

Observatorio Inmobiliario

México

Los “bancos de tierra”: un modelo de financiamiento poco utilizado

Análisis Económico

Eduardo Torres
e.torres@bbva.com

Samuel Vazquez
samuel.vazquez@bbva.com

Fernando Balbuena
fernando.balbuena@bbva.com

- **La experiencia internacional con los bancos de tierra puede servir a México para atender algunos problemas generados por el rápido crecimiento urbano**
- **La interacción entre el gobierno e inversionistas privados puede resolver problemas como vivienda deshabitada, falta de servicios e incluso evasión fiscal**
- **Como mecanismo de financiamiento, los bancos de tierra ofrecen un atractivo potencial para fondear proyectos inmobiliarios**

En este observatorio inmobiliario presentamos un análisis sobre las funciones y el papel que juegan los bancos de tierra en los mercados de vivienda. Estas instituciones, que en su mayoría son administradas por los gobiernos, se han constituido en países desarrollados como herramientas esenciales para fomentar la competitividad en los mercados que atienden y en algunos casos solucionar problemas específicos de las comunidades. Mediante diversos incentivos, ayudan a fortalecer los canales de financiamiento al suelo y de paso corregir algunos de los fenómenos que inhiben la apreciación de la vivienda, tales como: abandono, falta de planeación territorial, inversión (pública y privada) y recolocación de viviendas embargadas.

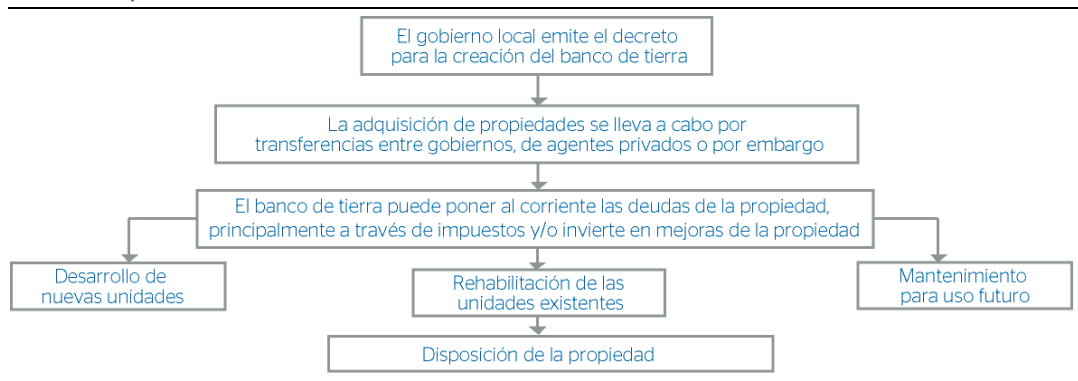
En primer término, citamos la definición y sus principales funciones. Posteriormente se describen los principales enfoques que se han adoptado a nivel internacional en esta materia, y la forma como estos canales de financiamiento se han desarrollado en el caso de México. Por último, se ofrece una perspectiva sobre el valor potencial que podría ofrecer este mercado en el país.

¿Qué es un banco de tierra?

A nivel internacional los bancos de tierra se han constituido como instituciones gubernamentales, que establecen mecanismos para canalizar recursos financieros hacia zonas urbanas específicas, que tienen problemas de administración o un uso subóptimo, o que se planean mejorar su utilización en el futuro. Aunque suelen operar con presupuesto gubernamental, en algunas ocasiones pueden obtener fondos privados.

En general, están encaminados a preservar tanto el valor del suelo como de las construcciones, sobre todo cuando son afectados por desórdenes en el entorno urbano. Comúnmente, dichos desórdenes se asocian al abandono de terrenos o viviendas; falta de inversión en áreas con potencial desarrollo urbano y; recapitalización de propiedades que por elevados costos de embargo no pueden colocarse nuevamente en el mercado.

