

ViLab: Mecanismos de Financiamiento Asequible de Vivienda para Grupos de Ingresos Medios

Webinar 30 de Enero, 2025

Sesiones de Intercambio 26 de febrero y 6 de mayo, 2025

Introducción

En el contexto actual, el acceso a la vivienda asequible es un desafío significativo para las familias de ingresos medios en América Latina. Muchas familias trabajadoras se enfrentan a una paradoja ya que de un lado no califican para los programas de subsidio del Estado, pero tampoco tienen acceso al crédito hipotecario tradicional.

Diversos países han implementado mecanismos de financiamiento innovadores para abordar esta problemática, y en el reciente webinar sobre Mecanismos de Financiamiento Asequible de Vivienda para Grupos de Ingresos Medios, se presentaron varias experiencias y modelos destacados. Este documento resume y analiza las principales características de estos mecanismos, tomando como referencia los casos de México, Uruguay y Chile.

El evento abordó cómo hacer que la vivienda sea más accesible para la clase media en Costa Rica, explorando y adaptando modelos de financiamiento innovadores. Se enfocó en tres preguntas clave: cómo reducir los costos de financiamiento, qué políticas y regulaciones facilitarían su implementación, y qué condiciones económicas son necesarias para hacer estos modelos viables.

I. Contexto de Costa Rica y definición de la problemática

En Costa Rica, el acceso a la vivienda asequible también representa un desafío importante para las familias de ingresos medios. A pesar de los esfuerzos del gobierno para promover la construcción de viviendas y mejorar las condiciones de financiamiento, muchas familias aún enfrentan dificultades para cumplir con los requisitos de enganche y acceder a créditos hipotecarios con tasas de interés favorables. Además, la creciente demanda de viviendas ha llevado a un aumento en los precios, lo que ha exacerbado las barreras de entrada al mercado inmobiliario.

En Costa Rica, el acceso de financiamiento para vivienda en el segmento medio enfrenta obstáculos significativos:

- Brecha de asequibilidad: El precio promedio de una vivienda para clase media oscila entre ₡75-150 millones, mientras que el ingreso familiar promedio del segmento medio es de ₡850,000 a ₡1,500,000 mensuales. Según datos del INEC (2024), esta brecha se ha incrementado un 15% en los últimos 3 años debido al aumento en los costos de construcción y el valor del terreno¹. La Cámara

¹ Información obtenida de los consolidados resultantes del Índice de Precios de la Construcción de los años 2021, 2022 y 2023

Costarricense de la Construcción reporta que los precios de materiales subieron un 23% entre 2022 y 2024 ².

- **Requisitos de prima elevados:** Los bancos típicamente requieren un 20% de prima, lo que significa entre ₡15-30 millones, una suma difícil de ahorrar para familias de ingresos medios. De acuerdo con datos de la Oficina del Consumidor Financiero (OFC) y la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), sólo el 12% de las familias de clase media logran acumular este monto en menos de 5 años³. Los bancos estatales como el Banco Nacional y el Banco de Costa Rica mantienen este requisito como parte de sus políticas de gestión de riesgo.

- **Capacidad de pago limitada:** Las cuotas mensuales pueden representar hasta un 40% del ingreso familiar, superando los límites recomendados de endeudamiento⁴. El Banco Central de Costa Rica (2024) establece que el límite saludable de endeudamiento no debería superar el 30% del ingreso familiar. Un estudio reciente de la Universidad de Costa Rica (2024) indica que el 45% de las familias que adquieren vivienda nueva exceden este límite en los primeros 5 años del crédito ⁵.

- **Tasas de interés:** Las tasas para créditos de vivienda oscilan entre 7.5% y 12%, dependiendo del banco y el perfil del cliente. Según la Asociación Bancaria Costarricense (2024), estas tasas son en promedio 2-3 puntos porcentuales más altas que en países OCDE comparables. El diferencial se atribuye principalmente al riesgo país y los costos operativos del sistema financiero local.

Consecuentemente, esta situación ha generado varios efectos en el mercado inmobiliario:

- **Demanda insatisfecha:** Se estima que existe un déficit de aproximadamente 150,000 unidades de vivienda para el segmento medio. Asimismo, el estudio de Balance y Tendencias del Sector Vivienda nos habla de como casi el 90% de las soluciones habitacionales que ofrece el mercado están pensadas para solo el 30% de los hogares, es decir, un 70% de los hogares del país no tiene oportunidad de acceder a casa propia.

