



# Generando la Visión Del Futuro

## *Una visión de prosperidad atrae Voluntades*

Conclusiones

**Estudio de Financiamiento a la Vivienda Visión 2025**

*Febrero 2023*



He sido directivo, empresario y consejero de empresas líderes en desarrollo inmobiliario e hipotecario.

Directivo como Banquero Hipotecario, Consultor, Desarrollador Inmobiliario y Directivo de Fondos de Inversión inmobiliario

He fungido como asesor de agencias gubernamentales nacionales y extranjeras, Empresas e instituciones internacionales con más de 30 años de experiencia

Agradezco el acceso y uso de la información del dominio público, citada y elaborada por Deloitte, para el estudio Visión 2025 de Sector Hipotecario, de Vivienda y Desarrollo Urbano.

***La presentación y opiniones expresadas por Jorge Yarza, en esta Convención Nacional de CANADEVI, se hacen a título personal y tomando documentos del dominio público.***



# Diagnóstico

---



El pasado

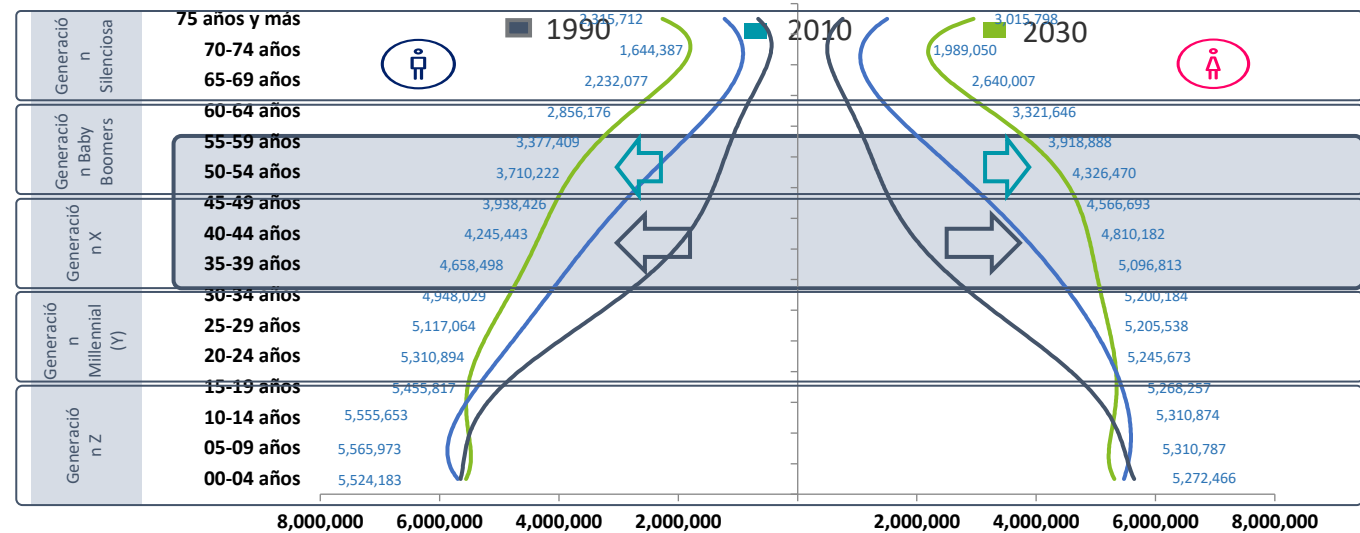
Presente

El futuro

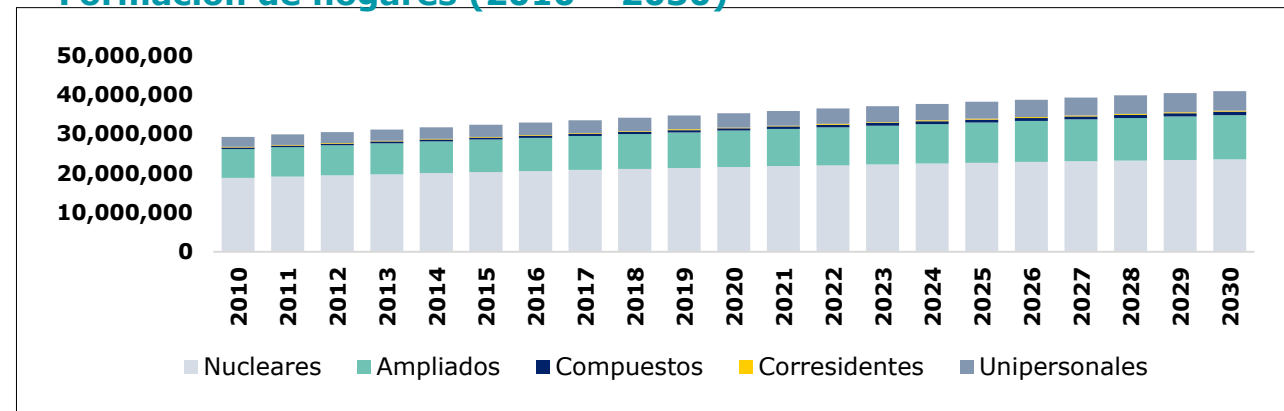
# Demanda: Comportamiento Poblacional en México

El aumento que se prevé en el número de hogares en México pasará de 28.6 millones en 2010 a 42 millones en 2035, se reflejará primordialmente en el segmento poblacional de entre 30 y 65 años.

