



(Parte II)



Novedoso método de trabajo en viviendas sociales

Río Negro, de la oferta a las necesidades de los ciudadanos

➤ Segundo bloque (necesidades de refacción /ampliación)

Continuando con el trabajo presentado en la edición N° 8 de esta publicación, se presentan en este número los aspectos correspondientes a: necesidades de refacción / ampliación y necesidades de cambio de vivienda.

A fin de ofrecer una descripción de las necesidades de refacción o ampliación fue elaborada una batería de diez preguntas que cubrieron la mayor cantidad de aspectos a considerar. Esto es: tipo de refacción, grado de necesidad, nivel de conocimiento sobre la oferta, actitud con respecto a la demanda y probabilidad de ejecución.

Otro aspecto a tener en cuenta, tanto para el segundo como el tercer bloque, es la cantidad de casos con los que se logró trabajar. Recordemos que, como se señaló en la

introducción, estos filtros que permiten indagar en profundidad a poblaciones definidas hacen, a su vez, disminuir notoriamente el número de casos afectando por tanto el nivel de confianza y el margen de error con el que se trabaja. Para el presente tramo se logró un número de 170 casos, lo que permite un importante aporte para interpretar los aspectos indagados.

Para comenzar el análisis de los resultados obtenidos conviene, en una primera instancia, caracterizar los datos presentados al final del primer bloque. Allí se indicaron (en tabla N° 6) los porcentajes obtenidos con relación al tipo de necesidad (o la ausencia de tal) de los encuestados. Estos datos pueden ser mejorados para su interpretación si consideramos cómo se distribuyen según el nivel socioeconómico de la población. Para ello confeccionamos una nueva tabla:

Situación actual del grupo familiar con respecto a la vivienda en que habitan

Nivel socioeconómico*	Necesidad de cambiar de vivienda	Necesidad de refacción o ampliación	No presentan necesidades
<i>Altos</i> (100%)	14%	40%	46%
<i>Medios</i> (100%)	20%	45%	35%
<i>Bajos</i> (100%)	20%	43%	37%

Tabla N° 7: Situación de la familia con relación a la vivienda según nivel socioeconómico.

*Nota: A los fines de obtener un número adecuado de casos para el análisis de los datos, se agruparon los estratos medio alto y alto quedando éstos identificados como "altos". Asimismo se agruparon los estratos medio bajo y bajo quedando identificados como "bajo" y se dejó como "medios" al sector medio pleno.

Si bien podemos ver que no se presentan variaciones importantes, es claro que, más allá del esperado aumento de no necesidad de los sectores altos, en los sectores medios y bajos las necesidades de refacción o ampliación de la actual vivienda dominan la escena con relación al cambio de ésta.

Veamos entonces en detalle cuáles fueron los tipos de refacciones señalados como prioritarios. El siguiente gráfico ilustra los datos obtenidos:

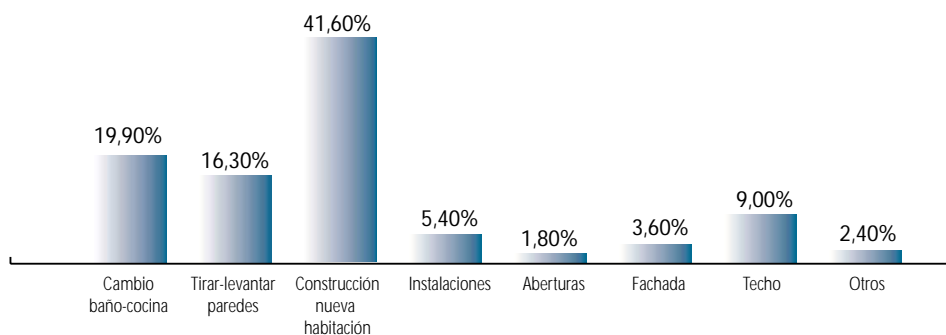


Gráfico N° 8: Porcentaje de respuestas sobre las necesidades de refacción.

