

LAS ALTERNATIVAS para el financiamiento hipotecario en el PERÚ*

FELIPE MORRIS **

La evolución del crédito hipotecario muestra un gran dinamismo, sustentado en la estabilidad económica del país; sin embargo, el déficit de vivienda sigue siendo alto.

* Artículo que también resume el Informe de Consultoría que realizó el autor para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

** Consultor en temas económicos y financieros



EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO HIPOTECARIO EN EL PERÚ

En 2001 el crédito hipotecario total ascendió a US\$ 1 050 millones, monto que ha aumentado cerca de cuatro veces, alcanzando un nivel de US\$ 3 828 millones hacia fines de 2008, lo que muestra un importante dinamismo que se explica por un conjunto de factores como el adecuado desempeño de la economía peruana y la implementación de programas de vivienda que han dinamizado la oferta y facilitado el acceso al crédito a la clase media de la población.

De esta forma, se estima que se ha registrado una reducción del déficit habitacional, aunque debe resaltarse que no existen datos oficiales respecto a su evolución. Los estimados publicados por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento se sustentan en el Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2005, el mismo que por problemas metodológicos ha sido descartado.

De acuerdo al Cuadro 1, se registra una evolución favorable del crédito hipotecario, el cual ha pasado de representar el 9,2 por ciento del crédito total en 2001 a 11,5 por ciento en 2008 observándose, asimismo, una continua reducción de las tasas de interés, con excepción del año 2008, en el cual por efecto de la crisis financiera internacional la tasa de interés aumentó 2 puntos porcentuales, ubicándose en un nivel de 11,3 por ciento al finalizar el año. Un aspecto a destacar es que el número de deudores es bajo, 114 mil deudores, frente a una población estimada de 28 millones de habitantes.

El sector vivienda presenta un contexto y perspectivas de desarrollo favorables sustentadas en la estabilidad económica del país, que se refleja en un alto crecimiento y bajas tasas de inflación; la obtención del grado de inversión de país que tendrá un efecto positivo en el acceso y costo del financiamiento de largo plazo; la creciente participación de la banca en el financiamiento del sector; el desarrollo de proyectos de infraestructura de servicios para las viviendas; y el compromiso del gobierno para impulsar programas de viviendas dirigidos a los segmentos de población de menores ingresos.

MODERNIZACIÓN DEL SECTOR VIVIENDA

El sector vivienda se ha fortalecido con la creación del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento en el año 2002. Anteriormente, diversas funciones estaban repartidas en diferentes instituciones, lo que afectaba su

eficacia y la aplicación de mejores políticas de vivienda orientadas a los sectores de menores ingresos. Cabe indicar que el fortalecimiento y modernización del sector se logró con el apoyo de un préstamo del BID (Programa de Apoyo al Sector Habitacional), el cual se encuentra vigente.

CAPACIDAD DE PAGO DE LA POBLACIÓN O AFFORDABILITY

La capacidad de pago de la población para adquirir una vivienda es un tema importante; debiendo indicarse que no se dispone de información a nivel nacional sobre el deseo de las familias por determinados tipos de vivienda ni sobre su capacidad real de acceso. En forma referencial, el estudio de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) muestra que en el año 2007 el 31 por ciento de las familias de Lima Metropolitana deseaba una alternativa de vivienda distinta de la que tenían, aunque no se cuenta con información respecto a su capacidad de pago. A este respecto, con el fin de implementar mejores políticas de vivienda se requiere contar con este tipo de información, lo que constituye una tarea pendiente.

En el Cuadro 2 se aproxima la capacidad de pago de las familias para adquirir una vivienda de interés social (valorizada en 12 UIT ó S/. 42 600) del programa Techo Propio del Fondo MiVivienda. Esta capacidad se estima a partir de supuestos razonables sobre el período de pago (20 años), cuota inicial (10 por ciento del valor de la vivienda) y considera el otorgamiento del subsidio por Bono Habitacional Familiar (equivalente a cinco UIT ó S/. 17 750), lo que implica que el préstamo es de S/. 20 590.

Considerando la distribución según deciles de ingreso, bajo las actuales condiciones de tasas de interés, sólo los cinco deciles más altos pueden acceder a esta vivienda de interés social. Si la tasa de interés fuera 10 por ciento, podrían acceder los seis deciles más altos de la distribución de ingresos; es decir, el 40 por ciento de las familias no tiene la capacidad de acceder a crédito hipotecario, incluso bajos las condiciones del programa Techo Propio. Estos cálculos sugieren que hay que trabajar el tema de competencia con el fin de que se reduzcan las tasas de interés, a la vez que focalizar los programas de subsidios contemplados en los programas habitacionales gubernamentales.

