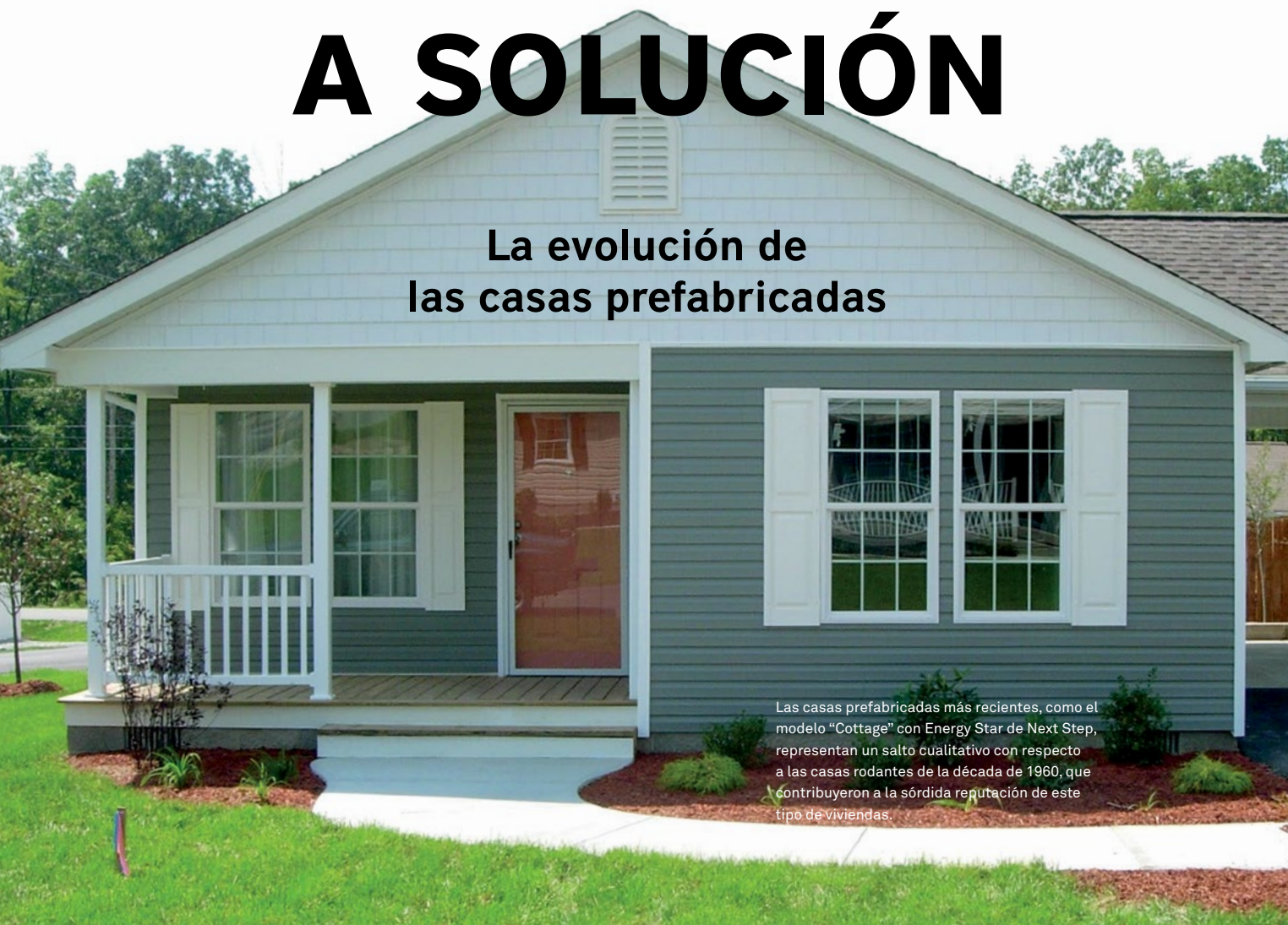




DE ESTIGMA

A SOLUCIÓN

**La evolución de
las casas prefabricadas**



Las casas prefabricadas más recientes, como el modelo "Cottage" con Energy Star de Next Step, representan un salto cualitativo con respecto a las casas rodantes de la década de 1960, que contribuyeron a la sórdida reputación de este tipo de viviendas.

De Loren Berlin

LIZ WOOD QUERÍA COMPRAR UNA CASA. CORRÍA EL AÑO 2006, HABÍA ESTADO ALQUILANDO POR UNA DÉCADA Y SUS PAGOS MENSUALES LE ESTABAN RESULTANDO MUY ALTOS. Tenía 43 años y un empleo estable como educadora familiar en el que ganaba USD 34.000 al año más beneficios. No quería nada lujoso; simplemente un lugar donde pudiera "crear amor y tener estabilidad". No quería ir más allá de sus recursos.

