



ECONOMÍA DEL HOGAR

Cómo las **viviendas prefabricadas** podrían ayudar a resolver la crisis nacional de capacidad de pago



Por Jon Gorey

AUNQUE SU VOZ SUENA CÁLIDA Y AFABLE, Jim Bennet no es alguien a quien definiríamos como una persona sociable. Él mismo bromea al respecto: “Básicamente, soy asocial, incluso después de haber trabajado en ventas... o más bien como consecuencia de haber trabajado tanto tiempo en ventas”. Estamos a fines de otoño, y Jim hace malabares para acomodar el caos que implica invitar a una familia numerosa a celebrar el Día de Acción de Gracias. A su esposa, Kathryn, sin dudas la entusiasma mucho más recibir a todos para cenar.

En la casa que compraron hace tres años, tienen espacio más que suficiente para la celebración. La cocina abierta y el comedor cubren una superficie aproximada de cuatro metros por nueve, en donde caben perfectamente dos mesas grandes. Bennet cuenta: “Invitamos entre 16 y 20 personas para celebrar el Día de Acción de Gracias, y entramos todos cómodos”. Lo sorprendente es que todo ese espacio, ese lienzo en blanco en el que los Bennet desean plasmar sus años dorados, se construyó en una fábrica, se trasladó por autopista en un camión y se emplazó en Woodland Estates, una comunidad de viviendas prefabricadas, destinada a personas mayores de 55 años y ubicada a unos 80 kilómetros al noroeste de Boston. El diseño abierto, la espaciosa habitación principal, el sector destinado a la oficina y los dos baños, uno de ellos con una ducha accesible para personas con discapacidad, hacen de su hogar uno muy distinto a los que ofrecían las antiguas “casas móviles”.

Pero fue otro tipo de movilidad el que inspiró a la pareja a diseñar y comprar esta casa. Bennet tiene 64 años y lleva más de 20 con esclerosis múltiple, por lo que sabe que cada vez le será más difícil moverse. “Vivíamos en una casa de dos pisos y 100 años de antigüedad”, dice, y necesitaban un lugar más práctico.

Las casas prefabricadas son, casi por definición, viviendas ideales de un solo piso. Y, en Woodland Estates, las casas nuevas se construyen

teniendo en cuenta la accesibilidad. Si bien los Bennet habían buscado departamentos adaptados a sus necesidades, los alquileres eran más elevados que las cuotas mensuales que deberían pagar por el préstamo de la casa. “Tenía mucho más sentido a largo plazo, porque no sé qué me deparará el futuro”, explica Bennet, y admite que está empezando a disfrutar del sentido de comunidad que encontraron con su esposa en el nuevo vecindario.

Los Bennet tienen cada vez más compañía, y no solo en el sentido social. Los compradores de viviendas, funcionarios locales e incluso la Casa Blanca están llegando a la misma conclusión que ellos: las viviendas prefabricadas pueden tener mucho sentido para muchas personas y en muchos lugares.

Los compradores de viviendas, funcionarios locales e incluso la Casa Blanca están llegando a la misma conclusión: las viviendas prefabricadas pueden tener mucho sentido para muchas personas y en muchos lugares.

Cuando hablamos de una vivienda prefabricada, la mayoría suele detenerse en la palabra “prefabricada”, porque ese simple adjetivo conlleva una gran carga cultural y un estigma histórico. Sin embargo, a medida que la crisis de capacidad de pago de viviendas empeora y se extiende desde las ciudades costeras hacia el centro de los Estados Unidos, los partidarios de esta industria afirman que debemos centrarnos en la primera parte de la frase nominal, ya que, al fin al cabo, hablamos de viviendas.

Aunque en el imaginario colectivo aún perduran conceptos anticuados y erróneos respecto de este tipo de viviendas, como imágenes de casas móviles destruidas por huracanes o parques de remolques muy mal mantenidos, la realidad es que la mayoría de las viviendas prefabricadas se

construyen en cumplimiento con los estándares federales, que sustituyen los códigos de edificación locales, son eficientes energéticamente, se fabrican con materiales de alta calidad y se diseñan de manera tal que resulten asequibles. Si bien la mayoría se ubica en comunidades destinadas para este tipo de viviendas, como Woodland Estates, prácticamente la mitad se encuentra en tierras privadas, desde áreas rurales hasta loteos suburbanos.

Jim Gray, miembro sénior del Instituto Lincoln de Políticas de Suelo, sostiene: “Creemos que las viviendas prefabricadas representan un factor importante a la hora de abordar la crisis relacionada con las viviendas asequibles en la mayor parte de los Estados Unidos”.

Ese es uno de los motivos por los que el Instituto Lincoln ahora coordina la red Innovations in Manufactured Homes Network (Red de Innovación en Viviendas Prefabricadas o I'm HOME Network), que lleva 20 años de trabajo con organizaciones sin fines de lucro, empresas del sector privado y organismos gubernamentales, con el fin de “sortear los obstáculos que impiden que la industria de viviendas prefabricadas

alcance su potencial en el mercado”, según afirma Gray, quien, antes de unirse al Instituto Lincoln, dirigió el programa Duty to Serve de la Federal Housing Finance Agency (Agencia Federal de Financiamiento de la Vivienda o FHFA, por su sigla en inglés).