CUADRO 1 ■ Evolución del crédito hipotecario

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total de créditos hipotecarios para vivienda (US\$ millones)	1 050	1 177	1 357	1 610	1 969	2 297	2 859	3 828
Variación(%)	7,4	12,1	15,3	18,6	22,3	16,7	24,5	33,9
% del total de créditos	9,2	9,5	11,4	12,5	13,0	12,4	11,0	11,5
% Cartera hipotecaria atrasada	4,5	5,7	3,7	2,6	1,6	1,1	0,9	0,8
Número de deudores banca múltiple (en miles)	n.d.	49	44	55	67	77	90	114
Tasa de interés de préstamos hipotecarios	n.d.	1	8,1	18,2	13,6	10,2	10,0	9,3

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP.



CAPACIDAD REAL. No se tiene información sobre la capacidad de pago de las familias.

LA OFERTA DE VIVIENDAS

¿Existe suficiente oferta de productos? La respuesta es negativa. Por ejemplo, el Cuadro 3 muestra que la oferta de departamentos en Lima Metropolitana se concentra en los estratos A y B. Así, de un total de 7 822 departamentos, el 59 por ciento se ubica en un rango de precios superior a S/. 175 000 (aproximadamente US\$ 60 000); 23 por ciento en el rango de S/. 121 000 a S/ 175 000; y sólo el 6 por ciento en el rango de precios menor de S/ 43 500, que corresponde a una vivienda de interés social (el programa

Techo Propio del Fondo MiVivienda comprende a viviendas con un valor de cinco UIT a 14 UIT).

Ello muestra que si se quiere desarrollar el crédito hipotecario, los instrumentos hipotecarios y el mercado de capitales, debe empezarse por enfrentar el problema de la oferta inmobiliaria para los segmentos de menores ingresos de la población. Para ello, se requiere, entre otros aspectos, trabajar con las municipalidades la disponibilidad de espacio urbano o urbanizable, puesto que actualmente no existen terrenos disponibles a precios razonables; continuar con la licitación de proyectos habitacionales en terrenos de propiedad del Estado, como el caso de Collique; promover alternativas de viviendas, como la construcción en segundo piso que permitiría una mayor densificación habitacional; y acometer el problema de las habilitaciones urbanas, para lo cual se puede promover la vinculación entre los desarrolladores y los bancos.

PRINCIPALES PROGRAMAS GUBERNAMENTALES HABITACIONALES

El gobierno maneja varios programas habitacionales a través del Fondo MiVivienda, el Banco de Materiales (BANMAT) y la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), siendo los más exitosos los del primero. En el Cuadro 4 se presentan los principales programas vigentes ejecutados por el Fondo: Techo Propio, Mi Hogar y Crédito MiVivienda Estandarizado, habiéndose concentrado sus actividades principalmente en los dos primeros programas orientados a los sectores de menores ingresos.

También se presenta la demanda efectiva y los montos de los subsidios según programas, observándose que el premio al “Buen Pagador” asciende a S/. 10 000 en el caso del programa Mi Hogar, y hasta S/. 15 000 en el caso del programa MiVivienda Estandarizado, lo que supone una inconsistencia debido a que los que acceden a una vivienda de mayor precio se benefician de un subsidio mayor. Ello implica que se debe realizar un análisis más exhaustivo de estos subsidios, con el fin de corregir los subsidios regresivos.

CUADRO 2 ■ Capacidad de pago de las familias

Decil	Ingreso medio S/.	Cuota mensual S/.	Préstamo máximo					
			14%	13%	12%	10%	7%	5%
1	59	12	992	1 048	1 109	1 254	1 540	1 796
2	194	39	3 274	3 458	3 662	4 139	5 084	5 929
3	361	90	7 621	8 050	8 524	9 634	11 836	13 802
4	545	136	11 514	12 162	12 878	14 555	17 880	20 850
5	759	190	16 023	16 925	17 921	20 256	24 883	29 017
6	1 017	254	21 477	22 685	24 021	27 149	33 352	38 892
7	1 337	401	33 875	35 781	37 888	42 822	52 605	61 344
8	1 781	534	45 117	47 656	50 462	57 034	70 065	81 703
9	2 570	771	65 109	68 773	72 823	82 307	101 111	117 907
10	5 950	1 785	150 755	159 238	168 615	190 575	234 115	273 004
% de la población en capacidad de comprar una vivienda de interés social			50%	50%	50%	60%	60%	60%

FUENTE: IPSOS APOYO. ELABORACIÓN: EL AUTOR.



