

CAPITULO 4

FINANCIAMIENTO

4.1 Introducción

El sector privado es uno de los actores más importantes en lo que se refiere a la producción y oferta de la vivienda y está integrado por las constructoras de vivienda, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL), inmobiliarias, la banca comercial, las cámaras de la industria y construcción de vivienda, colegios de arquitectos e ingenieros, entre otros. El sector público lo integran: la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), la Sociedad Federal Hipotecaria (SHF), la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI), el Consejo Nacional de Vivienda, los Consejos Estatales de Vivienda y los Institutos de Vivienda en las entidades federativas. En este caso, en el proyecto a desarrollar el actor principal es una constructora de vivienda.

Cabe destacar que el incremento de flujos de recursos privados hacia el sector de la vivienda está estimulando el desarrollo de mercados secundarios de hipotecas así como la reincorporación de los bancos comerciales al financiamiento de adquisición de vivienda.

El gobierno creó la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI) en junio de 2001 donde el objetivo es definir y coordinar la política nacional de vivienda. También se creó un banco nacional de vivienda, la Sociedad Hipotecaria Federal, (SHF) que absorbe los activos del Fideicomiso de Operación y

Financiamiento a la Vivienda (FOVI), que venía operando vinculado al banco central (Banco de México). La SHF opera como un banco de segundo piso por lo que no atiende directamente al público (tales como promotores de vivienda o solicitantes de crédito) y se apoya en una red de intermediarios financieros que se compone primordialmente de SOFOLES Hipotecarias.

4.2 Organismos e instituciones bancarias para financiamiento

En el mercado de vivienda hay diferencias en las tasas de interés y en todas hay una infinita diversidad de fórmulas de amortización que resultan ser muy complicadas de entender. La Banca obtiene recursos, recursos de sus clientes, ahorradores; los ahorradores quieren a su vez una tasa de interés mal alta; la Banca tiene que otorgar créditos a mayor tasa de interés. La diversidad de tasas del FOVISSTE, SHF, INFONAVIT y la Banca es muy variada.

Entre los organismos e instituciones, ya sean bancarias, privadas o sociales, entre otras que están involucradas en el desarrollo de vivienda y que se relacionan directa o indirectamente para el financiamiento de vivienda se encuentran los siguientes:

4.2.1 Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C., (SHF) es una institución financiera perteneciente a la Banca de desarrollo, creada en el año 2001, con el fin de propiciar el acceso a la vivienda de calidad a los mexicanos que la demandan, al establecer las condiciones para que se destinen recursos públicos y privados a la oferta de créditos

hipotecarios. Mediante el otorgamiento de créditos y garantías, SHF promueve la construcción y adquisición de viviendas preferentemente de interés social y medio.

Los programas de Sociedad Hipotecaria Federal promueven las condiciones adecuadas para que las familias mexicanas, de zonas urbanas o rurales, tengan acceso al crédito hipotecario y puedan disfrutar de viviendas dignas, construidas con tecnología moderna, espacios y servicios funcionales y seguridad jurídica en su tenencia; sin importar si los potenciales acreditados están casados o no, con hijos o sin hijos, o si su situación laboral es de asalariado o trabajador independiente.¹

Ante el retiro de la Banca de la inversión en la vivienda, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autorizó la creación de SOFOLES (Sociedades Financieras de Objeto Limitado, están destinadas y apoyan a la SHF, con el fin de colocar créditos. Al año 2005 existían alrededor de 34 SOFOLES, de las cuales 16 instituciones estaban autorizadas por la SHF para operar con sus recursos, las cuales se pueden enlistar las siguientes:

