



EL FINANCIAMIENTO
DE LA **V**VIVIENDA **M**MEDIA
Y **R**RESIDENCIAL

DRA. AURORA POÓ RUBIO



INTRODUCCIÓN

El número de viviendas y la calidad de las mismas con relación al total de la población de un país o región, y aún el de las familias, es una de las formas de medir su grado de desarrollo. La vivienda es un indicador básico del nivel de progreso de cada nación porque cumple con objetivos sociales que abarcan a todos los individuos en todos sus niveles; la casa es un bien económico de interés para toda la nación y su impulso es una manera de detener los efectos de la pobreza, así como sentar las bases para el desarrollo económico y social. Por estas razones, la vivienda ha sido sistemáticamente uno de los ejes estratégicos del Gobierno en México, el que reconoce su valor como generador de empleos y motor de las economías regionales¹.

La industria de la vivienda está segmentada por precio y por fuente de financiamiento. Se distinguen cuatro clases: vivienda: de interés social, de interés medio, residencial y residencial turística.

La vivienda de interés social generalmente es financiada por el FOVI (Fondo de la Vivienda) y por fondos de instituciones gubernamentales como el INFONAVIT (Instituto Nacional de Fomento a la Vivienda para los Trabajadores), el FOVISSSTE (Fondo para la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado), entre otros. Manejan créditos con tasas de interés y condiciones preferenciales y los adquirientes son principalmente trabajadores asalariados que compran su primera casa. La banca comercial poco incide en el financiamiento de este sector.

La vivienda de tipo medio comprende unidades generalmente financiadas por bancos a primeros y segundos compradores de vivienda. En 1995, este segmento del mercado ofreció a la venta aproximadamente 30,000 unidades; en los años siguientes la banca comercial interrumpió bruscamente los créditos otorgados a este nivel de casas debido a las complicaciones financieras del sector bancario y se volvieron a reactivar, aunque de manera muy limitada hasta el 2001. Fue el segmento más afectado en esa época.

La vivienda residencial está generalmente financiada por la banca comercial a compradores de su segunda o tercera casa. Dentro de este segmento también se considera la vivienda residencial plus de precios altos y frecuentemente financiadas en dólares americanos, las tasas de interés son las comerciales predominantes en los mercados nacionales e internacionales. Después del colapso financiero de 1995 permanecía disponible el financiamiento en dólares pero el estrato de la población que podía tener acceso a él era sumamente pequeño, aunque las tasas de interés en la divisa extranjera eran relativamente bajas, comparadas con las existentes en el país.

La vivienda residencial turística está constituida por propiedades residenciales en los centros turísticos del país, playas y lugares de veraneo o de fin de semana. Se financian a través de los bancos comerciales en

¹ Peña, Carmen. "LA VIVIENDA, UN BIEN ECONÓMICO". Vivienda, Periódico El Economista. Pp. 4. México, 20 de junio 2001.

moneda nacional y en dólares. Los compradores pueden ser tanto mexicanos como extranjeros. Las ventas de este tipo de vivienda que decrecieron en 1995 como resultado de la situación económica y la falta de liquidez en el país forzaron a los bancos a restringir el financiamiento hipotecario. Por esta razón, los mercados que vieron la reducción más grande en ventas fueron el medio y el residencial, por su mayor dependencia del financiamiento bancario nacional.

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El Gobierno de la República persistentemente se ha preocupado por el problema de la vivienda, especialmente la de interés social. A mediados del siglo pasado construyó con fondos públicos diversos conjuntos habitacionales, entre los que destacan la Unidad Nonoalco Tlaltelolco y la Unidad Independencia, en el DF, con lo que se buscaba rehabilitar zonas deterioradas de la ciudad y dotar de vivienda a una importante cantidad de familias.

Durante las épocas de estabilidad económica, la vivienda media y residencial era financiada por la banca comercial que entonces era mayoritariamente de capital accionario mexicano, la oferta de los diversos esquemas crediticios hipotecarios eran directos para el usuario para la adquisición de vivienda nueva y usada, para remodelación y ampliación de vivienda, créditos directos al constructor, créditos puente al constructor o al desarrollador que posteriormente se individualizaban con la venta de cada casa o departamento del conjunto en cuestión, etc. La inflación estaba controlada y las tasas de interés eran fijas, así como moderadas y accesibles tanto al constructor, al desarrollador y, especialmente para el comprador final. Los plazos eran generalmente a 10 o 15 años con pagos que podían ser fijos, crecientes o decrecientes según eligiera el cliente. En semejantes condiciones el porcentaje de créditos no recuperables por los bancos era sumamente bajo.

En los años 70 y como consecuencia de la crisis petrolera mundial se inició un periodo de inflación sostenida que en México se vio agravada por los problemas de fin de sexenio en cada cambio presidencial. La conjunción de dichos factores propició una gran contracción de los mercados con escasez de créditos por parte de la banca comercial, las viviendas se compraban de contado, así como los automóviles y cualquier tipo de bienes de consumo; la población limitó la compra de todo tipo de satisfactores, dedicando una importante parte de su ingreso únicamente a la adquisición de bienes para su subsistencia. Los bancos impusieron medidas reglamentarias estrictas, que incluían tasas de interés flotante lo que hacía impredecible los montos mensuales y totales de los pagos hipotecarios y otros pagos para los consumidores. Finalmente, en los 80 el financiamiento bancario dejó prácticamente de existir en casi todos sus aspectos.

