

Nueva Política de Vivienda

¿QUIÉN GANARÁ?

Las desarrolladoras tienen dos años para adoptar las recientes reglas gubernamentales; los gigantes del sector tendrán que reinventarse, pero otras saldrán beneficiadas.

POR OBRAS-EXPANSIÓN*

De los 10 años en que Víctor Manuel Borrás dirigió el Infonavit, recuerda especialmente el 27 de agosto de 2004. Ese día, el entonces presidente Vicente Fox creó por la mañana el Consejo Nacional de Vivienda (Conavi); por la tarde, en Michoacán, dio el crédito número un millón de Infonavit y, horas más tarde, la casa 1.5 millones de su gobierno. “Dedicó todo un día de su agenda al sector vivienda”.

Ese día, Fox quitó el control político sobre la industria a gobernadores y ediles, para tratar de apuntalar al sector como motor de la economía. La fórmula: incentivar –subsidios de por medio– la construcción de vivienda de interés social para dotar de hogar a personas con ingresos menores a dos salarios mínimos.

El plan impactó en los números: entre 2000 y 2011 cerca de siete millones pudieron adquirir su casa vía financiamiento. La presidencia de Fox inició con un déficit de al menos 16 millones de viviendas y al final del sexenio de su sucesor –el también panista Felipe Calderón – se ubicó en nueve millones.

“El rezago motivó que las empresas comenzaran a experimentar un proceso de bonanza”, comenta Montserrat Antón, analista bursátil de Invex.

Los subsidios, que en 2002 eran 2% del total de los financiamientos, para 2011 significaban 21%, según cifras de Conavi. “Todos peleaban por estar ahí”, recuerda Germán Ahumada Russek, presidente de Consorcio Ara, la cuarta mayor desarrolladora del país.

Nueve años después, el sector sufre un nuevo golpe de timón. El presidente actual, el priista Enrique Peña Nieto, busca romper con el pasado albiazul, con una nueva Política Nacional de Vivienda (PNV).

El gobierno dio 24 meses de plazo a las desarrolladoras para adaptar su modelo de negocios a la nueva política gubernamental. Pero el ajuste no será fácil.

Para las desarrolladoras públicas –Geo, Urbi, Homex, Sare y Ara, que juntas representan poco menos de 20% del mercado– el viraje implicará no sólo remontar el desplome del precio de sus acciones en los mercados de valores, sino replantear su modelo de negocio, en medio de un marco normativo más restrictivo y caro. (VÉASE CUADRO CAÍDA ACCIONES PAG. 40).

Las viviendas públicas tienen dos retos adicionales: reducir su nivel de crecimiento y enfocarse en

La nueva política podría beneficiar a viviendas pequeñas y medianas que cobrarían mayor importancia en la industria.

aligerar la carga que dejaron las grandes inyecciones de capital, para poder generar flujo positivo, explica el director de Finanzas Corporativas de Fitch Ratings México, Alberto Moreno.

No todas las viviendas correrán la misma suerte. La nueva política podría beneficiar a algunas desarrolladoras medianas y pequeñas que cobrarían mayor importancia luego de esta transición, ¿quiénes sobrevivirán y cómo quedará conformado el sector?

Que no quede huella

Antes de cumplir 100 días en la presidencia, el priista Enrique Peña Nieto presentó su Política Nacional de Vivienda el pasado 11 de febrero, basado en tres objetivos: Promover el crecimiento ordenado y sustentable del sector; mejorar y regularizar la vivienda urbana; y desarrollar la vivienda rural.

El plan se trazó en el seno del equipo de transición. El diagnóstico arrojó el excesivo crecimiento de la mancha urbana

debido al modelo de vivienda horizontal. Los gobiernos panistas permitieron a las desarrolladoras construir en zonas cada vez más alejadas en las principales ciudades del país. Algo muy conveniente para las constructoras, por el bajo costo del terreno (principal insumo de la vivienda) y les permitía acumular grandes extensiones de tierra para asegurar su crecimiento.

