



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

Reunión Nacional de Vivienda 2009

Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción

27 de agosto de 2009



Contenido



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

- I. Antecedentes**
- II. Acciones para consolidar al sector
 - a. Convenio para resolver las renovaciones de papel comercial
 - b. Programa de SHF para restaurar el financiamiento al sector
 - c. Acuerdo SHF/INFONAVIT/FOVISSSTE
 - d. Bursatilizaciones
- III. Estrategia SHF
- IV. DUIS
- V. Conclusiones



Antecedentes

Mercado de Vivienda

- Desde su **origen en 2002** y al asumir la administración del FOVI, la **Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)** era el **principal fondeador** de las **Sofoles y Sofomes Hipotecarias (SSH)**. Desde esa fecha se estableció que estos intermediarios financieros (IFs) deberían buscar fuentes alternativas de financiamiento privado y **reducir la dependencia** con SHF.
- En 2003, SHF dejó de fondear los créditos a la construcción y se apoyó el desarrollo de estas fuentes, entre las que destacaron:
 - La **bursatilización** de créditos individuales y puentes,
 - La contratación de **líneas de almacenamiento** con bancos privados y multilaterales.
- Por su parte, el mercado de capitales impulsó **la emisión de papel quirografario (PQs)**, como una fuente adicional de financiamiento. Algunas SSH acudieron en exceso a este financiamiento. **En septiembre de 2008 representaba cerca de \$34,000 millones de pesos (mdp).**
- En 2007 la crisis de “subprime” afectó la liquidez particularmente de los sectores hipotecarios globalmente. Esto provocó que se dificultarán las renovaciones de Papel Comercial, lo que aunado a la degradación de algunas estructuras bursatilizadas de SSH provocaron que hoy todas **estas fuentes de financiamiento están cerradas para estos IF's.**

Contenido



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

- I. Antecedentes
- II. **Acciones para consolidar al sector**
 - a. Convenio para resolver las renovaciones de papel comercial
 - b. Programa de SHF para restaurar el financiamiento al sector
 - c. Acuerdo SHF/INFONAVIT/FOVISSSTE
 - d. Bursatilizaciones
- III. Estrategia SHF
- IV. DUIS
- V. Conclusiones





- En septiembre de 2008 la crisis internacional se acentuó y afectó particularmente la renovación de Papel Quirografario de las SSH. Para atender los problemas y evitar el incumplimiento de estos intermediarios; la SHF y la banca instrumentaron un acuerdo en octubre de 2008 mediante el cual los IFs renovaron en cada vencimiento de este papel el 45% y las SSH liquidaron el 55% restante con el apoyo de líneas otorgadas por SHF o con su propia liquidez.
- Bajo ese acuerdo, a febrero de 2009 se liquidaron \$8,400 mdp de PQs.
- Sin embargo, las renovaciones del 45% seguían dificultándose y los márgenes financieros de las SSH se redujeron significativamente al renovarse cada vez a mayores tasas.
- En marzo se buscó un acuerdo entre SHF/ IFs /SSH más definitivo que resolviera esta problemática y que permitiera restablecer el financiamiento al sector hipotecario.

Acciones para consolidar el sector

Convenio para resolver las renovaciones de papel comercial

- El pasado **11 de mayo** se firmó un **convenio SHF/ IFs /SSH** con las siguientes características:
 - Comprende toda la **deuda quirografaria que vencerá en 2009 y 2010**.
 - Se asegura el financiamiento **hasta por 3 años** (hasta el 11 de mayo de 2012). Los bonos tendrán las siguientes características:
 - tasa de mercado
 - con **garantía de SHF del 65%**
 - Las SSH susceptibles de entrar al Programa son aquellas que emitieron papel quirografario y que cuentan con salud financiera y con colateral suficiente para respaldar la garantía de SHF.

Acciones para consolidar el sector

Convenio para resolver las renovaciones de papel comercial

- Los intermediarios susceptibles que entraron al programa son:
 1. **Crédito Inmobiliario**
 2. **Hipotecaria Su Casita**
 3. **Patrimonio**
 4. **Hipotecaria Vértice**
 5. **Hipotecaria Casa Mexicana**
 6. **Fincasa**
- **Fincasa** no ha solicitado la garantía, sin embargo es susceptible de entrar al programa y firmó el convenio.
- **ING** pagó toda su deuda.
- No entraron al programa **Crédito y Casa y Metrofinanciera** por no tener viabilidad.
- Este convenio dio resultados inmediatos, al cierre de julio se han renovado PQs por cerca de **\$6.8 mil mdp** con la garantía de SHF, lo cual representa el **68% del monto total del programa**.
- Con este convenio **se resuelve el problema de liquidez** de las SSH participantes **y les permite concentrar su actividad en el financiamiento al sector**.