A principios de esa década, el Gobierno buscó promover la oferta de vivienda, con enfoque en la habitación de interés social que era el único segmento que tenía financiamiento. Antes de 1992, la política del Gobierno se concentraba en los fondos de vivienda de las instituciones gubernamentales, las que actuaban como promotoras y desarrolladoras y en agencias del Gobierno que ofrecían hipotecas y créditos para construcción a tasas de interés preferenciales para compradores potenciales calificados y empleados del Gobierno. Sin embargo, la escasez de recursos limitaba la construcción de vivienda y las altas tasas de inflación y la regulación bancaria restringían severamente la disponibilidad de créditos alternativos y, en consecuencia, el volumen de vivienda de interés social no subsidiada que se construía.

En el período del Presidente Carlos Salinas de Gortari hubo repunte sin precedente de la economía, los indicadores macroeconómicos de inflación, tasas de interés, balanza comercial y otros parecían estar controlados lo que provocó la expansión del crédito doméstico e internacional. El sector de la vivienda se vio estimulado

en sus diversos niveles, la vivienda de interés social continuó beneficiándose con los financiamientos gubernamentales del INFONAVIT y del FOVISSSTE, y los desarrollos de vivienda media y residencial fueron favorecidos por la disponibilidad irrestricta de créditos bancarios otorgados de manera sumamente fácil. En 1997 se modificó la Ley del INFONAVIT², y se limitaron sus funciones; el Instituto se convirtió en una entidad de financiamiento a la vivienda, dejando de lado las actividades de desarrollador, proyectista, constructor y comercializador de vivienda de interés social.

También se reactivó el financiamiento a la vivienda media y residencial por parte de la banca comercial y muchos consumidores y compradores de vivienda o no habían vivido la astringencia crediticia de los años anteriores o ya habían olvidado las experiencias vividas, por lo que se involucraron con todo tipo de créditos bancarios.

Los acontecimientos financieros de diciembre de 1994, desencadenaron una aguda crisis económica que cambió el panorama en el que se desenvolvía el país. Todo el sistema económico de la nación se vio profundamente afectado, las empresas estaban fuertemente apalancadas, no solamente en moneda nacional, sino en dólares. En cuanto a la población en general, muchos individuos que eran deudores de todo tipo de créditos, hipotecarios entre ellos, se volvieron insolventes y dejaron de pagar sus compromisos con la banca comercial contribuyendo al caos del sistema financiero nacional. Como consecuencia, los mercados inmobiliarios y de la vivienda se contrajeron fuertemente, una vez más. A pesar de este panorama poco favorecedor prevalecían algunos factores que alentaron la construcción habitacional, la demanda de vivienda estaba sistemáticamente insatisfecha en México y el financiamiento gubernamental propició la oportunidad de desarrollo de este sector de la economía, especialmente la vivienda de interés social.

Al inicio del mandato del Presidente Zedillo, la crisis de 1995 provocó un problema serio de cartera vencida en los bancos en general en todas las carteras de crédito. Respecto de los créditos hipotecarios el impacto fue especialmente agudo porque los esquemas crediticios de esa época implicaban pagos y saldos ligados a las tasas de interés. Los pagos variables y en muchos casos la existencia de amortizaciones negativas provocaron no solamente que las mensualidades crecieran significativamente sino que además resultó que los deudores debían más de lo que originalmente solicitaron e incluso más que el valor de la propia casa. Muchos deudores perdieron sus bienes, casas y automóviles especialmente, a favor de los bancos. Ante esta situación los bancos dejaron de financiar hipotecas nuevas y se enfocaron en encontrar soluciones de salida para sus clientes y a recuperar los créditos otorgados³. Entre las acciones tomadas para rescatar al sistema financiero y a los deudores, el Banco de México también tomó cartas en el asunto y los montos de los créditos pudieron ser transformados en UDI's⁴.

En esta coyuntura, las SOFOLES (Sociedades Financieras de Objeto Limitado) cubrieron el espacio que dejaron los bancos con un modelo de negocio orientado exclusivamente a financiar la adquisición de vivienda nueva. Dado que muchas SOFOLES tienen el origen de su capital en el segmento de los desarrolladores de vivienda el enfoque que se les dio fue el hipotecario para viviendas nuevas pero no ofrecieron créditos para refinanciar hipotecas anteriores o para otorgar liquidez sobre las viviendas que ya existían.

2 "LEY DEL INFONAVIT 1997". Ediciones Fiscales ISEF, S.A. México, 1997.

3 Heath, Jonathan. "EL PAPEL DEL CRÉDITO" Revista expansión. Año XXXVII, Número 63, ISSN 0185-2728. Abril 2007 Pp. 44

4 EL Banco de México emitió un decreto el 1º de abril de 1995 para crear las UDI's, Unidades de Inversión utilizadas cuando existe la obligación del pago de sumas en moneda nacional convenidas en operaciones financieras. Se estableció un ajuste con variación porcentual ligado a las fluctuaciones del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Su valor en pesos lo publica periódicamente el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación.

Basados en el desempeño económico del país durante la gestión del Presidente Vicente Fox Quesada, los bancos reestablecieron el financiamiento dirigido especialmente al consumo de las familias a través de tarjetas de crédito, créditos personales y créditos para autos y la población recuperó lentamente la confianza. La deuda de consumo de las familias creció de \$58 mil millones de pesos en 2001 a más de \$350 mil millones al cierre de 2006⁵. Esto implica un crecimiento anual compuesto de más de 40%; sin precedentes en la historia de México. Esto incluso sin considerar la deuda de consumo que han tomado las familias con las cadenas comerciales.