Figura 1
Funciones típicas de un banco de tierra a nivel internacional



Fuente: Alexander (2005)

Algunos ejemplos: inversión privada en zonas subutilizadas en Reino Unido

En el Reino Unido los bancos de tierra promueven la inversión privada en áreas subutilizadas. La participación del gobierno en la rehabilitación de las áreas es marginal y cerca de tres cuartas partes de la inversión destinada a áreas subutilizadas proviene del sector privado. Cabe resaltar, que no es necesario que dichas áreas se encuentren en el abandono total o estén embargadas. Basta la intención de maximizar o hacer un mejor uso de los predios para justificar la inversión en pro de lograr materializar los beneficios económicos, físicos y sociales en los planes de desarrollo gubernamentales.

Uno de los principales incentivos del sector privado es en materia fiscal, dado que el gobierno permite la deducibilidad de todos los gastos asociados al saneamiento de terrenos que fueron basureros o se encuentran en desuso industrial.¹

Los gobiernos locales contribuyen con la identificación de los predios en desuso, determinan las responsabilidades en el proceso de saneamiento y establecen criterios para mantener un registro público de los predios de acuerdo a zonas y usos. Además, los gobiernos municipales y organizaciones gubernamentales tenedores de tierra son impulsados a vender para permitir que el gobierno central las incluya en sus planes de crecimiento urbano. Como regla principal, los gobiernos locales no pueden constituir y operar bancos de tierra, como una forma de "gobierno corporativo" que evite ser juez y parte en las decisiones sobre algunos activos públicos de la comunidad; lo que genera incentivos para una mejor ejecución y administración de los proyectos.

Finalmente, aquellos proyectos en los que el sector privado no invierte directamente, se pueden llegar a establecer mecanismos de participación en la construcción y operación de los proyectos a través de asociaciones privadas y gobiernos locales.

...y en otros países de Europa los inversionistas son también asesores

El primer banco de tierra creado formalmente en Europa comenzó a operar en Amsterdam (Holanda) en la última década del siglo XIX. Posteriormente, Suecia (1904) y Francia (1958) adoptaron dicho sistema. La principal referencia de bancos de tierra en los países europeos descansa en el modelo de Asociaciones Privadas de Tierra. Aunque pueden tener variantes, las actividades que realizan incluyen el desarrollo de proyectos de vivienda y comerciales; ser consejeros en materia de desarrollo urbano; vigilar que se respete el uso del suelo, y; colaborar en los proyectos para mantener la imagen y conservación urbana.

Están por otro lado, las Agencias de Desarrollo Regional orientadas principalmente a promover el desarrollo económico y la regeneración de predios, además de hacer un contrapeso a las asociaciones privadas (entre otras formas, regulando sus actividades).

En China se ha concesionado la explotación del suelo

Los bancos de tierra comenzaron a operar formalmente en la década de los noventa a través de una serie de reformas para uso de suelo. El principal objetivo de los gobiernos locales era promover el desarrollo de sus economías con un crecimiento urbano ordenado, precios de la vivienda y finanzas públicas sanas. Sin embargo, dadas las diferencias socioeconómicas de las regiones, no se siguió un modelo único.

En términos generales se siguió un modelo dual en el que los inversionistas pueden obtener el derecho de uso de suelo mediante subastas o licitaciones a precios más competitivos. Este mecanismo ha contribuido a generar zonas industriales y comerciales en áreas abandonadas. Contrariamente a otros países, en China los bancos de tierra no acumulan gran cantidad de terrenos, lo que ha permitido un crecimiento sostenido de los precios² en las zonas desarrolladas. Mientras que el aumento de los ingresos fiscales también se ha acompañado de un aumento de la inversión en infraestructura.³

¹ Algunos programas pueden deducir hasta 150% del costo total de saneamiento del terreno.

² Entre 2002 y 2006 el incremento en el precio promedio del suelo para uso comercial y residencial en la ciudad de Guangzhou ha sido de 45%.

³ Los ingresos fiscales de la ciudad aumentaron casi el 60% entre 2002 y 2006 y la inversión en infraestructura 68% para el mismo período.