Acciones para consolidar el sector

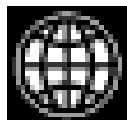
Programa de SHF para restaurar el financiamiento al sector.

En el marco del “Acuerdo Nacional a favor de la Economía Familiar y del Empleo” y en el “Pacto Nacional por la Vivienda para Vivir Mejor”, anunciado respectivamente en enero y marzo por el Presidente Felipe Calderón, la SHF aumentará los apoyos crediticios para las soluciones de vivienda popular.

Dichos apoyos tiene dos propósitos fundamentales:

- 1) **Suficiente liquidez** en el sector, en particular de las Sofoles y Sofomes.
- 2) Proveer los recursos necesarios para atender la **producción de vivienda**, sobre todo la destinada a los **segmentos de bajos ingresos**, dada la demanda y el rezago que aún existe por cubrir.

SHF **fondeará estas actividades hasta por \$60,000 mdp** a través del espacio con que cuenta en su balance, dado su nivel de capitalización y su operación; así como con los dos préstamos que han sido aprobados por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo:



The World Bank Group

\$1,000 millones de USD



BID

\$2,500 millones de USD



- De enero a la fecha, SHF ha fondeado y garantizado más de \$22.8 mil mdp. Lo que representa 225 mil acciones de vivienda, distribuidos de la siguiente forma:

Líneas Especiales de Liquidez	\$	1,551
Líneas Tradicionales	\$	4,912
Desarrollo de Mercados	\$	1,990
Garantías de Crédito	\$	14,354
TOTAL	\$	22,808

cifras al 15 de agosto de 2009.

- A partir de 2008 SHF reactivó los créditos a la construcción, desde entonces se han autorizado líneas de crédito puente por \$ **17,838 mdp** de los cuales se han dispuesto \$ **4,352 mdp**.

Acciones para consolidar el sector Créditos Puente



- Esta baja disposición se debe a:
 - Si bien la SHF ha dispuesto de líneas a los intermediarios financieros, éstos tenían primero que **resolver sus problemas de liquidez**, lo que ya ocurrió,
 - La **ministración** de estos créditos se hace **paulatinamente**,
 - **Menor capacidad de las familias** para tomar un crédito hipotecario en un contexto recesivo,
 - La lentitud en el desplazamiento de los desarrollos, ha llevado a **postergar el inicio de nuevos proyectos** por parte de los desarrolladores.
 - Un **problema estructural**: las principales SSH del país no contaban con capital suficiente o están en proceso de venta o resolución:
 - Con la compra de Crédito Inmobiliario por Caja Mediterráneo (CAM) y la capitalización Hipotecaria Su Casita, les permite contar con los niveles de capitalización para atender este mercado.
 - En los próximos meses se estima que se dará una solución a Metrofinanciera y Crédito y Casa, con lo que podrán regresar al mercado.
- Una vez resueltos los problemas de liquidez y mejorado el capital de las SSH se han iniciado acciones para recuperar la actividad del sector a través, entre otras, de las cartas garantías de INFONAVIT y FOVISSSTE.