La banca comercial retornó formalmente en 2003-2004 al financiamiento hipotecario. Con la experiencia de 1995, introdujo esquemas crediticios que tratan que las familias tengan certeza respecto de las tasas de interés y sin riesgo respecto de la inflación. Son hipotecas en pesos, con tasas fijas y mensualidades conocidas, la mayor parte de ellas. La banca en México en el 2007, que en su mayoría forma parte de grupos financieros globales, aduce que tienen capacidad para absorber esos riesgos y no dejárselos a las familias.

Los años de crisis económicas, la falta de créditos bancarios y la natural desconfianza de los usuarios han hecho que el financiamiento hipotecario en México sea mucho menor que el de los países del primer mundo. Hoy en día, hay 22 millones de viviendas en México y el valor total de ese parque habitacional es de más de \$900 mil millones de dólares, sin embargo, la deuda hipotecaria total (que incluye bancos, SOFOLES, INFONAVIT y FOVISSSTE) suma menos de \$80 mil millones de dólares. Esto quiere decir que hay más de \$800 mil millones de dólares de valor en el suelo en México que son potencialmente utilizables por las familias. Esto equivale a más de una vez el Producto Interno Bruto de México de 2005⁶. Actualmente, la deuda hipotecaria en México representa menos del 10% del PIB en nuestro país; en EU el indicador PIB nacional/deuda hipotecaria está arriba del 90% y en España cerca del 50%.

En los países del primer mundo, los créditos hipotecarios no se emplean únicamente para la adquisición de viviendas sino también para financiar negocios, tener liquidez y otros fines a manera de obtener financiamiento barato y de largo plazo. Si las condiciones económicas del país continúan estables, es lógico esperar que el mercado hipotecario en México crezca de manera importante en los próximos años, por una parte, el Gobierno Federal pretende continuar y mejorar las políticas de vivienda no solo para financiar los 6 millones de unidades habitacionales que estima se construirán en este sexenio sino también para financiar vivienda media y residencial en la que únicamente participa la banca comercial.

Aparentemente los esquemas hipotecarios que ofrecen los bancos actualmente y su modelo de negocios parecen indicar que las familias que adquieran una vivienda encontrarán financiamiento en condiciones competitivas y con mayor seguridad que en ocasiones previas. ¿Pero qué está pasando en la práctica?, ¿Qué pasa con las familias que adquirieron su casa o departamento en los últimos años o aquellas que pagaron hipotecas anteriores?, ¿Realmente las familias mexicanas están aprovechando el valor de sus viviendas para mejorar su calidad de vida como aseguran los bancos? Se plantean algunos supuestos:

Las personas que se involucraron con hipotecas y que fueron afectadas en la crisis del 95 sufrieron ajustes que fueron sumamente dolorosos y hubo muchos que aún perdieron sus propiedades a favor de los bancos. Evidentemente para este grupo de usuarios el riesgo todavía es muy grande para exponer su casa, es decir su patrimonio familiar y, por lo tanto, difícilmente va a buscar nuevos créditos hipotecarios.

5 BANAMEX "ESTUDIOS ECONÓMICOS Y SOCIOPOLÍTICOS DE MÉXICO. Examen de la situación económica de México" Noviembre 2007. Número 979. Volumen LXXXIII.

6 www.banamex.com.mx. Junio 2007

El sistema financiero mexicano todavía tiene un enfoque importante en financiar la adquisición de casas nuevas por gente joven o de mediana edad (el límite máximo de edad para contratar un crédito generalmente es de 59 años) y ampliamente solvente. Esto seguirá siendo así porque en el país hay un déficit de más de 4 millones de casas, pero por otro lado hay \$800 mil millones de dólares que nadie está financiando, comparado con solo \$20 mil millones que vale el parque habitacional que se construye en un año.

Si bien los bancos han bajado las tasas de interés, han ampliado los plazos y los destinos, han flexibilizados los criterios de aprobación, falta conocimiento de los productos que ofertados por parte de los usuarios. La evolución de los esquemas hipotecarios en México ha sido rápida en los últimos años por lo que la gente no está adecuadamente informada y difícilmente puede comparar entre unos esquemas y otros. Contribuye al desconocimiento el hecho de que una parte importante del personal de la banca comercial ha sido contratado después de la crisis del 95 por lo que no conocen a fondo lo que es el financiamiento hipotecario ni vivieron los problemas de los usuarios, ellos están en fase de capacitación dado que los esquemas son novedosos y los bancos han preferido formar empleados multihabilidades que personal especializado, especialmente el que atiende en las sucursales. Igualmente ha sucedido en el aspecto legal notarial. En la actualidad existen muchas Notarías de reciente autorización que también dejan ver falta de experiencia al respecto, lo que dificulta los trámites.

Todo lo anterior significa gran complejidad en los trámites. Sucursales bancarias, dirección hipotecaria en las oficinas centrales del banco, notaría, etc., lo que se dificulta aún más cuando el financiamiento solicitado es una combinación de recursos INFONAVIT y por parte del banco (vgr COFINAVIT, hipoteca con Apoyo INFONAVIT).

ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA DE INTERÉS MEDIO O RESIDENCIAL POR MEDIO DE UN CRÉDITO HIPOTECARIO.

