



Ing. Carlos Gutiérrez Ruiz
Comisionado Nacional de Fomento
a la Vivienda

Impulso y estrategias ágiles para el mercado hipotecario

- En su intervención el Comisionado Nacional de Fomento a la Vivienda habló de la transformación que ha sufrido el sector vivienda, dijo que hoy se cuenta con nuevas reglas, nuevas instituciones, una mejor regulación y mayores recursos, lo que ha significado que éste sea el mejor periodo de nuestra historia en este renglón
- En la medida en que se continúe con bajas tasas de interés; para las familias va a ser cada vez mucho más accesible el lograr pagar una hipoteca.

Resaltó que este crecimiento obviamente también tendrá que llevar una prudencia, en función del crecimiento del Producto Interno Bruto y del comportamiento de nuestra economía. Sin embargo, el hecho de que se tenga hoy una estabilidad macroeconómica, efectivamente se está traduciendo en una mayor captación de recursos de largo plazo, y uno de los efectos que detona es una mayor cantidad de créditos hipotecarios, y consecuentemente de vivienda.

En el año 2001-2002, tan sólo se ejercieron 721 mil créditos solamente para adquisición de vivienda; no están incluidos todos los créditos que se dan por mejoramientos y algunos programas adicionales.

El Censo Poblacional del año 2000, dijo arroja un total de 22.3 millones de hogares identificados en nuestro país, no millones de casas, sino millones de hogares "asado". El INEGI, lo determina en el Censo como una célula; los hogares como células que debieran tener una casa propia. Solamente se tienen 21.3 millones de casas, lo que signifi-

ca que hay un diferencial importante de personas o familias en la cual viven dos familias o núcleos de individuos en una casa y que pudieran ya tener su vivienda.



Ahora bien, estos 22.3 millones de hogares están divididos en materia de ingreso de la siguiente manera: de cero a tres salarios mínimos de ingreso mensual, está ubicado el 41 por ciento de estos millones de hogares. Quiere decir que 9.1 millones de hogares tienen ingresos de cero a tres salarios mínimos.

Y de tres a seis salarios mínimos hay seis millones de hogares, 27 por ciento de la población. Quiere decir que si se suma el 41 por ciento —de cero a tres—, más el 27 por ciento —de tres a seis—, se tiene un 68 por ciento de la población mexicana que tiene ingresos por debajo de seis salarios mínimos.

Esto explica y detona una estrategia en los institutos de vivienda, para promover viviendas más económicas. Porque es la forma en que para este 68 por ciento de población de hogares puede ser accesible la adquisición de una casa.

Por lo tanto el 41, más el 27 por ciento deben ser los objetivos clave de las políticas públicas en materia de atención a la vivienda. Esto es lo que fundamentalmente nos obliga a todos los involucrados, para que, las estrategias tecnológicas, las estrategias de adquisición de reserva territorial, las estrategias de financiamiento en los créditos puente, más la velocidad de construcción, a partir de los elementos tecnológicos de las empresas constructoras puedan trabajar con la mayor eficiencia posible y tener estas viviendas a costos lo mayormente económicos posible.

Para el logro de este objetivo debe, venir una decisión muy clara y muy concreta de muchos gobiernos municipales, para lograr intercambiar estos costos que, a la vivienda, le suman día con día: en materia de derechos de agua, en materia de derechos de licencia de construcción, y que en ocasiones los cobildos multiplican. Se suman muchos costos adicionales a las casas en lo inmediato; lo que ocasiona que el precio se eleve.

El trabajo que se debe desarrollar como gobierno, en sus órdenes, sin importar los colores, debe ser rápido, hacer una estrategia de vivienda económica.

“Queremos identificar que, efectivamente, la hacienda municipal es precaria, pero que existen elementos para sustituirlos estos cobros inmediatos. Los prediales, por ejemplo; que pueden ser una fuente de financiamiento, no de trienios, sino de manera permanente, durante muchos años, para los propios municipios”.

Hasta el momento no hay estrategias de cobranza de predial. Este es un tema a nivel nacional y no solamente para la vivienda nueva, sino para todo el parque habitacional existente y formal.

