

# *Incidencia de las regulaciones gubernamentales sobre la dinámica del mercado inmobiliario en el Municipio Libertador del estado Mérida, Venezuela*

Peña, Marysergia; Rivero, Maribel

Recibido: 23-02-2012 - Revisado: 12-07-2012 - Aceptado: 28-09-2012

Peña, Marysergia  
Especialista en Ciencias Contables, Mención Tributos. Economista. Lcda. en Contaduría Pública  
Universidad de Los Andes  
marysergia@gmail.com

Rivero, Maribel  
M.Sc. en Economía, Mención Política Fiscal y Tributaria. Economista  
Universidad de Los Andes  
luisamaribel@gmail.com

Las regulaciones que ha venido estableciendo el gobierno nacional sobre el mercado inmobiliario desde el año 2003, han incidido sobre la dinámica y la composición del mercado inmobiliario merideño. El estudio de campo llevado a cabo en el Municipio Libertador del estado Mérida permite afirmar, que durante los últimos años se ha evidenciado una variación en el comportamiento y dinámica del mercado inmobiliario local, que se caracterizó por tener una arraigada tradición de prestación de servicios inmobiliarios de arrendamiento para el turismo y el sector estudiantil, y ha pasado a ser una localidad con tendencia a elevar la liquidación de los activos que se destinaban al alquiler. Aparentemente, este comportamiento responde a tres factores: La inseguridad jurídica y económica que genera la decisión de mantener "congelados" los cánones de arrendamiento, el impedir y condicionar los desalojos forzosos de los inmuebles arrendados, y el conceder facilidades crediticias para la adquisición de viviendas principales. De mantenerse ese comportamiento, en el largo plazo las regulaciones gubernamentales podrían generar serios desequilibrios en el mercado que se reflejarían en precios de los inmuebles del mercado secundario. **Palabras clave:** Regulaciones inmobiliarias, mercado de bienes raíces, venta y arrendamiento de inmuebles, comportamiento de los agentes económicos.

RESUMEN

Regulations established by the government on the real estate market since 2003, have focused on the dynamics and composition of Merida's real estate market. This study was conducted in Libertador Municipality in Mérida, and suggests that in recent years the behavior and dynamics of the local real estate market have changed. Such market is characterized by a strong tradition of providing renting services for tourism and students, and has become a city tending to increase the asset liquidation intended for leasing. Apparently, this behavior is due to three factors: legal and economic uncertainty generated by the decision to keep rents "frozen", to hinder and determine forced evictions of leased properties, and credit easing for house purchase. In case this behavior continues, in the long term governmental regulations might cause serious imbalances in the market, which would be reflected in the prices of secondary market properties.

**Keywords:** Real estate regulations, real estate market, property selling and leasing, behavior of economic agents.

*ABSTRACT*

## 1. Introducción

La dinámica y comportamiento del mercado inmobiliario de Venezuela en general, y del mercado inmobiliario merideño en particular, apuntó a una serie de cambios en los últimos años, principalmente en cuanto a la composición de las operaciones de arrendamiento y venta de inmuebles urbanos.

La génesis de ésta tendencia parece encontrarse en el dictamen presidencial de Mayo de 2003, cuando se inició un largo período de inmovilización de los cánones de arrendamiento —disposición de carácter legal que se ha prorrogado consecutivamente por períodos de seis meses— y en la presencia de un conjunto de regulaciones gubernamentales con sus consiguientes alineaciones legales, que se estimaron pudieron desmotivar a los propietarios de inmuebles de la ciudad de Mérida a mantener la oferta de alquiler de sus activos, alterándose la tendencia del comportamiento que tradicionalmente había reflejado éste mercado inmobiliario local, cuando el mayor volumen de operaciones lo representaba el arrendamiento fue sustituido por las operaciones de venta de unidades habitacionales unifamiliares. Este comportamiento se confirmó en un estudio de campo realizado en el Municipio Libertador del estado Mérida, el cual se llevó a cabo mediante la aplicación de una encuesta a

una muestra intencional de 25 empresas inmobiliarias operativas inscritas en la Cámara Inmobiliaria del estado Mérida. La intención fue estimar los cambios en las tendencias del comportamiento de este particular mercado, luego de la aplicación de las regulaciones gubernamentales y del marco legal inmobiliario. La selección de las unidades estadísticas de observación, redujo el margen de subjetividad de información, cuando se utiliza como fuente primaria directamente a los propietarios y demandantes de inmuebles para arrendamiento o adquisición, sesgo que puede obedecer a ideologías político o sesgados intereses económicos.

Luego de enunciar las regulaciones y normas jurídicas relacionadas con el mercado inmobiliario en Venezuela desde 2003 y que se consideraron los factores desencadenantes e influyentes del cambio en la dinámica del mercado inmobiliario merideño, se puntualizan las particularidades más resaltantes de su comportamiento abordándose tres aspectos: Primero, las condiciones generales tradicionales del mercado medido a través del arraigo de las empresas inmobiliarias ubicadas en la circunscripción objeto de estudio; segundo, las características de la oferta y demanda local de inmuebles medida a partir del comportamiento de las operaciones de las empresas encuestadas en 2009; y tercero, se describe la dinámica que presenta el mercado inmobiliario.

