

**3er Consejo Directivo**  
**Comisión Financiamiento Empresarial**

Titula de la comisión Lydia Álvarez Marina



## Reunión de trabajo ABM – Comité Hipotecario

El pasado 25 de mayo se llevó a cabo la primera reunión de trabajo entre CANADEVI, ABM y el Comité Hipotecario, en ésta se manifestó la importancia de llevar a cabo sesiones de trabajo en conjunto con el sector bancario e hipotecario con el propósito de impulsar la producción de vivienda principalmente en el segmento social y con la oportunidad de contar con la solución hipotecaria para cada trabajador.

Para ello se presentó un diagnóstico de la situación por la que atraviesa hoy el sector de la vivienda



## Breve resumen del diagnóstico

### Caída en la colocación

La colocación para 2022 fue de 233 mil 646 acciones, lo que representó una contracción del 6.3% respecto a 2021, es decir:

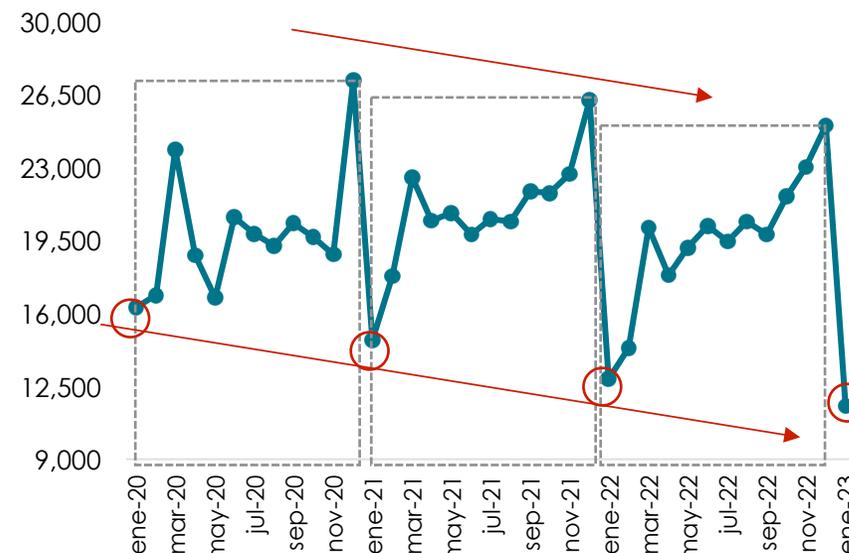
- 15 mil 781 financiamientos menos (incluye Infonavit y Fovissste)
- En 7 años hemos tenido una disminución del 40% en la construcción de vivienda

### Crecimiento hipotecario

El crecimiento hipotecario ha sido evidente y superior año con año, aún cuando la situación económica ha sido complicada.

- Aunque se ha procurado mantener un nivel en la tasa de interés, los incrementos se tienen presentes, con un comportamiento ascendente.
- Sin embargo en la colocación de vivienda nueva es a la baja

Número de acciones para vivienda nueva con un crédito individual



## Breve resumen del diagnóstico

### Reconfiguración del mercado

En distintos estados de la república la vivienda esta reconfigurando su mercado, cambiando a segmentos de mayor valor, principalmente **media** (de \$1.1 a \$2.3MDP) y **residencial** (de \$2.3 a \$4.7MDP)

### Banca como aliado

Observamos que el segmento de vivienda residencial (\$2.3 a \$4.7 mdp) ha ganado terreno

- La vivienda media (\$1.1 a \$2.3 mdp) y tradicional (\$630 a \$1.1 mdp) con ligeros cambios a la baja
- El rubro de Vivienda de Interés Social no es representativo en la colocación de crédito para la banca

### Demanda no atendida

- 2.4 millones con ingresos menores a 2.7 UMAs (\$8,514)
- 2 millones con ingresos ente 2.7 y 4.1 UMAs (\$8,514 - \$12,930)
- En el rubro de la Informalidad: 11.6 millones con ingresos entre 1 y 5 SM (\$6,300-\$31,530)

**Total 16 millones**

## Breve resumen del diagnóstico

### Mercados potenciales

Es importante construir una fuente de información de clientes potenciales (Data analytics) para diseñar mecanismos financieros y explorar un mercado potencial en las economías mixtas y de ingresos no formales, aprovechando la bancarización de este segmento de la población.

### Mercados objetivo para el programa SSV +Crédito bancario

- Otra fuente de información podría ser la que se concentra en las Afores para detonar el programa de Crédito bancario + SSCV que ha instrumentado Infonavit.
- Crear una estrategia de acercamiento con las Afores para identificar a las personas que tienen esta condición para ofrecerles un crédito hipotecario.