De todas maneras, las cuentas no le cuadraban. Wood vive en Duvall, Washington, un pueblo de apenas 7.500 habitantes al pie de las Montañas Cascade. Duvall, inmerso en un bosque frondoso, se encuentra a alrededor de 48 kilómetros de Seattle y apenas 13 kilómetros de la ciudad de Redmond, sede de Microsoft. La mediana de ingresos en Duvall es casi el doble de la del estado de Washington, y las viviendas de la zona son caras. En 2010, la mediana del valor de las viviendas ocupadas en Duvall era de USD 373.500, en comparación con el estimado del estado de USD 262.100, según la Oficina del Censo de los EE. UU.

Entre las pocas opciones que tenía, Wood se decidió finalmente por una casa prefabricada. Por USD 55.000, compró una casa de segunda mano en Duvall Riverside Village, una comunidad de dos hectáreas con 25 viviendas prefabricadas, ubicada en el centro de Duvall. "Vivir aquí es increíble", declaró. "Mi propiedad da sobre el río, así que cuando salgo de mi casa veo agua, pinos y un sendero por el cual puedo caminar hasta el pueblo vecino. Me despierto por la mañana y escucho a los pájaros. Conozco a todos mis vecinos. Estoy conectada con mi comunidad. Estoy a una cuadra de la comisaría. Me siento segura".

Pero, aun así, su situación era complicada. Wood era dueña de su casa, pero no del terreno donde estaba ubicada. Alquilaba el terreno por USD 450 mensuales, más el pago del agua y los demás servicios públicos, como el resto de los residentes de Duvall Riverside Village. Por lo tanto, Wood y sus vecinos estaban básicamente a merced del dueño de la propiedad, y no gozaban de la autonomía y seguridad legal asociadas



Liz Wood es presidenta de Duvall Riverside Village en Duvall, Washington, una comunidad de casas prefabricadas propiedad de los residentes ubicada entre un centro artesanal y el Río Snoqualmie. Crédito: ROC USA PHOTO / Mike Bullard

con los modelos de propiedad de vivienda más tradicionales.

El propietario prohibía la construcción de garajes, lo que limitaba las opciones de almacenamiento de los residentes. Cobraba USD 25 al mes por cada automóvil o persona adulta adicional que no se hubiera registrado en el momento de la mudanza. Cobraba USD 5 al mes por cada mascota y los perros no podían quedar sueltos en ningún momento. Había que pagar una cuota mensual de USD 5 por cada dos metros cúbicos de leña extra, que Wood necesitaba para alimentar su estufa. Aunque el propietario había contratado un empleado de mantenimiento, no había instalado alumbrado exterior ni mantenía las calles de la comunidad, que estaban llenas de baches y grietas.

En 2012, Wood y sus vecinos recibieron un aviso por escrito de que el propietario vendía el suelo. A diferencia de otros propietarios, que preferían vender su terreno a un emprendedor inmobiliario, este propietario estaba dispuesto a venderse a los residentes. Había aceptado organizar una reunión con los inquilinos, un corredor de bienes raíces y el Centro de Desarrollo Cooperativo del Noroeste (Northwest Cooperative Development Center), una organización sin fines de lucro que apoya a las cooperativas. Las partes consideraron la posibilidad de establecer una cooperativa de residentes sin fines de lucro para comprar la propiedad. De esa manera, podrían



David Bissailion realiza sus tareas en el invernadero adosado a su casa de Wheel Estates, una comunidad de casas prefabricadas propiedad de los residentes en North Adams, Massachusetts. Crédito: ROC USA PHOTO / Mike Bullard

conservar el suelo para las casas prefabricadas, seguir viviendo en comunidad y administrar colectivamente un lugar seguro, económico y de alta calidad.

Los residentes votaron a favor de esta propuesta. El propietario tenía dos exigencias. Quería vender su propiedad a un valor justo de mercado y quería completar la venta antes de fin del año. Estaban ya en agosto. Tenían cinco meses.

Además de colaborar con el Centro de Desarrollo Cooperativo del Noroeste, los residentes también comenzaron a trabajar con ROC USA, una organización sin fines de lucro de Nueva Hampshire que ofrece a los residentes de comunidades de casas prefabricadas una combinación de asistencia técnica y financiamiento asequible para comprar su suelo alquilado cuando se pone a la venta. Entre 2008, año en que se fundó, y 2016, ROC USA ha facilitado con éxito 80 transacciones de este tipo en todo el país y consiguió préstamos de financiamiento por más de USD 175 millones.