En Norteamérica el objetivo fue recuperar áreas abandonadas

En lo referente a EEUU, los bancos de tierra comenzaron a funcionar formalmente entre la década de 1960-1970. Los estados más conocidos por el éxito de sus políticas son: St. Louis (Missouri), Cleveland (Ohio), Louisville (Kentucky), Atlanta (Georgia) y Flint (Michigan) que combatieron problemas como el abandono de propiedades y la consecuente problemática de la morosidad en sus economías locales. En el caso de Canadá se iniciaron prácticas en la década de los cincuenta, sobresaliendo los programas implementados en ciudades de Ontario desde la década de los setenta.

En estas ciudades se estableció un mecanismo para transformar todas aquellas propiedades abandonadas y embargadas en activos productivos de largo plazo.⁴ Así, entre las funciones de los bancos de tierra se incluyó el reducir los tiempos de cobranza y ejecución de las hipotecas que incurrieran en mora.⁵ Asimismo, mantener los usos de suelo ligados a las prioridades de desarrollo de los gobiernos locales. En algunos casos, los bancos de tierra incluso han actuado como desarrolladores de vivienda.⁶ Los bancos de tierra tienen aquí también la facultad de establecer los precios del suelo, incluso con la posibilidad de colocarlo debajo de su valor de mercado como incentivo para atraer la inversión privada.⁷ Por último, los bancos de tierra involucran a la comunidad generando incentivos a un mejor aprovechamiento de terrenos en desuso.⁸

Cuadro 1

Beneficios de los bancos de tierra para los diferentes participantes

Gobiernos municipales o locales	Comunidades	Bancos de tierra y desarrolladores de vivienda
<ul style="list-style-type: none"> • Mejor uso de activos comunitarios • Generar soluciones de desarrollo urbano • Potencial para generar mayores impuestos y recaudación 	<ul style="list-style-type: none"> • Zonas urbanas mejor integradas a centros de trabajo y equipamiento urbano (escuelas, hospitales, entretenimiento, etc) • Mayor plusvalía para los activos inmobiliarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar las fuentes de financiamiento • Desarrollar proyectos específicos o rescatar aquellos con problemas como abandono o subutilización

Fuente: BBVA Research

En México, el enfoque ha sido hacia la gestión financiera

En el caso de México, aunque aún escasas, han comenzado a surgir algunas experiencias que vale la pena destacar. En Puebla y Aguascalientes, los gobiernos estatales, a través de sus institutos de vivienda, han adquirido reservas territoriales para urbanizar y colocar entre constructores de vivienda, a fin de atender las necesidades habitacionales de la población de menores ingresos.⁹ Otro ejemplo, en el Distrito Federal, sería el de los terrenos donde alguna vez estuvo la refinería de Pemex, en Azcapotzalco. El terreno, de 55 hectáreas, estuvo sin utilizar por cerca de tres décadas después de que la refinería ya había cerrado, hasta que en 2011 se construyó ahí un parque ecológico con lago, jardines, canchas deportivas, etc. Por último, a nivel federal, el gobierno inició en 2009 la promoción de los Desarrollos Urbanos Integrales y Sustentables (DUIS), para fomentar que el suelo destinado a vivienda tuviera garantizada al menos una provisión de servicios estandarizada y con criterios de sustentabilidad.

⁴ Por ejemplo, en Hamilton, Canadá se estableció un programa de saneamiento a propiedades industriales en desuso, donde el gobierno cubría hasta el 80% del costo de saneamiento del lugar con fines de pronta reactivación.
⁵ En 1999, Michigan implementó una reforma para que las propiedades pudieran ser embargadas dentro de los dos primeros años después de incurrir en incumplimientos fiscales. (Genesee County Land Bank, Side Lot Transfer Program Evaluation, 2006)
⁶ Tal es el caso del condado de Genesee, en el Estado de Michigan, EEUU, que desde 2004, amplió las facultades del Banco de Tierra local para actuar como desarrollador debido al gran número de propiedades que acumuló el estado desde 2003.
⁷ Una de las principales políticas del banco de tierra de Atlanta es adquirir propiedades por menos del 75% del valor neto de la propiedad. (Land Bank Authorities, 2005, Chapter 6)
⁸ Por ejemplo, en la ciudad de Cleveland, un programa gubernamental comercializó terrenos en desuso con hasta 40 pies de frente por sólo un dólar para integrarlos a las viviendas contiguas.
⁹ En el caso particular de Aguascalientes, cabe mencionar también que las reservas adquiridas se enmarcan en el plan de desarrollo urbano de la capital del estado, que busca ordenar el crecimiento urbano con una visión a 30 años.