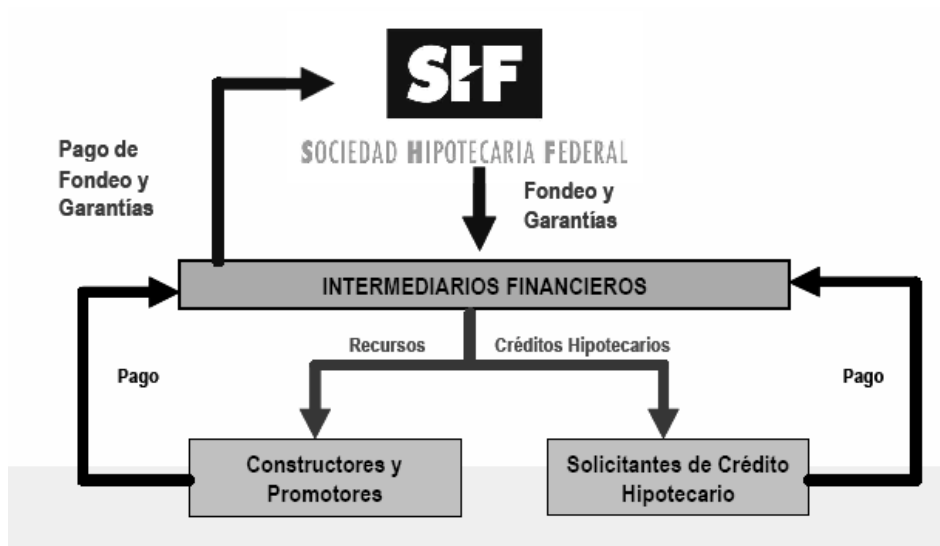
1. Crédito Inmobiliario Terras,
2. Fincasa Hipotecaria,
3. Fomento Hipotecario,
4. General Hipotecaria,
5. Hipotecaria Patrimonio,
6. Hipotecaria Casa Mexicana,
7. Hipotecaria Crédito y Casa,
8. Finpatria,

¹ http://www.shf.gob.mx/sobre_shf.html

9. Hipotecaria ING Comercial América,
10. Hipotecaria México,
11. Hipotecaria Nacional,
12. Hipotecaria Su Casita,
13. Hipotecaria Vértice,
14. Metrofinanciera,
15. Operaciones Hipotecarias de México,
16. Hipotecaria Vanguardia.

Actualmente, las SOFOLES financian el mayor porcentaje de compra de casa en el país. Estas instituciones, cuyos recursos provienen de la SHF, han otorgado alrededor de 360,000 créditos en todo México, y más de 86,000 en lo que va del 2006.

Figura 4.1 Diagrama de funcionamiento de la SHF



FUENTE: Sociedad Hipotecaria Federal

En virtud de la competencia y la mejora del entorno económico, en 2005 un acreditado con 7 salarios mínimos de ingreso puede adquirir una vivienda 33%

superior a la que podía adquirir en 2000 y 49% superior si la adquiere bajo el programa conjunto con INFONAVIT.²

4.2.2 Cofinanciamiento SHF-INFONAVIT

Desde 1972, el INFONAVIT ha otorgado más de tres millones de créditos para vivienda. En esas casas vive la décima parte de los mexicanos.

El crédito INFONAVIT, es la cantidad que te otorga el INFONAVIT como crédito y se le suma el saldo de la subcuenta de vivienda, del derechohabiente, para que cuente con mayor monto.

Por accesibilidad la SHF tiene programas con menores costos de apertura (enganche, gastos de escrituración, comisión de apertura, etc.), y mejor atención a familias con ingresos no provenientes de un salario. De los cuales uno de los más importantes es el Cofinanciamiento SHF-INFONAVIT.

El Cofinanciamiento SHF-INFONAVIT, es un programa para la adquisición de vivienda nueva o usada que otorgan de manera conjunta Sociedad Hipotecaria Federal y el INFONAVIT, está dirigido a derechohabientes con ingresos de entre 6 y 10 salarios mínimos que adquieran vivienda con valor entre \$250,000.00 y \$426,816.00 pesos en el interior de la República.

² <http://www.shf.gob.mx>

Está particularmente dirigido a:

- Derechohabientes del INFONAVIT que cuentan con un puntaje mínimo de 116 puntos.
- Edad máxima del derechohabiente: 65 años.
- Valor máximo de la vivienda de \$497,952.000 pesos.

4.3 Financiamiento para el Promotor inmobiliario (crédito puente)

El Promotor realiza el proyecto de inversión inmobiliaria, sabiendo de antemano que los fondos necesarios para construir están depositados en la Banca, que garantiza la operación, pudiendo disponer de ellos a medida que la obra lo vaya precisando, en los distintos tramos de la ejecución.

