

## SOLICITUD DE EXPRESIONES DE INTERÉS SERVICIOS DE CONSULTORÍA

**Selección #:** RG-T3707-P002

**Método de selección:** Competitiva Simplificada

**País:** Perú

**Sector:** Vivienda y Desarrollo Urbano

**Financiación - TC #:** ATN/CIT-18434-RG

**Proyecto #:** RG-T3707

**Nombre del TC:** Innovaciones en Localización y Gestión de Vivienda Social

**Descripción de los Servicios:** Desarrollo de programa para la dinamización de la oferta de vivienda de alquiler mediante la promoción de la participación de las cooperativas de ahorro y crédito, microfinancieras, FIRBIs y FIBRAs y la constitución de nuevas asociaciones de vivienda en Perú. El programa deberá impulsar modelos de negocio financieros e inmobiliarios para la dinamización de la oferta de vivienda de alquiler adecuadamente ubicada, mediante diversos mecanismos incluyendo aquellos privados, asociativos y cooperativos que estén orientados a la población de menores ingresos y en condiciones de vulnerabilidad.

[Enlace al documento TC.](#)

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) está ejecutando la operación antes mencionada. Para esta operación, el BID tiene la intención de contratar los servicios de consultoría descritos en esta Solicitud de Expresiones de Interés. Las expresiones de interés deberán ser recibidas usando el Portal del BID para las Operaciones Ejecutadas por el Banco <http://beo-procurement.iadb.org/home> antes del 21 de junio 2022, 5:00 P.M. (Hora de Washington DC).

Los servicios de consultoría ("los Servicios") incluyen realizar una identificación y diagnóstico de los principales cuellos de botella normativos a nivel financiero e inmobiliario que restringen la creación de oferta de vivienda de alquiler bien ubicada orientada a la población de menores ingresos y en condiciones de vulnerabilidad (población objetivo) así como la participación de asociaciones y cooperativas en dicha producción, para la formulación de un programa de promoción de acceso a vivienda en renta adecuadamente ubicada que incluya la creación de vehículos de inversión como FIRBIs y FIBRAs. La formulación del programa a nivel de oferta deberá incluir los mecanismos que posibiliten la participación de entidades privadas, cooperativas de ahorro y crédito en la producción de vivienda de alquiler a partir de cambios regulatorios y el diseño de productos de financiamiento a la construcción, contemplando la posibilidad de desarrollar modelos asociativos, y donde se logre ampliar la participación de empresas privadas, entidades financieras y cooperativas de ahorro y crédito en la colocación de subsidios y financiamiento de la vivienda. A nivel de la demanda se diseñarán incentivos para arrendatarios acotados a la población objetivo. La consultoría tendrá una duración de 4 meses desde su inicio.

Las firmas consultoras elegibles serán seleccionados de acuerdo con los procedimientos establecidos en el Banco Interamericano de Desarrollo: [Política para la Selección y Contratación de Firmas Consultoras para el Trabajo Operativo ejecutado por el Banco - GN-2765-4](#). Todas las firmas consultoras elegibles, según se define en la política, pueden manifestar su interés. Si la Firma consultora se presentara en Consorcio, designará a una de ellas como representante, y ésta será responsable de las comunicaciones, del registro en el portal y del envío de los documentos correspondientes.

El BID invita ahora a las firmas consultoras elegibles a expresar su interés en prestar los servicios descritos arriba donde se presenta un [borrador del resumen de los Términos de Referencia](#) de esta asignación. Las

firmas consultoras interesadas deberán proporcionar información que indique que están calificadas para suministrar los servicios (folletos, descripción de trabajos similares, experiencia en condiciones similares, disponibilidad de personal que tenga los conocimientos pertinentes, etc.). Las firmas consultoras elegibles se pueden asociar como un emprendimiento conjunto o en un acuerdo de sub-consultoría para mejorar sus calificaciones. Dicha asociación o emprendimiento conjunto nombrará a una de las firmas como representante.