Pero más allá de estos casos, que distan de ofrecer soluciones integrales, en México los bancos de tierra no se apoyan en la participación del gobierno –sea por la propiedad de la tierra o por la autoridad para gestionar su uso–, sino que más bien se enfocan a la gestión financiera de reservas territoriales. Y es que dentro de la cadena de financiamiento a la vivienda, en el caso de México el suelo ha recibido relativamente poca atención por los intermediarios financieros y por los propios mercados. La banca comercial no tiene un producto diseñado específicamente para financiarlo, a pesar de que por ahí pueden encontrarse casos de financiamiento bancario para equipamiento e infraestructura de lotes. En cambio, han sido fondos de inversión los que han cubierto estas necesidades. Lo mismo ocurre en el financiamiento de equipamiento e infraestructura urbana.

Los bancos de tierra son una forma efectiva de administrar las reservas territoriales de los constructores de vivienda. Típicamente, las instituciones dedicadas a esta actividad adquieren las reservas que utilizará el constructor para desarrollar vivienda en el corto plazo, lo cual permite a las constructoras obtener liquidez y al mismo tiempo, descontar estos activos de su balance.

El financiamiento se realiza sobre la base de proyectos individuales, aunque con base en cierta escala.¹⁰ Es decir, no es para toda la reserva territorial ni para la que se espera desarrollar a largo plazo. Incluso, por los costos que implica, solo es rentable para los proyectos a desarrollar en los siguientes 2 a 4 años.

Para quienes cubren las condiciones, el acceso a los bancos de tierra eleva la rentabilidad de sus proyectos en forma significativa. A cambio de una participación en las ventas (de algo entre 15 y 20%), el banco de tierra cubre el valor del terreno, lo cual reduce los costos para el constructor y por lo tanto eleva la rentabilidad del proyecto.¹¹

Aunque debe aclararse que el esquema no se adapta a las necesidades de todos. Una primera limitante es que algunos fondos de inversión solo pueden trabajar con empresas públicas.¹² Una segunda es el propio costo del financiamiento, que no todas las constructoras podrían absorber. Tercero, para que sea funcional, el ciclo operativo del producto de vivienda a desarrollar debe estar bien definido, lo cual es más probable que ocurra en los segmentos de vivienda para la población de ingresos más bajos, que cuentan con apoyos del gobierno federal para su comercialización (lo cual elimina algo de la incertidumbre en cuanto a los tiempos de desplazamiento). Por último, no todas las constructoras de vivienda tienen reservas territoriales para varios años de ventas y sobre las cuales requieran hacer un manejo financiero específico.

Así, las empresas que típicamente acuden a un banco de tierra son las que cuentan con grandes extensiones de tierra para su operación, tanto presente como en el futuro, que las han acumulado para contar con el insumo necesario para tener garantizada su operación por varios años, bajo la premisa de ser capaces de desplazar el producto terminado con relativa velocidad. Al final, esto implica que sean las empresas grandes, preferentemente públicas, las que constituyen los candidatos naturales para el financiamiento proveniente de un banco de tierra.

... que constituye un atractivo nicho de mercado

Habiendo establecido ya que el grueso (si no es que la totalidad) de las necesidades de financiamiento a través de bancos de tierra correspondería a empresas grandes, la estimación del volumen potencial de financiamiento se realiza a partir de dos criterios: uno, la proporción del suelo en el valor total de una vivienda, y dos, la superficie total de suelo requerida en la construcción.

En una primera aproximación, el valor del suelo en el valor total de la vivienda, lo importante es saber cuántas viviendas colocan las constructoras de mayor tamaño, y cuál es su precio promedio. En 2010 se otorgaron 610 créditos hipotecarios a nivel nacional, de los cuales las empresas de mayor tamaño aportaron 268 mil.¹³ El valor promedio de las viviendas de segmentos atendidos por estas constructoras (orientadas a la población de bajos ingresos) es de entre 325 y 356 mil pesos.¹⁴ Por lo tanto, el valor del mercado de vivienda en el segmento atendido por estas constructoras sería de hasta 95 mil millones de pesos. En consecuencia la actividad de los bancos de tierra sería una porción de este total.

