

Informe Inmobiliario

Estudios Económicos

Noviembre 2004



Informe Inmobiliario

Noviembre 2004

Presentación 3

Coyuntura

Entorno Económico y Financiero 5

Actividad 10

Mercado de la Vivienda 13

Financiamiento a la Vivienda 17

Temas Especiales

La Flexibilización Crediticia y el Impulso a la Vivienda 22

Recuadro: Efecto de las Tasas de Interés en el Costo de Oportunidad entre Adquirir una Vivienda o Rentarla 25

Mercado de Suelo en México: Aspectos Legales y Económicos 26

Recuadro: Principales Programas Públicos Orientados al Suelo Urbano 41

Recuadro: Procedimiento para la Expropiación de Tierras Sociales 42

El Mercado Hipotecario en España 43

Recuadro: Protección del Consumidor 51

Recuadro: La Valoración de los Inmuebles 52

Apéndice Estadístico 54

Temas Especiales Incluidos en Números Anteriores 58

El presente Informe está basado en información disponible hasta el 27 de octubre de 2004

El Informe Inmobiliario está disponible en:
<http://www.bancomer.com/economica>

Presentación

En el primer semestre de 2004 la actividad constructora mostró un avance anual superior al del PIB total. La trayectoria favorable y sostenida del sector lo ha convertido en uno de los más atractivos dentro de la economía y le ha permitido situarse entre aquellos con las mejores perspectivas de crecimiento. El ciclo expansivo presentado en los últimos años le ha posibilitado incrementar su peso relativo dentro de la economía al tiempo que sigue siendo una de las actividades que más empleos está aportando al mercado laboral. Por su parte, la obra pública exhibió un perfil de franca desaceleración mientras que la inversión privada, después de varios años de estancamiento e incluso de retrocesos, comenzó a mostrar signos de reactivación.

Se prevé que el PIB del sector construcción crezca 4.6% en 2004 continuando la tendencia de expansión de los últimos años. En esta perspectiva, la edificación de vivienda se situará entre los componentes más dinámicos con un avance anual estimado en 9%. Lo anterior se apoya en la expectativa de que no sólo se alcance sino se supere la meta mínima programada de construir 500 mil viviendas este año, favorecida por la mayor incursión de las instituciones privadas y que se prevé se acentúe en la última parte del año beneficiada por los diversos programas —propios o de los organismos oficiales— que se han lanzado al mercado para tal fin.

El mercado formal de vivienda mostró en general un buen desempeño en la primera parte del año. Entre los factores de impulso estuvieron los niveles bajos en las tasas de interés hipotecarias, la recuperación del empleo y la mayor demanda de viviendas apoyada en las mejores condiciones crediticias existentes en la actualidad para adquirir una vivienda. El incremento del salario real y la estabilidad de la tasa de interés hipotecaria permitieron que los “indicadores de accesibilidad” a la vivienda se fortalecieran.

El financiamiento a la vivienda siguió mostrando un perfil positivo si bien se visualiza una relativa escasez de recursos en la parte oficial. Al cierre de agosto el programa nacional de créditos para vivienda mostró cierto rezago en el cumplimiento de sus objetivos. Por su parte, el financiamiento bancario ha ido mejorando paulatinamente. La reducción de la inflación que ha posibilitado la disminución de las tasas de interés junto con las mejoras en el marco legal para la recuperación de garantías, ha facilitado la reactivación del crédito. Otro elemento que ha influido para esto han sido los programas de colaboración con el Infonavit que van a permitir que la banca duplique en 2004 los créditos del año anterior. Completa el análisis un texto sobre los nuevos productos y esquemas de financiamiento con mejores condiciones crediticias y mayor flexibilidad para los clientes en cuanto a enganches, plazos y tasas de interés.

Como tema especial se incluye un informe sobre el mercado de suelo en México que describe el marco jurídico e institucional y las atribuciones legales de la federación, los estados y los municipios en materia de planeación urbana, oferta de terrenos, seguridad jurídica y gestión de servicios públicos. Asimismo, analiza la evolución de la demanda de tierra, tanto formal como informal, y la estructura de la oferta.

En este número se abre una nueva sección donde se abordará el funcionamiento de los mercados hipotecarios en distintos países. El primer país analizado es España. En el texto se comenta el marco legal, la evolución del crédito y los factores que han incidido en su desarrollo. El informe cierra con un apéndice estadístico y un índice de los temas especiales tratados en números anteriores.

Coyuntura

Entorno Económico y Financiero	5
Actividad	10
Mercado de la Vivienda	13
Financiamiento a la Vivienda	17

Entorno Económico y Financiero

Durante el segundo trimestre de 2004 la economía mexicana mantuvo su tendencia de recuperación sostenida. Indicadores oportunos sugieren que esta continuará durante la segunda mitad del año. Lo anterior obedece principalmente al dinamismo de la actividad industrial en EUA. No obstante, la incertidumbre sobre la recuperación de la economía en ese país genera dudas similares en la nuestra. Durante 2004 el crecimiento de nuestro país será el más elevado en cuatro años y cercano al potencial. En 2005 estimamos que se mantendrá esta trayectoria aunque a un ritmo más moderado.

En 2004 las tasas de interés internas se han incrementado de manera significativa como respuesta a la postura más restrictiva de la Reserva Federal en EUA y la mayor astringencia monetaria del Banco de México que ha respondido a las presiones inflacionarias en nuestro país. Por otra parte, la recuperación económica y las favorables perspectivas empresariales han apoyado la disminución del riesgo país y la estabilidad del tipo de cambio. En los próximos meses, las tasas de interés continuarán respondiendo a la evolución de las de EUA y a las perspectivas de inflación en nuestro país.

Recuperación del sector manufacturero y de la inversión privada

En el segundo trimestre de 2004 el PIB registró una variación trimestral anualizada ajustada por estacionalidad de 4.9%, acumulando el tercer trimestre positivo de manera consecutiva. No obstante, esta tasa fue inferior a la de los dos trimestres previos (5.6% en el cuarto de 2003 y 5.5% en el primero de 2004) e indica que la tendencia de recuperación se ha moderado.

Por el lado de la oferta, en abril-junio el sector industrial y el de servicios mostraron tasas de crecimiento trimestrales anualizadas de 3.8% y 4.5%, las cuales fueron menores a las de los dos periodos previos aunque superiores al promedio de 2001-2003. Cabe destacar que el sector manufacturero contribuyó con 0.7 puntos porcentuales del crecimiento en el segundo trimestre; la participación más elevada desde el cuarto trimestre de 2000 reflejando el fuerte dinamismo del sector industrial en EUA.

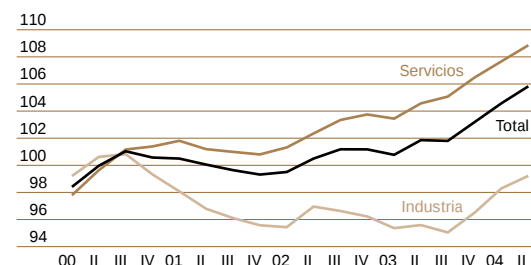
En el sector servicios, las aportaciones al crecimiento más importantes provinieron del comercio, restaurantes y hoteles, transporte y comunicaciones y servicios financieros. Lo anterior refleja por una parte, la creciente inserción de la economía mexicana en el proceso de globalización y por otra, el mayor dinamismo del sector bancario ante las mejores condiciones para el otorgamiento de crédito y el desarrollo de nuevos productos y servicios.

Por el lado de la demanda, en el segundo trimestre de 2004 el consumo privado ajustado por estacionalidad mostró un crecimiento trimestral anualizado de 8.7%. Esta fue la variación más elevada desde el primer trimestre de 2000 y reflejó la mayor confianza de los consumidores ante la recuperación del empleo —principalmente en el sector manufacturero— y un entorno de estabilidad financiera que ha permitido el incremento de los ingresos reales y un fuerte dinamismo del crédito a las familias.

En el mismo periodo, la inversión fija bruta privada presentó una variación anual de 6.8%, la más alta desde el cuarto trimestre de 2000. Con esto, la contribución de la inversión al crecimiento del PIB

PIB Trimestral

Índice 2000 = 100, ajustado estacionalmente



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

PIB

Variación % real anual

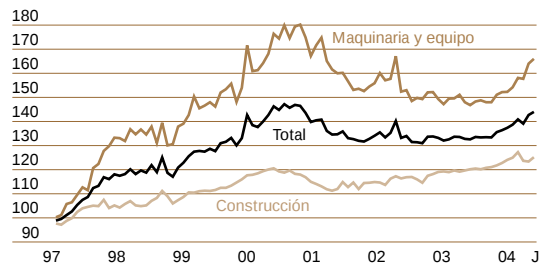
	III'03	IV'03	I'04	II'04	Cont.*
PIB	0.6	2.0	3.7	3.9	3.9
Consumo	4.1	3.1	3.2	4.2	3.4
Privado	4.3	3.2	3.7	5.4	3.9
Público	2.6	2.8	-0.3	-5.0	-0.5
Inversión	0.8	0.8	4.5	5.8	1.1
Privada	-4.4	-8.6	4.0	6.8	1.0
Pública	26.8	22.7	7.1	1.6	0.1
Sector externo	-10.2	-20.4	-33.3	-33.4	0.8
Exportaciones	-0.7	4.6	10.4	14.4	4.8
Importaciones	-1.4	2.0	8.5	11.1	-4.0
Var. existencias	—	—	—	—	-1.4

* Contribución al crecimiento. PIB II'04, puntos porcentuales

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Inversión Fija Bruta

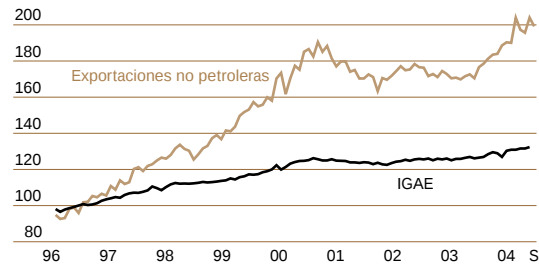
Índice 1993 = 100, ajustado estacionalmente



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Exportaciones no Petroleras e IGAE

Índice 1996 = 100, ajustado estacionalmente



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

fue superior a un punto porcentual, hecho que no se había registrado desde que inició la recesión económica a fines de 2000. La recuperación de la inversión pública y privada en los trimestres más recientes ha sido significativa: ésta se encuentra sólo 0.5% por debajo del nivel registrado en 2000. Lo anterior obedeció en lo principal al dinamismo de los proyectos privados en la construcción y la favorable evolución de la inversión en equipo de transporte, como efecto de la mayor confianza de los agentes económicos y la recuperación de la inversión en EUA.

Por otra parte, durante el segundo trimestre del año las exportaciones de bienes y servicios, ajustadas por estacionalidad, se incrementaron 13.7% en términos trimestrales anualizados. Con esto, el promedio de los últimos cuatro trimestres se ubicó arriba de 14% lo que evidencia la vigorosa y franca recuperación de nuestro sector exportador, impulsado principalmente por el dinamismo de las ventas externas de la industria maquiladora. En términos anuales, las exportaciones totales aumentaron 14.4% y las importaciones totales 11.1%. Con esto, la contribución neta del sector externo en el crecimiento económico fue de 0.8 puntos porcentuales, la primera positiva en siete trimestres y la más elevada desde el tercer trimestre de 1999.

Continúa la recuperación en el tercer trimestre de 2004

Indicadores oportunos del tercer trimestre confirman que la recuperación económica se mantuvo. Por ejemplo, la variación anualizada del promedio móvil tres meses del Indicador Global de la Actividad Económica ajustado por estacionalidad creció 3.5% en agosto mientras que el de la actividad industrial registró una variación anual de 4.7% en el mismo mes, inducida fundamentalmente por la buena evolución del sector de la construcción y el de electricidad, gas y agua.

Como resultado del robusto desempeño de la actividad industrial en EUA las exportaciones de mercancías mantuvieron una tendencia favorable en el tercer trimestre de 2004. Con series desestacionalizadas, las exportaciones totales no petroleras y manufactureras alcanzaron su nivel histórico más alto en dólares para un periodo similar; en términos reales, estos valores son ligeramente inferiores a los máximos registrados a fines de 2000.

En septiembre los asegurados del IMSS se incrementaron 2.6% anual. Con esto, en los nueve meses transcurridos de 2004 hubo una creación neta de 344 mil puestos de trabajo. Lo anterior obedeció principalmente a la reactivación del empleo en el sector maquilador, el cual tuvo en julio-agosto un incremento trimestral del promedio móvil tres meses ajustado por estacionalidad de 3.1%, el más alto desde septiembre de 2000.

En agosto el crédito vigente de la banca comercial al sector privado continuó su fuerte dinamismo al registrar una variación anual de 14.1% en términos reales. Lo anterior se apoyó en la solidez del crédito al consumo que aumentó casi 47% en el mismo mes y tuvo su nivel más alto desde diciembre de 1994. Esta tendencia responde al crecimiento del consumo de bienes duraderos —en especial automóviles— y al vigor de los productos bancarios vinculados con las nóminas de los trabajadores. Por su parte, el crédito a la vivienda creció 18.8% real anual, la mayor expansión en nueve años y su saldo alcanzó su máximo nivel en cinco años. Lo anterior obedeció a la reducción de las tasas de interés hipotecarias, a la reanimación del empleo formal y a las nuevas campañas de promoción de la banca, entre otros factores.

En cuanto al financiamiento a las empresas, éste registró en agosto su tercer crecimiento de manera consecutiva; el promedio del incremento anual real en junio-agosto fue 1.5%. Su reactivación obedeció básicamente a la recuperación de la inversión privada y a la mayor confianza del sector empresarial.

El crecimiento del empleo formal, del crédito a las familias y de la confianza de los consumidores ha propiciado el aumento sostenido del consumo privado. Las ventas al menudeo registraron en agosto un incremento trimestral del promedio móvil ajustado por estacionalidad de 1%. De mantenerse esta tendencia, la expansión del consumo privado en la segunda mitad del año podría mantenerse arriba de 5% en términos anuales.

Presiones inflacionarias y alza de tasas de interés

Durante 2004 los movimientos en los mercados financieros han estado determinados por la evolución de las tasas de interés en EUA y las presiones inflacionarias en nuestro país. De esta manera, los incrementos en la tasa de referencia de la Reserva Federal en EUA —75 puntos base entre enero y octubre— se han reflejados en las tasas de interés internas. Además, la postura más restrictiva del Banco de México a lo largo del año ha propiciado alzas adicionales en los rendimientos de los instrumentos de deuda.

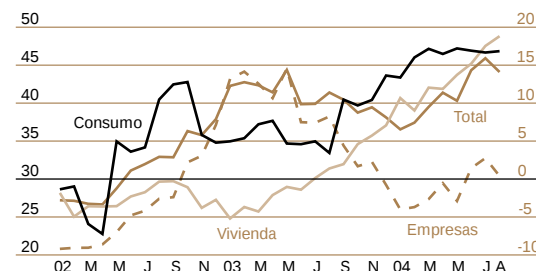
En el año, la inflación en nuestro país ha enfrentado presiones significativas tanto en el índice subyacente como en los componentes más volátiles. En el subyacente han provenido principalmente de los incrementos en el subíndice de alimentos procesados cuya inflación anual pasó de 4.8 a 7.2% entre la segunda quincena de diciembre de 2003 y la primera de octubre de 2004. Estos aumentos responden en gran parte a un comportamiento similar de este tipo de productos en EUA.

En el mismo periodo, la inflación de los servicios se redujo de 4.8 a 3.6% y permitió compensar parte del incremento en los precios de las mercancías. Con esto, la inflación subyacente se ubicó en 3.6% en la segunda quincena de octubre, nivel similar al promedio de 2004. Los incrementos en el subíndice no subyacente se han originado principalmente en el rubro de productos agropecuarios y energía.

Con lo anterior, la inflación anual a la primera quincena de octubre fue 5.4%, 140 puntos base arriba del cierre de 2003 y 240 puntos base sobre de la meta de 3% del Banco de México. En respuesta a esta circunstancia, el banco central ha aumentado el corto en siete ocasiones, tres en el primer semestre y cuatro de manera mensual consecutiva desde julio. En esta perspectiva, el Banco de México incumplirá por tercer año consecutivo su objetivo de inflación. Asimismo, el alza incrementa los riesgos sobre una posible contaminación de las expectativas de inflación en las negociaciones salariales, lo cual a su vez pondría barreras al cumplimiento de la meta de inflación en 2005.

Las alzas en la tasa de interés de referencia en EUA, las presiones inflacionarias en México y la postura más restrictiva del Banco de México propiciaron incrementos significativos a lo largo del año en las tasas de interés internas, principalmente en las de corto plazo. Los Cetes y la TIIE a 28 días aumentaron de 6 y 6.3% al cierre de 2003 a 8.0 y 8.3 % al 29 de octubre de 2004. Las tasas de mediano y largo plazo tuvieron comportamientos similares aunque los aumentos fueron menores debido principalmente, al comportamiento similar en las tasas de interés de largo plazo en EUA. De esta manera los

Crédito Bancario Vigente al Sector Privado • Variación % real anual



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banco de México

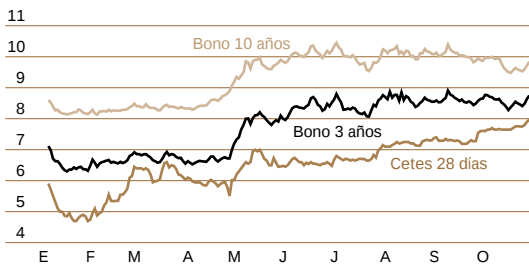
Riesgo País y Tipo de Cambio 2004



* Pesos por dólar

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banco de México y JP Morgan

Tasas de Interés 2004
%



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banco de México

Previsiones Económicas 2004-2005

	2004	2005
PIB (variación % real anual)	4.0	3.6
Balance fiscal (% del PIB)	-0.1	-0.2
Empleo (millones de personas)	12.6	13.0
Salario (SMC IMSS, var. % real anual)	1.6	3.0
Inflación (fin de periodo, %)	5.0	4.0
Cetes 28 días (%)	8.5	9.0
Tipo de cambio (pesos por dólar)	11.6	11.9
Actividad bancaria (var. % real anual)		
Captación total	7.3	5.1
Tradicional	7.2	5.0
Sociedades de inversión	8.3	5.4
Crédito vigente	14.3	10.1
Consumo	32.2	19.0
Hipotecario	25.8	24.3
Empresas	3.8	3.2

SMC Salario Medio de Cotización
Fuente: BBVA Bancomer

bonos a tasa fija en pesos a 3 años se incrementaron de 7.2 a 8.8%, mientras que los bonos a 10 años lo hicieron de 8.7 a 9.9% en el mismo periodo. Lo anterior propició el aplanamiento de la curva de rendimiento.

En 2004 la percepción de riesgo país se mantuvo en 195 puntos base en promedio. Esto implicó una disminución de 50 y 4 puntos base respecto al promedio de 2003 y al del cierre de ese mismo año. Lo anterior refleja fundamentos más sólidos de nuestra economía como el reacomplamiento del ciclo económico de México con el de EUA; la estabilidad en el déficit externo de nuestro país y su financiamiento con recursos de largo plazo como la inversión extranjera directa; la mejora en la situación financiera del sector público por precios del petróleo más elevados, y un mayor flujo de capitales del exterior.

La menor percepción de riesgo país y la entrada de flujos de capital propiciaron periodos temporales de apreciación del peso frente al dólar durante el año. No obstante, estos factores han sido compensados por presiones negativas resultando en términos netos en una tendencia de depreciación de nuestra moneda durante la mayor parte del año. Así, al 29 de octubre de 2004 el peso había acumulado una depreciación frente al dólar de 2.6% durante el año. La debilidad de la divisa obedeció, entre otros factores, al cambio a la baja en las expectativas de crecimiento económico en EUA, el mayor diferencial de inflación respecto a EUA y al reducido avance en el cambio estructural en nuestro país.

Crecimiento económico con estabilidad financiera

Los indicadores recientes confirman nuestro escenario de un mayor dinamismo en las ventas al exterior derivado de la recuperación del sector industrial en EUA; la reactivación de la inversión, y la solidez del consumo privado sustentado en la mejoría tanto del empleo como en la de los ingresos reales de las familias y en la expansión del crédito bancario. Lo anterior permitirá que la economía mexicana mantenga su dinamismo durante 2004 y 2005. No obstante, el menor crecimiento previsto para la actividad industrial en EUA en 2005 implicará que se modere el crecimiento en ese año.

En el corto plazo las presiones inflacionarias seguirán, principalmente en los subíndices más volátiles. Los riesgos de observar mayores incrementos en el índice subyacente son elevadas aunque se mantendrán acotadas en la medida en que la inflación en EUA esté controlada. Consideramos que el principal riesgo es la contaminación sobre las negociaciones salariales. En 2005 las presiones inflacionarias de los subíndices más volátiles serán menores a las registradas en 2004 con lo cual la inflación general podría disminuir hasta 4% a finales del año.

Las tasas de interés internas continuarán con alzas en los próximos meses como consecuencia de la mayor restricción monetaria en EUA y por las presiones inflacionarias en nuestro país. El próximo año, la astringencia en los mercados continuará, por lo que se mantendrán los aumentos en el rendimiento de los bonos nacionales; no obstante, éstos serán compensados con los avances que se logren en el abatimiento de la inflación.

Nuestro escenario para 2005 también contempla un aumento en las tasas de interés en EUA, con lo cual la búsqueda de rentabilidades en los mercados emergentes podría moderarse. Bajo este supuesto, esperaríamos presiones tanto en los spreads de los bonos soberanos como en el tipo de cambio. No obstante, estas presiones se esperan

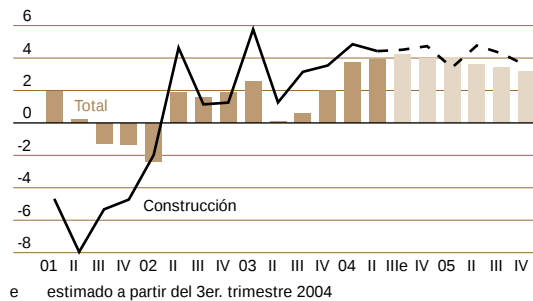
moderadas pues estarán acotadas por la disciplina fiscal, el sano financiamiento del déficit externo y el creciente ingreso de capitales por remesas familiares y turismo.

Finalmente, el crecimiento económico continuará limitado por la ausencia de reformas estructurales de gran alcance. De mantenerse esta tendencia, el crecimiento de la productividad será reducido con lo cual aumenta la vulnerabilidad de los productos mexicanos que se venden en el exterior.

Por otra parte, la falta de reformas resta atractivo a nuestro país para la inversión extranjera y se encarecen los costos de producción, lo que se traduce en pérdida de competitividad. En este sentido es imperativo que el país apruebe las reformas estructurales a fin de alcanzar un mayor crecimiento económico y un bienestar más elevado.

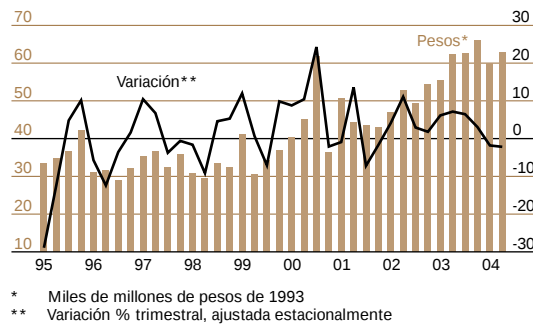
PIB Trimestral

Variación % real anual



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

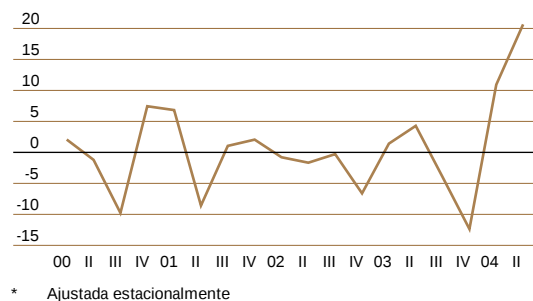
Inversión Pública en Construcción



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Inversión Privada en Construcción

Variación % trimestral, promedio móvil 6 meses*



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Actividad

En el primero y segundo trimestres de 2004 la actividad constructora mostró un avance anual de 4.9 y 4.8%, respectivamente. Con esto acumuló nueve periodos consecutivos con crecimientos, la mayoría de las veces superiores a los del PIB nacional. La trayectoria favorable y sostenida del sector lo ha convertido en uno de los más atractivos dentro de la economía y situarse entre aquellos con las mejores perspectivas de crecimiento.

Además el ciclo expansivo que ha presentado el sector en los últimos años le ha permitido incrementar su peso relativo dentro de la economía hasta 5.2% en el segundo trimestre de 2004 y superar el que tenía antes de la crisis de 1995 (4.9%), al tiempo que sigue siendo uno de los sectores que más empleos está aportando al mercado laboral: 66 mil en enero-septiembre de 2004, equivalentes a la quinta parte de los creados en el país en ese lapso.

Factores como la estabilidad financiera —que ha posibilitado niveles históricamente bajos en tasas de interés nominales y reales—, la relativa estabilidad del tipo de cambio, una actividad crediticia creciente y una mayor concurrencia de la inversión privada, estuvieron detrás de esta evolución. Aunque el elemento que influyó de manera fundamental para esto fue el mayor crecimiento económico registrado por el país en lo que va del año respecto del anterior y las buenas expectativas macroeconómicas.

La inversión pública en construcción perdió dinamismo

La obra pública que comprende la construcción de infraestructura contratada por el gobierno federal y los gobiernos estatales y municipales mostró una trayectoria de franca desaceleración durante la primera parte del año. Pese a ello, destaca el que los niveles promedio de los montos invertidos en el primer semestre de 2004 casi duplicaron los registrados en 1995-1998. La característica multianual de la mayoría de los proyectos vigentes hasta 2005 hace prever que el nivel de inversión se mantendrá o incluso podría incrementarse con la puesta en marcha de nuevos proyectos a desarrollar en especial en el sector energético.

