



VIVIENDA

RESPUESTA SOCIAL NEGOCIO RENTABLE

Por Adriana Reyes, con la colaboración de Danaé Ortiz.





El sector de la vivienda en México –olvidado por décadas y en el que reinaba la falta de créditos y de transparencia– se perfila como uno de los detonadores de crecimiento económico del país.

La vivienda ha sido, desde el año 2000, un programa prioritario en la agenda de gobierno, que atiende las necesidades y demandas de la población, y también propicia el desarrollo de empresas que han encontrado en el sector una oportunidad para generar buenos márgenes de rentabilidad.

OPINAN



VÍCTOR SEGURA
GEO



MARIO GONZÁLEZ
HOMEX



SACRAMENTO SOTO
ARA



SELENE ÁVALOS
URBI





El éxito de la política de vivienda se debió a la profesionalización y creación de instituciones orientadas al desarrollo de la vivienda, acceso al financiamiento y a un marco regulatorio adecuado, lo que permitió en los últimos 5 años transformar la dinámica del sector, cuyo valor se puede estimar a partir de las carteras hipotecarias, que asciende a 91 mil 130 millones de dólares, con un mercado potencial de 500 mil millones.

El reto para los siguientes años es el diseño e implementación de programas de infraestructura y planeación urbana, pues se estima que en el periodo 2006-2012 las necesidades habitacionales de México ascenderán a aproximadamente 5.5 millones de viviendas adicionales, que demandarán más de 137 mil hectáreas de suelo urbanizado, con la infraestructura y el equipamiento necesarios.

El panorama es optimista para el sector, pues presenta elementos fundamentales que lo hacen atractivo: crecimientos cercanos para los próximos 5 años del 12% sostenido, mayor participación de bancos y Sofoles, mejores esquemas de financiamiento (cofinanciamiento), tasas de interés cada vez más competitivas, incentivos fiscales, leyes a

favor del sector y bursatilización de créditos, entre otros.

Metas y proyecciones

En 2006, las empresas del sector vivienda crecieron en promedio 27%, a nivel operativo, ofreciendo las acciones un rendimiento promedio del 62%. Para este año,

Las necesidades anuales de vivienda ascenderán a 1.1 millones de unidades en el periodo 2001-2010.

las perspectivas siguen siendo positivas, y se estima un crecimiento para las empresas del sector del 18%, a nivel de Ebitda.

Lo anterior es posible debido al programa de vivienda gubernamental, el cual

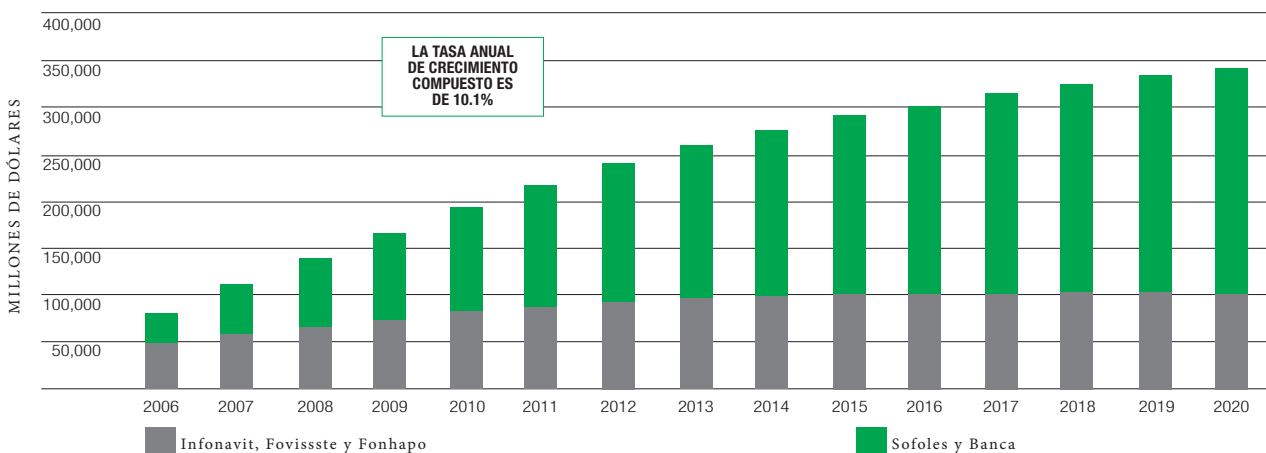
tiene establecido otorgar, en los próximos 6 años, 6 millones de créditos para viviendas; este año podrían darse más de 800 mil hipotecas, así como apoyar con subsidios a los trabajadores de menos de 3 salarios mínimos (sm). Por otro lado, los segmentos de turismo y vivienda para jubilados, así como la mayor participación de la Banca comercial, con tasas de interés más competitivas, continuarán impulsando el crecimiento del sector, que genera grandes expectativas.

Ese escenario es el motivo por el cual la Banca privada, las Sofoles, Sofomes, aseguradoras de crédito, Infonavit y Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) constituyeron la Asociación Hipotecaria Mexicana (AHM), que tiene el objetivo “de promover cambios regulatorios, legales y estructurales, que aseguren el desarrollo y crecimiento sostenible del sector, todo esto dentro de un marco que garantice la seguridad jurídica y promueva el bienestar social de los mexicanos”.

Uno de los objetivos concretos es –indica José Manuel Agudo, Presidente fundador de la Asociación, para un periodo de 6 meses, a partir de febrero– duplicar la inversión anual en cartera hipotecaria como porcentaje del Producto Interno

SALDO DE LA CARTERA HIPOTECARIA, 2006-2020

Con supuestos sumamente conservadores en cuanto al crecimiento económico y evolución de tasas de interés, SHF estima que el saldo de cartera hipotecaria pasará de 79 mil 600 mdd, en 2006, a 338 mil 300 mdd, en 2020. Las proyecciones de la cartera hipotecaria se basan en la demanda potencial estimada. Se asume un crecimiento anual del PIB de 3% y un abatimiento decreciente y paulatino del rezago habitacional, que en 2005 ascendió a 8.4 millones de hogares.



Fuente: Estimaciones SHF.





Bruto (PIB), en un periodo de 5 años, sin limitar ni interferir la competencia de los asociados. En 2006, esta inversión alcanzó 181 mil 856 millones 665 mil pesos, monto superior al 2% del PIB (datos de la AHM).