- **El perfil de las familias mexicanas está cambiando.**
- El reto para los mercados inmobiliarios e hipotecarios en el periodo 2015-2030, será el de **propiciar movilidad y proporcionar soluciones cada vez mas segmentadas y flexibles.**
- La edad para formar un hogar tiende a estar asociada con el nivel de ingreso y la capacidad de ahorro a lo largo del ciclo de vida.
- **Se ha desarrollado una matriz de 9 cuadrantes para segmentar a las familias mexicanas por nivel de ingreso y esquema de ingresos laborales**



## Formación de hogares (2010 - 2030)



**Nuclear:** Madre, Padre Hijos; **Extenso:** Nuclear + Parientes; **Unipersonal:** vive solo (a); **Corresidentes:** compañeros de casa; **Compuestos:** 2 o más familias

# Oferta: Participación y crecimiento de la vivienda producida por industria de desarrolladores

La producción de vivienda formal producida industrialmente ha decrecido desde el 2009  
La colocación hipotecaria de vivienda nueva ha seguido la misma tendencia

El parque habitacional continuara creciendo a un ritmo cercano a 900,000 unidades por año la presente década.

Cada vez que **no** se produce una vivienda formal, se produce una informal o autoconstruida

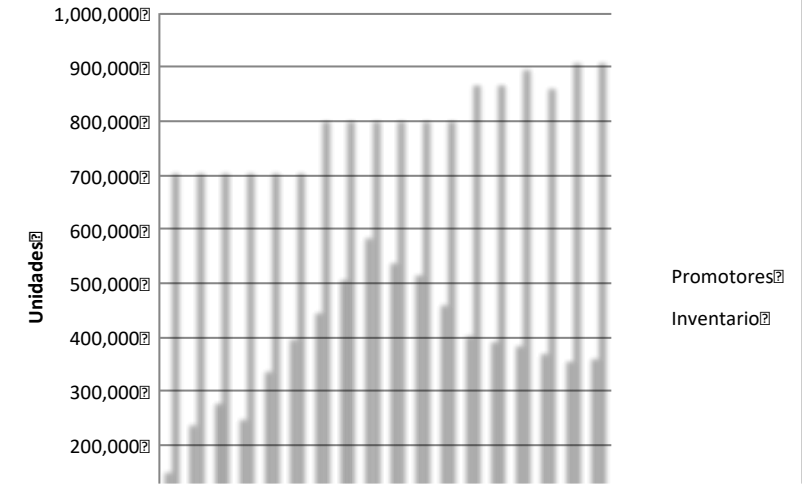
El espacio urbano convive entre las soluciones reguladas, mixtas e informales