- **Sobreendeudamiento:** Muchas familias recurren a múltiples préstamos o tarjetas de crédito para completar la prima. La SUGEF reporta que el 35% de las familias de clase media que adquirieron vivienda en 2024 tienen al menos tres productos crediticios adicionales al préstamo hipotecario⁶. De acuerdo con datos de la Oficina del Consumidor Financiero, la tasa de morosidad en este

² Cámara Costarricense de la Construcción. (2024). Reporte de precios de materiales de construcción Diciembre 2024. <https://construccion.co.cr/indice-de-precios/>

³ Encuesta de Capacidades Financieras de Costa Rica (2023). Oficina del Consumidor Financiero (OFC) y la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF). <https://www.ocf.fi.cr/wp-content/uploads/2024/04/Capacidades-financieras-CAF-SUGEF-OCF.pdf>

⁴ 8 "Informe de Estabilidad Financiera" del Banco Central de Costa Rica (2024), disponible en: https://www.bccr.fi.cr/publicaciones/DocPoliticaMonetariaInflacion/Informe_Estabilidad_Financiera_2024.pdf

⁵ Análisis del Endeudamiento Familiar en Costa Rica 2020-2024" del Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la UCR, disponible en: <https://iice.ucr.ac.cr/investigaciones/endeudamiento-familiar-2024.pdf>

⁶ Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF). (2024). Informe Trimestral de Endeudamiento Familiar 2024. https://www.sugef.fi.cr/publicaciones/informes_trimestrales/2024/Q4_EndeudamientoFamiliar.pdf

segmento ha aumentado un 8% interanual, principalmente debido a la acumulación de deudas para financiar la entrada de vivienda ⁷.

Costa Rica a través de Finanvivienda está en la búsqueda de soluciones efectivas y sostenibles que permitan ampliar el acceso a la vivienda, especialmente para el segmento de ingresos medios. La implementación de mecanismos como los seguros de crédito a la vivienda y los fondos de garantía de créditos hipotecarios podría ofrecer una vía para reducir el riesgo de impago y mejorar las condiciones de crédito para las familias de ingresos medios. Asimismo, estos modelos pueden contribuir a la estabilidad y el crecimiento del mercado hipotecario costarricense, beneficiando tanto a los solicitantes de crédito como a las instituciones financieras.

II. Objetivo del ViLab

El propósito de este ViLab será conocer y explorar experiencias regionales en modelos financieros alternativos que permitan abaratar el financiamiento y aumentar la accesibilidad de los hogares de ingresos medios hacia la compra de vivienda, y que puedan ser adoptados en Costa Rica. Como objetivos específicos se busca:

- Presentar modelos de Fondos de Garantías o aseguramiento que incrementan la cobertura de riesgo y permitan al sistema financiero abaratar los costos para sus clientes
- Examinar alternativas que permitan a los bancos hipotecarios acceder a fuentes de financiamiento institucional estables, seguras y de menor costo.
- Conocer mecanismos de gestión del crédito que permitan facilitar a las familias el acceso al crédito hipotecario.

Las principales preguntas a responder fueron:

- ¿Cómo pueden las instituciones de financiamiento de vivienda lograr implementar modelos que abaraten el costo de los recursos financieros y sean accesibles a los segmentos medios de ingresos?
- ¿Qué condiciones de política se requieren para facilitar la adopción de dichos modelos?
- ¿Qué otras condiciones de mercado o económicas serían necesarias para hacer viable la implementación de dichos modelos por ej en Costa Rica?

⁷ Oficina del Consumidor Financiero (OCF). (2024). II Entrega de Encuesta Nacional de Endeudamiento de la OCF. https://www.ocf.fi.cr/wp-content/uploads/2024/02/OCF_ENDEUDAMIENTO.pdf

III. Experiencias y modelos financieros regionales para aumentar el acceso de los hogares de ingresos medios

A. Experiencia en México: Seguros de Crédito a la Vivienda de Genworth

1. Genworth y su Trayectoria

Genworth es una prestigiosa compañía que forma parte del Fortune 500 en Estados Unidos, establecida en 1871. En México, ha tenido una presencia significativa durante 16 años, participando activamente en el sector de la vivienda al asegurar carteras hipotecarias con bancos nacionales e internacionales. Su producto principal es el **seguro de crédito en la vivienda**, que cubre el riesgo de impago del acreditado a los bancos.