“Sería injusto cargarle el desorden exclusivamente a los desarrolladores, la mayor parte de la responsabilidad sin duda está en la autoridad que no supo, a lo largo de estos años trazar, consensar y aplicar estas medidas”, enfatiza Jorge Carlos Ramírez Marín, titular de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu).

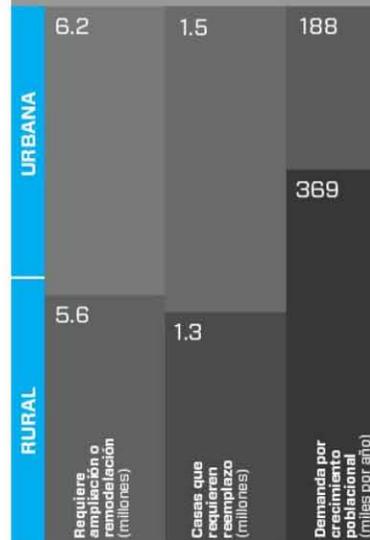
No fue lo único. “Lo que nos mostró la transición es que había un grupo de población al que los beneficios de instituciones como Infonavit y Fovissste no llegaban, y éste es un núcleo de más de 10 millones de personas que reclama atención inmediata”, acota Ramírez Marín (VÉASE ENTREVISTA, PÁG 44).

La política peñanietista intenta impulsar el crecimiento ordenado de las ciudades, mediante la construcción de vivienda vertical, sólo en lugares con infraestructura adecuada, así como con viviendas de al menos dos recámaras, equipamiento ahorrador de energía y otros requerimientos que deberán cumplir las empresas para recibir subsidios. En la parte gubernamental, se eligió a la Sedatu como cabeza del sector, liderando a Conavi, Infonavit, Fovissste, Sociedad Hipotecaria y los organismos estatales y regionales de vivienda.

Sedatu liderará cuatro estrategias fundamentales: la coordinación interinstitucional; transitar a un modelo donde los créditos y subsidios serán reorientados al fomento del crecimiento sustentable e inteligente; promover la redensificación; así

¡A construir!

La nueva política se apoya en la demanda urbana y rural estimada por el estado de las viviendas y el crecimiento poblacional. Así, de 2013 a 2018 se requerirán 2.21 millones de unidades nuevas.



FUENTE: CONAVI. MEXICAN HOUSING DAY 2013, NUEVA YORK.

como procurar los Desarrollos Certificados (figura que sustituye a los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables, DUIS).

Para reducir el rezago actual y satisfacer la demanda que generará anualmente el crecimiento poblacional (más de 500,000 nuevas construcciones) se sumarán las Fuerzas Armadas, las agrupaciones policíacas, así como los burócratas estatales y municipales a la derechohabencia del Infonavit y el Fovissste.

Gabriel Quadri, competidor de Enrique Peña Nieto en las elecciones pasadas, se dice halagado: presume que la PNV es un ‘golpe de timón’ que se basa en la plataforma electoral que él presentó, aunque afirma que la Sedatu es una “supersecretaría con facultades ‘omnicomprensivas’ a la que aún le

Cada quien su casa

En las últimas cuatro décadas la vivienda ha experimentado varios giros radicales.



1972

En mayo, el presidente Luis Echeverría inauguró el Infonavit, hoy es el mayor originador de hipotecas en México.

Dos gobiernos, dos tendencias

La política del 'boom'

La Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda, (hoy Conavi), sería la instancia encargada de diseñar y conducir la política de vivienda.

Se constituye la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) como banco de desarrollo habitacional, ayudando a aumentar el financiamiento hipotecario y modernizar el sistema financiero.

Se crea el Fondo Nacional de Apoyo Económico a la Vivienda (Fonaevi) que junto a Fonhapo se encarga de los programas de subsidios en apoyo a la construcción, mejoramiento y adquisición de vivienda para las familias de menores ingresos.