De otro lado, con respecto al BANMAT, esta institución no es supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), debiendo indicarse que su experiencia no ha sido positiva al registrarse problemas de gerencia, alta morosidad y casos de corrupción que han determinado que incurra en grandes pérdidas. Desde hace más de 15 años, el BID y el Banco Mundial han recomendado que se reestructure o se cierre esta entidad debido a que es una institución no necesaria. En este sentido, se considera que debe evaluarse la posibilidad de constituir un fondo estatal que apoye exclusivamente en el caso de desastres naturales.

Por su parte, las líneas de COFIDE, en particular COFICASA, no han tenido éxito porque las instituciones financieras acceden a fuentes de fondeo alternativas más baratas y con mejores condiciones, por lo que es mayormente utilizada por las microfinancieras.

RETOS DEL SECTOR VIVIENDA

El sector presenta los siguientes retos:

1. Enfrentar el desbalance entre oferta y demanda de viviendas, principalmente en los sectores de menores ingresos. La baja capacidad de pago de estos segmentos de población y la escasa oferta inmobiliaria dificultan el acceso a viviendas nuevas.
2. Promover una mayor competencia en el mercado de crédito hipotecario. Los cuatro bancos más grandes concentran más del 80 por ciento del stock del crédito hipotecario, porcentaje que es más alto si se considera la información sobre flujos. A este respecto, debe indicarse que no se cuenta con esta información: la diferencia del stock de crédito no refleja el flujo del crédito, debido entre otros factores al prepago de créditos. En este sentido, se considera que la SBS debe trabajar este tema. La Asociación de Bancos ha empezado a recibir esta información de sus bancos asociados pero no la ha hecho pública. Asimismo, se debe trabajar en recopilar y publicar información sobre los créditos hipotecarios segmentados por rango de precio de las viviendas y por rango de ingresos de los deudores, para poder realizar un mejor análisis del impacto de las políticas de vivienda.
3. Desarrollar el mercado de capitales, lo cual es indispensable para facilitar el acceso de las instituciones financieras a financiamiento de largo plazo, lo que permitiría incrementar el volumen de los créditos y sus condiciones.
4. Efectuar ajustes en los programas de subsidio directos

CUADRO 3 ■ Oferta inmobiliaria en Lima Metropolitana

Rango de precios (S./.)	No. Dptos	%
> 175 000	4 632	59,2
> 121 000 a 175 000	1 866	23,9
> 88 000 a 121 000	683	8,7
> 43 500 a 88 000	204	2,6
< 43 500	437	5,6
Total	7 822	100,0

FUENTE: GALERÍA INMOBILIARIA S.A.



Con el fin de implementar mejores políticas de vivienda se requiere contar con información, lo que constituye una tarea pendiente.



con el fin de evitar la regresividad de los mismos. Igualmente se debe mejorar la calidad de la información sobre los beneficiarios de los subsidios para tener una idea más clara del impacto de los programas y la efectividad en su focalización.

5. Generar programas de vivienda gubernamentales que brinden soluciones habitacionales para los deciles de menores ingresos. Por ejemplo, incluso considerando condiciones de 30 años y una tasa de interés de 5 por ciento, los tres deciles de menores ingresos no pueden acceder a un programa que contemple ahorro propio, subsidio por el Bono Habitacional Familiar y crédito hipotecario complementario, como el programa Techo Propio.

NECESIDAD DE DESARROLLAR INSTRUMENTOS DE LARGO PLAZO

Se plantean interrogantes y en algunos casos respuestas posibles sobre qué se debe hacer para promover instrumentos hipotecarios. Con respecto a los bonos hipotecarios, la oferta por parte de los bancos ha sido muy baja; de acuerdo al BCRP, en el período 2001-2008 ascendió a US\$ 85 millones. En este sentido, ¿se requiere incentivar la oferta? ¿se requiere cambios en la norma de calce de activos y pasivos? ¿los bancos tienen necesidad de emitir estos instrumentos? ¿es un problema de oferta o de demanda? El problema sería de oferta porque sí hay demanda de inversionistas institucionales como las administradoras de fondos de pensiones. Por ello, hay que tratar de entender por qué no existen bonos hipotecarios, para lo cual se puede revisar la experiencia de otros países y evaluar cambios normativos, si resultaran precedentes.