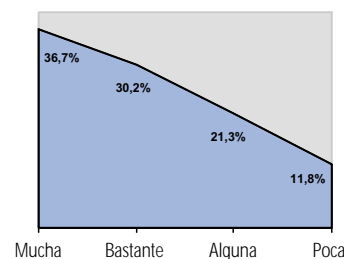
Para la obtención de estos valores se presentó a los encuestados una lista de diferentes refacciones y se solicitó que señalaran sólo una de ellas, para lo cual debían optar por la refacción prioritaria en función de sus necesidades. Este mecanismo, entonces, permitió

captar las necesidades inmediatas con respecto a las refacciones a realizar, no significando ello que un hogar con necesidades de construir una nueva habitación careciera de otro tipo de necesidad sino que su jefe jerarquiza la nueva habitación por sobre las demás necesidades.

En cuanto al grado de necesidad que los encuestados manifestaron, éste concentró valores importantes para niveles elevados de necesidad.

Como se visualiza en el gráfico N° 9 la superficie coloreada muestra la tendencia hacia altos valores de necesidad, llegando éstos a obtener un 36,7% de respuestas en ese sentido. Esto contrasta con el 11,8% de respuestas obtenidas para el nivel de poca necesidad.

Gráfico N° 9: Grado de necesidad de refacción.





Si bien el grado de necesidad puede considerarse un indicador de la probabilidad de que las refacciones se realicen, en el relevamiento se presentaron dos preguntas para determinar con mayor precisión este dato.

La primera hizo referencia directa a la probabilidad de realizarla según la opinión del propio encuestado, mientras que la segunda buscó indagar si aquellos que manifestaron una alta probabilidad de realizar la refacción (muy o bastante probable) ya habían pedido un presupuesto a tal fin. Este factor confirmaría, así, el interés por su efectiva realización.

Los datos se representan en la **tabla N° 8**. Allí puede observarse que las personas que manifestaron altos niveles de probabilidad alcanzaron al **37,5%**. Mientras que el **8%** aproximadamente, ya ha pedido algún presupuesto para la realización de la obra. Por su parte, quienes manifestaron una baja probabilidad de realizar las refacciones alcanzaron al **62,6%** de los encuestados.

Una vez relevados los datos que aportan información sobre la futura actitud de los jefes de familia con respecto a la realización de refacciones, el cuestionario se orientó a indagar los **niveles de conocimiento** que poseen estas personas sobre la existencia de ayudas para realizar las ampliaciones por parte del Estado.

Aquí se encontró un **alto grado de desconocimiento** sobre la existencia de dicha ayuda llegando éste al 58%, lo que sumado a aquellos que manifiestan saber que existe pero desconocer en qué consiste (23%), ubica al desconocimiento global por sobre el 80%.

A las personas que respondieron conocer y saber en qué consiste la ayuda del Estado se les preguntó si han solicitado o piensan solicitar dicha ayuda. Un alto porcentaje (el 34%) manifestó haberla solicitado, cerca del 10% dijo pensar en solicitarla mientras que el resto de aquellos que la conocen afirmaron que no la solicitaran (en general no se especificaron los motivos).

Sin embargo, las personas manifiestan una alta probabilidad (cerca del 57%) de solicitar al Estado el financiamiento de materia-

les y mano de obra para refaccionar o ampliar su vivienda si este financiamiento se corresponde con sus posibilidades económicas.

Con respecto a estas posibilidades, la pregunta sobre el monto que se podría disponer por mes para el pago de la cuota de un crédito para la ampliación de la vivienda fue respondida por 121 personas. Los valores se concentraron en la opción más baja (hasta \$50) con un 62% disminuyendo al 20% para montos de hasta \$100 (lo que concentra para esos montos a más del 80% de los casos registrados).