¹⁰ Aunque se evalúan en lo individual, los administradores de los bancos de tierra requieren un portafolio de proyectos donde invertir.

¹¹ Puede mostrarse que, para un proyecto de entre 5,000 y 5,500 viviendas, de precio alrededor de 325 mil pesos a construir y vender en cinco años (desde el inicio de la construcción), bajo condiciones típicas de financiamiento, costos de edificación y urbanización y gastos operativos y de administración, ofrecen al constructor un retorno sobre su inversión del orden de 35% cuando debe cubrir el costo del terreno. En cambio, cuando el banco de tierra cubre este monto (a cambio de una participación en las ventas de entre 15 y 20%), la rentabilidad para el constructor se eleva a más de 60%, y para el banco de tierra alcanza el 25%.

¹² Una forma de acotar los riesgos asociados a los proyectos es a través de la evaluación al constructor, que requiere poder conocer su desempeño operativo y financiero a lo largo del tiempo. Las empresas públicas simplemente ofrecen mejores condiciones para hacer esta evaluación.

¹³ Las empresas públicas (que cotizan en el mercado accionario) colocaron 155 mil, y otras grandes alrededor de 113 mil. En conjunto, su participación en el total de vivienda nueva (456 mil) fue cercana al 60%.

¹⁴ Con base en los reportes de las propias empresas y cifras del valor promedio de la vivienda según segmentos, de Infonavit y Fovissste.

Cuadro 2
Precios promedio de viviendas: Infonavit
 (2010, miles de pesos)

	Precio promedio	Participación (% de créditos)
Total	395.9	100.0
Interés social	323.5	91.6
Económica	173.0	2.9
Popular	274.8	62.9
Tradicional	458.8	25.9
Media	876.5	6.2
Residencial	1,748.1	1.8
Residencial Plus	3,870.7	0.4

Fuente: BBVA Research con datos de Infonavit

Cuadro 3
Precio promedio de vivienda: empresas públicas
 (2010, miles de pesos)

	Viviendas	Precio promedio
Urbi	33.6	384.6
Geo	56.1	331.5
Homex	44.0	322.0
Ara	18.2	402.0
Sare	2.7	748.9
Total	154.6	355.9

Fuente: BBVA Research con datos de las empresas

Por otra parte, es un dato conocido que el valor del suelo, como proporción del valor de la vivienda fluctúa entre un 10 y un 20%, los porcentajes más altos corresponden a vivienda residencial. Para las empresas grandes, que adquieren grandes extensiones territoriales (y por ende cuentan con mejor capacidad de negociación) y construyen para los segmentos de población de menores ingresos, principalmente para Interés Social, la cifra del valor de la tierra probablemente está más cercana al límite inferior del rango, es decir, hacia el 10%. Utilizando esta proporción en el valor del mercado de vivienda se obtiene que el valor potencial del mercado de suelo para las grandes constructoras es del orden de 9.5 mil millones de pesos, anuales.

Cuadro 4
Valor del mercado de suelo: por superficie requerida
 (M. millones de pesos anuales*)

Viviendas vendidas (miles)	268.0
Superficie por vivienda* (m²)	120.8
Superficie total (miles Ha.)	3.2
Valor por m²	200
Valor total	6.5

*Con base en cifras 2010
 Fuente: BBVA Research con datos de Infonavit

Cuadro 5
Valor del mercado de suelo: por part. % en valor de vivienda
 (M. millones de pesos anuales*)

Viviendas vendidas (miles)	267.5
Constructoras públicas	155.0
Otras grandes	112.5
Precio promedio (mp)	355.9
Valor del mercado (mmp)	
Vivienda	95.2
Suelo**	9.5