Las firmas consultoras elegibles que estén interesadas podrán obtener información adicional en horario de oficina, 09:00 a.m. - 5:00 PM (Hora de Washington DC), mediante el envío de un correo electrónico a: María Paloma Silva [mpalomas@iadb.org](mailto:mpalomas@iadb.org) y Claudia Amico [claudiaam@iadb.org](mailto:claudiaam@iadb.org)

Banco Interamericano de Desarrollo  
División: Vivienda y Desarrollo Urbano  
Atención: María Paloma Silva, Jefe de Equipo del Proyecto

1300 New York Avenue, NW, Washington, DC 20577, EE.UU.  
Sitio Web: [www.iadb.org](http://www.iadb.org)

## **Resumen de los Términos de Referencia**

### **1. Antecedentes y Justificación**

- 1.1. Uno de los desafíos más importantes en el desarrollo urbano en América Latina y el Caribe (ALC) es proporcionar viviendas accesibles con soporte urbano adecuado a familias de bajos y medianos ingresos. El déficit de vivienda sigue siendo una barrera importante para el desarrollo de la región a pesar de una inversión significativa en programas de vivienda desarrollados por los gobiernos en las últimas tres décadas. Se estima que 2 de los 3 millones de hogares que surgen anualmente en las ciudades de ALC se ven obligados a establecerse en viviendas informales.<sup>1</sup>
- 1.2. Una de las causas más importantes del déficit de vivienda en ALC es que las políticas se han concentrado en proporcionar acceso a la financiación a la demanda final sin crear mecanismos para garantizar el acceso a tierras con soporte urbano. El alto costo del suelo urbano promovió el crecimiento desordenado de las ciudades, fomentando el crecimiento hacia las periferias, trayendo consigo baja conectividad a los centros laborales o servicios urbanos, altos costos de transporte en tiempo y dinero, y ciudades segregadas en lo físico, lo social y lo económico.
- 1.3. El acceso a una vivienda adecuada es fundamental para el desarrollo de ALC, ya que esta influye en aspectos como la salud, la educación y la calidad de vida. En momentos donde la crisis desatada por COVID19 ha evidenciado la importancia de viviendas adecuadas, el déficit de estas y de viviendas de emergencia compromete la salud pública y amenaza el crecimiento de la Región.
- 1.4. Una alternativa de tenencia para hogares de escasos recursos a nivel mundial es el alquiler. Aunque ALC se caracteriza por ser una región de propietarios, 1 de cada 5 hogares en ALC alquila su vivienda<sup>2</sup>. Dada la alta informalidad de vivienda en la región, el alquiler se presenta como una alternativa que ofrece mejor calidad, en términos de materiales, hacinamiento e infraestructura, que la vivienda en propiedad informal, y condiciones similares a las de la vivienda formal, incluso para los quintiles de ingreso más bajos. Por ejemplo, en ALC el 21,3% de las viviendas sin títulos de propiedad y el 14,2% de las viviendas con títulos de propiedad presentan déficits de infraestructura, mientras que solo el 9,3% de las viviendas en alquiler presentan estos déficits<sup>3</sup>. Una situación similar ocurre con el déficit

---

<sup>1</sup> Blanco, A., Fretes, B., Muñoz, A. (2014). "Busco casa en arriendo: Promover el alquiler tiene sentido", Banco Interamericano de Desarrollo.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Ibid.

de materiales de construcción donde las viviendas en alquiler presentan un déficit de 11,4%, mientras que las viviendas sin títulos de propiedad tienen un déficit de 17,3% y las viviendas con títulos de 10,2%<sup>4</sup>. Esta dinámica resulta de la existencia de los asentamientos informales, que explican las carencias más altas en las viviendas sin títulos de propiedad por ser de urbanización informal reciente, y las carencias en las viviendas con títulos pues muchas de estas son viviendas de origen informal que han sido beneficiadas por programas de regularización. Así mismo, se evidencia que la vivienda en alquiler tiende a concentrarse en áreas más centrales, densas y consolidadas de las ciudades, lo que sugiere que una política de alquiler articulada con herramientas adecuadas de planificación urbana puede contribuir a generar ciudades más densas, accesibles y compactas<sup>5</sup>.