Acciones para consolidar el sector

Acuerdo SHF / INFONAVIT / FOVISSSTE

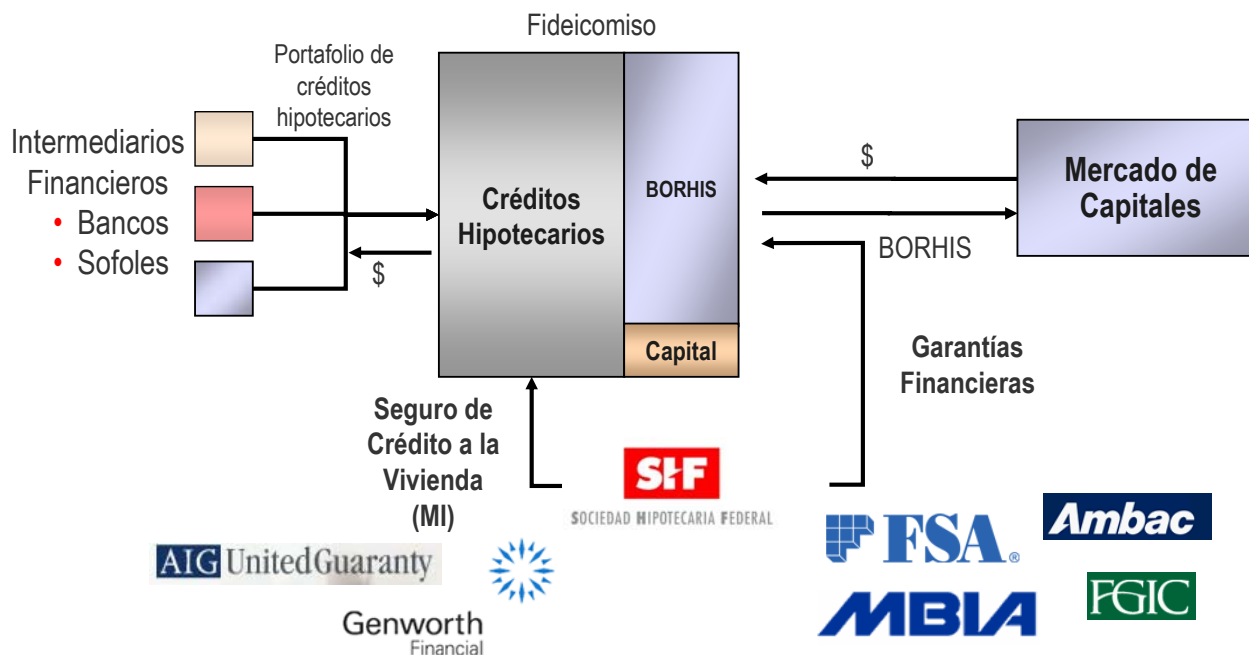


- Para acelerar el tren de vivienda y poder atender la demanda de créditos de INFONAVIT y FOVISSSTE de 600,000 viviendas, INFONAVIT y SHF desarrollaron un esquema de **‘Cartas Garantía’**.
- Para darlo a conocer se coordinaron con CONAVI y CANADEVI para llevar a cabo **Reuniones Regionales** con la participación de los Promotores de Vivienda e Intermediarios Financieros Hipotecarios, para levantar un inventario de la situación nacional.
- Los **desarrollos que cumplan con los requisitos y obtengan las cartas-garantía serán financiados por los Intermediarios Financieros**, en su caso a través de créditos puente otorgados por SHF.
- Con el esfuerzo coordinado de todos los participantes de la industria se podrá **recuperar el ritmo de actividad del sector**.
- Sin embargo esto no será suficiente, resulta necesario **recuperar el financiamiento privado al sector** en el mediano plazo e indispensable en el largo plazo. La SHF, INFONAVIT y FOVISSSTE no podrán financiar, por si solos, la producción de vivienda y generar la hipotecas que requiere el país para reducir el rezago habitacional y proveer de vivienda digna a las familias mexicanas.

Acciones para consolidar el sector Bursatilizaciones



- Resulta necesario recuperar fuentes de financiamiento privado, la bursatilización de créditos individuales y de construcción que ya opera en el país es la fuente de financiamiento privado más relevante para el sector de la vivienda y será necesario reactivarla.



Acciones para consolidar el sector Bursatilizaciones



BORHIS

- De 2003 a la fecha, se han bursatilizado créditos individuales tanto de bancos como de SSH por \$73,238 mdp, que representan 184,349 créditos.
- En 2009 se han bursatilizado 17,495 créditos por \$7,355 mdp.
- El saldo en circulación al 17 de agosto es de \$53,254 mdp.

Total de Emisiones Bonos Respaldados por Hipotecas

Años	Monto (Millones de Pesos)	Emisiones	Créditos Bursatilizados
2003	596	1	1,979
2004	2,749	3	9,562
2005	2,859	5	8,359
2006	12,497	14	35,293
2007	26,338	18	60,041
2008	20,845	9	51,620
2009*	7,355	4	17,495
Acumulado	73,238	54	184,349

* Al 15 de agosto de 2009.

Bursatilizaciones de créditos puente

- No tenían estándares de originación y cada estructura establecía los propios.
- Las bursatilizaciones respaldadas por créditos puente han sido emitidas principalmente por SSH con un monto aproximado de \$23,500 mdp.
- Al 17 de agosto de 2009, el saldo en circulación es de \$15,676 mpd.



Acciones para consolidar el sector Bursatilizaciones



- Además de los BORHIS, ya han iniciado las emisiones de BONHITOS y se está trabajando en un marco para emitir “BONOS CUBIERTOS” (Covered Bonds).
- Los primeros pasos ya se han dado:
 - El 7 de agosto se llevó a cabo la primera emisión del año de **Borhis de BBVA- Bancomer por \$5,910 mdp.**
 - **Emisiones privadas a través de Hito** por \$1,300 mdp.
 - La **recientes emisiones de Cedevis** del INFONAVIT por \$4,600 mdp fueron exitosas.
 - **FOVISSSTE** ya **realizó su primera emisión de TFOVIS** por \$3,501 mdp.
 - Para la segunda mitad del año se **esperan más emisiones de Bancos y Sofoles.**

Contenido



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

- I. Antecedentes
- II. Acciones para consolidar al sector
 - a. Convenio para resolver las renovaciones de papel comercial
 - b. Programa de SHF para restaurar el financiamiento al sector
 - c. Acuerdo SHF/INFONAVIT/FOVISSSTE
 - d. Bursatilizaciones
- III. **Estrategia SHF**
- IV. DUIS
- V. Conclusiones