Cerca de 22 millones de estadounidenses, de los cuales, la mayoría gana menos de US\$ 40.000 al año, ya habitan viviendas prefabricadas. Esta cifra conforma la mayor cantidad de viviendas asequibles sin subvencionar existentes en el país. En el Housing Supply Action Plan, el plan de acción para el suministro de viviendas impulsado en mayo por la Casa Blanca, se hace mención a las viviendas prefabricadas en varias ocasiones, y se las reconoce como uno de los pocos tipos de viviendas que “satisfacen de manera directa las necesidades locales . . . [Pero] no son provistas en cantidad suficiente por el mercado”.

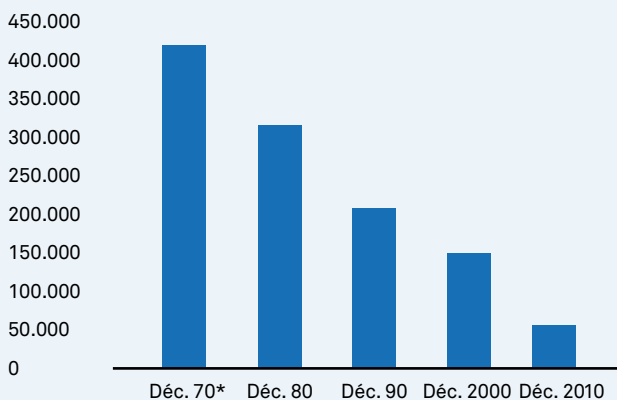
Este tipo de viviendas son, casi literalmente, una solución lista para usar, capaz de ofrecer un hogar seguro y sostenible a millones de estadounidenses, lo que ayudaría a combatir la crisis de vivienda asequible del país.

La necesidad de viviendas asequibles es urgente

En los Estados Unidos, no hay suficientes viviendas asequibles para todos los que las necesitan. En parte, esto se debe a un “grave déficit en la construcción” de hogares pequeños de nivel básico, del tipo que se adaptaría más a una persona jubilada que quiere algo más chico o a alguien que busca comprar su primer hogar.

Según un informe llevado a cabo por Freddie Mac, entidad otorgante de créditos hipotecarios patrocinada por el gobierno, entre 1976 y 1979, época en la que la generación de posguerra alcanzaba sus 20 o 30 años, la construcción de viviendas unifamiliares de nivel básico promedió unas 418.000 unidades por año y representó más de un tercio de todas las viviendas nuevas que se construyeron. En la década de 2010, cuando una cohorte generacional similar de mileniales alcanzaba la edad en la que se suele comprar una primera casa, la construcción de viviendas en los Estados Unidos promedió apenas

Oferta de viviendas de nivel básico nuevas alcanza su nivel mínimo en cinco décadas



*Debido a las limitaciones de datos, solo representa los años 1976 a 1979.

La construcción de viviendas unifamiliares de nivel básico cayó de un promedio de 418.000 por año a finales de la década de 1970 a 55.000 por año durante la década de 2010. Esto contribuyó a una escasez nacional de primeras viviendas asequibles. Fuente: Freddie Mac.



Viviendas prefabricadas en construcción en una fábrica en Athens, Alabama. Crédito: Clayton Homes.

55.000 primeras viviendas por año y su parte del mercado de nuevas construcciones cayó al nivel mínimo registrado en 50 años, de alrededor de un siete por ciento.

Las viviendas prefabricadas bien podrían cubrir esa necesidad del mercado. De acuerdo con los datos del censo de los Estados Unidos, las nuevas viviendas que se construyeron *in situ* durante la última década suelen ser bastante grandes, en promedio, de unos 2.400 metros cuadrados, mientras que las viviendas prefabricadas promedio presentan menos de 1.500 metros cuadrados.

Rachel Siegel, directora sénior del equipo de investigación sobre financiamiento de viviendas de la organización Pew Charitable Trusts, explica que, al ser más chicas e implicar menos costos de producción, las viviendas prefabricadas tienen doble ventaja en cuanto al precio: “Por metro cuadrado, una vivienda prefabricada es mucho menos costosa que una construida *in situ*. Por lo tanto, ofrece un doble beneficio desde el punto de vista de la capacidad de pago”.

Stacey Epperson, fundadora y directora ejecutiva de Next Step (miembro sin fines de lucro de I’m HOME Network, que ayuda a las familias a adquirir viviendas prefabricadas de alta calidad y con la certificación de Energy Star), afirma que el valor de construcción por metro cuadrado de sus viviendas puede llegar a ser un 20 por ciento menor que el de las que se

construyen *in situ*. (Nota del editor: El director ejecutivo del Instituto Lincoln, George W. McCarthy, forma parte de la junta directiva de Next Step).