- 1.5. Otra alternativa para incrementar el acceso a vivienda en ALC es la promoción de modelos cooperativos y asociativos. En muchos países de ALC, el porcentaje de vivienda social desocupada en las periferias está aumentando, ya que el costo de vivir en ellas se ha vuelto más alto que el beneficio derivado de ser propietario. Esta situación muestra una falla de las políticas de vivienda predominante en los países de la región, con énfasis en vivienda nueva unifamiliar. Las consecuencias de una vivienda inadecuada son múltiples, más aún en momentos donde la crisis desatada por COVID19 ha evidenciado la importancia de disponer de lugares adecuados para enfrentar las medidas de cuarentena y distanciamiento social. Por lo tanto, es necesario promover modelos innovadores de vivienda asociativa y cooperativa que garanticen el acceso a viviendas adecuadas a población de ingresos medios y bajos, en entornos urbanos sostenibles.
- 1.6. En Perú, según la Encuesta Nacional de Hogares – ENAHO 2020, se tiene un déficit cuantitativo de 455 mil hogares y cualitativo de 1054 mil hogares (INEI, 2020). Esto representa el 4.8% y 11.2% respectivamente del total de hogares en viviendas particulares a nivel nacional (9.4 millones).<sup>6</sup> A pesar de que el déficit ha disminuido en un 14,9% con respecto al año 2007, la producción de vivienda adecuada no ha alcanzado niveles que permitan atender en mayor y mejor medida las necesidades de vivienda de la población. Además, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) se estima que 4,9% de la población peruana vivía en condiciones de tugurio<sup>7</sup> en el año 2016. En los últimos 20 años, la creación de nuevas zonas urbanas ha sido impulsada principalmente por la necesidad de vivienda de la población, y esta se ha dado sobre todo mediante mecanismos informales e ilegales de acceso a suelo. De acuerdo a GRADE<sup>8</sup>, el 93 % de nuevas urbanizaciones creadas entre 2000 y 2020 en las principales ciudades es de producción informal. Esta constatación es clara prueba de la limitación que encuentra el mercado formal de vivienda para atender las necesidades de la población. Como resultado, la vivienda producida no resulta adecuada, al no tener buenas condiciones de habitabilidad y encontrarse distanciada de fuentes de empleo, educación, salud, equipamiento y de acceso a servicios. Por ejemplo, se estima que el 45 % de los hogares a nivel nacional al 2016 carecía de acceso a parques y/o no contaban con pistas y veredas asfaltadas en sus urbanizaciones<sup>9</sup>.
- 1.7. Según la Encuesta Nacional de Hogares del año 2019, en Perú el 68.9 % del total de viviendas a nivel nacional no ha contado con la asistencia técnica de profesionales de la ingeniería civil o de arquitectura. La autoconstrucción, a pesar de realizarse típicamente sin asistencia técnica o licencia, es el modo predominante de edificación en todas las regiones del país, lo que supone una mayor vulnerabilidad a desastres naturales, donde 7 de cada 10 peruanos necesitan mejorar las condiciones

---

<sup>4</sup> Ibid

<sup>5</sup> Ibid

<sup>6</sup> Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (2021) Política Nacional de Vivienda y Urbanismo.

<sup>7</sup> El INEI define “tugurio” como una vivienda que presenta una o más de las siguientes características: (a) tenencia no segura de la vivienda; (b) baja calidad de la vivienda; (c) no acceso a agua potable; (d) no acceso a servicios básicos; y (e) área insuficiente para vivir.

<sup>8</sup> GRADE (2020). Mapeo y Tipología de la Expansión Urbana en el Perú. Resumen Ejecutivo, Lima: s.n.

<sup>9</sup> INEI (2018) Encuesta Nacional de Programas Presupuestales.

de sus viviendas<sup>10</sup>. Asimismo, según los informes de la Cámara Peruana de Comercio, se estima que el 25 % de la inversión inmobiliaria en vivienda y el 38 % de las compras de materiales corresponde al segmento informal, y que el volumen de inversión en la construcción informal bordea los 1.500 millones de dólares anuales.