En 2004, los primeros signos de recuperación de la inversión privada en construcción

Después de varios años de estancamiento e incluso de retrocesos, durante el primer semestre de 2004 la inversión privada en construcción comenzó a tener signos de recuperación al presentar crecimientos de 3.7 y 5.6% durante el primero y segundo trimestres. Con cifras ajustadas por estacionalidad, en el primer semestre se observa ya una tendencia ascendente. Esta evolución siguió apoyada mayormente por la edificación en vivienda. Aunque también, dada la magnitud de los avances, es posible inferir un impulso adicional —después de estar ausente por varios años— por parte de la construcción no residencial (oficinas, escuelas, locales comerciales, etc.), en la cual es posible percibir una importante actividad crediticia. El financiamiento bancario a esa actividad, por ejemplo, presentó un crecimiento promedio real mensual de 6.3% en enero-agosto de este año.

El segmento de la vivienda consolida su crecimiento

Si bien no se dispone de información actualizada de las cuentas nacionales al respecto, algunos indicadores indirectos señalan que la

edificación formal de vivienda siguió consolidando su crecimiento. Esto lo revela el mayor número de créditos para adquirir una casa habitación que está colocando la banca comercial y el cumplimiento al semestre de la meta programada para los organismos oficiales —superior a la del año anterior— en cuanto a financiamientos hipotecarios a otorgar (véase apartado Financiamiento a la Vivienda más adelante). Asimismo, las Sofoles y los desarrolladores y promotores de vivienda siguen acudiendo en mayor medida al mercado con avances en algunos casos muy favorables.

Ejemplo de lo anterior lo ilustran las 68,350 casas que en conjunto vendieron al tercer trimestre las grandes compañías desarrolladoras de vivienda como GEO, Urbi, Homex, ARA y SARE, las cuales registraron en el lapso referido aumentos anuales en sus ventas de 13.6, 11.9, 64.4, 3.9 y 16.3%, respectivamente. En el caso de las Sofoles hipotecarias, el número de créditos en los que han intervenido presentó en enero-julio de 2004 (63,279 financiamientos otorgados) frente a igual lapso de 2003 (58,482 financiamientos) un incremento anual de 8%. Otro nicho que presuntamente está creciendo, pero del cual no se dispone de información, es el de autofinanciamiento.

Buen comportamiento del sector constructor en el inicio del tercer trimestre

Después de un buen primer semestre, los resultados de algunos indicadores adelantados hacen colegir un comportamiento favorable de la actividad constructora durante el tercer trimestre de 2004 para el cual se estima una expansión de su PIB de 4.5% anual. Entre los factores que explican esta percepción está el comportamiento favorable del volumen de producción total del sector que en julio-agosto registró una tasa anual promedio de incremento de 4.7%.

Por lo que hace a la ocupación formal en el sector, aunque ha perdido dinamismo —básicamente por factores estacionales como la época de lluvias—, conserva sus niveles y se siguen generando puestos de trabajo. En el tercer trimestre el número de empleos netos creados (eventuales y permanentes) en la construcción, según datos de asegurados en el IMSS superó los 18 mil (12.3% del total nacional generado en el periodo).

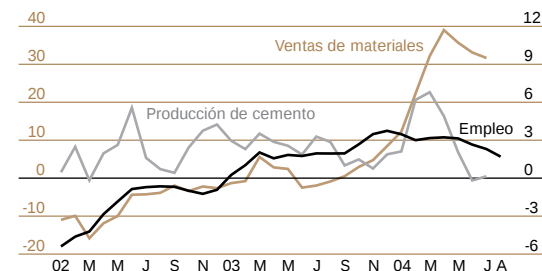
Otro elemento que fortalece la buena evolución visualizada para la actividad futura del sector, es la tendencia que muestran las ventas al mayoreo de materiales para la construcción: tasas de aumento anuales reales superiores a 35% en los últimos siete meses (febrero-agosto). En relación con la producción de cemento, a pesar de un menor crecimiento respecto a su ritmo de avance anterior, los volúmenes producidos mantienen una ligera trayectoria alcista que es posible se vigore en el último trimestre del año.

2004 se prevé como otro buen año para la construcción

No obstante la moderación en el dinamismo de algunos indicadores de la actividad como la inversión pública, la ocupación o la producción de cemento que en gran parte puede atribuirse a factores estacionales, se prevé que el PIB del sector construcción crezca 4.6% en 2004 continuando la tendencia de expansión de los últimos años. En esta perspectiva, la edificación de vivienda se situará entre los componentes más dinámicos con un avance anual estimado en 9%. Lo anterior se apoya en la expectativa de que no sólo se alcance sino que se supere la meta mínima establecida en el Programa Nacional de Otorgamiento de Créditos para la Vivienda de construir 500 mil viviendas este año, favorecida por la mayor incursión de las institu-

Indicadores de la Construcción

Variación % anual, promedio móvil 3 meses



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI e IMSS

Construcción: Volumen de Producción

Variación % anual, promedio móvil 3 meses*



* Ajustada estacionalmente

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

ciones privadas, que ya se observa, y que se prevé se acentúe en la última parte del año beneficiada por los diversos programas —propios o de los organismos oficiales— que se han lanzado al mercado para tal fin.

Al respecto, algunas instituciones bancarias brindan la oportunidad de contratar de manera temporal —por lo que resta de 2004— créditos para vivienda a tasa de interés fija de 12%. Asimismo, está la ventaja tanto para bancos como para las Sofoles de poder ofrecer financiamientos más accesibles a la población trabajadora a partir de programas como Apoyo Infonavit o cofinanciamiento puestos en marcha por el Infonavit (para más detalles véase apartado “Financiamiento a la Vivienda”). Otro elemento de impulso podría derivar de la mayor disponibilidad de recursos para financiar viviendas provenientes de las bursatilizaciones hipotecarias y/o la colocación de deuda.

Mercado de la Vivienda

En la primera parte del año, el mercado formal de vivienda mostró en general un buen desempeño. Por el lado de la oferta, los avances estuvieron favorecidos por el cumplimiento casi generalizado de los programas crediticios de los organismos oficiales de vivienda. Asimismo, influyeron las mayores colocaciones de créditos de la banca comercial y de las Sofoles hipotecarias y de otras instituciones privadas que participan en el mercado, por ejemplo las dedicadas al autofinanciamiento. Por el lado de la demanda, entre los factores de impulso estuvieron la permanencia de niveles bajos en las tasas de interés hipotecarias, la recuperación paulatina del empleo formal y la mayor demanda de viviendas apoyada en las mejores condiciones crediticias que existen ahora para que las familias puedan contratar un financiamiento hipotecario para la adquisición de una vivienda.

Evolución mixta en las ventas de viviendas

Las ventas totales de viviendas en el mercado formal, según la información de Softec, retrocedieron 1.6% anual en los primeros seis meses de 2004. Aunque el resultado derivó de un comportamiento heterogéneo en los diferentes segmentos de mercado¹, el que determinó la caída general fue el correspondiente a la vivienda económica —participa con 65% del total de las ventas— el cual registró una caída 5.6% anual en el primer semestre. Por su parte, la comercialización de casas aumentó en los estratos correspondientes a las viviendas de tipo social y medio las cuales mostraron crecimientos anuales en las unidades vendidas de 7.2 y 3.7%, respectivamente. Los compradores de vivienda de estos tipos de casas habitación derivan en gran parte de la formación natural de hogares y de aquellas familias que, ante las mejores condiciones de accesibilidad y menores precios, por primera vez adquieren una vivienda propia. De ahí su dinamismo.

En los segmentos de viviendas con valor más alto, las ventas tuvieron desempeños mixtos: las de tipo residencial avanzaron 35.6% anual, mientras que las del residencial plus retrocedieron 18.2% anual. La evolución anterior puede atribuirse, en el primer caso, a una mayor concurrencia al financiamiento bancario y al de otras instituciones privadas que atienden a la vivienda, aprovechando las mejores condiciones crediticias existentes. En el segundo, la caída puede imputarse a una relativa cautela de los consumidores que acuden al mercado de estas últimas, que ante el entorno político actual, deciden posponer su decisión de compra para un mejor momento, ya que en su mayor parte son compradores de segunda vez y en general adquieren un bien inmueble como inversión.

Oferta de crédito insuficiente en el norte del país y en el segmento social acota las ventas de vivienda

La recuperación de la industria maquiladora en la zona norte del país y las necesidades insatisfechas de viviendas han provocado en algunas plazas una mayor demanda de créditos de los que tienen programados los institutos públicos de vivienda particularmente el Infonavit. Lo anterior ha propiciado que los desarrolladores² no puedan colocar sus proyectos de vivienda por la oferta insuficiente de créditos. De

1 Softec clasifica la vivienda de acuerdo con los siguientes rangos de precios: social de 80 mil a 200 mil pesos, económica de 201 mil a 380 mil, media, de 381 mil a 1.000 millones, residencial de 1.001 millones a 2.000.0 millones y residencial plus de 2.001.0 millones o más.

2 Esto sucede principalmente en el caso de los pequeños, pues los grandes incluyen en la planeación de sus proyectos los presupuestos locales de hipotecas

Ventas de Vivienda por Segmentos

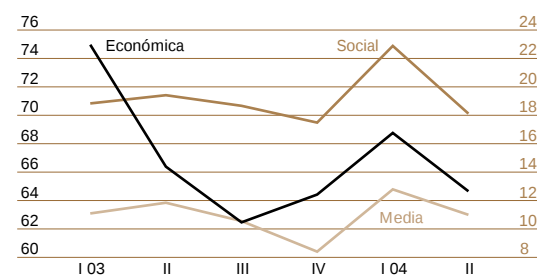
Enero-Junio • Miles de unidades y %

	2003	2004	Variación %
Total	209.4	206.0	-1.6
Social	38.3	41.0	7.0
Económica	141.4	133.4	-5.7
Media	23.0	23.8	3.5
Residencial	4.2	5.7	35.7
Residencial plus	2.5	2.1	-16.0

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec

Ventas de Viviendas en el Mercado Formal

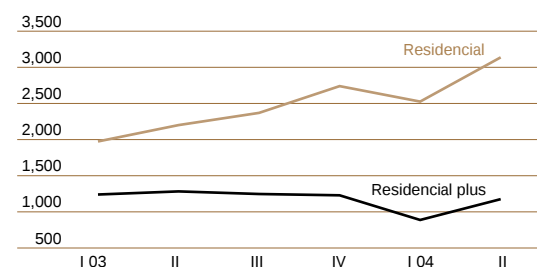
Miles de unidades



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec

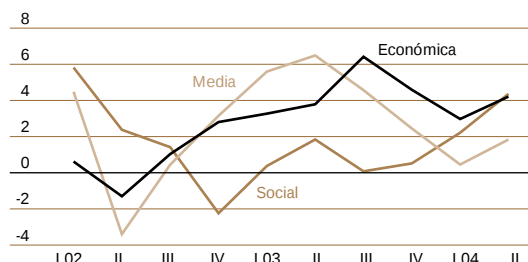
Ventas de Viviendas en el Mercado Formal

Unidades



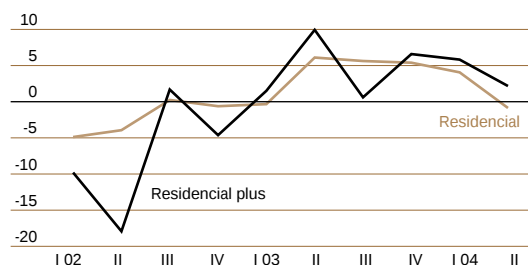
Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec

Precio por Metro Cuadrado de las Viviendas • Variación % real anual



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec

Precio por Metro Cuadrado de las Viviendas • Variación % real anual



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec

acuerdo con el Infonavit al 30 de junio se habían identificado cerca de 50 mil casas demandadas nivel nacional por arriba de sus metas para 2004 en el segmento social. Los estados en los cuales se registró la mayor demanda insatisfecha fueron Tamaulipas (9,642 unidades), Jalisco (8,407) y Nuevo León (7,158). Le siguieron Chihuahua (5,361), Sonora (4,295) y Coahuila (3,765). Un factor que agregó presión a esta situación fue que el Fovissste sólo había cumplido con la quinta parte de su meta crediticia a esa fecha. Se espera que esta circunstancia se palie en parte con los esquemas de cofinanciamiento³ en los próximos meses y con los avances logrados al cuarto bimestre (véase apartado de Financiamiento a la Vivienda).

Los aumentos en el costo de los materiales presionaron principalmente al segmento social y económico

Los precios por metro cuadrado de las viviendas de tipo social, económica y media se incrementaron en el segundo trimestre presionados por los aumentos en los costos de los insumos y la imposibilidad de absorberlos como estuvo sucediendo en el pasado. Durante el primer semestre de 2004 el incremento acumulado de los precios de material de construcción para vivienda fue de 16.2% respecto a diciembre de 2003. Dicho aumento fue superior al 1.6% que registró la inflación acumulada en el mismo periodo. Con menor intensidad se observaron aumentos en los precios de alquiler de maquinaria (2.3%) y mano de obra (4.1%) en igual lapso. Parte de esta circunstancia influyó en los aumentos superiores a 4% anual que registraron en abril-junio los precios por metro cuadrado en la vivienda de tipo social y económica. En el caso de la vivienda media el crecimiento fue menor: 1.8%.

No obstante la presión en los costos que experimentaron los desarrolladores y constructores de vivienda, sobre todo en lo que se refiere a materiales básicos, los precios han aumentado moderadamente. Así, aunque el valor unitario de la vivienda social muestra una senda hacia su revalorización, la reducción de la superficie construida y la aplicación de materiales de mayor eficiencia han permitido que los precios sigan contraídos. De hecho, en el primer semestre de 2004 retrocedieron 2.5% respecto a los observados un año antes. Por su parte, el menor avance en los precios de la vivienda media en relación con los mostrados en los segmentos social y económico, puede atribuirse a una mayor posibilidad de absorber parte de los aumentos en los costos de los materiales ante los precios más altos de este tipo de casas. La misma circunstancia puede estar presente en la tendencia a la baja que muestran los precios de las casas en el segmento residencial y residencial plus, aunque también influye el enfrentar un universo de compradores más reducido.

Los indicadores de accesibilidad se fortalecieron

A pesar del avance de los precios por metro cuadrado de la vivienda media, el incremento del salario medio de cotización del IMSS (SMCIMSS) real por arriba del avance de la inflación y la estabilidad de la tasa de interés hipotecaria, permitieron que los “indicadores de accesibilidad” —precio de la vivienda-ingreso, esfuerzo financiero y vivienda adquirible— se fortalecieron. Así, en el primer caso, la relación entre el precio de una vivienda del segmento medio (superficie construida de 100 metros cuadrados) y los ingresos anuales familiares medidos mediante el SMCIMSS, equivalió a 9.7 años, bajo el su-

3 Para más detalle del esquema de Cofinanciamiento véase apartado de Financiamiento a la Vivienda en este número.

puesto de que las familias (considerado un preceptor) destinaran 100% de sus ingresos para adquirir una casa habitación. Este esfuerzo, en número de años, se mantuvo relativamente estable respecto al observado en el primero y segundo semestres de 2003.

Si bien el indicador “precio de la vivienda-ingreso” permite dimensionar el poder adquisitivo del salario en relación con el precio de una vivienda, en la práctica las familias que deseen adquirir una casa requieren de contratar un financiamiento para hacerlo. Lo anterior porque no es factible destinar la totalidad de sus percepciones para tal finalidad. En este sentido, se hace necesario incorporar otros elementos para enfrentar condiciones más reales ante la intención y posibilidades de hacerse de una vivienda.

En este contexto, el indicador que incorpora factores como ingreso familiar, monto del crédito necesario, tasas de interés, y plazo —que son los elementos que en última instancia determinan el nivel de endeudamiento—, es el denominado como “esfuerzo financiero”. Este indicador muestra el grado de esfuerzo financiero a realizar por una familia para acceder a una vivienda. Para determinarlo en el caso de una casa de tipo medio se realizó un cálculo suponiendo una tasa de interés de 12.3% para el primer semestre de 2004, plazos de amortización de 15 años y un financiamiento por 80% del valor.

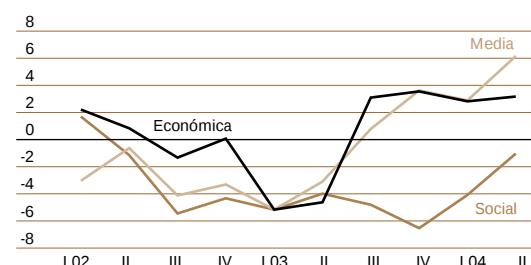
El resultado arrojaría en el caso de ingresos por un SMCIMSS la necesidad de destinar 113% del ingreso anual al pago de la hipoteca. Sin embargo, cuando se introducen en el cálculo los elementos mencionados, el esfuerzo financiero disminuye y se está en posibilidad de acceder a la mencionada vivienda. Conviene destacar que el factor que más influye para el descenso de dicho esfuerzo es la tendencia descendente de las tasas de interés hipotecarias⁴, aunque se espera que a medida que madure el mercado también podrán incidir las mejores condiciones en cuanto a plazos y/o las proporciones a financiar. Adicionalmente, si consideramos que el número de personas que contribuyen al gasto por hogar se ha incrementado a lo largo del tiempo hasta situarse en 2.01 miembros, la capacidad de endeudamiento de las familias casi se duplicó y por tanto, el esfuerzo financiero por unidad familiar se sitúa en 56.2%.

El indicador de “vivienda adquirible” considera la capacidad de endeudamiento de una familia en función de sus ingresos y de las condiciones de financiamiento hipotecario existentes en el mercado. Este indicador permite suponer el precio que debiera tener una vivienda para que fuera adquirible por una familia que solicita un crédito hipotecario y cuyos pagos no supongan un esfuerzo financiero mayor a la tercera parte de sus ingresos anuales.

Con los supuestos comentados, durante el primer semestre de 2004, las familias con ingresos de un SMCIMSS estuvieron en posibilidades de adquirir una casa de un precio 17.8% real mayor a la que hubiera comprado un año antes. Es decir, una vivienda de 193.1 mil pesos en promedio. Esto significa que, con las condiciones actuales, estaría en posibilidad de contar casi con la capacidad financiera suficiente para obtener un financiamiento para una casa de tipo social con un valor real de mercado de 208.3 mil pesos. Sin embargo, si se incorpora el ingreso ponderado (ingreso agregado de los preceptores por hogar) la capacidad de compra se duplica a 388.2 mil pesos, con lo

Precio Unitario de las Viviendas

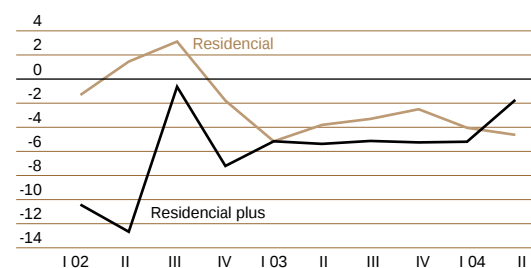
Variación % real anual



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec

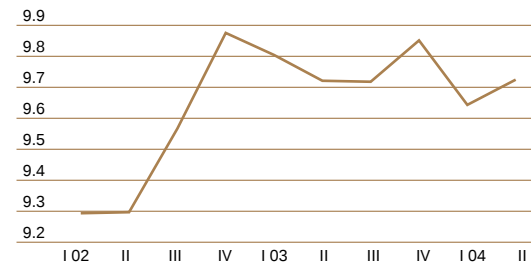
Precio Unitario de las Viviendas

Variación % real anual



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec

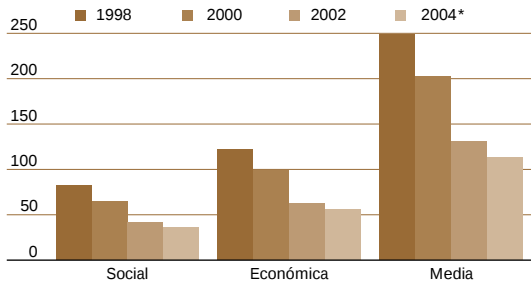
Accesibilidad a la Vivienda • Precio vivienda media / ingreso familiar anual, número de años



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec, STPS y Banco de México

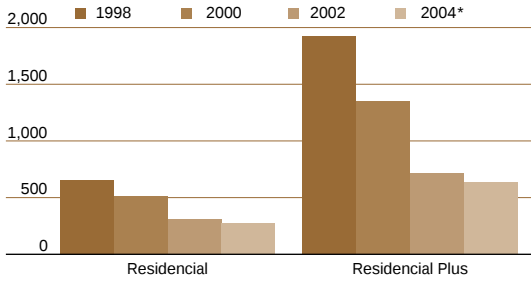
4 El descenso de las tasas de interés hipotecarias estuvo provocado por un mayor grado de competencia entre los intermediarios financieros privados, induciendo a que el spread que usualmente se aplica a los créditos hipotecarios, tienda a disminuir.

Accesibilidad a la Vivienda por Segmento
Pago anual hipoteca / ingreso familiar, %



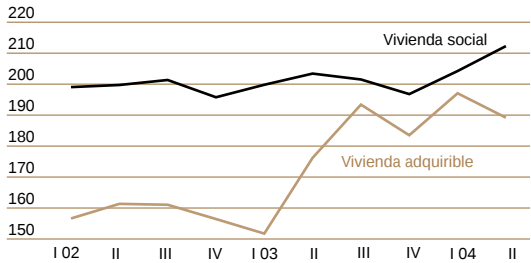
Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec, STPS y Banco de México

Accesibilidad a la Vivienda por Segmento
Pago anual hipoteca / ingreso familiar, %



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec, STPS y Banco de México

Precio Vivienda Adquirible vs. Precio Vivienda Social • Miles de pesos de sept. 2004



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Softec, STPS y Banco de México

que se puede ascender holgadamente a una categoría de vivienda superior, quizá a una de tipo económica con un precio real de mercado de 321.2 mil pesos. Se estima que al finalizar 2004 las tendencias actuales se mantengan en cuanto accesibilidad de modo que las familias estén en condiciones de adquirir vivienda de mayor valor.

Se prevén buenas perspectivas para el mercado de la vivienda para este año

Las perspectivas para el mercado de la vivienda durante 2004 se visualizan favorables. El cumplimiento más allá de la meta mínima que se prevé en el Programa Nacional de Otorgamiento de Créditos para Vivienda y la mayor colocación de créditos hipotecarios que estiman realizar las instituciones privadas (banca comercial, Sofoles y empresas de autofinanciamiento), junto con la mejora en las condiciones en los financiamientos hipotecarios, así como los programas especiales de fomento disponibles (cofinanciamiento por ejemplo), apoyan, entre otros factores, la expectativa de un mayor dinamismo en las ventas de viviendas en lo que resta del año.

Financiamiento a la Vivienda

Prosigue la Expansión del crédito Hipotecario

La permanencia de un entorno de crecimiento de la actividad económica y de estabilidad financiera explica que el balance del número de créditos concedidos para adquirir vivienda en los ocho meses transcurridos de 2004 fuera positivo en términos generales, aunque mixto en cuanto al dinamismo mostrado por las diferentes instituciones oficiales y privadas. Según la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (Conafovi), al cierre de agosto, el programa nacional de otorgamiento de créditos para vivienda mostró cierto rezago en el cumplimiento puntual de sus objetivos.

El desempeño hubiera sido mejor si en el sector oficial no hubieran puesto su cuota negativa la menor colocación de créditos el Fovissste y el Fonhapo, pues al concluir el cuarto bimestre ambas instituciones quedaron lejos de sus metas. Esta circunstancia, no obstante el adecuado comportamiento presentado por los financiamientos concedidos por el Infonavit y por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), impidió un mayor avance de la parte oficial. Por su lado, los organismos privados —banca comercial y Sofoles hipotecarias— cerraron dicho periodo con un adelanto significativo.

A pesar del lento crecimiento del crédito gubernamental y de conservarse en lo que resta del año la actual trayectoria de cumplimiento crediticio de ambos sectores, es muy factible que al cierre de 2004 se alcance la meta mínima programada de 500,500 financiamientos concedidos.⁵

... sin embargo, se visualiza una relativa escasez de recursos

En cuanto a los recursos empleados por los organismos oficiales y privados para financiar la adquisición de vivienda, los datos disponibles para comparar su evolución (primer semestre de 2003 vs. igual lapso de 2004) indican que en los primeros seis meses del año el monto invertido fue 7% real anual menor. Esto significa que para conceder el número de créditos hipotecarios programados para alcanzar la meta mínima se requerirá de una proporción mayor de fondos de financiamiento, los cuales posiblemente no se encuentren totalmente disponibles en el corto plazo en especial en el caso de los recursos que provienen de instituciones del sector público.

De ahí se desprenden los diversos mecanismos y programas que por ejemplo está poniendo en marcha el Infonavit para proveerse de fondos complementarios a fin de cubrir sus metas, como es el caso de su programa de colocación de Certificados a la Vivienda (Cedevis). Acciones similares se realizan también entre las instituciones privadas (colocaciones en bolsa, burzatilizaciones, fusiones, etcétera).

Con todo, aun logrando las metas al respecto, el monto de los recursos canalizados como proporción del PIB de 2004 sería un poco menor al registrado en 2003. Esto refleja la menor disponibilidad de recursos y la eventualidad de que se reduzca el dinamismo del sector y se complique alcanzar las metas oficiales de financiamiento a la vivienda para los próximos dos años.

Créditos Otorgados para Adquirir

Vivienda • Avance al 4to. bimestre 2004, núm. y %

	Programados*	Ejercidos	Cumplim.**
Total	500,500	278,607	55.7
Infonavit	305,000	182,546	59.9
SHF	53,000	40,726	76.8
Fovissste	65,000	25,424	39.1
Fonhapo	43,500	1,876	4.3
Otras instituciones	34,000	28,035	82.5
Banca y sofoles	nd	17,393	nc
Orevis	nd	5,506	nc
Otros***	nd	5,136	nc

* Meta mínima
 ** % de cumplimiento
 *** ISSFAM, Pemex, CFE
 nd no disponible
 nc no comparable

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Conafovi

Inversión Total para Adquirir y Mejorar

Vivienda • Millones de pesos de junio de 2004

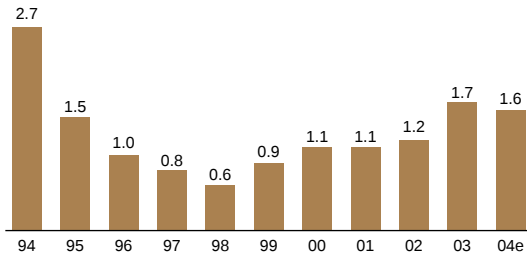
Enero-junio			
	2003	2004	Var.*
Total	50,337.1	46,805.9	-7.0
Infonavit	26,725.6	26,819.5	0.4
SHF	11,978.0	9,465.7	-21.0
Fovissste	6,590.7	3,771.0	-42.8
Fonhapo	154.7	69.9	-54.8
Otras instituciones	4,888.2	6,679.8	
Banca y sofoles	3,342.4	3,891.3	16.4
Orevis	643.7	1,233.5	91.6
Otros**	902.0	1,555.0	72.4

* Variación % real anual
 ** ISSFAM, Pemex, CFE

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Conafovi

⁵ El Programa Nacional de Otorgamiento de Créditos para la Vivienda estableció para 2004 dos metas respecto al número de créditos a otorgar para la adquisición de vivienda: una mínima de 500,500 y una máxima de 575,000.

