



Demanda, factor clave en crisis de vivienda: S&P

Tras la crisis financiera, las exigencias de los accionistas cegaron a la industria ante el cambio de preferencias de su consumidor.

Al igual que en otros sectores, la crisis financiera de 2008-2009 demolió tanto la demanda de vivienda –por un consumidor que no estaba en su mejor momento–, como su oferta –por una banca que no podía seguir prestando al mismo ritmo a las constructoras–.

Sin embargo, y a diferencia de lo que sucedió en otras industrias, la recuperación de la demanda de vivienda en México ha tomado un camino muy distinto al de la recuperación de su oferta, y en ello radica la actual crisis de las vivienderas, de acuerdo con el más reciente análisis de Standard & Poor's (S&P).

Específicamente, los expertos de la calificadora señalan que desde la crisis la tendencia de la demanda ha sido hacia la compra de casas usadas, hacia la renta y hacia las mejoras o remodelaciones, en detrimento de la adquisición de viviendas nuevas.

Esto se explica, dicen, por una mayor movilidad de la población de bajos ingresos, que se desplaza a grandes centros urbanos donde cuenta con mejores oportunidades de empleo, infraestructura, servicios básicos y seguridad.

En cifras, la demanda de casas nuevas cayó más de la mitad al cierre de 2009 y se ha mantenido débil. En 2012, únicamente el 48% de las hipotecas que otorgó Infonavit estaban destinadas a compra de viviendas nuevas, contra el 80% en 2008 y el 90% en 2004. Para 2013, S&P estima un crecimiento de 1% para el total de hipotecas de vivienda nueva, y de 10% para los préstamos de casas usadas y remodelaciones.

El problema, según la calificadora, es que el plan de negocios de la vivienderas en los últimos años ha respondido a fuerzas no compatibles con el desplazamiento radical de la demanda.

En primer lugar está el interés de los accionistas, con base en el cual se desarrollaron ambiciosas estrategias que comprometieron a las empresas a construir en exceso, moverse hacia sectores más riesgosos, y en ocasiones incluso involucrarse en mercados donde no tenían experiencia, en un intento por diversificar sus operaciones.

Segundo, en los últimos años las vivienderas han dependido mucho de los incentivos del gobierno –como los beneficios fiscales por adquisición de terrenos aislados, y la disponibilidad de subsidios que les permitió apalancarse para crecer su proyecto más allá de la capacidad de absorción de la demanda– sin tomar en cuenta que estos apoyos no necesariamente son compatibles con la evolución de las preferencias de consumo.

Ahora, mientras los líderes del mercado se reestructuran para acoplarse a los nuevos intereses de su consumidor, S&P considera que los desarrolladores medianos de vivienda podrían ganar terreno en los próximos años, beneficiándose de la mayor flexibilidad de su negocio y de su profundo conocimiento de los mercados regionales, que los mantiene cercanos a la evolución de la demanda a nivel local. Pero también hay riesgos.

“Aunque los desarrolladores medianos tienen posiciones financieras más saludables que las de los mayores participantes de la industria, consideramos que afrontan los mismos riesgos de operación –y en el largo plazo podrían verse tentados a repetir los mismos errores que los gigantes de la industria si desarrollan modelos basados en políticas que estén sujetas a cambiantes ciclos políticos en vez de enfocarse en las necesidades y preferencias de los consumidores”, concluyeron.