Epperson explica que, por lo general, estas viviendas tienen muchas secciones y un aspecto de construcción *in situ*. Si se considera la variedad de tamaños y estilos disponibles, los ahorros podrían ser incluso mayores. Según un informe del 2022 del Instituto de Viviendas Prefabricadas (MHI, por su sigla en inglés), las viviendas que se producen en fábricas tienen un costo promedio de US\$ 72 por metro cuadrado en toda la industria, mientras que el valor por metro cuadrado de las construidas *in situ* es de US\$ 143.

Algunos de los factores que influyen en el ahorro de costos son evidentes: dentro de una fábrica, no hay demoras por cuestiones climáticas, por ejemplo, y la mano de obra, los materiales y los costos de mantenimiento de existencias son mucho más predecibles. Las eficiencias de escala también ayudan a reducir los costos de suministro. Epperson aclara: “Si yo soy Clayton Homes, la mayor empresa de construcción de viviendas prefabricadas, y construyo entre 25.000 y 30.000 viviendas por año, mi poder de adquisición va a ser mucho mayor que el de cualquier señor con una camioneta que solo construye 100 viviendas al año”.

También se generan ahorros en cuanto a los materiales. Si lo comparamos con los contenedores llenos de recortes de madera y restos de yeso

que se pierden al construir cualquier vivienda típica *in situ*, producir una casa dentro de una fábrica prácticamente no genera desperdicios. Hasta los constructores más conscientes desperdician una impactante cantidad de recursos durante la construcción: una casa nueva de 1.600 metros cuadrados puede generar hasta 3.048 kilogramos de residuos de construcción y aun así generar créditos de construcción ecológica para obtener la certificación LEED. Por su parte, tal como dice Epperson, “el residuo que se genera al construir una vivienda en Next Step cabe en un solo bote de basura”. Eso no solo es beneficioso para el medioambiente, sino también para el comprador, ya que este no deberá pagar todo ese material que no se use.

En una época en que los estadounidenses precisan encontrar una solución rápida a la cuestión de la construcción de viviendas, las prefabricadas también ofrecen el beneficio de la celeridad. En una fábrica, la construcción de viviendas se lleva a cabo con mucha más rapidez. Esto se debe a la ausencia de factores climáticos que demoran la producción, a la posibilidad de extender la jornada de trabajo mediante turnos rotativos y a los diseños optimizados y los estándares federales (que dispuso el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados

unidos en 1976 y que se revisaron en la década de los noventa). Una vez que se pone en marcha su producción, una casa prefabricada puede estar lista al cabo de tan solo tres semanas. Mientras se lleva a cabo la producción en la fábrica, el equipo *in situ* puede avanzar con otras tareas, como nivelar el suelo donde se emplazará la vivienda o realizar instalaciones de servicios públicos, lo que permite acelerar aún más el ritmo de la construcción.

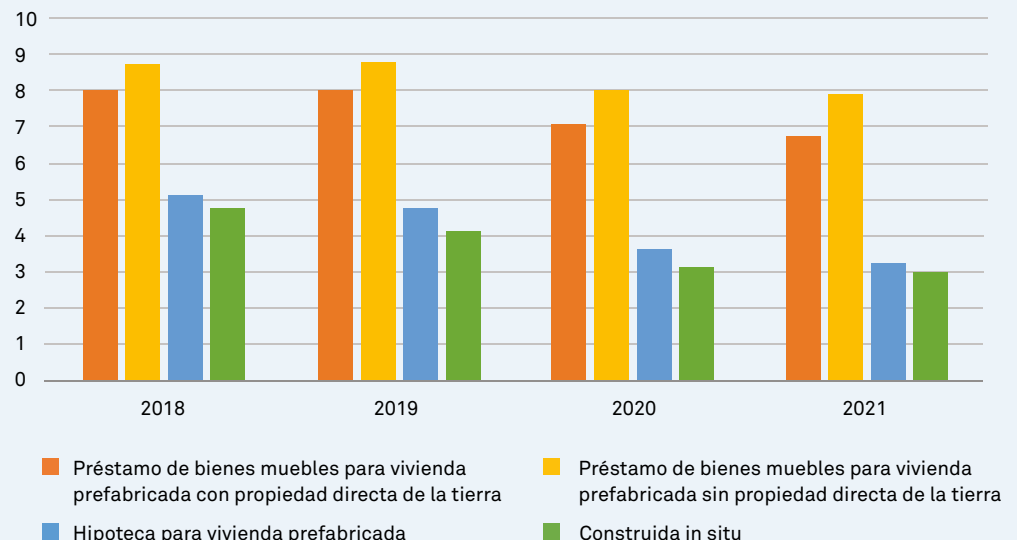
La industria de viviendas prefabricadas construyó cerca de 106.000 hogares durante 2021, lo que representa el nivel máximo registrado en 15 años. La demanda por este tipo de viviendas está creciendo, y, según Epperson, los constructores tienen la capacidad de producir muchas más. No obstante, para que realmente haya un auge de viviendas prefabricadas, el mismo sector y aquellos que lo promueven deberán enfrentar desafíos polémicos en torno al financiamiento, la tenencia de tierras y la zonificación.