- 1.8. Los programas peruanos del Estado como Techo Propio y Mivivienda, programas de tipo ABC (Ahorro, Bono y Crédito), han contribuido a atender las necesidades de vivienda de la población, pero su alcance se ha visto limitado sobre todo en la creación de una oferta de vivienda asequible, aspecto que ha sido afrontado, con limitado éxito, mediante el incremento progresivo del componente de subsidio a la demanda. En tal sentido, el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) ha venido explorando mecanismos de promoción de mayor y mejor acceso a vivienda adecuada, contemplando programas de alquiler entre estas estrategias. Estas estuvieron centradas inicialmente en la adecuación del marco normativo para la promoción de la seguridad jurídica del sistema de arriendo, y más recientemente en la creación de subsidios a la demanda de alquiler enfocada en una población joven, estableciendo condiciones para la focalización de beneficiarios como también condiciones mínimas de calidad para las unidades de vivienda.
- 1.9. Los subsidios y las garantías pueden dinamizar la demanda en el mercado de alquiler, pero se debe tener en cuenta que un aumento de la demanda sin el correspondiente aumento del stock ofrecido solo logrará incrementar el precio del alquiler. La combinación de incentivos a la demanda y a la oferta de vivienda en alquiler es una opción clave para lograr cambios significativos en el mercado<sup>11</sup>. Según el reporte de Cities Alliance<sup>12</sup>, en Perú existen dos enfoques fundamentales para promover el mercado de alquiler. El primero tiene en cuenta la problemática de familias de escasos recursos que recurren al alquiler de habitaciones en barrios periféricos donde se necesitaría asistencia técnica para ampliar y mejorar la calidad de estas viviendas, así como la combinación de subsidios y créditos para la oferta. Calderón Cockburn menciona cómo en los sectores medio-bajo y bajo, donde la modalidad predominante ha sido la de los cuartos con dimensiones de entre 12 y 18 metros cuadrados, debido al tamaño de las familias se generan hacinamiento y problemas de salubridad, donde las transacciones tienden a ser informales y tanto propietarios como inquilinos evaden sus obligaciones tributarias en perjuicio del fisco y de los gobiernos locales.<sup>13</sup> El segundo enfoque tiene que ver con el subsidio a la demanda enfocada sobre todo en una mayoritaria demanda de gente joven, para la cual se desarrolló la primera experiencia de subsidio mencionada en el anterior párrafo.
- 1.10. Las cooperativas de ahorro y crédito en el Perú (Coopac) actualmente desarrollan un papel fundamental para el desarrollo económico e inclusión financiera sobre todo en aquellos sectores más vulnerables del país. A partir del 2019 la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú desarrolló un nuevo marco regulatorio para supervisar a estas entidades, sobre la base de su naturaleza y principios cooperativos, sin embargo, sólo una cooperativa opera actualmente con el Fondo MiVivienda y existe un gran espacio de oportunidad para explorar mecanismos que permitan una mayor participación de estos organismos en la producción de vivienda para la población más vulnerable.
- 1.11. En base a las problemáticas enunciadas, la actual consultoría buscará desarrollar alternativas de modelos innovadores de prestación de vivienda de alquiler que incluyan más al sector privado y cooperativo, proporcionando soluciones habitacionales al alcance del presupuesto de los deciles más bajos de ingreso.

---

<sup>10</sup> Hábitat para la Humanidad (2018), "El impacto del crédito para mejora de vivienda Micasa", Perú.

<sup>11</sup> Blanco, A., Fretes, B., Muñoz, A. (2014). "Busco casa en arriendo: Promover el alquiler tiene sentido", Banco Interamericano de Desarrollo

<sup>12</sup> Herling, T. (2020) Social Rental Housing Public Policies in Latin America: advances since 2000, Cities Alliance.

<sup>13</sup> Blanco, A., Fretes, B., Muñoz, A. (2014). "Busco casa en arriendo: Promover el alquiler tiene sentido", Banco Interamericano de Desarrollo.

## **2. Objetivo de la consultoría**

2.1. El objetivo de esta consultoría es desarrollar un programa para impulsar modelos de negocio financieros e inmobiliarios para la dinamización de la oferta de vivienda de alquiler adecuadamente ubicada mediante diversos mecanismos, incluyendo aquellos privados, asociativos y cooperativos, que estén orientados a la población de menores ingresos y en condiciones de vulnerabilidad.