Financiamiento a la Vivienda: Inversión Ejercida • % del PIB



e estimado

Fuente: BBVA Bancomer con datos del Cuarto Informe de Gobierno

Esquemas de Financiamiento del Infonavit con Banca y Sofoles

Apoyo Infonavit	Cofinanciamineto
Características • Monto del crédito: hasta 625 SM* (\$859,560.00) • Plazo: 20 años • Tasa de interés: 12.9% fija • Enganche: desde 5% • Uso del saldo de la subcuenta de vivienda SAR sólo en caso de incumplimiento • Las nuevas aportaciones a la subcuenta de vivienda SAR se aplican al crédito conforme se van generando Beneficios: • Financiamiento superior a 180 SM (\$247,553.28) otorgado por el Infonavit en mejores condiciones que las del mercado • El adeudo se liquida en un tiempo menor	Características • Monto del crédito • Distrito Federal: hasta 350 SM (\$481,353.60) • Resto de la República: hasta 300 SM (\$412,588.80) • Plazo: 25 años • Tasa de interés: 9% fija** • Enganche: dado por la subcuenta de vivienda SAR • Saldo en subcuenta de vivienda SAR se utiliza para el enganche del crédito • Las nuevas aportaciones a la subcuenta de vivienda SAR se aplican al crédito conforme se van generando Beneficios: • Destinado a trabajadores cuyos ingresos estén entre 6 y 10 SM • Pueden adquirir viviendas de mayor valor que las que comprarían con un crédito del Infonavit

* SM Salario mínimo mensual vigente en el Distrito Federal
** El pago es fijo mientras no cambie el salario mínimo y es el caso de BBVA Bancomer

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Infonavit

Financiamiento Gubernamental

El Infonavit mantiene su ritmo, pero con algunas limitaciones

El número total de créditos programados a conceder por el Infonavit para este año en la parte correspondiente a la meta mínima es apenas superior a los 300 mil que otorgó el año pasado. Así, el Instituto parece haber alcanzado el techo máximo de viviendas a las que puede canalizar financiamiento dados los actuales factores limitantes de recursos para superarlo, como el monto total de las actuales aportaciones obligatorias a la subcuenta de vivienda, la recuperación de créditos otorgados y otros ingresos como los obtenidos por las colocaciones de títulos de deuda del propio Instituto. Los recursos provenientes de estas fuentes apenas logran cubrir las actuales necesidades de financiamiento y le plantean al Infonavit el reto de desarrollar nuevos instrumentos y mecanismos con los cuales cumplir con sus compromisos futuros.

Es de esperar que el crecimiento sostenido de la actividad productiva a tasas relativamente altas como las actuales impulsará la creación de empleos en el sector formal, permitiendo al Infonavit canalizar más créditos al recibir un mayor monto de recursos provenientes del incremento en las aportaciones obrero patronales a la subcuenta de vivienda, nuevas colocaciones de Cedevis y los avances en la recuperación de créditos.

A lo anterior también contribuirá una participación más amplia de bancos y Sofoles hipotecarias en sus esquemas de financiamiento: Apoyo Infonavit —vigente desde 2001— y el cofinanciamiento— iniciado este año—. Sus características se dan a conocer en el cuadro adjunto.

A pesar de una meta menor, el Fovissste está rezagado

Los objetivos mínimos del Fovissste para 2004 eran de 65 mil créditos. Este objetivo representa una caída de 4.8% con respecto a 2003. Aun así, su meta se ve difícil de lograr, pues hasta el cuarto bimestre sólo había ejercido 39.1% del total de créditos programados para todo el año, equivalente a 25,424 financiamientos. Lo lento de su avance respecto a lo previsto, permite suponer dificultades financieras y administrativas para cumplir con su programa. Esto es relevante porque al tratarse del segundo organismo oficial en importancia en cuanto al otorgamiento de créditos a la vivienda, su retraso dificultará la consecución de la meta gubernamental.

Por el contrario, la SHF muestra un buen desempeño

En la primera mitad de 2004 esta institución ya había colocado 57.5% del número de financiamientos planeados para todo el año. En este sentido es de prever que al cierre del año no sólo habrá ejercido los 53 mil créditos que tiene programados, sino que incluso podrá rebasarlos dado el mejor comportamiento esperado durante el segundo trimestre.

Por su parte, las Sofoles hipotecarias, las cuales han tenido una función destacada en la canalización de los créditos de la SHF a los usuarios finales, en los primeros siete meses de 2004 han mostrado un desempeño favorable. Esto se debe a que de enero a julio colocaron 38.7% más créditos en promedio mensual que los realizados en todo 2003. Este es otro indicador de que la SHF cumplirá sus metas de colocación de créditos en 2004.

Financiamiento Bancario

El entorno de estabilidad económica ha ido mejorando paulatinamente las condiciones para otorgar crédito a la vivienda y ha propiciado una mayor participación de la banca comercial en este mercado. Así, su actividad se ha incrementado en forma significativa financiando en enero-agosto de 2004 un volumen de 15,281 viviendas (vs. 8,992 de un año antes en igual lapso). Desde esta perspectiva, destaca también la permanente trayectoria ascendente del saldo de la cartera de crédito vigente a la vivienda cuyo saldo después de crecer en julio de 2003 por primera vez desde la crisis económica de 1995, lo ha seguido haciendo sin interrupción y a tasas reales crecientes desde entonces, alcanzando una expansión de 18.8% en agosto pasado. Su tendencia indica que podrá finalizar el año con una tasa de incremento anual real superior a 20%.

La reactivación y expansión del crédito de la banca comercial a la vivienda se deriva de la combinación de los efectos positivos de diversos factores que lo han impulsado. Un factor importante fue la disminución de la inflación, lo cual primero posibilitó reducir las tasas de interés variables de los créditos a la vivienda y luego permitió utilizar esquemas de tasas de interés fijas. Este elemento, ya presente desde 2001, junto con las mejoras al marco legal para la recuperación de garantías de créditos vencidos realizadas en abril de 2003, dieron la pauta para la sólida reactivación del crédito bancario a la vivienda que se observa. En este contexto, se podrían señalar los siguientes factores que han impulsado el crédito bancario a la vivienda:

- Mejor marco legal para la recuperación de garantías de créditos vencidos a partir de abril de 2003
- Abaratamiento del costo de los créditos debido a la reducción de las tasas de interés
- Introducción de esquemas de financiamiento a largo plazo a tasas de interés fijas cada vez menores (actualmente en sus niveles mínimos históricos)
- Diversificación y gran flexibilidad de esquemas de financiamiento en términos de plazo, destino (adquisición de terreno, construcción, segunda casa, etc.) enganche y tasas fijas, variables y mixtas
- Mayor participación de la banca en el programa Apoyo Infonavit
- Incremento de la competencia entre instituciones para colocar créditos
- Mejores perspectivas económicas y financieras

La interacción de estos factores combinados con un mejor desempeño de la economía a partir del segundo semestre de 2003 permitió que oferentes y demandantes encontraran condiciones favorables para solicitar y otorgar un mayor número de créditos a la vivienda. Lo anterior no hubiera sucedido si sólo parte de estos elementos hubiera estado presente. Por ejemplo, se puede argumentar correctamente que el crédito a la vivienda no hubiera vuelto a fluir sin las mejoras realizadas al marco legal o si la inflación hubiera continuado siendo de más de dos dígitos, o bien hubiera imperado un ambiente de incertidumbre e inestabilidad macroeconómica y de tasas de interés altas.

El mejor entorno para el crédito a la vivienda además de verse reflejado en el crecimiento del saldo de esta cartera de crédito también se puede apreciar mediante la evolución nominal de su saldo. Por

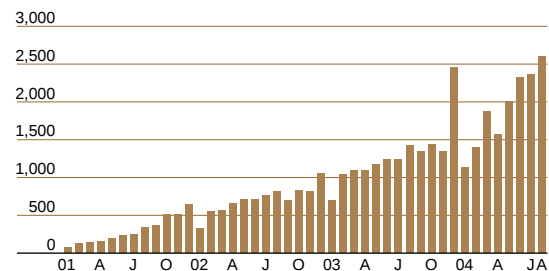
Cartera de Crédito Vigente Otorgado por la Banca Comercial a la Vivienda

Variación % real anual



Fuente: BBVA Bancomer con datos del Banco de México

Nuevos Créditos Colocados por la Banca Comercial* • Número



* A partir de enero de 2003 incluye créditos concedidos a Pemex

Fuente: BBVA Bancomer con datos de ABM

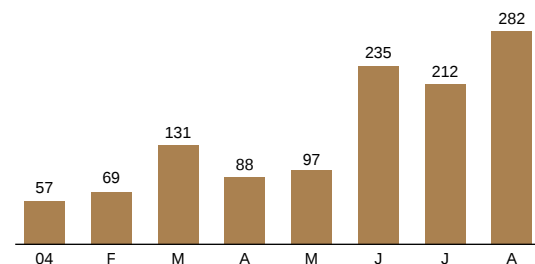
ejemplo, el incremento promedio mensual del saldo de este financiamiento en enero-agosto de 2004 fue poco más de cuatro veces del registrado en el mismo lapso de 2003. Detrás de este buen desempeño estuvo la mayor colocación de nuevos financiamientos a la vivienda. Al respecto, en los ocho meses transcurridos de 2004 la banca comercial incrementó 70% los créditos otorgados a la vivienda residencial en relación con los concedidos en igual periodo de 2003.

Un elemento que también ha influido para el mejor desempeño del crédito bancario hipotecario —y el de otras instituciones privadas— es el programa Apoyo Infonavit, al cual se está acudiendo cada vez en mayor medida de acuerdo con la estadística disponible. De continuar esta tendencia, los préstamos concedidos por la banca a la vivienda bajo el auspicio de Apoyo Infonavit constituirán otro importante factor de impulso para la actividad.

Dentro de la perspectiva anterior habrá de incluirse el esquema de Cofinanciamiento, el nuevo programa de apoyo recientemente establecido por el Infonavit con la banca y las Sofoles para el financiamiento a la vivienda. Las características de ambos tipos de esquemas crediticios —Apoyo Infonavit y Cofinanciamiento— ya fueron presentadas en el cuadro respectivo, y su relevancia se debe a los beneficios que proporcionan a un grupo numeroso de usuarios. Éstos ahora cuentan con financiamiento para adquirir vivienda de mayor valor a la que podrían obtener con sólo los recursos del Infonavit, además de que el crédito se les otorga en condiciones preferenciales.

La expectativa de estabilidad económica y de tasas de interés bajas para el mediano y largo plazos, a la cual habrá de sumarse la creciente disponibilidad de esquemas de apoyo al crédito hipotecario que posibilitan su acceso a un número cada vez mayor de familias, hace prever perspectivas de un otorgamiento creciente de financiamiento para adquirir vivienda. Al respecto, auxiliados por los programas del Infonavit, el objetivo de la banca comercial es colocar durante 2004 un volumen de créditos 2.2 veces mayor al de 2003.

Créditos Bancarios a la Vivienda Otorgados Bajo el Programa Apoyo Infonavit Número



Fuente: BBVA Bancomer con datos de ABM

Temas Especiales

La Flexibilización Crediticia y el Impulso a la Vivienda	22
Recuadro: Efecto de las Tasas de Interés en el Costo de Oportunidad entre Adquirir una Vivienda o Rentarla	25
Mercado de Suelo en México: Aspectos Legales y Económicos	26
Recuadro: Principales Programas Públicos Orientados al Suelo Urbano	41
Recuadro: Procedimiento para la Expropiación de Tierras Sociales	42
El Mercado Hipotecario en España	43
Recuadro: Protección del Consumidor	51
Recuadro: La Valoración de los Inmuebles	52

La Flexibilización Crediticia y el Impulso a la Vivienda

A partir de 2001 la banca comercial retornó al mercado de la vivienda con nuevos productos y esquemas de financiamiento. Antes de esta fecha quien buscaba obtener un préstamo para adquirir vivienda sólo podía acudir en la práctica a los organismos oficiales de fomento y financiamiento a la vivienda (Infonavit, Fovissste y Fovi), pues los créditos otorgados por instituciones privadas con recursos propios, como el caso de la banca comercial y las sofoles hipotecarias, eran muy limitados. De esta manera, quien solicitaba un crédito a las instituciones oficiales estaba sujeto a los montos máximos autorizados por éstas, los cuales se enfocaban a financiar viviendas de bajo valor destinadas a los estratos de población de bajos ingresos. Es decir, estos créditos no satisfacían las necesidades de las familias con mayor capacidad económica y con planes para comprar una casa-habitación con un valor superior al monto máximo autorizado por las instituciones oficiales.

La banca comercial regresó paulatinamente al mercado hipotecario de vivienda a partir de 2001 después de que fortaleció y saneó su situación financiera y los programas de apoyo a deudores terminaron (caso de Punto Final). Hasta ese año, el crédito bancario a la vivienda se caracterizó por una oferta limitada de productos crediticios en la que prevalecían los financiamientos en Udis y a tasas de interés variables. Sin embargo, conforme se avanzó en la consolidación de la estabilidad macroeconómica, se confirmó que la disminución de la inflación no era transitoria y se mejoró el marco legal, los bancos empezaron a conceder financiamientos hipotecarios a tasas fijas. Al mismo tiempo pusieron en marcha múltiples opciones crediticias con mejores condiciones y flexibilidad para los usuarios. De esta manera, a partir del momento en que el riesgo crediticio disminuyó, se pasó de una oferta sumamente acotada y rígida cuando este era alto, a una amplia y flexible que busca adaptarse a las necesidades y capacidad de pago de los clientes.

La flexibilización alcanza a los enganches, los plazos y las tasas de interés

Las condiciones contractuales generales de los créditos a la vivienda otorgados por la banca comercial se han modificado en los últimos años en beneficio de los contratantes. Por ejemplo, en 2002 diversas instituciones ofrecían créditos a tasas mixtas, los cuales se otorgaban de entrada a tasa fija por un determinado número de años para posteriormente pasarse a tasas variables referenciadas a la TIIE más una sobretasa de cuando menos 600 puntos base. Otra alternativa consistía en ofrecer el financiamiento a una tasa fija durante los tres primeros años del crédito, la cual aumentaba en los años siguientes.

Los enganches

Dentro de la gama de opciones de financiamiento ofrecidos por la banca también está el hecho de que cuanto mayor es el enganche menor es la tasa de interés cobrada. Por ejemplo, en enero de 2004 a un cliente que aportara 20% del valor de inmueble como enganche, y por tanto se le concediera financiamiento por 80% del valor del mismo se le cobraba una tasa de 15.5%. En cambio, si el enganche cubierto era de 40% la tasa de interés disminuía a 14%. Este esquema reconoce que un cliente que opta por la segunda alternativa representa un menor riesgo crediticio para la institución que concede el

préstamo, además de ser éste menor. Esto le genera al cliente el incentivo de liquidar en tiempo y forma sus obligaciones crediticias; no hacerlo le significaría, en caso de incumplimiento, un costo mayor de pérdida que el que hubiera enfrentado con un enganche menor. Otra característica importante de un enganche alto es que permite que la proporción del crédito otorgado con respecto al valor del inmueble sea baja, lo cual disminuye el riesgo crediticio a la institución que otorgó el crédito.

Los plazos y las tasas de interés

Una situación similar sucede con los plazos de los créditos y las tasas de interés cobradas según los años a que se contraten los financiamientos. Las instituciones cobrarán menores tasas a menores plazos y más altas cuando estos sean mayores, pues mientras más tiempo transcurre un crédito enfrenta mayores factores de riesgo que pueden aumentar la probabilidad de impago. Por ejemplo, en julio de 2004 una institución cobraba una tasa de interés fija de 13% para un crédito a 15 años y de 13.375% si éste era a 20 años.

La competencia entre instituciones participantes en el mercado de la vivienda es otro factor que favorece la aparición de nuevos esquemas de financiamiento, pues éstas tratarán de ofrecer cada vez mayores opciones buscando adaptarse a las posibilidades y necesidades de los clientes dentro de un determinado riesgo crediticio. Asimismo, la evolución de la economía permitirá que las opciones de financiamiento a la vivienda puedan modificarse y ampliarse en beneficio de sus usuarios. Mayores avances en el control de la inflación, combinados con un crecimiento económico prolongado, permitirán que las instituciones flexibilicen más sus esquemas de financiamiento hipotecario, pues en este contexto el riesgo crediticio tenderá a ser menor. Sin embargo, un deterioro del entorno macroeconómico haría más rígidos dichos esquemas, reduciendo o limitando las posibilidades de financiamiento a disposición de los demandantes de crédito.

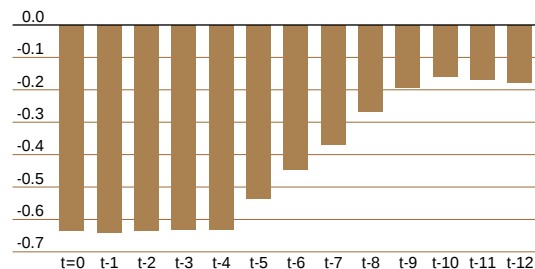
La baja de las tasas de interés explica en gran parte la mayor colocación de créditos a la vivienda

El elemento determinante para la reactivación que muestra el financiamiento otorgado por la banca comercial desde 2001 ha sido la reducción de las tasas de interés. El número de créditos otorgados para la adquisición de vivienda empezó a aumentar cuando éstas disminuyeron de manera importante. Esto indica que los usuarios de este tipo de financiamiento son sensibles al precio del mismo. Lo anterior se debe a que menores tasas de interés indican menor costo de adquirir una vivienda a crédito, lo cual a su vez permite que un mayor segmento de la población pueda comprar vivienda con financiamiento bancario. La continuación de esta premisa se reflejaría en una mayor demanda y colocación de créditos a la vivienda y por tanto en la expansión de este tipo de préstamos. Es de esperar que la relación inversa entre tasas de interés y créditos colocados sea sólida y se pueda apreciar mediante la persistente correlación negativa entre estas variables.

Actualmente no existe una serie estadística sobre la tasa de interés cobrada por los créditos a la vivienda concedidos por las diferentes instituciones bancarias. Para sustituir esta carencia y realizar un ejercicio que muestre el aserto arriba expuesto, en el caso de los créditos a la vivienda contratados a tasa variable se utilizó como indicativa la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) a 28 días, la cual se ha usado como referencia para los créditos hipotecarios otorgados bajo

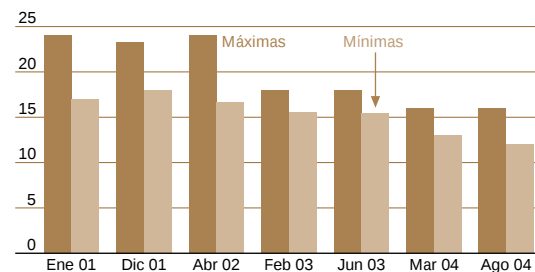
Correlación entre Número de Créditos Otorgados a la Vivienda y TIE 28 Días

Enero 2001 - agosto 2004



Fuente: BBVA Bancomer con datos de ABM y Banco de México

Créditos a la Vivienda: Tasas de Interés Fijas • Máximas y mínimas, %



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Condusef

Créditos a la Vivienda Otorgados por la Banca Comercial • Número



Fuente: BBVA Bancomer con datos de ABM

este esquema, agregándole una sobretasa que cada banco aplica según su percepción del riesgo crediticio que supone otorgar ese financiamiento.

De acuerdo con un ejercicio realizado, se puede apreciar, como lo ilustra la gráfica, que existe correlación negativa entre el número de créditos otorgados por la banca comercial a la vivienda con respecto a la TIE del mes actual ($t = 0$), con la de mes anterior ($t = -1$), de hace dos meses ($t = -2$) y así consecutivamente hasta llegar a doce ($t = -12$). Lo anterior indica que la correlación negativa entre estas dos variables no sólo se presenta en el mes actual, sino que se extiende por un amplio número de estos. Lo anterior también podría atribuirse a la inercia de las tasas de interés. Por ejemplo, una reducción de tasas de interés se hará presente en el mes actual al propiciar un aumento del número de créditos otorgados en el mismo periodo, además de que este proceso continuará teniendo efecto positivo en el crédito en los próximos meses. Lo opuesto puede esperarse de un incremento en las tasas de interés.

En el caso de los créditos hipotecarios concedidos a tasa fija por la banca comercial también se observa este comportamiento inverso. La evolución reciente de este tipo de tasas es ilustrativa. Por ejemplo, desde 2002 —cuando ya se había extendido el uso de tasas de interés fijas— hasta marzo de 2004, éstas disminuyeron de manera significativa, y a partir de abril de 2004 diversas instituciones bancarias las redujeron para ubicarlas en 13%, el nivel más bajo registrado por éstas en los últimos años⁶. Así, se esperaría que cuanto menor fueran las tasas de interés fijas de los créditos para adquirir vivienda mayor sería su demanda, dado el menor costo del financiamiento que implican. Esto corrobora la relación inversa entre tasas de interés fijas y la demanda de este tipo de préstamos.

La introducción de esquemas crediticios a tasas fijas de 13% permitió que a partir de mayo de 2004 el número mensual de créditos concedidos a la vivienda aumentara significativamente. Esto último se aprecia en la gráfica, pues independientemente del mejor desempeño de los créditos a la vivienda en diciembre —lo cual puede explicarse por factores estacionales debido a que el aguinaldo puede utilizarse para completar el enganche requerido de un crédito— de mayo a agosto de 2004 el número de créditos aumentó significativamente respecto a su tendencia. Lo anterior resalta el hecho de que menores tasas de interés, tanto de esquemas crediticios de tasas fijas como de variables, impulsan al crédito a la vivienda.

Cabe observar que un proceso relevante de contracción o de incremento de las tasas de interés no es un fenómeno aislado y a su alrededor se gestan expectativas sobre el comportamiento futuro del entorno económico. Así, la disminución de tasas de interés puede generar perspectivas de mayor actividad productiva. Lo anterior, además del abaratamiento del crédito debido a la disminución de las tasas de interés, también podría inducir una mayor demanda de financiamiento a la vivienda ya que se espera una evolución positiva de la economía.

6 En meses recientes algunos de los principales bancos la disminuyeron temporalmente a 12%, la cual estará vigente hasta diciembre 31 de 2004.

Efecto de las tasas de interés en el costo de oportunidad entre adquirir una vivienda o rentarla

Cuando existen diversos esquemas crediticios disponibles y quienes requieren de una vivienda cuentan con recursos para dar el enganche requerido por el plan de financiamiento seleccionado, encontrarán más conveniente adquirir una vivienda mediante un crédito hipotecario a tasa fija que arrendarla. Esto se debe a que al final del plazo del crédito, el cliente contará con un inmueble en propiedad además de haberlo habitado durante ese lapso. En cambio, quien arrendó una casa-habitación, aun después de haber transcurrido ese plazo no lo tendrá en propiedad y deberá seguir cubriendo un alquiler. Es decir, el costo de oportunidad de pagar un arrendamiento en lugar de ahorrar los fondos para dar el enganche requerido y contratar un financiamiento a tasas de interés fijas es muy alto. Además, este costo de oportunidad puede aun serlo en mayor medida cuanto más bajen las tasas de interés o existan esquemas de financiamiento que otorguen otras ventajas para los usuarios.

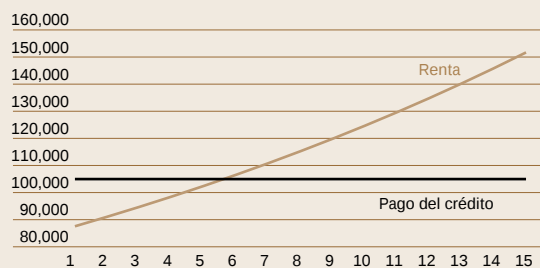
En la gráfica se ilustra el caso de un crédito contratado a tasa de interés fija de 13.95%, a plazo de 15 años, aportando como enganche 10% del valor del inmueble, el cual en este caso asciende a 732 mil pesos. Así, el monto del crédito recibido es de 659 mil pesos y el total de gastos iniciales que tiene que cubrir el cliente es de 141 mil pesos, correspondientes al enganche (73,200 pesos), gastos notariales (51,200) y avalúo, estudio de crédito y comisión por apertura.

Un beneficio importante para quien contrata un crédito hipotecario a tasa fija, proviene del hecho de que los contratos de arrendamiento de vivienda se ajustan anualmente acordes con la evolución de la inflación, lo cual hace que al cabo de los años la renta mensual aumente significativamente en términos nominales. En cambio, al contratar el crédito a tasa fija el usuario del mismo pagará cada mes la misma cantidad a lo largo de toda la vida del préstamo, independientemente de la inflación.

El ejercicio anterior pone en evidencia las ventajas de contratar un crédito a tasa fija en relación con seguir arrendando un inmueble cuyo costo de oportunidad aumenta todavía más si las tasas de interés disminuyen. Deja claro además el incentivo que tienen las familias que requieran de una vivienda de ahorrar para contar con los recursos del enganche, gastos notariales y demás erogaciones iniciales, necesarias para obtener un crédito hipotecario.⁷

Arrendamiento vs. Crédito Hipotecario

Pagos anuales en pesos corrientes



Supuestos:

- Pago por arrendamiento mensual de la vivienda: \$7,300. Cada año se incrementa 4%
- Valor del inmueble: \$732,000; enganche: 10%; tasa: 13.95% fija; plazo: 16 años; pago mensual: \$8,750 fijo durante la vida del crédito
- No se considera la depreciación de la vivienda

Total de pagos efectuados en 15 años:

- Arrendamiento: \$1,754,066
- Crédito: \$1,575,000 (amortización más principal)

Beneficios:

- Al final del plazo del crédito se es dueño del inmueble y a futuro ya no se realizarán erogaciones por este concepto

Fuente: BBVA Bancomer, estimación propia

⁷ Para más detalle véase "Costos Asociados a la Adquisición de Vivienda". Informe Inmobiliario, octubre 2003.