2. Desafíos Identificados en el Acceso de la Clase Media

La clase media en México enfrenta varios desafíos en su intento de acceder a la vivienda. Dos problemas principales destacan:

1. **Falta de Ahorro Inicial:** Muchas personas no pueden acceder a la vivienda porque carecen del ahorro inicial necesario para obtener un crédito hipotecario.
2. **Informalidad Laboral:** Más del 70% de la población en México trabaja en la informalidad, lo que les impide comprobar sus ingresos y dificulta aún más su acceso a la vivienda.

3. Producto de Seguro de Pérdidas de Genworth

Para abordar estos desafíos, Genworth ofrece un seguro de crédito en la vivienda con las siguientes características financieras:

- **Cobertura:** Entre el 5% y el 30% del saldo del crédito, durante toda la vida del crédito.
- **Tipos de Contrato:** Puede contratarse por periodos específicos o por toda la vida del crédito, según las necesidades de la institución financiera y la regulación del país.
- **Prima:** Determinada en función del perfil de riesgo, como un porcentaje constante del saldo insoluto.
- **Forma de Pago:** La prima puede pagarse en una sola exhibición al otorgar el crédito o mensualmente sobre el saldo insoluto.

Condiciones y Requisitos

- **Cobertura:** Asignada de forma individual a cada crédito o hipoteca, con la posibilidad de asegurar un portafolio entero de créditos hipotecarios.
- **Causales de Reclamación:** Incluyen el incumplimiento consecutivo de 18 meses, dación en pago, sentencia en firme, incumplimiento a un convenio judicial e incumplimiento a un convenio de mediación.
- **Formas de Operación:**
 - **Portafolio:** Asegurar un listado de créditos existentes, determinando cobertura y precio en función del comportamiento del portafolio.
 - **Originación de Créditos:** Se asegura cada crédito desde su origen, ajustándose a un perfil de acreditado definido.

4. Beneficios para la Demanda y los Actores del Sistema Financiero

Beneficios para la Demanda:

- Permite a más personas acceder a un patrimonio, especialmente a jóvenes y personas sin historial crediticio.
- Facilita el acceso a la vivienda reduciendo el enganche requerido, lo que hace más asequible la compra de una vivienda.
- En tiempos de crisis o estrés económico, ayuda a las personas a mantener su patrimonio y quedarse en sus casas a través de programas de aseguramiento.

Beneficios para los Actores del Sistema Financiero:

- **Instituciones de Crédito:**
 - Reducción del riesgo de crédito compartido con Genworth.
 - Mejora de la calidad de los portafolios de créditos.
 - Beneficios regulatorios en capital y reservas según la normativa del país.
 - Sociedad de riesgo con Genworth, proporcionando un segundo par de ojos durante el proceso de originación.
 - Transferencia de riesgo y apoyo en momentos de crisis para establecer programas de solución.

5. Resultados e Impactos Logrados en el Mercado

Genworth ha logrado facilitar el acceso a la vivienda para segmentos de población no atendidos por bancos tradicionales. Además, promueve estándares disciplinados y sanas prácticas en la originación y cobranza de créditos. Al diversificar el riesgo del sistema financiero e involucrar a la aseguradora como un actor adicional, Genworth genera inteligencia de mercado que facilita la alineación de los participantes y la eficiencia

B. Experiencia en Uruguay: Fondos de Garantía de Créditos Hipotecarios

En Uruguay, la implementación de fondos de garantía de créditos hipotecarios ha sido una estrategia clave para facilitar el acceso a la vivienda para las familias de ingresos medios. Estos fondos actúan como un respaldo financiero que cubre parte del riesgo de impago de los créditos hipotecarios, lo cual reduce significativamente el riesgo para los prestamistas. Esto se traduce en mejores condiciones de crédito para las familias, incluyendo tasas de interés más bajas y requisitos de enganche más accesibles.

1. Contexto e Implementación

La Ley 18.795, conocida como la Ley de Vivienda de Interés Social, hoy llamada Vivienda Promovida, ha sido fundamental en la creación de estos incentivos. Esta ley ha generado beneficios tanto para los desarrolladores de viviendas como para las familias de ingresos medios y bajos. El Fondo de Garantías a Créditos Hipotecarios ha permitido que los bancos ofrezcan condiciones de crédito más favorables, promoviendo así el acceso a la vivienda.

