la propuesta de acción, donde se aspira a lo menos en convertir las amenazas en oportunidades y transformar las debilidades en fortalezas, es decir encontrar los espacios

que permitan generar un cambio que aprovechando las particularidades transforme un escenario.

En este contexto es factible suponer que en el ejercicio de la arquitectura, la acción de los arquitectos se focaliza en la búsqueda de las mejores opciones de acción donde entregar su conocimiento. Pareciera entonces que el desarrollo de proyectos inmobiliarios constituye uno de los lugares más adecuados para ello, ya que aparentemente los arquitectos son los más capacitados para interpretar las necesidades espaciales de los potenciales usuarios y por consiguiente para entregar las propuestas más adecuadas. Esto que pareciera obvio no necesariamente se cumple, porque la industria no siempre valora estas capacidades dado que

Inmueble factible de rehabilitar  
en Pasaje Herrera Rodríguez  
con Huérfanos,  
Barrio Yungay, Santiago.



la variable más importante a la hora de colocar productos en el mercado es la posibilidad de transferirlos y es allí donde la credibilidad la tienen aquéllos que son capaces de hacer lo que se vende. Los estudios de mercado, por tanto, son los que direccionan lo que se hace y el arquitecto pasa a ser el desarrollador de unas pocas variables, conocidas como significativas y tendientes a la masificación, de manera que los productos finales son una síntesis de aquello que se supone de gusto o preferencia masiva.

Luego el concepto de identificación pasa a segundo plano y las soluciones que se ofrecen tienden a favorecer los promedios. El punto de quiebre es cuanto de lo que se hace industrialmente realmente corresponde a una identificación con el usuario particular. La respuesta no está en el error de la predicción sino que en la debilidad del aporte de los estudios de mercado, ya que se realizan para muestras que normalmente representan un mínimo porcentaje de la demanda real, dado que mayores estudios involucran mayores costos lo que trasuntaría en un mayor precio final, cuestión que en la práctica resulta impracticable dado que para los individuos la adquisición de un bien inmueble suele ser la mayor inversión que realizan en la vida. En este escenario la opción de desarrollar productos indudablemente tiene límites.

Desde la perspectiva del desarrollador obviamente lo más importante es lograr interpretar a la demanda, porque esa es la garantía que asegura la transferencia, por lo que siempre es su meta y en ese contexto que siempre está dispuesta a ejecutar productos probados, condición que también le asegura obtención de inversionistas

privados o institucionales que siempre optan por el riesgo calculado. La opción de probar nuevos modelos sólo se realiza cuando existe información que asegura el éxito, de allí que a los proyectos innovadores se les suele exigir compromisos de adquisición, la llamada preventa, único comprobante de que efectivamente lo propuesto corresponde a una demanda insatisfecha que encuentra respuesta en la nueva oferta.

Romper el círculo es difícil y arriesgar capital propio no suele ser la elección más frecuente, dado el alto costo que conlleva. Quienes asumen esta opción son escasos y lo hacen de su propio pecunio, lo cual en ocasiones les reporta enormes beneficios; pero romper la barrera de la financiación es la mayor dificultad y en la práctica son muy pocos los que tienen las condiciones para ello. Luego la oportunidad de enfrentar desafíos que permitan participar en el mercado desde la óptica de la particularización de productos inmobiliarios resulta muy reducida y la búsqueda de los nichos en que es posible hacerlo requiere de una mirada que abarque todos los espacios de acción y de sensibilización con lo que el medio ofrece.

En este contexto es que para los arquitectos las posibilidades de acción se concentran en participaciones relativamente estándares y casi siempre asociadas a lo que el mercado señala. Las posibilidades de realización de nuevas alternativas resultan escasas y difíciles de encontrar, de allí que aparentemente sólo los grandes operadores ejercen la producción donde los aportes particulares se diluyen; luego la búsqueda de espacios de participación resulta prioritaria e indispensable si se está dispuesto a ejercer

aquello que se conoce y que se siente que es obligación aportar, no sólo como desafío individual sino que como retribución a la sociedad en que se ha sido formado y en la cual se está convencido caben todos, desde los que apuestan por la masificación hasta los que creen en las particularizaciones destinadas a nichos específicos y para quienes el acceso a los bienes es también costoso.