ROC USA trabaja con una red de ocho filiales regionales, una de las cuales es el Centro de Desarrollo Cooperativo del Noroeste. En Duvall, las organizaciones sin fines de lucro trabajaron con los residentes para hacer un análisis económico de la oferta y confirmar que era una buena oportunidad para que los residentes fueran propietarios de la comunidad. A continuación, las organizaciones ayudaron a los residentes a contratar a un abogado independiente y establecer su cooperativa, que funcionaría como una democracia, en la que los residentes elegirían a sus propios dirigentes. ROC USA ayudó a los residentes a contratar a un ingeniero independiente para realizar la diligencia debida de la propiedad; a conseguir financiamiento a través de la subsidiaria de préstamo de ROC USA, llamada ROC USA Capital; a comprar la propiedad y realizar las reparaciones indispensables; y a organizar la transferencia inmobiliaria.

El 27 de diciembre de ese año, la nueva cooperativa compró Duvall Riverside Village con USD 1,3 millones de financiamiento de ROC USA Capital, y Wood y los demás propietarios pasaron a controlar sus propias viviendas y a preservar

de forma permanente 25 viviendas económicas en un pueblo donde la oferta de este tipo de viviendas es escasa.

Los residentes continuaron pagando USD 450 mensuales para alquilar el terreno, pero ahora votan para establecer las reglas de la comunidad y usan el pago del alquiler para realizar mejoras y pagar la hipoteca, los impuestos y los gastos de comunidad.

“Ahora puedes tener un garaje si quieres”, explica Wood, que es la presidente de la cooperativa de residentes de Duvall y miembro de la junta directiva de ROC USA. “E invertimos USD 35.000 para arreglar las calles. Ya no tenemos que vivir con temor, así que la gente está dispuesta a invertir en su casa. Tenemos reuniones anuales para votar sobre proyectos. Si en el presupuesto hay cosas que no necesitamos, podemos reducir nuestro alquiler mensual. En última instancia, controlamos nuestro propio destino”.

Después de completar la venta, ROC USA y el Centro de Desarrollo Cooperativo del Noroeste han seguido proporcionando a los residentes asistencia técnica para garantizar el buen funcionamiento de la comunidad.

“Si simplemente nos hubieran prestado el dinero y nos hubieran dicho: ‘Estas son las pautas, y esto es lo que tienen que hacer’, habríamos fracasado”, explica Wood. “Pero son un recurso constante. Nos ayudan en situaciones difíciles o cuando no sabemos cómo hacer algo de forma legal. Nuestra meta es independizarnos y poder administrar nuestra comunidad como un negocio. Pague sus cuentas y su casa puede quedarse donde está. Punto. Para siempre”.

Beneficios

En 2015, más de 18 millones de estadounidenses vivían en casas prefabricadas, lo cual representaba el 5 por ciento del inventario de viviendas en las áreas metropolitanas de los Estados Unidos, y un 15 por ciento en las comunidades rurales. Su calidad tiene variaciones significativas. Aproximadamente el 25 por ciento de las casas prefabricadas son las casas rodantes frágiles desvencijadas de la década de 1960 y comienzos de la de 1970, fabricadas antes de que el gobierno federal introdujera controles de calidad en 1976.

El 75 por ciento restante cumple con las normas federales y muchas son viviendas agradables y energéticamente eficientes, que a simple vista no se pueden distinguir de las viviendas tradicionales construidas sobre el terreno. Si bien las casas prefabricadas han sido despreciadas durante mucho tiempo como el último recurso para vivienda, los modelos actuales son robustos, eficientes y atractivos, con el potencial de aliviar la carencia de viviendas seguras y económicas en el país.

Las casas prefabricadas modernas cuestan aproximadamente la mitad que las construidas sobre el terreno, y se pueden construir cinco veces más rápido, lo que las convierte en una opción realmente viable para los consumidores de bajos ingresos. El proceso de producción tiene menos desperdicios y los modelos que cumplen con las normas Energy Star del gobierno federal

“Inmediatamente después del paso del Huracán Sandy, los trabajadores de emergencia instalaron 17 casas prefabricadas en Nueva Jersey en pocas semanas, antes de que la mayoría de las organizaciones hubiera elaborado siquiera un plan de vivienda”, dice McCarthy.

ofrecen a los propietarios un importante ahorro de energía. Y son duraderas. Mientras que las casas prefabricadas construidas antes de las regulaciones de 1976 fueron diseñadas para ser portátiles, como vehículos recreativos, los modelos modernos están contruidos con materiales más fuertes y diseñados para ser permanentes. Las casas prefabricadas de hoy pueden sustentarse en los mismos tipos de cimientos que se usarían para una estructura construida sobre el terreno, lo que ofrece flexibilidad para usarlas en una amplia gama de geografías y ambientes.