Las políticas públicas para el logro de vivienda económica deben mantenerse durante muchos años para que, de esa manera, se pueda resarcir el poder adquisitivo de los trabajadores, el poder adquisitivo de los salarios, y de ingresos de las familias, que se vio mermado durante muchos años atrás, derivado de las altas inflaciones y de las crisis financieras.

Del nivel de seis a 10 salarios mínimos; existen cuatro millones de hogares que se ubican en este rango de ingresos. Este núcleo de personas van a demandar un nivel de vivienda más elevada, van a pagar una hipoteca por un mayor monto. De tal suerte que este tipo de vivienda, va a resultar un buen negocio y una buena estrategia de mercado para las empresas constructoras en volúmenes menores, pero seguramente con muchos mayores valores agregados.

En el caso de más de 10 salarios mínimos, hay ubicado un 14 por ciento de la población, 3.2 millones de hogares. Quiere decir que solamente el 14 por ciento tiene un ingreso de, poco más de los 12 mil pesos mensuales donde se puede ubicar a la vivienda media, y la vivienda residencial.

Se abre hoy una gran oportunidad para atender a este nicho, a través de la vivienda residencial, con volúmenes menores, pero con valores agregados mucho mayores. En la medida en que se tenga una tasa de interés más baja, y 15 puntos porcentuales menos que lo que se tenía hace tres años.



Las tasas de interés bancarias en el año 2000 estaban ubicadas en promedios del 30.4 por ciento; hoy en día están en el 15 y medio, de tal suerte que en estos tres años o dos años y medio se han disminuido 15 puntos. En la medida en que la tasa de interés continúe bajando; para las familias va a ser cada vez mucho más accesible el lograr pagar una hipoteca.

Reunión Nacional de Vivienda

POLÍTICAS SECTORIALES DE VIVIENDA Y FINANCIAMIENTO

Finalmente hizo una reflexión respecto a las condiciones crediticias de los organismos nacionales de vivienda, que se resume en el cuadro a continuación.

Se refirió al compromiso hecho por la Asociación de Banqueros, para desplegar una estrategia importante en materia de créditos hipotecarios. Y del compromiso hecho por el Presidente Fox para tener una interlocución muy fluida entre CMIC, la Asociación de Banqueros y desterrar de manera ágil el mercado hipotecario.

Condiciones crediticias ONAVIS

Organismo	Tasa	Plazo	Valor	Características
SHF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda
SIF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda
SHF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda
SHF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda
SHF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda

Cómo vamos

Organismo	Tasa	Plazo	Valor	Características
SHF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda
SIF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda
SHF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda
SHF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda
SHF	12.5%	10 años	\$100,000	Programa de subsidio de vivienda



Dr. Guillermo Babatz Torres
Director General de la Sociedad
Hipotecaria Federal

Un mayor número de créditos hipotecarios para las familias

- La Sociedad Hipotecaria Federal tiene el objetivo de hacerle llegar el financiamiento a los constructores para construir y a las familias un crédito para que puedan adquirir una vivienda.
- El reto es hacer que cada día una mayor parte de la población tenga acceso al crédito hipotecario.

En su intervención el doctor Babatz expuso que es está trabajando en establecer un nuevo mecanismo para que las SOFOLES se hagan llegar recursos, no de manera directa desde la Sociedad, sino a través de garantías. Con este mecanismo, las SOFOLES adquieren los fondos directamente desde la banca o del mercado de valores, apoyados por una garantía de pago oportuno de la Sociedad Hipotecaria Federal, que significa que en el caso que la SOFOL no pueda hacerle frente a los compromisos ante la banca o el mercado de valores, la Sociedad Hipotecaria Federal tendría que hacerle frente a dichos compromisos, por el porcentaje que establezca en la garantía para que las SOFOLES puedan de esta manera posteriormente derramar el crédito a la construcción.

El otro tema en el que la Sociedad Hipotecaria Federal está trabajando y que es quizá el proyecto prioritario de la institución, es el de la bursatilización de créditos hipotecarios. En estos esquemas, básicamente el papel que juega la SHF es de tomador de riesgos, tanto por la garantía de incumplimiento que otorga sobre los créditos individuales, como por la potencial emisión de una garantía de pago oportuno, parcial, sobre los títulos que se emitan.

En la medida en se esté apoyado con garantías parciales, el nivel de capital, podrá ser utilizado para apoyar muchos más proyectos.