El porcentaje de vivienda ocupada continuará creciendo

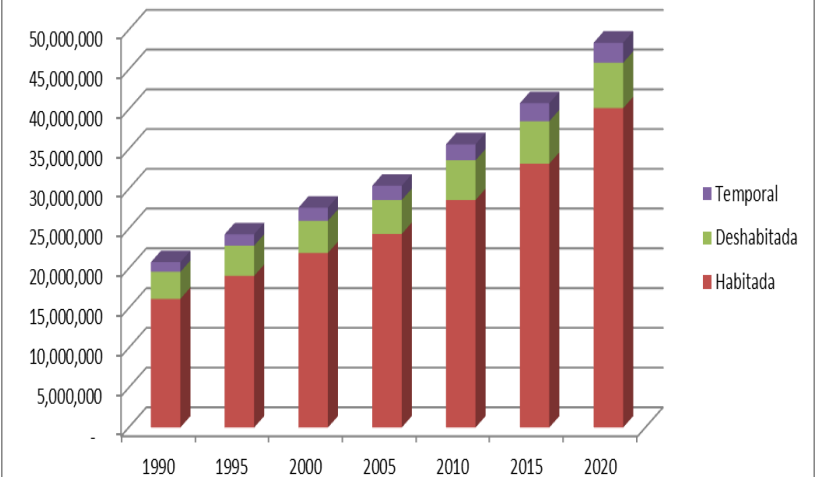


## Generación de Invetario de vivienda\* - 2020

### Producción y Generación de Inventario



## Crecimiento del parque



# Dos décadas de Vivienda 2000-2020

8 millones de estas



Estas con chorros de reglas

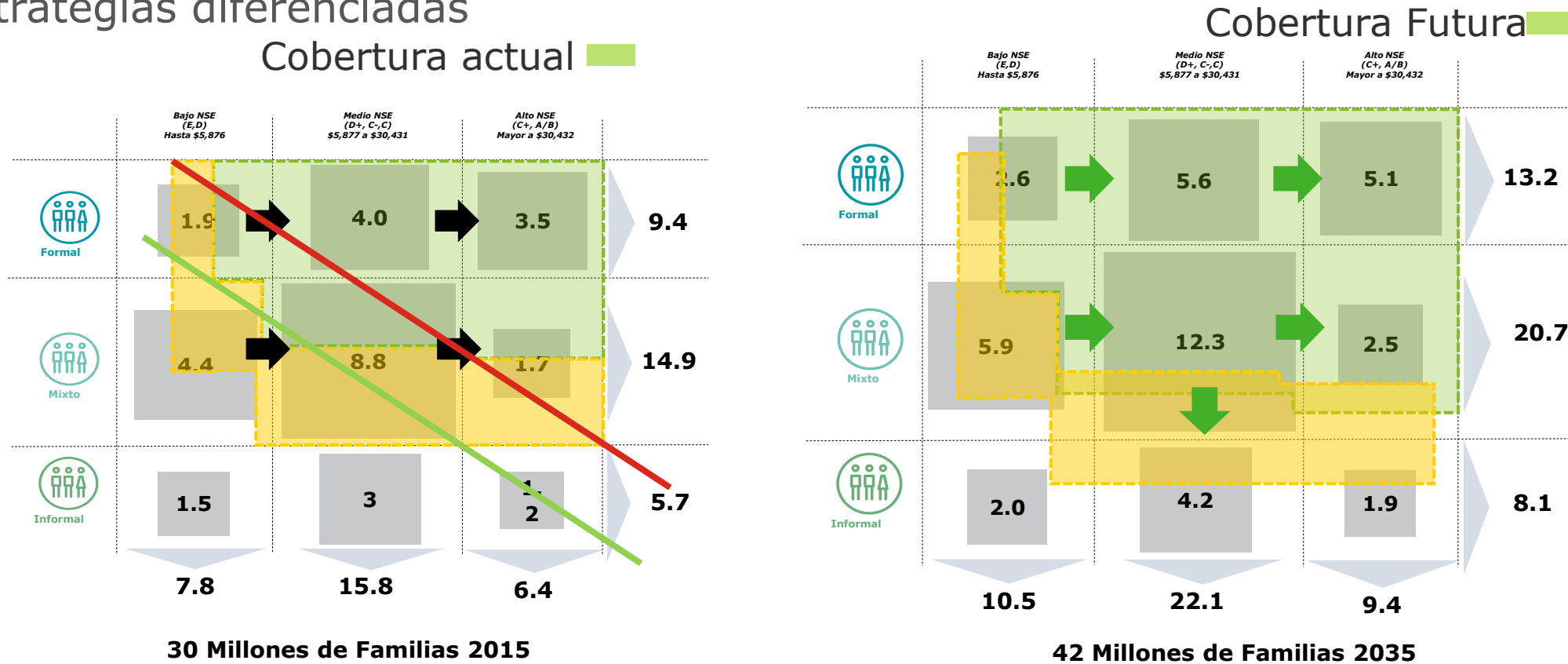
10 millones de estas



Estas con reglas de selva

# Propuestas de Solución: Entender las Tendencias para el 2035

Matriz 9 cuadrantes. Para segmentar las características de las familias, sus necesidades y propuestas de solución, se construyó un esquema donde se identifican ingresos y perfil de economía. Cada cuadrante requiere de soluciones y estrategias diferenciadas



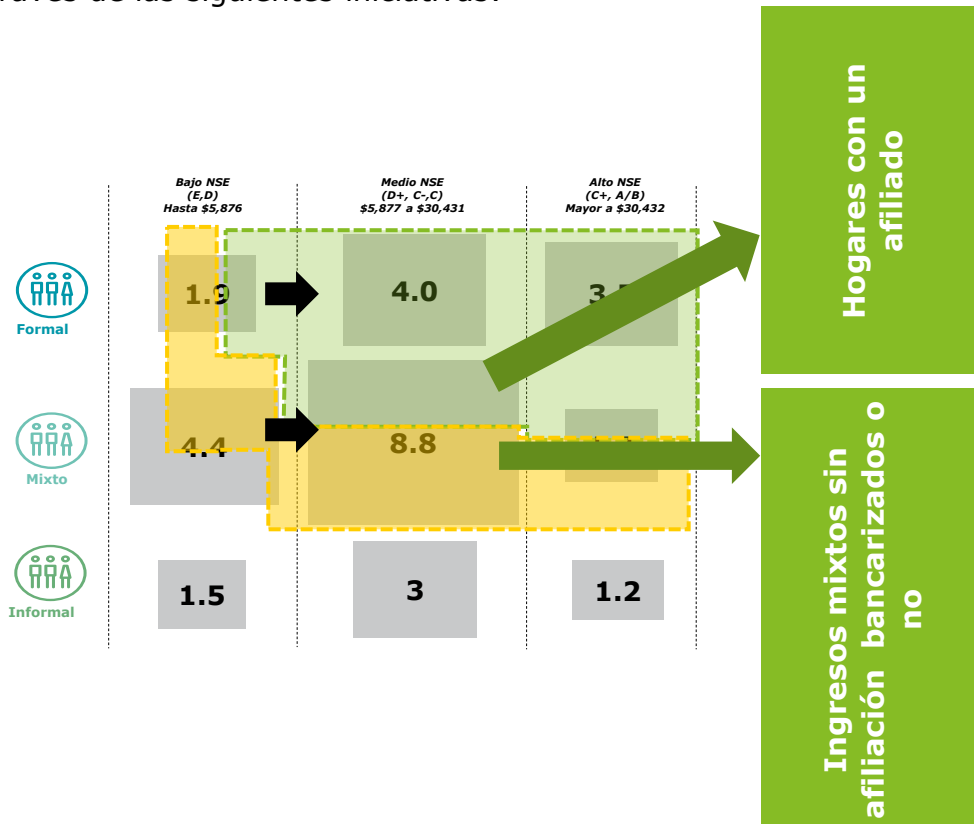
Con las opciones de crecimiento demográfico y económico, esperamos una movilidad ascendente en ingresos y una disminución en la informalidad