Comprar una vivienda con un préstamo para automóviles

A pesar de la relativa capacidad de pago de las viviendas prefabricadas, su financiamiento puede ser un verdadero obstáculo para los futuros

Tasas de interés elevadas, pocas protecciones

Alrededor de tres cuartos de las viviendas prefabricadas no son aptas para hipotecas, lo que obliga a los compradores a depender de préstamos para propiedades personales (o “bienes muebles”) con intereses altos. Esta comparación de tasas de interés ejemplifica la marcada diferencia entre los préstamos para bienes muebles, las hipotecas de viviendas prefabricadas y las hipotecas de viviendas convencionales construidas *in situ*.
Crédito: Instituto Lincoln.



compradores. Alrededor de tres cuartas partes de las viviendas prefabricadas están catalogadas como bienes personales, en lugar de bienes inmuebles, por lo que no son aptas para obtener un préstamo hipotecario. Así, los compradores se ven obligados a recurrir a préstamos para propiedades personales (o “bienes muebles”), algo más parecido a un préstamo para automóviles que a uno hipotecario. Tales préstamos suelen tener tasas de interés más elevadas, plazos más cortos y menor protección al consumidor.

Además, incluso ese tipo de préstamos puede resultar muy difícil de conseguir.

Siegel explica: “De acuerdo con nuestra investigación, el índice de rechazos [de préstamos para viviendas prefabricadas] es exageradamente alto”. Sostiene que solo se rechaza alrededor del siete por ciento de las solicitudes de préstamos hipotecarios para viviendas tradicionales construidas *in situ*, mientras que el índice de rechazo en el caso de los préstamos para viviendas prefabricadas es del 54 por ciento, es decir, casi ocho veces mayor. Incluso las solicitudes de préstamos hipotecarios para las viviendas prefabricadas que entran en la clasificación de bienes inmuebles (es decir, para la mayoría de los estados, aquellas que se colocan sobre una base permanente dentro de un lote propio y están catalogadas como bienes inmuebles) se rechazan el 40 por ciento de las veces.

Siegel afirma que este es un obstáculo muy importante a la hora de conseguirles viviendas a las personas. De acuerdo con los datos del censo más reciente realizado en los Estados Unidos, en mayo de 2022, el precio promedio de una casa prefabricada nueva, sin incluir el terreno, el transporte ni otros costos de instalación, era de US\$ 124.900. Si bien es más económico que una casa típica, tampoco son monedas.

Por ello, cuando se rechaza una solicitud de un financiamiento adecuado, el comprador se ve obligado a seguir alquilando, a buscar préstamos más riesgosos o a pagar en efectivo una casa móvil más vieja y de menor calidad (ver nota de recuadro). Incluso cuando se logra reunir los requisitos, los préstamos para bienes personales ofrecen muchas menos protecciones que los hipotecarios. Gray explica: “Cuando una persona



Una casa prefabricada en Woodland Estates, Massachusetts.
Crédito: Woodland Estates.

¿Prefabricada, móvil o modular?

Cuando se trata de viviendas construidas en la fábrica, se suele utilizar el término “casa móvil”, que tiene una amplia aceptación. Pero en realidad, este es uno de los muchos términos específicos de la industria:

CASA MÓVIL hace referencia a las viviendas prefabricadas construidas antes de mediados de los 70. Estas estructuras, también conocidas como remolques, se diseñaron para ser portátiles y, por lo general, se hacían con materiales de calidad inferior. En 1976, el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD, por su sigla en inglés) adoptó estándares para mejorar la calidad y la durabilidad de las viviendas, y reguló factores como los materiales utilizados y su capacidad para soportar el viento, la lluvia y la nieve.

VIVIENDA PREFABRICADA hace referencia a las estructuras construidas después de 1976 que cumplían los estrictos estándares federales del HUD, que se actualizaron en la década de 1990. Al igual que las casas móviles, las viviendas prefabricadas de hoy en día cuentan con un chasis de metal que les permiten ser transportadas a su destino final, donde pueden colocarse sobre una base provisoria o permanente. Las viviendas prefabricadas están exentas de los códigos de edificación locales.

CASAS MODULARES: también se inician en las fábricas, pero no se construyen sobre un chasis. Sus componentes se ensamblan en el lugar y se sujetan a una base permanente. Las casas modulares se construyen según los códigos de edificación locales y estatales, pero no siguen los estándares federales.

no paga su préstamo en el contexto del mercado inmobiliario, existe un proceso detallado para la ejecución hipotecaria, que está diseñado con el fin de otorgarles un poco de tiempo a los residentes de la vivienda para que tengan la oportunidad de refinanciar la hipoteca o bien de hacer otro tipo de arreglos. Pero, en el caso de los préstamos para bienes personales o bienes muebles, no existe ninguna protección con respecto a la ejecución hipotecaria, por lo que quitarle el hogar a una persona es, a menudo, un proceso tan sencillo como embargar un automóvil”.