### **2.2. Objetivos específicos de la consultoría**

- 2.2.1. Desarrollar un análisis y propuesta de actualización del marco normativo requerido para la promoción de modelos de negocio privados, asociativos y cooperativos orientados a la vivienda en renta.
- 2.2.2. Desarrollar una propuesta de programa desde el Ministerio de Vivienda que incentive la participación del sector financiero en la creación de oferta de vivienda de alquiler para la población en situación de pobreza y/o vulnerabilidad social mediante modelos privados, asociativos y cooperativos.

## **3. Alcance de los Servicios**

### **3.1. Identificación y diagnóstico**

- 3.1.1. Análisis normativo.
- 3.1.2. Análisis socioeconómico.
- 3.1.3. Análisis normativo sobre los cuellos de botella con respecto a la propiedad.
- 3.1.4. Identificación y categorización de población en situación de pobreza y/o vulnerabilidad social a nivel económico, social, y respecto a sus condiciones habitacionales para la definición de la población objetivo que será atendida por los diferentes programas desarrollados por la consultoría.
- 3.1.5. Mapeo del sector cooperativo y asociativo en las principales áreas urbanas.

### **3.2. Formulación de un programa de promoción de acceso a vivienda en renta**

#### **A nivel de oferta:**

- 3.2.1. Desarrollar un programa que posibilite la participación de entidades privadas, así como cooperativas de ahorro y crédito, en la producción de vivienda de alquiler para la población en situación de pobreza o vulnerabilidad social.
- 3.2.2. Desarrollar los mecanismos y/o productos que permitan ampliar la participación de empresas privadas, entidades financieras, cooperativas de ahorro y crédito en la colocación de subsidios y financiamiento de vivienda en alquiler a través del Fondo MiVivienda (FMV), estableciendo mecanismos de certificación que permitan su regulación y el manejo de riesgos.

#### **A nivel de demanda:**

- 3.2.3. Diseño de incentivos para arrendatarios.

### **3.3. Formulación de un programa para promoción de acceso a vivienda en renta adecuadamente ubicada mediante la creación de vehículos de inversión como FIRBIs y FIBRAS<sup>14</sup>**

- 3.3.1. Desarrollar un programa de subsidios y el marco regulatorio para promover que FIRBIs y FIBRAS puedan producir vivienda bien ubicada de manera rentable y con seguridad jurídica donde el subsidio priorice a población en situación de pobreza y/o vulnerabilidad social.

---

<sup>14</sup> FIRBI es un Fondo de Inversión en Renta de Bienes Inmuebles y FIBRA es un Fideicomiso de Titulización para Inversión en Renta de Bienes Raíces

#### 4. **Actividades Clave**

- 4.1. **Documento del Plan de Trabajo.** El documento deberá presentar la metodología de trabajo e incluir como mínimo las siguientes secciones:
  - 4.1.1. Marco Conceptual
  - 4.1.2. Objetivos
  - 4.1.3. Metodología (detallando los instrumentos de recojo de información cualitativos y cuantitativos, procedimientos para el trabajo de campo y los análisis a realizar)
  - 4.1.4. Plan de Actividades y cronograma, definiendo objetivos claros de las actividades y reuniones con stakeholders.
  - 4.1.5. Mapeo de principales stakeholders públicos y privados con los que se prevean reuniones de trabajo y de validación del desarrollo de la consultoría.
  