Se instaló el Consejo Nacional de Vivienda con la finalidad de ciudadanizar las estructuras gubernamentales y crear espacios de participación social.

Hace 12 años la política se orientó a abatir el rezago, masificando la producción bajo las reglas del mercado; hoy se busca darle un sentido 'social', de calidad, inteligente y sustentable.

La política de la 'sustentabilidad'

Nombra cabeza de sector a la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), que dictará las políticas y presidirá la Comisión Intersecretarial en la materia.

Transita hacia un modelo de desarrollo urbano sustentable e inteligente, por lo que los créditos y subsidios del Gobierno de la República se reorientarán al fomento del crecimiento urbano ordenado.

Se propone abatir el rezago de vivienda (estimado en nueve millones de hogares). Contempla impulsar más de un millón de acciones de lotificación, construcción, ampliación y mejora de hogares, tanto en el campo como en las ciudades.

Impulsar 320,000 acciones de mejoramiento. Para el caso específico del campo se realizarán más de 97,000 acciones en materia de vivienda rural.

La tierra prometida

El Registro Nacional de Reservas Territoriales (Renaret) clasificará las tierras de las desarrolladoras según su vocación para vivienda. Aquí los criterios que usará:



- R1 Tierra sin infraestructura
- R2 Uso residencial sin infraestructura
- R3 Uso residencial con infraestructura
- R4 Residencial con infraestructura y viviendas

FUENTE: CONAVI. MEXICAN HOUSING DAY 2013, NUEVA YORK.

falta el aparato músculoesquelético para lograr una política de vivienda.

“La Sedatu debiera transformarse, tendría que haber un par de subsecretarías claramente orientadas al desarrollo urbano y otra a la vivienda”, afirma Quadri, ingeniero civil y especialista en desarrollo sustentable.

Otro punto importante es que el gobierno ya no apostará sus subsidios sólo a las construcciones nuevas: la remodelación de espacios existentes será parte de la ecuación; así como otorgar créditos para la renta de vivienda.

“No podemos pensar que la única solución a las necesidades habitacionales del país sea con vivienda nueva. Ese enfoque es equivocado porque es parcial”, dice Alejandro Nieto, director general de Conavi.



237,745

millones de pesos fue el récord máximo en el valor de producción de la vivienda, alcanzado en 2007, según datos de Bimsa Reports.

Para definir las áreas donde se podrá construir, Sedatu está clasificando las reservas territoriales de las desarrolladoras, en función de su ubicación y la infraestructura con que cuentan. Lo que se alcance en tierras sin servicios no tendrá subsidios.

Por tal motivo, explica Ahumada, la principal preocupación de los inversionistas de las desarrolladoras públicas es saber cuál es el valor real de las tierras, porque ese será su potencial de negocio.

Actinver estima que, como consecuencia de la reclasificación, Urbi podría perder 16.9% de su inversión en terrenos, seguido por Homex y Geo con cerca de 11% y Ara que sería la menos afectada con 10%.

Por su parte, Sedatu estima que 87% de las reservas que hay en el país serán aptas.

Pero desde el punto de vista de Quadri de la Torre “el gobierno debería hacer uso de sus facultades de expropiación y de las facultades de compra venta que tiene la misma Sedatu para construir su banco de tierra intraurbana y que se consoliden predios, polígonos



1995

La crisis económica detuvo el incipiente avance del sector. La abrupta alza de intereses llevó a la mora y a perder sus propiedades a muchos acreditados.

1996

Consorcio Ara inicia cotizaciones en los mercados de valores de México y Nueva York.

PORTADA

Informe de vivienda

de actuación y se hagan *swaps*”, afirma el también expresidente del Instituto Nacional de Ecología.

Los analistas bursátiles prevén que las áreas privilegiadas por la redensificación y la mejora en áreas rurales registrarán aumentos en el valor de la tierra; las que queden fuera, probablemente se contabilizarán a un precio mucho menor al actual.