Mercado de Suelo en México: Aspectos Legales y Económicos

México ha experimentado en las últimas décadas un importante crecimiento en la población la cual se ha asentado predominantemente en centros urbanos del país: mientras que en 1970, 58.7% de la población total (48.2 millones de habitantes) radicaba en urbes, para 2000 (97.4 millones) este porcentaje fue 74.6. Lo anterior provocó una demanda de tierra anual promedio de 18.2 mil hectáreas para usos urbanos. De continuar esta tendencia, el consumo de tierra urbana pudiera alcanzar 26 mil hectáreas anuales hasta 2010 en función de la expansión demográfica y del crecimiento económico.

La insuficiencia que prevalece en la oferta de suelo apto para desarrollo urbano tenderá a generar presiones en los precios de la tierra para vivienda así como la proliferación de asentamientos irregulares. Ambos efectos implican encarecimiento de las casas en el mercado formal, mayor gasto público en programas de generación de vivienda para población en situación de pobreza e incrementos en los costos de suministro de servicios públicos urbanos. En virtud de su importancia, en este trabajo se analiza el mercado de suelo para uso urbano y como los problemas que enfrenta derivan en una escasez relativa de este bien y, por tanto, en un obstáculo para el desarrollo del sector inmobiliario en el país.

El artículo se compone de tres apartados. En el primero se describe el marco jurídico e institucional del mercado de suelo; en particular, se describen las diferencias en las atribuciones legales de la federación, las entidades federativas y los municipios en materia de planeación urbana, oferta de terrenos, seguridad jurídica en las transacciones comerciales y gestión de servicios públicos. También se definen los principales regímenes de propiedad de la tierra: pública, social y privada.

En el segundo se aborda el mercado de suelo urbano, particularmente la evolución de la demanda —formal e informal— de tierra por entidad federativa. Posteriormente se analiza la estructura de la oferta: las reservas territoriales por tipo de tierra y por régimen de propiedad, así como el tiempo estimado para la incorporación legal de tierra para usos urbanos. Además, se caracterizan tanto las diferencias en precios como las presiones en el mercado informal de tierra. Por último, en el tercero se presentan a manera de conclusión los principales problemas del mercado de suelo urbano y como afectan la eficiente provisión de viviendas.

Marco Jurídico e Institucional

El mercado de suelo para desarrollo urbano presenta un marco normativo complejo en el cual múltiples organismos federales y locales tienen injerencia en la formulación de políticas sobre el suelo urbano. El fundamento legal sobre la tenencia de la tierra parte del artículo 27 constitucional. En él se establece que su propiedad corresponde originalmente a la nación y ésta tiene el derecho de transmitir su dominio a particulares o a grupos sociales para su utilización, o en su caso, expropiarla por motivos de “utilidad pública”.

De igual forma se establece como prioridad de la nación regular la tenencia de la tierra para promover el desarrollo equilibrado entre actividades urbanas y rurales y la ordenación de asentamientos humanos. Para esto se otorgan potestades a los tres niveles de gobierno y se les dota de facultades en materia tributaria mediante diversas leyes reglamentarias del artículo 27, entre otras, la Ley General de

Asentamientos Humanos (LGAH), Ley Agraria (LA); Ley Federal de Vivienda, Ley General de Bienes Nacionales (LGBN), Normas Técnicas Sedesol, y Reglamento de la Ley Agraria. Adicionalmente se añaden ordenamientos legales para cada estado y disposiciones para municipios.

Normativa de la ordenación territorial

La responsabilidad gubernamental respecto al ordenamiento territorial y su aprovisionamiento para vivienda se encuentra repartida entre la federación, las entidades federativas y los municipios. En términos generales el análisis de las necesidades nacionales de reservas territoriales y la definición de políticas para atender a esta demanda (p.e. expropiaciones de predios) es atribución de la federación en coordinación con los gobiernos estatales. En cambio, la instrumentación de las políticas sobre el uso de suelo, equipamiento urbano y gestión para el cobro de contribuciones recae en gran medida en las autoridades municipales.

Las formas en que las autoridades participan en el mercado de suelo urbano son múltiples; van desde la intervención directa en la oferta de suelo e infraestructura, hasta la indirecta como dictar normas y regulaciones sobre los tipos de usos autorizados. Las principales normas y atribuciones a cada nivel de gobierno que inciden sobre el mercado de tierra urbana en el país se describen a continuación.

a) Atribuciones federales. Las acciones federales para la ordenación territorial se dan en dos campos: las orientadas a la planeación urbana y las contenidas en políticas sociales para la dotación de casas a población de bajos ingresos, y las encaminadas a la regularización de la propiedad de origen agrario y a la ordenación de asentamientos irregulares.

En materia de ordenación territorial, la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) se encarga de elaborar el Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Ordenamiento Territorial (PNDU-OT), así como del apoyo y asesoría técnica a autoridades estatales y municipales para la elaboración e instrumentación de sus políticas locales de desarrollo urbano (Plan de Desarrollo Regional). En relación con el suelo, la LGAH establece que la federación —en coordinación con los estados— debe prever a nivel país las necesidades de reservas territoriales así como conducir programas para su incorporación a usos urbanos y promover la inversión en ordenamiento territorial.⁸ Para estos propósitos, se insta a la federación a coordinarse con los gobiernos locales y fomentar la “participación” de los sectores social y privado. Paralelamente, la Sedesol instrumenta políticas de subsidios canalizados para la compra de terrenos para el desarrollo de vivienda social a través del programa Hábitat.⁹

Respecto a la regularización, la federación se encarga de promover la seguridad jurídica en la tenencia de la tierra ejidal o social,¹⁰ y su incorporación al desarrollo urbano. Las acciones se centran en: 1) delimitar los derechos de propiedad al otorgar el dominio pleno a los ejidatarios sobre sus parcelas mediante el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares (Procede), 2) llevar a cabo expropiaciones concertadas con ejidatarios y 3) promover la constitución de inmobiliarias ejidales para explotar su terreno y per-

8 De igual forma se involucra en la regulación directa de asentamientos en zonas urbanas que comprendan varios estados mediante Programas de Ordenación en Zonas Conurbadas.

9 Este programa fue puesto en marcha en 2003. Consiste en que la federación aporta un tercio del costo de los terrenos y el estado o municipio —propietarios legales del suelo— el resto, con el compromiso de destinar 50% de los lotes a vivienda para la población en situación de pobreza.

10 Artículo 27 constitucional, fracción XIX.

mitir asociaciones mercantiles con particulares. En estos procedimientos se acude a la legislación agraria federal y participan junto con la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA), la Procuraduría Agraria (PA), el Registro Agrario Nacional (RAN), la Comisión para la Regularización de la Tenencia de la Tierra (Corett)¹¹ y la Sedesol.

Si bien, la expropiación de tierras es de incumbencia federal, su ordenación e incorporación involucra a los estados y municipios que deben participar en la regularización de la tierra.¹² En el recuadro al final se presentan los principales programas públicos federales que afectan el mercado de suelo los cuales se centran, en general, en la dotación de tierra para el desarrollo de vivienda económica.

b) Atribuciones estatales. La LGAH establece que corresponde a los gobiernos estatales legislar en materia de ordenamiento territorial y elaborar el Programa Estatal de Desarrollo Urbano (PEDU), en congruencia con el PNDU-OT al cual deben sujetarse los municipios. Resalta la facultad para autorizar fundaciones de centros poblacionales; la constitución y administración de reservas territoriales; participar en la regularización de la tenencia de la tierra, la dotación de infraestructura y servicios urbanos junto con los municipios, y el establecimiento de infracciones por incumplimiento de uso de suelo.¹³ La instrumentación de estas funciones se realiza a través de los Institutos Estatales de Vivienda.

De igual forma, se permite a los estados recibir en donación o adquirir terrenos que integren sus reservas urbanas las cuales pueden desarrollarlas por si mismos o mediante concesión al sector privado o social. Destaca que la LGAH determina que las entidades federativas, junto con las municipales, gozan del derecho de preferencia para adquirir, en el caso de predios expropiados por la federación, predios comprendidos en las zonas de reservas que señale su PEDU. Otras atribuciones de la autoridad estatal que inciden sobre los requerimientos de suelo urbano es el establecimiento —en su PEDU— de la proporción que debe haber entre áreas verdes con edificación de viviendas, servicios urbanos y actividades productivas. En paralelo, tienen la prerrogativa de determinar las superficies de reserva para la expansión de centros urbanos.

c) Atribuciones municipales. En las autoridades municipales recae gran parte de la gestión de las políticas urbanas a nivel nacional. En primera instancia deben desarrollar su propio Programa Municipal de Desarrollo Urbano (PMDU) el cual debe sujetarse a las directrices federales y estatales e inscribirse en el registro Público de la Propiedad (RPP). En estos programas las autoridades establecen la zonificación de los centros de población para su posterior administración; en su elaboración deben considerar las opiniones del sector social y privado para observar su factibilidad e impacto en la comunidad.¹⁴

11 Creado por Acuerdo Presidencial el 20 de agosto de 1973. Es un organismo público federal con personalidad jurídica y patrimonio propios. Su objetivo es la regularización de la tenencia de la tierra en asentamientos humanos irregulares ubicados en predios sociales o en terrenos federales. Este organismo cobró importancia en la medida en que la fuerte expansión poblacional en zonas urbanas incrementó la demanda de suelo en el mercado informal. En la actualidad se estima que alrededor de 62% de los predios que integran las zonas metropolitanas de la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara es de procedencia irregular.

12 Artículo 115 Constitucional.

13 De igual forma, pueden convenir con municipios sobre la administración conjunta de servicios públicos municipales.

14 Anteriormente el PMDU se limitaba a las directrices del Infonavit en la medida en que se constituía como principal oferente de fondos para la compra de suelo para construcción de vivienda.

Hay que destacar el rezago que existe en el aspecto anterior, pues según datos de la Sedesol sobre el avance en la actualización técnica y vigencia jurídica de los PMDU, de las 124 ciudades principales (en donde radica cerca de 93% de la población urbana en el país) existen 16 sin PMDU; del resto resalta que 61% de los municipios que lo tienen, éstos fueron elaborados hace 10 años o más y no han sido actualizados.

El cabildo municipal tiene injerencia directa sobre el mercado de suelo al poder establecer, modificar y otorgar licencias para usos y destinos del suelo, determinar densidades de población y de construcción, fraccionar predios, zonas de desarrollo controlado (p.e. actividades industriales), determinar reservas ecológicas e inversión en la tenencia de la tierra urbana y proponer al Estado la fundación de centros poblacionales; así como participar en la creación y administración de reservas. Es importante destacar que a la entrada en vigor de un nuevo uso de suelo, los propietarios privados de los predios afectados tienen hasta cinco años para ajustarse al nuevo uso o en su caso la autoridad está facultada para promover la expropiación del terreno. Si lo anterior incluye propiedades de origen ejidal entonces actuarán las autoridades federales en el marco de la LA.

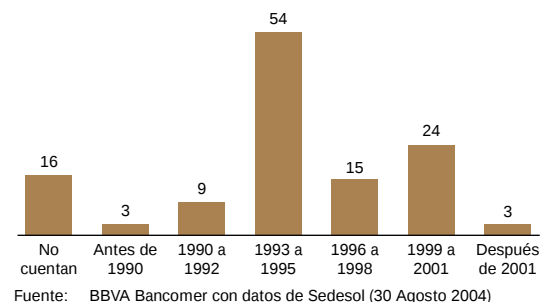
Por su carácter de bienes complementarios al suelo urbano, el municipio interviene en dicho mercado mediante la dotación de infraestructura urbana y administrando la oferta de estos servicios ya sea con recursos propios (p.e. recaudación del impuesto predial) o con transferencias y aportaciones de la federación. Cabe apuntar que también está facultado para subcontratar la urbanización básica de los predios al sector privado (p.e. promotores). Esta práctica tiende a darse en municipios con restricciones en su presupuesto, elevada demanda de vivienda nueva (particularmente económica) y disponibilidad de reservas aptas. Adicionalmente, tiene injerencia sobre el costo indirecto de desarrollo de vivienda en su localidad mediante la determinación de impuestos y derechos a pagar para la adquisición de terreno, su fraccionamiento y urbanización; así como los costos de gestión para cubrir los trámites de la localidad.¹⁵

Reserva territorial y regímenes de propiedad

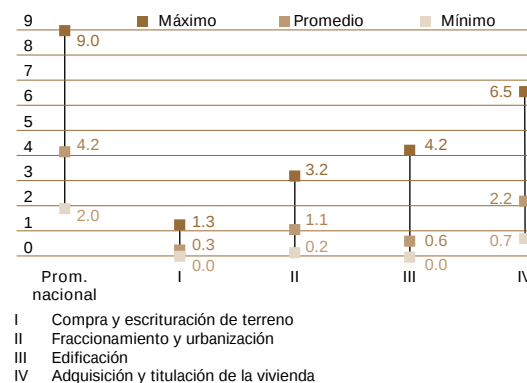
La determinación de áreas para el crecimiento de las zonas urbanas es definida por las autoridades estatales y municipales en sus PDU. Lo establecido debe ser acatado por los dueños de la tierra independientemente de que ésta sea propiedad pública (federación, estados y municipios), privada individual (personas físicas o morales) o social (ejidal y comunal). El proceso de generación de reservas territoriales implica la participación de diversas instituciones públicas federales a fin de regularizar e individualizar los derechos de propiedad, expropiar predios para fines urbanos y buscar soluciones a controversias jurídicas en materia agraria, pues en la actualidad en la constitución de reservas se involucran predios de propiedad ejidal y asentamientos irregulares (p.e. invasión de tierras).

El aumento en la demanda de suelo para vivienda económica y la expansión de asentamientos humanos irregulares por la falta de oferta en el mercado formal, ha provocado que se plasme en la ley la prioridad a la tenencia de tierra por parte de gobiernos locales y la factibilidad de que grupos sociales desarrollen proyectos inmobiliarios.

Año de Elaboración de los PMDU Vigentes 124 principales urbes (92.7% de la población urbana)



Costos Indirectos para la Edificación de Vivienda • % costo total vivienda



¹⁵ En los costos indirectos la Conafovi incorpora todo aquel cobro de impuestos y derechos a pagar por licencias y permisos, así como de los honorarios notariales.

Impuestos y Derechos Pagaderos a la Tierra

Para la adquisición del terreno

- Dictamen integral de factibilidad habitacional
- Factibilidad de agua y alcantarillado
- Constancia de uso de suelo
- Certificación de medidas y colindancias
- Certificación de planos de predios urbanos
- Libertad de gravamen
- Constancia de no adeudo
- Avalúo del inmueble
- Impuesto predial
- Certificación de no adeudo de impuesto predial
- Certificado, cédula, constancia de registro catastral
- Certificado de solvencia fiscal
- Manifestación de impacto ambiental
- Impuesto sobre adquisición de inmuebles
- Declaración de traslado de dominio
- Inscripción de contrato preparatorio sobre traslado de dominio

Inscripción en el registro público de la propiedad

Honorarios notariales

Para el fraccionamiento y urbanización

- Deslinde de terreno
- Revisión, cálculo, aprobación y registro de manifestación de propiedad
- Inspección del terreno
- Subdivisión, fusión y relotificación
- Alineamiento, número oficial y compatibilidad urbana
- Lineamientos viales
- Análisis preliminares de uso de suelo
- Factibilidad de uso del suelo
- Licencia de uso de suelo
- Revisión de proyecto
- Certificado de memoria descriptiva
- Registro y certificaciones de planos catastrales
- Licencia de urbanización o fraccionamiento
- Autorización de fraccionamiento o de obra
- Lotificación
- Autorización del programa parcial para fraccionamientos
- Derechos sobre fraccionamientos
- Manifestación de impacto ambiental
- Opinión técnica de impacto ambiental
- Derechos de conexión de energía eléctrica
- Derechos de conexión de agua y drenaje
- Constancia de zonificación
- Inicio de trámite de licencia de uso de suelo
- Autorización de la traza del fraccionamiento
- Dictamen técnico de la licencia de fraccionamiento
- Señalamiento de lotes
- Autorización de instalaciones hidráulicas y sanitarias
- Factibilidad de servicios agua potable / alcantarillado
- Conexión de la red de alcantarillado
- Contribución de mejoras
- Saneamiento
- Impuestos sobre fraccionamientos
- Dictamen técnico para recepción del fraccionamiento
- Nomenclatura de calles
- Supervisión de obras de urbanización
- Ocupación parcial de vía pública
- Clave catastral (no. catastral)
- Cédula catastral
- Certificado de no inscripción catastral
- Inscripción del fraccionamiento / documentos RPP
- Informe de no adeudos
- Póliza de garantía

a) **Propiedad del sector público.** La LGBN establece que pertenecerán al dominio público los terrenos baldíos así como los declarados inalienables (cauces de ríos derechos de vía, fronteras, reservas ecológicas y terrenos destinados al servicio público). En caso de que las tierras no se destinen al servicio público, la legislación establece que podrán ser transferidas —a título gratuito u oneroso— a instituciones públicas que tengan el objeto de resolver problemas de vivienda popular (p.e. Institutos Estatales de Vivienda). De igual forma se establece que dichas tierras también puedan venderse al sector privado para programas de vivienda y desarrollo urbano.

La constitución de reservas territoriales por parte del sector público se efectúa principalmente mediante expropiaciones concertadas de ejidos por motivos de “utilidad pública” las cuales se hacen a favor de la nación (federación o estados). Estas tierras pasan al inventario de la propiedad pública y se inscriben en el RPP y en el RAN. La LGAH faculta a las autoridades federales para transferir tierras expropiadas tanto a estados y municipios como al sector social y privado. Actualmente la Sedesol suscribe —de forma voluntaria— Convenios de Coordinación para el Desarrollo de la Vivienda y del Suelo (Codevisu) con cada uno de los estados. En los Codevisu se determinan los requerimientos de suelo, inventarios y disponibilidad de inmuebles, estrategias conjuntas para la constitución de reservas territoriales y criterios para su adquisición, así como acciones e inversiones a que se comprometen la federación, los estados y municipios y, en su caso, el sector privado.

b) **Propiedad social (ejidos y comunales).** Las tierras de origen agrario de propiedad ejidal son la principal fuente de suelo para el desarrollo urbano en el país. Por tal motivo, las políticas federales¹⁶ se han centrado en definir y delimitar los derechos de este tipo de propiedad con el fin de dotar de mayor certidumbre el intercambio de tierra de origen ejidal. Al interior de los ejidos las leyes agrarias reconocen tres modalidades de tierras: uso común (68% del total de tierra ejidal), parceladas a favor de individuos del ejido (30%) y para asentamientos humanos (2%).¹⁷

En términos de administración, el órgano de gobierno de la unidad ejidal recae sobre la Asamblea General (AG) en la cual participan todos los ejidatarios del núcleo agrario. Entre los asuntos de su competencia destacan: la aceptación y separación de ejidatarios, la aprobación de contratos y convenios que tengan por objeto el uso o disfrute por terceros de las tierras de uso común, y la autorización a los ejidatarios para que adopten el dominio pleno sobre sus parcelas (requiere la votación de dos terceras partes para aprobarla) y la constitución de empresas mercantiles inmobiliarias sobre sus tierras de uso común.

Antes de las reformas del artículo 27 constitucional en 1992, la política agraria del gobierno consistió en dotar de tierras a comunidades rurales que no la tuviesen mediante la expropiación —total o parcial— de predios privados. La legislación buscaba fomentar el arraigo de agricultores a su tierra lo cual generó distorsiones en el mercado al establecer que la explotación agrícola continua o la radicación en algún predio generaba derechos al individuo sobre la tierra (en contraparte el abandono aumentaba la probabilidad de expropiación o invasión del predio). Esta política resultó en una gran atomización de la tenencia de la tierra ejidal. En paralelo, la expansión poblacional

16 La legislación de la organización y de las prácticas de los ejidos es de incumbencia federal.

17 Fuente Registro Agrario Nacional.

junto con las restricciones legales en los cambios de uso y transferencia de predios condujo a la proliferación de asentamientos irregulares.

Tras las reformas de 1992 se establecieron las bases para un mercado formal de suelo al otorgar mayor certidumbre sobre los derechos de propiedad individual y permitir utilizarla como garantía para acceder al crédito. No obstante, la incorporación de suelo social —acorde con la expansión de la demanda urbana— impone presiones a la autoridad federal para regularizarla. La Sedesol estima que aproximadamente 62% de las tierras aptas para el desarrollo de las zonas metropolitanas corresponde a este tipo de propiedad.

Se pueden distinguir tres procedimientos para la incorporación de suelo social al desarrollo urbano. Primero, la expropiación,¹⁸ la cual requiere la anuencia de 75% de los ejidatarios en la AG y se aplica a las tres modalidades de tierra ejidal. En el procedimiento expropiatorio es indispensable el dictamen técnico de la Sedesol a fin de evaluarlo acorde con el PDU.

Segundo, el otorgamiento del dominio pleno a cada ejidatario sobre sus parcelas; se realiza mediante el programa Procede y requiere la anuencia de la mayoría de la AG para la individualización de las tierras. Una vez realizados los trámites del Procede se da de baja la parcela del RAN ante autoridades agrarias y se expide el título de propiedad para su inscripción en el RPP. Una vez otorgado el dominio pleno, el ejidatario puede comercializar el terreno de forma individual y directa bajo el auspicio de la legislación civil y mercantil como cualquier otra transacción entre particulares. Sin embargo, destaca que las autoridades locales tienen el derecho legal de preferencia para la adquisición de dichos terrenos y sólo en caso de no ejercerlo lo pueden transmitir o vender a sociedades mercantiles.

Tercero, la aportación de tierras de uso común a una sociedad inmobiliaria ejidal en la cual el núcleo agrario se asocia por decisión de la AG para la explotación conjunta de la tierra. Para ello las tierras deben ser regularizadas vía Procede con opinión de la Sedesol y la PA. En caso de venta de las tierras de la sociedad inmobiliaria, los gobiernos locales tienen preferencia de compra para incorporarlas a la reserva territorial.

Por otro lado, la ley establece que en la regularización de la tierra sólo podrán ser beneficiarios quienes ocupen un predio y tendrán preferencia los poseedores de buena fe de acuerdo con la antigüedad de la posesión. Asimismo, la federación establece normas técnicas para localización, deslinde y fraccionamiento de zonas de urbanización de terrenos ejidales, en las cuales se indica que el terreno dispuesto como reserva deberá ser suficiente para cubrir las necesidades del ejido, en cuanto a vivienda y equipamiento, para un periodo de entre cinco y diez años. La ocupación de esta reserva deberá ser aprobada por el municipio.

c) Propiedad privada. La compra de terrenos para la realización de proyectos inmobiliarios de vivienda por parte del sector privado demanda una profunda revisión del estado legal de los predios (p.e. situación agraria) y su factibilidad acorde con los PEDU y/o PMDU. Para adquirir el terreno se debe verificar la libertad de gravamen ante el RPP de la localidad así como y la certificación de no afectación agraria ante el RAN. En particular se debe conocer si el terreno cuenta con el uso de suelo habitacional dentro del PMDU. Asimismo, el

18 Véase recuadro al final

PMDU establece directrices a considerar en los proyectos de desarrollo habitacional del sector privado como densidades autorizadas de construcciones, las cuales pueden incidir sobre el tipo de vivienda a construir —social, media o residencial— y en la proporción de suelo a destinar para servicios públicos y otras obras como escuelas, unidades de salud, etcétera.

Para que a un lote pueda otorgársele el uso de suelo apto para conjuntos habitacionales, se debe estudiar el impacto urbano y ambiental del desarrollo —así como la factibilidad de dotación de servicios urbanos y vialidades— acorde con las leyes ambientales federales y locales para su aprobación por las autoridades respectivas: Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat), Instituto Nacional de Ecología, Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (Profepa) y Comisión Nacional del Agua (CNA).

Los mecanismos por los cuales los particulares pueden incrementar (o garantizar) su reserva territorial para proyectos inmobiliarios son cuatro: Primero, la compra directa de lotes a otro particular. Segundo, la compra de tierra de predios de origen social expropiados y regularizados conforme a leyes agrarias. Además de requerir elevados niveles de capital, la compra de estos terrenos presenta el inconveniente de que al ser la expropiación un acto de autoridad puede sobrevenir un amparo futuro de algún afectado que retrase la realización de los proyectos y genere incertidumbre jurídica al desarrollador.

Tercero, el “outsourcing” que consiste en la construcción sobre terrenos aportados por terceros los cuales pueden ser de origen social —en el caso de inmobiliarias ejidales— o público —proyectos orientados a vivienda de interés social—. Esta estrategia permite disminuir los requerimientos de capital para el desarrollador y reducir el precio de las casas sin sacrificar sus márgenes de operación. Este mecanismo puede utilizarse en el caso del programa Hábitat.

Cuarto, el establecimiento de contratos privados con ejidatarios de tal forma que el comprador invierte en el proceso legal para la titulación de parcelas (vía Procede) mientras el ejidatario se obliga a la venta de su predio una vez concluida la certificación. Este proceso tiene la ventaja de que al ser un acto de naturaleza privada-mercantil excluye la posibilidad del amparo de terceros ejidatarios al no ser un acto de autoridad como es el caso de la compra de tierras expropiadas. El inconveniente de este mecanismo radica en que la primera enajenación que se realice de una parcela desincorporada vía Procede debe respetarse el “derecho de tanto” establecido en la Ley Agraria; es decir, entre los beneficiarios de la primera venta deben incluirse a familiares del vendedor, trabajadores del predio por más de un año, individuos pertenecientes al núcleo ejidal, avecindados, el núcleo de población y hasta el estado o municipio. Estas personas pueden demandar sus derechos en un plazo de 30 días a partir de la notificación de venta. Destaca que en este procedimiento participa la autoridad agraria a pesar de ser un trato entre particulares.