- 4.2. **Identificación y diagnóstico.** Se deberán realizar todos los análisis indicados en el alcance 3.1, para lo cual se incluirá:
  - 4.2.1. **Análisis del trabajo de campo.**
  - 4.2.2. **Identificación de características y criterios que definen una buena ubicación.**
  - 4.2.3. **Definición de la brecha económica y financiera** que limita el acceso de la población en situación de pobreza y/o vulnerabilidad social para acceder a vivienda adecuada en tenencia de alquiler en base al trabajo de campo.
  - 4.2.4. **Identificación y categorización de población en situación de pobreza o vulnerabilidad social** a nivel económico, social, y respecto a sus condiciones habitacionales; que se definirá como la población objetivo del estudio.
  - 4.2.5. **Análisis socioeconómico.** La consultoría deberá identificar las limitaciones de los actores del mercado para atender la demanda de vivienda en alquiler para población en situación de pobreza y vulnerabilidad.
  - 4.2.6. **Análisis normativo.** La consultoría deberá identificar los principales cuellos de botella normativos, jurídicos y regulatorios que restringen la participación en el mercado de financiamiento e inmobiliario de cooperativas, FIRBI y FIBRA para la creación de oferta de vivienda de alquiler para la población objetivo.
  - 4.2.7. **Análisis del funcionamiento operativo (modelo de negocio)** de las principales cooperativas identificadas en el mapa de actores, los cuellos de botella normativos a nivel financiero e inmobiliario para ampliar su participación en la creación de oferta de vivienda para la población objetivo.
  - 4.2.8. **Identificación de las potencialidades de las cooperativas para financiar y supervisar la producción de vivienda de alquiler, así como la administración de los contratos** de alquiler para población en situación de pobreza y vulnerabilidad y/o atender la demanda de este tipo de vivienda.
  - 4.2.9. **Revisión del marco normativo, jurídico y tributario de la legislación actual** en materia de vivienda de alquiler.
  - 4.2.10. **Definición de brechas de calidad habitacional en zonas urbanas.**
  - 4.2.11. **Análisis normativo sobre los cuellos de botella con respecto a la propiedad.**
  - 4.2.12. Revisión normativa de los diferentes mecanismos de constitución de asociaciones de vivienda y sus fines.
  
- 4.3. **Formulación del programa de promoción de acceso a vivienda en renta.**
  - 4.3.1. Desarrollo de productos específicos de coberturas, seguros y financiamiento a través del FMV para promover que empresas privadas, entidades financieras y cooperativas produzcan y financien vivienda de alquiler para la población objetivo, incluyendo un análisis normativo y fiscal sobre los cuellos de botella para su participación (incluyendo la evaluación de exoneraciones inmobiliarias y los programas de capitalización inmobiliaria) donde se podrán incluir las siguientes modalidades:

- 4.3.1.1. **Financiamiento con tasa subsidiada a la construcción** para familias que quieran redensificar su vivienda (retrofit o ampliación) para producir vivienda en alquiler con valor concesionado para la población objetivo, con supervisión técnica de la calidad de la vivienda y del refuerzo estructural previo, buena ubicación y por un plazo determinado.
- 4.3.1.2. **Modelos asociativos entre personas naturales** que tengan el mismo fin de densificar para producir vivienda de alquiler, generando economías de escala a través de la asociatividad familias que se ubican en un ámbito cercano y que quieran asociarse para mejorar los mecanismos de acceso a crédito y/o de costos para las soluciones de densificación con entidades técnicas u otras figuras para la construcción.
- 4.3.2. Desarrollo de los mecanismos para promover que las **cooperativas puedan administrar los contratos** de alquiler de las viviendas producidas.
- 4.3.3. Desarrollo de marco legal para la constitución de asociaciones de vivienda que puedan cumplir con el objetivo planteado en el punto 3.2.1
- 4.3.4. Definición de los **plazos durante los cuales la vivienda tendría una función social y sería supervisada** para mantener los estándares de accesibilidad y calidad habitacional.
- 4.3.5. En base al análisis normativo sobre la propiedad, definición de mecanismos que permitan trabajar el programa en **predios cuya situación de la propiedad y edificación no haya sido saneada** estableciendo un rol específico por parte de COFOPRI para abordar una estrategia que permita identificar y certificar predios de interés.
- 4.3.6. **Definición de las posibles estructuras de tenencia de la propiedad** para los predios que serían ampliados o modificados para producir vivienda de alquiler para la población objetivo.
- 4.3.7. Desarrollo de los cambios estructurales y/o desarrollo de **nuevos marcos operativos y reglamentarios para la implementación del nuevo programa**, incluyendo las políticas necesarias que permitan que el FMV pueda trabajar con empresas privadas, entidades financieras y cooperativas que se encuentren en nivel 2 ó 3 en su plan de trabajo con la SBS. Estos deberán incluir todos los aspectos del marco legal, fiscal e institucional que permitan la ejecución del programa.
- 4.3.8. **Definición de las fuentes presupuestarias** de recursos para subsidios (naturaleza de las aportaciones iniciales y periódicas/complementarias)
- 4.3.9. **Definición de los requisitos de los beneficiarios del programa**, mecanismos de evaluación y plazos de duración de los subsidios.
- 4.3.10. **Definición del valor máximo de la renta** para los subsidios a la demanda.
- 4.3.11. **Desarrollo de estándares de calidad en la construcción** y mecanismos para el desarrollo de un modelo de asistencia técnica que incluya los costos asociados.
- 4.3.12. **Desarrollo de un análisis y evaluación económica de los modelos de negocio** para el programa **de promoción de acceso a vivienda en renta** propuesto que incluya simulaciones para el manejo de los nuevos productos y la identificación de posibles riesgos socio económicos para la puesta en marcha del programa que aborden los cuellos de botella identificados, las limitaciones del mercado y las brechas de acceso de la población objetivo.
- 4.3.13. **Desarrollo de los procedimientos para intervención del programa en las zonas urbanas priorizadas**. Estos deberán indicar los flujogramas detallados de la gestión del programa para la operación.
- 4.3.14. **Definición de modelos de gestión** que puedan considerar el establecimiento de asociaciones público - privadas para la puesta en marcha del programa.
- 4.3.15. **Identificación y análisis de referencias internacionales** aplicables al caso peruano para ilustrar las propuestas.
- 4.4. **Formulación de un programa para promoción de acceso a vivienda en renta mediante la creación de FIRBI y FIBRA**
  - 4.4.1. **Desarrollo de productos específicos de subsidios, financiamientos, seguros o avales** que permitan atraer inversión privada a través de vehículos o mecanismos de inversión como los FIRBI y FIBRA para la población objetivo.

