

EMPRESAS

NIEGAN AMPARO A AEROMÉXICO EN CONTRA DE LLEGADA DE EMIRATES

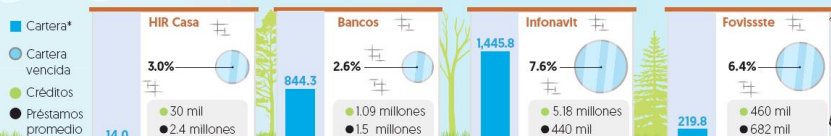
Juez Quinto de Distrito en materia administrativa en la CDMX negó a Aeroméxico la suspensión definitiva que solicitó contra la llegada de Emirates Airlines al aeropuerto capitalino.

Coeditora: Karla Rodríguez Coeditora Gráfica: Ana Luisa González

Compite a los grandes

HIR Casa ha otorgado más de 30 mil contratos equivalente a 23 mil millones de pesos y actualmente su cartera total es de 14 mil millones de pesos.

■ Datos a abril de 2019



*Miles de millones de pesos

Fuente: HIR y AMB

Gráfico: Emmerald Ordoz

INMOBILIARIO

HIR Casa 'muda' del crédito para la vivienda social a la residencial

Un tercio de sus clientes saldan su deuda antes de 6.5 años

Actualmente apoya el pago de propiedades con un valor en promedio de 2.4 mdp

PAMELA VENTURA

pventura@elfinanciero.com.mx

Hace 25 años nació HIR Casa como una alternativa de autofinanciamiento inmobiliario para vivienda de interés social, y aunque todavía da crédito desde 300 mil pesos, su target cambió y ahora apoya en el pago de las propiedades con un precio promedio de 2.4 millones de pesos, es decir, casas y 'depas' residenciales.

Grupo HIR, fundado por Justino Hirschhorn, va dirigido a la población que quiere comprar un inmueble pero, no es derechohabiente del Infonavit, por su ingreso informal o mixto, la banca comercial tampoco es una opción.

"Nuestro producto es un plan flexible de ahorro dirigido. Reúne un grupo de personas, hasta 600, que buscan adquirir un bien raíz. Todos los integrantes del grupo



APOYA. Hirschhorn dijo que HIR Casa se enfoca a quienes no tienen Infonavit.

aportan mensualidades y nosotros administramos ese dinero", describió Daniel González, director financiero de HIR Casa.

Fernando Sandoval, director ejecutivo de Instituciones Financieras en HR Ratings, explicó que la firma tiene un modelo de negocio especial, pues no es un banco o 'sofom' que otorgan créditos; HIR se basa en el autofinanciamiento.

Agregó que esta empresa atiende a la base de la pirámide social para que ésta pueda adquirir una propiedad. "Sin embargo, HIR Casa se ha diversificado, ahora, busca a todo tipo de clientes".

El autofinanciamiento de HIR Casa consta de tres etapas. En la primera reúne a un grupo de personas que aporten una mensualidad, conforme a sus ingresos, hasta acumular 60 pagos que representará el enganche del inmueble, después el cliente busca su propiedad y con ello inicia el trámite de la escritura, una vez que se da la compra-venta, comienza el financiamiento. "Durante 5 años el cliente ahorra su enganche, hasta el 33 por ciento del valor del inmueble, y en los siguientes 10 años nos pagan el financiamiento restante para la compra", explicó González.

Agregó que el plazo del financiamiento es corto porque los clientes deben menos en comparación con la banca, asimismo 1 de cada 3 clientes de HIR Casa saldan antes su deuda, 6.5 años en promedio.

Según el directivo, este esquema de ahorro permite tener un finan-

ciamiento más alto de lo que ofrece la banca tradicional y con la actualización de las mensualidades se conserva el valor del dinero, a fin de que al comprar un inmueble, los clientes puedan acceder a uno de mayor monto.

El ticket promedio de la autofinanciadora es de 2 millones 400 mil pesos y presta hasta 15 millones, por lo que supera al crédito hipotecario de la banca comercial que es de un millón 900 mil pesos.

En este sentido, su portafolio de clientes tiene un ingreso mensual entre 20 mil y 80 mil pesos, es decir, son profesionistas independientes, inversionistas, *millennials*, emprendedores y extranjeros.

"Además no tenemos tanto riesgo, desarrollamos una metodología que nos permite tener una tasa de morosidad muy similar a la banca aun financiando a personas que su generación de ingresos no es tan tradicional", señaló González.

Eduardo Torres, director general

debajo del año pasado.

"2019 ha sido un año de incertidumbre para las familias en la adquisición de vivienda porque ha sido un año difícil económicamente y para ello nos hemos preparado con robustecimiento de nuestra fuerza de venta. Vamos a aprovechar las oportunidades y daremos una solución a la gente que sigue necesitando vivienda", dijo el director de finanzas.

González refirió que la empresa se concentrará en revertir el decrecimiento que ha registrado, ya que históricamente el segundo semestre es mejor que el primero para HIR Casa.

de Ai360, dijo que mientras más diversificación haya en el esquema de financiamiento se contribuye a una mejor capacidad de adquisición de vivienda.

HIR Casa ha otorgado más de 30 mil contratos equivalentes a 23 mil millones de pesos. Actualmente su cartera total es de 14 mil millones de pesos, con un crecimiento de 14 por ciento en los últimos 3 años.

La autofinanciadora tiene una cartera vencida de alrededor del 3 por ciento, pues la empresa ha recuperado dichos pasivos.

Sandoval refirió que los bajos niveles de su cartera vencida demuestran la capacidad de control del riesgo de la empresa.

HIR Casa no sólo se ha diversificado en cuanto al segmento residencial que financia, también al tipo de propiedad, ya que aun cuando el 90 por ciento del portafolio de financiamiento es para vivienda, el 6 por ciento es para terrenos y 4 por cientos de oficinas y comercio.

INCERTIDUMBRE

2019, AÑO DE RETOS Y NUEVOS PRODUCTOS