Estrategia SHF

Principales Productos



- Con el fin de promover un acceso generalizado a la vivienda, SHF se enfocará en el financiamiento y otorgamiento de garantías de los siguientes tipos de productos:

Tipo de Productos

- Puente y de Largo Plazo para Adquisición de Vivienda
- De Mediano Plazo para Adquisición de Vivienda Semi-urbana y Rural
- Microcréditos para Mejora y Ampliación

Tipo de Vivienda

- Nueva
- Usada

Características Deseables en las Viviendas

- Sustentable (Ecológica)
- Acceso a Tecnología de Punta

Financiamiento y Garantías

Estrategia SHF

Diversificación de Intermediarios Financieros (IF)



- Además, estamos trabajando en la construcción de una red de intermediarios que tradicionalmente ha atendido a la población con rezago habitacional: **bancos de nicho, Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACPs), SOFIPOS y SOFOMES**.
- La **red de IF** con la que trabaja SHF ha **incrementado su tamaño y diversidad** en los últimos meses.

RED DE INTERMEDIARIOS CON LOS QUE TRABAJA SHF

	SOFOLES	EACP, SOFIPOS Y SOFOMES	BANCOS	TOTAL
ACTIVAS	3	18	4	25
INACTIVAS	2	7	1	10
POR ACREDITAR	5	11	3	19
TOTAL	10	36	8	54

- SHF apoya** a los nuevos intermediarios con **fondeo hasta por 30 años, garantías y con asistencia técnica**.
- Los COMPROBANTES DE INGRESO** para estos sectores son:
 - No asalariados: **ahorro y renta con opción a compra (ROC)**,
 - Trabajadores estatales y municipales: recibo y descuento en nomina.



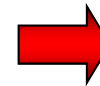
El desarrollador tiene un inventario de casas



El IF solicita un avalúo



El IF realizará una consulta al Buró de Crédito



El Acreditado firma un contrato de renta y un contrato de opción de compra



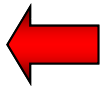
El cliente entra a vivir a la casa y junta el enganche y comprueba ingresos mediante el pago de la renta



Una vez que pasen los 6 meses y que el cliente haya reunido el enganche. El IF realiza una nueva consulta al Buró de Crédito



El Acreditado ejerce la opción de compra



El IF liquida el crédito al desarrollador y abre un contrato de largo plazo al Acreditado

El Programa de Renta funciona cuando el desarrollador cuenta con un inventario de casas que quiere individualizar.

Comprobación de Ingreso

Programa de ahorro



Dirigido a aquellas personas que deseen demostrar su capacidad de pago y hábito de ahorro para adquirir una vivienda.



Ahorro mínimo de seis meses continuo.

El monto de ahorro mensual $\geq$ mensualidad de la hipoteca que se pretende obtener.



Los depósitos mensuales deberán permanecer en la cuenta durante seis meses.



El monto ahorrado podrá ser utilizado como enganche.

El ahorro se deberá realizar en una Entidad Financiera.



Para comprobar el Esquema de Ahorro el acreditado deberá presentar lo siguiente: Copia de estados de cuenta de inversiones/ahorro/cheques a nombre del acreditado y/o co-acreditado, emitidos por la Entidad Financiera.

Se recomienda que el estado o el municipio difunda el ahorro, premiándolo con un subsidio adicional

Estrategia SHF

Población no afiliada



- La población no afiliada por lo general, no puede comprobar ingresos y no cuenta con el enganche disponible para aportarlo en una sola exhibición.

**Hogares sin
seguridad social**



**33% de los
Hogares**



- Sin embargo, existe un número importante de trabajadores no afiliados que trabajan para estados y municipios que perciben su ingreso a través de nómina.



- Prácticamente todos los estados tienen un porcentaje de empleados que no cuentan con programas o esquemas en materia de vivienda como FOVISSSTE o INFONAVIT, sin embargo, dichos empleados perciben sus ingresos a través de un sistema de nómina.

- Dichos empleados pueden ser policías, personal de intendencia, etc.



- SHF a través de los intermediarios con los que opera, puede apoyar a dichos empleados a obtener un crédito hipotecario tomando en cuenta sus recibos de nómina como comprobante de ingreso y realizar la cobranza mediante descuento en nómina y domicialización de la cuenta bancaria.