2. Beneficios a la Oferta

Incentivos Fiscales para Desarrolladores:

- **Exoneración de Impuestos:** Los desarrolladores inmobiliarios están exentos de varios impuestos, incluyendo el impuesto a la renta y actividades económicas (IRAE), el impuesto al patrimonio, el impuesto a las transmisiones patrimoniales y el IVA en la compra de materiales y venta de viviendas.
- **Condiciones Financieras y Requisitos:** Estos incentivos fiscales reducen significativamente el costo de construcción y venta de viviendas. Además, desde 2020, se han incorporado monoambientes para familias unipersonales o jóvenes.

Programa "Entre Todos Sueños en Obra":

- **Beneficios Fiscales:** Exoneración de impuestos para todo el complejo habitacional dentro de los topes de precios.
- **Condiciones:** Todo el complejo debe ser accesible a familias de ingresos medios y medios bajos.

3. Beneficios a la Demanda

Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios:

- **Objetivo:** Facilitar el acceso a la vivienda a familias con capacidad de pago pero sin suficiente ahorro para un préstamo hipotecario.
- **Seguridad a los Bancos:** El fondo garantiza el 20% del crédito hipotecario, permitiendo a los bancos financiar hasta el 90% del valor de la vivienda.
- **Subsidio a la Cuota:** Para familias con mayores dificultades, se ofrece un subsidio para ayudar a pagar la cuota mensual.

Condiciones Financieras y Requisitos:

- **Valor del Préstamo:** Hasta el 90% del valor de la vivienda, con un mínimo del 75%.
- **Moneda del Préstamo:** Unidades indexadas (más previsible) y en pesos.
- **Plazo del Préstamo:** Máximo de 25 años.
- **Cuota Mensual:** No debe superar el 35% de los ingresos líquidos de la familia.
- **Requisitos Familiares:** Ingresos no superiores a 100 UR, libres de embargos y gravámenes, y compra de vivienda única y permanente.

Programa "Entre Todos Sueños en Obra":

- **Contribución Económica No Reembolsable:** Ayuda del Estado de hasta un 30% del capital o la cuota, elevando el fondo de garantía al 95%.
- **Condiciones:** Ahorro inicial del 5%, más un 5% de gastos que pueden ser subsidiados. Flexibilidad en el acceso y acompañamiento de codeudores si es necesario.

4. Condiciones Actuales Vigentes (2020 en adelante)

Beneficios a la Oferta:

- **Ajustes en la Ley:** Se realizaron decretos reglamentarios en 2014 y 2017 para ajustar precios topes y cantidad de viviendas en cada complejo.
- **Liberación de Topes:** En 2020, se liberaron los topes de precios, permitiendo mayor accesibilidad y flexibilidad.

- **Reducción de Tasas:** Se redujo la tasa de prima del fondo de garantía para aliviar los costos adicionales a las familias.

Beneficios a la Demanda:

- **Elegibilidad y Proceso:** Las familias eligen la vivienda (nueva o usada) dentro de los topes establecidos, se dirigen a instituciones financieras adheridas al programa y solicitan la garantía. Deben calificar como sujetos de crédito dentro de la institución.
- **Subsidios y Ajustes:** Se implementaron ajustes adicionales en la tasa de prima del fondo y en los valores de viviendas usadas.
- **Programa "Entre Todos Sueños en Obra" (2022):** Incremento del fondo de garantía hasta el 95%, con contribución económica no reembolsable del Estado hasta un 30% del capital o cuota. Las familias requieren un ahorro del 5% y pueden recibir hasta un 20% de ayuda del Estado según ingresos.

La experiencia de Uruguay con la Ley de Vivienda Social y el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios ha demostrado ser una herramienta eficaz para promover la oferta de vivienda asequible y mejorar el acceso a la vivienda para las familias de ingresos medios. Este modelo ha logrado reducir el riesgo para los prestamistas y ofrecer mejores condiciones de crédito a los solicitantes, contribuyendo significativamente al desarrollo social y económico del país.