Tarea pendiente

De acuerdo con José M. Agudo, la asociación enfrentará los siguientes retos:

- Apoyar el abatimiento del rezago nacional de vivienda.
- Impulsar el crédito hipotecario como medio para acelerar el acceso a la vivienda, preponderantemente para las familias de menores ingresos.
- Buscar, en conjunto con las autoridades federales, estatales y municipales, la creación de un ambiente propicio para que, dentro de un Estado de Derecho, exista un sano desarrollo del mercado, tanto de vivienda nueva como usada, así como el propio mercado hipotecario nacional.
- Coordinar la operación de la Banca privada, Sofoles, Sofomes, aseguradoras de crédito e instituciones públicas en el mercado de financiamiento hipotecario, atendiendo las políticas nacionales dictadas por los órganos rectores.

Los integrantes de la AHM –15 bancos, 18 Sofoles, 5 Sofomes, 5 aseguradoras de crédito, el Infonavit y SHF– pretenden lograr que la industria hipotecaria responda a las necesidades de financiamiento a la vivienda de la población, principalmente de los segmentos no atendidos por el crédito hipotecario, y fomentar una correcta planeación urbana de calidad de las viviendas que financien.

El objetivo de la AHM va de la mano con la política gubernamental, que gira en torno a 3 ejes: ciudades competitivas, continuidad de crecimiento y ampliación de la cobertura de los servicios/herramientas financieros.

Cimiento sólido

Jorge Yarza, actualmente Director Divisinal de Su Casita Hipotecaria, y quien en su momento formó parte del equipo del ex Presidente Vicente Fox para desarrollar el programa de vivienda de su administración, así como también del Presidente Felipe Calderón, indica que para analizar el sector y saber cuáles son sus posibilidades hay que ver la historia y evolución de los últimos 6 años:

“En el año 2000, el sector tenía un tamaño de alrededor de 80 mil millones de pesos. El Infonavit estaba cercano a unos 170 mil créditos al año. La Banca comercial prácticamente no participaba y las Sofoles cubrían cerca de 45 mil créditos anualmente. En ese momento se estaba viviendo el tema de cómo salir de una crisis, la profunda crisis del sistema financiero, que va de 1995 a 1998. La gente no estaba comprando casas porque no sabía qué iba a pasar en el futuro del país, no sabía que existían perspectivas de mediano y largo plazo. De igual manera, cuando se daban créditos a través del Infonavit o Fovissste, se veía como un asunto casi de lotería; la gente comentaba ‘me saqué un crédito’, más que con una connotación de ‘lo pedí’, que sería un tema de reconocimiento, capacidad y esfuerzo”.

El panorama cambió a partir de 1998, cuando empieza una estabilidad económica y se da el surgimiento de la Banca especializada. En el año 2000, se planteó el reto de otorgar 750 mil créditos para vivienda. “La vivienda se convirtió en un



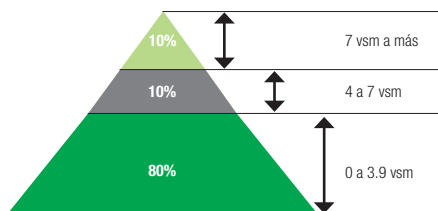
Foto: Jorja Carreño.
Jorge Yarza, Director Divisinal Su Casita Hipotecaria.

tema de cambios estructurales, no únicamente en el programa de un gobierno; entonces, se analizó como un esquema industrial, que debería contar con tierra, permisos, licencias, capacidad de gestión, comercialización y ahorro, así como capacidad de financiamiento para poder darle un reciclamiento a los recursos, a través de instrumentos bursátiles. En todo este proceso teníamos que identificar dónde estaban los cuellos de botella que impedían en gran medida el desarrollo”, dice Jorge Yarza.

En ese contexto, la primera medida que se encontró fue la combinación de inversión pública con privada, “lo que llevó a la creación de la Comisión Nacional de Vivienda y el Consejo Nacional de Vivienda, con su efecto permeable”, señala Yarza, y anota como segundo tema el desarrollo de instituciones:

PERSPECTIVAS, 2006-2010

Fomentando la coparticipación con el sector privado en el financiamiento a derechohabientes de menores ingresos.



3,000,000
aproximadamente más de acreditados potenciales para bancos y Sofoles.

AÑO	ATENCIÓN SECTOR PRIVADO	DEMANDA POTENCIAL (MILLONES)
2006-2008	Desde 5 vsm	0.70
2009	Desde 4 vsm	0.70
2010	Desde 3 vsm	1.50

Fuente: Presentación de Ariel Cano. Infonavit. Reunión Nacional de Vivienda 2006.

vsm: veces el salario mínimo.





Foto: Jorja Carreño.

Carlos González, Subdirector de Análisis y Estrategia Bursátil de ISE.

“Primero fue transformar todo lo que venía operando en una Banca de desarrollo, para permitir que hubiera una entidad financiera capaz de desarrollar el sector, financiando a los constructores y la construcción de casas, así como abrir los mercados de valores bursátiles, con un planteamiento para fortalecer nuestro país y transformarlo en una entidad de financiamiento y de ahorro moderno, muy orientado a los estándares internacionales, como un gran aliciente del crédito

hipotecario y también como un administrador de fondos”.

Bajo esa óptica se apuntaló el tercer concepto: dar una mayor solidez al marco jurídico, para que se pudiera operar de una manera más ágil. “Esto llegó a cambiar una serie de leyes que dio cabida a la bursatilización. Ya es posible que los créditos sean bursatilizados y eso permite una revaloración de recursos”, comenta.

La cuarta línea de acción fue fortalecer la demanda, presentar esquemas fáciles para la adquisición de vivienda; la quinta línea fue facilitar el proceso industrial de la inversión. Con esos lineamientos, lo que se observó fue la entrada de inversionistas en el sector, que al día de hoy maneja alrededor de 210 mil millones de pesos, 2 veces y media más de lo que empezó en el año 2000.

“En 6 años hemos visto el crecimiento en términos de la inflación; en el sector financiero, la aplicación de instrumentos y papeles comerciales; la salida a Bolsa de 3 grandes empresas del sector. En el ámbito de inversión privada, se han multiplicado los inversionistas y empresarios nacionales y extranjeros que han entrado al sector, tanto para el desarrollo de inmuebles como para la adquisición de los mismos”, señala Jorge Yarza, y estima que el sector de la vivienda crecerá, en los próximos 20 años, un 80%, lo que representa una oportunidad social y empresarial.