Contenido



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

- I. Antecedentes
- II. Acciones para consolidar al sector
 - a. Convenio para resolver las renovaciones de papel comercial
 - b. Programa de SHF para restaurar el financiamiento al sector
 - c. Acuerdo SHF/INFONAVIT/FOVISSSTE
 - d. Bursatilizaciones
- III. Estrategia SHF
- IV. **DUIS**
- V. Conclusiones



1. Diferentes agentes que participan en la producción de vivienda, entre ellos los Organismos Estatales de Vivienda, han encontrado dificultades para desarrollar suelo servido y apto para la producción de la misma.
2. Existen aspectos que inciden de manera negativa en el proceso productivo habitacional relacionados con el suelo y la reserva territorial como:
 - El **costo de la tierra** susceptible de incorporarse al suelo urbano para hacer vivienda.
 - El impacto de las **inversiones en infraestructura** urbana que realizan los desarrolladores de vivienda en el precio del producto final.
 - La necesidad de recursos monetarios que tienen Estados y Municipios para hacer frente a la **demand**a de: reserva territorial, infraestructura urbana, equipamiento educativo, de salud y otros, así como a la implementación y operación de los servicios urbanos que estos desarrollos implican y,
 - Los **costos** implícitos para la creación de **ciudades sustentables** en lugar de “ciudades dormitorio” sin servicios.

¿Qué son los DUIS?



Áreas de desarrollo integralmente planeadas que contribuyen al ordenamiento territorial de los Estados y Municipios y promueven un desarrollo urbano más ordenado, justo y sustentable..

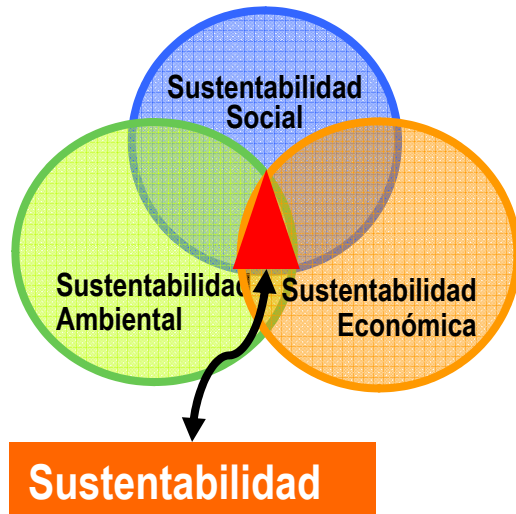
Motor del desarrollo regional, donde la vivienda, infraestructura, servicios, equipamiento, comercio, educación, salud, industria, esparcimiento y otros insumos, constituyen el soporte para Nuevos Polos de Desarrollo Regionales.

Proyectos mixtos en los que participan los Gobiernos Federal, Estatal y Municipal, desarrolladores y propietarios de tierra, que puedan integrarse a los centros urbanos existentes.



¿Quienes promueven los DUIS?

Se promovió la creación de un Grupo Intersecretarial con la participación de SEDESOL, SEMARNAT, SENER, SECRETARIA DE ECONOMIA, CONAVI, INFONAVIT, FOVISSSTE, SHF, BANOBRAS, FONADIN y FONATUR.

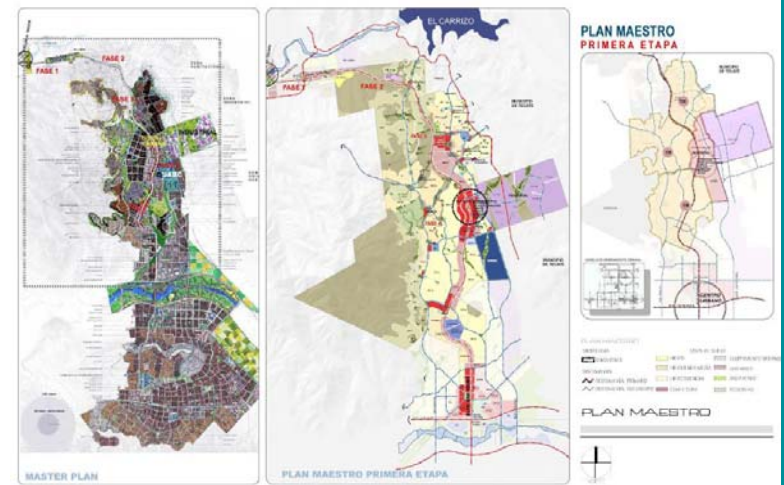


Este Grupo suma esfuerzos que promueven la generación de **Políticas Públicas** que permitan al Estado Mexicano, otorgar apoyos para la puesta en marcha de **Nuevos Polos de Desarrollo Regionales** a lo largo del país a través de los **Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS)**.

¿Qué se espera de los DUIS?



- **Incorporar** a desarrolladores inmobiliarios, Estados y Municipios, propietarios de tierra, inversionistas e intermediarios financieros en proyectos urbanos de vivienda sustentable.
- Generar **mayor y mejor vivienda** para la población desatendida.
- Desarrollar **infraestructura urbana** eficiente y sustentable (agua, electricidad, manejo de residuos y todos los servicios públicos necesarios).
- Fomentar **Industria, Empleo, Comercio y Servicios**.
- Establecer estrategias integrales de **movilidad y accesibilidad** para las personas que viven o trabajan en ellos.
- Dotar de **Equipamiento** social, de salud, educativo, comercial y de esparcimiento.
- Proteger el **medio ambiente** mediante el aprovechamiento racional de los recursos naturales.
- **Calidad de vida** para las familias al “**Crear Ciudad**” y ciudadanos que cuenten con viviendas en un entorno y medio ambiente sustentable.