Perspectiva Económica del Mercado de Suelo

La demanda de tierra para vivienda

En las últimas décadas, México ha experimentado un importante crecimiento poblacional y la transformación a un país predominantemente urbano. Según datos del Sistema Urbano Nacional (SUN), el crecimiento poblacional en centros urbanos indujo una mayor de-

manda de tierra para construcción de vivienda.¹⁹ De esta forma, en las 80 principales ciudades del país (véase cuadro), el aumento anual promedio de 1.6 millones de pobladores entre 1970 y 2000 se asoció con un incremento en la superficie urbana de 18.2 mil hectáreas promedio por año, independientemente del origen de esta tierra (asentamientos legales o ilegales).

Además de las presiones demográficas, la demanda de suelo urbano se incrementa por avances en el poder adquisitivo de la población. Conforme mayor es el ingreso de las familias el tamaño de lote demandado para vivienda tiende a aumentar.²⁰ Lo anterior también se observa en el ritmo de expansión de las grandes urbes del país. Por ejemplo, la disminución en la densidad poblacional en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) de 137.2 personas por hectárea en 1970 a 122.2 en 2000 se asocia con un incremento real en el ingreso por habitante de 1.4% promedio anual en ese mismo lapso.

Considerando los factores demográficos, el Conapo estima que la población urbana crecerá a un ritmo de 6.9% anual en este sexenio (7.6 millones de habitantes en las principales 80 ciudades del SUN) lo que implica un consumo potencial de tierra de 95 mil hectáreas (aproximadamente 20 mil por año similar a la expansión del SUN de 18.2 mil en el último decenio). Esto, según el PNDU-OT de la Sedesol, incrementará en 12% el inventario de suelo urbano para viviendas. No obstante la tierra requerida pudiera ser hasta de 130 mil hectáreas (26 mil por año) dependiendo de los supuestos sobre densidades de construcción que se consideren.²¹

No obstante, los patrones diferenciados en el crecimiento poblacional y en la actividad económica de las entidades federativas se traducen en distintos requerimientos de reservas territoriales para nuevas viviendas. Para aproximar la demanda potencial (“ordenada” o formal y “residual” o informal) por suelo a nivel estatal partimos de tres enfoques: primero, consideramos nuestras proyecciones de hogares potenciales hasta 2010 (véase Informe Inmobiliario Octubre 2002) y los dividimos según la distribución de ingreso de la población ocupada para el consumo de cinco tipos de viviendas: básica para pobres (menores a 1 salario mínimo e informales); básica (de 1 a 3); Social (de 3 a 5); económica (de 5 a 10), y media y residencial (más de 10).

Segundo, estimamos la “demanda ordenada” de tierra en el país asumiendo que la totalidad de los hogares se establecen en casas generadas dentro del mercado formal —en desarrollos urbanos ordenados— y bajo los supuestos de tamaños de lote por tipo de vivienda ilustrados en el cuadro respectivo. Conceptualmente interpretamos esta “demanda ordenada” como aquella en cual se hace un uso eficiente de la tierra para vivienda y, por tanto, no hay desperdicio social de la misma. Tercero, calculamos la “demanda residual” de tierra a través de la diferencia entre las necesidades nacionales de suelo²² y nuestro estimado de “demanda ordenada”. Esta “demanda residual” representa el exceso de tierra consumida por las familias en el mercado informal. Así mismo, esta porción de la de-

Crecimiento Urbano y Demanda Territorial

	1950	1970	1990	2000	70-00*
Zona Metropolitana de la Ciudad de México					
Población ¹	3,394.6	9,091.2	15,226.8	17,942.2	442.5
Superficie (Ha)	24,059	66,272	142,067	146,769	4,025
Densidad ²	141.1	137.2	107.2	122.2	-0.7
Grandes ciudades (Guadalajara, Monterrey y Puebla)					
Población ¹	1,123.3	3,686.3	7,292.6	9,141.5	272.8
Superficie (Ha)	15,428	23,135	120,146	163,247	7,015
Densidad ²	72.8	159.3	60.7	56.0	-5.2
Sistema Urbano Nacional (80 ciudades)					
Población ¹	nd	24,097.0	46,075.2	57,698.7	1,162.4
Superficie (Ha)	nd	nd	694,998	829,090	13,409
Densidad ²	nd	nd	66.3	69.6	0.3
Total					
Población ¹		36,874.5	68,594.7	84,782.4	1,618.8
Superficie (Ha)			957,211	1,139,106	18,207
Densidad ²			71.7	74.4	0.3

* Variación anual promedio (unidades)

1 Miles de personas

2 Personas / Ha

nd no disponible

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI, Conapo y Colegio Mexiquense

Demanda Unitaria de Tierra por Tipo de Vivienda • Supuestos de consumo de tierra considerando un desarrollo urbano ordenado

A	B	C	D	E
Básica para pobres	<1 SM	60	92.3	108
Básica	1 a 3 SM	72	118.8	84
Social	3 a 5 SM	98	161.7	62
Económica	5 a 10 SM	120	184.6	54
Media/residencial	>10 SM	150	247.5	40

A Tipo de vivienda según Sedesol

B Ingreso familiar

C Área vendible por vivienda, M²

D Área bruta / vivienda, M²

E Viviendas por hectárea

SM Salario Mínimo

Fuente: BBVA Bancomer con datos del Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006 y Colegio Mexiquense

19 Tanto de terrenos periféricos como terrenos baldíos incorporados.

20 En el mercado formal la superficie del lote puede variar de 60 M² para familias de bajos ingresos a 150 M² para vivienda residencial con ingresos mayores a 10 veces el salario mínimo (Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006).

21 La Sedesol considera 58 viviendas por hectárea para la población de ingresos menores a 5 salarios mínimos y un 65% del desarrollo destinado a vivienda y 35% a infraestructura. El Colegio Mexiquense estima que en la actualidad un tercio de las ciudades se destina a servicios públicos y un octavo a actividades industriales.

22 Según proyecciones oficiales.

manda puede entenderse como un costo social en términos de tierra —o “externalidad negativa”—²³ generada por el consumidor irregular de suelo no ordenado.²⁴

Considerando la metodología anterior, la “demanda ordenada” de tierra para vivienda a nivel país ascendería a 140 mil hectáreas para 10 años. Cerca de 43.3% de estos requerimientos se centraría en seis entidades federativas (México, Distrito Federal, Jalisco, Puebla, Guanajuato y Nuevo León). En el resto los porcentajes serían menores a 4. Como es de esperar, las necesidades de tierra para uso urbano presentan un marcado efecto tendencial en torno a los actuales polos de desarrollo económico.

23 Está externalidad sería en términos de tierra y no incluiría otros costos asociados como la introducción de servicios urbanos

24 Las estimaciones de requerimientos territoriales son muy sensibles a los supuestos relacionados particularmente con la población objetivo según su ingreso y con la densidad de construcción. Por esto, los datos presentados se usaron como referencia a fin de dimensionar la problemática del mercado.

“Demanda Ordenada” de Tierra por Entidad Federativa, 2001-2010

	Hogares*	Demanda, Ha ²		Según tipo de vivienda, %					Superficie SUN	
	Miles	C. equip.	%	Básica/ pobre	Básica	Social	Económica	Media/ residencial	2000**	Crec. a 2010, %
Total	1,014	140,323	100.0	12.9	49.1	18.2	12.4	7.4	838,238	10.3
Chiapas	42.0	5,343	3.8	25.9	50.7	10.7	9.2	3.5	8,400	39.4
Tabasco	20.8	2,737	2.0	19.1	54.2	12.5	9.7	4.5	4,436	38.1
Tlaxcala	10.0	1,378	1.0	8.2	56.7	19.1	11.3	4.8	2,420	35.0
Guanajuato	47.2	6,383	4.5	11.3	57.4	16.7	10.4	4.2	15,450	25.4
Hidalgo	22.6	3,067	2.2	17.3	47.4	19.0	11.9	4.4	7,486	25.3
Oaxaca	34.8	4,592	3.3	17.8	54.3	13.0	11.2	3.8	11,298	25.1
Puebla	51.0	7,175	5.1	13.9	49.7	16.5	11.3	8.5	24,479	18.1
México	135.4	19,416	13.8	11.4	47.2	19.9	13.8	7.8	69,264	17.3
Guerrero	32.6	4,313	3.1	12.8	61.3	12.7	9.3	4.0	16,912	15.7
Veracruz	70.1	9,398	6.7	19.7	49.8	13.4	11.6	5.6	40,904	14.2
Querétaro	15.2	2,228	1.6	11.5	42.3	22.1	15.0	9.0	9,750	14.1
Michoacán	41.3	5,602	4.0	15.5	50.0	19.2	11.3	4.1	25,142	13.8
Distrito Federal	90.9	13,730	9.8	12.7	39.9	18.0	15.8	13.5	65,891	12.9
Sinaloa	26.7	3,506	2.5	13.4	60.2	15.2	7.8	3.5	19,781	10.9
Zacatecas	14.0	1,776	1.3	22.4	54.4	12.5	7.8	2.9	10,704	10.3
Jalisco	66.3	9,252	6.6	9.6	53.8	19.1	11.6	5.9	57,377	9.9
Aguascalientes	10.0	1,391	1.0	12.4	49.5	20.6	12.3	5.2	8,662	9.9
Morelos	15.9	2,236	1.6	13.9	49.1	16.4	12.7	7.9	15,051	9.2
Nayarit	9.8	1,282	0.9	17.8	54.5	16.7	7.8	3.1	8,695	9.1
Campeche	7.4	1,030	0.7	22.7	40.3	12.4	15.2	9.3	7,610	8.4
Durango	15.1	1,933	1.4	22.3	53.1	13.8	7.5	3.3	16,158	7.4
San Luis Potosí	22.7	3,087	2.2	17.4	47.7	18.5	11.2	5.1	26,421	7.2
Quintana Roo	10.0	1,360	1.0	15.9	51.2	16.2	11.9	4.8	11,751	7.2
Nuevo León	40.4	5,903	4.2	10.7	43.8	22.9	14.0	8.7	55,838	6.5
Colima	5.7	787	0.6	15.5	45.2	24.4	9.9	4.9	7,805	6.2
Coahuila	24.2	3,379	2.4	14.9	46.0	20.5	12.8	5.7	42,833	4.9
Chihuahua	32.3	4,472	3.2	7.9	58.6	16.8	10.8	5.9	57,696	4.8
Baja California	25.5	3,625	2.6	5.5	55.6	20.7	12.0	6.3	47,185	4.7
Sonora	23.3	3,094	2.2	14.2	57.7	14.7	9.0	4.4	43,587	4.4
Baja California Sur	4.6	639	0.5	15.2	47.9	19.8	11.5	5.5	9,091	4.3
Tamaulipas	29.4	4,051	2.9	13.8	50.1	20.0	10.8	5.2	58,477	4.3
Yucatán	16.8	2,159	1.5	21.7	55.3	11.4	7.5	4.2	32,594	4.1

* Promedios anuales del flujo de hogares 2001-2010

** Acumulado 2001-2010

Fuente: BBVA Bancomer con cálculos propios a partir de datos de Conapo, INEGI, IMSS y Sedesol

Con base en las ciudades que integran el SUN y en nuestras estimaciones de demanda potencial de vivienda, los estados con mayor crecimiento potencial en la dimensión del suelo urbano a 2010 serán Chiapas, Tabasco, Tlaxcala, Guanajuato e Hidalgo. La expansión prevista deriva en gran medida del bajo nivel actual de urbanización de estas entidades en relación con su crecimiento poblacional.²⁵ Por su parte, los estados con menor crecimiento serán Sonora, California Sur, Tamaulipas y Yucatán.

Adicionalmente a esta “demanda ordenada”, existe otra proveniente de la población que opta por un consumo en el mercado informal ya sea por sus bajos ingresos —y por tanto sin acceso a mecanismos públicos y privados de financiamiento— o por apropiación ilegal con la expectativa de que al cabo de algún tiempo (aproximadamente 20 años) el asentamiento sea regularizado por la autoridad. Considerando la metodología descrita anteriormente aproximamos la demanda residual” a través de la diferencia entre los requerimientos nacionales de tierra urbana de la Sedesol y nuestro estimado de “demanda ordenada”.

De esta forma calculamos que el mercado informal puede representar una tercera parte del mercado total de suelo urbano lo cual es similar a la condición de los hogares en México que estimó la Sedesol en 2000 en su PNDU-OT.²⁶ Esta “demanda residual” de tierra en el mercado informal genera costos futuros para la sociedad que impactan adversamente la calidad de vida de las familias al dificultar la provisión de servicios públicos adecuados (agua, transporte, electricidad, etcétera).

La oferta de tierra para la vivienda

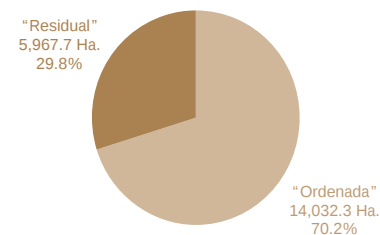
La actual reserva territorial del país, según información de la Conafovi,²⁷ asciende a 33.4 mil hectáreas de las cuales 11.3% se encuentra urbanizado, 21.4% en proceso de serlo y 67.3% en breña. Sobre el régimen de propiedad, se estima que la mayor parte de esta reserva (59%) pertenece al sector público —particularmente en estados y municipios— seguido del social (37%) y el privado (4%).

Es importante aclarar que estos datos no contabilizan el universo de la propiedad privada sino que sólo la que voluntariamente inventarían y reportan los Institutos Estatales de Vivienda a la Conafovi. Datos recientes de desarrolladores y promotores de vivienda señalan que las reservas privadas actuales pudieran ser al menos de 3.3 mil hectáreas lo cual equivaldría a 10% del acervo de tierra apto para vivienda. Otros datos recientes sobre la reserva de propiedad pública apuntan a que ésta se incrementó en 1.82 mil hectáreas en 2003 gracias al inicio en dicho año del programa Hábitat y de la cual, mínimo 50%, deberá destinarse a vivienda popular. Resalta que más de la mitad de la tierra generada en este programa se ubica en Yucatán con lo cual se satisfacen cerca de 5 años de demanda formal para ese estado.

Una forma de aproximar la escasez relativa de la tierra es considerar los años en que el acervo de tierra puede satisfacer la demanda formal. Con los datos disponibles, la reserva territorial es suficiente para atender 2.4 años de “demanda ordenada” a nivel nacional. Destaca que este tiempo de vida de las reservas es inferior al plazo necesario (cuatro años en promedio) para producir tierra urbana vía expropiación. Además, existe una gran heterogeneidad al respecto

Demanda Potencial de Tierra

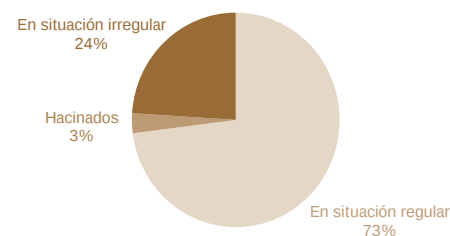
Promedio de requerimientos anuales 2001-2006



Fuente: BBVA Bancomer con datos Sedesol para el SUN

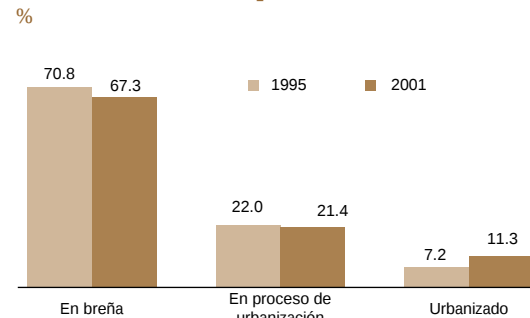
Condición de los Hogares en México

PNDU-OT 2001-2006



Fuente: BBVA Bancomer con Sedesol

Reservas de Suelo para Uso Habitacional



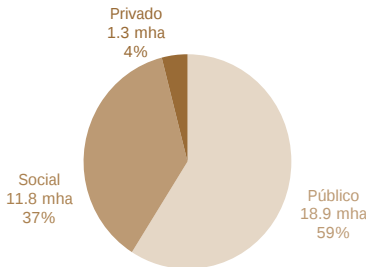
Fuente: BBVA Bancomer con datos de Conafovi

25 No se contempla migración

26 Esta proporción es similar a la estimada por el Colegio Mexiquense (2002)

27 Datos recabados por la Conafovi ante los Institutos Estatales de Vivienda.

Reservas Territorial para Uso Urbano por Sector 2002 • Miles de hectáreas (mha) y %



Fuente: BBVA Bancomer con Sedesol

entre las entidades federativas: por ejemplo sólo ocho cuentan con cantidad suficiente de suelo para satisfacer su demanda formal en los próximos cuatro años (Aguascalientes, Coahuila, Colima, Guerrero, Morelos y Quintana Roo y Sonora), mientras el resto únicamente tiene reservas para un número menor de años de demanda.

El acelerado proceso de urbanización en el país ha implicado que en la actualidad las tierras viables para viviendas urbanas tengan de origen un uso agrario y tengan por tanto, un régimen de propiedad ejidal (en el caso de la ZMCM, 62% de las tierras afectas a la expansión urbana es de origen ejidal). Esta condición retrasa el proceso de creación de suelo urbano toda vez que se involucra no sólo a las autoridades locales para la delimitación de las áreas y usos de suelo sino también a las agrarias federales para la certificación de la tierra y con esto a los propios ejidatarios. Por ejemplo, en el proceso de expropiación, el tiempo promedio para regularizar la tierra desde que el ejidatario solicita la intervención de la autoridad federal hasta la expropiación es de 9.2 meses aproximadamente.²⁸ Adicionalmente, el lapso que transcurre para la habilitación de la tierra (obras de cabecera y mejoramiento de infraestructura) se estima entre 18 y 36 meses.²⁹ Con esto la producción de nueva tierra apta para asentamientos urbanos vía expropiación puede tardar cuatro años aproximadamente.

28 Tiempo que requiere el Programa “Suelo Libre” de la Corett. Flores Peña en Cuarto Seminario Internacional sobre Suelo (PUec, etc).
29 Manual de normas de operación de reservas territoriales (Colegio Mexiquense).

Reservas Territoriales para Vivienda y Años de Cobertura de la “Demanda Ordenada”

Reserva territorial, Ha				Reserva territorial, Ha			
Octubre 2004		2001	Años de vida de la reserva ¹	Octubre 2004		2001	Años de vida de la reserva ¹
Total	nd	33,370	2.4	Puebla	74.2	1,540	2.1
Quintana Roo	nd	4,956	36.4	Tabasco	553.9	255	2.0
Sonora	6,814	493	22.0	Chihuahua	nd	832	1.9
Guerrero	nd	7,374	17.1	Querétaro	92.9	389	1.7
Colima	nd	1,282	16.3	Zacatecas	nd	259	1.5
Coahuila	5,354	3,073	15.8	Jalisco	642.6	1,101	1.2
Morelos	nd	2,808	12.6	Oaxaca	415.2	128	0.9
Aguascalientes	352	670	4.8	Nuevo León	321.1	520	0.9
Yucatán ²	985	323	4.6	México	nd	1,670	0.9
Baja California Sur	nd	242	3.8	Chiapas	74.1	409	0.8
Campeche	358	175	3.5	Veracruz	673.7	610	0.7
Baja California	nd	1,118	3.1	Tlaxcala	nd	97	0.7
Sinaloa	391	989	2.8	Guanajuato	nd	349	0.5
Hidalgo	861	512	2.8	Michoacán	nd	197	0.4
Tamaulipas	1,083	381	2.7	San Luis Potosí	43.0	44	0.1
Durango	nd	499	2.6	Distrito Federal	nd	59	0.0
Nayarit	288	14	2.2				

1 Para el cálculo de años de reserva se tomó el acervo máximo entre 2001 y 2004. Con datos a 2001 el total es de 2.3 años o con valores máximos de 3.1 años
2 Se consideró para 2004 la reserva incorporada al programa Hábitat no disponible

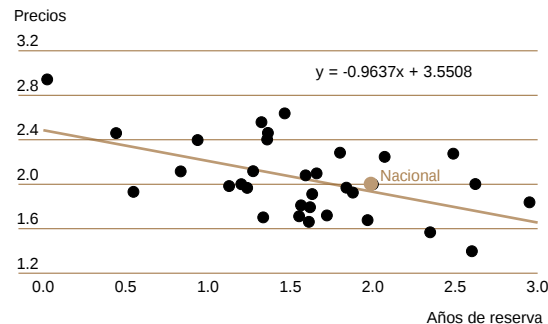
Fuente: BBVA Bancomer con datos de Informe de Gobierno (2002) y Conafovi (2004)

El equilibrio de mercado: presiones en precios y asentamientos irregulares

Precios. Una mayor escasez relativa entre la demanda y oferta de suelo urbano formal repercute en mayores precios de los terrenos, independientemente de consideraciones propias a los avalúos (localización y características técnicas). De igual forma el carácter de bien no comerciable hace que cambios en la regulación que alteren el uso del suelo, la provisión de infraestructura, densidades de construcción, etcétera, también afectan la plusvalía esperada de los propietarios de la tierra y modifica los costos de los desarrollos de vivienda.

Independientemente de las consideraciones anteriores, destaca que los estados de la República con menos años de vida de sus reservas territoriales son los que presentan en promedio precios más altos en el valor del suelo por metro cuadrado en virtud a la mayor escasez relativa de insumo apto para vivienda. Incluso, estimamos que la relación entre los cambios porcentuales de vida de las reservas y el precio por metro cuadrado es cercano a uno. Es decir, si el actual tiempo de disponibilidad de reserva nacional (2.4 años) se redujera 10% (cerca de tres meses), el precio promedio ponderado de la tierra se incrementaría de 156.1 pesos por metro cuadrado a 171.6.

Precios Estatales por M² y Años de Reserva Territorial*



* Logaritmos naturales, precios en índices 100 = promedio nacional, años de reserva = demanda anual ordenada sobre reserva territorial

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Sedesol, INEGI y Conapo

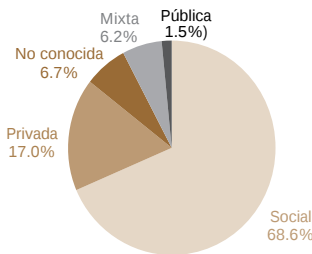
Precios del Suelo: Pesos por Metro Cuadrado

Compras Sedesol					Compras Sedesol				
Reserva Infonavit 2004	2000 ¹	2004	Promedio		Reserva Infonavit 2004	2000 ¹	2004	Promedio	
Aguascalientes	nd	221.5	47.0	134.2	Morelos	nd	236.5	nd	236.5
Baja California	31.8	170.3	40.0	80.7	Nayarit	440.0	157.6	nd	298.8
Baja California Sur	20.7	92.9	21.0	44.9	Nuevo León	38.2	77.4	45.2	53.6
Campeche	80.4	52.6	196.5	109.8	Oaxaca	194.6	77.4	nd	136.0
Coahuila	nd	46.5	31.2	38.8	Puebla	19.7	106.3	36.0	54.0
Colima	nd	31.4	49.0	40.2	Querétaro	nd	102.5	nd	102.5
Chiapas	212.1	56.1	35.1	101.1	Quintana Roo	nd	86.4	34.3	60.3
Chihuahua	179.6	83.4	nd	131.5	San Luis Potosí	93.3	94.6	71.0	86.3
Distrito Federal	1036.5	867.1	nd	951.8	Sinaloa	121.6	77.4	30.1	76.4
Durango	243.7	169.0	29.0	147.2	Sonora	203.6	39.9	nd	121.7
Guanajuato	147.6	52.0	56.1	85.2	Tabasco	358.6	172.8	nd	265.7
Guerrero	nd	126.1	44.7	85.4	Tamaulipas	487.5	99.5	24.7	203.9
Hidalgo	49.0	52.3	55.0	52.1	Tlaxcala	111.2	89.9	58.7	86.6
Jalisco	715.0	169.2	nd	442.1	Veracruz	111.2	108.4	nd	109.8
México	621.2	108.4	nd	364.8	Yucatán	109.6	21.3	7.0	45.9
Michoacán	404.5	106.3	101.2	204.0	Zacatecas	nd	64.7	18.7	41.7

¹ Precios de 2004
nd no disponible

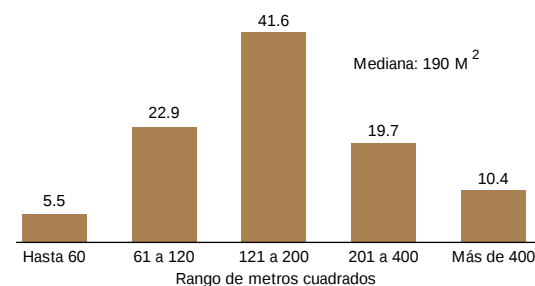
Fuente: BBVA Bancomer con datos de Infonavit y Sedesol

Asentamientos Irregulares Según Régimen de Propiedad Original • %



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Colegio Mexiquense

Distribución de la Superficie de Lotes Irregulares • % y rango de metros cuadrados, 2004



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Colegio Mexiquense

Asentamientos irregulares. Los principales proveedores de suelo en el mercado informal son los ejidos: se estima que 69% de los asentamientos irregulares se establece sobre terrenos de este régimen de propiedad. Lo anterior indicaría que las restricciones legales para las transacciones de este tipo de terrenos, junto con la lentitud en la certificación de la propiedad social, hace que se incremente la demanda informal de terrenos para acomodar la expansión demográfica urbana. Esto se ve agravado por las necesidades financieras de los ejidatarios vendedores los cuales estaría dispuestos a recibir menores precios por su parcela en la venta ilegal de terreno.

Además de incrementar los precios de la tierra formal, la escasez relativa de suelo apto para vivienda a precios accesibles, dificulta que la población de menores ingresos se allegue un terreno adecuado para vivienda y fomenta el comercio de lotes en el mercado informal a precios reducidos al no contar con servicios urbanos, situarse en zonas de riesgo civil (p.e. deslaves e inundaciones) y sin una definición adecuada de los derechos de propiedad. Si bien en el corto plazo estos precios pudieran ser bajos, en el largo implican costos sociales y privados altos, toda vez que aumentan las erogaciones para el suministro de servicios públicos y, en caso de regularizarse, implica que los compradores tengan que repagar su predio en el momento de la expropiación. La Sedesol ha calculado que en promedio el costo de introducir servicios urbanos a estos predios se incrementa entre dos y tres veces con respecto a desarrollo urbanos planeados.