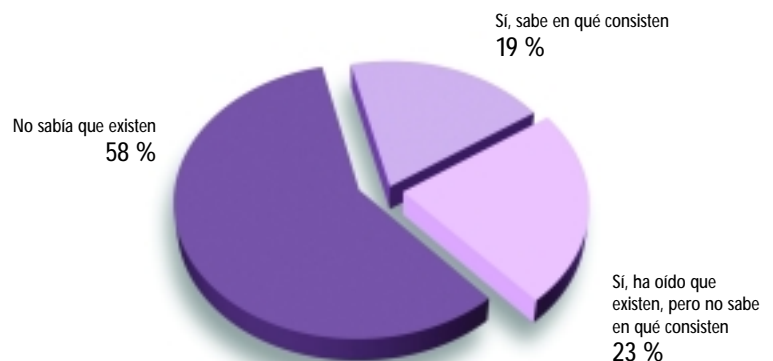
Los datos indican que no sería recomendable exceder por mucho estos valores ya que la probabilidad de ser tomados disminuye al 12% para montos de entre \$100 a \$150 y al 4% para cuotas superiores.

Por último, se interrogó a los encuestados sobre su preferencia sobre el **cambio como opción a la refacción o ampliación de su vivienda actual**. Aquí los datos fueron contundentes registrándose un 86% por la negativa. Este valor confirma la hipótesis planteada anteriormente sobre el origen de la insatisfacción con respecto a la situación habitacional. **La mejora de esta situación se identifica más con el mejoramiento de la actual vivienda que con el cambio de la misma**. Sólo un 11% manifestó que preferiría cambiar de vivienda antes que ampliar la que posee, de este 11% casi todos afirmaron no hacerlo por falta de recursos económicos.

Muy probable	9,4 %
Bastante probable	28,1 %
Poco probable	46,2 %
Nada probable	16,4 %

Tabla N° 8: probabilidad de realización de la refacción.

Gráfico N° 10: Conocimiento sobre la existencia de ayudas del Estado



Tercer bloque (necesidades de cambio)

Para este tercer tramo del relevamiento, se diseñaron 19 preguntas. Éstas buscaron abarcar todos los aspectos concernientes al cambio de vivienda, como ser: grado de necesidad y principal motivo de cambio, tipo de vivienda y régimen de tenencia previsto para la misma, probabilidad de cambio y forma de acceso a la nueva vivienda, valor y tipo de financiamiento estimado y por último, nivel de conocimiento de la existencia de ayuda estatal.

Como ya hemos aclarado en la introducción de este trabajo, para interrogar a los encuestados sobre estos aspectos se utilizaron filtros internos en el cuestionario, por lo que se debe considerar que estas 19 preguntas se realizaron sólo a aquellos que manifestaron la necesidad de cambiar de vivienda, disminuyendo así el número de casos a 73. Con esta cantidad no es posible mantener los niveles de error y confianza de las secciones principales del relevamiento aunque permite visualizar tendencias que ayudan a interpretar algunos aspectos en profundidad.

Todos y cada uno de estos aspectos se desarrollan a continuación.

A fin de ofrecer una aproximación al grado de necesidad de cambio de vivienda existente se solicitó a los encuestados que, en una primera pregunta, dieran cuenta de su opinión sobre su propia necesidad calificando la misma. Para ello se presentó una escala ordinal que iba de mucha a poca necesidad lográndose la composición del siguiente cuadro:

En donde al igual que para el gráfico que ilustra el grado de necesidad de refacción aquí, la superficie coloreada muestra una fuerte tendencia hacia altos valores de necesidad, lle-

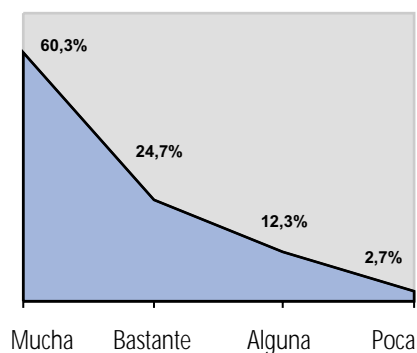


Gráfico N° 11: grado de necesidad de cambio de vivienda.

gando éstos a obtener un 60,3% de respuestas en ese sentido.