En el caso de la titulización de los créditos hipotecarios se requiere también revisar las razones detrás de las demoras en la emisión de estos instrumentos, que en otros países de la región han sido muy exitosos. En particular, habría que estudiar la experiencia colombiana que tiene una cartera enorme de titulaciones de créditos hipotecarios. ¿Se debe esto a temas de mercado, a trabas

CUADRO 4 ■ Programas del Fondo MiVivienda

Programa	Características		Valor de la vivienda	Demanda efectiva (miles de hogares)
Techo Propio	Tasa aprox.	15,50%	Hasta 14 UIT	133
	Moneda	Soles		
	Plazo	Hasta 20 años		
	Bono	17 500		
Proyecto Mi Hogar	Tasa aprox.	13,40%	De 14 a 25 UIT	126
	Moneda	Soles		
	Plazo	De 10 a 30 años		
	Premio	PBP de S/. 10 mil		
Crédito Mivivienda Estandarizado	Tasa aprox.	14,45%	De 25 a 50 UIT	17
	Moneda	Soles		
	Plazo	Hasta 20 años		
	Premio	PBP 15% del total del préstamo con un máximo de S/. 15 mil		

FUENTE: FONDO MIVIVIENDA. ELABORACIÓN: EL AUTOR.

normativas o a la existencia de regulaciones que promueven este tipo de instrumentos? Se debe estudiar los costos y beneficios de distintas medidas para promover la oferta de estos instrumentos en el mercado. Esto debe incluir el análisis de las ventajas y desventajas de instrumentos ajustados por inflación o de instrumentos a largo plazo con tasa variable, para lo cual se requeriría desarrollar una tasa “benchmark” que sea confiable.

Otro tema particularmente importante se refiere a los Títulos de Crédito Hipotecarios Negociables (TCHN), los que no se han desarrollado en el mercado, no obstante presentar importantes ventajas como la ejecución extrajudicial en el caso de incumplimiento por parte de los prestatarios, entre otros aspectos favorables, lo que se debería a problemas con los registros públicos. Al respecto, si bien en el 2008 la SBS modificó el reglamento, lo que permite su utilización, la experiencia ha sido negativa: por ejemplo, desde octubre de 2008 un banco tiene problemas para emitir y registrar TCHN, habiendo tenido que recurrir al Tribunal Registral, órgano que se pronunció favorablemente respecto a su solicitud. Sin embargo, posteriormente se ha visto imposibilidad de emitir TCHN por observaciones formales por parte de diferentes registradores, las cuales no guardan relación con la naturaleza del tema. En tal sentido, una tarea pendiente es la modernización de los registros públicos para el desarrollo del mercado de capitales y la capacitación de los registradores sobre la naturaleza de este producto para así darle un tratamiento uniforme y facilitar su emisión a nivel nacional. Si no se permite el registro ágil de los TCHN no se podrán masificar. El TCHN es indispensable si se desea desarrollar las empresas administradoras hipotecarias cuya función principal es originar créditos y venderlos en el mercado, principalmente a las empresas de seguros.

Por último, es importante analizar el caso de las denominadas “hipotecas reversas”. Tal como se indicó, en el Perú hay 114 mil deudores por préstamos hipotecarios, aunque debe indicarse que, de acuerdo al Censo de Población y Vivienda 2008, el 76 por ciento de la población es propietario de sus viviendas, parte de las cuales son precarias. Independientemente de ello, existe

un stock de viviendas que no tiene hipotecas, a lo que suma que un grupo de propietarios son jubilados con ingresos bajos, ingresos que pueden mejorar si pudieran “vender a plazos” sus viviendas a cambio de una renta vitalicia mensual provista por entidades autorizadas y supervisadas a las cuales revertiría la propiedad en el caso de fallecimiento de la persona. Esta modalidad permite solucionar diferentes problemas, como por ejemplo los bajos ingresos de las personas jubiladas, y debería ser analizado a la luz de la experiencia de otros países que la utilizan, como España. ■

NECESIDAD. Se requiere desarrollar instrumentos de largo plazo.