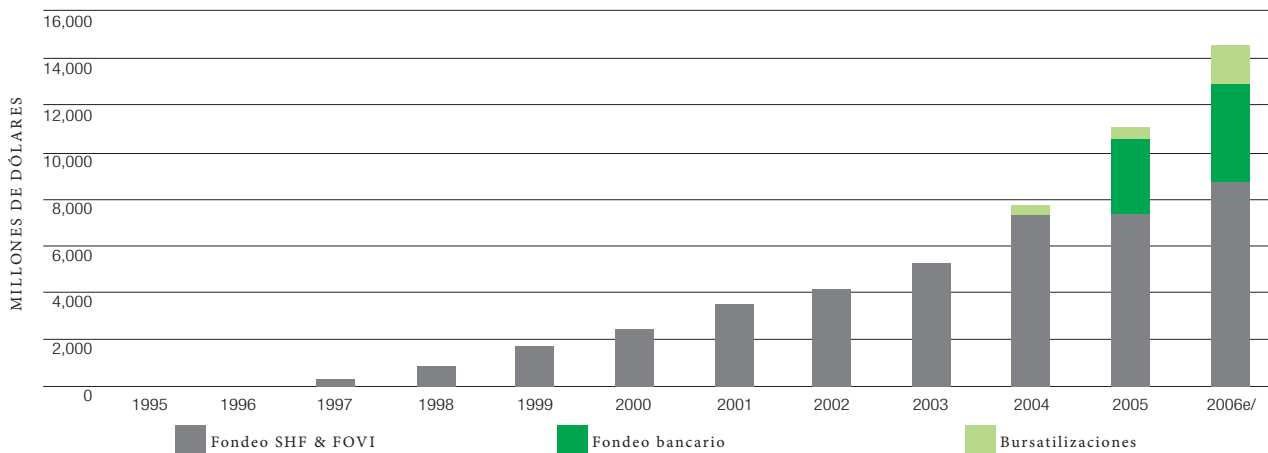
Madurez y continuidad

Lo anterior es posible porque “ya se tienen las bases y ahora se puede dar una continuidad y madurez del sector, ya que las estructuras organizacionales están muy bien fundamentadas y además existen las condiciones macroeconómicas. Lo interesante del Presidente Calderón fue darle continuidad a los directivos y ejecutivos de las organizaciones gubernamentales. Mantuvieron a la gente clave que había hecho las cosas bien, y con ello se evitó esa desaceleración natural que se daba en otros sexenios”, explica Carlos González, Subdirector de Análisis y Estrategia Bursátil de ISE.

“El crecimiento de hipotecas desde el inicio del sexenio pasado ha sido vertiginoso, gracias, entre otros factores, al control macroeconómico que ha ofrecido una inflación baja, a la par ya de nuestros socios comerciales, una tasa de interés estable, baja y competitiva en el mercado de hipotecas de largo plazo y, finalmente, un riesgo-país récord, inclusive bajando de los 100 puntos base (Infonavit, el participante más activo en este mercado de hipotecas, espera crecer por arriba del 15% por año, gracias a la introducción de las MBS -Mortgage-Backed Securities- en México, que han servido para expandir el crédito hipotecario en México)”, dice Mario González Padilla, ex Director de Finanzas y Administración de HOMEX (la entrevista fue realizada en el mes de febrero, antes de su salida de la desarrolladora, actual-

CARTERA HIPOTECARIA ADMINISTRADA POR SOFOLES

La adquisición de Sofoles por parte de bancos y la bursatilización han sido los factores de impulso a la diversificación de fuentes de fondeo.



Fuente: Informe correspondiente al cuarto trimestre de 2006 de la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas (AMFE).





Foto: Jorja Carreño.

José Luis Robles, Servicios de Asesoría Financiera de PricewaterhouseCoopers.

mente es Director del área de Finanzas de Grupo Mexicano de Desarrollo, GMD).

Selene Ávalos, Directora de Finanzas de Urbi, considera que, en ese contexto, “estamos seguros que en los próximos 6 años el sector de la vivienda tendrá un impulso fenomenal; se está buscando, por lo menos, duplicar el número de hipotecas que se entregaron en el sexenio pasado. Desde el punto de vista macroeconómico, es el momento de la vivienda”.

Víctor Segura, Director de Finanzas de GEO, considera, en relación a las variables macroeconómicas, que “mientras haya una inflación moderada como la que tenemos, del 3 o 4%, tasas de interés en el orden del 7 u 8%, el negocio inmobiliario crecerá espectacularmente, porque permite créditos hipotecarios en condiciones muy favorables y pagos fijos, en donde el cliente ya sabe cuánto va a pagar, eso estimula mucho el deseo de compra. Y yo creo que esas variables van a permanecer”.

Segura agrega que el gran acierto del gobierno ha sido su disciplina en materia fiscal, que con todo y la inflación ha sido el cimiento para que los programas de vivienda puedan florecer. “No vemos riesgos en el esquema macroeconómico que señalen que no puedan conservarse los índices de inflación y las tasas de interés. Otra variable importante es la generación

COMPOSICIÓN Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO

En el mercado de desarrolladores de vivienda en México, por su volumen de producción, estrategia de negocios y nivel de cobertura geográfica, se pueden distinguir 3 grandes grupos:

Empresas grandes. Se refiere a un total de 9 empresas, de las que 5 cotizan actualmente en la Bolsa de valores, y que individualmente reportan ventas que superan las 5 mil viviendas anuales. En conjunto, concentran cerca del 25% de la participación del mercado.

Empresas medianas. Aquellas con un volumen anual de ventas que oscila entre las mil y 5 mil unidades. Si bien no existe información completa sobre el número de empresas en este rubro, estimaciones de Infonavit y SHF indican que existen alrededor de 50 empresas con dichas características.

Pequeñas y microempresas. Producen y venden menos de 100 viviendas por año, y generalmente surgen para desarrollar un proyecto en específico y desaparecen cuando se concreta la venta de las viviendas. También con base en la información de Infonavit y SHF, se estima que existen alrededor de 173 mil empresas.