## Esquema de ahorro dirigido a no Afiliados (2 de 8)

### Propuesta (detalle de solución)

Se propone implementar un fondo de ahorro destinado a la adquisición de vivienda a través de entidades financieras del sector social, de forma que la población se incorpore al sistema formal a través del ahorro voluntario, principalmente en las zonas urbanas. El esquema es consistente y aprovecha elementos de la Reforma Financiera y la legislación aplicable de SOFIPOS y CAJAS DE AHORRO: Se pretende acceder a diferentes segmentos del mercado a través de las siguientes iniciativas:



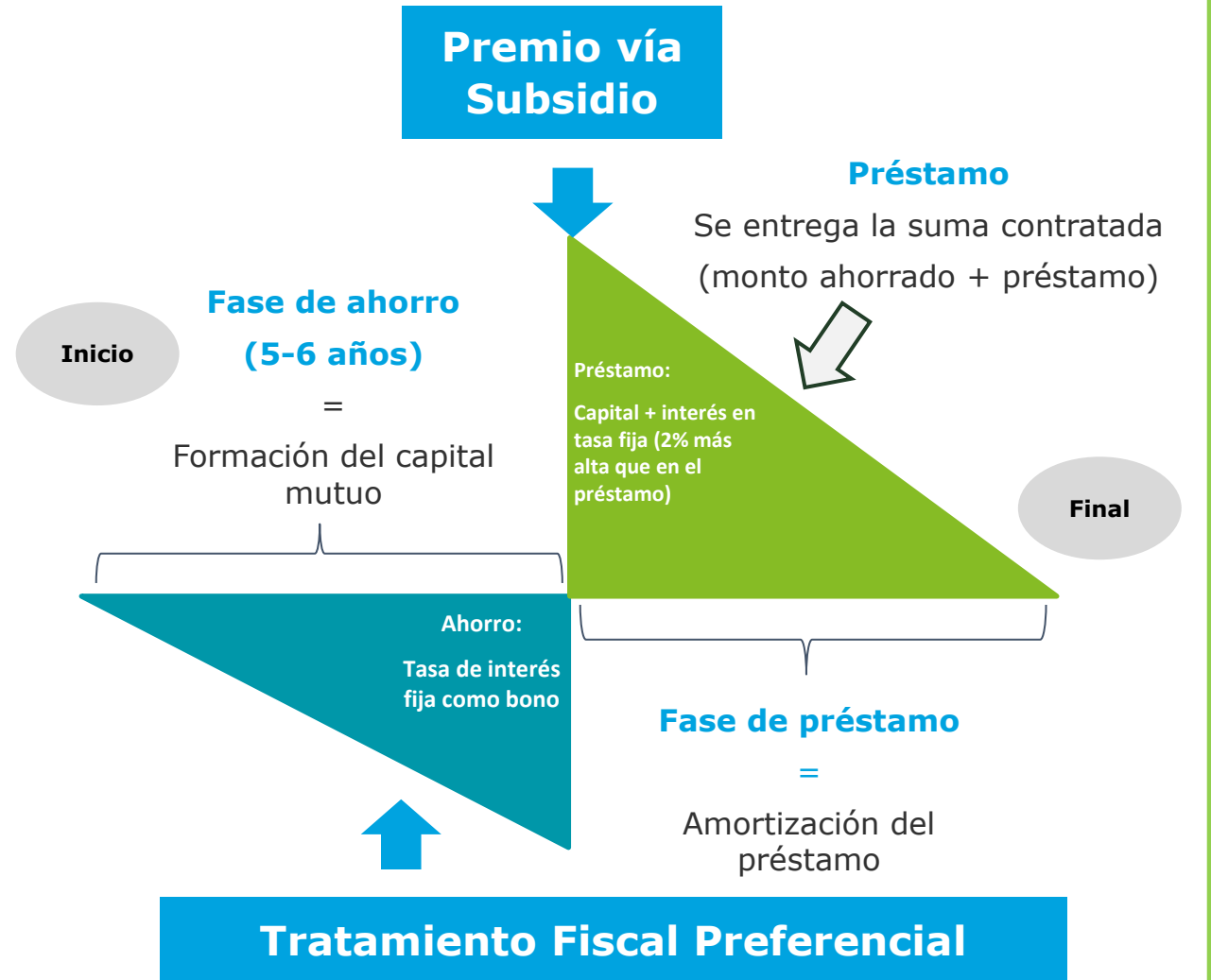
- Facilitar el acceso a una vivienda de mayor valor a través de un esquema de ahorro adicional voluntario a través de las aportaciones del no afiliado a:
  - a) Una subcuenta adicional
  - b) Un esquema de ahorro dirigido en el sistema financiero
- Hacer más cercana la relación con los derecho-habientes dando un servicio para comunicar el monto y disponibilidad de la subcuenta
- Desarrollar nuevos productos en esquemas de ahorro y préstamo dirigido para complementar en esquemas de cofinanciamiento
- Recomendamos tomar elementos del modelo de cajas de ahorro Alemán (Bausparkasen) que ha sido un caso de éxito también en Europa Oriental.
- El esquema de cajas de ahorro dirigido podría funcionar en México con un esquema estandarizado de operación en las diferentes entidades financieras
- El esquema consiste en generar un plan de ahorro a mediano plazo, mismo que permite tener acceso a un crédito.
- El esquema Bauspar considera un tratamiento fiscal especial para los ahorradores de este esquema mutualista (Infonavit voluntario)
- Es necesario apalancarse en la red de entidades financieras que atienden esta población