Otro efecto es que para las empresas, el costo que tendrá la vivienda vertical aún es incierto. Ahumada, de Ara, dice que hacer casas en la forma en que hasta ahora las han construido es más económico que construir departamentos. En cambio Antonio Jorge, director de relación con Inversionistas de Urbi, señala que su sistema de construcción les permitirá tener mejores precios y atender segmentos económicos más bajos, que antes no podían.

De la crisis al ‘boom’

Luego del ‘error de diciembre’ la banca comercial y los organismos gubernamentales redujeron al mínimo su actividad en el mercado hipotecario. De 1995 a 1998, Infonavit otorgó menos de 300,000 créditos.

En 2001, una vez consumada la alternancia presidencial y como resultado de la estabilidad macroeconómica, el Gobierno Federal puso en marcha programas de crédito para impulsar a la vivienda. Con ello el mercado de capitales comenzó a abrirse y algunas empresas comenzaron a emitir bonos internacionales.

“Se incrementó mucho el volumen de créditos para los compradores de casas básicamente de Infonavit, Fovissste e Hipotecaria Federal”, dice Borrás.

“Era un mercado virgen” y había “abundancia de compradores”, recuerda Ahumada. “Los mejores años (de Consorcio Ara) fueron después de haber salido a Bolsa. Llegamos a 15,000 casas. Había mucha facilidad para obtener crédito y para obtener clientes”, dice el empresario.

Ara empezó a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y en la de Nueva

Sólo apuestas seguras

La confianza de la banca para otorgar financiamiento a las desarrolladoras de vivienda disminuyó a partir de 2010, a pesar de que el valor de la producción se empezó a recuperar paulatinamente.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Monto del financiamiento de la banca comercial a desarrolladores*	32,293	45,582	45,174	44,612	41,694	34,402
Variación Anual (%)	0%	41.2%	-0.9%	-1.2%	-6.5%	-17.5%
Valor del PIB de la Construcción Residencial**	237,745	236,406	195,132	195,042	205,136	210,719

FUENTE: BIMSA CON DATOS DE BANXICO E INEGI. | * CIFRAS EN MILLONES DE PESOS | ** MILLONES DE PESOS A PRECIOS CONSTANTES

17%

fue la participación de las viviendas públicas en 2012 en la construcción de vivienda nueva; la cifra llegó a 35% en 2006, según BBVA Research.

York (NYSE) en 1996. Fue entre 2003 y 2005 cuando las otras cuatro desarrolladoras –Geo, Homex, Sare y Urbi– entraron al mercado bursátil para obtener capital y sostener su explosivo crecimiento.

Esta euforia generó también excesos. Por ejemplo, hasta 2011, las autoridades permitieron que las desarrolladoras registraran como ingresos el valor total de una vivienda, por la que apenas había recibido un minúsculo anticipo. “Así

se veía muy ‘inflado’ el estado de resultados y los ingresos”, detalla Griselda Bisano, analista de la calificadora Moody’s.

El éxito llevó a las compañías a sobreapalancarse, por lo que entre 2009 y 2010 empezaron a tener flujos negativos y las empresas buscaron reducir su endeudamiento. Paralelamente, “el gobierno comenzó a empujar iniciativas relacionadas con la sustentabilidad, lo que afectó las operaciones de las empresas y derivó en lo que vemos hoy en día”, cuenta Bisano.

Pero la fiesta terminó. La participación total en vivienda construida de las cinco desarrolladoras públicas pasó de 35% en 2006, a 17% en 2012, según BBVA-Research.

El día del anuncio de la política peñanietista, en la BMV el precio de las acciones de las viviendas públicas cayó dramáticamente, al punto de acumular en



2002

Vicente Fox crea la Conavi e impulsa con subsidios la construcción de vivienda social.