La adquisición de la primera vivienda de interés medio o residencial requiere de un esfuerzo importante por parte de una familia. A la fecha generalmente se demanda tener un ahorro equivalente del 5% (con apoyo INFONAVIT), que puede llegar al 40% del valor de su propiedad para cerrar el trato en caso de vivienda media o residencial, esta cantidad se le paga en calidad de enganche al propietario de la vivienda que puede ser el desarrollador o el constructor en calidad de enganche. El programa denominado Apoyo INFONAVIT es un crédito otorgado por un Banco o SOFOL usando las aportaciones subsecuentes al Instituto, para amortizar el crédito; el saldo de la Subcuenta de Vivienda, queda como garantía de pago, en caso de pérdida de empleo. Las aportaciones patronales una vez otorgado el crédito, se pueden aplicar como anticipo a capital para reducir el plazo del crédito y pagar menos intereses o para disminuir el pago mensual. La Subcuenta de Vivienda, queda como garantía en caso de incumplimiento de pago por pérdida de empleo.¹ Con el Apoyo INFONAVIT, el comprador al combinar la hipoteca bancaria con dicho apoyo, puede acceder a una vivienda de mejor calidad que de interés social⁷.

Con el crédito COFINAVIT una parte se la presta el INFONAVIT y otra un Banco o SOFOL (Sociedad Financiera de Objeto Limitado) para comprar una vivienda en cualquier parte de la República Mexicana con un valor de hasta \$517,846.00 equivalente a 350 Veces el Salario Mínimo. A través del crédito COFINAVIT no se

⁷ Ramírez, Karla. "ELEVA INFONAVIT FINANCIAMIENTO. Los que tienen para el enganche podrán comprar una casa más cara". Periódico Reforma, Sección Negocios, Pp. 12, 9 julio 2007.

puede construir, remodelar o utilizar este crédito para pago de pasivos. El INFONAVIT aporta lo equivalente al saldo de la Subcuenta de Vivienda del comprador, más la cantidad que el patrón aporta cada bimestre (que normalmente se deposita en la Subcuenta). El banco o SOFOL presta una cantidad complementaria que determina el banco o SOFOL de conformidad con sus políticas⁸. Este crédito es semejante al anterior pero varían los montos.

REQUISITOS QUE EL BANCO EXIGE AL COMPRADOR.

Los ingresos mínimos solicitados varían de acuerdo con el costo de la vivienda, el esquema del crédito y la zona geográfica y son, con apoyo INFONAVIT de \$9,000 a \$11,000 y sin él de \$11,000 a \$14,000 o más si la casa es residencial plus. Respecto de los ingresos, se pueden sumar los del solicitante a los del cónyuge si se requiere tener mayor capacidad de endeudamiento. La nacionalidad del solicitante puede ser mexicano o extranjero siempre que cuente con la Forma migratoria FM2. La edad requerida para tasa fija es de 21 años en adelante sin que la edad del solicitante más el plazo del crédito exceda los 75 años y con apoyo INFONAVIT de 21 años en adelante sin que la edad del solicitante más el plazo del crédito exceda los 65 años. Esto significa que, en general, la edad límite es máxima aproximadamente de 59 años, lo que deja a toda la generación que vivió las crisis económicas sexenales fuera de los esquemas de crédito.

REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR LA VIVIENDA:

La vivienda puede ser nueva o usada, siempre y cuando esté terminada la construcción. La banca favorece los préstamos sobre viviendas nuevas por sobre las viviendas usadas. Su valor con Apoyo INFONAVIT desde \$250,000.00 hasta \$889,200.00 y sin apoyo INFONAVIT desde \$350,000.00 hasta lo equivalente a 500,000 UDI's⁹. Puede estar ubicada en cualquier ciudad de la República Mexicana exista la disponibilidad del servicio, es decir, dónde el banco en cuestión tenga sucursales. En el caso de los extranjeros la Ley marca que la vivienda que desea adquirirse no tiene que estar en una franja de 100 Km. a lo largo de la frontera o a 50 Km. de las costas mexicanas; en caso de la vivienda residencial turística, que no cumple este requisito, la escrituración se efectúa por medio de un fideicomiso.

CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO:

Actualmente casi todos los créditos hipotecarios se pactan a tasa fija, es decir el mismo tipo de interés y con pago mensual igual durante toda la vida del crédito. Si es con tasa fija con apoyo INFONAVIT, además de las características anteriores, tiene como ventaja que las contribuciones que hace el patrón al INFONAVIT se aplican para la amortización del crédito como prepago. La tasa de interés: con apoyo INFONAVIT va del 11.10% (HSBC) al 14.5% (COFINAVT de BANAMEX) y sin apoyo INFONAVIT del 11.80% (HSBC) al 14.50% (HSBC, para Remodelación o Liquidez). Como porcentaje máximo de financiamiento, la banca establece el 95% con apoyo INFONAVIT (BVA-BANCOMER) y del 80% el resto de los bancos, para tasa fija del valor del avalúo que el mismo banco elabora. En estas condiciones, el avalúo bancario es generalmente más bajo que el valor comercial de la propiedad con lo que el banco queda más protegido. El crédito puede contratarse con plazos de 10, 15 ó 20 años. En algunos bancos se puede hacer pagos anticipados de cualquier monto los cuales se aplicarán al capital, con ello se reducirá el plazo y liquidará el préstamo más rápido. Algunos bancos no penalizan el prepago, pero esto no es criterio general.