### Crédito Puente

- El alto costo del financiamiento
- Preocupa la transmisión de la tasa interbancaria a la tasa de interés a la construcción
- Durante 2022, la tasa promedio de crédito que los bancos otorgaron a las empresas constructoras pasó de 10.4% a 14.0%
- Incremento del 34.6%

## Primeras conclusiones

# Crédito Individual

### Lo positivo

- Los bancos otorgan 150 mil créditos, el 90% son para adquisición de vivienda
- La banca ha modificando los plazos, para así bajar la mensualidad y aumentar la línea de crédito
- Actualmente se explora la posibilidad de 2 trabajadores con saldo en la subcuenta de vivienda: DH Activo + DH No activo; donde el DH no activo pueda hacer uso del SSV y éste se vincule con un DH Activo
- La banca no restringe el crédito ya que no estipula un ingreso mínimo

### Lo que hace falta

- Incrementar el número de créditos. hay una población potencial en no afiliada y de menores ingresos
- Es urgente crear planes de trabajo para la búsqueda de soluciones a otros segmentos de la población
- impulsar el programa de Saldo de la subcuenta de vivienda más crédito bancario. A la fecha lleva una colocación de 250 créditos
- el reto es encontrar formas en conjunto para acreditar ingresos a los que tradicionalmente se comprueban

### Impacto en la vivienda nueva

- Se reconoce que la composición del mercado ha cambiado, el 55% de lo que coloca la banca va vivienda usada y 45% a vivienda nueva
- Los clientes se enfrentan a un incremento(marginal) de las tasas de interés, un crecimiento en el valor de la vivienda y una alta inflación que provoca un desperfilamiento natural de los clientes.

### Alerta para el sector

- Agotamiento de la demanda dado que la oferta de vivienda está dirigida a segmentos altos
- Es urgente retomar el desarrollo de vivienda para bajos ingresos sin embargo al día de hoy las condiciones de los empresarios es desarrollar vivienda que garantice su desplazamiento
- Los bancos únicamente apoyan a la población que se encuentra económicamente activa y con alguna afiliación

## Primeras conclusiones

# Crédito Puente

### Lo positivo

- En SHF el crédito puente no tiene una tabla de amortización definida por lo tanto se podrían analizar algunas alternativas. Si se fuera a pagos crecientes (se podría analizar) sin embargo en una fase de contingencia el desarrollador tendría que enfrentar esas condiciones de cargas financiera futuras
- Se sugiere que cuando la tasa baje se puede hacer uso de instrumentos de cobertura
- En SHF se impulsa la vivienda social mediante: a) Crédito puente, b) sindicar el banco y compartir el riesgo, c) garantías de paso y medida (hasta 30% del saldo inducido), d) Seguro de crédito a la vivienda, e) GPOs garantías por pago oportuno de emisiones en el mercado, f) Apoyo a microcréditos

### Lo que hace falta

- La SHF no subsidia tasas porque se fondean a partir de las condiciones del mercado

### Impacto en la vivienda nueva

- Los desarrolladores de vivienda no solicitan crédito puente dado que enfrentan aumento de materiales, revisión y actualización de presupuestos, aumento de tasa de interés, inflación, por ende baja en el margen de utilidad de las empresas
- Durante el crédito puente se pueden establecer valores de liberación con incrementos progresivos solo que el costo financiero sube, esto puede llevar al desarrollador a un desajuste

## Primeras conclusiones

# Oferta de vivienda

### Lo positivo

- CANADEVI esta buscando formas de solución vía convenios con Colegio de notarios, Colegio de ingenieros, cadena de proveedores

### Lo que hace falta

- Es importante detonar el desarrollo de mas oferta de vivienda
- Es necesario sumar esfuerzos y materializarlo en acuerdos donde sea posible bajar ciertos costos
- Hoy el INFONAVIT tiene 580 mil millones de pesos, y podría desde sus capacidades bajar los rendimientos

### Impacto en la vivienda nueva

- BBVA cuenta con productos de crédito sin embargo no hay interés de la población por la compra de vivienda particularmente en el segmento social
- Hoy con los incrementos inflacionarios por ende el valor de los materiales, el desarrollo de vivienda social es muy costoso

### Alerta para el sector

- Hay un mercado que está desfasado; aumento en el costo de la tierra, tramitología, aumento en precios de insumos e inflación
- En términos de acciones del gobierno (Banco de México) van en el camino correcto para el control de la inflación subyacente pero falta llevarla a la baja
- Se percibe una ausencia en la comunicación entre desarrolladores y gobiernos
- Se requiere de crédito, ahorro, subsidio y garantías.