2004

El auge del sector llega a los mercados bursátiles, GEO, Urbi, Homex y Sare, colocan sus acciones en la BMV y el NYSE.

PORTADA

Informe de vivienda

el año bajas de 29.3% en Urbi, 15.5% en el caso de Geo y 2.3% para Homex.

Entre 40% y 60% de las viviendas que comercializan estas empresas se ubican en el segmento económico, el que era beneficiado por subsidios. “Se tomó un camino con base en una política pública, en donde se hicieron una serie de inversiones con la esperanza de que las reglas no cambiarían”, afirma Arturo Sánchez, presidente del consejo de SARE, desarrolladora que lleva 16 meses en proceso de reestructura de su deuda y que en los siguientes seis años tendrá que diversificar los formatos de sus casas en social, media, residencial y turística; “hoy estamos enfocados a la social”, dice Sánchez.

Al igual que SARE, otras grandes viviendas han intentado diversificarse. Homex, hacia la construcción de penales; mientras que Ara y Geo comenzaron a desarrollar unidades hacia el segmento medio, turístico y residencial con mayor margen de utilidad.

De hecho, Consorcio Ara obtiene hasta 48% de sus utilidades en el segmento medio, lo que le permite ya no depender de los subsidios. Incluso no descarta en un par de años obtener 20% de su ingreso de la infraestructura.

La única que seguirá apostando por la vivienda social es Urbi. Independientemente de la fórmula, lo que queda claro es que las grandes viviendas tendrán que achicarse. “Las empresas públicas se van a ir reduciendo, pero no desaparecerán. Lo que hay que hacer es apretarse el cinturón, vender lo que no sea necesario y sobre todo cumplir los compromisos, esa es la base”, señala Ahumada Russek, de Ara.

Los gigantes del futuro

No todo el sector correrá la misma suerte. “Hay empresas privadas que se encuentran sólidas y serán las que puedan hacer la transición del modelo de forma más rápida y resultarán las ganadoras”, señala Arturo Sánchez, presidente de Sare.

Víctor Manuel Borrás apuesta, como ganadoras de esta transición, por las desarrolladoras medianas, que producen entre 1,000 y 10,000 unidades al año, “son las que mejor posicionadas están, pues han venido realizando ajustes a las condiciones del mercado desde 2007”, señala.

BBVA-Research revela que en 2007 los desarrolladores que construían hasta 100 viviendas representaban 66% del mercado; para 2012, la cifra se incrementó a 81%,

HOMEX 28,526 mdp

CEO: GERARDO DE NICOLÁS

Aunque en los últimos años se ha diversificado y ahora construye hasta cárceles, una quinta parte de sus ventas se genera por la venta de viviendas subsidiadas; en los últimos trimestres ha sufrido caídas en sus ingresos.

CASAS GEO 19,078 mdp

CEO: LUIS ORVAÑANOS LASCURAÍN

Según Actinver, GEO enfrenta un riesgo significativo de refinanciar su deuda de corto plazo que suma 4,184 mdp, pues en caja sólo tiene 2,277 mdp y no cuenta con líneas de crédito disponibles.

URBI 13,076 mdp

CEO: CUAUHTÉMOC PÉREZ ROMÁN

Solía ser una de las desarrolladoras más rentables hasta el año pasado, cuando este indicador cayó de 13.3% a 7.8%. Será una de las empresas más afectadas por la nueva política de vivienda.

CONSORCIO ARA 6,531 mdp

CEO: GERMÁN AHUMADA RUSSEK

Hoy es la empresa más sólida entre las que cotizan en la BMV. “Eramos el patito feo y ahora somos el ejemplo”, dice Ahumada, luego de que la compañía cambió su estrategia para no depender de los subsidios y mantener un perfil financiero menos expuesto que el resto.