Fuente: Estado Actual de la Vivienda en México 2006, preparado por la Fundación Centro de Investigación y Documentación de la Casa (Cidoc) y Sociedad Hipotecaria Federal, con apoyo de la Comisión Nacional de Vivienda y Joint Center for Housing Studies, de la Universidad de Harvard.



de empleo, porque cada vez que lo hay existen más trabajadores que apoyarán al Infonavit o al Fovissste, y se hace una masa de dinero mayor, que definitivamente sirve para más créditos”.

Carlos González considera que “el Infonavit está haciendo las cosas muy bien, se está trazando metas muy amplias para sacar un millón de créditos y también seguir apoyando a los segmentos de vivienda media”. Para este experto en el tema, el factor dinamizador del sector es la bursatilización del crédito:

“En México, se requiere de ese recurso para poder financiar la construcción de vivienda. Se necesita, entonces, aumentar los plazos crediticios a más de los 10 o 15 años que se otorgan actualmente, para tener una fuente de fondeo mucho más barata, que permita también ofrecer tasas competitivas y se vuelva un círculo virtuoso. Creo que hasta ahora los programas que se han establecido han sido exitosos, porque en poco tiempo han alcanzado los objetivos, pero lo mejor está por venir”, explica.

Considera que el negocio de la Banca deben ser los créditos hipotecarios, porque es un producto de largo plazo, que tiene garantizada una tasa de interés atractiva para los mercados. “Creo que vienen mejores esquemas, en los que se permitirá al solicitante de crédito una mayor flexibilidad, donde puede haber mayor o menor enganche si existen tasas de interés variables o fijas. En el caso de la vivienda de interés social, se esperan mayores incentivos fiscales por parte del gobierno”.

José Luis Robles, del área de Servicios de Asesoría Financiera de PricewaterhouseCoopers, refiere que la situación en el sector se ha transformado en apenas 5 años. “Una persona que en el año 2000 podía comprar una casa de 300 mil pesos, hoy puede adquirir una vivienda con el doble del valor, simplemente por la reducción de tasas del mercado en bienes raíces. Un claro ejemplo son las tasas que al día de hoy son utilizadas en el ramo: podríamos citar las que estaban en niveles superiores al 20% y ahora se ofrecen en la mayoría de las hipotecarias o créditos bancarios,





a una tasa del 11.58%, con posibilidad de que disminuya a 8.88%”.

Qué sigue

Las bases están puestas y entendidas, ahora, ¿qué sigue? A partir de las 3 líneas de acción del Programa de Vivienda del Presidente Calderón (ciudades competitivas, continuidad y crecimiento, y ampliación de la cobertura de oferta de vivienda y servicios financieros para la población de escasos recursos), lo que viene, en primera instancia, plantea Jorge Yarza, es incrementar la participación del sector en el PIB, llevarla al 5% e ir acercándonos un poco más a los estándares internacionales. El valor de los mercados inmobiliarios en países como España, Canadá o EU está en el orden del 9 o 10% del PIB.

Pero no sólo los números son motivo de análisis, la reflexión también debe hacerse en el plano de los requerimientos poblacionales. “Se tiene que pensar en las 40 ciudades a nivel global que realmente van a competir en el año 2020 o 2025 en el mundo, que van a ofrecer competitividad y permanencia en el tiempo, con soluciones dinámicas y atributos de vida muy altos”, menciona Jorge Yarza, para quien el reto está en la vocación que deben tener nuestras ciudades, “y para

ello tiene que haber infraestructura en comunicación y telecomunicaciones, para tener ciudades con futuro.

comunicación apropiadas, disponibilidad de drenaje, agua, luz y teléfono y, sin duda, las constructoras de vivienda harán su parte, apoyando la creación de estas ciudades competitivas”, dice Mario González Padilla.

Con esta perspectiva, los 3 temas que se plantearon como líneas de acción no están aislados uno de otro, están traslapados entre sí. “Tendremos que hacer un planteamiento inteligente y hemos demostrado, en 2006, que este sector, cuando actúa coordinadamente, logra grandes cosas”, refiere Jorge Yarza.

El reto actual es lograr un desarrollo urbano concertado, donde la población tenga acceso a desarrollos múltiples, centros comerciales y de recreación y que realmente estén integrados al desarrollo urbano. Además, continuar con una modernización de las instituciones, con el esquema de eficiencia del Infonavit y con instrumentos más sofisticados de financiamiento; el Fovissste tendrá que transformarse en una entidad financiera cada vez más moderna; con créditos para la adquisición de hipotecas transportables que permitan que alguna institución dé garantías para continuar disfrutando del crédito para el crecimiento. En el caso de las sociedades hipotecarias y la

Evaluando la demanda efectiva por nivel de ingresos, de los **20.5** millones de viviendas que se incrementarán para 2030, la mayor parte corresponderá a hogares que ganan menos de 3 vsm.

“Se requiere, asimismo, en las ciudades de crecimiento en México, infraestructura y servicios conexos que apoyen la creación de ciudades competitivas. Es decir, vías de

GEO ATENDIENDO A LA BASE DE LA PIRÁMIDE



Foto: Edgar Mendoza.

La estrategia de negocios de GEO es la diversificación, “pero nuestro enfoque está en la vivienda económica o de interés social”, dice Víctor Segura, Director de Finanzas de esta empresa, que ha incrementado su presencia en los mercados medio y residencial.

“GEO es una de las primeras empresas que ha podido atender al segmento de escasos recursos, por ejemplo, en el Estado de México somos los primeros que vendemos vivienda económica con un precio de 160 mil pesos; nos sentimos obligados a participar en ese mercado”, señala el directivo de esta empresa verticalmente integrada.

“Nuestro modelo nos ha permitido contar con procesos con los que podemos controlar los tiempos y la calidad del producto, con costos que están por debajo del mercado. Nuestra calidad garantiza el tamaño de nuestras obras”, explica.

Sobre su estrategia, dice que la misión de GEO es hacer vivienda de interés social, sobre todo en el nivel de hasta 4 salarios mínimos, “porque ahí es donde está la base de la población y el déficit de vivienda. Y por eso hoy somos la empresa con más reserva territorial; contamos con tierra para casi 5 años de producción”.