¿Por qué evolucionamos a DUIS?



Etapa I

La necesidad de dotar vivienda de manera rápida a la población, el déficit de vivienda y un sistema hipotecario fuertemente consolidado, provocó un rápido crecimiento del sector, impulsando un gran desarrollo urbano.



Etapa II

Lo anterior ocasionó dos efectos, la especulación y encarecimiento del suelo y las reservas territoriales por un lado, y por otro provocaron que los agentes involucrados en la producción de vivienda social y económica buscaran suelo asequible, encontrándolos cada vez más lejos de los centros urbanos, dando como resultado, en algunos casos, desarrollos sin conectividad, sin transporte y sin equipamiento suficiente.

Etapa III

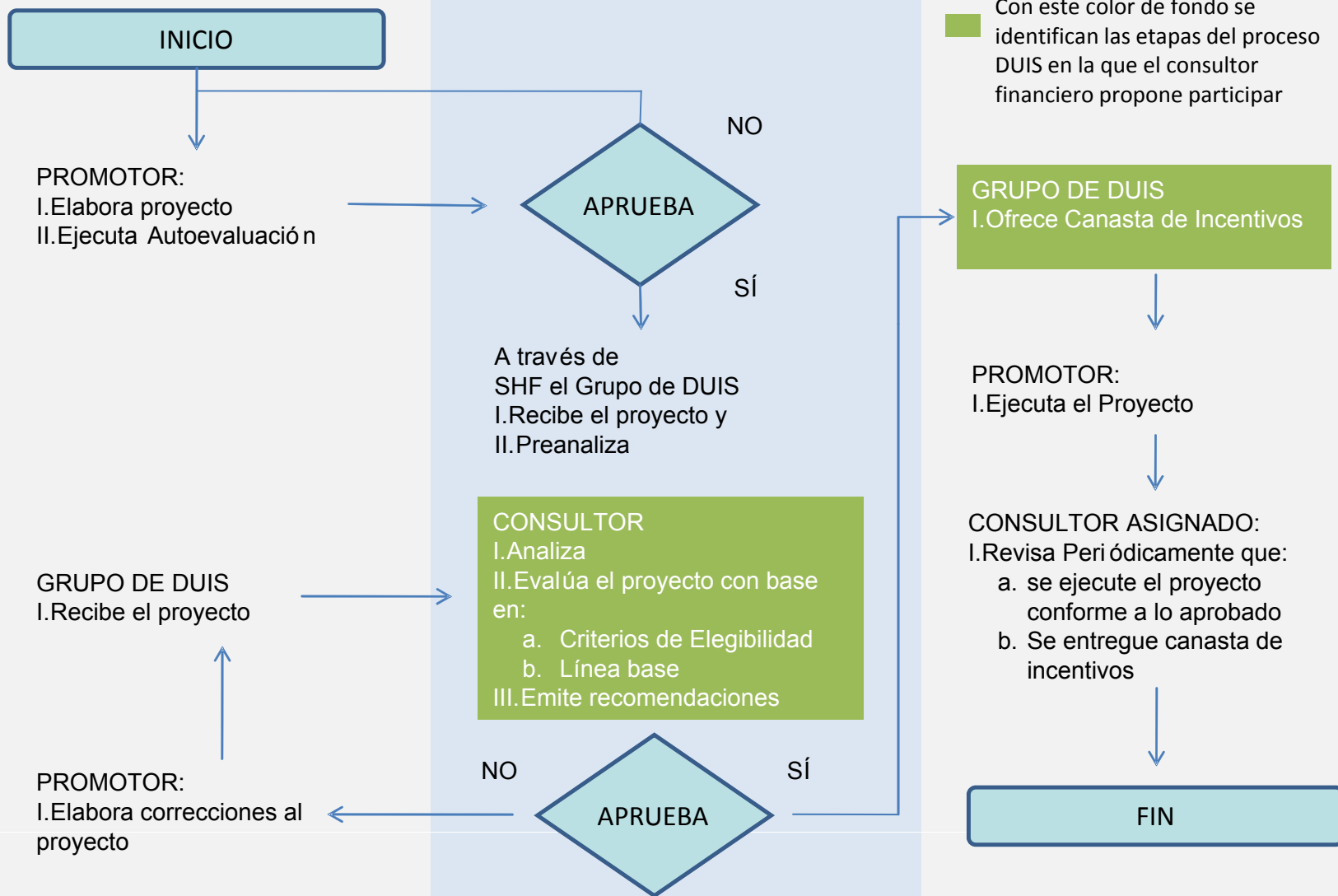
Los DUIS por su naturaleza de buscar la integralidad, articulan las reservas territoriales de Estados, Municipio y Desarrolladores.