El Instituto Lincoln, junto con otros miembros de l'm HOME Network, han estado ejerciendo presión para que Freddie Mac y su par federal, la entidad de créditos hipotecarios Fannie Mae, cumplan un rol más activo en el mercado de viviendas prefabricadas en lo que respecta a los préstamos para bienes inmuebles, así como también para bienes muebles. Fannie Mae y Freddie Mac poseen cerca del 62 por ciento de las hipotecas residenciales en los Estados Unidos, pero respaldan menos de un cuarto de las hipotecas de viviendas prefabricadas. Tales préstamos representan una porción muy pequeña de su negocio: en 2021, adquirieron 169.411 hipotecas de viviendas prefabricadas, lo que representó un incremento del 50 por ciento desde 2017, según los datos sobre hipotecas recopilados por la firma Recursion. No obstante, de acuerdo con el Urban Institute, el valor de esos préstamos hipotecarios es de US\$ 20.200 millones, lo que representa menos del uno por ciento de los US\$ 2,63 billones que manejaron en el financiamiento de hipotecas en 2021.

Además, están prácticamente ausentes en el mercado de préstamos para bienes muebles, lo que debilita el sector y hace que no sea competitivo. Siegel asegura: “Actualmente, Fannie Mae y Freddie Mac no están haciendo nada con el segmento de préstamos para bienes personales. Aunque están trabajando para ofrecer más préstamos hipotecarios en este mercado, todavía no llegaron ni a asomarse en lo que sería un modelo piloto de préstamos para bienes personales”.

Interior de una vivienda prefabricada. Crédito: Clayton Homes.

Por su parte, Gray afirma que, si aumentaran su participación en ambos mercados, “seguramente se desarrollarían más estándares a nivel nacional, y esos estándares ayudarían a generar competencia y a ofrecer condiciones más favorables para los consumidores”. Siegel está de acuerdo y menciona el hecho de que los préstamos para viviendas prefabricadas que respaldan la Administración Federal de Vivienda (FHA, por su sigla en inglés) y la Administración de Veteranos de los Estados Unidos, a través de la entidad federal de financiamiento Ginnie Mae, se rechazan con mucha menos frecuencia que los préstamos convencionales.

“Esto resalta la importancia de contar con programas de préstamos con respaldo federal como fuente de financiamiento para las viviendas prefabricadas”. La FHA ofrece un préstamo para bienes personales diseñado especialmente para viviendas prefabricadas, que se denomina Título I, pero, lamentablemente, está muy desactualizado. Siegel aclara que el programa de préstamos hipotecarios para las viviendas unifamiliares, denominado Título II, se actualiza todos los años, mientras que las condiciones y demás requisitos del Título I no se revisan desde 2008; por lo tanto, estos préstamos no resultan competitivos. En 2009, Ginnie Mae respaldó más de 2.500 préstamos Título I para viviendas pre-fabricadas, que conforman un total de



aproximadamente US\$ 115 millones. No obstante, solo tres de esos préstamos se otorgaron en 2021, lo que representa un total de US\$ 101.500 en todo el país.

A su favor, la FHA está haciendo un esfuerzo por reactivar el casi difunto programa del Título I; Pew Charitable Trusts y l'm HOME Network enviaron comentarios públicos con sugerencias de mejoras, por ejemplo, la de alinear de manera más conveniente y en donde corresponda los préstamos Título I y Título II. Gray admite: “Los dirigentes actuales del HUD han hecho de la revisión del Título I y su posibilidad de convertirse en un programa eficaz una verdadera prioridad. Sin dudas, es un esfuerzo importante que complementa el ingreso de Fannie Mae y Freddie Mac al mercado”.

Poner las viviendas sobre la tierra

Cómo financiar una vivienda prefabricada es el primer obstáculo, pero decidir dónde colocarla puede ser igual de complicado. Cerca de la mitad de los propietarios de viviendas prefabricadas son también dueños de la tierra en la que reposan sus casas, pero quedan otros millones que no lo son. Estos últimos, además de comprar su casa, quizá tengan que alquilar un terreno en una comunidad de viviendas prefabricadas. El alquiler mensual incluye el uso de la tierra sobre la que se erige la casa y de los servicios básicos, como el agua, el mantenimiento de la carretera y la recolección de residuos.

Durante décadas, este ha sido un acuerdo confiable y relativamente asequible. Pero, en los últimos años, varios empresarios inversionistas han descubierto que estas comunidades pueden ser excelentes generadoras de ganancias. “Nunca se había visto tanta cantidad de inversionistas en busca de parques de casas móviles para comprar”, dice Paul Bradley, presidente de ROC USA,



Integrantes de una comunidad propiedad de los residentes en Fridley, Minnesota. Crédito: ROC USA.

una organización sin fines de lucro con oficina central en New Hampshire y miembro de l'm HOME Network, que ayuda a las comunidades a formar cooperativas para comprar las parcelas de tierra que están debajo de sus casas. Según explica, desde 2010 hasta 2020, los parques de casas móviles fueron “los que aportaron mayores ganancias entre todos los tipos de bienes inmuebles: oficinas, unidades comerciales, industriales o de almacenamiento, estacionamientos, etcétera; ya que tuvieron un rendimiento compuesto del 22 por ciento anual”.