## **2. Regulaciones gubernamentales y normas jurídicas que inciden sobre la dinámica del mercado inmobiliario**

Desde el año 2003, el gobierno nacional, con el propósito de garantizar el derecho a la vivienda y proteger a los demandantes y usuarios de inmuebles arrendados, ejecutó un conjunto de acciones que varían entre el control de las tarifas de alquiler y la inhabilitación de los arrendadores para proceder a la desocupación forzosa; asimismo, promovió la discusión, aprobación y aplicación de normas jurídicas para facilitar el acceso de la población al mercado de compra y venta de inmuebles.

Entre las regulaciones y normas adoptadas se citan: La resolución conjunta de los Ministerios de la Producción y el Comercio y de Infraestructura del 8 de abril de 2003, que impuso por el lapso de un año, y mediante prórrogas sucesivas, la

congelación de cánones de arrendamiento; la Ley de Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat (2005) y sus reformas parciales (2007, 2008), para generar la corresponsabilidad compartida entre el Estado y los ciudadanos, con el objeto de garantizar el acceso de la población de bajos ingresos a las viviendas, a los planes, programas y proyectos gubernamentales habitacionales y que abrió la posibilidad de obtener financiamiento en instituciones financieras, tanto públicas como privadas hasta por 100% del valor de una vivienda, contemplando la figura de créditos mixtos de largo plazo, para la adquisición de terrenos y construcción de viviendas principales en ellos, a tasas de interés aparentemente accesibles para un demandante de crédito hipotecario; la creación del Fondo de Ahorro Obligatorio (que sustituyó el Ahorro Habitacional Obligatorio) y la creación del Fondo de Ahorro Voluntario para la Vivienda, ambos previstos en la Ley de Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat, y con el cual tanto las personas bajo relación de dependencia laboral, como aquellas que no cuenten con esta condición, pueden realizar aportes que les permita acceder a oportunidades crediticias para la adquisición de vivienda propia; el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Contra los Desalojos y la Desocupación Arbitraria de Vivienda (2011), instrumento legal orientado a la protección de los inquilinos, restringe el derecho a la disposición inmediata de la propiedad de los titulares de los inmuebles; las Normas, Requisitos y Documentación para el Otorgamiento de Créditos para la Adquisición de Vivienda Principal (2011), con el cual se busca garantizar la simplificación de trámites en el proceso de solicitud para el financiamiento crediticio en la adquisición de vivienda principal, con los fondos previstos en la Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat; el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen de Propiedad de las Viviendas de la Gran Misión Vivienda Venezuela, que establece el modo de transferencia de propiedad de inmuebles a los beneficiarios de la Misión Vivienda Venezuela; y la Ley para la Regularización y Control de los Arrendamientos de Vivienda (2011), la cual contempla el método para la fijación de los cánones de arrendamiento y el procedimiento de juicio conciliatorio entre el arrendador y el arrendatario, para proceder a los desalojos de inmuebles arrendados.

### **3. Condiciones generales tradicionales del mercado inmobiliario merideño**

A fin de conocer las principales características y aspectos generales que presentó el mercado inmobiliario local, al menos hasta que la medida temporal de “congelamiento” de los cánones de arrendamiento inmobiliario aplicada en 2003 se convirtió en una medida permanente, debido a las prorrogas continuas, se procedió a recabar información vinculada con la participación de las unidades económicas intermediarias en el sector inmobiliario, y sus formas tradicionales de operatividad en el Municipio Libertador del estado Mérida. Se tomaron en cuenta variables tales como los principales servicios que ofrecen y forma publicitaria que emplean para promoverlos; la combinación de estas variables determina, en mayor o menor grado, el volumen y características de las operaciones que han atendido los intermediarios del mercado local de bienes raíces.

Una condición necesaria en el desarrollo del estudio realizado, fue la consideración de que el mercado inmobiliario opera con un formalismo tal, que la mayoría de los oferentes y demandantes, acuden a las empresas autorizadas y registradas ante el organismo competente en la localidad.

Para validar el grado de conocimiento que las empresas tienen sobre el comportamiento del mercado inmobiliario merideño y la información suministrada por las empresas inmobiliarias, se valoró su antigüedad a partir de las variables año de servicios en el área de estudio y figura jurídica. Se determinó que 63% de las empresas y corredores de bienes raíces encuestados poseían más de 10 años operando en el mercado inmobiliario, 25% reveló que posee entre 5 y 10 años de antigüedad y 12% señaló que posee entre 1 y 5 años operando en el sector. 94% de los encuestados, realizan sus operaciones bajo la denominación jurídica de sociedades mercantiles, bajo la forma de Compañías Anónimas (C.A.) o de Sociedades de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), y tan sólo 6% operan como empresas unipersonales, estrato en el cual se sitúan frecuentemente a los corredores de bienes raíces que actúan de manera independiente.

Lo anterior, revela que un alto porcentaje de las empresas de bienes raíces que operan en el Municipio Libertador del estado

Mérida, poseen cierta estabilidad en este mercado, indicativo de que al menos el mayor número de las empresas encuestadas, conocen el funcionamiento y forma de operar del mercado inmobiliario local, y pueden inferir sobre su comportamiento con base en datos históricos o a su experiencia. Esto permite señalar que la información suministrada, se acerca lo más posible a la realidad del comportamiento del mercado inmobiliario del estado Mérida o intenta, en la medida de lo posible, explicarla. Además la antigüedad y renombre de las empresas inmobiliarias las hace merecedoras y regentes de la confianza de los participantes del mercado local.