“El inventario de casas prefabricadas es un componente fundamental de las viviendas económicas del país”, dice George McCarthy, presidente y director ejecutivo del Instituto Lincoln de Políticas de Suelo. “Supera fácilmente dos o tres veces el inventario de viviendas subsidiadas en casi todos los mercados”.

Las casas prefabricadas son más baratas de producir que las construidas sobre el terreno, debido a su proceso de manufactura. Andrea Levere, presidente de Corporation for Enterprise Development, escribió en *The Huffington Post* que “el término ‘casa prefabricada’ tiene menos que ver con la calidad que con el proceso de producción, que deriva de las cadenas de montaje creadas por Henry Ford. Este modelo permite construir las casas prefabricadas en un ambiente de trabajo más controlado, con costos más predecibles, mayor eficiencia y menos residuos” (Levere 2013).

En 2013, el costo de una nueva casa prefabricada energéticamente eficiente era de USD 64.000, en comparación con los USD 324.500 de una nueva casa construida sobre el terreno, según el censo de los Estados Unidos, aunque el precio de la segunda incluye el suelo. Pero incluso cuando se descuenta el costo del suelo, las casas prefabricadas siguen siendo significativamente más baratas, con un promedio de USD 4 por metro cuadrado, en comparación con USD 8,7 por metro cuadrado para las casas construidas sobre el terreno. Y no son viviendas subsidiadas, lo cual es una ventaja cuando se tiene en cuenta la oferta extremadamente escasa de viviendas subsidiadas en comparación con la demanda. Solo una de cuatro familias que reúne los requisitos debido a sus bajos ingresos recibe una vivienda subsidiada, de acuerdo con la Comisión Bipartidista de Políticas, y se deja al 75 por ciento restante con la necesidad de una alternativa económica sin subsidiar. Al ayudar a cubrir ese vacío, las casas prefabricadas pueden aliviar algo esta demanda de casas subsidiadas que los gobiernos estatales y el gobierno federal tienen tanta dificultad para ofrecer debido a la reducción de sus presupuestos. “La mayoría de las familias que viven en casas prefabricadas serían elegibles para viviendas subsidiadas, pero, en su lugar, eligen esta opción más barata y sin subsidio”, dice McCarthy.

El inventario es también muy versátil, señala McCarthy, y cita el papel que las casas prefabricadas cumplieron en el período inmediatamente posterior al Huracán Sandy. “Los trabajadores de emergencia instalaron 17 casas prefabricadas en Nueva Jersey a pocas semanas del

huracán. Estas eran casas permanentes para inquilinos desplazados, no los problemáticos ‘tráileres Katrina’. Y lo hicieron antes de que la mayoría de las organizaciones elaborara siquiera un plan de vivienda. Esto es una muestra de la eficiencia y flexibilidad de las casas prefabricadas. Los plazos de producción son aproximadamente 80 por ciento más cortos que los de las casas construidas sobre el terreno, lo que las convierte en la mejor opción de vivienda como respuesta a las catástrofes”.

De todas maneras, las casas prefabricadas con frecuencia tienen mala reputación, debido, en gran medida, a la percepción equivocada de que los modelos de hoy en día son los mismos que los de las primeras generaciones de casas móviles, antes de la introducción de normas de control de calidad por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano en 1976. Hoy, hay aproximadamente 2 millones de casas construidas antes de 1976; muchas de ellas apenas se sostienen en pie, y alojan a la población más vulnerable, como los ancianos y discapacitados. Si bien el inventario de viviendas anteriores a 1976 no tiene casi relación con sus contrapartes de la actualidad, estas viviendas más viejas y deterioradas dominan la percepción pública de las casas prefabricadas en los Estados Unidos.

La reputación del inventario de estas viviendas es aún menor por las vulnerabilidades que tienen los residentes que no son dueños del terreno donde viven. Aproximadamente 3 millones de personas viven en una de las 50.000 comunidades de viviendas prefabricadas del país, mientras que otros 3 millones alquilan una casa prefabricada en terrenos privados. Hay comunidades de casas prefabricadas en todos los estados del país. Como en el caso de Duvall Riverside Village, muchas se encuentran en terrenos privilegiados, y los propietarios de esos terrenos reciben habitualmente ofertas de emprendedores inmobiliarios.