- 4.4.2. Definir los mecanismos para la **administración de los contratos de alquiler**.
- 4.4.3. Definir los **plazos durante los cuales la vivienda tendría una función social** y sería supervisada para mantener los estándares de accesibilidad y calidad habitacional
- 4.4.4. **Desarrollo de un análisis y evaluación financiera y económica de los modelos de negocio** para el programa **de promoción de acceso a vivienda en renta** propuesto que incluya simulaciones para el manejo de los nuevos productos y la identificación de posibles riesgos sociales, financieros, jurídicos y económicos para la puesta en marcha del programa que aborden los cuellos de botella identificados, las limitaciones del mercado y las brechas de acceso de la población objetivo.
- 4.4.5. Desarrollo de los cambios estructurales y/o desarrollo de **nuevos marcos operativos y reglamentarios para la implementación del nuevo programa**, incluyendo los marcos normativos o tributarios necesarios, incluyendo la posibilidad de inafectación del IGV en los proyectos. Estos deberán incluir todos los aspectos del marco legal, fiscal e institucional que permitan la ejecución del programa.
- 4.4.6. **Identificación y análisis de referencias internacionales** aplicables al caso peruano para ilustrar las propuestas.

#### 4.5. **Validación del producto**

- 4.5.1. Se realizarán reuniones de socialización del programa desarrollado con los principales stakeholders mapeados para reunir insumos y recomendaciones.
- 4.5.2. Se validará con el MVCS los ajustes, precisiones y mayores desarrollos de ser necesario a los productos priorizados de la consultoría.

### 5. **Requerimientos y Características de la Consultoría**

- 5.1. Duración del contrato: 4 meses desde la firma del contrato
- 5.2. La firma consultora deberá tener una experiencia comprobada de más de 10 años en el sector de financiamiento y políticas de acceso a vivienda de interés social en ALC, deberá tener conocimiento del contexto local peruano y estar disponible para realizar viajes a Perú.
- 5.3. Equipo mínimo requerido para el desarrollo del servicio:
  - 1. Coordinador/a del Proyecto
  - 2. Especialista con experiencia en políticas de vivienda a nivel local
  - 3. Especialista en políticas de vivienda de alquiler con experiencia internacional
  - 4. Analista en Estadística
  - 5. Especialista Financiero
  - 6. Especialista en diseño de vivienda
  - 7. Especialista legal, con experiencia a nivel local y manejo de técnica legislativa.

**\*Las expresiones de interés no deberán superar 12 páginas, sin incluir Hojas de Vida\***