SARE 1,530 mdp

CEO: DIONISIO SÁNCHEZ CARBAJAL

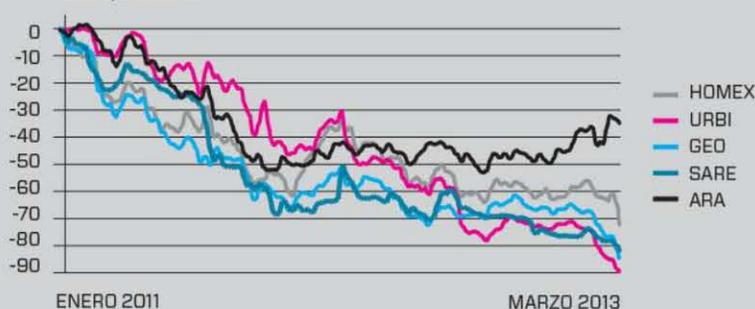
La empresa sigue deshaciéndose de activos no estratégicos en un esfuerzo de disminuir su deuda que alcanzó 2,089 mdp al cierre de 2012, 35% menos que en 2011.

FUENTE: INTELIGENCIA EXPANSIÓN CON DATOS DE LA BMV Y LAS EMPRESAS. | VENTAS 2012

En picada

El valor de las acciones en las cinco viviendas públicas han venido a la baja desde 2011; el precio que tenían a inicios de 2011 es hoy apenas 25.2% del valor de capitalización que tenían 26 meses atrás.

Variación del precio de la acción.
Base 0, enero de 2011.



Las grandes se achican

El efecto que tendrán las nuevas reglas en las cinco desarrolladoras que cotizan en bolsa, las obligará a disminuir el tamaño de su operación.

2009

El efecto de las crisis subprime en EU le pega a la economía en México; las desarrolladoras disminuyen su generación de flujo de efectivo.



2011

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores cambia la forma de contabilidad de unidades vendidas, ahora deberán estar escrituradas.

PORTADA

Informe de vivienda

lo que muestra la atomización de la industria. “Los constructores pequeños y medianos que tienen mayor flexibilidad para ajustarse al mercado han venido ganando participación”, afirma Eduardo Torres, especialista en vivienda del banco.

Empresas como Atlas y Ruba afirman que serán de las beneficiadas por los cambios. “El juego es moverse a nuevos segmentos del mercado y evitar el apalancamiento”, señala Jesús Sandoval, director general de Grupo de Ruba.

La empresa se movió hacia la vivienda media y redujo el costo de su deuda en 75% en los últimos años tras sufrir los efectos de la crisis subprime de EU: “Sentimos el freno en 2009, cuando dejamos de crecer a tasas de 20-25%, allí fue cuando decidimos cambiar nuestra apuesta”.

El año pasado, Ruba decreció 9% en unidades, pero con 24% más utilidad, en parte por el incremento promedio de 5% en los precios de las 9,676 casas escrituradas el año pasado. Para 2013, Ruba espera vender 10,260 unidades, es decir 6% más, e incrementar su presencia geográfica de nueve a 15 entidades, sumando un estado cada año. “Esperamos colocarnos entre las cinco o seis desarrolladoras más rentables del país”, señala Sandoval.

Casas Atlas también se orientó a la vivienda media, pues considera que puede explotar aspectos de calidad y atención al cliente. “No es fácil atender los nichos medio y residencial. Quienes deseen entrar tardarán; pero empresas como la nuestra se podrán mantener”, dice Arturo Carreón, director de la empresa.

Al ser un nicho de capital muy intensivo, la barrera de entrada es el acceso a financiamiento. “El crédito puente que se trabaja con los bancos no lo hemos visto cancelado, por el contrario en 2012 y 2013 se ha recibido el apoyo. Hoy los bancos van con desarrolladores que se institucionalizaron, que tienen consejos y están bien administrados, son los que tienen acceso”, explica Carreón.

No son los únicos que podrán beneficiarse. “La distribución geográfica de la

demanda presenta nuevos retos para estas empresas. Hay ciudades medias en consolidación y periferias de zonas metropolitanas en plena expansión.