Los promotores de casas prefabricadas y de su viabilidad como alternativa de vivienda económica se han enfocado en tres áreas fundamentales de innovación: conservar los parques de casas móviles; reemplazar las unidades anteriores a 1976 por casas energéticamente eficientes y aumentar el acceso a financiamiento



Un residente de Prairie Lake Estates en Kenosha, Wisconsin, rema a lo largo de la costa de esta comunidad propiedad de los residentes en el Lago Michigan. Crédito: ROC USA PHOTO / Mike Bullard

asequible, ya que para los compradores potenciales es prácticamente inaccesible en el mercado actual, y es imperativo para acumular un patrimonio neto y preservar el valor de reventa de la casa.

Conservación de las comunidades de casas prefabricadas

La conversión de una comunidad de casas prefabricadas de propiedad privada a una cooperativa de residentes, como se hizo en Duvall Riverside Village, no es frecuente. Por cada comunidad que se ofrece a la venta y se preserva satisfactoriamente como vivienda económica, hay muchas más que se terminan vendiendo para realizar emprendimientos inmobiliarios, y se desplaza a los residentes, quienes quizás no tengan ninguna otra buena alternativa.

“No es tan sencillo como solo mover la casa”, dice Ishbel Dickens, presidente de la Asociación Nacional de Propietarios de Casas Prefabricadas. “Primero está la cuestión de si la casa se puede mover. Puede ser demasiado vieja o inestable para moverse. Y aunque se pueda mover, esta operación es cara, y es muy difícil encontrar un espacio en otra comunidad. En la mayoría de los casos, cuando cierra un parque de casas, los residentes probablemente van a perder la casa y todos sus recursos. Lo más probable es que nunca puedan ser propietarios de una vivienda. Probablemente terminarán en una lista de viviendas subsidiadas, o acabarán viviendo en la calle”.

Hasta cierto punto, es un accidente histórico que tantos parques de casas móviles ocupen

terrenos valiosos, dice Paul Bradley, presidente de ROC USA. En las décadas de 1950 y 1960, los estadounidenses comenzaron a comprar casas rodantes, en parte debido al surgimiento de una cultura de recreación al aire libre, y en parte debido a que las fábricas comenzaron a producir para utilizar la capacidad de manufactura excedente después de la Segunda Guerra Mundial, y, así, eran atractivas y asequibles. A medida que las unidades se fueron haciendo más populares, pasaron de ser estructuras transitorias a permanentes, y la gente comenzó a agregar garajes provisionales para sus automóviles y solares. En ese momento, los planificadores urbanos aceptaron la evolución hacia la permanencia.

Desde su punto de vista, la mayoría de las casas rodantes se encontraban en terrenos periféricos que no se usaban para emprendimientos inmobiliarios. ¿Qué tenía de malo dejar estas casas móviles por un tiempo hasta que las ciudades se expandieran hasta llegar allí, y en ese momento desarrollar el suelo?

“Estas comunidades originales se construyeron con un plan en mente para eliminarlas”, dice Bradley. “En ese entonces, nadie contempló las consecuencias de crear un inventario de viviendas donde los propietarios no podían controlar el suelo donde se encontraban. Nadie anticipó que estas comunidades se llenarían de propietarios de bajos y moderados ingresos, quienes invertían

su dinero para comprar estas casas y tenían muy pocas alternativas viables. Y hoy en día todavía estamos tratando de resolver este problema. Esta falta de control del suelo significa que los propietarios de las viviendas viven con una profunda sensación de inseguridad, y de que es absurdo efectuar inversiones en su vivienda, porque nunca las van a poder recuperar. ¿Cuál es la consecuencia para un propietario que no puede invertir racionalmente en su casa? ¿Qué significa esto para el inventario de viviendas? ¿Para los barrios?”

Las políticas de corto plazo para el uso del suelo no son el único problema para preservar las comunidades de casas prefabricadas. Otro obstáculo igualmente oneroso es la falta de protección legal para los residentes. En 34 estados y el Distrito de Columbia, el propietario puede vender el terreno sin dar a los residentes la oportunidad de comprarlo. De hecho, en la mayoría de los estados el propietario no tiene siquiera que notificar a los residentes que la comunidad está a la venta; puede esperar hasta que la propiedad se haya vendido antes de informar a los residentes de la transacción, y dejarlos de golpe en una situación muy frágil. Incluso los 16 estados que exigen al propietario que notifique de forma previa sobre la venta de viviendas prefabricadas a la comunidad no brindan necesariamente las protecciones que requieren los inquilinos. “En la mayoría de los estados con notificación previa, hay tantas limitaciones en los requerimientos de la notificación que pocas veces sirve de algo a los residentes”, dice Carolyn Carter, directora de promoción en el Centro Nacional de Derecho del Consumidor (National Consumer Law Center).