De la encuesta realizada en 2004 por el Colegio Mexiquense en diversas urbes de ocho entidades federativas se revelan características interesantes sobre el mercado informal en México.³⁰ En términos generales se observa una gran disparidad en la superficie de las “colonias” irregulares, de los lotes y de los precios establecidos en las transacciones informales. Destaca que 45% de los asentamientos irregulares se ubica en superficies de más de 30 hectáreas en las cuales existe una gran diversidad en el tamaño de los lotes ilegalmente fraccionados.

La mediana de tamaño de cada lote informal es de 190 M² lo cual equivaldría a una extensión similar para construir una vivienda residencial en el mercado formal y tres veces superior al terreno necesario para construir una casa popular producida por desarrolladores. Esto puede atribuirse a dos factores: primero, los compradores informales buscan incrementar su reserva de suelo para satisfacer su propio crecimiento familiar o su base de actividades económicas (subarrendar el predio, talleres, comercios, etcétera). En este caso, se produce en el tiempo un mayor hacinamiento y sobreexplotación de la deficiente infraestructura en la “colonia” y genera, por tanto, costos sociales crecientes.

El segundo factor se atribuye a que condiciones orográficas desfavorables en muchos asentamientos irregulares hacen que una baja proporción del suelo sea aprovechable para la construcción de casas. Este factor podría implicar requerimientos de suelo para edificar una vivienda superiores a los necesarios en el sector formal y, por tanto, una estructura de costos que incluso podría ser mayor en cuanto al suelo en asentamientos irregulares.

30 Proyecto Fondo Sectorial CONAFOVI-CONACYT (2004), “Mercado de Suelo para la Vivienda de Interés Social en Ciudades Seleccionadas: Indicadores y Orientaciones Básicas”. En la cual se encuestan a zonas metropolitanas y aglomeraciones urbanas de Aguascalientes, Baja California, Durango, Guanajuato, Hidalgo, México, Jalisco y Querétaro. Si bien los resultados cuantitativos son representativos para estas plazas, arrojan conclusiones cualitativas interesantes sobre el mercado informal de suelo en el país.

En los términos de compra sobresale la gran dispersión de precios pagados, valor de los predios y forma de pago. Por ejemplo, la mediana de precio en los estados encuestados fue de 86.2 pesos por M² lo cual representa 62.1% del precio promedio ponderado prevaleciente en las mismas entidades (138.70 pesos) para tierra destinada a vivienda popular.³¹ Si bien en la irregularidad el precio unitario es más bajo, el requerimiento de tierra por casa es mayor por lo que las erogaciones en suelo para satisfacer sus necesidades de vivienda no es necesariamente menor.

La inversión realizada por lote generado en la informalidad es de 14,282.8 pesos (mediana en dicha muestra). Sin embargo, resalta que si las necesidades familiares pudieran satisfacerse con 60 M² de terreno (tamaño de la vivienda popular en zonas urbanas ordenadas) el valor erogado por el predio formal —en los estados del estudio— sería de alrededor de 8,324.4 pesos. Si bien la superficie de los lotes irregulares es mayor, esto representa inconvenientes y riesgos que disminuyen la plusvalía de la inversión familiar. Al respecto podrían señalarse la falta de derechos de propiedad, incertidumbre sobre el suministro de servicios públicos y su calidad, incrementos en las densidades poblacionales y desorden en los usos de los predios.

A pesar de los inconvenientes mencionados, la compra de tierra en el mercado informal prevalece en virtud de las facilidades en cuanto a formas de pago que se les da a los compradores (cerca de la mitad pudo realizar su pago en abonos) y, principalmente, a la insuficiente generación de tierra ordenada para usos urbanos por los tardados procesos jurídicos para la delimitación de los derechos de propiedad.

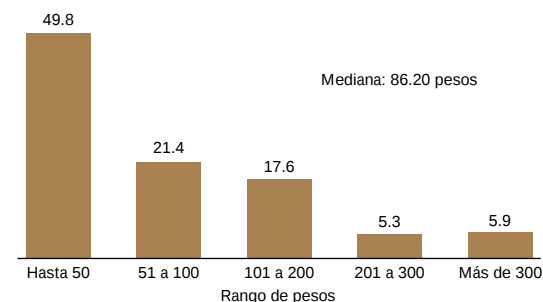
Problemática Actual

El sano desarrollo del sector vivienda en el país demanda procurar un eficiente suministro de tierra apta para el desarrollo urbano. A partir de las reformas constitucionales de 1992 se establecieron las bases de un mercado de suelo acorde con las necesidades urbanas del país. No obstante, una oferta suficiente de tierra demanda resolver múltiples problemas entre los cuales se pueden destacar los siguientes:

Lentitud en la generación de suelo apto para vivienda. Los complejos y tardados procesos para la regularización de la tenencia de asentamientos humanos en tierras ejidales, comunales y federales están atrás de esta circunstancia. Si bien la Corett ha logrado hacer más eficiente sus trámites para la titulación de los predios, la multiplicidad de leyes y normas a cubrir y la variedad de instancias gubernamentales a participar, incrementa considerablemente los tiempos de expropiación. Ya se comentó, que el tiempo transcurrido desde que los ejidatarios solicitan formalmente la intervención de la Corett hasta que se publica el decreto expropiatorio de los terrenos es de 9.2 meses, más 11 días adicionales para el pago del predio. La tardanza con que se formaliza la tenencia de la tierra junto con las necesidades económicas de los vendedores (ejidatarios) fomenta el comercio informal de la tierra y los asentamientos desordenados de la población.

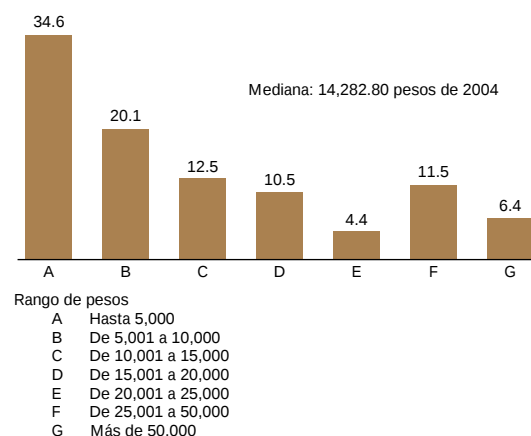
Obsoletos PMDU. Resalta el gran rezago existente en este aspecto. La antigüedad de los PMDU —sólo 15 municipios con asentamientos urbanos importantes tiene un PMDU con menos de tres años de haberse promulgado— hace que las políticas en materia de uso de suelo urbano no reflejen la realidad urbana actual de los municipios.

Distribución del Precio por Metro² de Terreno Irregular • % y rango de pesos 2004



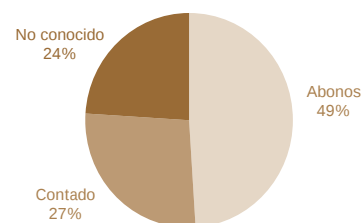
Fuente: BBVA Bancomer con datos de Colegio Mexiquense

Distribución del Monto Pagado por Lote Irregular • % y rango de pesos de 2004



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Colegio Mexiquense

Condiciones de Pago de Predios Irregulares • %



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Colegio Mexiquense

31 Cálculos propios según datos de Sedesol

Participación y capacitación insuficientes de las autoridades municipales en el desarrollo urbano. Si bien las facultades legales en la gestión administrativa y fiscal de las autoridades municipales son amplias en materia de desarrollo y uso de suelo urbano, en la práctica su injerencia para procurar un crecimiento ordenado en su demarcación es muy limitada ya que su ámbito de acción se acota por: a) la autoridad de los núcleos ejidales al interior de su propiedad suele imponerse a la capacidad de gobierno del cabildo municipal —que tiene una duración de 3 años— y cuyas acciones se rigen por la AG y normas agrarias de la federación, y b) la autoridad federal se impone a la municipal en materia de bosques, desiertos y cuencas de agua que constituyen el patrimonio de la federación encontrándose, por ello, bajo su regulación.

Lo anterior implica que la gestión de la autoridad municipal se circunscriba en la práctica a la cabecera municipal y poblados existentes imposibilitando la planeación del crecimiento urbano en el largo plazo. Adicionalmente, lo corto del periodo de gestión de los gobiernos municipales suele incidir en una baja capacitación en temas urbanos de las autoridades y en bajos incentivos para establecer impuestos locales que permitan incrementar la calidad y cantidad en la oferta de servicios públicos.

Discrecionalidad en los cambios de usos de suelo. Los cabildos municipales gozan de la potestad de ajustar los usos de suelo de su localidad durante su gobierno sin que ello implique un estudio técnico de su factibilidad.

Inseguridad jurídica. El proceso de regularización de predios invadidos (asentamientos irregulares) no sólo atenta contra el estado de derecho de la sociedad al permitir y “formalizar” un acto ilegal, sino también se traduce en crecimiento desordenado de las ciudades y costos crecientes en la dotación de servicios públicos.

Debilidad en las finanzas públicas locales limita el suministro de servicios urbanos de calidad. 65% de los municipios presenta una alta dependencia de transferencias federales en sus ingresos debido a una baja recaudación por impuestos locales —principalmente predial— ante la falta de actualización y modernización de catastros públicos. Según la Sedesol sólo siete estados con legislación catastral actualizada y 25% de los catastros del país, presentan tasas impositivas homogéneas y actualizadas. De igual forma no existe un impuesto a la generación de plusvalía tras el cambio en el uso de suelo por parte de la autoridad municipal. Lo anterior provoca que los propietarios ejerzan sus derechos monopólicos sobre el predio involucrado y extraigan los beneficios sociales que generaría la realización de proyectos de vivienda en sus predios.

Principales Programas Públicos Orientados al Suelo Urbano

Procede

Objetivo: Dar certidumbre jurídica a la tenencia de la tierra a través de la entrega de certificados parcelarios, certificados de derechos de uso común o títulos de solares a individuos de los núcleos agrarios con derechos.

Responsables: SRA, PA, INEGI, RAN y núcleos agrarios

Procedimiento. 1) Autoridades federales realizan la programación de la cobertura del programa en el año. 2) Elaboran diagnóstico ejidal y viabilidad de incorporación del programa de los ejidos y se recaba información. 3) La AG del ejido convoca a sesión de información y promoción del programa (junto con PA); 4) Acta de AG en caso de aprobarse la incorporación al Programa (junto con PA e INEGI). 5) INEGI y PA realizan la delimitación de tierras (croquis del terreno y constancias conformidad linderos). 6) AG aprueba relación de sujetos con derechos y linderos (junto con PA e INEGI). 7) INEGI levanta mediciones topográficas y realiza planos; 8) AG aprueba planos, lista de derechos parcelarios y de uso común, delimitación de asentamientos humanos e integración de expediente. 9) Inscripción en el RAN y expedición de certificados.

Programa Hábitat

Objetivo. Contribuir a superar la pobreza urbana y procurar el ordenamiento urbano a través de subsidios a los gobiernos estatales y municipales para la adquisición de suelo y la constitución de reservas territoriales para el asentamiento de familias en situación de pobreza patrimonial para frenar los asentamientos irregulares. Adicionalmente, otra modalidad del programa se enfoca al equipamiento urbano e imagen de la ciudad.

Responsables. En la selección de proyectos y compras de suelo están Sedesol y autoridades locales (estados y municipios); en la coordinación y verificación de acciones, Sedesol; en la ejecución de los proyectos, los gobiernos estatales y municipales.

Procedimiento. La elegibilidad de las ciudades está predeterminada a 30 ciudades de 15 mil habitantes en las fronteras, en el SUN a urbes con más de 100 mil habitantes y de centros históricos patrimonio mundial (UNESCO). La población objetivo son familias en pobreza patrimonial (ingresos menores a 41.80 pesos diarios). Dentro de estos parámetros, los estados y municipios identifican las áreas de expansión urbana acorde con sus programas de desarrollo urbano.

Suelo Libre

Objetivo: Regularizar vía expropiación la tenencia de la tierra en donde haya asentamientos humanos irregulares en predios de origen social y federal (excluye en privados). Promover la adquisición de reservas territoriales para vivienda.

Responsables: Presidencia de la República, Corett, SRA, PA, Sedesol, núcleo ejidal, gobiernos estatales y municipales.

Procedimiento: La tierra elegible al programa es aquella cuya superficie ocupada es menor a 20% del total del predio y el procedimiento es el de expropiación concertada. Sin embargo se excluye de este mecanismo a la propiedad federal (derechos de paso de líneas férreas y carreteras, líneas eléctricas, ductos de hidrocarburos, recintos portuarios y aéreos, y litorales); zonas de reserva ecológica; de riego o petroleras; zonas históricas; zonas de riesgo (cañadas, barrancas, cauces de aguas, minas, etc).

Procedimiento para la Expropiación de Tierras Sociales

Asamblea General del Ejido. Solicitud por el ejido interesado (de común acuerdo con autoridad). Requiere votación de 75% de la AG a favor.

Sedesol. Valoración técnica acorde con el Plan de Desarrollo Urbano

SRA. Analiza las causas de “utilidad pública” que se describen en la ley para expropiar predios para fines urbanos.

Utilidad Pública. Ley de Expropiaciones: establecimiento de un servicio público; ampliación y construcción de caminos y calles; “embellecimiento” de poblados; construcción de hospitales, escuelas, etcétera; protección cultural (arqueológica); distribución de la riqueza; creación y mejoramiento de centros de población. También establece que el afectado tendrá dos años para solicitar la reversión de la expropiación y que se compruebe la “utilidad pública”.

Ley Agraria (Art. 93): ordenamiento urbano y sus reservas territoriales; regularización de la tenencia urbana y rural, y construcción de infraestructura vial.

Ley General de Asentamientos Humanos (Art. 5): fundación, mejoramiento y crecimiento de centros de población; ejecución de planes de desarrollo urbano; constitución de reservas territoriales; regularización de predios urbanos; y edificación de viviendas de interés social. Adicionalmente las legislaciones estatales pueden contener normas que definan “utilidades públicas” adicionales. También los gobernadores pueden declarar la utilidad pública acorde con sus programas de desarrollo urbano; no obstante la declaratoria de expropiación es por decreto presidencial. Asimismo, establece que en caso de cambios de uso de suelo de una reserva territorial específica, acorde con el programa de desarrollo urbano, el dueño del predio afectado tendrá cinco años para regularizarse o en su caso la autoridad podrá expropiar el predio.

Centro de Avalúos de Bienes Nacionales (Cabin). Realiza el avalúo del predio; el artículo 27 constitucional establece que será el valor fiscal del predio el que figure en el catastro; sin embargo, el CABIN —responsable valorar bienes nacionales— establece indemnizaciones conforme al valor comercial.

Procuraduría Agraria. Solicita al RAN la inscripción de la expropiación.

Fideicomiso Fondo Nacional de Fomento Ejidal (Fifonafe). Una vez expropiados los predios, este Fideicomiso se encarga de la indemnización y vigila que el objeto de la expropiación sea llevado a cabo. En su caso, puede promover la reversión de la expropiación (LA, Art. 11, 94, 95, 97 y Reglamento en Materia de Ordenamiento de la Propiedad Rural). Asimismo, capta los recursos de los fondos comunes de núcleos agrarios expropiados que utiliza para promover programas de fomento ejidal como las Sociedades Mercantiles Ejidales con Objeto Inmobiliario.

El Mercado Hipotecario en España

El mercado hipotecario español ha tenido un desarrollo espectacular en los últimos 20 años. Partiendo de una situación de escasez casi total de crédito a largo plazo a principios de los ochenta la reforma que entonces se inició modificó por completo el panorama. En la actualidad, el peso del crédito hipotecario en el PIB ha alcanzado 68% mientras que en 1990 era de 20%. Este artículo presenta en primer lugar una referencia al marco legal del crédito hipotecario en España. En segundo lugar se analiza la evolución del crédito desde 1981, año en el que se aprueba la Ley del Mercado Hipotecario (LMH) y los factores que han incidido en su rápido crecimiento. A continuación se analiza el funcionamiento del mercado hipotecario, los agentes que participan en el mismo y las características de los préstamos. Por último, se comenta el marco legal y la evolución del mercado secundario de hipotecas. El trabajo incluye dos anexos, el primero sobre la protección al consumidor y el segundo sobre la valoración de inmuebles.

Marco legal

Hasta mediados de los setenta el sistema financiero español estuvo sujeto a una fuerte intervención estatal que sometía la actividad de las instituciones financieras a un estricto control. El Banco de España fijaba las tasas de interés de los activos y de los pasivos de dichas entidades y sus posibilidades de inversión, así como su ámbito de actuación y sus posibilidades de expansión. El financiamiento hipotecario era responsabilidad de los bancos públicos, en concreto del Banco Hipotecario de España (BHE)³² y de las cajas de ahorro. Los recursos procedían tanto de las cajas como de los bancos mediante altos coeficientes de inversión obligatoria. Los bancos comerciales aunque no estaban excluidos específicamente de este tipo de financiamiento, pues también estaban sujetos a los coeficientes, rara vez lo usaban directamente, estando especializados en el financiamiento a corto plazo.

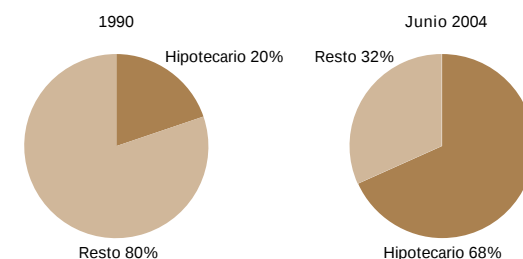
Las reformas

La reforma de 1977 fue el inicio del proceso de liberalización financiera en España. La liberalización de las tasas de interés y de las inversiones de bancos y cajas en julio de ese año fue un impulso inicial para el desarrollo del mercado hipotecario. En octubre se firmaron los Pactos de la Moncloa³³ que incluyeron el compromiso de desarrollar y regular el mercado hipotecario. La liberalización del sistema financiero debía impulsar la creación de un mercado capaz de suministrar fondos para la adquisición de viviendas y fomentar la libre competencia para mejorar las condiciones de financiamiento ofrecidas.

En ese proceso de reforma se pueden resaltar los siguientes hitos:

a) Los coeficientes obligatorios de inversión se eliminaron progresivamente y desaparecieron por completo a mediados de los ochenta. Hasta 1982 el financiamiento a la vivienda se realizó a tasas de interés fijas. Las variables (referenciadas a índices publicados por el Banco

Saldo Cartera Hipotecaria % del PIB



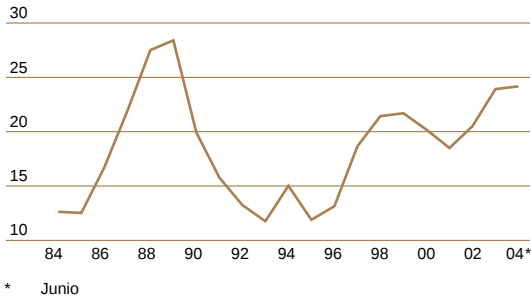
Fuente: Banco de España

32 Hasta la LMH el BHE, creado en 1872, fue el banco especializado en el financiamiento inmobiliario a largo plazo y el único autorizado a emitir cédulas hipotecarias. El BHE fue nacionalizado en 1962 y se convirtió en el banco público responsable de la política de vivienda del gobierno. En 1991 fue privatizado junto con el resto de los bancos públicos y pasó a formar parte de un grupo privado: Argentaria. A finales de 1999 Argentaria se fusiona con Banco Bilbao Vizcaya para formar BBVA.

33 Los Pactos de la Moncloa fueron un acuerdo de todos los agentes políticos y sociales para poner en marcha una serie de reformas estructurales básicas para el desarrollo económico del país.

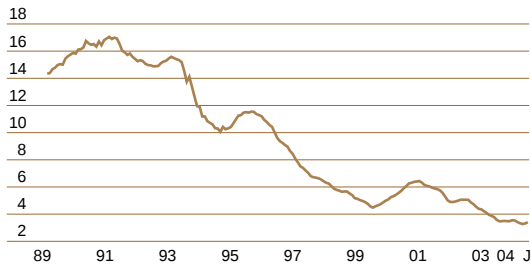
Saldo Cartera Hipotecaria

Variación % anual, fin de periodo



Fuente: Banco de España

Tasas de Interés para Créditos a la Vivienda • %



Fuente: Banco de España

de España) se introdujeron en 1982 y se generalizaron a partir de 1984. Su introducción permitió que hubiera tasas de interés competitivas en términos reales con las del resto de los países europeos. No obstante la todavía elevada inflación las mantenía demasiado altas para que los plazos de amortización pudieran superar la barrera de los 15 años.

b) En 1981 se aprobó la LMH y su reglamento. Esto mejoró la organización del mercado y aumentó la capacidad de endeudamiento de los hogares. Un avance fundamental fue el incremento de la relación préstamo valor hasta 80% para los préstamos a la vivienda. La LMH autorizó a las Cajas de Ahorro y a las Sociedades de Crédito Hipotecario (SCH)³⁴ a emitir cédulas hipotecarias. Hasta entonces el BHE ostentaba el monopolio de la emisión. En 1992, los bancos privados y las cooperativas fueron autorizados para emitirlos.

c) A partir de 1982 el marco legal establecido en la LMH contribuyó al desarrollo tanto del activo como del pasivo de las actividades hipotecarias. En el activo la ley facilitó las bases para la expansión del financiamiento hipotecario a lo que colaboró la fuerte demanda de vivienda animada por incentivos fiscales importantes. En el lado del pasivo las cédulas hipotecarias, títulos garantizados por los préstamos hipotecarios, también tuvieron una buena acogida apoyadas en ayudas fiscales. Sin embargo la eliminación de la opacidad fiscal a partir de la aprobación en 1985 de la *Ley de Régimen Fiscal de Determinados Activos Financieros* las hizo mucho menos atractivas.

d) El marco legal hipotecario se modificó de nuevo de manera importante en 1991 con la aprobación del decreto 1289 que suavizó las condiciones de emisión de los títulos hipotecarios abriendo la puerta hacia la bursatilización fuera de balance. La bursatilización se consolida finalmente en España mediante la Ley 19/1992 que creó los Fondos de Titulización³⁵ Hipotecaria (FTH) integrados en el activo por las participaciones hipotecarias y en el pasivo por valores emitidos y denominados Bonos de Titulización Hipotecaria (BTH)³⁶, que se han convertido en un instrumento alternativo y esencial para refinanciar los préstamos hipotecarios.

Evolución del crédito hipotecario

Los cambios derivados de la aprobación de la LMH de 1981 y la mejoría de la economía a partir de 1985 provocaron un aumento de la capacidad adquisitiva de las familias debido al incremento de la relación préstamo valor y del alargamiento de los plazos. Con esto, el crédito hipotecario experimentó aumentos cercanos a 30% entre 1987 y 1991, aunque hay que considerar los bajos volúmenes de los que se partía.

Durante la recesión a inicios de la década de los noventa el crecimiento hipotecario se moderó pero se mantuvo a tasas superiores a 10%. En esos años las tasas de interés todavía estaban situadas entre 15 y 17% y la morosidad hipotecaria por encima de 4%. En los primeros años noventa los cambios legislativos realizados, entre otros, en materia de transparencia y protección del consumidor, sen-

34 Las SCH fueron creadas por la LMH con el objetivo de fomentar la competencia entre la distintas entidades que operaban en el mercado. Se trataba de entidades crediticias especializadas en la actividad hipotecaria pero que no podían captar fondos por la vía de los depósitos o similares. Con el tiempo han desaparecido del mercado o se han convertido en Establecimientos Financieros de Crédito que son entidades especializadas en crédito hipotecario aunque sin estatus legal como tales

35 En España la bursatilización fuera de balance, a la manera anglosajona, se denomina titulización

36 Tanto las cédulas, como los BTH, debido a algunos cambios legales comentados mas adelante, han experimentado un fuerte desarrollo a partir de 2000.

taron las bases para un desarrollo más ordenado del sector.³⁷ Al mismo tiempo, la convergencia con Europa produjo una reducción progresiva de las tasas de interés a partir de 1993 que, junto con el aumento del atractivo estratégico de la banca por el mercado hipotecario, desató una fuerte competencia entre instituciones. Una consecuencia fundamental de la bajada de las tasas de interés fue la reducción de la morosidad a partir de la recuperación económica. Como resultado de la reducción de las tasas de interés se ha posibilitado un alargamiento de los plazos permitiendo una mejora sustancial de las condiciones de financiamiento.

Los márgenes de intermediación se han reducido

Los márgenes de intermediación, considerados como la diferencia entre la tasa de interés hipotecaria y el tipo de intervención del Banco de España, Mibor,³⁸ han disminuido en los últimos quince años. Pasaron de niveles superiores a 300 puntos básicos a principios de los años noventa a menos de 50 tras la aprobación de la ley de subrogación (1994). Posteriormente superaron los 200 y se estabilizaron a finales de los noventa en alrededor de 100.

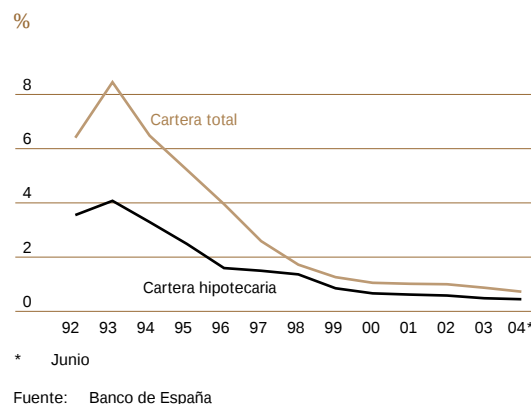
Nuevo impulso al mercado hipotecario

A partir de 1997 el mercado hipotecario español ha sido uno de los más dinámicos con tasas de crecimiento alrededor de 20%. El saldo de crédito hipotecario ha superado los 500 mil millones de euros a mediados de 2004, habiéndose multiplicado por 4.6 desde 1995. El monto de los créditos otorgados en 2003 alcanzaron 155 mil millones habiéndose multiplicado por 5.8 desde 1995. Por su parte, la deuda hipotecaria pasó de 11% del PIB en 1982 a 28% en 1995. En 2002 supera el 50% el PIB y alcanza 68% a junio del 2004. Por último, el peso del crédito para la adquisición de vivienda respecto al PIB pasó de 10.7% a inicios de 1990 a 44% en junio de 2004.