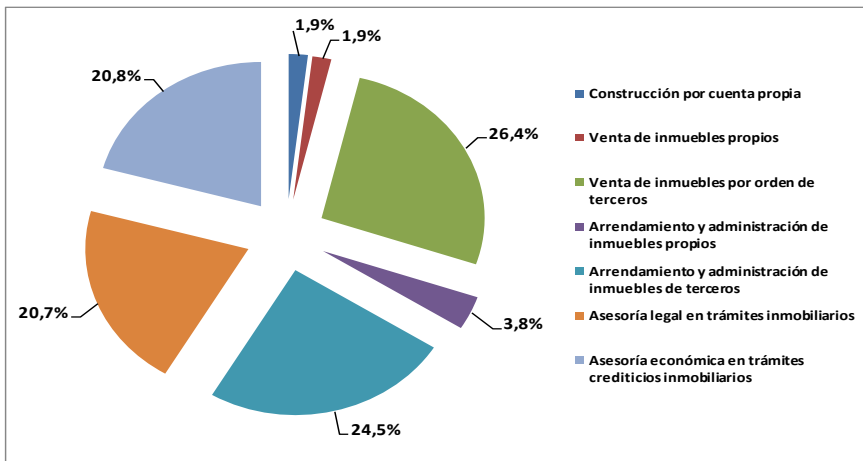


Gráfico 1. Servicios que presta la empresa. Fuente: Peña, (2009).

Se pudo determinar, que las operaciones totales de arrendamiento y administración de inmuebles (28,3%), de las operadoras de bienes raíces —cuya composición lo representaba las operaciones por orden de terceros (24,5%) y de su propiedad (3,8%)—competían con las operaciones de venta de inmuebles, que también sumaron 28,3%. De acuerdo con éste resultado, se puede precisar que el mercado inmobiliario de arrendamientos y ventas de inmuebles en el Municipio Libertador del estado Mérida, se comportaba de una manera simétrica lo que sugiere una relativa estabilidad entre arrendamientos y ventas de inmuebles.

Las compañías inmobiliarias (56,6%), dominaban el mercado, lo que refiere un elevado grado de confianza en su actuación

haciendo al mercado local un mercado con una baja prima de riesgo. Este resultado junto a los resultados entre operaciones de venta y arrendamiento, sugiere que las empresas inmobiliarias han ejercido el rol de verdaderos intermediarios en el mercado inmobiliario, dedicándose en gran medida a prestar servicios a terceros, en la oferta de activos inmobiliarios y desvinculándose de las operaciones de construcción de inmuebles los cuales representan 1,9% del total de servicios prestados.

Un aspecto importante se muestra en los servicios de asesoría legal y económica, en trámites inmobiliarios y crediticios relacionados con el sector, los cuales representan 41,5% de las transacciones de la mayoría de las empresas inmobiliarias locales, lo que sugiere que existía una fuerte tendencia por parte de los propietarios de inmuebles a confiar en las sugerencias que las empresas inmobiliarias realizaran para la correcta administración y ejecución de operaciones crediticias inmobiliarias.

La mayoría de las ofertas de arrendamiento y venta, se realizaban en la prensa de circulación nacional y regional. Los servicios de internet a través de páginas web, las revistas especializadas y los volantes, representan una forma publicitaria relativamente poco utilizada por las empresas inmobiliarias. Los resultados publicitarios obtenidos, contrastados con fuentes hemerográficas publicadas antes de la entrada en vigencia de la regulación de gobierno sobre los cánones de arrendamiento, son indicativo de que el mercado inmobiliario merideño operaba como un mercado oligopólico, donde la oferta de inmuebles —concentrada en un número reducido de reconocidas firmas inmobiliarias— se enfrentaba a una elevada demanda muy significativa.

#### **4. Características de la oferta y demanda local de inmuebles**

Los resultados del estudio realizado permiten suministrar información referida a los servicios contratados por las empresas y corredores de bienes raíces, la frecuencia y la variación intermensual de los mismos, los montos en bolívares de las transacciones realizadas, así como la composición del mercado inmobiliario, tomando como indicador el número de operaciones de venta y arrendamiento de inmuebles urbanos. Estas variables permiten establecer las características de la oferta y demanda de

inmuebles en el Municipio Libertador del estado Mérida, luego de la aplicación de las regulaciones gubernamentales sobre el mercado inmobiliario.

Contrariamente a lo que podría esperarse de rigidez de la oferta y demanda de inmuebles en el corto plazo, debido precisamente a la naturaleza de los activos que se intercambian en este mercado, los resultados obtenidos arrojan un elevado dinamismo. Entre 1 a 5 operaciones de venta de inmuebles son registradas mensualmente en promedio de las empresas inmobiliarias locales (85,6%), con una variación intermensual de 50%, lo que sugiere que las regulaciones gubernamentales relacionadas con la garantía del acceso a los planes y programas habitacionales, y el acceso a las operaciones crediticias implantadas por el gobierno nacional, han dado frutos positivos, favoreciendo así las operaciones de venta de inmuebles que están sustituyendo la oferta y demanda de activos para arrendamientos, los cuales reflejan una variación intermensual entre 5 y 10% de las operaciones que registran las empresas inmobiliarias de la localidad.