Para proteger mejor a los residentes, los promotores respaldan reformas legislativas a las leyes estatales e incentivos tributarios para que los propietarios vendan el suelo a los residentes. La estrategia más efectiva consiste en promulgar leyes estatales que requieren al dueño que dé un aviso anticipado de la venta a los residentes (idealmente de 60 días) junto con la oportunidad de comprar la propiedad, señala Carter. Según ella, seis estados tienen leyes que “funcionan en la práctica, y brindan oportunidades reales para que los residentes compren sus comunidades”:

Nueva Hampshire, Massachusetts, Rhode Island, Florida, Vermont y Delaware. Dice también que Oregón promulgó una legislación prometedoras en enero de 2015. “En estos estados con avisos efectivos y leyes que brindan la oportunidad de comprar, está tomando fuerza el que los residentes se conviertan en propietarios”, explica Carter. Aproximadamente el 46 por ciento de las 80 comunidades respaldadas por ROC USA se encuentran en Nueva Hampshire o Massachusetts, dos estados pequeños con algunas de las protecciones más efectivas del país para los residentes. Hay 89 cooperativas de residentes adicionales en Nueva Hampshire anteriores al lanzamiento de ROC USA.

Para comprender el valor de las leyes firmes de protección para los residentes, basta con contar la historia de Ryder Woods, un parque de 174 casas móviles en Milford, Connecticut, a 18 kilómetros al sur de New Haven, pegado a una carretera principal. Connecticut es uno de 19 estados que ofrecen incentivos tributarios o brindan a los residentes “algunas” protecciones cuando se vende la comunidad, aunque también presenta “importantes vacíos”, según Carter.

En 1998, el dueño de Ryder Woods vendió su propiedad a emprendedores inmobiliarios. Informó a los residentes por medio de avisos de desalojo, en contravención de las leyes estatales, que le exigían no solo dar un aviso por adelantado de la venta pendiente sino también ofrecerles la oportunidad de ser los primeros en comprar el suelo. Ryder Woods tenía una asociación de propietarios activa y rápidamente se organizaron protestas, peticiones y campañas ante la legislatura estatal para cancelar la venta. Finalmente, los medios de comunicación se hicieron cargo de la historia, y una abogada de Milford ofreció sus servicios de forma voluntaria para ayudarlos. A medida que profundizaba en el caso, se dio cuenta de que la ley estaba del lado de los residentes, y que la comunidad necesitaba más respaldo legal que el que ella podía ofrecer por sí sola. Pidió ayuda a un amigo y colega, socio de una importante compañía de Hartford, que aceptó tomar el caso pro bono y asignó la tarea a un equipo de abogados. El caso finalizó en un juicio y en última instancia llegó hasta la corte suprema estatal. El comprador original, que no estaba

interesado en este embrollo legal, vendió la propiedad a un segundo emprendedor.

Cuatro años después de la venta original, el tribunal falló a favor de los residentes. En un pacto sin precedentes, y como parte del acuerdo, el segundo emprendedor compró un nuevo terreno a un kilómetro y medio de la parcela original y allí reconstruyó completamente la comunidad. El emprendedor compró 174 casas móviles nuevas y las vendió a los residentes a un precio significativamente reducido, con hipotecas más favorables que cualquier otra financiación convencional del mercado. Construyó un centro comunitario y un estanque que completó con cisnes. Y, como parte del acuerdo, dio a los residentes la oportunidad de formar una cooperativa y comprar el terreno, lo cual hicieron en 2009 con un financiamiento de compra de USD 5,4 millones de ROC USA Capital. La escritura de compra se firmó en las oficinas de la mencionada compañía de Hartford, la cual siguió prestando sus servicios de forma voluntaria a los residentes hasta que se completó la venta. Hoy, en el suelo que ocupaba la comunidad original de Ryder Woods, hay una tienda de Walmart.

“A veces, cuando recordamos lo que pasó, pensamos que fue una locura. Contratamos un autobús, fuimos a Hartford, hablamos con la legislatura y luchamos. Nos juntamos y ganamos contra dos emprendedores multimillonarios”, explica Lynn Nugent, de 68 años, vendedora a tiempo parcial en una tienda de Sears, y uno de los residentes que ayudó a organizar la campaña, junto con su marido, cerrajero jubilado. “Yo siempre digo: antes pertenecíamos a otra persona; ahora nos pertenecemos nosotros mismos”.

Mejor acceso a casas prefabricadas económicas y de calidad

A diferencia de los residentes de Ryder Woods, muchos propietarios de casas prefabricadas tienen problemas para conseguir una unidad de calidad con un financiamiento asequible. De nuevo, el principal responsable es la legislación. Según la ley federal, las casas prefabricadas se consideran una propiedad personal, como

un automóvil o una embarcación, y no una propiedad inmueble como las casas tradicionales. Por lo tanto, los compradores no pueden acceder a préstamos hipotecarios. En cambio, el financiamiento se realiza por medio de préstamos personales. Estos préstamos son más caros que las hipotecas, con un promedio de tasas de interés 50 a 500 puntos básicos, y con menores protecciones al consumidor. Más del 70 por ciento de los préstamos para la compra de casas prefabricadas es de este tipo, considerado un sustituto de productos subprime.