Encontrar estos espacios es el desafío y darlos a conocer es el rol de quienes se dedican a observar los comportamientos. Es en este ambiente donde nos interesa detenernos y compartir una de las oportunidades de acción que existe en el mercado inmobiliario y que a la fecha no ha logrado posicionarse; se trata del "Subsidio de Rehabilitación Patrimonial", incluido en el Decreto Supremo N° 44 de 1988 del Ministerio de Vivienda y Urbanismo que establece las características y condiciones de los diferentes tipos de subsidios entregados a la demanda de bienes inmuebles. En el Título IV, artículos 53 al 57 se acogen las definiciones dadas por la Ley 17.288 de Monumentos Nacionales y el artículo N° 60 de la Ley General de Urbanismo y Construcciones donde se definen los inmuebles y las zonas de conservación histórica, que se transforman en sujeto de intervención para la creación de unidades habitacionales factibles de acogerse al beneficio.

Las condiciones que la legislación establece están orientadas a la rehabilitación de inmuebles construidos con anterioridad al 31 de julio de 1959 y por consiguiente no acogidos al DFL N° 2 y que sean susceptibles de transformar en a lo menos dos viviendas, las cuales deberán acogerse a la condición de vivienda económica que



Inmuebles factibles de rehabilitar en Pasaje Herrera Rodríguez con Compañía, Barrio Yungay, Santiago.



Inmueble rehabilitado en Huérfanos con Esperanza, Barrio Yungay, Santiago.



Inmueble rehabilitado en Pasaje Lucrecia Valdez, Barrio Yungay, Santiago.

establece el Reglamento Especial de Viviendas Económicas, es decir con límites de superficie. Los beneficios que se entregan a la demanda son los más altos del sistema y alcanzan a las 250 UF, lo que corresponde al 25% más que el mejor de los subsidios y se aplica en unidades cuyo precio de venta máximo alcance las 2.000 UF.

Indudablemente las consideraciones que crean el instrumento tienen como norte el reconocimiento al hecho que los valores de los pueblos entre otros radica en su tradición cultural y que los bienes culturales son producto y testimonio de las realizaciones que se han dado en las distintas épocas, donde la conservación constituye la opción que de mejor manera permite compenetrarse con la significación histórica, artística y científica de desarrollo de los pueblos, estimulando la identidad.

Dado que la amenaza del normal desarrollo industrial tendiente a una mejor calidad de vida suele destruir las edificaciones representativas de los distintos períodos de evolución de los lugares generada por las necesidades urbanas, es que las iniciativas de protección avaladas por adecuadas evaluaciones de pertinencia y oportunidad, consiguen preservar y mantener los vestigios de las diferentes épocas, a través del equilibrio entre los nuevos emprendimientos y la conservación de la herencia cultural representada por la arquitectura heredada, adecuándola a las necesidades y posibilidades actuales mediante la creación de estímulos y planificaciones del desarrollo que factibilicen las transformaciones y permitan que interactúen en un mismo medio.

Desde esta perspectiva la oportunidad que el programa ofrece tienen como primer beneficiario a la ciudad, ya que permite conservar su patrimonio en el uso intensivo de él, y como segundo beneficiario a la demanda que puede optar por alternativas a sus necesidades habitacionales; pero sin lugar a dudas ninguno de ellos se beneficia si no existen interesados en desarrollar el producto, y es ese el tema donde hasta la fecha no se ha podido avanzar como se quisiera; de hecho desde que el programa existe sólo se han podido otorgar un tercio de los subsidios disponibles porque no ha habido ofertas que permitan a los postulantes acceder a ellos, situación extraña si se piensa que surgió como una forma de incentivar la "otra producción inmobiliaria", aquella que puede interactuar con la de renovación urbana, que ha logrado incentivar la producción en zonas importantes del territorio, haciendo propietarios a muchos, generando un importante nicho de producción

para las empresas del sector y permitiendo acceder a muy buenas rentabilidades a los inversionistas, cumpliéndose el ciclo que se espera en cualquier área de la industria, donde se encuentran los que ofrecen y los que demandan en un justo equilibrio que les permite a cada uno obtener el retorno esperado a su aporte.