Se constata así, la posición inicial de que las políticas y leyes implantadas por el gobierno, efectivamente generaron un cambio en el comportamiento de los agentes económicos locales tenedores de inmuebles, que de manera tradicional habían encontrado en el arrendamiento, un medio seguro de percepción de ingresos y estabilidad de su estructura patrimonial. La elevada demanda de servicios empresariales para la venta de inmuebles, es un elemento determinante que permite asegurar que la regulación gubernamental de "congelamiento" de los cánones de arrendamiento, generan descontento en los propietarios de inmuebles para arrendamiento, reduciéndose así, su disposición a ofrecerlos en arrendamiento e incrementándose la oferta de ventas de viviendas unifamiliares.

La baja variación intermensual promedio que experimenta la demanda de servicios empresariales para que las empresas, ejecuten operaciones de arrendamiento y administración de inmuebles, entre 5 y 10%, sólo puede sugerirnos que el mercado inmobiliario merideño cuenta con un número de propietarios, que a pesar de las regulaciones gubernamentales, se comporta de manera estable en el tiempo, y sienten cierto grado de confianza a



pesar de que la acción gubernamental sobreprotege a los inquilinos y parece vulnerar el derecho de propiedad de los propietarios de inmuebles. De acuerdo con la información que suministraron las empresas encuestadas, la mayor demanda de arrendamiento se refleja en el tercer trimestre del año, pudiendo esto estar asociado a la llegada de estudiantes de otros estados del país que demandan viviendas en arrendamiento.

En relación con el monto en bolívares de las operaciones de venta de inmuebles situados en la circunscripción del Municipio Libertador del estado Mérida, se reveló que 62,5% de operaciones se realizan con un monto (precio de venta al consumidor final), entre Bs. 100.000 y Bs. 400.000 –más cercano al límite de los Bs. 400.000-, y 37,5% de las transacciones de venta se realizan con montos entre Bs. 400.000 y Bs. 700.000. De acuerdo con los que exponen los expertos en el ramo inmobiliario, el precio final de venta que se está reflejando en el mercado inmobiliario merideño, se encuentra determinado por la elevada demanda, y con frecuencia no responden a características específicas del inmueble –en términos de número de metros cuadrados de construcción o zona de la ciudad en la cual se sitúe el inmueble– ni por condiciones impuestas por la Alcaldía del Municipio Libertador del estado Mérida, para la valuación del inmueble, o estimación de un precio referencial.

Respecto al monto en bolívares de los cánones de arrendamiento de unidades habitacionales –casas y apartamentos- 87,5% de las empresas y corredores de bienes raíces encuestados, afirmó que se sitúan entre Bs. 960 y 3.000 mensual, lo cual demuestra que el canon de arrendamiento se encuentra situado por encima del monto en bolívares del salario mínimo. Tan sólo 12,5% afirmó que el monto en bolívares se sitúa entre Bs. 3.001 y Bs. 10.000. Es importante señalar, que la tendencia de los montos de los cánones de arrendamiento se encuentra presionada al alza, lo que puede responder al hecho de que el “congelamiento” de los cánones de arrendamiento por parte del gobierno nacional, generó en los propietarios la motivación de imponer altos topes como medida para proteger su ingreso real ante el proceso inflacionario que se presenta en la economía venezolana; además la importante demanda que se presenta de este servicio, considerado de primera

necesidad por ser Mérida zona estudiantil y una población de bajos recursos, frente a una oferta de viviendas para alquiler que se ha atomizado, hace suponer que efectivamente la medida de “congelación” de los cánones de arrendamiento, puede favorecer las operaciones de venta de inmuebles.

En relación con el tipo de inmueble que se vende con mayor frecuencia, se encuentran en primer lugar los apartamentos, con una participación de 50% aproximadamente, seguido de las casas, que representan más de 20% y posteriormente los centros comerciales y locales comerciales con una relativa frecuencia cercana a 30%. Esta estructura, nos indica que el mayor volumen de operaciones favorecidas por las regulaciones gubernamentales son, precisamente, aquellas dedicadas a mejorar o asegurar las condiciones de habitabilidad de las unidades familiares en 70%, situación que a todas luces representa un beneficio para la comunidad local.

## **5. Dinámica del mercado inmobiliario local**

A continuación, se presenta información referida a la forma de pago y fuentes de financiamiento empleadas para la venta de inmuebles, los trimestres de año con mayor volumen de operaciones de bienes raíces, información referida a los lapsos de tiempo para concretar operaciones de venta y duración de los contratos de arrendamiento, así como otros indicadores que permitieron determinar la dinámica del mercado inmobiliario en el Municipio Libertador del estado Mérida hasta el 2009.

La forma de pago con más frecuencia empleada para la venta de inmuebles es la forma mixta (efectivo más crédito hipotecario), la cual caracteriza 90% aproximadamente de las operaciones de venta. Seguidamente se sitúa el financiamiento por instituciones financieras públicas y privadas. Se evidenció que la forma de pago de contado es poco frecuente, mientras que el financiamiento directo por parte de las empresas inmobiliarias locales no se realiza en la práctica. Este resultado refleja una situación de escaso ahorro por parte de las familias o unidades empresariales, que acceden o tienen la intención de acceder a adquirir una vivienda o establecimiento comercial, y refuerza la tesis de que buena parte de la población local tiene un bajo nivel de ingreso que le imposibilita

el ahorro. Las deficiencias de ahorro hacen que los demandantes busquen opciones para la adquisición de inmuebles en el sector financiero local o nacional.