En términos del programa crediticio de este año y de lo que se prevé para el año que viene se tiene una meta anual de 51 mil 320 viviendas por individualizar; al 30 de septiem-

bre; se lleva un avance de 37 mil 479; es un avance de 73 por ciento. En términos del número de viviendas que se terminan y que han sido financiadas con recursos provistos por la SHF; la meta es haber apoyado a 132 mil viviendas, que se terminen y se vendan. En ese sentido, son las 51 mil 320 que se individualizan por la Sociedad y otras 81 mil, que son las que principalmente individualizan INFONAVIT y el FOVISSSTE.

El avance en la recuperación de los créditos puente es un poco menor que en las individualizadas. Se prevé un repunte al cierre del año.

En términos del otorgamiento de crédito, el programa de crédito total que se prevé para este año, fue de 55 mil millones de pesos incluyendo lo que se esté canalizando para

Ventajas de los esquemas de Garantías

1. Acceso a un flujo mayor de recursos del mercado inmobiliario, tanto vehicular, vehículos estacionados, CEC y alquiler de inmuebles, que se canalizan a través de la SHF para otorgar créditos de vivienda a los beneficiarios en la SHF y al cliente de sus viviendas.
2. Capacidad de otorgar de vivienda a los beneficiarios en la SHF y al cliente de sus viviendas, en caso de que el cliente no encuentre un crédito de vivienda con garantía de pago oportuno.
3. Fomentar la participación de la SHF en el sector de vivienda de interés por el interés del consumidor.

SHF

Reunión Nacional de Vivienda
POLÍTICAS SECTORIALES DE VIVIENDA Y FINANCIAMIENTO

el programa del FOVISSSTE. De éste, 22 mil 853 se planearon para crédito a la construcción.

Este programa, que lleva un 60 por ciento de avance en el año, ya se divide en un 50 por ciento en fondeo directo de la Sociedad Hipotecaria Federal y en otro 50 por ciento en fondeo que realizan las SOFOLES. Y al cierre del año va a ser superior al del año anterior, en un 65 por ciento en términos reales. Ciertamente es un programa mucho más agresivo, que está haciendo que haya demanda crediticia en el mercado. En términos de las líneas que se han firmado, comparadas en las garantías de pago oportuno, emitidas por la Sociedad, al 30 de septiembre se habían firmado 16 mil 207 millones de pesos. Y estas líneas se habían apoyado en 14 mil 841 millones de pesos. El número de individualización de viviendas será de alrededor de unas 52 mil en las expectativas para el año que viene. En la medida en que haya más recursos presupuestales asignados al subsidio para PROSAVI, podría aumentar. Y dado el ritmo de construcción que llevan las viviendas que están registradas con SHF, al cierre del año que viene, se habrán terminado de financiar alrededor de 63 mil viviendas con recursos de la Sociedad, o con recursos apoyados con la Sociedad.

En la medida que se logre que el sector privado sea quien esté proveyendo los fondos, quien esté tomando los riesgos que hay en este mercado, en esa medida se logrará tener un sector más fuerte y más autosostenible.

El tema en el que está concentrada la SHF, se denomina FIEH, Fuente Integral de Estadísticas Hipotecarias. Es una base de datos que comprende alrededor de los 300 mil créditos que se han otorgado de 1997 a la fecha por las SOFOLES, además de los créditos que se están originando. Se tiene una gran riqueza de datos en términos estadísticos.

El tema de la estandarización es sumamente importante para poder lograr el financiamiento de mercado. En la medida en que se cuente con documentación estándar para originar créditos; en esa medida va a ser mucho más fácil bursatilizar y va a ser más barato el proceso, con el consecuente beneficio sobre los acreditados.

A partir del año que viene, la SHF va a estar muy involucrada con las SOFOLES, revisando los estándares de originación, y por último, el tema tiene que ver con el de derechos de propiedad, que aquí hay cuando menos dos puntos muy importantes. La modernización del Registro Público de la Propiedad; que se está trabajando de la mano con CONAFOVI. La Sociedad es el agente financiero de un préstamo del BID, que está siendo utilizado para apoyar la modernización en algunos registros en la República; y es fundamental avanzar, para abaratar los costos del crédito hipotecario. El otro, es el apoyo a las leyes para la rápida

ejecución de garantías. En este sentido, se tiene que trabajar en la estandarización de contratos y en la estandarización de cómo se llevan los juicios.