La pregunta que cabe formularse es ¿cuáles son las razones que impiden que una buena opción de gestión no se materialice?, y quizás es este cuestionamiento el que debe gatillar la acción emprendedora, aquella que quienes mejor capacitados están para desarrollarla deben asumir.

Inevitablemente la primera de las relaciones necesarias de hacer pasa por saber si aquello que teóricamente estimamos pertinente, en la práctica lo es, lo que significa recurrir a la demanda para saber si los productos que genera la rehabilitación son susceptibles de transferir. Al revisar los pocos casos ejecutados en Santiago podemos ver que los precios de salida fueron en muchos casos significativamente mayores que los que establece como cota el subsidio, es decir muchas de las unidades producto de la rehabilitación se vendieron a precios superiores a las 2.000 UF, cuestión que no debiera preocuparnos aunque si alertarnos, dado que alguna señal de precios superiores a los que establece el subsidio están condicionando las intervenciones, sin embargo es también normal que en el desarrollo de cualquier producto habitualmente se considera una mezcla de opciones a los distintos precios. Lo relevante es que desde la mirada de la demanda el producto es valorado, dado que se transfiere con velocidades de venta típicas del sector inmobiliario, cuestión que refrenda el interés.

En el caso de Valparaíso, que es el lugar donde mayor cantidad de casos se han ejecutado, la situación es distinta. Allí los precios de salida se han acercado a los tramos que establece el subsidio. De hecho de las transferencias realizadas hasta diciembre del año 2005, se habían otorgado 199 subsidios correspondiendo el 54% al primer tramo que establece la ley, lo que significa que se trataba de viviendas con precio de salida inferior a 1.200 UF.

Por otra parte y siempre en el análisis del efecto sobre la demanda, las estadísticas entregadas por la Unidad de Patrimonio Urbano del Ministerio de Vivienda y Urbanismo señalan que las postulaciones al subsidio desde el año 2002 al 2005 han sido crecientes, duplicándose del 2002 al

2003, 224 y 473 y aumentando a 662 para el año 2005, pero dado que la oferta ha sido insuficiente sólo se han otorgado en total 267, cifra que corresponde a menos del 20%. Es importante destacar que la mayor concentración de postulaciones se produce en las comunas de Valparaíso y Santiago, lo que coincide con que en estas dos comunas es donde se encuentra la mayor cantidad de inmuebles susceptibles de acogerse al modelo y por consiguiente donde se presenta la mayor cantidad de oportunidades de acción. Esta información valida la hipótesis del interés por el producto en el ambiente del subsidio, lo que debiera instar a estudiar las particularidades que permitan incorporarse a la realización de este tipo de productos, porque una de las cuestiones que en cualquier área de gestión prima a la hora de invertir en el desarrollo de negocios es la certidumbre de existencia de demanda.

Luego la segunda pregunta que corresponde formularse es ¿cómo involucrarse en el desarrollo de un producto demandado?, y la respuesta debiera orientarse a las condiciones que impone la realización y las dificultades que presenta; en este contexto es clave entender que se trata de actuar sobre un bien construido, lo que conlleva a una elección adecuada de unidades que enmarcadas en lo que la ley define, sean susceptibles de ser rehabilitadas y transformadas en más unidades. Luego la comprensión de la arquitectura y las características técnicas tienen un rol preponderante, ya que la inversión que se realizará debe considerar la normativa vigente y los requerimientos actuales de la demanda.

El tema es quiénes están mejor capacitados para asumir este rol, y es aquí donde debemos detenernos y pensar que los arquitectos son los profesionales que mejor capacitación tienen para evaluar las condiciones de adecuación espacial, por lo que enfrentar el desafío no debiera ser un tema ajeno. Es más, si se consideran los espacios de desarrollo que se ofrecen, debieran ser los más preocupados por estimular la producción de bienes de esta naturaleza; luego cuál es la razón para que no lo hayan intentado: desconocimiento de la oportunidad, temor a lo desconocido, rechazo a la idea de transformarse en desarrollador, conformidad con el rol que actualmente tienen, inseguridad, adversos al riesgo, y quizás otras múltiples razones que hacen que una opción de acción no se aproveche, o lo que es peor se diluya en el tiempo.