# Esquema de ahorro dirigido a no Afiliados (3 de 8)

## Propuesta (detalle de solución)

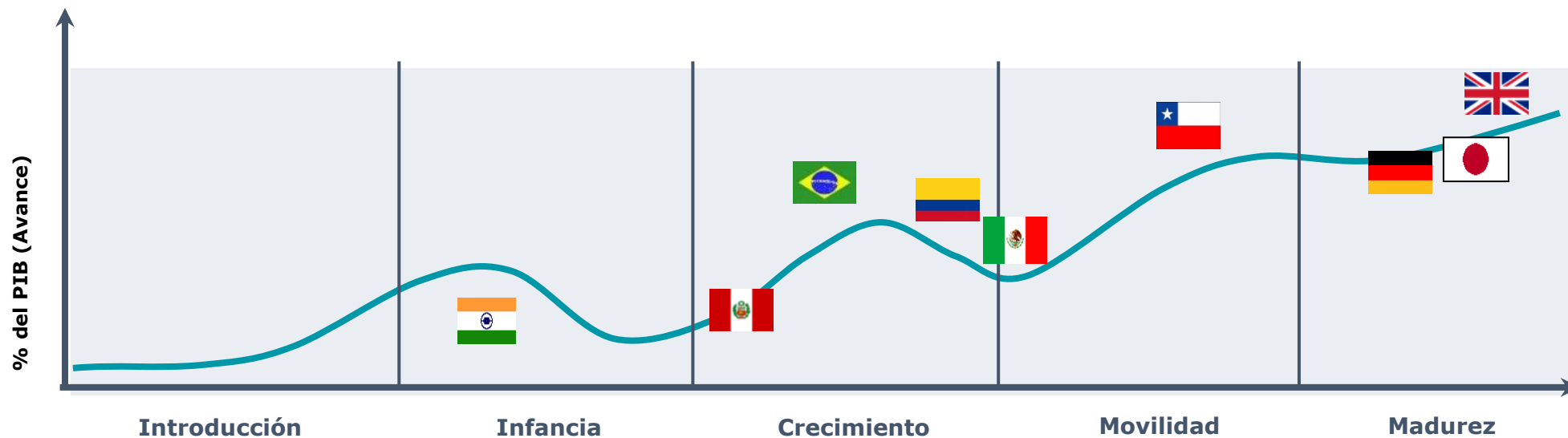
**Alemania: "Bausparen", fondos de ahorro mutuo (Bausparkassen)**  
**Modelo de fondeo mutuo entre personas con necesidad de vivienda.**

- El modelo Bausparen es un ejemplo de como las sociedades de préstamo inmobiliario pueden impulsar el mercado hipotecario, aún después de una crisis. Este modelo surgió dentro el escenario de la post guerra en Alemania, que hasta la fecha es efectivo. Se compone de un fondo de ahorro compartido entre gente que quiere adquirir una vivienda y se abre un fideicomiso entre los solicitantes, creando así un ahorro mutuo el cuál puede ser usado por cualquiera de los integrantes, una vez que terminen su periodo de ahorro (fase inicial). Estos ahorros son captados durante un promedio de 5 a 6 años y generan un interés. Ya que la etapa de ahorro termina, se otorga el préstamo que viene del total de ahorros y el contrato estipulado (valor el inmueble). Con el pago el préstamo se liquida la deuda del primer derechohabiente y se abona para el préstamo del segundo prestatario.
- Según datos del Centro de Investigación Económica Europea de 2010, es la 2da forma de inversión en hogares con gente menores de 25 años.
- Abre la posibilidad de un ahorro seguro para los inversionistas y la oportunidad de obtener una vivienda propia de una manera sencilla y con tasas bajas y constantes para todos.
- Cuenta con un fondo de garantía entre las Mutuales participantes
- Tiene incentivos fiscales para los ahorradores y mutualistas logrando una mejor tasa neta ( similar al INFONAVIT)