El manual del inversionista no tiene ningún secreto: todo consiste en comprar un parque y luego subir el precio de los alquileres. Según el MHI, en 2021, el alquiler de un terreno aumentó en promedio un 4,2 por ciento anual a nivel nacional. Sin embargo, residentes de distintos distritos, desde Michigan hasta California y Iowa, informaron que, luego de que los parques en los que viven fueron comprados por inversionistas, hubo aumentos en los alquileres de entre el 10 y el 15 por ciento, lo que significa cientos de dólares al mes.

Con semejante ganancia en vista, las comunidades de viviendas prefabricadas atraen una amplia variedad de inversionistas, ya sean fondos

ROC USA ayudó a 303 comunidades de viviendas prefabricadas en 21 estados a comprar tierras en sus barrios. De esta manera, las comunidades propiedad de los residentes (ROC, por su sigla en inglés) pueden elegir sus propios consejos y votar respecto a todo, desde los aumentos de los alquileres hasta las mejoras de la comunidad.

de inversión inmobiliarios (REIT, por su sigla en inglés), empresas de capital de inversión o fondos soberanos de inversión de naciones extranjeras, como Singapur, que en 2017 invirtió cerca de US\$ 1,5 mil millones para obtener la propiedad mayoritaria en 178 comunidades de viviendas prefabricadas de los Estados Unidos.

En un mercado de alquileres típico, los inquilinos cuentan con opciones suficientes para mantener algún tipo de control sobre los aumentos de los alquileres. Pero una comunidad de viviendas

El modelo de ROC USA ofrece a los residentes apoyo en la organización de una cooperativa, así como financiamiento condonable de diligencia debida, a fin de que la cooperativa recién formada pueda contratar a un abogado, ingeniero y otros profesionales antes de realizar una oferta fundada.

prefabricadas no es ningún mercado típico. A pesar de su denominación, una casa móvil no es demasiado “móvil” que digamos: trasladarla podría costar más de US\$ 10.000. Por ello, es probable que los residentes queden cautivos bajo un nuevo propietario del terreno y tengan que decidir entre opciones inverosímiles: pagar alquileres elevadísimos, gastar miles de dólares en reubicar sus viviendas o bien abandonar su inversión y su hogar al mismo tiempo.

En ese sentido, las personas que residen en terrenos arrendados son particularmente vulnerables, pero, según Gray, hay formas simples y eficaces de estabilizar este tipo de situaciones: “Por supuesto, la mejor solución es que las personas puedan ser dueñas de la tierra sobre la que colocan su casa”. En una comunidad de viviendas prefabricadas, si bien eso lleva mucho trabajo de campo, es factible. ROC USA ayudó a 303 comunidades en 21 estados a comprar tierras en sus barrios. De esta manera, las comunidades propiedad de los residentes (ROC, por su sigla en inglés) pueden elegir sus propios consejos y votar respecto a todo, desde los aumentos de los alquileres hasta las mejoras de la comunidad.

El modelo de ROC USA ofrece a los residentes apoyo en la organización de una cooperativa, así como financiamiento condonable de diligencia debida, a fin de que la cooperativa recién formada pueda contratar a un abogado, ingeniero y otros profesionales antes de realizar una oferta fundada. Su abordaje comprobado consiste en crear una cooperativa con capital limitado que se encargue de preservar constantemente el acceso de la comunidad a viviendas asequibles y, al mismo tiempo, permita que un propietario particular de una vivienda aumente el capital invertido en su hogar.

Bradley explica: “Básicamente, estamos ayudando a los propietarios de viviendas de bajos ingresos a competir con los inversionistas ricos”. En seis estados, existe una ley que otorga a los residentes de comunidades de casas móviles el derecho de prioridad en caso de que el propietario de su terreno decida venderlo. Este derecho, según aclara Bradley, les da tiempo (aunque sea escaso) de organizar una cooperativa, hacer una contraoferta y asegurar el financiamiento. El último estado en aprobar esta ley fue Colorado; los otros cinco estados son Oregón, Vermont, New Hampshire, Massachusetts y Rhode Island.

Gray afirma que los estados también podrían ayudar de otras maneras, por ejemplo, al garantizar ciertas protecciones mínimas respecto de los alquileres del terreno para los residentes de comunidades de viviendas prefabricadas. Los propietarios de viviendas prefabricadas que alquilan su tierra no cuentan con todos los derechos que posee cualquier otro propietario de tierras; además, en la mayoría de los lugares, se les otorgan menos protecciones que a un típico inquilino de departamento. Según la norma Duty to Serve de la FHFA, promulgada en 2016, todo aquel que adquiera una comunidad de viviendas prefabricadas financiadas en su mayoría por Fannie Mae o Freddie Mac ahora deberá otorgar, como condición del préstamo, ciertas protecciones básicas a sus residentes respecto del alquiler del terreno.