Desde hace 2 años, GEO comenzó a cotizar en el Mercado de Valores Latinoamericanos en Euros, Latibex, “para que nos vean más de cerca los inversionistas europeos; lo interesante es estar en los portafolios de los inversionistas españoles”, dice Segura, quien estima un crecimiento del 18% en los próximos años, similar al que ha registrado en los 7 años anteriores. Un factor que ha contribuido a ello es su diversificación geográfica; actualmente, cubre más de 76% de la población del país. Su precio de acción se ubica, entre las desarrolladoras, en el tercer lugar promedio (febrero 07).



Banca, se debe plantear cómo financiar el desarrollo de la vivienda y continuar impulsando el mercado de garantías de seguros.

Instrumentos financieros

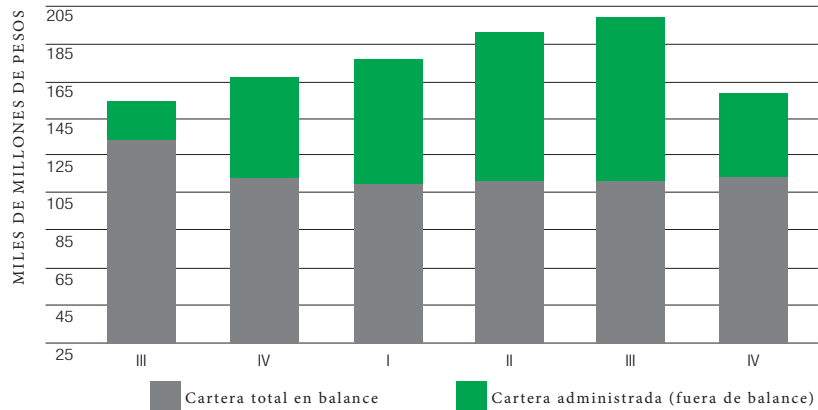
Dado el fuerte crecimiento observado en la demanda por financiamiento a la vivienda, y ante la expectativa de que ésta siga aumentando en los próximos años, resulta indispensable la canalización del ahorro de los inversionistas institucionales a la compra de carteras hipotecarias. Así se considera en el documento Estado Actual de la Vivienda en México 2006, preparado por la Fundación Centro de investigación y Documentación de la Casa (Cidoc) y SHF, con apoyo de la Comisión Nacional de Vivienda y el Joint Center for Housing Studies, de la Universidad de Harvard.

En el documento referido se establece que “la manera más eficiente de organizar dichas inversiones es a través del mercado secundario de hipotecas, cuyo desarrollo tiene diversos beneficios para el sector. En primer lugar, permite la participación de especialistas en cada parte del proceso crediticio, con las consecuentes mejoras en términos de eficiencia y fortaleza financiera.

En segundo lugar, permite transparentar los costos y riesgos asociados a la originación crediticia, favoreciendo la com-

SOFOLAS HIPOTECARIAS, 2005-2006

Su participación va en aumento y su evolución es definitiva para el desempeño del sector.



Fuente: Informe correspondiente al cuarto trimestre de 2006 de la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas (AMFE).

petencia en beneficio del consumidor. Finalmente, el desarrollo de un mercado secundario de hipotecas disminuye la vulnerabilidad en el sector y provee información a los reguladores y supervisores bancarios para medir el riesgo inherente, lo que a su vez se traduce en una mejor regulación prudencial”.

Se explica que con base en la literatura especializada y la experiencia internacional, se identifican 5 elementos clave para lograr una buena calificación de

la cartera hipotecaria en los mercados bursátiles de cualquier país:

- Reglas de originación estrictas y claras para asegurar un “Estándar Mínimo de Originación”.
- Seguros de Crédito Hipotecario y Garantías por Incumplimiento.
- Bono Subordinado que soporte al Bono Preferente, buscando maximizar la rentabilidad de los involucrados.

HOMEX CRECIMIENTO SOSTENIDO

HOMEX ha crecido cerca de 70% compuesto por año en el último lustro, reportando el crecimiento más alto en el mercado y siendo ahora la compañía que más casas construye en México. A partir de 2006, anunció seguir creciendo, pero sostenidamente, es decir, orgánicamente, para obtener un flujo de caja después de la inversión en tierra favorable.

“HOMEX logró este flujo de caja positivo y un crecimiento orgánico sostenible en el año 2006 y será su estrategia de crecimiento hacia adelante”, dice Mario González Padilla, ex Director de Finanzas y Administración de HOMEX (la entrevista se realizó en el mes de febrero antes de su salida de la compañía); actualmente, es Director del área de Finanzas de Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD).

Su política de Reserva Territorial es mantener un mínimo de 2.5 años de ventas futuras en tierra disponible. Sus ventajas competitivas son: alto

crecimiento en ventas, presencia en las 30 ciudades más grandes y exitosas de México, ser líder en la construcción y venta de casas de interés social, alto crecimiento en el mercado de vivienda media, un sistema de control y administración único creado en casa que permite llevar en detalle –hasta por casa– los avances y el control de gastos de los proyectos, y “una continua búsqueda de mejoras de desempeño comprobadas por un crecimiento en Ebitda de aproximadamente 80% en los pasados 5 años”, dice González.

HOMEX mantiene una participación cercana a GEO y por encima de Urbi, ARA y SARE. Las 5 compañías de vivienda mantienen una participación estimada por arriba del 20% del mercado de casas nuevas en México. Esta desarrolladora es la única empresa, de las 5 inscritas en la BMV, que cotiza en el mercado de capitales de Estados Unidos (NYSE).

Foto: Jorja Carreño.



Mario González, ex Director de Finanzas y Administración HOMEX.



Foto: Jorja Carreño.

Carlos Pérez, Director de Administración y Finanzas de AIG, United Guaranty.

- Seguros de Garantía Financiera o GPO.
- Swap Salario Mínimo –UDIs para créditos denominados en UDIs.

De acuerdo con la SHF, el Seguro de Crédito Hipotecario (SCH) y la Garantía por Incumplimiento son las opciones que pueden tener un mayor impacto para promover un mercado hipotecario sólido y para el desarrollo de la bursatilización.

El SCH es un mecanismo para transferir a una aseguradora el riesgo de crédito en préstamos hipotecarios caracterizados por enganches relativamente bajos. En varios países, como Estados Unidos (EU), Canadá, Australia y Hong Kong, este seguro ha sido exitosamente utilizado para impulsar un mercado hipotecario con enganches bajos. El SCH es innovador para el mercado inmobiliario del país; mediante este seguro, la aseguradora comparte el riesgo y absorbe hasta 35% del crédito otorgado con incumplimiento de pago.