C. Experiencia en Chile: Producto "Credit Pie" de CREDITU

1. Creditu y su trayectoria

Creditú es una fintech chilena fundada en 2017 con una misión clara: democratizar el acceso a la vivienda mediante soluciones innovadoras de financiamiento. Desde su creación, ha otorgado más de 800 millones de dólares en créditos y ha ayudado a más de 10,000 familias a alcanzar el sueño de tener un hogar propio. Con operaciones también en Perú y Brasil, Creditú se enfoca especialmente en los segmentos desprotegidos, incluyendo género, migrantes y la clase media. Su equipo, compuesto por más de 90 personas, cuenta con el respaldo de importantes instituciones como el Banco de Desarrollo Alemán, el BID y el FMO.

2. Problemática de Acceso de la Clase Media

Una de las principales dificultades que enfrenta la clase media en Chile es la falta de ahorro inicial necesario para acceder a un crédito hipotecario. A lo largo de la última década, los niveles de ahorro han disminuido drásticamente en la región, mientras que el costo de la vivienda ha aumentado significativamente más que los salarios. Esto ha incrementado el déficit habitacional y dejado a la clase media desprotegida, ya que no califican ni para subsidios ni para créditos hipotecarios tradicionales.

3. La Oferta del Producto Credit Pie

Para abordar estos desafíos, Creditú desarrolló el producto **Credit Pie**, una solución financiera que apoya a las familias con capacidad de pago pero sin el ahorro inicial necesario.

4. Características Financieras:

- **Financiación:** Hasta un 10% del valor de la vivienda.
- **Plazo:** Crédito a 60 cuotas (5 años).

- **Tasa de Interés:** 0%.
- **Estructura del Crédito:** El banco financia el 80% del valor de la vivienda, el cliente aporta un 10% de ahorro y Creditú financia el 10% restante.

5. Proceso de Solicitud y Garantías:

- **Proceso Digital:** Utilización de códigos QR en las salas de venta para un proceso de solicitud rápido y eficiente.
- **Evaluación de Capacidad de Pago:** Uso de herramientas de open banking para evaluar la capacidad de pago del cliente.
- **Descuentos de Desarrolladores:** Los desarrolladores inmobiliarios ofrecen descuentos significativos a Creditú, reduciendo el costo del crédito.
- **Capas de Protección:**
 - Modelos de riesgo basados en machine learning.
 - Título ejecutivo para cobrar en caso de incumplimiento.
 - Obligación del desarrollador inmobiliario de recomprar créditos en mora mayor a 120 días.
 - Seguro voluntario de desempleo, adoptado por más del 85% de los clientes.

6. Beneficios para la Oferta y la Demanda

Beneficios para la Oferta (Desarrolladores Inmobiliarios):

- Aceleración de las ventas hasta en un 50%.
- Reducción del desistimiento de clientes que tenían preaprobaciones pero no podían acceder al crédito.
- Los desarrolladores ofrecen descuentos a Creditú, facilitando la venta de las unidades.

Beneficios para la Demanda (Familias):

- Acceso a financiamiento sin necesidad de un ahorro inicial significativo.
- Proceso de solicitud rápido y digital.
- Tasa de interés del 0%, haciendo el crédito más asequible.
- Capas de protección adicionales, como el seguro de desempleo, que reducen el riesgo de impago.

7. Resultados e Impacto

En menos de un año, el 90% de las inmobiliarias en Chile ya están trabajando con Credit Pie. El proceso de operación del producto es completamente digital, lo que ha permitido originar 15 millones de dólares en créditos con una morosidad mayor a 90 días de solo un 2.4%. Hasta la fecha, se han otorgado casi 2,000 créditos, movilizand 150 millones de dólares en ventas para la vivienda inmobiliaria. Además, el tiempo de ahorro para acceder a la vivienda se ha reducido de 12 a 5-6 años, equivalentes a un ahorro de 30,000 dólares por persona en alquiler.

Además, Credit Pie incluye un componente educativo, ofreciendo asesoramiento financiero a las familias para ayudarles a gestionar sus finanzas de manera más efectiva y asegurar que puedan cumplir con sus obligaciones de pago. Este enfoque integral no solo facilita el acceso a la vivienda, sino que también promueve la estabilidad financiera a largo plazo para las familias beneficiadas.

En resumen, **Credit Pie** es una iniciativa innovadora de Creditú que busca reducir las barreras de entrada al mercado de vivienda para las familias de ingresos medios en Chile. Ofreciendo una solución práctica y sostenible para el financiamiento de la cuota inicial, Credit Pie ha demostrado ser un modelo exitoso y replicable en la región.