# Oportunidad: Desarrollo y evolución del sector

El sector entrará en un gran ciclo de desarrollo estructural para los próximos 10-15 años



	Introducción	Infancia	Crecimiento	Movilidad	Madurez
<b>Estrategia</b>	Construcción Dispersa	Cambios en Financiamiento	Financiamiento hipotecario	Desarrollos Urbanos Financiamiento global	Ciudades Competitivas
<b>Mercado Inmobiliario</b>	Vivienda nueva Pequeñas promociones	Promotores Medianos	Empresas Integrada Vivienda Usada	Vivienda sustentable Reciclamiento viviendas	Vivienda Nueva y Usada
<b>Producción</b>	Contratistas y Pequeños promotores	Promociones medianas	Macro-proyectos	Proyectos Urbanos	Oferta Integral Nueva, usada, renta
<b>Mercado Hipotecario</b>	Infonavit y Banca	Infonavit y Sofoles	ONAVIS e Hipotecarias	Banca Hipotecaria Especializada	Sistema Integral
<b>Fondeo</b>	FOVI y Banca Infonavit Y Fovissste	ONAVIS y FOVI Sofoles	SHF y Bursatilizaciones	Banca de Desarrollo e Instituciones	Fondos, Aseguradores ONAVIS
<b>Desarrollo Urbano</b>	Explosión territorial e invasiones	Alta explosión, ordenamiento en proceso	Explosión y reordenamiento	Planes urbanos DUIS y FONDEUR	Ciudades Integrales FONDEUR
<b>Impacto Económico</b>	1% PIB	1.6% PIB	3% PIB	5% PIB	8% PIB

Fuente: J Yarza, IUHF International Conference Viena, 2015

# Nuestro Enfoque de Solución

La propuesta 20/25 puede ser una **estrategia clave para desarrollar el mercado interno**, generar **patrimonio** a las familias mexicanas y **fomentar ciudades competitivas y desarrollo regional**.

- Es importante considerar las **interrelaciones sistémicas** con la coordinación público-privada; la planeación urbana, inmobiliaria y de vivienda; la mitigación de la pobreza y la canalización de subsidios dirigidos; la creación de riqueza, la clase media y la movilidad;

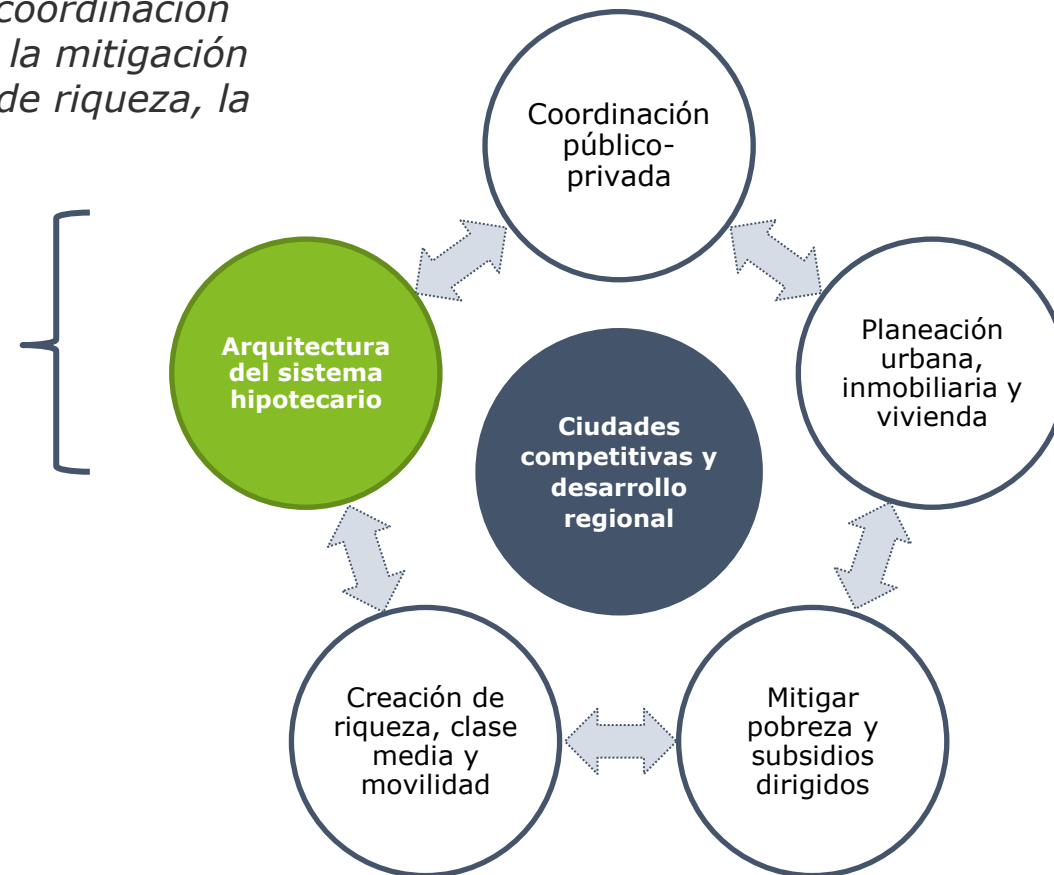
La propuesta del sector se ha enfocado en el desarrollo de la **arquitectura del sistema hipotecario**, con la finalidad de desarrollar y **ampliar la cobertura del financiamiento a la vivienda** en México.