El Promotor trabaja con flujos de caja derivados de los ingresos generados por la venta anticipada de algunas viviendas. Normalmente tiene dificultades, porque indudablemente los costos que se dan con la promoción, muchas veces son superiores a los flujos de beneficios, lo cual produce tensiones de tesorería teniendo que acudir el Promotor en la mayoría de las ocasiones a créditos puentes, encareciendo o incrementado sus costos de explotación.

Los créditos individuales son aquellos que son administrados y operados por las Sociedades Financieras y que están dentro de su balance y los créditos puente aunque están dentro de su balance pueden tener derivaciones hacia financiamientos que en un futuro serán otorgados por el INFONAVIT, por el FOVISSTE o por

cualquier otra institución. Actualmente las SOFOLES apoyan el 80% del programa de la SHF con créditos puente y aproximadamente el 40% de la producción del INFONAVIT.

El INFONAVIT se dedica particularmente a financiar a los compradores de la vivienda pero no a los productores de la vivienda. En este caso, la SHF es un eje que puede conducir recursos a la producción de cualquier vivienda que fuera a realizarse en cualquier entidad, que se dedique al financiamiento de vivienda de interés social y las SOFOLES son las que conducen estos recursos y se les llama créditos puente. Crédito que se le otorga a la empresa o constructor para que desarrolle las viviendas y el día de mañana las venda.³

Al año 2001, se estaban manejando mas de mil créditos puente en alrededor de 70 ciudades de la Republica Mexicana y el 80% se condujeron a créditos individuales de la SHF y el 40% del total del programa del INFONAVIT.

4.3.1 Banca comercial

Otro de los organismos que otorga y administra los créditos hipotecarios es la Banca comercial y lo realiza en dos modalidades:

- **Créditos puente:** Son aquellos que se otorgan a promotores y constructores de vivienda para la construcción de desarrollos habitacionales, principalmente de interés social y medio.

³ “Modelos Alternativos para el financiamiento de vivienda”. Arq. José Manuel Agudo. Presidente Hipotecaria “Su Casita”. Cuadernos FICA. 2001. México.

- Créditos individuales: Son créditos de largo plazo otorgados a personas físicas adquirentes de vivienda de interés social, medio o residencial.

Existen instituciones financieras como las siguientes:

Banamex (Banco Nacional de México)

Crédito Puente

Financiamiento en pesos dirigido a la construcción de vivienda tanto de Interés social como media y residencial, con plazos y condiciones de crédito de acuerdo al plan de construcción y comercialización de sus viviendas.⁴

Características:

- Financiamiento hasta por el 70% del valor de venta del proyecto.
- Bajo costo integral de financiamiento (tasa de interés y comisión de apertura competitivas).
- Estudios técnicos, reportes de supervisión e individualizaciones sin costo alguno para el cliente.
- Sin comisión por pagos anticipados.
- 20% de anticipo de la línea a la firma del contrato de crédito.
- Plazos de crédito de hasta 18 meses para Interés Social y de 36 meses para Vivienda Media y Residencial.
- La tasa promedio es de 12% mas 6 puntos TIIE

⁴ Banco Nacional de México, BANAMEX. Datos actualizados al 2006.

Hipotecaria Nacional⁵ (BBVA-Bancomer)

Crédito Puente

Hipotecaria Nacional ofrece créditos puente para el constructor o Promotor de vivienda para la edificación de desarrollos de interés social, medio y residencial.

Ofrece diversas fuentes de fondeo:

- Certificados Bursátiles
- Recursos propios

Cada una de estas líneas de crédito, con características y condiciones financieras diferentes que se ajustan a cada proyecto en específico.