La banca comercial exige hacer algunos desembolsos a la apertura del crédito. Hay un pago inicial de investigación socioeconómica que puede ser aproximadamente de \$500 pesos, comisión por apertura del 1% con

8 www.crediasesoría.com/cofinavit. 13 julio 2007

9 En julio de 2007, 1 UDI = 3.820571 (8/07/2007). www.bancomexico.org.mx

apoyo INFONAVIT y del 2.% (SCOTIA BANK-INVERLAT) al 3.5% (BVA-BANCOMER) sin apoyo INFONAVIT, avalúo bancario con base en los m² de construcción del inmueble más los honorarios notariales e impuestos que varían del 4% al 10% del valor de la propiedad. Todos estos gastos varían de acuerdo con el banco de que se trate y puede haber algunas otras erogaciones no mencionadas aquí¹⁰.

Existen otros aspectos que deben ser tomados en cuenta, al contratar un crédito se exige el compromiso de un seguro de vida para el acreditado y un seguro de daños sobre la propiedad a fin de que si el titular del crédito fallece, el banco se resarza del saldo pendiente del crédito. Adicionalmente algunas instituciones requieren un seguro de desempleo e invalidez total temporal hasta por seis meses, vigente durante toda la vida del crédito)

Una ventaja que se le presenta al titular del crédito hipotecario es que los intereses reales de un crédito hipotecario son deducibles del Impuesto Sobre la Renta en la declaración anual. Sin embargo, en la Reforma Fiscal de mediados de 1997, el gobierno federal propone eliminar esta deducción. Dicha deducción es aplicable únicamente para aquellos créditos hipotecarios destinados a la adquisición, construcción y/o remodelación de casa habitación, al igual que para créditos hipotecarios destinados al pago de pasivos que anteriormente hubiesen sido contratados para la adquisición, construcción y/o remodelación de casa habitación.

Son intereses reales aquellos intereses devengados y pagados durante un año, los cuales exceden la inflación ocurrida en dicho período. El monto se determina restando de los intereses devengados y pagados durante el ejercicio del año, el monto del ajuste anual por inflación del período de pago de los intereses. El resultado será el "*interés real*". Esta cantidad puede considerarse como una deducción personal, para determinar la base gravable del ISR, en los términos de la legislación fiscal actual.

La banca comercial que percibe ingresos por intereses de créditos hipotecarios, debe proporcionar por escrito a los titulares de los créditos hipotecarios ya sea en un estado de cuenta o en una constancia anual, el monto de los pagos que por este concepto hayan efectuado, a más tardar el 15 de febrero de cada año, con la información siguiente: Nombre, domicilio y el Registro Federal de Contribuyentes del deudor hipotecario, datos de la ubicación del inmueble hipotecado, los intereses nominales devengados, los efectivamente pagados en el ejercicio y el monto de los "*intereses reales*" pagados en el ejercicio.

Se pueden deducir los intereses reales derivados de créditos hipotecarios siempre que el saldo insoluto del crédito al 31 de diciembre de 2005, o el monto del crédito a la fecha de contratación tratándose de aquellos otorgados durante 2006, no hubiera excedido de un millón quinientas mil UDI's¹¹ o el equivalente en moneda nacional. Cuando el saldo insoluto del crédito exceda el importe señalado, serán deducibles únicamente los intereses reales devengados y pagados, en la proporción que represente el equivalente en moneda nacional de un millón quinientas mil unidades de inversión al 31 de diciembre de 2005, o a la fecha de contratación del crédito si esto ocurre durante el ejercicio 2006, respecto de la totalidad del saldo insoluto en moneda nacional a dicha fecha.

¹⁰ Todos los datos anteriores fueron obtenidos de la investigación de campo realizada y aparecen en la información publicada por los bancos para fines informativos de los solicitantes. Dado que hay variaciones tanto entre la información recopilada como en los requisitos a los clientes por parte de los bancos, se enumeran y describen los más usuales y el rango de los costos que se tendrían que pagar.
¹¹ En julio de 2007, 1 UDI = 3.820571 (8/07/2007). www.bancomexico.org.mx

En el caso de los créditos hipotecarios en los que el inmueble dado en garantía es una copropiedad, por lo que los deudores son copropietarios, se considera que los intereses fueron pagados por el titular del crédito (deudor principal), salvo manifestación expresa en la que informen la proporción que a cada uno de ellos les corresponde de la propiedad del inmueble, cuando no se especifique se entenderá que el pago se realizó en partes iguales. Para esto cada deudor copropietario deberá solicitar al Banco una constancia para cada uno.

Cuando los deudores del crédito hipotecario son cónyuges y copropietarios del mismo inmueble y sólo uno de ellos perciba ingresos acumulables para los efectos del impuesto en el ejercicio, dicho cónyuge o copropietario podrá deducir la totalidad de los intereses reales pagados y devengados en el ejercicio por el crédito hipotecario para lo cual se puede solicitar al banco que expida una constancia a nombre del titular del crédito.