La **arquitectura del sistema hipotecario** es uno de los componentes en el **desarrollo regional y de ciudades competitivas**.

Dando a la **arquitectura del sistema hipotecario** un tratamiento de **componente integral** para la elaboración de nuestros resultados y conclusiones, siempre enfocándolos sobre la actividad hipotecaria.

Para **potenciar el mercado** hay que tomar acciones en:

- Oferta de productos de crédito
- Evolución y crecimiento de las entidades financieras
- Captación y fondeo
- Mercado secundario y de valores



# Conclusiones

**01** La reactivación del sector es un programa ambicioso; no obstante, es necesario generar los cambios estructurales para poner al sector en el rumbo y ritmo de crecimiento correcto para el futuro de las ciudades en México con visión 2035

**02** En un acuerdo de voluntades para potenciar el sector es imprescindible para modificar la tendencia actual...

- ✓ Crecer sustancialmente la penetración de vivienda usada y su formalización
- ✓ Ampliar la oferta de valor a los segmentos de los cuadrantes medios, de ingresos mixtos
- ✓ Desarrollar esquemas de ahorro y crédito dirigido
- ✓ Duplicar la producción de vivienda nueva para generar actividad sobre la cadena de valor y el empleo

**03** Derivado de lo anterior y atendiendo al sentido de urgencia, recomendamos poner en marcha el plan de acción de las siete iniciativas propuestas

**04** Es fundamental posicionar este programa bajo una estructura público-privada con visión de largo plazo en la agenda nacional



# Material de Soporte

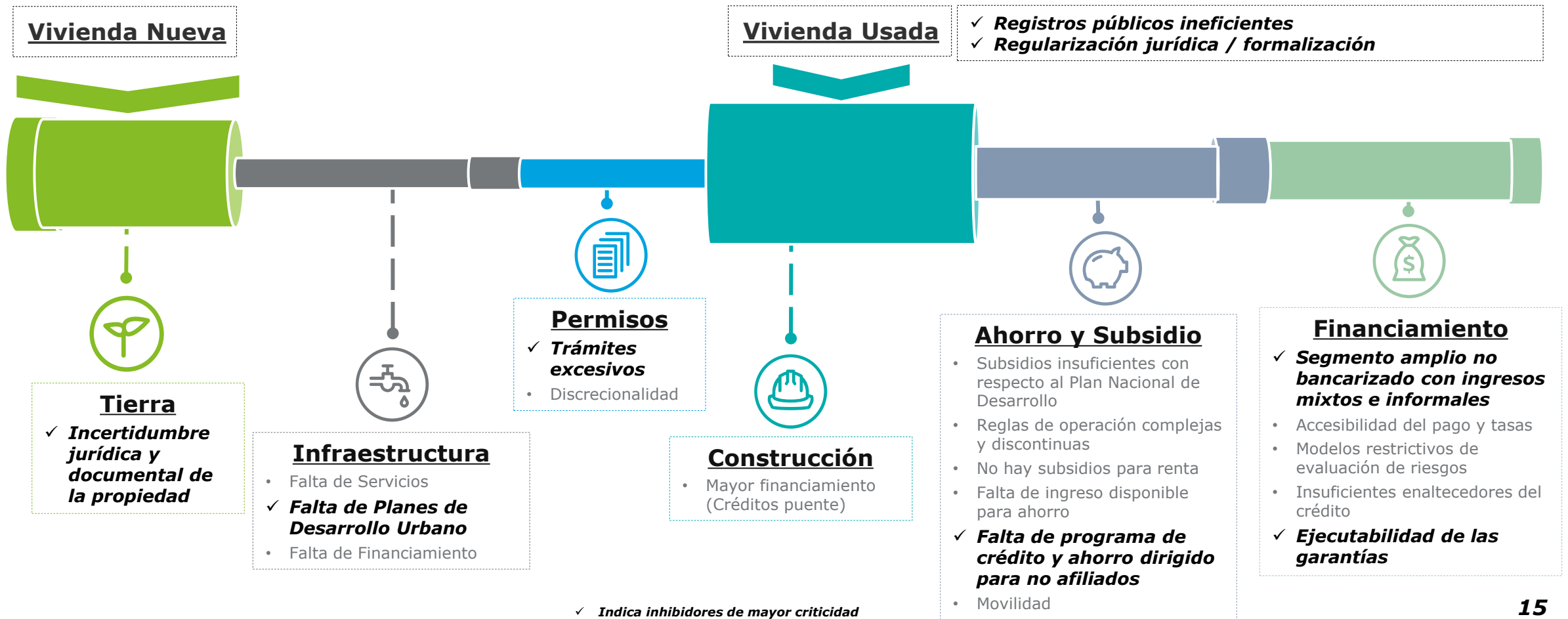
Conclusiones

**Estudio de Financiamiento a la Vivienda**

*Noviembre 2021*

# Oferta: Cuellos de Botella en la cadena de valor

A lo largo de la cadena de valor **existen actualmente una serie de cuellos de botella** que deben ser eliminados por medio de **acciones y proyectos** específicos.