La SHF puede aportar mucho, en términos de agregar productos al mercado, que hagan sobre todo más accesible el crédito. El gran reto es hacer que cada vez una parte más amplia de la población tenga acceso al crédito hipotecario.

Uno de los temas en los que trabajamos, dijo y lanzamos para que funcione es el programa de ahorro.

Existe mucha población que no es que no tenga la capacidad crediticia, lo que no tiene es la capacidad de demostrar esos ingresos. Se lanzó a partir del mes de septiembre, un esquema en el cual, cuando un potencial acreditado se acerca con una SOFOL se le pide que llene la solicitud de crédito. Se mandan en línea a la Sociedad, y en cuestión de segundos, la Sociedad responde si ese individuo cumple o no con las características adecuadas para ser acreditado.

En caso de que no las cumpla o de que no pueda comprobar los ingresos que dice tener, se le puede establecer un programa de ahorro, que va desde seis meses hasta 24 meses, dependiendo de las características particulares; al término del cual, en caso de haberlo cumplido de manera puntual, la SHF le expide un certificado que le dé el derecho a ese individuo de fondeo, a través de una SOFOL.

El siguiente tema es generar un producto que dé seguridad a los acreditados. Y por eso también el pasado septiembre, después de trabajarlo junto con las SOFOLES, se lanzó el financiamiento en pesos a tasa fija.

La reducción del costo, es otro punto importante con dos esquemas. El primero es apoyado en la mecánica que ofrece INFONAVIT, con Apoyo INFONAVIT y la Sociedad Hipotecaria Federal y que ofrece condiciones más atractivas. El siguiente es el trabajar para que exista el refinanciamiento de los créditos hipotecarios.





Lic. Victor Manuel Raquejo Hernández
Presidente de Amsfol

La Industria de la vivienda en Mexico es extraordinaria

- Una breve descripción de los diversos productos con los que cuentan las SOFOLES y las características de como han venido operando esos créditos; realizó el licenciado Raquejo durante su intervención.

Crédito tradicional en UDIS

Las SOFOLES mencionó, hemos venido dando fundamentalmente créditos en UDI's.

Hasta la fecha, se han financiado viviendas con valores hasta de 350 mil UDI's. Desde luego, que se pueden financiar viviendas con valores hasta de 500 mil, pero la garantía que precisamente da la Sociedad Hipotecaria Federal, de UDI's-salarios mínimos, llega hasta 350 mil UDI's.

Existe un primer grupo de viviendas de 35 mil hasta 45 mil UDI's, que son las que se financian bajo el programa PROSAVI. Aquí el porcentaje del crédito es 64.29, porque se da, un subsidio de parte del gobierno federal, que es por 16 mil UDI's.

Otro grupo de créditos, en donde la vivienda vale de 45 mil UDI's, hasta 250 mil. Cuarenta y cinco mil UDI's, son alrededor de 150 mil pesos y 250 mil son 825 mil, de acuerdo con el valor de la UDI en estas fechas. Aquí se da usualmente el 90 por ciento del valor de la vivienda, con plazos de 5 hasta 25; la novedad es que se puede otorgar un cinco por ciento adicional, si el crédito cuenta con Apoyo INFONAVIT.

Esto es de suma importancia. "Una de las formas de incrementar el volumen de vivienda que se coloca con finan-

ciamiento de la Sociedad Hipotecaria Federal es utilizando el Apoyo INFONAVIT".

En las viviendas de 250 mil un UDI's hasta 350 mil; que valen de 825 mil hasta un millón 150 mil pesos, el crédito es el 85 por ciento. En la medida que la vivienda es más cara, es adquirida por personas que tienen mayor fortaleza económica; no necesitan un crédito tan grande, el 85 por ciento mejora, cuando menos en un cinco por ciento el financiamiento que da la banca actualmente.