Entre estas protecciones, se incluyen dar aviso con 30 días de anticipación antes de producirse un aumento del alquiler y permitir colocar



Acerca de l'm HOME Network

La red Innovations in Manufactured Homes Network (Red de Innovación en Viviendas Prefabricadas o l'm HOME Network) se fundó en 2005 para cambiar la percepción de las personas respecto de las viviendas prefabricadas, modificar las políticas públicas y mejorar las prácticas de la industria. La red, que lanzó Prosperity Now (ex CFED), incluye a propietarios de viviendas, defensores del sector, académicos, gestores de políticas, entidades crediticias, fabricantes, desarrolladores y otros integrantes que, unidos, pueden gestar un cambio en el sector privado y en todos los niveles del gobierno. En marzo de 2022, el Instituto Lincoln asumió la administración de l'm HOME Network. La incorporación de l'm HOME Network es uno de los elementos de los grandes esfuerzos del Instituto Lincoln para abordar las crisis de capacidad de pago de la vivienda como parte de su objetivo de reducir la pobreza y la desigualdad espacial.

Para obtener más información sobre l'm HOME Network y registrarse para recibir novedades por correo, visite www.lincolnst.edu/imhome.

Casa prefabricada en San Bernardino, California.
Crédito: Next Step.

un cartel de venta fuera de la vivienda. “Son cosas que cualquiera consideraría básicas”, dice Gray. No obstante, el hecho de haberlas incluido “ha sido hasta ahora probablemente uno de los mayores casos de éxito del programa Duty to Serve”, afirma. Y agrega que los estados y las localidades deben expandir esas protecciones para los inquilinos y colocar a los propietarios de viviendas prefabricadas en condiciones de igualdad con los demás tipos de inquilinos.

Zonificación para propiciar el cambio

Next Step suele trabajar con desarrolladores de viviendas asequibles que se encargan de subdividir una parcela de tierra, instalar viviendas sobre bases permanentes y vender los lotes a compradores particulares. El lema de la organización

es *Manufactured Housing Done Right* (viviendas prefabricadas hechas como corresponde), y Epperson cree que la propiedad de la tierra es una pieza fundamental del rompecabezas: “Nosotros buscamos trabajar en un ecosistema en el que haya agentes inmobiliarios, entidades crediticias, asesores de viviendas y desarrolladores de viviendas asequibles, al igual que en el caso de las viviendas construidas *in situ*”.

Hay un claro interés por las viviendas prefabricadas. Next Step se asoció a IKEA para llevar a cabo una encuesta a compradores de su primer hogar y descubrió que el 45 por ciento de los pertenecientes a la generación milenial consideraría comprar una casa prefabricada. Epperson comenta: “Fue mucho más de lo que esperábamos”, y especula con un posible cambio de actitud en la cultura popular respecto de las casas pequeñas.

Sin embargo, esta perspectiva progresista no siempre es compartida por las autoridades de zonificación ni por la población general de residentes en las que trabajan. “En la mayoría de los lugares, nos encontramos con que, en los códigos de zonificación locales, no se permite instalar nuevas viviendas prefabricadas, y es ahí por donde tenemos que empezar”. Respecto de estos conceptos desactualizados sobre la industria, Epperson dice: “Si bien es necesaria mucha educación, hemos visto resultados distintos”.

Según explica, algunas municipalidades permiten una única variación en la construcción de viviendas prefabricadas, mientras que otras han expandido sus normas de zonificación para permitir más de una en el futuro. En 2021, los funcionarios de Hagerstown, Maryland, aprobaron el último proyecto de Next Step: un desarrollo de 241 viviendas prefabricadas para trabajadores, con una superficie de 27,6 hectáreas, denominado Kilpatrick Woods. Por otro lado, en 2022, en Oakland, California, se aprobó una ordenanza a través de la cual se permite la instalación de viviendas prefabricadas sobre cualquier lote residencial de la ciudad.

Sin embargo, en otros lugares es más difícil lograr la aceptación. Epperson explica: “Hemos visto ciudades en las que no es posible ganarle a la presión que ejercen quienes se oponen a tener este tipo de viviendas en su vecindario”. Incluso en lugares como Oregón, en donde se aprobó una ley estatal en 2022, en la que se pone en igualdad de condiciones a las viviendas prefabricadas y a las construidas *in situ*, “aunque esté dispuesto por ley, todavía es necesaria mucha educación entre los funcionarios públicos para que todos estén en la misma sintonía”.

Aun así, destaca que ese esfuerzo ha sido impulsado gracias a la notoria inclusión de las viviendas prefabricadas en el plan de acción para el suministro de viviendas publicado por la Casa Blanca. “Hoy tenemos más impulso que nunca para ayudar a hacer ese cambio”, dice Epperson. Y las ciudades se están mostrando más receptivas a las viviendas prefabricadas. Si bien cree que la respuesta positiva sigue siendo bastante precaria dada la magnitud del problema, es la mejor que ha visto en los últimos 15 años.