Ayudan en la definición del crecimiento urbano.

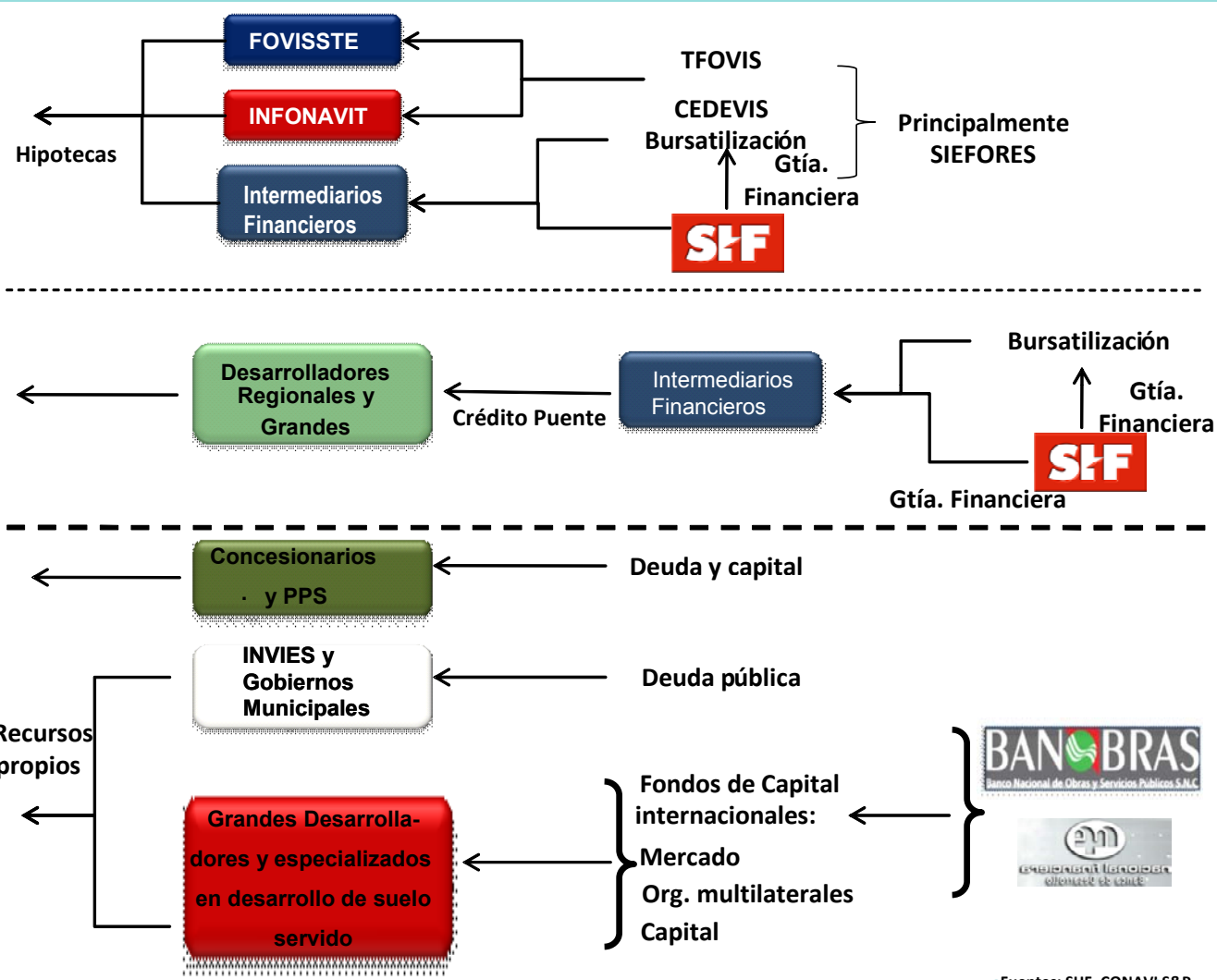
Y buscan el aprovechamiento del suelo intraurbano.



¿ Cómo los evaluamos?