Requisitos:

1. Entrega de las carpetas: financiera, técnica y legal
2. Valuación, autorización y registro del proyecto

Posterior a esto y previa autorización, se sigue un proceso con las siguientes fases:

1. Firma del crédito
2. Recepción del anticipo para capital de trabajo
3. Ministraciones por avance de obra
4. Individualización de viviendas
5. Liquidación de crédito

⁵ http://www.hipnal.com.mx/prom_prodpuente.html

4.3.2 Costo por financiamiento para el Promotor

La inversión total sin financiamiento será de \$9, 541,094.13 pesos seleccionándose un financiamiento por parte de la banca comercial del 50% que da un total de \$4, 936,137.95 pesos a una tasa de mercado del 18% anual, teniendo un plazo de crédito de hasta 12 meses.

Los gastos que se podrían efectuar por parte de la apertura de crédito son los siguientes⁶:

- Comisión por apertura de crédito: \$57,246.56 pesos,
- Tasa de préstamo: 18% anual,
- Estudio de crédito: \$799.00 pesos y
- Avalúo: \$1,766.00 pesos.

Se tiene un total de gastos por apertura de crédito de \$ 59,811.56 pesos. Estos se toman en cuenta en el mes 1 en el Estado de resultados, dentro de los costos de producción.

Para el análisis se va a considerar la tasa de interés de mercado del 18% que incluye un pronóstico de inflación que es proporcionado por la Banca, por lo que hay que estimar la tasa de interés real mensual para el proyecto, lo que se hace de la siguiente manera:

- Tasa de préstamo por parte de la Banca: 18% anual
- Plazo: 12 meses

⁶ Datos proporcionados por Santander-Serfin, Tijuana B.C. Lic. Carmen Trujillo. Enero 2007

- if mensual = 1.5%
- Inflación anual prevista por el Banco de México: $f=4\%$

$$f \text{ mensual} = (1.04)^{1/12} - 1 = 0.00327$$

$$\text{despejando } i = \frac{if - f}{1 + f} = \frac{if - f}{1 + f}$$

$$i \text{ mensual real} = \frac{0.015 - 0.00327}{1.00327} = 0.01169 \quad 7$$

Donde:

- i = interés anual real
- f = inflación mensual
- if = interés anual bancario

Así, se puede observar que la tasa de interés real mensual del préstamo es de: 1.169%.

El préstamo a utilizar es el que la Banca llama “traje a la medida”, que se van dando conforme a avance de obra, un perito llega al lugar de la obra y conforme a sus cálculos se entrega el dinero mes a mes. En este caso el préstamo total es del 50% del total de la obra que son \$4, 936,137.95, que se irán distribuyendo conforme al avance de la obra.⁸

Al iniciar la obra, se construye una parte con dinero propio, después La Banca va prestando el dinero mediante el avance de obra y así se va constituyendo la

⁷ Apuntes por parte del Mtro. Octavio Cabezut Boo

⁸ Datos proporcionados por Santander-Serfin, Tijuana B.C. Lic. Carmen Trujillo. Enero 2007

construcción de la obra con ingresos propios y/o de la preventa de las viviendas y con el dinero que presta la Banca. Se puede ver a más detalle en la tabla 4.4 que se denominó tabla de fuentes y usos que se le va a dar al préstamo, al dinero propio y al dinero de la preventa. Para poder entender con más claridad el mecanismo de préstamo, primero hay que tener el total de ingresos y egresos.

En la tabla 4.1 de presupuesto de ingresos, se elabora considerando que los ingresos son por preventa y venta, la preventa se supone que comience en el mes 2 hasta el mes 12 y suponiendo que al mes 8 comienza la liquidación de las viviendas con la venta de 4 unidades, al igual que en el mes 9, en el mes 10, se liquidan 5 viviendas, en el mes 11, 6 viviendas y en el mes 12, 7 viviendas, teniendo un total de ventas al mes 12 de las 26 viviendas.

