

Es momento de invertir en inmuebles y el financiamiento es la opción: HIR Casa

*Eduardo Guzmán Hernández, director general de **HIR Casa**, habló para Real Estate Market & Lifestyle y señaló que la pandemia puede significar un excelente momento de oportunidad para hacer crecer el patrimonio.*

La crisis sanitaria que vivimos actualmente valorizó la importancia de ser propietario de la casa o departamento que habitamos, toda vez que se transformó en nuestra oficina, escuela, gimnasio, centro de entretenimiento, etc. Por ello, hoy más que nunca debemos evaluar las opciones para poder adquirir un inmueble, siendo el financiamiento inmobiliario una alternativa muy interesante, atractiva financieramente y que ofrece certidumbre.

Así lo afirmó Eduardo Guzmán Hernández, director general de HIR Casa, en entrevista con Real Estate Market & Lifestyle. Además, indicó que esta crisis ha validado más el que la mejor inversión que puede hacer una persona o familia en todos los sentidos, “es su casa”. Agregó que, si anteriormente ya tenía un gran valor en las prioridades de cada familia, ahora cobra más relevancia, sobre todo porque esta situación llegó para quedarse. “Debemos considerar que no todas las casas están preparadas para estas actividades, y una de las bondades del producto que ofrece HIR Casa es que se puede usar no solo para comprar, sino también para construir o remodelar”.

En opinión de Eduardo Guzmán, derivado de la crisis propiciada por el Covid-19, el mercado inmobiliario se volverá de compradores y por lo mismo se deberá aprovechar la situación para salir beneficiado en la adquisición de un inmueble, los cuales probablemente tendrán mayor flexibilidad para su compra.

Financiamiento inmobiliario, la opción

El entrevistado describió, a través de la historia de HIR Casa, cómo ha evolucionado el financiamiento inmobiliario para volverse más competitivo y lograr la certidumbre que todos buscan. Explicó, también, que la empresa fue fundada hace 25 años por Ari Hirschhorn, con el fin común de brindar a los mexicanos la posibilidad de comprar, construir, remodelar un bien inmueble, y como una alternativa inteligente para lograrlo. En 2005 se presentó un parteaguas para HIR Casa. “Cambiamos el modelo de negocio, toda vez que el financiamiento puro estaba limitado por los recursos que había en el fondo, y decidimos hacer lo mismo que en el financiamiento automotriz: Garantizar la adjudicación en un tiempo determinado”.

Por ello, en ese entonces lanzaron un producto de adjudicación garantizada con el 50%, lo que eliminó la incertidumbre que hasta ese momento tenían muchos potenciales compradores. Esto significó que si alguien buscaba comprar un departamento con un contrato de 168 meses (14 años), al entregar 84 cuotas en una sola vez o realizarlo mes a mes, se le adjudicaba de forma obligatoria y estaba prácticamente listo para habitar la propiedad. "Eso hizo que el negocio creciera mucho más, consolidando a HIR Casa como un referente en el sector del financiamiento inmobiliario", indicó.

Pero no se quedaron ahí. Lo que hicieron, con el objetivo de ser más competitivos y ofrecer una mejor alternativa de financiamiento, fue buscar fuentes de fondeo fuera del propio capital. Se volvieron sumamente creativos e innovadores a través de la estructuración de créditos; de hecho, hoy en día no hay ninguna otra empresa de financiamiento inmobiliario que lo haga. A través de NAFIN accedieron al programa MIDAS de financiamiento, que a la postre los llevó al mercado de valores. Dicho programa impulsaba a las empresas medianas a emitir deuda o capital vía la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), donde HIR Casa consiguió ser la primera en levantar recursos a través de la emisión de Certificados Bursátiles Fiduciarios; lo hicieron en abril de 2018 con un monto de 700 millones de pesos (mdp) y posteriormente en octubre 2019 con 1,000 mdp.

Previo a cada colocación, las emisiones tuvieron que ser evaluadas por agencias calificadoras como Fitch Ratings y HR Ratings, obteniendo las notas más altas que otorgan. HIR Casa cuenta con una calificación corporativa de mxA con perspectiva estable por parte de Standard & Poor's (S&P); asimismo, como administrador de activos Fitch y HR Ratings le otorgaron las calificaciones AAFC2 y HRAP2+, destacando porque pocas empresas en México cuentan con tan altas notas.

Su más reciente emisión, en octubre de 2019, por 1,000 mdp, tuvo calificaciones de AAA(mex) por Fitch y HR AAA por HR Ratings. Las calificaciones sobresalientes, ofrecen más certidumbre a los clientes. Lo anterior les permitió mejorar el producto y bajar el aforo de 50% que pedían a 33%, haciéndolo mucho más competitivo frente a los enganches de la banca.

El financiamiento inmobiliario permite comprar, construir o remodelar cualquier bien inmueble. Es decir, puede ser una casa o un departamento –nuevo o usado–, o bien propiedades comerciales, como consultorios, oficinas e incluso comercios. El destino de los planes de financiamiento es amplio, puntualizó Eduardo Guzmán Hernández.

Como parte de la versatilidad de la oferta, en 2018 inició su expansión hacia el mercado de extranjeros, permitiendo financiar bienes inmuebles dentro de la República mexicana a residentes extranjeros interesados en comprar o invertir en propiedades. La mayor parte de los inmuebles que compran extranjeros en México son para segunda vivienda, principalmente de playa, y la demanda es en un 90% de estadounidenses y el porcentaje restante de canadienses.

La alternativa más reciente que lanzó al mercado, en 2019, es el financiamiento de preventa. Ha sido muy exitosa porque el cliente cumple con el desarrollador al darle un enganche, y cuando el inmueble está listo, HIR Casa le da a la persona un préstamo equivalente al enganche que dio, así que apoya tanto al desarrollador como al comprador de la casa. Más del 13% de las ventas en ese año se dieron con este producto, a pesar de haberse lanzado en mayo.

La compañía afirma que, ante un entorno tan complejo, existe un panorama ampliamente favorecedor para adquirir o invertir en un inmueble en este momento, por el factor de la flexibilidad de los oferentes de éstos. La compañía, entendiendo estas tendencias del entorno, puso en marcha una estrategia para impulsar a todas las personas que busquen invertir o comprar una propiedad con planes de financiamiento para adquirirlos, los valores de los inmuebles pueden alcanzar incluso hasta 15 millones de pesos, realizando planes personalizados con base en las necesidades de cada uno de sus clientes.

Actualmente, cuenta con 30 sucursales en las principales ciudades de la República mexicana. El objetivo de HIR Casa es potencializar a todos sus clientes para que puedan adquirir su propiedad y extiende su variedad de planes de financiamiento para lograrlo

El financiamiento inmobiliario tiene muchas más bondades a las descritas, las cuales explicaremos en una segunda entrega.