“Esta situación de pertenecer a un segundo nivel es una de las mayores limitaciones para aumentar el inventario de casas prefabricadas permanentemente asequibles”, dice McCarthy. “Es un obstáculo a la financiación de las casas, lo que incrementa su costo y reduciendo el potencial de acumulación de patrimonio neto, porque reduce la demanda efectiva de unidades existentes”.

Si bien la solución ideal sería cambiar las leyes federales de la titulación, no es probable que ocurra. En cambio, Next Step, una organización sin fines de lucro de Kentucky, ha establecido el concepto de “Viviendas Prefabricadas Hechas Correctamente” (Manufactured Housing Done Right o MHDR). Esta estrategia innovadora pone casas prefabricadas asequibles de alta calidad —junto con el financiamiento correspondiente— a disposición de consumidores de ingresos bajos a moderados, por medio de una combinación de casas térmicamente eficientes, educación a los compradores y financiamiento barato.

Primero, Next Step brinda a los compradores de bajos ingresos acceso a casas prefabricadas de alta calidad. La organización creó una cartera de modelos sólidos y asequibles. Cada casa de Next Step cumple o excede las normas Energy Star, reduce tanto los costos de los servicios públicos para el propietario como la huella medioambiental. De acuerdo con Next Step, las pruebas han demostrado que estas casas son un 30 por ciento más eficientes que una casa básica que cumple con el código de edificación, y 10 a 15 por ciento más eficientes que una casa Energy Star básica. En promedio, esto genera un ahorro de energía de USD 1.800 al año por cada casa

móvil anterior a 1976 reemplazada, y USD 360 al año por cada casa nueva establecida.

Además, las casas de Next Step fueron “diseñadas para garantizar que sean económicas al tiempo que cumplen con las normas de calidad”. Se instalan sobre cimientos permanentes, proporcionando un mayor soporte estructural contra el viento y reducen los problemas de asentamiento. Las casas tienen pisos y aislamiento de alta calidad, lo cual ayuda a aumentar su durabilidad y reducir los gastos de energía. Y como el problema principal de los cimientos es el agua, las casas de Next Step tienen protecciones adicionales contra la humedad.

Mejor acceso a financiamiento sostenible

Next Step también asegura a los compradores de vivienda un financiamiento seguro, sostenible y económico. “Uno de los problemas de esta industria es que los mercados de capital no participan de forma importante”, explica Stacey Epperson, Directora Ejecutiva de Next Step. “No hay un mercado secundario significativo, de manera que hay muy pocos prestamistas en el mercado y muy pocas opciones para los compradores. Nuestra solución es preparar a nuestros prestatarios para que sean propietarios, y después conseguirles buenos préstamos”.

Next Step trabaja con una combinación de prestamistas con y sin fines de lucro, aprobados por la organización, que proporcionan un financiamiento seguro a precios razonables. Como contrapartida, reduce el riesgo de los prestamistas. Las casas están diseñadas para cumplir con los requisitos de los prestamistas, y los compradores reciben capacitación financiera integral para que puedan tener éxito como compradores. Por lo tanto, los compradores de casas de Next Step no solo obtienen una mejor hipoteca inicial, sino que tienen la capacidad para acumular patrimonio neto y obtener un buen precio de reventa cuando decidan vender su casa.

Además, cada casa de Next Step se instala sobre un cimiento permanente para que el propietario pueda cumplir con los requisitos

de ciertos programas hipotecarios con garantía gubernamental, que son menos onerosos que un préstamo personal. Next Step estima que, hacia 2015, había ahorrado a sus 173 propietarios aproximadamente USD 16,1 millones en pagos de interés.

“Cerca del 75 por ciento del financiamiento de casas prefabricadas se hace con préstamos personales. Pero el 70 por ciento de casas nuevas prefabricadas se instala en suelos privados donde, en muchos casos, la casa se podría colocar sobre un cimiento permanente, y el dueño podría obtener una hipoteca de largo plazo con una baja tasa de interés”, dice Epperson.

En parte, el modelo de MHDR es innovador porque es escalable. Next Step se capacita y depende de una red de organizaciones miembros sin fines de lucro para implementar el modelo en sus comunidades respectivas. Next Step vende casas a sus miembros a precios competitivos, y después las organizaciones miembro supervisan el proceso de identificar y educar a los compradores, ayuda a conseguir el préstamo y administra la instalación.