El aumento en la actividad hipotecaria ha venido de la mano de un crecimiento de la del sector vivienda. A partir de 1996 el número de viviendas construidas ha ido aumentando hasta duplicar a partir de 2000 los niveles anteriores a 1996. La construcción de viviendas pasó de una media de 250 mil anuales en la década de los ochenta y la primera mitad de los noventa, a más de 600 mil en 2003. Asimismo, se produjo un fuerte aumento en las ventas de viviendas que pasaron de menos de 400 mil a principios de los noventa a superar 1.1 millones a finales de 2003, mostrando una suave desaceleración durante el último año.

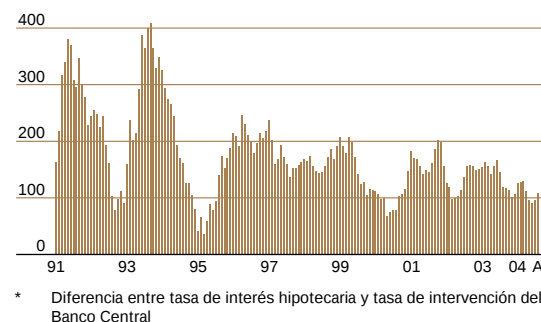
En la segunda mitad de los noventa, y a pesar del fuerte aumento de la oferta de viviendas, los precios experimentaron una escalada sin precedentes determinada por la evolución de los fundamentos económicos: mejora del ingreso disponible de las familias, incremento de su riqueza, expansión del empleo, reducción de las tasas hipotecarias y disponibilidad de suelo urbano. Y también por otros factores transitorios como el “efecto euro”, ante la puesta en circulación de la nueva moneda, y el “efecto refugio” en el mercado inmobiliario, ante la caída de las cotizaciones bursátiles. Parte de los compradores e inversionistas han podido hacer frente a este crecimiento de los precios debido a la mejora en las condiciones de financiamiento. Sin embargo, el intenso crecimiento de los precios de las viviendas está teniendo efectos negativos en las razones de accesibilidad.

Indice de Morosidad

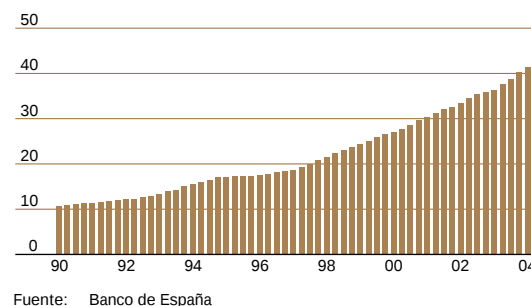


Margenes de Intermediación*

Puntos básicos



Saldo Cartera Hipotecaria Vivienda % del PIB

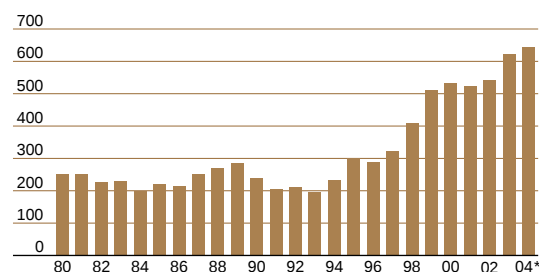


37 Ver recuadro Protección del Consumidor

38 Actualmente al tipo de intervención del Banco Central Europeo, Euribor

Viviendas Construidas

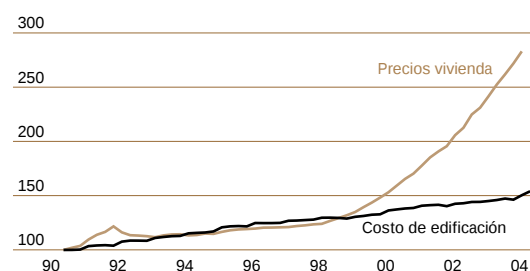
Unidades anuales



* Primer trimestre anualizado

Fuente: Ministerio de Fomento

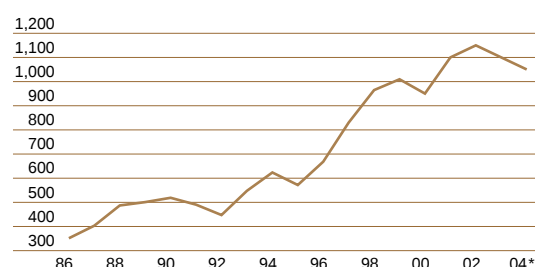
Precios de las Viviendas y Costo de Edificación • Índice 2do. trimestre 1990 = 100



Fuente: Ministerio de Fomento y Banco de España

Viviendas Vendidas

Unidades anuales



* Junio

Fuente: BBVA

Otros factores también favorecieron el fuerte crecimiento del mercado

La LMH introdujo un cambio fundamental: la autorización del aumento del financiamiento concedido sobre el valor del avalúo del inmueble hasta 70% en general y hasta 80% en el caso de las viviendas. Asimismo incorporó la obligación de valorar el inmueble. La metodología de valoración de inmuebles³⁹ y la regulación y control de las empresas de valuación ha sido fundamental en el desarrollo del mercado hipotecario. Asimismo, las ventajas fiscales a la inversión en vivienda⁴⁰ contribuyeron de manera importante al desarrollo del mercado inmobiliario.

Un elemento adicional a tener en cuenta es el favorable tratamiento contable de los préstamos para vivienda para las instituciones financieras. Los préstamos hipotecarios sobre casas terminadas, cuyo riesgo sea inferior a 80% del valor del avalúo, así como los BTH, se aprovisionarán aplicando una cobertura de 50%. Este hecho es muy importante para las instituciones pues reduce sus necesidades de capital. Igualmente, la cobertura del riesgo de crédito para este tipo de préstamos es mucho menor que la escala general. Frente a un porcentaje de cobertura que va desde 10 a partir de tres meses de mora hasta 100 cuando es superior a 21 meses; en el caso de los préstamos a la vivienda, se exige una cobertura de 25% a partir de tres años de mora, sin exceder de cuatro, de 50% de cuatro a cinco años, de 75% de cinco a seis y de 100% a partir de los seis.

Funcionamiento del mercado hipotecario

Actualmente todas las instituciones de crédito, fundamentalmente Bancos y Cajas de Ahorro, participan en el mercado hipotecario sin ninguna restricción crediticia y con gran competencia entre ellas. Las diferencias en la actividad entre los dos tipos de instituciones han sido eliminadas a lo largo del proceso de liberalización financiera. La principal diferencia que persiste es la forma legal de las mismas. Las Cajas con su larga tradición en el financiamiento a largo plazo tienen la mayor participación en dicho mercado (53.2% a finales de 2003) seguidas por los bancos (39%). Otras instituciones que participan son las cooperativas de crédito (6.2%) y las entidades financieras de crédito (1.6%).

Agentes que participan en el mercado hipotecario

El mercado hipotecario está caracterizado por un modelo de distribución basado en la red de oficinas de las instituciones financieras, en promotores, en agentes de la propiedad inmobiliaria y cada vez más mediante Internet. En España hay una amplísima red de oficinas, alrededor de 40 mil y representan cerca de la mitad de la distribución de hipotecas.

Los promotores son otro canal importante. El crédito promotor subrogable⁴¹ al adquirente es una fórmula de financiamiento exclusiva del mercado español que se ha convertido en un impulsor de la acti-

39 Ver recuadro Valoración de Inmuebles

40 Desde la introducción del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) en 1978 hasta la reforma de 1998, se podía deducir parte de los impuestos personales por la adquisición de vivienda. Los gastos por adquisición de vivienda o por amortización del préstamo se podían deducir hasta 15% de la cuota a pagar con una inversión máxima de 30% de la base impositiva. Los pagos por intereses se deducían de la base impositiva hasta 4,800 euros al año. También se podía deducir de la cuota y en los mismos importes que por la adquisición, el ahorro destinado a la futura compra de vivienda durante un máximo de 5 años. Desde 1999 sólo se deduce en cuota y por un máximo de 9 mil euros. Los primeros 4,500 euros de deducción se computan al 25% los dos primeros años y al 20% el resto. Los segundos 4,500 se computan al 15%. El ahorro vivienda se deduce de la cuota en un 15% durante cuatro años con el límite de 9,000 euros de inversión.

41 Subrogable equivale a individualizable.

vidad inmobiliaria. El promotor contrata un préstamo para financiar un proyecto de construcción de vivienda que ya está preparado para ser subrogable en el adquirente final sin costos adicionales. Una vez finalizado el proyecto, el comprador puede subrogarse en el préstamo que contrató el promotor en las condiciones negociadas inicialmente. El comprador puede asimismo contratar un préstamo directamente con una entidad financiera, debiendo cancelar el préstamo promotor y cubrir una comisión por cancelación. Entre 70% y 80% de las promociones de construcción de viviendas se hacen a largo plazo quedando el préstamo preparado para la subrogación al adquirente.

Los agentes de la propiedad inmobiliaria o brokers juegan también un papel relevante, sobre todo en las compraventas de segunda mano, y su peso es creciente: alrededor de la quinta parte en la actualidad. Por último, Internet está ganando popularidad como canal de distribución aunque todavía se usa más como herramienta de búsqueda de ofertas que para contratar el préstamo.

Características de los préstamos hipotecarios

La mayoría de las hipotecas se contratan a tasa de interés variable y referenciada a índices establecidos por el Banco de España. Los índices son de dos tipos: Mibor o Euribor, que es un tipo de mercado de fondos prestables entre entidades mayoristas, y el Índice de la media de entidades hipotecarias (IRPH), que es un tipo de activo. A ambos se les suele añadir un margen fijo entre 0.5 y 1.5 puntos porcentuales. Se revisan anual o semestralmente y se publican mensualmente.⁴²

Tasas de interés. Según el Banco de España, en diciembre de 2002 los préstamos a tasa variable constituían 97.7% del saldo de los financiamientos hipotecarios a la vivienda de los cuales 62% estaban referenciados a Mibor. Hasta 1994, 70% de los préstamos hipotecarios para adquisición de vivienda eran a tasa fija. Ese desplazamiento hacia tasas variables inició con la aprobación de la Ley 2/1994 de subrogación y novación de los préstamos hipotecarios.⁴³ Las entidades financieras han favorecido la tendencia de los consumidores a valorar la cuantía de los plazos mensuales iniciales. Al mismo tiempo se han comercializado pocas hipotecas a tasa fija con pagos mensuales iniciales más bajos.

A las instituciones financieras se les puede criticar porque han sido incapaces de hacer frente, como sector, a la solución fácil a corto plazo pero arriesgada a largo, de vender la totalidad de las hipotecas a tasas de interés variables referenciadas a Mibor sin valorar los riesgos implícitos de esta opción y sin tampoco favorecer el conocimiento de los riesgos inherentes a esta práctica por parte de los compradores de vivienda para quienes es difícil evaluar dichos riesgos.

Amortizaciones, plazos y costos adicionales. El sistema de amortización mas habitual es el de pagos constantes (sistema francés). El plazo de amortización de los préstamos se ha elevado hasta 20 y 30 años aunque la duración suele ser algo menor: 15 años. Por su parte, las comisiones más frecuentes son las de apertura: entre 0.5% y 1.5%, y las de amortización anticipada: máximo de 1% para los préstamos a tasa variable (0.5% a partir de 2003) y libre para los préstamos a tasa fija, aunque existe consenso de no fijarlas por arriba de 2.5%.

Acceso al Crédito Hipotecario

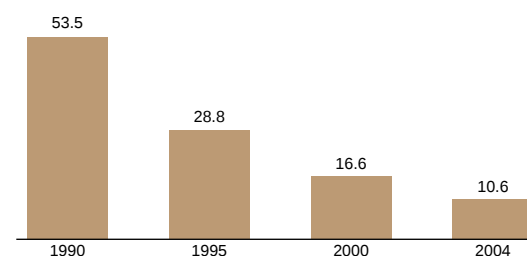
	Tasa de interés, %	Plazo, años	Pago ¹	Salario mínimo ²
1990	16.7	12	160.93	300.57
1995	11.0	17	108.60	376.83
2000	6.4	22	70.52	424.80
2004	3.3	25	48.76	460.50

1 Por cada 1,000 euros

2 Mensual, euros

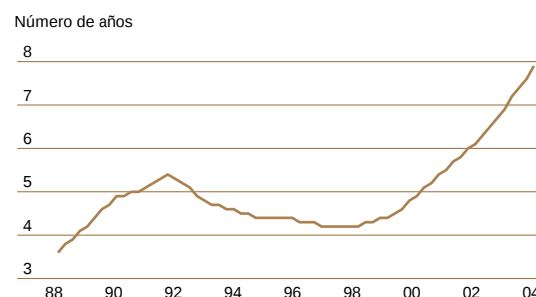
Fuente: Asociación Hipotecaria Española

Acceso al Crédito Hipotecario % del pago sobre el salario mínimo



Fuente: Asociación Hipotecaria Española

Accesibilidad a la Vivienda Precio de la vivienda / ingresos familiares (un salario)



Fuente: Banco de España

42 Para mas detalle sobre el tema de los índices de referencia ver recuadro Protección del Consumidor

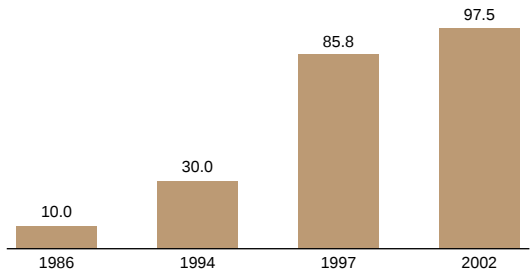
43 Ver en recuadro Protección del Consumidor "Subrogación del deudor".

Distribución del Mercado Hipotecario 2004

Canales	Número	% de participación
Red de oficinas de las instituciones financieras	40,000*	50
Promotores	14,000	25
Agentes de la propiedad inmobiliaria	20,000	20
Otros	nd	5

* Una por cada mil habitantes
nd no disponible

Saldo de la Cartera Hipotecaria % con tasa de interés variable



Fuente: Banco de España y Asociación Hipotecaria Española

Los préstamos hipotecarios conllevan otra serie de gastos adicionales que habitualmente corren a cargo del comprador: avalúo del inmueble; aranceles notariales y registrales tanto en la compraventa como en la constitución de la hipoteca; impuestos a la compraventa —7% de IVA en vivienda nueva y 7% de Impuesto de transmisiones patrimoniales en vivienda usada (aunque éste puede variar por comunidades autónomas, más el impuesto de Actos Jurídicos documentados); gastos de tramitación de la escritura ante el Registro de la Propiedad y la oficina liquidadora de impuestos; seguros y otros como conservación del inmueble. Se estima que gastos promedian en conjunto 7.5% del precio de la compraventa y 2.5% del valor de la hipoteca y disminuyen a medida que aumenta el precio de la vivienda. Es decir, lo que los eleva son los impuestos, pues los restantes han disminuido enormemente desde 1994 a partir de la aprobación de la ley de subrogación.

Contratación de préstamos. La contratación de un préstamo hipotecario es en la actualidad un proceso rápido —dura aproximadamente tres semanas desde la solicitud a la recepción del préstamo—, debido básicamente a que los procesos legales son bastante eficientes. Para su concesión la institución financiera realiza un estudio del cliente (crédito scoring, información interna y externa, filtros de riesgo, etcétera) y un estudio de la garantía (valuación y registro). El procedimiento se ha acelerado y abaratado a partir de mediados de los noventa sobre todo por la mejora del funcionamiento del registro de la propiedad⁴⁴ y de las empresas de valuación.⁴⁵

Administración y gestión de préstamos. La administración de los préstamos hipotecarios ha avanzado enormemente en España en los últimos años y la mayoría de las instituciones son ágiles en la formalización, gestión y recuperación. Prácticamente todas realizan estas funciones internamente y sólo hay una empresa especializada en la administración y gestión de préstamos como actividad externa. Asimismo, en enero de 2000, se aprobó la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil que en un entorno de morosidad muy reducida ha permitido mejorar los procedimientos de recuperación de las instituciones financieras con la creación de juzgados especializados. Esta ley ha agilizado el procedimiento, reduciendo los plazos y abaratando los trámites.

El mercado secundario de hipotecas

La LMH nació con el objetivo de movilizar los préstamos hipotecarios mediante la emisión de títulos para asegurar la liquidez del mercado y mejorar su eficiencia. Para ello creó tres clases de títulos: las cédulas hipotecarias, los bonos y las participaciones.

Cédulas hipotecarias. Las cédulas son obligaciones respaldadas por la totalidad de la cartera de préstamos de la entidad. Adicionalmente a esta garantía, el emisor responde personalmente como entidad con todo su patrimonio. Una garantía adicional es que la emisión de cédulas no puede ser superior a 90% de la cartera hipotecaria del emisor. Además existe otra garantía; una relación préstamo valor

44 La información registral es accesible actualmente por Internet y en tiempo real y se ha establecido la firma electrónica.
45 Las empresas de valuación han tenido una regulación y supervisión mucho mas estricta a partir de la aprobación del Real Decreto 775/1997 que regula el régimen jurídico de homologación de los servicios y sociedades de valuación con el objetivo de potenciar la calidad técnica y formal de las valoraciones a fin de proteger los intereses de los inversionistas o asegurados. Desde su aprobación el sector ha experimentado un crecimiento espectacular relacionado con la coyuntura alcista del sector vivienda. Pero también se ha concentrado pasando de 168 empresas en 1997 a 68 a finales de 2003. Las empresas han hecho fuertes inversiones en capital fijo, disponen de controles internos de gestión y son seleccionadas por las instituciones financieras por criterios de competencia en su mayor parte.

(LTV) máxima de 80% en el caso de vivienda y de 70% para el resto. Las cédulas no requieren inscripción en el registro de la propiedad.

Las cédulas se desarrollaron en los ochenta gracias a las ayudas fiscales que recibían, y perdieron gran parte del mercado cuando se las retiraron en 1986. Del 16 % que representaban del saldo hipotecario a finales de ese año, para 1990 esta participación no alcanzaba 5%. La competencia de las Letras del Tesoro y de la deuda pública con mejores condiciones de tasas y riesgo también influyó en su caída. Otra causa fue que las instituciones disponían de una fuerte liquidez que obtenían a precios más baratos a través de los depósitos.

Bonos y participaciones. Los bonos son títulos similares a las cédulas y son emitidos en series a cada una de las cuales corresponde un grupo de hipotecas; éstas permanecen en la cartera del emisor y precisan inscripción en el registro. Las participaciones son títulos respaldados por uno o varios préstamos que suponen una movilización del crédito ya que transmiten al tomador del título el riesgo de las hipotecas sobre las cuales se fundamentan. La administración de las hipotecas permanece con el emisor y no requieren inscripción en el registro de la propiedad.

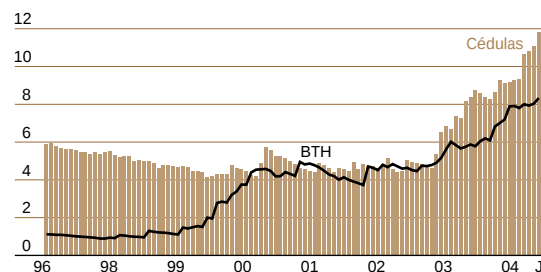
Los bonos y las participaciones han tenido un desarrollo muy escaso. Los primeros prácticamente desaparecieron. En la historia del mercado hipotecario sólo hubo dos emisiones. Las participaciones resurgieron a partir de 1992 como mecanismo de acceso a la bursatilización hipotecaria, una vez que se permitió dar de baja en el balance a los préstamos afectos a su emisión.

Se refuerza el marco legal y surge la bursatilización

A comienzos de los años noventa, ante el escaso uso de estos instrumentos hipotecarios de refinanciamiento, y para acabar con un problema estructural de desajuste de activos y pasivos en cuanto a tasas y plazos, se intentó mejorar el marco legal para agilizar el mercado. Para ello se modificaron algunos de los requisitos de emisión de las cédulas y de las participaciones aprobando una serie de reformas adicionales:

- **Real Decreto 1289 (1991).** Suaviza las condiciones de emisión de las cédulas y permite la bursatilización fuera de balance. Elimina las restricciones para la emisión de cédulas permitiendo que todas las instituciones, incluidos los bancos y las cooperativas, puedan emitirlos y posibilita su venta electrónica disminuyendo al mismo tiempo los plazos de las emisiones.
- **Ley 19/92.** Establece el marco jurídico para el desarrollo de los Fondos de Titulización Hipotecaria (FTH). Las participaciones agrupadas en ellos tienen que corresponder a créditos que cumplan las condiciones de la LMH y por tanto el activo subyacente tiene que ser de la misma calidad que el que dé soporte a las cédulas. Los Fondos constituirán patrimonios separados, cerrados y carentes de personalidad jurídica. Su constitución se realiza por sociedades gestoras especializadas que pueden tener a su cargo la administración y representación legal de uno o más Fondos. Les corresponde, en calidad de gestoras de negocios ajenos, la representación y defensa de los intereses de los titulares de los valores emitidos con cargo a los Fondos que administran. Esta ley marcó el punto de partida para la bursatilización hipotecaria en España.
- Se aprueba un **Real Decreto (1998)** que regula los Fondos y las sociedades gestoras. Con ello se completa el régimen jurídico del proceso de bursatilización iniciado en 1992 y se le dota de la seguridad jurídica necesaria para su buen desarrollo.

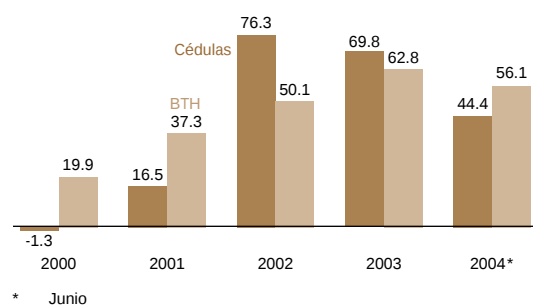
% de Cédulas y BTH / Saldo Cartera Hipotecaria



Fuente: Banco de España

Cédulas Hipotecarias y BTH

Variación % anual



* Junio

Fuente: Banco de España

Las cédulas y los bonos de titulización cobran impulso

Todavía a finales de los noventa sólo 5% de la refinanciación hipotecaria se hacía a través de cédulas hipotecarias, los bonos de titulización hipotecaria (BTH) representaban otro 5% del saldo hipotecario y cerca de 75% de los recursos disponibles procedían de los depósitos a la vista y plazo y el resto del mercado interbancario. Sin embargo, a partir de 2000 tanto las cédulas como los BTH mostraron un crecimiento exponencial presentando en los últimos tres años tasas de expansión anual superiores a 50%. En 2004 representaban, en su orden, 11 y 8% del saldo hipotecario.

Este enorme desarrollo se ha debido a una serie de causas:

- El crecimiento de los fondos de inversión generó una gran demanda de títulos que no era correspondida por la oferta debido a la reducción del déficit público
- Las emisiones privadas eran escasas por la holgada situación financiera de las empresas
- La mejora del marco legal de los fondos de inversión permitió que estos invirtieran en cédulas y en BTH.
- La introducción de la moneda única amplió el mercado potencial de inversionistas.
- La mejora de los mecanismos de emisión de valores en el mercado bursátil y la del tratamiento fiscal de los beneficios obtenidos ayudó a todo el proceso.

Otros impulsos al mercado secundario de hipotecas

Un elemento fundamental en el desarrollo del mercado secundario de hipotecas ha sido la normativa europea. La legislación europea sobre Fondos Propios autoriza a los estados miembros a aplicar una ponderación de 10% en el coeficiente de solvencia a las obligaciones hipotecarias que cumplan los criterios de calidad definidos por el artículo 22(4)⁴⁶ de la directiva sobre las Instituciones de Inversión Colectiva en Valores Mobiliarios (IICVM). Asimismo, esta directiva permite a los fondos de inversión invertir hasta 25% (en lugar del 5% para otro tipo de valores) de sus fondos en obligaciones hipotecarias que cumplan con los mismos criterios. Tanto las cédulas españolas como los BTH se benefician de las ventajas de inversión. Sin embargo, estos últimos ponderan al 50% (porcentaje similar al de los activos subyacentes) y no al 10% como sucede con las primeras.

Los títulos hipotecarios recibieron un impulso adicional de Europa a partir de 1998 con el reconocimiento, por parte del Banco Central Europeo, como títulos *Tier1* (capital básico) a las obligaciones hipotecarias que cumplieran con los criterios de calidad del artículo 22(4) y serían, por lo tanto, aptas para usarse como colateral en las operaciones de *repos* mediante los cuales se instrumenta la política monetaria. Esto hizo que el intercambio de información entre instituciones se intensificara, sobre todo a medida que un mayor número de países está aprobando nuevas legislaciones o estableciendo enmiendas en sus legislaciones respectivas sobre bancos hipotecarios y obligaciones hipotecarias.

46 Los criterios del artículo 22(4) son: i) las obligaciones deben ser emitidas de acuerdo a las disposiciones legales que protejan a los poseedores de dichas obligaciones; ii) deben ser objeto de una supervisión especial asegurada por los gobiernos; iii) las cantidades que provengan de la emisión de dichas obligaciones deben, de acuerdo con las disposiciones legales, estar invertidas en valores que proporcionen una cobertura suficiente de los riesgos vinculados a las obligaciones para toda la vida de estas y; iv) en caso de quiebra del emisor, las sumas que provengan de la emisión de la obligación se destinarán prioritariamente al reembolso del capital y de los intereses debidos.

Protección del Consumidor

En marzo de 2001 las instituciones de crédito y los consumidores europeos junto con el impulso de la Comisión Europea establecieron un Código de Conducta (CC) para el mercado hipotecario. Su objetivo fundamental es que cualquier ciudadano europeo pueda comparar las ofertas efectuadas por las diferentes instituciones de crédito europea, con idénticos criterio y con el mismo tipo de información. Antes de octubre del 2002 todos los gobiernos nacionales debían tomar las medidas necesarias para la implantación del código en sus respectivos países. España es el único país que aún no ha adaptado su legislación al CC y tampoco han podido hacerlo, por tanto, las instituciones de crédito. No obstante, los requerimientos del CC son mucho menores que la actual legislación española en materia de protección al consumidor.