# Propuestas de solución Sectorial

Hemos identificado un **portafolio de más de 14 iniciativas** de las cuales **hemos seleccionado las más relevantes**

## Iniciativas priorizadas de acuerdo a su contribución al objetivo 20/25

1	Dinamización de los créditos a la vivienda usada Programa Integral de regularización de la vivienda usada	8	Productos con garantía fiduciaria dirigido a segmentos específicos
2	Esquema de ahorro dirigido a no Afiliados y la economía mixta	9	Políticas de Subsidio directo, a la tasa y a la renta
3	Nuevos esquemas de cofinanciamiento, líneas complementarias de refinanciamiento y esquemas híbridos para segmentos no atendidos	10	Nuevo marco regulatorio de Seguros Crédito complementario a las reformas plantadas
4	Redefinición del modelo de Registros Públicos y Catastros; actualizados, digitalizados y Online	11	Integración del Consejo Nacional de Vivienda y desarrollo Urbano con la participación de todos los actores relevantes
5	Nuevos modelos de recuperación de créditos (Cobranza Social & Procesos de Mediación)	12	Impulsar un Fondo Nacional de Desarrollo Urbano (FONDEUR) para generar reservas en las 35 principales plazas del país
6	Implementación de esquemas de fomento y crédito a la infraestructura para la oferta de urbanizaciones y desarrollos habitacionales	13	Cubo de información hipotecaria y de vivienda SNIIV v2 Mejoras de información de mercado secundario para IFRHs
7	Adecuación del uso de esquemas de ahorro de todos los participantes del sector en base a las necesidades existentes	14	Fortalecimiento de la seguridad jurídica (Ejecutabilidad de las resoluciones judiciales en procesos de adjudicación)



# Propuesta: Orientación a las Necesidades de productos hipotecarios a lo largo del ciclo de vida

La oferta actual de productos es insuficiente para cubrir las necesidades integrales a lo largo del ciclo de vida. El sistema hipotecario no ha evolucionado al mismo ritmo que la población y las necesidades del uso de crédito.

Estilo de vida					
20 – 30 años	30 – 40 años	40 – 45 años	45 – 60 años	60 – 65 años	Más de 65 años
<p> Soltero</p> <p> Pareja</p> <p> Tienen poco ahorro, empiezan a pensar en alquilar o ahorrar para una vivienda</p>	<p> Se forma un hogar, compra o alquiler de primera casa</p> <p> La pareja tiene hijos, se necesita una casa más amplia</p>	<p> Los hijos crecen, se requiere una vivienda más grande, con otras características</p> <p> La primer vivienda necesita reparaciones, mejoramientos o ampliaciones</p> <p> Pago de colegiaturas</p>	<p> Los hijos crecen, quieren viajes, casas de vacaciones, estudiar una maestría, estudiar en el extranjero.</p> <p> Termina pago de colegiaturas, y primera hipoteca, qué hago con ese dinero? – segunda casa</p> <p> Empiezo a prepararme para mi retiro – posibilidad de un negocio</p>	<p> Los hijos se casan, se van.</p> <p> Se necesita una casa más chica, o más cerca de centros de entretenimiento, salud.</p> <p> Empiezo a prepararme para mi retiro – posibilidad de un negocio</p>	<p> Ayuda a hijos para negocio o casa</p> <p> Adecuación de la casa para condiciones especiales</p> <p> Quieren viajar</p>
Solución Hipotecaria					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renta</li> <li>• Adquisición</li> <li>• <b>Renta con opción a compra</b></li> <li>• <b>Esquema de ahorro – enganche (seguro, subcuenta vivienda con liquidez)</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Adquisición lote</b></li> <li>• Adquisición vivienda terminada</li> <li>• Crédito construcción</li> <li>• <b>Adquisición de lote y crédito a construcción simultáneo</b></li> <li>• <b>Hipoteca móvil</b></li> <li>• <b>Crédito para regularización</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito a mejoramiento y ampliación</li> <li>• <b>Crédito de adquisición y mejoramiento simultáneo</b></li> <li>• <b>Crédito a equipamiento habitacional</b></li> <li>• Sustitución de hipoteca</li> <li>• Segundo crédito</li> <li>• Hipoteca móvil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito a mejoramiento y ampliación</li> <li>• Sustitución de hipoteca</li> <li>• Segundo crédito</li> <li>• Liquidez</li> <li>• <b>Hipoteca móvil</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tercer crédito</b></li> <li>• Liquidez</li> <li>• <b>Crédito para adquisición inmueble de inversión</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Hipoteca para hijos</b></li> <li>• Liquidez</li> <li>• Inversión</li> <li>• <b>Hipoteca Inversa</b></li> </ul>

Productos insuficientes con posibilidades de mejora

Productos inexistentes

# Propuestas de solución enfocadas a cada uno de los segmentos de familias

Se estima que los esquemas actuales atienden a 13 millones de familias.