“Antes, cuando la gente dejaba de pagar, el banco iba por los otros bienes de la persona si la casa no cubría el valor del crédito. Con este seguro, el banco sólo cobra su póliza y se hace cargo de la propiedad”, dice Carlos Pérez Villanueva, Director de Administración y Finanzas de AIG United Guaranty, empresa que iniciará operaciones en México con 40 millones de dólares, cantidad superior a la establecida por la Ley, que prevé es de 40 millones de pesos. AIG United Guaranty piensa asegurar 25 mil créditos hipotecarios durante su primer año de operaciones.

Aunque las principales ventajas del SCH son para las instituciones financieras, las personas que piden el crédito también se ven beneficiadas, ya que, al garantizar el monto de créditos que las instituciones otorguen en la adquisición de vivienda, éstas podrán pedir menor enganche, in-

clusive anularlo, con lo que podrán llegar a sectores no tradicionales y a largo plazo, mejorando las tasas de interés.

Carlos Pérez Villanueva destacó que las condiciones del seguro, así como el monto de las primas, estarán sujetas a las características de cada financiamiento, pues los créditos son variables y con diferentes modalidades. Expresó que AIG, con activos aproximados a los mil billones de dólares, utilidades de 14.5 billones de dólares, y que participa en el sector asegurador de 130 países, confía en el mercado inmobiliario de México, por lo cual buscará establecer acuerdos con las instituciones de crédito públicas y privadas para otorgar este seguro, adicional a los que ya se otorgan para las viviendas.

Aportación de las empresas
Ante los retos que se están planteando, las oportunidades son muchas. Sacramento Soto, Director de Finanzas de ARA, refiere que, a nivel empresarial, se deben considerar los siguientes puntos:

- Aumentar la participación en el mercado nacional de la vivienda y nuevos negocios relacionados.
- Producir viviendas que garanticen bajo costo y alta calidad.
- Seguir contando con un inventario suficiente de terrenos.

URBI RENOVARSE O MORIR



Foto: cortesía Urbi.

Selene Ávalos, Directora de Finanzas Urbi.

“Tenemos un plan estratégico que busca, entre otros objetivos, duplicar el tamaño de la empresa en términos de la utilidad neta, en los próximos 5 años. Vamos a desarrollar 2 líneas: la del negocio básico de la vivienda, que es lo que hacemos actualmente, y la de los productos relacionados, donde estamos considerando la posibilidad de generar ingresos por la venta de terrenos comerciales o por equipamiento de las viviendas”, señala Selene Ávalos, Directora de Finanzas de Urbi, y agrega que, partiendo de lo anterior, se enfocarán hacia el crecimiento de ciudades medias donde actualmente no tenemos presencia”.

Además, para atender a los segmentos de la población con ingresos menores de 3 sm, buscarán oportunidades de negocio en el desarrollo de megaproyectos y en la vivienda turística residencial. “Para evitar el riesgo de volatilidad de las hipotecas, que está ligado directamente a las tasas de

interés, lo que hacemos es definir una mezcla de producto, 50% de vivienda de interés social y 50% de vivienda residencial”, menciona Ávalos.

Urbi contempla un crecimiento en ingresos de entre 20 y 22%, en 2007. En su estrategia, ha desarrollado el modelo de “Socio Concesionario Director de Plaza” y un esquema para incorporar reserva territorial denominado “Socio Inmobiliario” (dueño de la tierra). Con lo anterior, “lo que estaríamos viendo es una réplica de nuestro negocio a través de personas que estarían ejecutando el plan de negocio de Urbi. Con esta opción, estaríamos en posibilidades de tener presencia en 20 ciudades medias”, dice Ávalos.

El desarrollo de Urbi “está muy ligado con el marco de iniciativas de gobierno de crear ciudades competitivas, lo que la coloca en la línea de acción que se seguirá en los próximos años”.





- Continuar generando valor a los accionistas para incentivar inversiones.
- Atraer y retener a los mejores recursos humanos, propiciando más calidad.
- Trabajar de manera conjunta con las autoridades, para establecer esquemas de inversión en infraestructura básica, como agua, luz y vías de comunicación y demás infraestructura.

“El tema de los terrenos es muy interesante”, dice Víctor Segura, “existen los suficientes para hacer la vivienda, pero lo más importante es que va a ir evolucionando la forma de hacerla. Hoy, el tema de ciudades con un crecimiento ordenado y planeado ya está pasando.

“El gobernador del Estado de México ya ha anunciado un proyecto de 6 ciudades. El de Baja California comunicó también un programa y eso se replicará en otros estados del país; el desarrollo de ciudades competitivas facilitará hacer vivienda. Obviamente, será un proceso de varios años, pero estamos en la línea y el camino adecuado. Hacer ciudades para los volúmenes de vivienda que se requieren es la solución correcta. No podemos estar creciendo sin ninguna planeación”.

Carlos González apuntala lo anterior, comentando: “Existe una proyección que dio Felipe Calderón acerca de la inversión en

infraestructura: es de cerca de 700 millones de dólares, de aquí a los próximos 15 años, y cerca del 50% de ésta se calcula para vivienda. Cifras muy importantes para atender el mercado, en el cual el segmento que debemos atender es el más bajo de la línea económica. Las grandes empresas están interesadas, así como el gobierno mismo”.

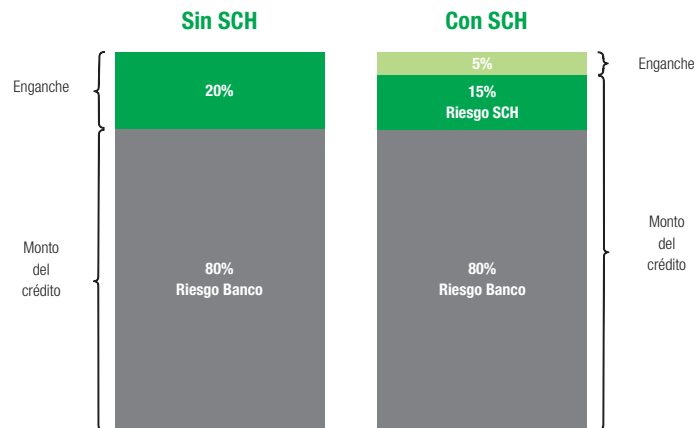
Responsabilidad social

En el marco del Cuarto Foro Anual de Vivienda en México (Housing Day), rea-

lizado en Nueva York, el 9 de febrero, se observó, de acuerdo a las diferentes presentaciones de los asistentes al evento, “un marcado interés en apoyar al sector más bajo de la población (menos de 3 sm), para financiar vivienda mediante subsidios”.