Tabla 4.1 Presupuesto de ingresos

Mes	Preventa	Venta	Total
0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
1	\$0.00	\$0.00	\$0.00
2	\$109,180.80	\$0.00	\$109,180.80
3	\$109,180.80	\$0.00	\$109,180.80
4	\$109,180.80	\$0.00	\$109,180.80
5	\$109,180.80	\$0.00	\$109,180.80
6	\$109,180.80	\$0.00	\$109,180.80
7	\$163,771.20	\$0.00	\$163,771.20
8	\$163,771.20	\$1,601,318.40	\$1,765,089.60
9	\$163,771.20	\$1,601,318.40	\$1,765,089.60
10	\$163,771.20	\$2,001,648.00	\$2,165,419.20
11	\$109,180.80	\$2,401,977.60	\$2,511,158.40
12	\$109,180.80	\$2,802,307.20	\$2,911,488.00
Σ	\$1,419,350.40	\$10,408,569.60	\$11,827,920.00

FUENTE: Elaboración propia

En la tabla 4.2 de Presupuesto de egresos se dividió en las siguientes partidas:

- Costos de producción, que incluye en el mes 1 la adquisición de terreno, el costo por proyecto ejecutivo y los permisos y licencias.
- Costos de comercialización, para la promoción de la venta de las viviendas que comienza desde el mes 1 hasta el mes 10,
- Costos de administración y ventas de las viviendas, que se da en todo el año,
- La depreciación por parte de la maquinaria y equipo utilizado durante la construcción y
- El pago de intereses del préstamo de la Banca.

Como se puede apreciar, en la tabla 4.3 de Fuentes y usos, al realizar la proyección del dinero propio solamente se utilizarán \$3, 563,859.01 pesos y de los ingresos por preventa se utilizarán \$218,361.60, donde los primero ingresos por preventa se considera que se usarán para el pago de los intereses a la Banca.

El dinero que falta por el avance de obra, es el que finalmente la Banca prestará al Promotor para la terminación de la obra, que corresponde al 50% del total de los costos.

El costo de oportunidad del Promotor debe ser mayor que el de la Banca, que sirve al Promotor para agotar el crédito del banco contra el dinero propio y obtenga una rentabilidad adicional. El Promotor está requiriendo menos dinero de la preventa de las viviendas lo cual aligera las necesidades de capital de trabajo.

Tabla 4.2 Presupuesto de egresos

Mes	Costos de producción	Costos de comercialización	Costos de admón.	Depreciación	Pago de intereses	Total
1	\$1,505,276.39	\$21,505.31	\$36,393.60	\$10,400.10	\$0.00	\$1,573,575.40
2	\$478,668.62	\$21,505.31	\$36,393.60	\$10,400.10	\$0.00	\$546,967.63
3	\$191,467.45	\$21,505.31	\$36,393.60	\$10,400.10	\$6,272.47	\$266,038.94
4	\$1,543,663.94	\$21,505.31	\$36,393.60	\$10,400.10	\$9,187.57	\$1,621,150.52
5	\$2,302,380.62	\$21,505.31	\$36,393.60	\$10,400.10	\$20,297.73	\$2,390,977.37
6	\$892,500.06	\$21,505.31	\$36,393.60	\$10,400.10	\$39,020.00	\$999,819.08
7	\$1,395,219.37	\$21,505.31	\$36,393.60	\$10,400.10	\$44,253.38	\$1,507,771.76
8	\$0.00	\$43,010.62	\$36,393.60	\$10,400.10	\$57,703.45	\$147,507.77
9	\$0.00	\$21,505.31	\$36,393.60	\$10,400.10	\$37,069.56	\$105,368.57
10	\$0.00	\$21,505.31	\$36,393.60	\$10,400.10	\$16,435.66	\$84,734.67
11	\$0.00	\$0.00	\$36,393.60	\$10,400.10	\$0.00	\$46,793.70
12	\$0.00	\$0.00	\$36,393.60	\$10,400.10	\$0.00	\$46,793.70
Σ	\$8,309,176.45	\$236,558.40	\$436,723.20	\$124,801.25	\$230,239.82	\$9,337,499.11