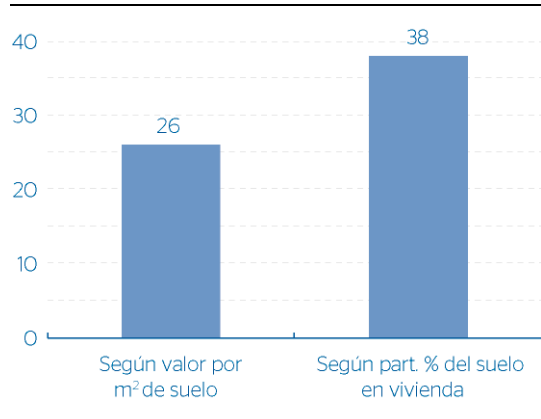
*Con base en cifras 2010
 **Asume un valor equivalente del 10% de la vivienda
 Fuente: BBVA Research con datos de las empresas

La segunda aproximación, asociada a la superficie de terreno utilizada en la construcción de vivienda, toma como referencia la superficie promedio de una vivienda de Interés Social y el precio por metro cuadrado de suelo para este tipo de vivienda. En promedio, cada vivienda orientada al segmento de bajos ingresos requiere una superficie de 150 m² bajo el modelo de construcción horizontal.¹⁵ Multiplicada por las 168 mil viviendas que colocaron las constructoras grandes (públicas y otras) en 2010, y ajustando al 80% para considerar que hasta un 20% podría haberse colocado bajo un modelo de vivienda vertical, la superficie a desarrollar anualmente es del orden de 3.2 mil hectáreas.

¹⁵ Esta superficie es el resultado de agregar a la superficie de la vivienda, la correspondiente a vialidades, áreas comunes y demás, que en conjunto llegan a representar hasta un 30% del área total del proyecto.

Para los terrenos donde típicamente se edifican este tipo de viviendas, el precio del suelo, de acuerdo con los participantes del sector, se aproxima a 200 pesos/m². Multiplicado por la superficie requerida se obtiene que el valor del suelo que ocupan las grandes constructoras sería cercano a 65 mil millones de pesos.

Gráfica 1
Valor potencial del mercado de suelo*
(Miles de millones de pesos)



*Con base en cifras 2010. Asume que se puede colocar la tierra a desarrollar de los siguientes cuatro años
Fuente: BBVA Research con datos de las empresas

Cuadro 6
Reservas territoriales grandes constructoras
(A septiembre 2011)

Desarrollador	Reserva territorial, miles hectáreas	Viviendas, miles
Geo	7.2	382.3
Homex	8.0	388.4
Urbi	5.7	303.5
Ara	4.5	182.1
Sare	0.9	46.0
Total	26.2	1302.3

Fuente: BBVA Research con datos de las empresas

Ahora bien, considerando que el volumen que pueden administrar los bancos de tierra equivale al desarrollo previsto para los siguientes dos a cuatro años, se obtiene que el valor potencial total de este mercado sería el resultado de multiplicar por cuatro las cifras estimadas líneas arriba. El resultado es un rango de 26 mil a 38 mil millones de pesos (o algo entre 2 mil y 3 mil millones de dólares). La cifra debe verse como un potencial, si es que todas las reservas (a desarrollar en el mediano plazo) de las constructoras de vivienda de mayor tamaño estuvieran fondeadas en el mercado.

Una pregunta importante, que tiene que ver con los supuestos utilizados en la estimación, es sobre la evolución a futuro de las necesidades de tierra para edificar. Podría pensarse que a medida que se abre paso el modelo de vivienda vertical, las necesidades por acumular reservas territoriales irán disminuyendo. Aunque podría haber algo de razón en ese argumento, parece más factible suponer que, al menos en el horizonte de mediano plazo, se empezará a desarrollar vivienda vertical en las reservas territoriales existentes, y simplemente habrá algo más de espacio para construir amenidades y servicios, que hasta ahora han sido escasos en los desarrollos habitacionales.

Está por otra parte el interés del gobierno federal por desarrollar productos de financiamiento para la población que no puede acceder a un financiamiento de los institutos públicos de vivienda, y eso al final significa ampliar la construcción de vivienda en los segmentos de ingresos bajos. De modo que no es totalmente concluyente que las necesidades de tierra para edificar vivienda se vayan a reducir significativamente en los próximos años. Es probable que exista un desarrollo mixto, aprovechar las reservas territoriales existentes y al mismo tiempo, buscar un uso más eficiente a otras reservas o zonas hasta ahora poco explotadas. En este segundo caso podrían entrar terrenos propiedad del estado o del municipio, en zonas intraurbanas, que contribuyan a un mejor aprovechamiento de la infraestructura y el equipamiento de la ciudad.