Estos créditos se dan con aproximadamente 11, u 11.15, a veces 11.50, dependiendo del plazo, por millar de crédito. Los créditos que da la banca en pesos, están aproximadamente en 14 pesos por millar. La tasa de interés varía del 5.87 al 7.21 dependiendo del plazo; entre menor plazo, menor tasa de interés y al revés: mayor plazo, mayor tasa de interés. A esa tasa de interés, la SOFOL, el intermediario le pone un 2.1 por ciento en lo general y, cobra aparte una comisión por cobranza y puede lograr mensualidades que van de 11 pesos a 11.50 por millar. La amortización del capital es mensual.

El crédito en pesos, a tasa fija

Se tiene el mismo producto que tiene la banca y un poco mejorado. El valor de la vivienda financiable es hasta de un millón 600 mil pesos, equivalente a 500 mil UDI's, más o

Reunión Nacional de Vivienda
POLÍTICAS SECTORIALES DE VIVIENDA Y FINANCIAMIENTO

menos; podría ser un millón 650, si se multiplica 500 mil UDI's, por 3.3, que es aproximadamente el valor de la UDI en estos días.

El crédito se da hasta por el 85 por ciento en viviendas con valor hasta de 350 mil UDI's; o sea, con viviendas que tenga un valor de hasta un millón 150 mil pesos. Si existe Apoyo INFONAVIT, se da un cinco por ciento más de financiamiento; es decir, se puede llegar al 90 por ciento, en plazos hasta de 20 años.

En viviendas que valgan más de 350 mil UDI's y hasta 500 mil, se puede otorgar el 80 por ciento. Aquí no hay Apoyo INFONAVIT.

Los ingresos con respecto al pago mensual son 4 a 1 sin Apoyo a INFONAVIT y 3.3 a 1 con Apoyo a INFONAVIT cuando las aportaciones patronales vayan a la mensualidad.

Tratándose de pesos, si hay Apoyo INFONAVIT, aquí el ingreso tendrá que ser 2.86 contra un peso de pago mensual; todavía mejora la relación. Al tomarse una menor cantidad de ingreso del acreditado, como pago mensual, se amplía el universo de personas que pueden acceder a este tipo de financiamiento.

Perspectivas del sector de la vivienda

AMSECOL
Créditos Originados Fovissste

	Dici 2002	Ago 2003	Dici 2003
Credito y casa	4,425	13,137	19,270
Hipotecaria Nacional	1,066	8,873	16,087
Terras	1,846	6,034	8,734
Sin casa	1,612	6,806	7,158
Otros Subvenc		17,575	29,751
TOTAL	12,950	60,449	83,090



AMSECOL FINANCIAMIENTO DE LA OSEPPA

	2002	2003
Credito Interanal	257,780	287,200
Credito SH-FINOPOL-EE	92,000	82,500
Credito Fovissste	93,000	52,000
Morosa y Otros asignados	90,000	80,000
TOTAL	532,780	499,700
Credito Usado (T.C.)	18,713	18,888
Vivienda Nueva	444,338	399,363
Exceso de Oferta	55,863	209,638

AMSECOL CRÉDITO TRADICIONAL EN UDIS

VALOR DE LA VIVIENDA FINANCIABLE: HASTA 350,000 UDIS

VALOR DE LA VIVIENDA FINANCIABLE	% DEL CRÉDITO
DESDE 30,000 HASTA 84,000 UDIS	84.29%
DESDE 84,000 HASTA 200,000 UDIS	80 MENOS CON APOYO INFONAVIT
DESDE 200,000 HASTA 350,000 UDIS	85%

Ingresos respecto al pago mensual 4 a 1 sin apoyo infonavit y 3.3 a 1 con apoyo infonavit cuando las aportaciones patronales vayan a la mensualidad.
 *El Sueldo el hasta de 1500 UDIS

AMSECOL CRÉDITO EN PESOS SHF

VALOR DE LA VIVIENDA FINANCIABLE: Hasta 3.3 millones + Equivalente 300,000 UDI

VALOR DE LA VIVIENDA FINANCIABLE	% DEL CRÉDITO
DESDE 300,000 HASTA 300,000 UDIS	80%
DESDE 300,000 HASTA 300,000 UDIS	80%

FINANCIAMIENTO: 20% CON APOYO INFONAVIT 30%

Ingresos respecto al pago mensual 4 a 1 con apoyo infonavit y 3.3 a 1 con apoyo infonavit cuando las aportaciones patronales vayan a la mensualidad