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 4.3 Fuentes y usos

USOS		FUENTES					
Avance de obra		RECURSOS PROPIOS			Suma	Crédito	Crédito acumulado
Mes		Capital	Preventa				
1	\$1,567,075.04	\$1,567,075.04	\$0.00	\$0.00	\$1,567,075.04	\$0.00	\$0.00
2	\$536,567.53	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$536,567.53	\$536,567.53
3	\$249,366.36	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$249,366.36	\$785,933.88
4	\$1,601,562.85	\$651,163.88	\$0.00	\$0.00	\$651,163.88	\$950,398.97	\$1,736,332.86
5	\$2,360,279.53	\$649,535.89	\$109,180.80	\$109,180.80	\$758,716.69	\$1,601,562.85	\$3,337,895.70
6	\$950,398.97	\$393,538.51	\$109,180.80	\$109,180.80	\$502,719.31	\$447,679.67	\$3,785,575.37
7	\$1,453,118.28	\$302,555.70	\$0.00	\$0.00	\$302,555.70	\$1,150,562.58	\$4,936,137.95
8	\$79,404.22	\$0.00	\$79,404.22	\$79,404.22	\$79,404.22	\$0.00	\$0.00
9	\$57,898.91	\$0.00	\$57,898.91	\$57,898.91	\$57,898.91	\$0.00	\$0.00
10	\$57,898.91	\$0.00	\$57,898.91	\$57,898.91	\$57,898.91	\$0.00	\$0.00
11	\$36,393.60	\$0.00	\$36,393.60	\$36,393.60	\$36,393.60	\$0.00	\$0.00
12	\$36,393.60	\$0.00	\$36,393.60	\$36,393.60	\$36,393.60	\$0.00	\$0.00
	Σ =	\$3,563,869.01	\$486,350.84				
	Saldo de capital propio	\$1,372,268.93					

FUENTE: Elaboración propia

La tabla de amortización y los intereses a pagar, con la tasa de interés real mensual de 1.169% calculada anteriormente se puede observar en la tabla 4.4, terminando el pago a la Banca en el mes 10.

Tabla 4.4 Tabla de amortización

Mes	Crédito acumulado	Pago de Intereses	Pago de capital	Saldo Capital
1	\$0.00	\$0.00	\$0.00	---
2	\$536,567.53	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3	\$785,933.88	\$6,272.47	\$0.00	\$6,272.47
4	\$1,736,332.86	\$9,187.57	\$0.00	\$9,187.57
5	\$3,337,895.70	\$20,297.73	\$0.00	\$20,297.73
6	\$3,785,575.37	\$39,020.00	\$0.00	\$39,020.00
7	\$4,936,137.95	\$44,253.38	\$0.00	\$44,253.38
8	\$3,171,048.35	\$57,703.45	\$1,765,089.60	\$3,171,048.35
9	\$1,405,958.75	\$37,069.56	\$1,765,089.60	\$1,405,958.75
10	\$0.00	\$16,435.66	\$1,405,958.75	\$0.00
11	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
12	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
	Σ =	\$230,239.82	\$4,936,137.95	

FUENTE: Elaboración propia

En la tabla 4.4 se puede ver que el préstamo como anteriormente se mencionó es por avance de obra, por lo que no hay pago de capital solo de intereses, hasta el término de la obra, que es en el mes 7, cuando así mismo la Banca termina el préstamo del 50% de la inversión, siendo así, en el mes 8 se paga capital con el comienzo de la venta de las viviendas terminando de pagar el total del préstamo en el mes 10.

4.4 Financiamiento para el futuro comprador

El Promotor anunciará el inicio de las obras y empezará a vender a los futuros propietarios de las viviendas, con la comercialización de las mismas. Estos comprarán al precio de venta que hay fijado el Promotor, y si desean adquirir una determinada vivienda, no podrá extenderseles todavía los contratos, como es obvio, sino que deberán efectuar un monto, en este caso, el enganche.

Estos compradores disponen para ingresar las cantidades restantes del total del precio de venta el tiempo que dure la obra y hasta la entrega de llaves. La Banca o la institución crediticia, irá paralelamente estudiando la concesión de un crédito hipotecario al futuro comprador para completar el total del precio final que cobrará el Promotor.

Los esquemas de financiamiento varían de acuerdo a la institución crediticia que otorgue el préstamo. En todos los casos, el bien inmueble queda como garantía hasta el pago del mismo.