IV. Intercambios del Taller

A. Preguntas clave de los participantes:

1. **Fuente de financiamiento de Creditú:** David explicó que recurren a multilaterales como el BID, creando estructuras robustas para financiar créditos. Ejemplo: Un warehouse de \$50 millones en Chile.
2. **Sostenibilidad de la tasa cero:** Se logra mediante un descuento negociado con los desarrolladores inmobiliarios, quienes reciben un pago reducido a cambio de acelerar ventas.
3. **Garantías utilizadas:** Incluyen pagarés ejecutivos, seguros de cesantía, y la obligación del desarrollador de recomprar créditos en mora, además de procesos eficientes de cobranza.
4. **Aplicabilidad en Costa Rica:** Los participantes cuestionaron cómo evitar el sobreendeudamiento al combinar diferentes créditos y si las tasas internacionales son más competitivas.

B. Comentarios sobre la aplicabilidad en Costa Rica:

- **Focos de interés:**
 - La falta de ahorro inicial sigue siendo una barrera crucial para las familias en Costa Rica.
 - Representantes costarricenses como Irene Campos señalaron que problemas estructurales, como el costo del suelo y la infraestructura pública limitada, encarecen las viviendas.
 - Se mencionó que modelos como el de Creditú podrían explorarse, adaptándolos a regulaciones locales y buscando participación activa de los desarrolladores inmobiliarios.
- **Riesgos y limitaciones:**
 - Se destacó que la inclusión de varios créditos podría superar los límites de capacidad de pago establecidos por las regulaciones financieras en Costa Rica.
 - La falta de innovación constructiva y el foco actual del mercado en viviendas de lujo fueron identificados como desafíos a superar.

C. Sobre las Necesidades de información y lecciones aprendidas:

1. CreditPie (Chile)

Necesidades de Información: Para Creditú, es fundamental realizar **encuestas** a sus clientes actuales y potenciales para evaluar su nivel de ahorro y caracterizar la demanda oculta. Esto les permite entender mejor las necesidades de sus clientes y ajustar sus productos en consecuencia. En cuanto a la oferta, monitorean la **velocidad de venta** de las unidades de vivienda en colaboración con los desarrolladores inmobiliarios. Esta información les ayuda a anticiparse a cambios en el mercado y ajustar sus estrategias.

Lecciones Aprendidas: La colaboración estrecha con los desarrolladores inmobiliarios y el uso de indicadores clave como la velocidad de venta son esenciales para tomar decisiones informadas. Mantener una comunicación constante con los clientes y los desarrolladores permite a Creditú ajustar sus productos y servicios para satisfacer mejor las necesidades del mercado.

2. Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios (Uruguay)

En Uruguay, la Agencia Nacional de Vivienda y el Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios (FGCH) han implementado un modelo que facilita el acceso a la vivienda para la clase media, especialmente para aquellas familias que tienen capacidad de pago pero no cuentan con el ahorro inicial necesario.

Necesidades de Información: En Uruguay, la demanda se caracteriza mediante **datos de la encuesta nacional** que se actualiza anualmente. Además, para los proyectos destinados a la clase media, se requiere que los desarrolladores **realicen preventas** de un porcentaje determinado de las viviendas antes de calificar para los incentivos a la oferta. Esto asegura que los proyectos lleguen al público objetivo.

Lecciones Aprendidas: Implementar mecanismos de preventa ayuda a garantizar que los proyectos lleguen a las familias más necesitadas. Realizar estudios previos detallados y utilizar datos actualizados de encuestas nacionales permiten a la Agencia Nacional de Vivienda ajustar sus estrategias y asegurar que los incentivos se dirijan a las familias que realmente lo necesitan.

3. Seguro de Crédito a la Vivienda Genworth (México)

Genworth ha estado operando en México durante 16 años, ofreciendo seguros de crédito a la vivienda que cubren el riesgo de impago del acreditado a los bancos. Este modelo permite a más personas acceder a la vivienda, especialmente a jóvenes y personas sin historial crediticio.

Necesidades de Información: En México, la información sobre la demanda se obtiene a través de **programas de educación financiera** y datos proporcionados por institutos nacionales. Esto permite caracterizar la demanda y enfocar los esfuerzos hacia los segmentos específicos que necesitan atención. La coordinación entre el sector público y privado también es esencial para atender los segmentos de ingresos bajos y medios.