“Está claro que existe el apoyo de los organismos y el interés por parte de las desarrolladoras, incluso de la Banca comercial por participar en este nicho. Es importante señalar que las desarrolladoras de vivienda cuentan con la capacidad

COMPARATIVO DE LA COMPOSICIÓN DE CRÉDITO HIPOTECARIO



Fuente: Elaborado por SHF.

ARA APERTURA Y RENTABILIDAD

ARA se define como una desarrolladora de vivienda a grandes escalas, enfocada a la vivienda de interés social, de tipo medio y residencial. En los próximos años contempla participar en otros productos inmobiliarios, es decir, “en terrenos urbanizados con distintas modalidades, para que también nos compren otros desarrolladores; por ejemplo, el Club de Golf y otros productos con valor agregado”, dice Sacramento Soto Solís, Director de Administración y Finanzas.

“Nuestra estrategia depende de la mezcla de los productos; nos interesa la rentabilidad y los márgenes. Por lo tanto, buscamos incrementar la parte de vivienda media, residencial y otros productos inmobiliarios, que equivalen hoy al 35% de nuestras operaciones”, agrega, y dice que “el apoyo que está dando el gobierno es prioritario para el crecimiento económico del país. Cuando el Presidente ofrece otorgar 6 millones de créditos en su

sexenio, nos da la oportunidad a los desarrolladores de continuar en el mercado”. Agrega: “En todos los desarrollos que realizamos estamos haciendo prácticamente ciudades, aumentando la plusvalía de nuestros clientes y la rentabilidad del negocio; nosotros somos la empresa más rentable del mercado en términos de utilidad neta”.

En 2006, esta empresa tuvo un crecimiento del 20% en sus ingresos, “y si sacáramos nuestro crecimiento ponderado de los últimos 10 años, estaríamos hablando de que hemos crecido arriba del 20% en nuestros ingresos. Si el Gobierno Federal, en materia de financiamiento, piensa crecer prácticamente al 100% en relación a los últimos 6 años, nuestra expectativa entonces sería más allá del 100% en los próximos 6 años igualmente”. ARA cuenta con una reserva territorial para 5 años de producción. Está en un proceso de consolidación de un nuevo modelo de negocios en 12 estados del país.



Foto: Jorja Carreño.

Sacramento Soto Solís, Director de Finanzas y Administración ARA.



y economías de escala para poder atender dicho mercado, de donde podría venir el crecimiento (en volúmenes) para los siguientes años”, se indica en el reporte del 13 de febrero del análisis del sector vivienda que realiza IXE.

“El día de hoy, nuestros esfuerzos han estado concentrados en lo que podríamos llamar las familias que tienen ingresos formales, pero una parte importante de nuestra economía tiene ingresos mixtos. El reto, el día de hoy, es cómo responder a ese sector. Cómo los podemos integrar al sistema financiero, y estoy hablando de todos los niveles socioeconómicos”, dice Jorge Yarza.

En el Housing Day se planteó:

- **Conavi.** Aumento en el número de créditos otorgados por diferentes sectores favorecidos, con menores tasas de interés, menores enganches y plazos más largos. Los diferentes partidos políticos coinciden en apoyar el Programa Nacional de Vivienda.
- **Infonavit.** Estima otorgar, al 2010, entre 800 mil y un millón de créditos hipotecarios al año, lo que implica una tasa de crecimiento de entre 17.5 y 24.0%. Además, espera realizar cada vez más emisiones de Cedevis, así como plantear programas de cofinanciamiento. Sus principales

objetivos serán atender el segmento de vivienda económica (menos de 4 sm) mediante el programa de subsidios, enfoque a la vivienda de calidad (índice de calidad, planes estatales a 5 años) y nuevos productos (vivienda usada).

- **Fovissste.** Colocación de 110 mil créditos, en 2007. Trabajar con las constructoras para facilitar el crédito a los trabajadores de menos de 3 sm, fortalecer su estructura financiera, iniciar la bursatilización de créditos, implementar tecnología y crear nuevos productos.
- **SHF.** Promover la estabilidad al crédito a la vivienda, disminuir el diferencial de tasas (activa y pasiva) para viviendas de interés social, promover el mercado secundario de hipotecas, incrementar la participación del sector privado y de un mayor número de intermediarios, promover el crédito en el mercado no atendido (menos de 3 sm) y promover una oferta de vivienda en un entorno urbano sustentable.
- **Asociación de Bancos de México.** Regreso de la Banca al mercado hipotecario, junto con las Sofoles, apoyado por favorables condiciones económicas y mejores leyes. Su enfoque estará en ciudades medias, en

la vivienda de descanso y para no residentes. Sus retos: mayor bursatilización de créditos y financiamiento para vivienda usada. Estiman un crecimiento de entre 25 y 30% en los próximos años, en el otorgamiento de créditos para vivienda de menor valor.

Nuevo mercado

El panorama es alentador para las empresas que participan en el sector, debido a la solidez que está adquiriendo, producto de la reingeniería que realizó el gobierno, lo que permite que las desarrolladoras enfoquen sus esfuerzos hacia nuevos mercados, con nuevos productos, 2 de ellos, el de la reventa o vivienda usada y el de casa-habitación en el sector turístico.

Sobre este último, Jorge Yarza refiere que los datos disponibles indican que el año pasado se vendieron 3 mil unidades, de las cuales el 40% fue adquirido por extranjeros. Sobre este punto, Mario González Padilla dice que, sin lugar a dudas, el turismo, sobre todo el de EU y Canadá, impactarán positivamente en el mercado de vivienda en México, durante los próximos años. “Los extranjeros están en búsqueda de una segunda casa en lugares de descanso y buen clima, pero, sobre todo, a precios más competitivos que aquellos encontrados en sus países, con la oportunidad de encontrar servicios accesibles, tal y como nuestro país ya los ofrece”.