El contraste con las respuestas obtenidas para el nivel de poca necesidad (2,7%) es mucho mayor que para los casos de necesidad de refacción. Esto podría estar indicando que, si bien existen más cantidad de casos que manifiestan necesidad de refacción que de cambio, estos últimos sienten la necesidad de cambiar su vivienda de forma más urgente.

El grado de necesidad de cambio, al igual que el de refacción, no sufre variación con relación a los niveles socioeconómicos de los encuestados. Las pruebas indican que estas variables no están asociadas.

Con respecto a los motivos expresados como razón de la necesidad de cambio de vivienda, lo expresado por los encuestados se registró en la **tabla N° 9**.

Puede observarse que el deseo de **poseer vivienda propia** aparece como el principal motivo mencionado con el 45,2% de respuestas, mientras que el tamaño se presenta en segundo lugar con un 21,9% desplazando la ubicación al tercer lugar con el 13,7% de respuestas en ese sentido.

Quieren tener vivienda propia	45,2 %
Tamaño inadecuado (pequeña)	21,9 %
Mala ubicación (no gusta el barrio, sin servicios, alejado, inseguro, conflictivo)	13,7 %
Malas condiciones de habitabilidad, mal estado de conservación	9,6 %
Otro motivos	6,8 %

Tabla N° 9: Motivos de cambio de vivienda en orden de importancia.

Con respecto a las previsiones existentes se consultó particularmente sobre la superficie cubierta, el tipo de vivienda y el régimen de tenencia previsto para la misma. Los resultados obtenidos se presentan a continuación:

Al ser consultados sobre la superficie que podría tener la futura vivienda con relación a sus posibilidades económicas, los encuestados indicaron en su mayoría (37%) que preveían la adquisición de una vivienda de tres ambientes. Un 27,4% indicó, a su vez, que según sus posibilidades podrían acceder a construcciones con cuatro ambientes.

En cuanto al tipo de vivienda y régimen de tenencia de la misma tanto **ser propietarios** como las **viviendas**



Hasta 35 m ²	un ambiente	1,4 %
De 36 a 50 m ²	dos ambientes	13,7 %
De 51 a 65 m ²	tres ambientes	37,0 %
De 66 a 80 m ²	cuatro ambientes	27,4 %
De 81 a 100 m ²	cinco ambientes	13,7 %
Más de 120 m ²		5,5 %

Tabla N° 10: Superficie prevista para la futura vivienda.

individuales en terreno único superaron el 90% de las respuestas. Los datos, por demás concluyentes, son de interés si se tiene en cuenta los bajos valores obtenidos para regímenes de tenencia en **alquiler** (sólo el 1,4% se manifestó en ese sentido) y el rechazo absoluto a las **viviendas colectivas** (ninguna respuesta) y la baja cantidad de casos que optaron por **viviendas individuales en terreno compartido - PH** (8,2%).

Siendo que la gran mayoría de las personas que prevén cambiar de vivienda están planeando ser propietarios, adquiere mayor relevancia la pregunta sobre **cómo piensan acceder a su futura vivienda**. Aquí los resultados, expuestos en el **gráfico N° 12**, indican una fuerte tendencia a **adquirirla a través de planes de construcción** (un 48,6% del total de respuestas). La **autoconstrucción** acumuló el 20% de los casos, seguidos de un 12% que optarían por una vivienda usada. Así, considerando que los planes existentes prevén, para algunos de ellos, la autoconstrucción como modalidad de acceso: la presencia institucional del Estado, en tanto prestador de dichos planes, cobra mayor relevancia.