“En el modelo tradicional de la industria, no había manera de que una organización sin fines de lucro pudiera comprar una casa prefabricada a precios de mayorista. Esto es lo que hemos diseñado, y, como resultado, podemos ofrecer una vivienda mucho más económica que si la organización sin fines de lucro o el propietario trataran de comprarlas por sí mismos”, explica Kevin Clayton, presidente y Director Ejecutivo de Clayton Homes, uno de los productores más grandes de casas prefabricadas del país, y uno de los proveedores de largo plazo de Next Step.

“El programa Next Step funciona porque prepara a la gente para tener éxito”, dice Clayton. “Next Step les ofrece asesoramiento para ser propietarios y les brinda apoyo si tienen problemas económicos en el futuro. Pueden comprar su casa por mucho menos dinero, acumular patrimonio neto y pagar una cuota mensual baja por su préstamo y sus costos de energía”.

Cyndee Curtis, una propietaria de Next Step, está de acuerdo. Curtis tenía 27 años, era soltera y estaba embarazada cuando compró una casa

móvil usada modelo Fleetwood de 1971 por USD 5.000 en 2001. La colocó en un lote de su propiedad en las afueras de Great Falls, Montana.

“No tenía dinero, no tenía un título universitario, y no tenía opciones”, dice Curtis. “El viejo tanque séptico de acero tenía agujeros por el óxido, era como una bomba de tiempo. La alfombra estaba completamente gastada, el linóleo debajo de la alfombra tenía agujeros de quemaduras, y el cielorraso tenía fugas donde se había colocado una extensión de la casa. Todos los años compraba libros de construcción, iba a Home Depot y preguntaba cómo arreglar esa fuga. Y todos los años me encontraba en la situación de arreglarla sola. Había moho en el umbral de la puerta debido a esa fuga, y tenía un recién nacido viviendo en la casa”.

En 2005, Curtis volvió a la universidad por dos años, obtuvo su título de enfermera y comenzó a trabajar como enfermera práctica registrada; ganaba USD 28.500 por año. “Estaba ganando un sueldo decente, y podía explorar mis opciones”, dijo Curtis, madre soltera de dos hijos. “Quería conseguir un lugar donde mis hijos pudieran crecer con orgullo, y aprovechar el lote al máximo”.

Pero su historial de crédito no era bueno, y finalmente recaló en NeighborWorks Montana, un miembro sin fines de lucro de Next Step, que le informó sobre el programa de Next Step. En los dos años y medio siguientes, Curtis trabajó con el personal de NeighborWorks Montana para reparar su historial de crédito. Con su ayuda, consiguió una hipoteca y compró una casa de Next Step por USD 102.000, que incluía no sólo la casa sino también la extracción, eliminación y recambio de su viejo sistema séptico. Como la casa de Next Step está instalada sobre un cimiento permanente que reúne ciertas calificaciones, y debido a haberse mejorado el historial de crédito, los ingresos y las condiciones de vivienda de Curtis, pudo conseguir una hipoteca del programa de Desarrollo Rural del Departamento de Agricultura de los EE. UU., mucho menos onerosa que los préstamos personales comunes. Además, mientras que la casa móvil anterior de Curtis tenía un título equivalente a

un automóvil, su casa de Next Step tiene una escritura similar a la de una casa construida sobre el terreno. Por lo tanto, un futuro comprador también estará en condiciones de solicitar una hipoteca tradicional.

Curtis dice que su casa de Next Step le ha proporcionado ahorros significativos de energía. “Tengo 40 metros cuadrados más que antes. Antes tenía un baño; ahora tengo dos. Y, sin embargo, mis gastos de gas y electricidad se han reducido en dos tercios”.

Dice, además: “Mi casa es mil por ciento mejor que donde vivía antes. Si una persona entra a mi casa, no se da cuenta de que es prefabricada. Tiene lindas puertas, con paredes texturizadas. Se parece a cualquier otra casa nueva donde uno quisiera vivir. A veces la gente cree que tiene que sufrir con una vivienda en malas condiciones. Yo sé lo que es vivir así, y les quiero decir que, si trabajan con dedicación, pueden mejorar su vida y la de su familia”. □

Este artículo se publicó originalmente en el número de Land Lines de julio de 2015.

Loren Berlin es escritora y consultora de comunicaciones del área metropolitana de Chicago. Contacto: loren@lorenberlin.com.

REFERENCIAS

Levere, Andrea. 2013. “Hurricane Sandy and the Merits of Manufactured Housing.” Huffington Post. 8 de enero. http://www.huffingtonpost.com/andrea-levere/hurricane-sandy-manufactured-housing_b_2426797.html.