La institución solicita al Buró de crédito un reporte crediticio sobre la persona solicitante del crédito, después viene la etapa de aprobación, en la cual el banco le informa al solicitante si fue aprobado su crédito o no, y el monto de tal préstamo. Dependiendo del importe del préstamo, así como el número de mensualidades pactadas, se empieza a llevar a cabo el pago de dichas mensualidades.

La mayoría de los futuros compradores de vivienda tipo medio bajo son derechohabientes del INFONAVIT, por lo que en lugar de utilizar un crédito

hipotecario con alguna institución bancaria lo hacen por medio del INFONAVIT, que asigna créditos a los derechohabientes en los siguientes puntos:

- Para la compra de una vivienda nueva o usada
- Para la construcción en el terreno de su propiedad
- Para la ampliación o mejora de su habitación y
- Para el pago de pasivos contraídos por cualquiera de los conceptos anteriores

A esto se destina más del 90% de los recursos del Instituto. La otra aplicación de los recursos es financiar directamente a los constructores para la edificación de las viviendas.

Las nuevas reglas del INFONAVIT es que ahora cada trabajador es libre de tomar el monto de crédito en función del propio pago que tendrá que hacer por el y si el trabajador quisiera acelerar el pago de su crédito, sin castigo alguno, se aceptan todos los prepagos que quiera hacer el trabajador para adelantar su amortización. Las aportaciones patronales subsecuentes se continúan aplicando al pago del crédito, dado que las primeras, se le entregan al trabajador para la adquisición de su vivienda.

- Monto: 180 V.S.M. (veces salario mínimo)
- Saldo subsecuente de vivienda
- Entrega al trabajador
- Plazo: hasta 30 años
- Interés fijo: 4% al 9% anual
- Ajuste del saldo: incremento en el salario mínimo

- Pago (vía nomina): cuota fija en V.S.M. (proporcional al crédito)
- Aportaciones patronales: se aplican al crédito

En las nuevas reglas de crédito, el proceso consiste en emitir unas convocatorias por localidad, hacer una selección de los trabajadores y finalmente llegar al ejercicio. En las convocatorias por localidad, se determina el número de créditos en función de los recursos y avances del programa. Los trabajadores que han sido inscritos en las convocatorias se seleccionan conforme a un sistema de puntuación que toma en cuenta: la edad, el salario, los dependientes económicos, la antigüedad y el ahorro de los trabajadores. En el ejercicio, los trabajadores aplican su crédito a la vivienda seleccionada libremente por ellos.

Se puede decir, que el INFONAVIT, es un organismo de carácter solidario que promueve la distribución del ingreso a los menos favorecidos atendiendo preferentemente a trabajadores que no tienen acceso a un crédito bancario.

También están las SOFOLES, que como ya anteriormente se mencionó, es una institución financiera no bancaria que basa su operación en dar crédito. Su principal diferencia con los bancos es que no captan ahorro.

La figura de las SOFOLES, permite a estos intermediarios tener acceso a diferentes fuentes de financiamiento como pueden ser préstamos bancarios –tanto de banca de desarrollo como comercial - o bien a financiamiento bursátil mediante la emisión de papel.

4.5 Vendedores como gestores de los posibles compradores (caso práctico)

Se presenta un caso en el que un futuro comprador desea obtener una vivienda de nivel tipo medio. En este caso, la futura casa a adquirir fue de la promotora de vivienda, Casas GEO, en la ciudad de Tijuana, donde dentro de las variadas alternativas de vivienda se optó por la de tipo medio perteneciente al desarrollo “Valle del Pedregal”. Con viviendas de 2 niveles individuales de 2 recámaras, 1 baño, cocina, sala-comedor. Con un equipamiento que cubre: caseta de seguridad, puerta única de acceso, estacionamiento para visitas, acceso principal, áreas verdes, área destinada para escuela y locales comerciales, contenedor de basura.

Ubicación:

Blvd. Casuarinas S/N. Ribera del Bosque Residencial, Zona Cucapah, Tijuana BC.

El prototipo de vivienda que se eligió fue el de tipo medio: Casamar 1N

Descripción:

Cada vivienda cuenta con sala-comedor, cocina, baño, 2 recámaras con espacio para closet. Cajón de estacionamiento para un carro y patio de servicio.

