



**Asociación Hipotecaria
Mexicana**



**Comisión Nacional Mixta
de Desarrolladores y
Constructores de
Vivienda**

29 de agosto 2012

- 1. Mercado Objetivo de CREDIFERENTE**
- 2. Proyecciones de Colocación**
- 3. Ajustes para mejorar el producto**
- 4. Información del Mercado de REPECOS**
- 5. Propuesta de Productos**
- 6. Conclusiones**

Mercado Objetivo de Crediferente

CREDIFERENTE va dirigido a personas asalariadas y no asalariadas que no tengan afiliación al Infonavit o Fovissste, o que cuya principal fuente de ingresos no cuente con dicha afiliación y cuya segmentación es la siguiente:

			Hogares	% Porcentaje
No afiliados	Asalariados	Empleados estatales o municipales	32,991	2.53%
		Asalariados como mensajeros, obreros, maleteros, botones	33,681	2.58%
	Actividad profesional, empresarial y REPECOS	Profesionistas en empresas independientes, personal o familiar	90,654	6.94%
	Honorarios asimilables a salarios	Profesionistas y oficios empleados en empresas privadas	160,958	12.33%
	Otros acreditados	Comercio (formal e informal), empleados domésticos	987,447	75.62%
Hogares para adquisición			1,305,731	100%

Ingreso en SM	Hogares	Porcentaje
Entre 3.3 y 4	351,408	26.91%
Entre 4 y 5	333,955	25.58%
Entre 5 y 6	175,806	13.46%
Entre 6 y 7	125,184	9.59%
Entre 7 y 8	88,470	6.78%
Entre 8 y 9	61,264	4.69%
Más de 9	169,644	12.99%
Total	1,305,731	100.00%

66% se encuentran por debajo de los 6 SM donde no están siendo atendidos.

Proyecciones de Colocación

Las estimaciones de cierre de 2012, nos indican que aún existe reticencia hacia viviendas de menores montos y segmentos más informales derivado de las mediciones de cartera vencida.

PROYECCION 2012

Entidad Financiera	No. Créditos
Casa Mexicana	100
ING Hipotecaria	150
Li Financiera	286
Metrofinanciera	320
Patrimonio	400
Santander	1,500
Bancomer	6,000
Banamex	100
TOTAL	8,856

A pesar de que el producto ya arrancó, no se observa que tenga el dinamismo deseado ni que se atiendan a los No Afiliados No Asalariados de menores ingresos que representan el mayor volumen del rezago habitacional.

Para mejorar el producto se propone:

Incremento de cobertura de GPP

- Incrementar el porcentaje de cobertura del 10% al 20% del portafolio para vivienda de hasta 312,000 pesos (6 SMMGV aprox.)

Información del Mercado de REPECOS

Existen 8.5 millones de Personas Físicas con Actividad empresarial, de las cuales **7.5 millones tienen al menos 5 años de antigüedad** y continúan pagando sus impuestos.

Mercado de Personas Físicas con Actividad Empresarial			
Tipo de Régimen	Antes 2008	Después de 2008	Total
Régimen de las Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales	2,657,918	179,818	2,837,736
Régimen de Pequeños Contribuyentes	3,368,076	380,936	3,749,012
Régimen Intermedio de las Personas Físicas con Actividades Empresariales	1,542,703	304,912	1,847,615
Total	7,568,697	865,666	8,434,363

Hay **880,774** personas que son REPECOS y Derechohabientes precalificados, desde antes del 2008.

Cofinavit Crediferente

Crédito otorgado por el Infonavit conjuntamente con un Banco o Sofol, para trabajadores con un salario de menos de 4 VSM y que reciba ingresos adicionales.

Beneficios:

- El valor de la vivienda tiene un límite de 550 VSM.
- Una parte del crédito la otorga Infonavit considerando el salario base y la otra parte el Banco o Sofol, de acuerdo a los ingresos adicionales (propinas, comisiones, etcétera).
- Se reduce o no se paga diferencia entre el valor de la vivienda y el crédito.
- Se puede solicitar crédito conyugal.
- Incluye un seguro de vida y un seguro de protección de pagos.
- La vivienda tendrá un seguro contra daños.

Requisitos:

- Ser derechohabiente del Infonavit con relación laboral vigente y no haber tenido un crédito del Infonavit.
- Contar con 116 puntos en la precalificación del Infonavit.
- Participar en el taller de orientación “Saber para decidir”.
- Presentar solicitud de crédito con los datos requeridos.
- Aprobar la solicitud de crédito del Banco o Sofol.
- Tener salario de menos de 4 VSM, y recibir ingresos adicionales.
- Aplicar el crédito para comprar una vivienda nueva o usada.

- **Son solo 8,000 operaciones**
- **Que cada Desarrollador lleve 20 operaciones**
- **Que cada Desarrollador se focalice en la crema del mercado**
- **Que haya una política de estímulo a los vendedores**
- **Vamos a dar seguimiento por entidad financiera**
- **Trabajar con SHF e Infonavit para el nuevo producto en dos temas
Mercadeo y Operación**

➤ **Mercadeo:**

- Utilizar la información de INFONAVIT para localizar al cliente potencial y que se interese en el producto.
- Deberá optar por entidad financiera participante.
- Recibe un certificado de crédito Cofinavit-Crediferente
- Elige la casa que guste

➤ **Operación:**

- Origina el INFONAVIT y el Banco
- SHF marca las operaciones con garantía