Preconceptos

De alguna manera, todos estos desafíos provienen de preconceptos (e ideas equivocadas) de las personas respecto de una industria que evolucionó tan rápido que no dio lugar al entendimiento público. La realidad es que muchas casas prefabricadas son prácticamente iguales a sus pares construidas *in situ*, y su calidad es igual o incluso mejor. Según un estudio, cuando este tipo de viviendas se coloca sobre un terreno propio, se revaloriza a casi el mismo porcentaje que las construidas *in situ* (Freddie Mac 2019).

Epperson afirma: “Decimos ‘una vivienda es una vivienda’, porque estamos decididos a cambiar la imagen de las viviendas prefabricadas”. Una de las iniciativas para lograrlo es construir las con la certificación de Energy Star para que los propietarios puedan ahorrar, como mínimo, 30 por ciento en los costos de los servicios públicos, en comparación con los de las casas tradicionales. “Queremos asegurarnos de que las familias no solo consigan una casa propia, sino que permanezcan en ella por mucho tiempo, lo que implica tener un control sobre los costos de mantenimiento y funcionamiento. Tenemos una visión de que podría ser la vivienda más sostenible y energéticamente eficiente del mercado”.

Por su parte, Gray sostiene que las viviendas prefabricadas actuales también son más duraderas que las casas móviles de baja calidad previas a 1976, esas que suelen aparecer en los medios de comunicación tras alguna catástrofe natural, como un huracán: “Las viviendas prefabricadas actuales son muy resistentes; hasta podría decir que son incluso más fuertes y capaces de soportar tormentas que las que se construyen *in situ*”.

Al parecer, cada vez más compradores reconocen estos beneficios, ya sea porque les llamó la atención un programa sobre viviendas pequeñas en el canal HGTV o porque ya están cansados de buscar un hogar en un mercado inmobiliario limitado y altamente competitivo. Entre 2011 y 2021, los envíos de viviendas prefabricadas se duplicaron; y solo en el período 2020-2021, subieron un 12 por ciento (Departamento de Comercio de los Estados Unidos 2022).

JoAnne Hamberg sostiene: “Hay una gran demanda de viviendas prefabricadas”. Hamberg es una agente inmobiliaria que vendió su primera casa móvil a un ejecutivo de cable local en la década de los ochenta y ahora es dueña y directora de Woodland Estates, la comunidad ubicada en Boston que Jim y Kathryn Bennett consideran su hogar.

Según cuenta, su agencia de valores que se especializa en viviendas prefabricadas tiene una lista de espera de compradores: “Tenemos profesionales solteros, matrimonios jóvenes, jubilados, personas mayores que buscan mudarse a un clima más cálido, parejas adultas cuyos hijos ya han dejado el hogar; hay de todo”. Y el motivo es lógico: “La gente se está dando cuenta de que las casas prefabricadas son una excelente opción de vivienda”. □

Jon Gorey es escritor del Instituto Lincoln de Políticas de Suelo.

Crédito: Next Step.

REFERENCIAS


Freddie Mac. 2019. “Manufactured Housing Mythbusters”. 7 de marzo. Tysons Corner, VA: Federal Home Loan Mortgage Corporation. https://sf.freddie.mac.com/content/_assets/resources/pdf/fact-sheet/manufactured_housing_mythbusters-flyer.pdf.

=====. 2021. “Housing Supply: A Growing Deficit”. Nota de investigación. 7 de mayo Tysons Corner, VA: Federal Home Loan Mortgage Corporation. <https://www.freddie.mac.com/research/insight/20210507-housing-supply>.

Instituto de Viviendas Prefabricadas (Manufactured Housing Institute, MHI). 2022. “2022 Manufactured Housing Facts: Industry Overview”. Agosto. Arlington, VA: Instituto de Viviendas Prefabricadas. <https://www.manufacturedhousing.org/wp-content/uploads/2022/04/2022-MHI-Quick-Facts-updated-05-2022-2.pdf>.

Departamento de Comercio de los Estados Unidos 2022. Datos anuales de Manufactured Housing Survey (Encuesta de viviendas prefabricadas). Junio. Washington, DC: Oficina del Censo de los Estados Unidos <https://www.census.gov/data/tables/time-series/econ/mhs/annual-data.html>.

Casa Blanca. 2022. “President Biden Announces New Actions to Ease the Burden of Housing Costs”. 16 de mayo. Washington, DC: Casa Blanca. <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/05/16/president-biden-announces-new-actions-to-ease-the-burden-of-housing-costs>.



“Decimos ‘una vivienda es una vivienda’, porque estamos decididos a cambiar la imagen de las viviendas prefabricadas . . . Tenemos una visión de que podría ser la vivienda más sostenible y energéticamente eficiente del mercado”.