“Está el caso de las regiones con demanda de trabajadores, como ocurre en ciudades fronterizas o en Querétaro y Aguascalientes por las inversiones de las industrias aeroespacial, automotriz y textil”, señala Eduardo Torres, de BBVA-Research.

También hay un cambio en el perfil de compradores. “Hoy hay más personas, pero que ganan menos. Son más jóvenes y están un poco más apalancados, ellos requieren de subsidio para acceder a un crédito y comprar casa”, explica Bisono.

En el proceso de adaptación, hay quienes ven una posible contracción en el número de desarrolladoras.

“La depuración es un proceso natural, que es bueno, quiere decir que los jugadores que quedan van a ser muy competitivos”, afirma Nieto, de Conavi.

Por ahora no se contempla que las viviendas públicas dejen espacios vacíos. Aunque “existen retos y desafíos muy fuertes, aún no vemos una situación alarmante”, dice Philip Kibel, de Moody's.

Sánchez, de SARE, prevé que “quizá se dará una fragmentación en donde haya 15 a 20 empresas con más de 35 a 40% de la producción”.

Y no sólo eso, sino que las viviendas públicas saldrán fortalecidas con modelos de negocio más sólidos. “Una de las disciplinas de la Bolsa es que, aunque las cosas estén complicadas, uno se obliga a hacer cosas para crecer, y así será”, afirma Ahumada de Ara.

Sandoval coincide: “El mundo no se acaba en un sexenio, las viviendas tenemos muchos años y queremos tener muchos más porque a eso nos dedicamos. Si tienes una visión a largo plazo, te irás adecuando a las nuevas políticas del sector”, concluye. ●

**Con información de Amanda Solís y Jesús Hernández / Nueva York; Javier Rodríguez, Cinthya Bibián, Didier Ramírez y Ariadna García Vega.*

En la mira

Una nueva generación de empresas podrían beneficiarse de las actuales reglas para la industria; aquí algunas de ellas.

SADASI

CEO: SIMÓN VAINER

Es uno de los mayores jugadores del mercado, con más de 18,000 viviendas construidas por año en 12 estados del país; cuenta con fuentes de financiamiento estables, dentro de su comunidad de negocios.

GRUPO JAVIER

CEO: EUGENIO GARZA Y GARZA

El año pasado anunció la compra de la desarrolladora VivelCA, lo que le permite tener mayor escala para competir. Su modelo de negocios no depende de los subsidios de la vivienda social.

GRUPO RUBA

CEO: JESÚS SANDOVAL

En 2012 decreció 9% en unidades, pero con 24% más utilidad, gracias al incremento de 5% en 9,676 casas escrituradas. Para 2013, espera vender 10,260 unidades (+6%), y sumar un estado cada año para incrementar su presencia geográfica de nueve a 15 entidades.

CASAS ATLAS

CEO: ARTURO CARREÓN

Hace tiempo se movieron a la vivienda vertical. Son fuertes en el Bajío y planean crecer una plaza por año hacia Chihuahua, Torreón y Monterrey. En 2016 quieren hacer una colocación inicial (IPO) en Bolsa y mientras podrían emitir deuda en 2014 y 2015.

GRUPO VINTE

CEO: SERGIO LEAL AGUIRRE

Reconocidos por la sustentabilidad de sus desarrollos por el Banco Mundial y han sido respaldados por créditos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En 2013 planean crecer 15% y recabar 300 mdp del mercado de valores.

FUENTE: OBRAS CON DATOS DE LA BMV Y ANALISTAS DE LA INDUSTRIA.

2012

Infonavit decide apoyar sólo a la vivienda sustentable, mediante su hipoteca verde.



2013

El gobierno de Enrique Peña Nieto fija nuevas reglas que cambiarán el modelo de negocios de la industria hacia la sustentabilidad y la vivienda vertical.