Los acabados se entregan con loseta antiderrapante en la zona de regadera del baño.

Muros interiores con textura, baños y cocina con pintura esmalte. En exteriores acabados con mortero y pintura vinílica, boiler, lavadero y zinc

Construcción: 46.46 m²

Terreno: 76.62 m²

Precio: \$315, 000.00 pesos.⁹

⁹ Fecha de actualización dada por GEO al 30 de noviembre del 2006.

Figura 4.2 Prototipo de vivienda



FUENTE: GEO, Tijuana

Este tipo de vivienda (nivel medio) cuenta con dos alternativas de financiamiento:

- SHF y
- Bancario

En esta ocasión se optó por la alternativa de crédito por medio de la Sociedad Hipotecaria Federal.

Con la SHF:

- Se puede adquirir hasta el 90% de crédito
- Tasa fija en pesos o en UDIS
- Crédito de hasta 25 años
- Crédito individual o mancomunado

Está destinado a las personas que no cotizan en el IMSS o en ISSSTE, tal es el caso de comerciantes, profesionistas, etc., e incluso derechohabientes del INFONAVIT o FOVISSSTE que tengan o hubieran tenido un crédito con estos organismos.

Se podrán hacer pagos anticipados a capital, reduciendo el plazo de crédito y ahorrando intereses. Se puede adquirir una vivienda con plazos de 5, 10, 15, 20 y 25 años.

El monto de crédito a otorgar es de hasta 90% del valor de la vivienda. Los gastos y comisiones son:

- Comisión por apertura de crédito,
- Buró de crédito,
- Avalúo,
- Estudio socioeconómico,
- Gastos notariales (impuestos, derechos y honorarios notariales) y la
- Primera mensualidad

Los requisitos para obtener un crédito SHF, documentación requerida y como se obtendría el crédito en dos instituciones bancarias, se pueden ver en el Anexo 2.

Se integra todo al expediente del futuro comprador y entonces se realiza el trámite para obtener un crédito ante la SHF. A continuación se hace una comparación

de las principales características de los planes de crédito hipotecario que ofrecen algunas instituciones bancarias al año 2006 de acuerdo a la CONDUSEF¹⁰

4.6 Posibilidad del proyecto de la tesis

De los puntos del financiamiento para el Promotor y el financiamiento para el futuro compradores, se puede llegar a la conclusión de que es factible que el Promotor obtenga un financiamiento por parte de la Banca y así pueda comenzar la construcción del proyecto. Al finalizar las obras, el Promotor podrá vender las viviendas a los futuros compradores.

Así mismo, con el inicio de la comercialización de las viviendas, los futuros compradores podrán obtener una vivienda, mediante un financiamiento también por parte de alguna institución pública o privada como anteriormente se mencionó.

4.7 Conclusiones

A cualquier persona independientemente del número de salarios mínimos con los que cuente en su trabajo, no se le ofrece el mismo producto, por lo tanto, los créditos, son difíciles de adaptarse a una población en necesidad de vivienda.

¹⁰ Comisión Nacional para la protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros. Paseo de los Héroes No. 9365, Edif. Paseo Desp. 405, Zona Río, Tijuana, B. C., C.P. 22320

La necesidad de vivienda ha superado la oferta, esto debido a que hay insuficiente oferta de vivienda de bajo valor, la dificultad de las familias para ser sujetas de crédito y la insuficiente oferta de crédito.

El financiamiento para la construcción de las viviendas, se puede obtener por medio de alguna institución pública o privada, se pudo observar que se puede obtener fácil acceso a un crédito si se cuenta con los requisitos antes mencionados.

Como se pudo ver con el monto del financiamiento, el pago de intereses y la venta de las viviendas, los ingresos son mayores que los egresos, aún con el pago de intereses y capital a la Banca, por lo que así se puede llegar a obtener la utilidad del proyecto, que se verá en el Capítulo 5.

Al igual que para el Promotor, el futuro comprador igualmente puede contar con un financiamiento para la obtención de una vivienda nueva, ya sea con alguna institución bancaria o si cotiza en el IFONAVIT, también puede obtener facilidades para la obtención de su vivienda.