La fuente de financiamiento empleada por los compradores de inmuebles es la política habitacional, con una frecuencia de 87,5 %, seguida de los créditos bancarios hipotecarios directos. Se evidenció, que el pagaré personal es un instrumento cuyo uso para las transacciones de venta es prácticamente nulo, lo cual se debe al corto lapso de vencimiento del mismo y alta tasa de interés. Este resultado, permite asegurar que el incremento en las transacciones de venta no son causa, ni consecuencia de una contracción cíclica de las operaciones de alquiler; todo ello, es producto de la dinamización del sector inmobiliario, generada principalmente, por la apertura de carteras de créditos hipotecarios con bajas tasas de interés por parte de las entidades financieras, hecho que genera incentivos en los agentes económicos para la adquisición de viviendas, tanto en el mercado primario como en el secundario.

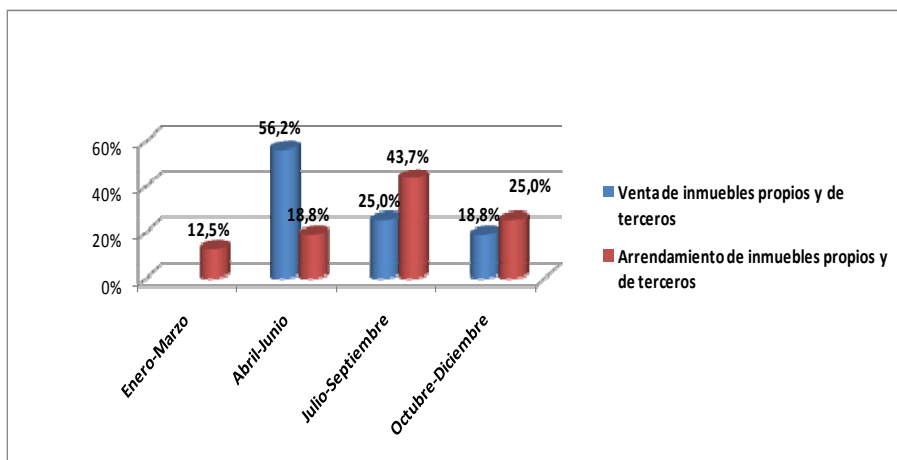


Gráfico 2. Trimestres del año con mayor volumen de operaciones inmobiliarias. Fuente: Peña, (2009).

Los meses del año con mayor volumen de operaciones de venta de inmuebles son el segundo y el tercer trimestre, debido a que en ese período las instituciones financieras tanto públicas como privadas realizan el otorgamiento de los créditos hipotecarios solicitados, y liquidan los créditos pendientes del año anterior ya que la elevada demanda de créditos e insuficiencia de la

gaveta hipotecaria que manejan las instituciones financieras, no pudo ser atendida en su debida oportunidad. Esto influye en la dinámica del mercado de inmuebles, ya que un elevado porcentaje de los compradores, emplean como forma de pago los créditos provenientes de instituciones financieras, cuyas tasas para la adquisición de viviendas se encuentran reguladas.

La oferta de inmuebles para la venta en el Municipio Libertador del estado Mérida hasta el 2009, ha sido elevada según lo señalaron 81,3% de los encuestados. Este comportamiento puede ser explicado por diversos factores, como por ejemplo: La dinamización del mercado inmobiliario, un crecimiento en las oportunidades para el otorgamiento de créditos hipotecarios en estratos bajos y medios de la población, así como por la inconformidad económica generada por el decreto de “congelación” de cánones de arrendamiento y otras medidas gubernamentales que generan expectativas negativas en los propietarios de los inmuebles.

Según 81,2% de los encuestados, los precios de los inmuebles para la venta, han experimentado una tendencia al alza en los últimos tres años, situación que puede ser explicada porque el mayor volumen de las viviendas que se ofrecen, pertenecen al mercado secundario, o viviendas usadas, y las mismas son insuficientes para abastecer la demanda que realizan las unidades familiares que residen o quieren residir en la ciudad de Mérida.

El corolario expuesto anteriormente, es una representación del comportamiento de los agentes económicos ante la escasez, ya que al existir una limitada oferta de unidades habitacionales y una creciente demanda, el mecanismo del mercado responde ajustando los precios al alza. No obstante, este comportamiento puede estar influenciado por otros factores, como por ejemplo, el incremento de los precios de los insumos para la construcción de nuevas viviendas la cual ajusta el precio de referencia de las viviendas usadas hacia el alza.

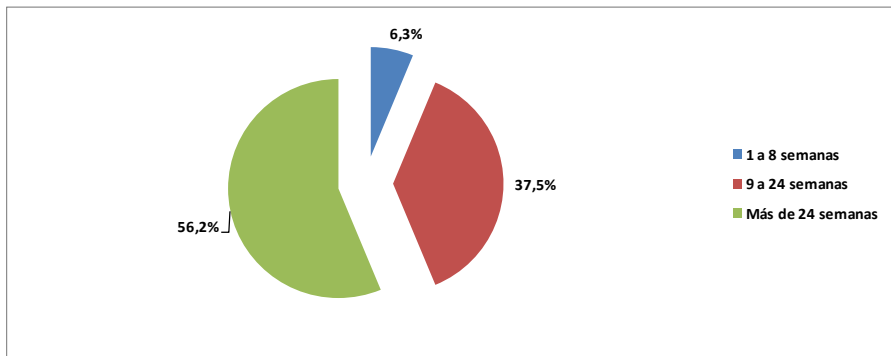


Gráfico 3. Lapso de tiempo para la venta de un inmueble. Fuente: Peña, (2009).