Una de las cuestiones que aparentemente más importancia tiene a la hora de decidir

este tipo de emprendimientos es la dificultad de entender que es posible hacer de la arquitectura una puerta de acceso al mercado inmobiliario, porque en la rehabilitación el mayor valor radica en la calidad del espacio que se construye con el diseño. Luego los aspectos que parecieran menos cercanos como puede ser la financiación y la comercialización son posibles de abordar con apoyos técnicos que en este contexto son menos exigentes a lo que puede ser más evidente, más factibles de abordar.

El fundamento de esta aseveración se basa en los estudios que en el tiempo hemos desarrollado en algunos de los programas de posgrado que realizamos, instancia en la que hemos evaluado técnicamente la factibilidad de aplicación del producto, concluyendo que es pertinente y rentable bajo las actuales condiciones de mercado y que las precauciones que se deben considerar son todas posibles de enfrentar bajo los supuestos de una adecuada elección del inmueble a rehabilitar, considerando como factores fundamentales las opciones de acogerse al modelo y al precio de adquisición, siendo en muchas ocasiones este último el indicador que imposibilita la consecución dada la especulación y sobredimensionadas expectativas de los propietarios.

Las recomendaciones básicas que se deben asumir consideran la adecuada elección del bien a rehabilitar desde la perspectiva de la superficie disponible, las características espaciales que favorezcan el rendimiento, la posibilidad de espacios para acoger necesidades de la demanda, como suelen ser los estacionamientos y los espacios comunes, las características materiales y estructurales de la propiedad, el precio de adquisición del bien, el costo y especificación de las intervenciones de la rehabilitación. Desde el punto de vista de la gestión es importante considerar las opciones de normativa que la localización demanda, los modelos de financiación factibles de asumir y las estrategias de comercialización. Finalmente desde la perspectiva de la rentabilidad es importante definir el riesgo del negocio y estudiar el ciclo del proyecto que asegura la tasa de descuento, única forma de conseguir la siempre escasa y muy solicitada financiación.

La experiencia de los casos evaluados permite asegurar que los ciclos cortos de estos proyectos dados por la adecuada elección del bien a rehabilitar y por la cantidad demandada, la baja inversión que requieren comparada con la de otros productos inmobiliarios, la calidad del diseño arquitectónico y la disposición que existe para propiciar su ejecución, constituye

la garantía de que se trata de un producto interesante, factible y de buena rentabilidad privada, por lo que participar en el nicho es sin lugar a dudas una buena opción de desarrollo para pequeños inversionistas y entusiastas desarrolladores.

Superadas las barreras de entrada y vencido el temor a la acción, el desarrollo del producto es una oportunidad en un mercado de “grandes operadores” donde este “pequeño negocio” constituye la mejor alternativa para profesionales dispuestos a asumir de manera integral su condición, aumentando su riqueza, generando un nicho de gestión y contribuyendo a un desarrollo país que reconoce su historia y tradición, a través de la valorización de su patrimonio.

## Referencias

- Reglamento del sistema general unificado del subsidio habitacional - DS N° 44 del Ministerio de Vivienda y Urbanismo de 1988.
- Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones
- Ley General de Urbanismo y Construcciones
- Ley de Monumentos Nacionales
- BEAS, Jorge. “Rehabilitación de Inmueble para Lofts en Pasaje Germán del Sol, Barrio Brasil”, Tesis para optar al grado de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias - Convenio UPM/UCH, 2003.
- CARVAJAL, Matías. “Rehabilitación Inmueble para Lofts en calle Esperanza, Santiago Poniente”, Tesis para optar al grado de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias - Convenio UPM/UCH, 2005.
- FIGUEROA, Andrea. “Reciclaje Edificio Matucana 350”, Tesis para optar al grado de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias - Convenio UPM/UCH, 2004.
- FOLCHI, Mario. “Reciclaje de Inmueble para Lofts en Barrio José Victorino Lastarria”, Tesis para optar al grado de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias - Convenio UPM/UCH, 2002.
- PINO, Valeska. “Rehabilitación Inmueble para Lofts en Santiago Poniente”, Tesis para optar al grado de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias - Convenio UPM/UCH, 2004.
- ROJAS, Ana María. “Rehabilitación de edificio patrimonial en el centro de Quito para vivienda”, Tesis para optar al grado de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias - Convenio UPM/UCH, 2005.
- www.patrimoniourbano.cl