¿QUIÉN ES QUIÉN? ESTRATEGIA DE NEGOCIO



ARA

- Única empresa del sector con política de dividendos.
- Mejor posición financiera. Participación en centros comerciales y nuevos desarrollos en campos de golf.

GEO

- Diversificación geográfica. Enfocada a interés social, pero con mejor mezcla de ventas.
- Mantienen una asociación en participación con Prudential para la obtención de terrenos.

Hogar

- La más pequeña del sector en Bolsa. Renovada administración.
- Se enfoca más en comercialización (fase inicial del ciclo del negocio) que en construcción.

HOMEX

- Mejores estándares de Gobierno Corporativo, al estar regulados por la SEC en Nueva York (ADR's).
- Nuevo líder del sector. Enfocados a interés social. Con el mayor crecimiento del sector.

SARE

- Especializada en el segmento de vivienda media.
- Su estrategia de negocio se basa en privilegiar la rentabilidad por encima del volumen.

Urbi

- Cuentan con la tecnología más avanzada (Plataforma Urbinet).
- Presenta los mejores márgenes del sector.

Fuente: IXE Casa de Bolsa.



Partiendo de lo anterior, las principales desarrolladoras del país, que cotizan en Bolsa, ven a este sector como una oportunidad de diversificación. Por ejemplo, “estamos analizando los diferentes mercados donde el turismo está siendo el detonante económico (Vallarta, Cancún, Ensenada-Rosario, Acapulco, Puerto Peñasco y Los Cabos). Actualmente, ya tenemos presencia en las principales playas turísticas, como Cancún, Playa del Carmen, Acapulco y Nuevo Vallarta”, dice Sacramento Soto. Víctor Segura, de GEO, menciona: “Nosotros estamos en 6 nichos de mercado en cada parte de la República”.

“Existe una competencia muy fuerte por parte de las desarrolladoras, claro está, en beneficio de los consumidores, en el mismo nicho de mercado, de tal manera que aquellos desarrolladores que empezaron con el interés social hoy se están moviendo hacia el nicho medio, incluso residencial y el de nivel turístico en geografías poco contempladas hasta hace poco”, dice Robles.

Del mercado de la reventa, los datos indican que, de la gente que adquirió una vivienda hace 5 años, un 13% ya se cambió de domicilio. Mario González Padilla dice que el mercado de la reventa es incipiente en México, debido a la gran necesidad de casas nuevas. “Asimismo, los tiempos y costos en la venta y compra de casas en el país no han facilitado un rápido desarrollo de estos mercados, sin embargo, ya está todo en la mesa para la expansión de este mercado, que se espera se dé paulatinamente”, señala.

“La estrategia está enfocada a generar un flujo que proviene de la renta, sin embargo, en la medida que se vaya sofisticando va a poder ser utilizado por las viviendas o sujetos de vivienda para generar una opción que pase de la renta a la compra y entonces se convierta en un apoyo al sector de la vivienda. Estamos en un ciclo de renovación del país”, señala José Luis Robles.

Para Jorge Yarza, esa perspectiva es muy buena, “quiere decir que, en promedio, la

mayoría de los mexicanos tenemos mayor poder adquisitivo”. Y apunta: “Seguimos consolidándonos, vamos por un mercado más maduro, como EU, Inglaterra o España, en donde, del número de hipotecas que se dan en un año, menos de la mitad son para vivienda nueva y el resto para casas-habitación usadas”.

Gene Towle, Socio Director de Softec, en el marco del Seminario Softec sobre áreas de oportunidad y metas de 2007, refirió que la nueva estructura de los créditos ha permitido un importante crecimiento en el sector inmobiliario, en el cual se observan más oportunidades que retos. Destacó que, en el proceso de maduración

Recientemente, se ha reconocido que el microfinanciamiento es una alternativa institucional para atender la demanda de menores ingresos, esto es un avance importante en la atención a ese sector de la población.

de la vivienda, las inmobiliarias tenderán a reciclar clientes, es decir, se buscarán compradores calificados con 4 o 10 años de haber adquirido un crédito hipotecario, con la finalidad de que con su casa, y pagando lo mismo, adquieran una residencia más grande.

Como ejemplo de lo anterior puede citarse la estrategia de ARA: “Estamos en el proceso de diseñar esquemas que nos permitan incidir en el mercado secundario o de reventa de vivienda y explotar la gran base de datos de nuestros clientes, para poderles ofrecer una nueva vivienda, más acorde a sus necesidades y posibilidades actuales, dado que puede resultar más barato un crédito de un monto superior que las condiciones anteriores de su hipoteca. Aquellos clientes que hayan tenido

un buen historial de pago en el manejo de su crédito hipotecario serán candidatos a un trato preferencial, dentro del esquema que estamos desarrollando conjuntamente con bancos y Sofoles”, explica Sacramento Soto.

Mejores tiempos

Todo ha cambiado, el sector de la vivienda en México representa retos y oportunidades; fue el primero en dar una respuesta social a una demanda que cada día se incrementará en cantidad y también en calidad, por las características y condiciones del mercado, que cada vez más se vislumbra como un gran detonador del desarrollo económico del país, donde la inclusión de la producción social de vivienda, dentro de la política habitacional, complementa, potencia y sinergia el Sistema Nacional de Vivienda, además de abrir opciones y apoyos viables y legales a sectores que hoy enfrentan graves dificultades para darse un techo.

La Nueva Ley de Vivienda, promulgada en junio de 2006, incluye con amplitud a la producción social de vivienda, dando reconocimiento legal a un sector productivo de gran importancia, que ha cumplido y que, regulado y apoyado adecuadamente, seguirá cumpliendo, ahora con mayor eficacia, un papel relevante en la solución de la

problemática de vivienda en México.

Un mercado en el que los inversionistas están interesados, porque “saben que las tasas van a continuar creciendo a doble dígito, tasas que van arriba del 18%, contra un 4% que crece la economía”, refiere Carlos González.

Para José Luis Robles, en el sector de la vivienda actualmente existe un círculo virtuoso que va en franco crecimiento en todos los sentidos. “En la medida en que se sigan facilitando las condiciones para que se adquiera una vivienda nueva, el mercado tendrá una tendencia a la alta”.

Fe de erratas

La fotografía de portada y las del tema de portada de la edición de marzo son de la autoría de Jorja Carreño.