Con respecto a la **probabilidad de que los encuestados realicen el cambio de su vivienda** se formularon dos preguntas correlacionadas. En una primera instancia se solicitó que indicaran directamente esa probabilidad para los próximos dos años según sus propias expectativas. A quienes optaron por una alta probabilidad (Muy o Bastante en la escala propuesta) se les preguntó inmediatamente si estaban buscando opciones para acceder a su futura vivienda. Este último interrogante tiene por finalidad confirmar aquellas expectativas.

Así, los datos indicaron que en un primer momento el **43,6%** se manifestó por considerar **altamente probable** el hecho de cambiar de vivienda, de los cuales un 60% dijo estar buscando alguna alternativa al respecto. La cifra indicaría que, **de la totalidad de casos que manifestaron necesidad de cambio, el 38,3% muestra una conducta activa en tal sentido.**

Ahora bien, dicha búsqueda debe ser evaluada con relación a la oferta existente. Así, al igual que con el estudio de las necesidades de refacción, en este caso se indagó el **nivel de conocimiento** sobre la existencia de ayudas del Estado para acceder a una nueva vivienda.

Coincidentemente con los niveles de conocimiento de las ofertas de créditos para la refacción, **las ayudas para la adquisición de viviendas mantienen un fuerte desco-**

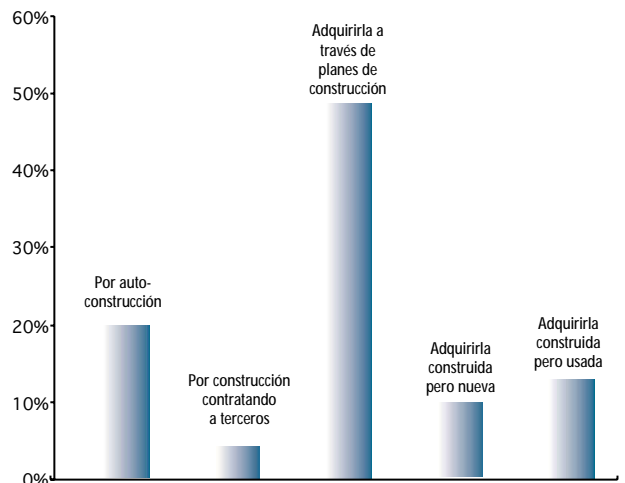


Gráfico N° 12: Modalidad de acceso prevista

nocimiento. Un 54,2% de los encuestados manifestó no saber que existen, mientras que otro 23,6% dijo haber oído de ellas, pero no saber en qué consisten (créditos para materiales, mano de obra, etcétera).

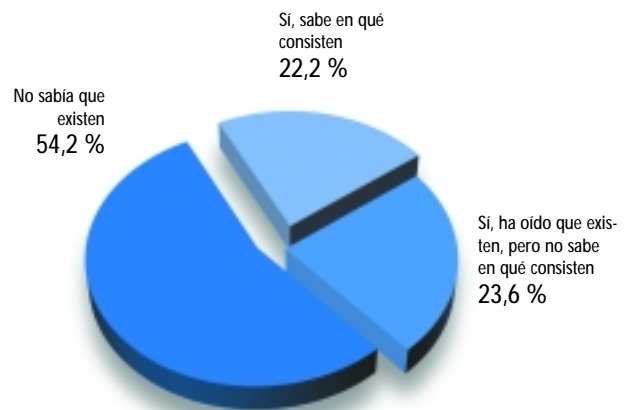


Gráfico N° 13: Nivel de conocimiento de la existencia de ayuda estatal para la adquisición de viviendas.



El gráfico N° 13 muestra los altos niveles de desconocimiento existentes en torno de la existencia y naturaleza de la ayuda estatal.