**Tabla comparativa de los esquemas de crédito hipotecario
ofertados por algunas instituciones financieras¹²**

INSTITUCIÓN BANCARIA	MONTO A FINANCIAR	ENGANCHE	PLAZO	TASA DE INTERÉS	PREPAGOS¹³
AFIRME	Para vivienda hasta 80% del valor del avalúo Para terrenos 50%	20% vivienda 50% para terrenos	3 a 15 años para vivienda Hasta 5 años para terreno residencial	Tasa fija 14.90%	Con penalización de acuerdo al monto y etapa del préstamo
BANORTE	Adquisición de vivienda media y residencial y pago de pasivo hasta 80% Apoyo INFONAVIT 90% Construcción hasta 100% sin exceder del 50% del valor comercial total Remodelación 30% Adquisición de terrenos 70%	Adquisición de vivienda media y residencial 20% Residencial plus 30% Con apoyo INFONAVIT 10% Construcción 50% Remodelación 70% Adquisición de terreno 30% Liquidez y pago de pasivos 50%	De 5 a 15 años para adquisición de vivienda 5 a 20 años con Apoyo INFONAVIT	Adquisición de casa tasa fija de 11.90% Apoyo INFONAVIT COFINAVIT a 20 años 13.5% Todos los demás 14.5% También maneja Tasa Variable TIIE + 5 puntos con tope al 17.9%	Sin penalización

¹² Tabla elaborada por la autora con datos de la documentación entregada a solicitantes de créditos hipotecarios en las sucursales de los bancos analizados hasta el 31 de diciembre de 2006. Posteriormente pueden haber cambiado algunas de las condiciones de los créditos

¹³ Es la penalización que algunos bancos cobran por efectuar pagos anticipados como aportación al capital.

BANAMEX con beneficio de reducción de la tasa de interés anual al cumplir con pagos pun- tuales, y des- cuentos en cuenta de cheques	Hasta el 80% del valor de la propiedad Para COFINAVIT hasta el 75% del valor Para Liquidez hasta 60%	20% del valor de la propiedad 10% mínimo	15 y 20 años Hasta 20 años 10 y 15 años	Varían según los esquemas entre el 11.75% a 15 años y 12.75 a 20 años C O F I N A V I T 14% si la propie- dad vale entre \$200,000.00 a \$300,000.00 y 13.5% si el valor es entre \$300,000.00 a \$517,548.80 Liquidez 12.5% + IVA	Sin penalización
BVA BANCOMER	90% Apoyo INFONAVIT 95%	10% 5%	15 años 20 años	Del 11.25 % al 12.5% de acuerdo con los plazos Del 11.2% al 12.5% de acuerdo con los plazos	Sin penalización
HSBC MÉXICO	Adquisición de vivienda 80% Con Apoyo INFO- NAVIT 95% Remodelación 65% Liquidez 40%	Adquisición de vivienda 20% Con Apoyo INFONAVIT 5% Remodelación 35% Liquidez 60%	15 años Con Apoyo INFONAVIT 20 años	11.10% Con Apoyo INFO- NAVIT 11.80% Remodelación 14.5% Liquidez 14.5%	Sin penalización
INBURSA Para vivienda nueva y usada	80% del valor de la vivienda Terrenos	20% en propie- dades terminadas 20%, 30% y 40% dependiendo del valor del terreno	Hasta 15 años	En plazo igual o mayor a 8 años 13.5% En plazo menor a 7 años 12.5%	Sin penalización
SANTANDER	Adquisición de vivienda 85%, Terminación de obra 30%, Remodelación, ampliación y me- joras 30%, Liquidez 50%	Adquisición 15% Terminación de obra 70% Remodelación, ampliación y me- joras Liquidez 70%	15 y 20 años	Adquisición y terminación de obra 11.99% Remodelación 12.49% Sustitución de deudor 12.49% Liquidez 13.99%	Sin penalización
SCOTIA BANK INVERLAT		20%	15 y 20 años Liquidez hasta 20 años	10.90% los primeros 5 años y 13.90% el plazo fijo restante	Sin penalización

El valor del inmueble es su precio de compraventa (valor comercial) o el valor del avalúo bancario que no necesariamente es el mismo. El avalúo bancario es una estimación del valor físico, rentable y comercial del inmueble que se hipoteca, dato que las instituciones bancarias requieren. Lo determinan peritos valuadores especializados y certificados que pueden ser parte del personal interno del banco o valuadores independientes. El costo del avalúo es un desembolso previo que debe efectuar el interesado en adquirir un bien inmueble por concepto de honorarios del perito valuador. Los gastos de investigación del solicitante es el importe correspondiente al costo de la investigación de datos generales y de antecedentes crediticios del solicitante.

Enganche es el desembolso inicial con el que se pretende asegurar una operación de compra-venta y suele ser una proporción del valor del inmueble que va de un 10 al 35%; el monto financiable es la proporción del valor del inmueble que será financiada por la institución bancaria o SOFOL seleccionada; el crédito puede estar denominado en pesos, dólares, Unidades de Inversión (UDI's); el plazo es el número de años en los que se pagará el crédito.

La tasa de Interés es el costo financiero que tendrá el crédito, expresado en porcentaje. Tasa de Interés moratoria es el cargo aplicado por la institución por concepto de pagos vencidos, esto es, cuando el deudor se atrasa en sus pagos; es un porcentaje adicional que se paga sobre la tasa fijada original. El Tipo de Interés puede ser fijo, variable o mixto. El Costo Anual Total (CAT) es el valor expresado en porcentaje, de la totalidad de costos y gastos en que incurrirá el usuario por la contratación de un crédito con determinada institución. Este costo será mayor a la tasa de interés nominal que cobra el banco o la SOFOL, ya que incluye: Intereses ordinarios, la comisión por apertura y/o administración, primas de seguros, cobertura de crédito. No incluye: Gastos notariales, impuestos por adquisición del inmueble o constitución de la garantía, costos por trámites y servicios prestados por terceros. El CAT permite conocer a lo largo del tiempo qué crédito es más o menos caro en condiciones similares. Es obligación de los bancos informárselo al cliente. La comisión por la apertura del crédito es el pago que se debe efectuar por el hecho de contratar un crédito. Es determinado como un porcentaje del monto del crédito y generalmente se trata de un pago único.