Lecciones Aprendidas: Fomentar la educación financiera es clave para mejorar la capacidad de ahorro y planificación financiera de los futuros compradores. La colaboración entre el sector público y privado facilita la creación de esquemas de financiamiento más eficientes y accesibles. Además, el uso de información proporcionada por institutos nacionales permite ajustar las estrategias y enfoques según las necesidades del mercado.

V. Conclusiones y recomendaciones para Costa Rica

A. Recomendaciones para Costa Rica

Implementación de Seguros de Crédito a la Vivienda:

- Costa Rica podría adoptar un modelo similar al de México, ofreciendo seguros de crédito a la vivienda que cubran el riesgo de impago. Esto ayudaría a las familias a obtener créditos hipotecarios sin la preocupación de caer en morosidad y a los bancos a reducir su riesgo de crédito.

Creación de un Fondo de Garantía de Créditos Hipotecarios:

- Inspirándose en el modelo uruguayo, Costa Rica podría establecer un fondo de garantía que cubra un porcentaje significativo del crédito hipotecario (por ejemplo, el 20%). Esto permitiría a los bancos ofrecer mejores condiciones de crédito y reducir el requisito del ahorro inicial.

Desarrollo de un Producto Complementario:

- Siguiendo el ejemplo de Creditú en Chile, se podría crear un producto de financiamiento complementario que cubra una parte del valor de la vivienda sin intereses, reduciendo la necesidad de ahorro inicial para las familias. Este producto puede incluir capas de protección como seguros de desempleo y mecanismos de recompras por parte de los desarrolladores inmobiliarios.

Colaboración Público-Privada:

- Fomentar la colaboración entre el sector público y privado es esencial. El gobierno puede ofrecer incentivos fiscales a los desarrolladores inmobiliarios y establecer programas de subsidios para las cuotas mensuales, mientras que las empresas privadas pueden innovar en productos financieros accesibles y digitalizados.

B. Mejora en la Producción de Datos Estadísticos:

Costa Rica debe invertir en la recolección y análisis de datos del mercado inmobiliario, especialmente en el segmento de ingresos medios. Esta información permitirá diseñar productos financieros más adecuados y tomar decisiones informadas para cubrir la demanda de vivienda.

C. Adaptar el modelo de Creditú:

En cuanto a condiciones financieras:

- Explorar créditos suplementarios con tasas reducidas (aunque no necesariamente cero) y descuentos negociados con desarrolladores.
- Buscar financiamiento internacional competitivo y protegerse contra el riesgo cambiario mediante coberturas.

Necesidad de Fortalecer políticas públicas y regulaciones:

- Promover incentivos para los desarrolladores orientados a proyectos de vivienda de interés social y medios.
- Implementar subsidios directos y otros estímulos para reducir el esfuerzo de ahorro inicial de las familias.

Innovación en procesos constructivos:

- Incentivar tecnologías y métodos constructivos más económicos, como la reutilización de edificios existentes o densificación en áreas urbanas.

Colaboración multisectorial:

- Promover acuerdos público-privados que alineen objetivos de desarrolladores, entidades financieras y familias beneficiarias.

D. Conclusiones

Adoptar estos modelos adaptados a la realidad costarricense podría ayudar a reducir el déficit de vivienda para la clase media, mejorar las condiciones de financiamiento y disminuir el nivel de endeudamiento de las familias. Además, contribuiría a la estabilidad y el crecimiento del mercado hipotecario, beneficiando tanto a los solicitantes de crédito como a las instituciones financieras. Implementar estas recomendaciones de manera coordinada y con un enfoque en las necesidades locales asegura una solución sostenible y efectiva para el acceso a la vivienda en Costa Rica.

II. ANEXO 1: Perspectiva Regional del BID (Paloma Silva)

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha desempeñado un papel crucial en abordar el déficit habitacional en América Latina y el Caribe. Su enfoque se basa en la colaboración con diversas entidades y en la implementación de estudios detallados para comprender mejor las necesidades del sector de vivienda.