Si bien se evaluó la probabilidad de que los encuestados realicen el cambio de vivienda y su conocimiento con respecto la oferta estatal existente, esta parte del relevamiento se completa con otros aspectos que inciden al respecto. Así se interrogó a este grupo (aquellos que poseen necesidades de cambio de vivienda) sobre cómo pensaba financiar la adquisición. En esta pregunta se permitió a los encuestados que señalaran más de una opción, encontrándose que la **solicitud de un crédito** es considerada en primer lugar (con el 40% de respuestas) seguida de los ahorros propios (con un 30%), las otras modalidades de financiamiento (ayuda familiar, venta o alquiler de vivienda anterior, etc.) no superaron el 10% de menciones.

Apuntando directamente a indicadores que permitieran describir la demanda existente con relación a la oferta del instituto, se formularon dos preguntas específicas.

La primera de ellas hizo referencia a la posibilidad de que las personas opten por adquirir una vivienda de plan. Aquí se obtuvieron los siguientes resultados:

Para nuestro primer interrogante (**gráfico N° 14**), puede observarse un alto porcentaje

de personas que consideran la posibilidad de optar por una vivienda de plan aunque manifiestan que todavía no la han solicitado con un 40% de respuestas en esta dirección. Sólo un 18% no considera esta posibilidad, mientras que un 6% aparecen como indecisos. Se destaca un 36% como solicitantes activos.

El segundo interrogante se centró en la oferta de financiamiento de materiales y mano de obra o créditos hipotecarios para la construcción de la nueva vivienda. En este sentido se preguntó:

Si el Estado le ofreciera ayuda acorde con sus posibilidades a través del financiamiento de materiales y mano de obra o créditos hipotecarios para construir una nueva vivienda, ¿qué probabilidad hay de que usted la solicite?

Las respuestas se exponen en la **tabla N° 11**.

Es muy probable	42,5 %
Es bastante probable	20,5 %
Es algo probable	13,7 %
Es poco probable	8,2 %
No es nada probable	11 %

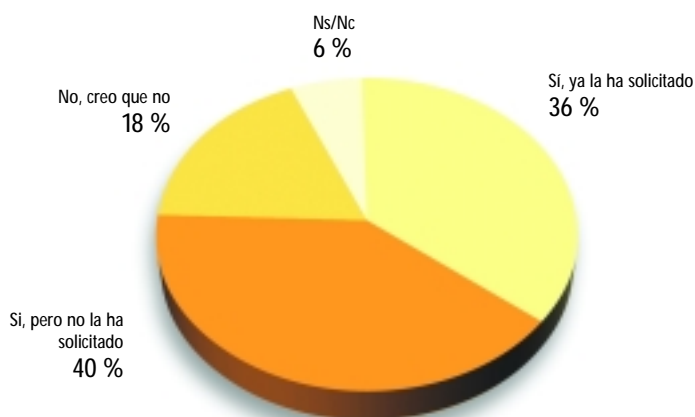
Tabla N° 11: Probabilidad de solicitar ayuda estatal.

Se registra, en este caso, una alta concentración de respuestas por la positiva, con el 63% (resaltado en color).

Notemos aquí que, al introducir en la pregunta dos elementos nuevos, por un lado que la ayuda esté acorde con las posibilidades del encuestado y, por el otro, la definición del tipo de ayuda estatal (financiamiento de materiales, mano de obra o créditos hipotecarios) se incrementa (crece del 43% al 63%) las probabilidades manifestadas en diferentes preguntas sobre las probabilidades de cambiar de vivienda. Esta variación es congruente con los altos niveles de desconocimiento existentes sobre la oferta de créditos brindada desde el Estado (**gráfico N° 13**).

Por último, este bloque se cierra con una descripción de las **posibilidades de pago** (precio máximo, porcentaje a financiar, garantías y monto de cuotas) y **las preferencias en los**

Gráfico N° 14: ¿Cree que podría optar por una vivienda de plan?