Los gastos de escrituración son el conjunto de los pagos notariales, honorarios del notario, inscripción en el Registro Público de la Propiedad, etc. es decir los gastos necesarios por poner el inmueble a nombre de quien contrajo el crédito; la póliza de seguro es el documento en el que constan los derechos y las obligaciones de las partes contratante de los seguros requeridos por la institución bancaria, esta forma parte integrante del contrato, así como sus condiciones generales, particulares y especiales, el cuestionario médico, los certificados individuales de seguros colectivos, los endosos, las solicitudes y cualquier otro formulario. La penalización por pago anticipado es la comisión que algunas instituciones cobran cuando se realiza anticipadamente el pago de alguna mensualidad o se liquida el crédito en su totalidad. Otros gastos abarcan, fundamentalmente la contratación del seguro de vida y del seguro de daños durante la vigencia del crédito, lo cual siempre es obligatorio.

Análisis cuantitativo de los gastos de algunos créditos hipotecarios que se ofrecen en la actualidad¹⁴

INSTITUCIÓN BANCARIA	APERTURA CRÉDITO *	AVALÚO	INVESTIGACIÓN	GASTOS NOTARIALES	SEGURO DE VIDA	SEGURO DAÑO
AFIRME	2.5%	0.345% del valor de la propiedad	Sin costo	4% aprox.	0.50 al millar	0.797 al millar

¹⁴ Tabla con datos de la CONDUSEF del 4 de julio de 2007.

BANORTE	3%	3 al millar + IVA	\$500.00	4% al 9%	Seguro de vida y daños \$64.02 por cada \$100,000.00 de crédito	
BANAMEX	3%	Mínimo \$966.00 + IVA, aumenta según m ²	\$500.00	6%	0.491 al millar	0.261 al millar
BVA BANCOMER	2.25 al 3.5%	\$15.00/m ² de construcción	\$450.00 + IVA	4% al 9%	0.30 al millar	0.51667 al millar
HSBC MÉXICO	3 %	2.6 al millar	\$900.00	7%	0.6753 al millar	0.265725 al millar
INBURSA	2 %	2.5 al millar + IVA con un mínimo de \$1,000.00	N.D.	4% al 9%	En función a la edad	En función a la ubicación del inmueble
SANTANDER	2.7%	2.875 por cada \$1,000.00 de valor de la propiedad	Sin costo	7%	0.515 al millar	0.1787 al millar
SCOTIABANK INVERLAT	2%	0.67% + 4 al millar	Sin costo	4% al 9%	0.43 al millar	0.26 al millar

La comparación entre los esquemas de créditos hipotecarios de los bancos en los que se llevó a cabo la investigación difieren en los términos en que están presentados por lo que en algunos casos estos pueden no ser equivalentes o algunos costos pueden estar sumergidos dentro de otros. La sugerencia es que el usuario haga su estudio comparativo en las condiciones particulares de cada caso. Sin embargo, en la práctica esto se dificulta porque cuando un desarrollador ofrece a la venta una vivienda o un conjunto de ellas, generalmente los créditos ya están amarrados al financiamiento original de la construcción en su conjunto y únicamente se individualizan en cada operación de compra-venta.

CONCLUSIONES

El escenario económico del país para el 2007, según el Banco de México establece, entre otros factores¹⁵:

Crecimiento económico de entre 3% y 3.5%, que es inferior al que tuvo la nación en 2006.

Disminución de los ingresos petroleros, lo cual repercute en el presupuesto y, en consecuencia, en el gasto del Gobierno Federal.

Inflación controlada que fluctuará entre el 4% y 4.5%. En el sector de la construcción, y, por ende, en la vivienda, hubo presión alcista de la inflación en el 2006¹⁶ debido a los incrementos de precios en materiales de construcción derivados del cobre y del acero principalmente; se considera que este efecto se comenzó a disipar en el primer trimestre de 2007, lo que contribuye al descenso de la inflación en general.

¹⁵ INFORME SOBRE INFLACIÓN enero marzo 2007. Banco de México. Julio 2007

¹⁶ INFORME SOBRE INFLACIÓN octubre-diciembre 2006. Marzo 2006.

En este panorama, los constructores y desarrolladores prevén que continúe el auge de la construcción y venta de vivienda en todos sus niveles, con apoyo de los planes gubernamentales que seguirán la inercia del sexenio pasado y con la expansión del crédito bancario. Actualmente el mercado mexicano de vivienda es también atractivo para fondos internacionales que buscan participación en el negocio, por lo que los desarrolladores deben cuidar su independencia.

Las SOFOLES sostienen pelea con los bancos y el INFONAVIT por el creciente y atractivo mercado hipotecario y se están fondeando con emisiones de Bonos Respaldados con Hipotecas (BORHIS) mecanismo de financiamiento más directo y eficiente que les puede permitir ofrecer tasas de interés más bajas¹⁷.