... y no solo por vivienda

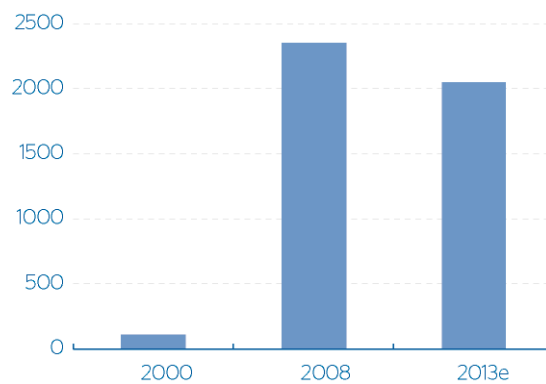
El desarrollo de vivienda no es el único objetivo (ni el más importante) entre quienes han desarrollado o contribuido a fondear los bancos de tierra. Los sectores comercial e industrial tienen necesidades de financiamiento al suelo, y atraen más recursos que la vivienda. En 2010, una encuesta entre los miembros de la Asociación Mexicana de Fondos Inmobiliarios y de Infraestructura (AMFII) reveló que la vivienda captó solo 18% de los recursos invertidos;¹⁶ en cambio, casi la mitad,

¹⁶ Aunque suficiente para fondear el desarrollo de casi 100 mil viviendas. Aunque no se sabe con precisión en cuánto tiempo se han desarrollado, basta con ver que equivalen a dos tercios de todas las ventas de vivienda de las constructoras públicas en 2010.

48%, se destinó al sector industrial y 30% al comercial. Más aún, solo ocupan una fracción de la superficie que los proyectos de vivienda: la superficie rentable desarrollada a 2010 con los proyectos comerciales e industriales sumó cerca de 10 mil hectáreas, un tercio de la reserva territorial disponible de las constructoras públicas para el mismo año.

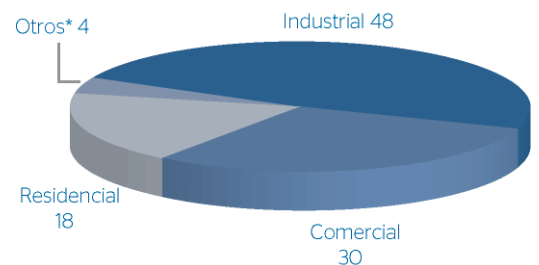
La misma encuesta es reveladora en cuanto al fuerte crecimiento de los fondos inmobiliarios como fuente de financiamiento al desarrollo del suelo. En el lapso de una década, la inversión pasó de alrededor de 100 millones de dólares, para 2008 la cifra ya superaba los 2,300 millones. Ciertamente que la crisis de 2009 redujo las inversiones en forma significativa, pero a partir de entonces las cifras registradas (y las proyecciones de mediano plazo) muestran una clara tendencia de alza nuevamente. En el año de la encuesta, el crecimiento en la construcción de centros comerciales avanzaba a tasas del 20%.¹⁷

Gráfica 2
Monto de inversión de los fondos inmobiliarios (Millones de dólares*)



*Cifras aproximadas
Fuente: BBVA Research con datos de AMFIL

Gráfica 3
Distribución de la inversión de los fondos inmobiliarios (% 2010)



*Hoteles y oficinas
Fuente: BBVA Research con datos de las empresas

El potencial para incrementar la inversión en bancos de tierra (o de manera más general, en proyectos de financiamiento al suelo) en los próximos años puede ser significativo. Especialmente porque, siendo proyectos con altos niveles de retorno pero sobre todo estables en el tiempo, tienen en los inversionistas institucionales, como los fondos de pensiones, una base amplia de fondeo. En este sentido, la inclusión de los Certificados de Capital de Desarrollo, conocidos como CKDes, en el portafolio de inversión de las Afore (administradoras de fondos para el retiro), pueden constituirse en una fuente importante de recursos para el sector inmobiliario en general. En un periodo de solo tres años, de finales de 2008 a finales de 2011, el financiamiento de las Afore a los CKDes ha pasado de 2 mil millones a 40 mil millones de pesos.