Menos de \$ 10 mil	21,9 %
Entre \$ 10 y 15 mil	8,2 %
Entre \$ 15 y 20 mil	12,3 %
Entre \$ 20 y 25 mil	6,8 %
Entre \$ 25 y 30 mil	4,1 %
Más de \$ 30 mil	5,5 %
Ns/Nc	41,1 %

Tabla N° 12: Precio final máximo previsto para la futura vivienda.

factores tenidos en cuenta a la hora de elegir ofertas habitacionales.

Con respecto al precio máximo estimado para la futura vivienda, se obtuvieron los siguientes valores:

Si bien el 30% se encuentra concentrado en valores bajos (hasta \$15 mil) se detecta un fuerte desconocimiento. Éste alcanzó al momento del relevamiento el 41,1%. Si consideramos la inestabilidad económica y monetaria sufrida por el país en días posteriores a la medición, es posible que estos niveles sean superados en la actualidad.

En cuanto el **porcentaje a financiar** y el **tipo de garantía disponible**, encontramos:

Así, dejando fijos el valor y la cantidad de cuotas, las preferencias se ubican en dos aspectos centrales.

El primero de ellos es el **terreno propio** y por ende la posibilidad de ampliar la vivienda en un futuro.

A su vez, la buena localización, entendida como aquella que posee una completa infraestructura de servicios se presenta como segundo factor de importancia a la hora de la construcción de la nueva vivienda.

Para cerrar este tercer bloque, donde se han detallado las necesidades con respecto a la adquisición de viviendas, conviene recordar que éstas se corresponden con el **18,7%** de los encuestados.

Menos del 25%	18,8%	Por garantía de terceros	18,8%
Entre el 25% y el 49%	15,6%	Acreditando ingresos	31,3%
Entre el 50 y el 74%	12,5%	Con una hipoteca	25%
Entre el 75% y el 100%	28,1%	Otros	-----
Ns/Nc	25,1%	Ns/Nc	25,1%

Tabla N° 13: porcentaje a financiar y tipo de garantía disponible.

A modo de conclusión

El presente informe es un estudio que constituye una gran base de datos, podemos utilizarla para realizar otros tipos de cruces que pueden arrojar aún más información que la aquí presentada. En ese sentido el estudio tiene su

Donde la alta cobertura del valor de la casa por parte del crédito y las garantías a través de acreditación de ingresos e hipotecas se destacan por sobre las demás opciones.

Las preferencias en los factores tenidos en cuenta a la hora de elegir ofertas habitacionales fueron indagadas mediante la siguiente pregunta:

A la hora de construir su vivienda y teniendo en cuenta sus posibilidades, para un mismo valor y cantidad de cuotas, ¿cuáles son los factores a los que otorga mayor importancia, en 1° y 2° lugar?

ma utilidad para lograr mayores niveles de información de los ciudadanos de Río Negro y sus demandas y percepciones.

Tenemos un rol social y técnico con un impacto muy fuerte en la sociedad rionegrina, pensemos por un momento qué significado e importancia tiene para cada uno de nosotros la vivienda, nuestra vivienda, aquel lugar en el que desarrollamos nuestra vida cotidiana con los que nos rodean y convivimos diariamente.

Factores considerados	1er lugar	2º lugar
Que la vivienda sea grande (cantidad de ambientes o m²)	16,7%	11,1%
Que esté bien localizada (infraestructura de servicios, transporte, escuelas, etc.)	20,8%	25%
Que posea terreno propio Individual (permite ampliaciones)	38,9%	18,1%
Que posea terminaciones de calidad	5,6%	20,8%
Ns/Nc	18,1%	25%

Tabla N° 14: preferencias en los factores tenidos en cuenta a la hora de elegir ofertas habitacionales.

Esto seguramente nos ayudará a no mermar nunca en el esfuerzo de ofrecer mejores respuestas, ya que estamos atendiendo un aspecto vital de cada persona y grupo humano: su hábitat.