Hoy día, el 98% de la deuda hipotecaria que se genera en un año se destina a financiar menos del 3% del activo total de vivienda en este país. Desde el punto de vista de la banca comercial, en México existe una gran oportunidad para incrementar el perfil del endeudamiento de las familias aprovechando el valor de las casi 20 millones de casas que no están hipotecadas y con esto iniciar un nuevo ciclo de crecimiento en el financiamiento a las familias.

En cuanto al consumidor final, se considera que la adquisición de viviendas nuevas por medio de créditos hipotecarios continuará siendo atractiva. Sin embargo, las tasas de interés activas (que cobra el banco) del crédito a los hogares, ya sea al consumo, mediante tarjetas de crédito o para la adquisición de vivienda por medio de créditos hipotecarios, si bien han permanecido estables durante el último año, los diferenciales de dichas tasas respecto de las tasas de interés pasivas (que pagan los bancos por los depósitos recibidos) aún son elevadas aunque, aducen los bancos, se debe al mayor riesgo crediticio. Adicionalmente, los gastos de una hipoteca son altos por lo que el adquirente de la casa debe considerar que estos disminuirán el monto real del préstamo estipulado y que los seguros están amarrados a ser concertados por el Banco. En general, hay descontento hacia los bancos por el cobro excesivo de comisiones por los servicios bancarios en general, que sistemáticamente son más altas que en el resto de los países del mundo en que operan, lo que tiene como consecuencia utilidades sumamente elevadas que buena parte de ellas pagan los usuarios.

En países mas avanzados, las familias consideran la casa como un activo que se puede utilizar para generar mayor patrimonio familiar. En México, por las experiencias vividas con anterioridad, se tiende a actuar de manera más conservadora y todavía hay reticencias para pensar que un crédito hipotecario, que es a largo plazo, pueda servir para dar un impulso importante al patrimonio.

Sin embargo, es de esperar que si continúa la estabilidad financiera y política de México y a medida que continúe el flujo del crédito se verá fortalecida la confianza de los compradores y el financiamiento privado podrá ser motor de crecimiento, sin verse afectado mayormente por los vaivenes de los mercados internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Boils, Guillermo. *Diseño y Vivienda Pública en México. Prototipos habitacionales de cuatro organismos gubernamentales de vivienda*. UAM-A. México.
- De la Rosa, Rogelio. *¿Construirá Fox casas prometidas*. *Periódico Reforma. Negocios*. pag. 20 A. México, septiembre 2000.

¹⁷ Reyes, Sandra. "PRESIONAN A LA BAJA BONOS HIPOTECARIOS". *Periódico Reforma*. Sección Negocios, Pp. 4 14 junio 2007.

- Fernández Alva, Fernando. *Metrópoli y Cambio Tecnológico. Anuario de Estudios de Arquitectura, Historia, Crítica y Conservación*. UAM-A. México, 1999.
- Heath, Jonathan. *El Papel del Crédito. Revista Expansión*. Año XXXVII, Número 63, ISSN 0185-2728. Abril 2007 pag. 44
- Informe sobre Inflación enero marzo 2007. Banco de México. Julio 2007
- Informe sobre Inflación octubre-diciembre 2006. Banco de México. Marzo 2006.
- Ley del INFONAVIT 1997. Ediciones Fiscales ISEF. México, 1997.
- Méndez Morales, José Silvestre. *Problemas Económicos y Sociales de México. Desarrollo Económico y Social del País*. Editorial McGraw Hill, México, 1998.
- Peña, Carmen. *La Vivienda un bien económico. Periódico El Economista. Vivienda. pag. 4*, 20 de junio 2006.
- Ramírez, Karla. *Eleva el INFONAVIT financiamiento. Los que tienen para el enganche podrán pagar una casa más cara. Periódico Reforma, Sección Negocios, pag. 12*, 9 julio 2007.
- Rendón, Lourdes. *Zedillo despertó al Sector Vivienda. Reportaje periodístico de la última comparecencia ante el Senado de la República de Carlos Jarque, Secretario de Desarrollo Social 1994-2000. Periódico El Economista. Vivienda. 13 de diciembre 2000.*
- Reyes, Sandra. *Presionan a la baja Bonos Hipotecarios. Periódico Reforma. Sección Negocios, pag. 4*, 14 de junio 2007.
- Schüte y Elguero, Fernando. *Coordinación y Vivienda. Periódico El Economista. Vivienda. pag. 9*. México, 20 de junio 2001.
- Villavencio Blanco, Judith. *Los Organismos oficiales de vivienda en el Distrito Federal. Formas y alcances de la acción habitacional de los años 90. Administración y Estrategias de Fin de Siglo*. División de Ciencias Sociales y Humanidades. UAM-A. México, 1997.

PÁGINAS WEB

- www.amsfol.org.mx Página de Internet de la Asociación Mexicana de SOFOLES. México, 2007.
- www.consorcioara.com.mx Anual Report 2006. Consorcio ARA. Bolsa Mexicana de Valores. 1997.
- www.infonavi.gob.mx Crédito INFONAVIT. Tipos de Crédito. Página de Internet de INFONAVIT. 29 de enero 2004.
- www.consorcioara.com.mx La Vivienda en México. Página de Internet de Consorcio ARA. Noticias. 5 de septiembre 2005.
- www.crediasesoría.com/cofinavit. 13 julio 2007