Conclusiones: los bancos de tierra, un modelo de financiamiento poco explotado

A nivel internacional, los bancos de tierra han surgido de la colaboración entre el sector público y el privado para solucionar algunos problemas asociados a un uso subóptimo del suelo, derivado de factores como un crecimiento desordenado, el abandono de las viviendas, e incluso la evasión fiscal, o simplemente para una mejor planeación a futuro. ¿Suena familiar? La experiencia debiera retomarse en México, donde el acelerado crecimiento urbano en los últimos años hace urgente el contar con mecanismos formales de coordinación entre el sector público y el privado en materia de planeación urbana de largo plazo y gestión del suelo, que forma parte de la agenda de la política pública para los próximos años. Los DUIS (Desarrollos Urbanos Integrales y Sustentables), que el gobierno federal promueve con entusiasmo, podrían ser la respuesta a esta necesidad, aunque hace falta mucho más.

¹⁷ Medido por el número de proyectos, la encuesta referida menciona que las empresas encuestadas operaban en dicho año 139 centros comerciales, y estaban en la construcción de 28 adicionales.

Por lo pronto, los bancos de tierra en México se han desarrollado con el objetivo de cubrir necesidades de financiamiento para lograr urbanizar suelo. Sin embargo, este eslabón, el primero en la cadena de producción de vivienda, ha sido poco atendido en forma integral, no solo por la banca comercial sino también por otros intermediarios financieros. Ello habla de la carencia de instrumentos financieros especializados y que se ajusten a las necesidades de los constructores a lo largo de toda la cadena de producción y en diferentes momentos del ciclo económico.

Las tasas a las que las empresas constructoras fondean sus necesidades de gestión de reservas territoriales, y el fuerte crecimiento de las inversiones destinadas a estos proyectos en los últimos años, sugiere un potencial amplio de desarrollo para el mercado de suelo a mediano plazo. El suelo apto para vivienda es solo una parte, pero también hay que considerar el potencial de otros segmentos, como el desarrollo de infraestructura, oficinas, parques industriales y centros comerciales en zonas aledañas a los conjuntos habitacionales. Incluso, el mejoramiento de las zonas donde se registran altos índices de vivienda deshabitada, y donde eventualmente se tendrá que invertir en mejorar los servicios y la infraestructura urbana.

En cualquier caso, la clave para el desarrollo de estas actividades será el contar con productos específicos a las necesidades de los constructores de vivienda según su tamaño, y que ayuden a cubrir las necesidades de gestión del suelo, tanto de corto como de largo plazo.

Referencias

- Alexander, Frank S. (2005). Land Bank Authorities. A guide for the creation and operation of local land banks. Local Initiatives Support Corporation. April.
- City of Hamilton (2008). Brownfield land banking as a land management tool in Hamilton, Ontario. Planning and Economic Development Department. February
- Huang, Dingxi (2004). Land banking mechanism and its effects on city development in China. Centre of Urban Planning and Environmental Management.
- US. Department of Housing and Urban Development (2009). Revitalizing Foreclosed Properties with Land Banks. Office of Policy Development and Research. August.
- Programa sectorial de desarrollo urbano del gobierno de Aguascalientes 2001-2006.
- Programa institucional 2005-2011 del Instituto poblano de la vivienda.

Aviso Legal

Este documento ha sido preparado por BBVA Research del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA) y por BBVA Bancomer, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer, por su propia cuenta y se suministra sólo con fines informativos. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones que se expresan en este documento se refieren a la fecha que aparece en el mismo, por lo que pueden sufrir cambios como consecuencia de la fluctuación de los mercados. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones contenidas en este documento se basan en información que ha sido obtenida de fuentes estimadas como fidedignas pero ninguna garantía, expresa o implícita, se concede por BBVA sobre su exactitud, integridad o corrección. El presente documento no constituye una oferta ni una invitación o incitación para la suscripción o compra de valores.