A. Información Relevante del Sector

Diagnóstico del Déficit Habitacional: El BID colabora estrechamente con instituciones como la CEPAL, la OCDE y los institutos nacionales de estadística para realizar diagnósticos precisos del déficit habitacional. Utilizan censos y encuestas nacionales de hogares como sus principales fuentes de información. Sin embargo, reconocen que no todas las encuestas nacionales tienen la información necesaria y que la periodicidad de los censos, generalmente de 10 años, no es suficiente. Por ello, trabajan en mejorar estas encuestas para obtener datos más precisos.

Estudio de Cadena de Valor: El BID también realiza estudios de cadena de valor para identificar los problemas a lo largo de toda la cadena del mercado de vivienda. Estos estudios permiten desarrollar programas de vivienda y financiamiento tanto para la oferta como para la demanda, en colaboración con los actores más relevantes del sector.

B. Comportamiento del Mercado de Vivienda y sus Actores

Evolución del Mercado: El BID ha observado que el bono demográfico se está agotando en el cono sur, similar a lo ocurrido en Europa y Japón. Las soluciones de vivienda deben ser asequibles y adaptarse a las necesidades específicas de las personas, considerando que todos atravesamos diferentes fases de déficit habitacional a lo largo de nuestras vidas.

Segmentación de Mercado: Cada país presenta características únicas en cuanto a las preferencias de vivienda. Por ejemplo, en El Salvador y Guatemala, hay una mayor formación de hogares mononucleares que prefieren viviendas pequeñas. En contraste, en la región andina, se sigue demandando viviendas de 2 recámaras y 2 baños para familias de 4 personas.

Diversidad de Créditos: El BID promueve la diversificación de productos crediticios, incluyendo créditos para mejoramiento, ampliación y remodelación de viviendas. Además, implementan programas específicos para familias informales que no son atendidas por la banca comercial.

Actores Clave: Identificar y apoyar a los actores clave en cada país es fundamental para el BID. Por ejemplo, en Perú, el Fondo Social para la Vivienda es el encargado de la política pública de financiamiento, mientras que en El Salvador es el Fondo Mi Vivienda.

C. Políticas y Otros Elementos Relevantes

Reglas Claras para el Sector Privado: El BID enfatiza la importancia de tener políticas y planes nacionales de vivienda claros y un marco jurídico que proteja a los desarrolladores. Esto es crucial para asegurar que haya financiamiento disponible y que los proyectos se ejecuten con éxito.

Garantías y Seguros de Crédito: El BID ha implementado programas de garantía y seguros de crédito a la vivienda en varios países. Por ejemplo, en Brasil, se introdujeron garantías de primera pérdida manejadas por Caixa y FGTS, lo que permitió escalar el financiamiento de manera significativa.

Liberación de Balances: Es esencial liberar los créditos de los balances de los bancos para fomentar más financiamiento. Esto se logra a través de bursatilizaciones y el desarrollo de mercados de titularización y cover bonds.

Fomento al Financiamiento de la Construcción: El BID ha identificado que uno de los problemas principales en la región es la falta de oferta de vivienda. Por ello, promueven el financiamiento para la construcción de nuevas viviendas.

Preferencias de los Jóvenes: Las preferencias de los jóvenes están cambiando, con una mayor inclinación hacia la vivienda en renta. Esto es especialmente notable en países como Colombia y República Dominicana. El BID destaca la necesidad de desarrollar productos crediticios que se alineen con estas nuevas preferencias.

D. Lecciones y Mejores Prácticas

Diagnóstico y Segmentación: Realizar un diagnóstico preciso del déficit habitacional y segmentar el mercado adecuadamente es crucial. Alinear los productos de vivienda con las demandas específicas de cada segmento asegura una mayor efectividad en la solución del problema.

Colaboración Público-Privada: La coordinación entre el sector público y privado es esencial para desarrollar programas de financiamiento efectivos. Involucrar a todos los actores y crear políticas claras incentiva la inversión y garantiza el éxito de los proyectos.

Innovación en Créditos: El BID promueve la diversificación de productos crediticios y la implementación de garantías y seguros de crédito para escalar el financiamiento y hacer que más familias accedan a una vivienda adecuada.

En conclusión, la perspectiva del BID destaca la complejidad del mercado de vivienda en América Latina y el Caribe y la necesidad de soluciones integrales y adaptadas a las necesidades específicas de cada país y segmento de la población. La colaboración entre el sector público y privado, el uso de datos precisos y la innovación en productos crediticios son fundamentales para abordar el déficit habitacional y mejorar el acceso a la vivienda en la región.