Los encuestados (56,2%), manifestaron que el lapso de tiempo necesario para concretar la venta de un inmueble excede de 24 semanas, lo cual indica que el índice de rotación de las propiedades para la venta, con las que cuentan las empresas y corredores de bienes raíces es sumamente bajo. Es importante destacar, que el lapso de tiempo para concretar<sup>1</sup> la venta, está determinado por el precio de venta del inmueble en cuestión, mientras más elevado sea su precio, más lento será su índice de rotación, y viceversa, y por el lapso de tiempo que se toman las instituciones financieras que administran los recursos de la Política Habitacional o conceden créditos hipotecarios directos para aprobar las operaciones de crédito que sean solicitadas, cuyos lapsos se ubican entre 3 y 5 meses.

En relación con los lapsos de arrendamiento, las empresas inmobiliarias y corredores de bienes raíces, manejan con mayor frecuencia períodos entre 6 y 12 meses, representando el uso residencial el destino más frecuente de los inmuebles. Este comportamiento parece ser el lapso que tradicionalmente han

<sup>1</sup> Tiempo que trascurre entre el momento en que se inicia la oferta del inmueble hasta el momento en que se produce la firma del documento de traspaso de propiedad o venta. Este período se puede dividir en dos etapas: la primera que trascurre desde el momento en que se inicia la oferta del inmueble, hasta el momento en que aparece el demandante o comprador del inmueble, el cual es de aproximadamente de 12 a 14 meses; y la segunda etapa que trascurre desde el momento en que se inician las operaciones de solicitud de financiamiento ante las instituciones financieras locales y el momento en que se produce la firma del documento y la liquidación del crédito, el cual puede durar entre 8 y 10 meses aproximadamente.

aplicado los propietarios de inmuebles como mecanismo para valorar el nivel de compromiso moral y económico de los inquilinos con sus arrendadores. Es por ello que 50% de los criterios para no proceder a la renovación de los contratos de alquiler, son el retraso en el pago del canon mensual y la conducta inadecuada del arrendatario.

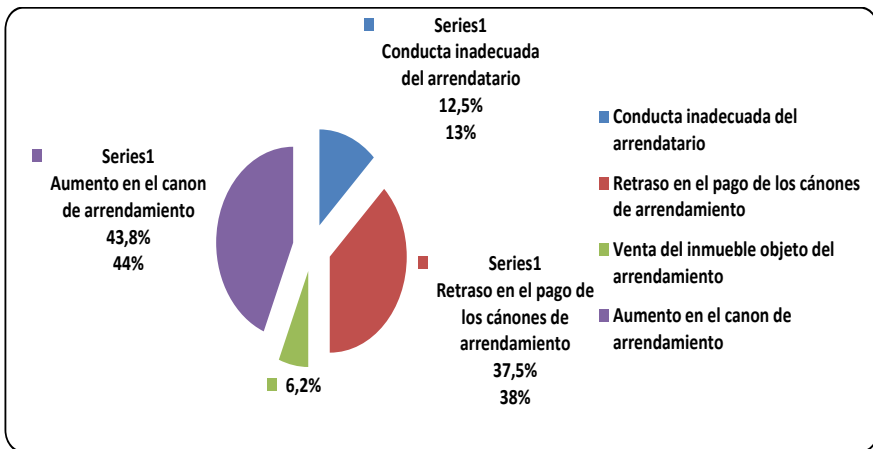


Gráfico 4. Criterio que induce a no renovar un contrato de arrendamiento. Fuente: Peña, (2009).

Sin embargo, se puede apreciar que 43,8% de las empresas encuestadas, consideran que un importante criterio para no renovar un contrato de arrendamiento, es la imposibilidad de aumentar el monto mensual de los alquileres, debido a la medida de “congelamiento”, lo que sugiere que el aumento del canon es una condición suficiente para los propietarios de inmuebles encuentren rentabilidad económica al mantener sus propiedades arrendadas, y el mantenerlas alquiladas por tiempo indeterminado sin poder incrementar el canon mensual reduce significativamente el ingreso real.

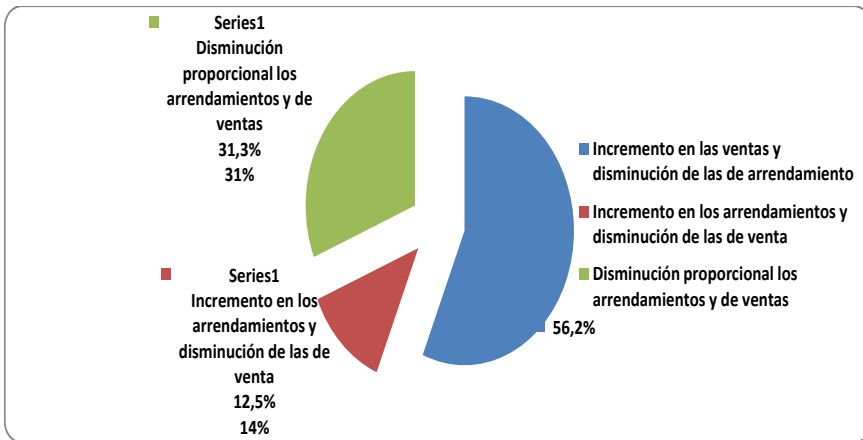


Gráfico 5. Composición del mercado inmobiliario en cuanto a operaciones de venta y arrendamiento, período 2006-2009. Fuente: Peña, (2009).