Transparencia. El mercado hipotecario español contempla una regulación específica y muy desarrollada a este respecto en relación con los préstamos en los que la garantía hipotecaria recaiga sobre una vivienda, operación financiera típica generalmente asociada a la adquisición del inmueble. La Orden sobre *Transparencia de las Condiciones Financieras de los Préstamos Hipotecarios* (mayo de 1994), presta especial atención a la fase de elección de la institución crediticia, exigiendo a ésta la entrega obligatoria de un folleto informativo que especifique con claridad, y de forma lo mas estandarizada posible, las condiciones financieras de los préstamos.

El folleto deberá incluir como mínimo la identificación del préstamo (denominación comercial, cuantía, y moneda); plazo; tasa de interés (nominal anual en el caso de tasas fijas; o del margen sobre el índice de referencia, en caso de tasas variables); índice o tasa de referencia y plazo de revisión; comisión de apertura, señalización por amortización anticipada, y otros gastos asociados como el avalúo o los impuestos así como el importe de los pagos periódicos.

Oferta vinculante. Una vez realizado el avalúo del inmueble, las comprobaciones registrales sobre la vivienda y la capacidad financiera del prestatario, las instituciones están obligadas a efectuar una oferta vinculante de préstamo al potencial prestatario. Se ha de formular por escrito especificando todas las condiciones financieras del préstamo solicitado y tendrá validez por un mínimo de diez días, o en su caso, deberá de notificarse la denegación del préstamo.

Costo efectivo de la operación. En la escritura pública de los préstamos hipotecarios deberán estar todas las cláusulas financieras del contrato consignadas en la oferta vinculante y en especial el costo efectivo de la operación o tasa anual efectiva (TAE).⁴⁷ En la TAE se incluirán las comisiones y demás gastos que el cliente esté obligado a pagar a la entidad como contraprestación por el crédito recibido. No se consideraran para estos efectos los gastos que son por cuenta del cliente aunque sean servicios prestados por la propia institución de crédito o concertados por ella con terceros como el avalúo, los gastos notariales, los impuestos y los gastos por seguros o garantías. No obstante se incluirán las primas de los seguros que tengan por objeto garantizar a la entidad el reembolso del crédito en caso de fallecimiento, invalidez o desempleo, siempre que la institución imponga dicho seguro como condición para conceder el crédito.

Tasas de interés. Los préstamos a tasa variable y de acuerdo con la mencionada Orden de Transparencia han de utilizar un índice de referencia que cumpla dos condiciones: que no dependa exclusivamente de la propia institución de crédito, ni sea susceptible de influencia por ella, y que los datos que sirvan de base al índice sean agregados, de acuerdo con un procedimiento matemático objetivo. No obstante, el Banco de España (circular 8/90 sobre "transparencia de las operaciones y protección de la clientela") establece cuales se consideran índices o tasas de referencia oficiales y se compromete a publicarlos mensualmente en el Boletín Oficial del Estado. Se estipula asimismo, que las entidades que utilicen como una de las tasas de referencia oficiales y que la tasa aplicable al préstamo se obtenga añadiendo a ésta un margen constante o bien aplicándole un determinado porcentaje, no estarán obligadas a comunicar previamente a sus clientes las variaciones en las tasas de interés.

Subrogación del deudor. A partir de 1993 se produjo una disminución progresiva de las tasas de interés. Pero el hecho de que todavía en esa época gran parte los contratos estuviera a tasa de interés fija y los costos de amortización y contratación de préstamos fueran elevados, provocó protestas por parte de los consumidores que se encontraban atados a las antiguas condiciones. Como resultado se aprobó la ley de subrogación (1994), la cual suscitó un aumento de la competencia entre las instituciones financieras al disminuir los costos de transferencia de una hipoteca de una entidad a otra que ofreciera menores tasas de interés, al tiempo que se reducían los costos notariales y de registro y la penalización por amortización anticipada.⁴⁸ Además, se eliminaron los impuestos a este tipo de operaciones.

⁴⁷ Equivalente en México al Costo Anual Total (CAT).

⁴⁸ En la ley española siempre se había podido establecer en teoría un contrato de préstamo que prohibiera la amortización anticipada (parcial o total) del deudor. Sin embargo era habitual que éste realizara pagos anticipados, que conllevaban normalmente una pequeña penalización.

La Valoración de los Inmuebles

La Ley de Regulación del Mercado Hipotecario (LMH) establece que para que un crédito hipotecario pueda ser utilizado como garantía para la emisión de títulos regulados por la misma ley, los bienes hipotecados deberán haber sido valuados por los servicios de valuación de las instituciones o por empresas especializadas al respecto que cumplan los requisitos reglamentariamente establecidos.

De acuerdo con la LMH, el avalúo de los bienes que puedan convertirse en garantía hipotecaria tiene por objeto estimar de forma adecuada el precio que pueden alcanzar aquellos bienes, de forma que su valor se constituya en garantía última de las entidades financieras y de los ahorradores que participen en el mercado. El valor será el menor de los posibles que resulten de la aplicación de la normativa vigente. Además, si el préstamo sirve de cobertura para la emisión de títulos hipotecarios no podrá exceder de 70% del valor del avalúo del bien hipotecado, excepto cuando se financie la construcción, rehabilitación o adquisición de viviendas, en cuyo caso el préstamo podrá alcanzar 80%.

El Ministerio de Economía es el responsable de dictar la normativa a seguir para calcular el avalúo de los bienes inmuebles. En este sentido se han emitido sucesivas Ordenes Ministeriales. La última es la "Orden 805/2003 sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras". Su fin último es proteger más y mejor los intereses de terceros en su condición de inversionistas o asegurados mediante los siguientes objetivos:

- Unificar los criterios de valoración de la normativa española con la normativa europea
- Mejorar los elementos técnicos de las valoraciones
- Abrir la norma a otras finalidades como consecuencia de la distinción entre valor hipotecario y valor de mercado (inversión, jueces, prudencia, transparencia, valoración de sociedades, fusiones, transmisiones)
- Incorporar los principios de proporcionalidad y transparencia.

Conviene destacar que en dicha Orden se declara que todas las modificaciones realizadas no suponen una ruptura con las anteriores normas de cálculo del avalúo, sino sólo un ajuste aclaratorio inscrito en la voluntad general de continuidad que inspira la misma.

Otro aspecto de la LMH ha sido el regular las empresas y los servicios de valuación de inmuebles. Las empresas tienen que ser sociedades anónimas, establecidas en España y especializadas en la valoración de inmuebles. Al respecto, con posterioridad a la entrada en vigor de la LMH se aprobaron diversas normas tanto en el ámbito de las instituciones de inversión colectiva inmobiliaria, como en el de seguros y fondos de pensiones, que han exigido que el avalúo de los bienes inmuebles en dichos ámbitos sea realizado por dichas sociedades.

Como resultado, se decidió aprobar el "Real Decreto 775/1997 sobre régimen jurídico de homologación de los servicios y sociedades de tasación" el cual regula de manera más concreta el régimen jurídico de homologación de los servicios y sociedades de valuación. En él se establece el registro de sociedades y suprime el de valuadores, ejerciendo el Banco de España una labor de homologación y control, aunque mantiene los servicios de tasación de las instituciones financieras; crea asimismo, un registro de profesionales o valuadores vinculados (normalmente tres por sociedad) que son los garantes del buen oficio y tienen la responsabilidad técnica; obliga a las sociedades a contratar un seguro de responsabilidad civil por un valor mínimo de 600 mil euros y máximo de 2,400, y establece en 300.5 mil euros el capital mínimo para montar una sociedad de este tipo.

La normativa establece también, que las sociedades y los servicios de valuación deberán abstenerse de valorar los bienes, las empresas o el patrimonio que sean propiedad de la propia sociedad o de sociedades que pertenezcan a su mismo grupo; de sus accionistas, si participan directa o indirectamente en su capital social o disponen, en virtud de acuerdos celebrados con otros accionistas, de derechos de voto en porcentaje superior a 10; de sus administradores, directivos o asimilados; de los familiares de las personas citadas hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad; de instituciones de inversión colectiva en las que tengan inversiones o cuya gestora o depositario pertenezca al mismo grupo que la sociedad, y de fondos de pensiones en los que tengan inversiones o cuya gestora pertenezca al mismo grupo que la sociedad de tasación. Esta norma establece también que las sociedades no podrán gestionar más de 15% de la facturación de una sola entidad financiera.

Apéndice Estadístico

Indicadores Anuales Macroeconómicos	54
Indicadores Anuales de Construcción y Vivienda	
Indicadores Anuales del Mercado de Vivienda	55
Indicadores Anuales de Financiamiento de la Vivienda	
Indicadores Trimestrales Macroeconómicos	56
Indicadores Trimestrales de Construcción y Vivienda	
Indicadores Trimestrales del Mercado de la Vivienda	
Indicadores Trimestrales de Financiamiento a la Vivienda	
Indicadores Mensuales Macroeconómicos	57
Indicadores Mensuales de Construcción	
Indicadores Mensuales de Financiamiento a la Vivienda	

Apéndice Estadístico

Indicadores Anuales Macroeconómicos

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB Real									
Variación % anual	-6.2	5.1	6.8	4.9	3.7	6.6	-0.1	0.7	1.3
Consumo Privado Real									
Variación % anual	-9.5	2.2	6.5	5.4	4.3	8.2	2.5	1.3	3.0
Consumo del Gobierno Real									
Variación % anual	-1.3	-0.7	2.9	2.3	4.7	2.4	-2.0	0.1	2.5
Inversión en Construcción Real									
Variación % anual	-22.5	11.6	10.6	4.0	4.9	6.1	-4.6	2.4	3.4
Empleo Formal Privado Total (IMSS)¹									
Millones de personas promedio	9.45	9.70	10.44	11.26	11.77	12.47	12.40	12.27	12.26
Variación % anual	-5.4	2.6	7.7	7.8	4.5	6.0	-0.6	-1.0	-0.1
Salario Medio de Cotización (IMSS)²									
Pesos nominales promedio	56.6	67.6	80.2	94.6	112.6	129.6	146.2	158.0	168.4
Variación % real anual	-15.5	-11.1	-1.6	1.8	0.7	5.1	6.0	2.9	1.9
Masa Salarial Real (IMSS)									
Variación % anual	-20.1	-8.8	5.9	9.8	6.5	11.4	5.4	1.9	1.8
Salario Mínimo General (diario)									
Pesos nominales	16.44	20.22	24.30	28.32	31.91	35.12	37.57	39.74	41.53
Variación % real anual	-12.9	-8.5	-0.4	0.5	-3.3	0.5	0.6	0.7	0.0
Precios Consumidor (fin de período)									
Variación % anual	52.0	27.7	15.7	18.6	12.3	9.0	4.4	5.7	4.0
TIIE 28 promedio (%)	51.4	33.7	21.9	26.9	24.1	17.0	12.9	8.2	6.8

Indicadores Anuales de Construcción y Vivienda

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB Construcción Real									
Variación % anual	-23.5	9.8	9.3	4.2	5.0	4.2	-5.7	1.3	3.4
PIB Vivienda Real									
Variación % anual	-12.4	-7.8	6.9	3.2	2.7	3.7	-0.6	2.9	nd
Empleo Construcción (IMSS)									
Total (miles de personas promedio)	nd	nd	nd	798.9	880.8	933.4	900.5	896.0	906.4
Variación % anual	nd	nd	nd	nd	10.3	6.0	-3.5	-0.5	1.2
Producción Cemento Hidráulico (toneladas)									
Variación % anual	-20.5	10.0	4.7	3.4	3.9	6.0	-4.3	2.4	1.9
Consumo Nacional de Cemento (toneladas)									
Variación % anual	-24.4	4.0	10.8	6.7	5.8	8.8	-4.9	4.5	2.8
Ventas Mayoreo Material de Construcción									
Variación % anual	-25.8	2.8	-0.9	9.7	2.0	7.3	-12.1	-6.4	2.9
Precios de Construcción Residencial (antes INCEVIS*, fin de periodo)									
General (variación % anual)	45.6	25.4	15.9	19.1	14.4	7.6	3.5	3.5	6.9
Materiales de Construcción (variación % anual)	49.0	24.1	19.2	18.6	15.4	6.9	2.2	2.7	7.2
Mano de Obra (variación % anual)	31.4	31.3	1.0	21.9	8.8	11.2	10.1	7.6	5.4

¹ A partir de 1999 el Empleo Formal Privado Total no es compatible con años anteriores

² A partir de 1999 el Salario Medio de Cotización del IMSS nominal no es compatible con años anteriores, lo mismo sucede con la Masa Salarial Real del IMSS

* Índice Nacional del Costo de Edificación de Vivienda de Interés Social

nd no disponible

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banco de México, Conasami, INEGI, IMSS

Indicadores Anuales del Mercado de Vivienda

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ventas de Viviendas (miles de unidades)									
Interés social	25.9	45.4	73.2	76.8	95.8	84.5	77.2	75.2	74.4
Económica	122.5	95.5	72.1	85.7	158.7	208.5	215.1	224.8	268.3
Media	14.5	10.6	7.9	6.2	6.7	12.1	20.2	26.0	42.0
Residencial	4.5	2.9	2.3	2.3	2.2	2.7	3.3	4.3	9.3
Residencial plus	1.9	1.7	1.6	1.6	1.9	2.0	2.5	3.1	5.0
Precio Vivienda (miles de pesos*, promedio)									
Interés social	201.9	188.5	197.8	191.3	187.3	209.0	201.9	192.4	182.7
Económica	327.2	273.8	285.1	262.7	270.0	303.4	293.5	287.3	285.0
Media	691.0	614.8	665.7	700.5	710.1	698.2	667.8	639.7	633.9
Residencial	1,458.4	1,397.1	1,544.5	1,487.3	1,623.6	1,648.7	1,617.2	1,559.4	1,502.8
Residencial plus	3,819.4	3,659.6	3,702.3	3,695.5	3,965.2	4,078.5	3,662.6	3,538.3	3,356.0
Precio Vivienda por M ² (pesos*, promedio)									
Interés social	3,686	3,829	3,887	3,718	3,611	3,692	3,790	3,855	3,885
Económica	5,046	4,356	4,333	4,226	4,218	4,359	4,437	4,470	4,675
Media	6,835	5,637	5,731	5,577	5,834	5,782	5,962	6,026	6,316
Residencial	9,041	7,765	7,847	8,715	9,689	8,500	8,620	8,416	8,775
Residencial plus	13,838	14,314	13,597	15,682	15,801	13,801	13,020	11,974	12,531

Indicadores Anuales de Financiamiento de la Vivienda

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Número de Créditos Otorgados (miles)									
Total	544.8	591.6	566.8	430.3	463.6	476.8	461.9	704.5	692.6
Infonavit	96.7	103.2	99.2	108.0	199.0	250.1	205.3	275.0	300.0
SHF/Fovi	35.7	25.3	46.7	55.4	59.1	46.7	47.6	46.1	54.2
Fovissste	32.5	28.7	23.2	15.3	17.9	24.3	26.6	11.1	68.3
Banca múltiple y Sofoles	17.5	2.3	4.6	3.3	0.9	1.1	3.7	9.7	13.8
Otros**	362.4	432.0	393.0	248.2	186.8	154.6	178.7	342.9	256.3
Flujo de Financiamiento (miles de millones de pesos*)									
Total	59.3	40.0	37.0	38.6	56.5	72.3	72.4	85.5	117.6
Infonavit	25.5	25.0	20.7	23.1	42.8	53.1	43.0	56.4	58.8
SHF/Fovi	8.9	3.8	5.7	6.5	5.2	8.0	14.4	11.2	14.9
Fovissste	4.0	3.2	3.0	3.0	3.8	4.3	5.7	3.9	17.9
Banca múltiple y Sofoles	15.8	2.6	2.3	1.6	0.6	0.8	2.7	6.5	10.5
Otros**	5.0	5.4	5.2	4.4	4.0	6.2	6.7	8.1	15.5
Cartera de Crédito Vigente Banca Múltiple									
Saldos fin de período (miles de millones de pesos*)	236.1	102.3	81.0	72.7	63.0	57.2	54.0	52.5	56.2
Índice de morosidad (%)	nd	nd	27.1	33.4	22.3	13.7	12.6	11.2	8.4

* Pesos de septiembre de 2004

** Fonhapo, Sedesol, Organismos estatales, Banobras, Issfam, Pemex y CFE

nd no disponible

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banco de México, Softec, Cuarto Informe de Gobierno, 2004, CNBV, Conafovi

Indicadores Trimestrales Macroeconómicos

	I'02	II'02	III'02	IV'02	I'03	II'03	III'03	IV'03	I'04	II'04
PIB Real										
Variación % anual	-2.4	1.9	1.6	1.9	2.5	0.1	0.6	2.0	3.7	3.9
Consumo Privado Real										
Variación % anual	-1.6	3.2	2.0	1.5	3.7	0.8	4.3	3.2	3.7	5.4
Consumo del Gobierno Real										
Variación % anual	-0.8	-0.7	1.5	0.7	1.4	3.1	2.6	2.8	-0.3	-5.0
Inversión en Construcción Real										
Variación % anual	-0.8	5.8	2.3	2.4	5.8	1.3	3.1	3.5	4.9	4.4

Indicadores Trimestrales de Construcción y Vivienda

	I'02	II'02	III'02	IV'02	I'03	II'03	III'03	IV'03	I'04	II'04
PIB Construcción Real										
Variación % anual	-2.0	4.6	1.1	1.3	5.8	1.3	3.1	3.5	4.9	4.4

Indicadores Trimestrales del Mercado de la Vivienda

	I'02	II'02	III'02	IV'02	I'03	II'03	III'03	IV'03	I'04	II'04
Precio Vivienda (miles de pesos*, fin de periodo)										
Interés social	199.6	194.8	187.9	187.5	189.0	187.9	178.9	175.3	181.4	185.8
Económica	298.9	295.4	278.3	277.1	282.9	283.0	287.0	286.9	291.1	291.8
Media	665.3	640.7	628.0	625.8	629.7	623.6	633.2	648.5	648.5	661.6
Residencial	1,617.6	1,594.9	1,560.1	1,468.4	1,531.2	1,541.2	1,509.1	1,431.6	1,470.6	1,468.8
Residencial plus	3,563.3	3,696.5	3,606.2	3,294.0	3,372.9	3,513.5	3,422.2	3,120.9	3,200.5	3,450.2
Precio Medio Vivienda por M² (pesos*, fin de periodo)										
Interés social	3,862	3,872	3,898	3,789	3,869	3,961	3,903	3,809	3,958	4,131
Económica	4,463	4,472	4,458	4,487	4,600	4,662	4,746	4,692	4,741	4,855
Media	5,973	5,915	6,054	6,158	6,295	6,327	6,332	6,309	6,329	6,439
Residencial	8,567	8,382	8,396	8,322	8,522	8,934	8,872	8,771	8,876	8,850
Residencial plus	11,964	11,582	12,448	11,896	12,122	12,789	12,528	12,679	12,839	13,057

Indicadores Trimestrales de Financiamiento a la Vivienda

	I'02	II'02	III'02	IV'02	I'03	II'03	III'03	IV'03	I'04	II'04
Cartera de Crédito Vigente Banca Múltiple										
Indice de morosidad (%)	12.5	12.4	11.6	11.2	12.4	11.9	11.4	8.4	7.6	7.3

* Pesos de septiembre de 2004

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI, Softec, Banco de México

Indicadores Mensuales Macroeconómicos

	Dic'03	Ene'04	Feb'04	Mar'04	Abr'04	May'04	Jun'04	Jul'04	Ago'04	Sep'04
IGAE										
Variación % anual	3.9	2.2	3.4	5.5	4.0	3.2	5.2	3.3	5.1	
Inversión en Construcción Real										
Variación % anual	3.7	3.1	5.4	6.2	6.3	3.2	3.9	3.7		
Empleo Formal Privado Total (IMSS)¹										
Total (miles de personas)	12,234.6	12,235.5	12,304.7	12,387.5	12,407.1	12,415.3	12,428.7	12,483.6	12,504.0	12,578.6
Variación % anual	-0.3	0.2	0.5	0.9	1.1	1.4	1.7	2.2	2.3	2.6
Salario Medio de Cotización (IMSS)²										
Pesos nominales	170.5	176.5	177.7	175.9	176.4	179.6	179.0	180.5	180.0	
Variación % real anual	2.5	2.6	2.2	1.6	1.7	2.3	1.4	1.5	0.8	
Masa Salarial Real (IMSS)²										
Variación % anual	2.2	2.9	2.7	2.5	2.8	3.7	3.2	3.8	3.2	
Salario Mínimo General (diario)										
Pesos nominales	41.5	43.3	43.3	43.3	43.3	43.3	43.3	43.3	43.3	43.3
Precios al Consumidor (fin de período)										
Variación % anual	3.98	4.20	4.53	4.23	4.21	4.29	4.37	4.49	4.82	5.06
TIIE 28 promedio (%)	6.4	5.4	5.8	6.5	6.2	7.0	7.0	7.1	7.5	7.8

Indicadores Mensuales de Construcción

	Dic'03	Ene'04	Feb'04	Mar'04	Abr'04	May'04	Jun'04	Jul'04	Ago'04	Sep'04
Empleo Construcción (IMSS)										
Total (miles de personas)	885.6	887.7	898.6	909.3	909.2	921.3	933.2	944.5	945.7	951.6
Variación % anual	3.1	2.9	3.0	3.6	3.1	2.8	2.1	2.0	1.0	2.6
Producción de Cemento Hidráulico (toneladas)										
Variación % anual	0.6	7.1	12.9	3.1	-0.7	2.3	-4.3	0.8		
Consumo Nacional de Cemento (toneladas)										
Variación % anual	5.2	2.1	7.5	6.1	-0.8	-3.5	2.6	1.7	4.4	7.5
Ventas Mayoreo Material de Construcción										
Variación % real anual	13.8	14.8	40.3	42.3	34.4	30.4	34.6	30.1	38.0	
Precios de Construcción Residencial (antes INCEVIS*)										
General (variación % anual)	6.9	7.5	8.5	11.0	13.9	14.4	14.5	13.8	13.4	13.1
Materiales (variación % anual)	7.2	7.8	9.7	13.3	17.1	17.8	17.9	17.0	16.5	16.1
Mano de obra (variación % anual)	5.4	5.4	3.9	3.6	4.1	4.2	4.1	4.1	4.1	4.2

Indicadores Mensuales de Financiamiento a la Vivienda

	Dic'03	Ene'04	Feb'04	Mar'04	Abr'04	May'04	Jun'04	Jul'04	Ago'04	Sep'04
Cartera de Crédito Vigente Banca Múltiple										
SalDOS, miles de millones de pesos**	56.2	56.5	56.8	57.4	58.6	60.1	61.4	63.4	65.0	
Variación % anual	7.1	10.7	9.0	12.0	11.9	13.7	15.2	17.5	18.8	

¹ A partir de 1999 el Empleo Formal Privado Total (IMSS) no es compatible con años anteriores

² A partir de 1999 el Salario Medio de Cotización del IMSS nominal no es compatible con años anteriores, lo mismo sucede con la Masa Salarial Real del IMSS

* Índice Nacional del Costo de Edificación de Vivienda de Interés Social

** Pesos de septiembre de 2004

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banco de México, Conasami, INEGI, IMSS, CNBV

Temas Especiales Incluidos en Números Anteriores*

Abril 2002

Estructura del Mercado y Principales Constructores de Vivienda
Tamaño y Condiciones del Acervo Residencial
Localización Geográfica de la Población y Crecimiento de los Hogares
Instituciones que Otorgan Financiamiento para la Adquisición de Vivienda
Marco Legal y Fiscal en el Mercado Hipotecario
Bases y Obstáculos para una Reforma del Mercado Hipotecario de México

Octubre 2002

La Accesibilidad a la Vivienda
La Demanda de Vivienda en México 2002-2010
Marco Legal de las Sofoles Hipotecarias: Diferencias con la Banca Múltiple
Reforma del Mercado Hipotecario de México: Avances
Calificaciones de Ejecutabilidad de Contratos Mercantiles e Hipotecarios

Abril 2003

México: Precios de la Vivienda, Evolución y Determinantes
El Papel de la SHF en el Mercado Hipotecario
Los Registros de Propiedad y el Desarrollo del Mercado Hipotecario
Reforma del Mercado Hipotecario de México: Avances

Octubre 2003

Costos Asociados a la Adquisición de Vivienda
Mercado Secundario del Crédito Hipotecario:
Diferencias Internacionales
Experiencia en México

Abril 2004

Factores que Favorecen la Demanda de Vivienda
Evaluación del Riesgo en un Crédito Hipotecario a la Vivienda
Avalúos, CAT y Oferta Vinculante

* Se pueden consultar en:
<http://www.bancomer.com/economica>

Estudios Económicos

Economista Principal para México y EUA

Jorge Sicilia Serrano

Tel. (52 55) 5621-4354

j.sicilia@bbva.bancomer.com

Estudios Macroeconómicos y Políticos

Fernando González Cantú

5621-6310

f.gonzalez8@bbva.bancomer.com

David Aylett

5621-4748

dp.aylett@bbva.bancomer.com

Eduardo Torres Villanueva

5621-2493

e.torres@bbva.bancomer.com

Sistema Financiero y Bancario

Nathaniel Karp

5621-7718

n.karp@bbva.bancomer.com

Fco. Javier Morales E.

5621-5567

fj.morales@bbva.bancomer.com

Javier Amador Díaz

5621-4210

j.amador@bbva.bancomer.com

Estudios Sectoriales y Regionales

Eduardo Miguel Angel Millán Lozano

5621-4143

e.millan@bbva.bancomer.com

Alma G. Martínez Morales

5621-6243

ag.martinez2@bbva.bancomer.com

Economía Internacional y Propuestas a Autoridades

Carlos A. Herrera Gómez

5621-2486

carlos.herrera@bbva.bancomer.com

Juan Marcial Nava Ponce

5621-4154

jm.nava@bbva.bancomer.com

Información y Apoyo a Negocios

Octavio R. Gutiérrez Engelmann

5621-3095

o.gutierrez3@bbva.bancomer.com

Coordinador

Fernando Tamayo Noguera

5621-5994

fernando.tamayo@bbva.bancomer.com

Fax (52 55) 5621-3297

Colaboración especial

Baralides Alberdi

baralides.alberdi@telefonica.net