Financiamiento adecuado a las Etapas de Desarrollo

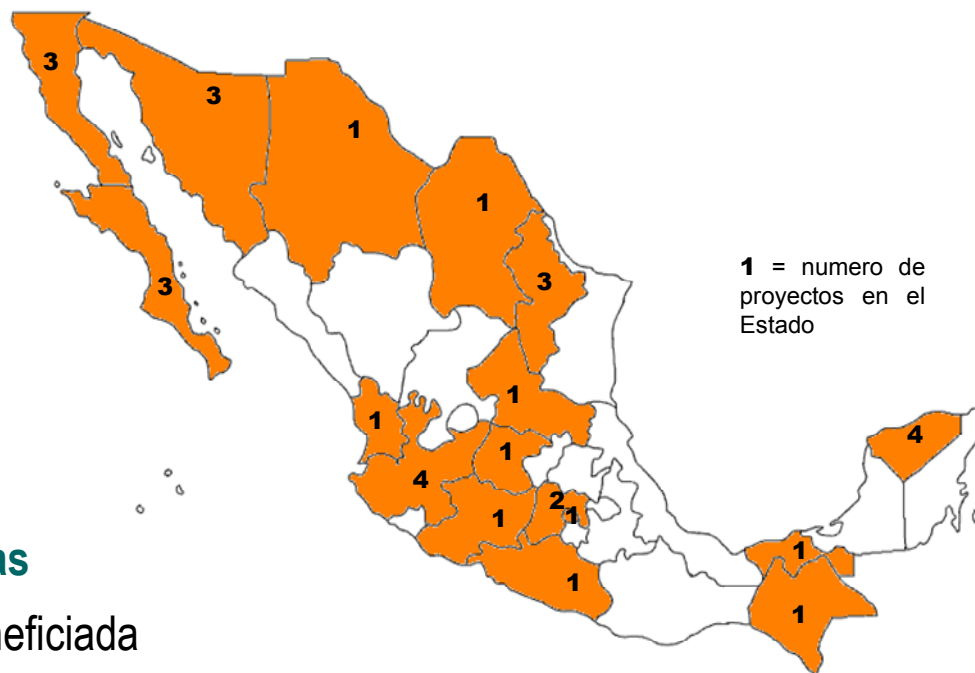


Se debe promover la participación privada y de Multilaterales para eventualmente reducir el apoyo de la Banca de Desarrollo

Fuentes: SHF, CONAVI, S&P

Etapas de los DUIS

- Actualmente existen **32 proyectos identificados** en 17 Estados de la República, tanto del sector público como privado.
- Estos proyectos representan:



- 1,800,000 **viviendas**
- 7,400,000 **población** beneficiada
- En una **superficie** de 46,000 hectáreas
- **Inversión** total estimada de \$296,000 MDP

Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS)



Contenido



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

- I. Antecedentes
- II. Acciones para consolidar al sector
 - a. Convenio para resolver las renovaciones de papel comercial
 - b. Programa de SHF para restaurar el financiamiento al sector
 - c. Acuerdo SHF/INFONAVIT/FOVISSSTE
 - d. Bursatilizaciones
- III. Estrategia SHF
- IV. DUIS
- V. **Conclusiones**



- La mayor parte de las SSH se encuentran en una situación financiera saludable y no se presenta un riesgo sistémico. Las entidades que han caído en incumplimiento de su deuda son únicas y su situación de deterioro se explica por causas atribuibles particularmente a cada una de ellas.
- Hacia adelante, para consolidar y apuntalar al Sector, se están instrumentando las siguientes estrategias:
 - Dada la importancia que tienen en el financiamiento a la producción de vivienda económica, que demandan, entre otros, el INFONAVIT y el FOVISSSTE, es necesario que la SHF apoye su financiamiento a través de líneas de fondeo y garantías.
 - Será necesario también **atraer nuevamente el financiamiento privado** hacia estas entidades en particular, a través de bursatilizaciones de cartera y líneas de almacenamiento.
 - Se están llevando a cabo acciones para capitalizar a estos intermediarios a través de un fondeo estructurado por el IFC y con participación de algunos fondos privados.
 - El **Sector está en proceso de consolidación.**

Conclusiones



- Se presentó un **proyecto en el Congreso para que la CNBV regule a las SSH** que pertenezcan a bancos o que coloquen valores en los mercados. Con esto se pretende modificar el entorno regulatorio de estos intermediarios.
- **Con estas medidas y acciones se consolidan y fortalecen a estos intermediarios** para que vuelvan a enfocar sus energías y **acciones al financiamiento de la producción de vivienda económica y la de hipotecas**, y con ello reducir el rezago habitacional de las familias de menores ingresos.
- Dada la entrada de la banca al Sector Hipotecario y la evidencia que esta crisis reveló en cuanto a problemas de fondeo, **en el mediano plazo las SSH deberán replantear su estrategia para transitar a la especialización en un nicho de mercado de la cadena de valor, alianzas con otras instituciones financieras y/o ventas a bancos.**
- Los Institutos de Vivienda junto los Intermediarios Financieros, desarrolladores y SHF tienen la oportunidad de trabajar en conjunto, para que los trabajadores estatales y municipales tengan acceso a un crédito que hasta el momento les era imposible, y así, logren tener una vivienda digna.