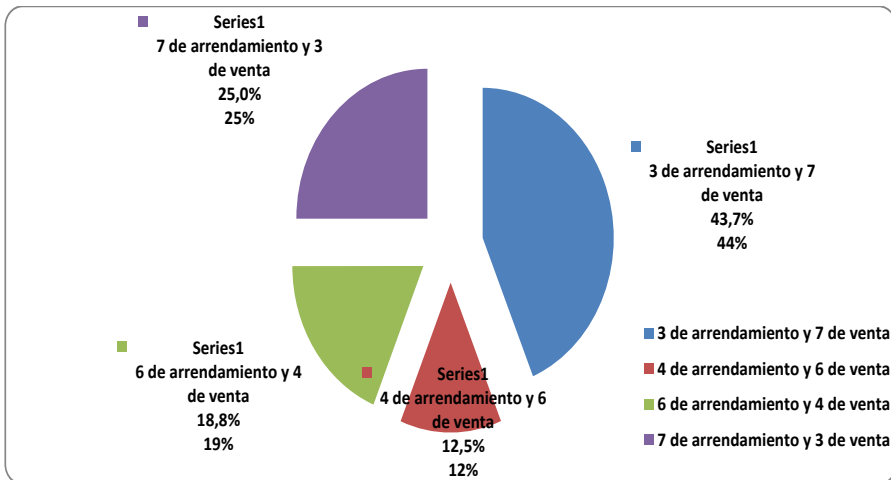


Gráfico 6. Proporción de los arrendamientos y ventas de inmuebles de cada 10 transacciones. Fuente: Peña, (2009).

Respecto a la composición del mercado inmobiliario, 56,2% de los encuestados, señalaron que en el período 2006-2009 se evidenció un incremento en las operaciones de venta y una disminución de las operaciones de arrendamiento en el Municipio Libertador del estado Mérida. De cada diez servicios que prestan las empresa inmobiliaria locales, 43,7% asegura que tres operaciones son de arrendamiento y siete son de venta de inmuebles en la ciudad de Mérida, lo que supone una relación 70% a 30% a favor de las

operaciones de venta de inmuebles habitacionales, confirmándose la situación de un cambio en el sector inmobiliario producto de las regulaciones gubernamentales impuestas por el gobierno nacional, producto del “congelamiento” de los cánones de arrendamiento, que limita los beneficios de los arrendatarios, las decisiones gubernamentales que otorgan las carteras de créditos hipotecarios y mejoran el acceso de la población de estratos bajos y medios a esos créditos, la regulación de las tasas de interés de la política habitacional, así como de la incertidumbre que sobre la propiedad poseen los agentes económicos como consecuencia de las regulaciones y cambios en el marco jurídico inmobiliario. De continuar esta tendencia, la brecha en la relación venta-arrendamiento puede ampliarse aún más.

## **6. Conclusiones**

El estudio de campo llevado a cabo en el Municipio Libertador del estado Mérida, permite afirmar que durante los últimos años, se ha evidenciado una variación en el comportamiento y dinámica del mercado inmobiliario local, que se había caracterizado por ser una localidad con un arraigada tradición de prestación de servicios inmobiliarios de arrendamiento para el turismo y para el sector estudiantil, a ser una localidad con tendencia a elevar la oferta de venta de inmuebles, como una mecanismo de respuesta ante la inseguridad jurídica y económica que genera la decisión de mantener “congelados” los cánones de arrendamiento y de condicionar los desalojos forzosos de los inmuebles arrendados. Este resultado, refuerza lo expuesto por Aquiles Martini (2011), presidente de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, quien asegura que entre el 2009 y el 2011, 94% en transacciones inmobiliarias en Venezuela lo representaron las operaciones de venta y sólo 6%, fueron operaciones de arrendamiento, brecha que se ha ampliado significativamente debido a la entrada en vigencia de las regulaciones gubernamentales en el sector inmobiliario.

Sin embargo, esa medida extrema de liquidar los activos inmobiliarios para alquiler —que busca asegurar la garantía de la propiedad del recurso monetario invertido— unida a los beneficios que concede la Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat, está motorizando un lado del mercado inmobiliario que, al menos



en la ciudad de Mérida, parecía no responder a necesidades habitacionales permanentes.

Esa tendencia de cambio podría mantenerse, e incluso consolidarse a favor de las operaciones de venta de inmuebles para uso exclusivo de vivienda principal de la población local; no obstante, el mercado podría presentar serias perturbaciones debido a las siguientes razones:

- a. El sector de la construcción opera con una dinámica muy particular, caracterizado por el desarrollo de unidades habitacionales en el mediano plazo, debido a los montos de la inversión y la sujeción de los cambios climáticos que la condicionan. Por ello, al no ser posible la disposición de nuevas viviendas en el corto plazo, la medida de prórroga de “congelamiento” de los cánones de arrendamiento, podría acentuar el déficit habitacional por dos motivos: La negativa de los propietarios a alquilar sus inmuebles o el aumento de los precios por presiones de demanda de los inmuebles en el mercado secundario. Se hace necesario que el Gobierno Nacional progresivamente libere el control de precios del mercado de arrendamientos para que el déficit habitacional pueda ser corregido.
- b. La vigencia de la Ley de Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat, que facilita el acceso de unidades familiares de diversos estratos a las políticas sociales, que contemplan el financiamiento a largo plazo y con accesibles tasas de interés, para la construcción, adquisición o ampliación de viviendas; esta ley, aunque socialmente justa podría —en el corto plazo— no generar beneficios de mantenerse los niveles de inflación, pues ésta contrae el nivel de ingreso real de los estratos de población de más bajos recursos y, en consecuencia, reduce la capacidad monetaria para la cancelación de las cuotas hipotecarias, lo que generaría un elevado nivel de riesgo para las instituciones financieras públicas y privadas otorgantes de créditos.
- c. La promulgación en Mayo de 2011 del Decreto de Ley Contra el Desalojo y la Desocupación Arbitraria de Viviendas y la entrada en vigencia en Noviembre de 2011 de la Ley para la Regularización y Control de los

- Arrendamientos de Vivienda, que contempla la suspensión de desalojos sin causa justificada tipificada y tramitada por ante la Superintendencia Nacional de Arrendamientos de Vivienda, y la ejecución de juicios conciliatorios en materia inmobiliaria, que limitan de manera temporal toda práctica judicial de carácter ejecutivo o cautelar que recaiga sobre inmuebles destinados a vivienda familiar o de habitación y alargan los períodos para la desocupación, y condicionan el mercado de arrendamientos, que termina por agudizar el problema de déficit habitacional.
- d. La escasez de los insumos para la construcción de nuevas viviendas —principalmente el cemento— producto de la regulación de precios, impuesta por el gobierno nacional, que puede dilatar la construcción de nuevas viviendas. Esta situación podría presionar el mercado secundario de inmuebles urbanos y con ello aumentarían aún más los precios de venta.
  - e. La paulatina implantación de un sistema económico y social, que busca promover la igualdad y el acceso a todos los ciudadanos a los bienes y servicios de primera necesidad, entre los cuales se encuentra la vivienda consagrada en la Constitución Nacional, como un derecho social y familiar, que aunque justa desde una perspectiva social, no parece contar con una planificación adecuada.
  - f. La implantación de la Gran Misión Vivienda Venezuela en Abril de 2011 y la entrada en vigencia del Decreto con Rango Valor y Fuerza de Ley del Régimen de Propiedad de las Viviendas de la Gran Misión Vivienda Venezuela, que ha contribuido a atenuar el déficit de unidades habitacionales a nivel nacional, por medio de la asignación de viviendas a familias damnificadas y de estratos sociales bajos que, si bien se considera oportuna, que aunque puede aumentar la oferta de inmuebles en el mercado, se desvirtuaría el sentido social de la medida gubernamental.

## 7. Referencias

Ley de Arrendamiento Inmobiliario. (1999). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, N° 5398 (Extraordinario).

26-10-1999.

- Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat. (2005). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, N° 38.182. 09-05-2005. Reforma Parcial (2007) G.O N° 5867 (Extraordinario), 28-12-2007. Reforma Parcial (2008), G.O. N° 5889 (Extraordinario), 31-07-2008.
- Ley para la Regularización y Control de los Arrendamientos de Viviendas. (2011). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, N° 6053 (Extraordinario). 12-11-2011.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Contra el Desalojo y la Desocupación Arbitraria de Viviendas. (2011). *Decreto N° 8190. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, N° 8190 (Extraordinario). 05-05-2011.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen de Propiedad de las Viviendas de la Gran Misión Vivienda Venezuela. (2011). *Decreto N° 8143. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, N° 6021 (Extraordinario). 06-04-2011.
- Martini, A. (2011). *Irrespeto al estado de derecho golpea mercado inmobiliario, paraliza urbanismos expropiados y deja sin opciones a las familias*. Cámara Inmobiliaria de Venezuela. [Publicación en línea]. Consultado en Febrero de 2011 en: <http://www.camarainmobiliaria.org.ve/articles/1649>
- Normas, Requisitos y Documentación para el Otorgamiento de Créditos para la Adquisición de Vivienda Principal. (2011). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 39.763. 22-09-2011.
- Peña, M. (2009). *Incidencia de las Transacciones de Venta de Inmuebles Urbanos sobre la Hacienda Pública del Municipio Libertador del Estado Mérida. Período 2006-2008*. Trabajo de Grado de Especialidad en Ciencias Contables Mención Tributos Área Rentas Internas no publicado, Universidad de los Andes, Mérida, pp. 58-74.
- Resolución Conjunta de los Ministerios de la Producción y el Comercio y de Infraestructura (2003). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 37.667. 08-04-2003.
- Reyes, B. (2007, Mayo). *El sector Inmobiliario como Fuente de Investigación*. Ponencia presentada en el Propedéutico de Ciencias Contables. Universidad de los Andes, Mérida.