



Crédito Hipotecario: MEJORA LA PERCEPCION DE LOS USUARIOS

La evolución favorable de la construcción de vivienda y los excelentes resultados obtenidos en el año 2006 en materia de crédito hipotecario, son un claro indicador del retorno de la confianza de los compradores de vivienda en el sistema de financiación vigente, lo cual es posible gracias a un entorno económico más estable, menores niveles de desempleo, bajas tasas de inflación y menores costos financieros para los usuarios.

Esta conclusión es confirmada por las encuestas de percepción realizadas por la firma Galería Inmobiliaria en los años 2005 y 2006 entre los compradores de vivienda nueva en Bogotá, Medellín y Cali¹.

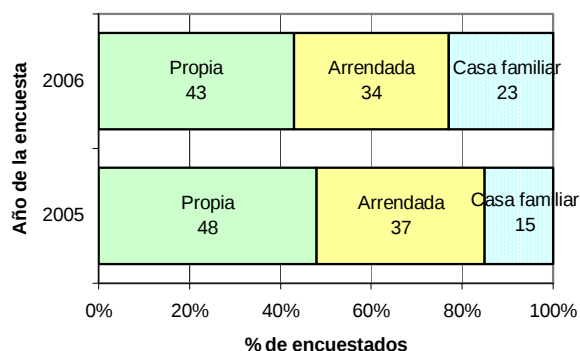
Perfil de los compradores

De los estudios realizados se puede deducir que cerca de tres cuartas partes de los compradores de vivienda nueva son familias que tienen entre 2 y 4 miembros, cuyos jefes se encuentran entre los 30 y 50 años.

Al indagar sobre el tipo de tenencia que estos hogares acreditaban antes de la compra, se concluye que la mayor proporción era propietaria de un inmueble. Como se observa en el gráfico 1, que contrasta los resultados de las dos encuestas, la participación de quienes ya tenían un inmueble se redujo de 48% a 43% y ganaron peso aquellos que provenían de vivienda familiar, que pasaron de 15% a 23%. De estos resultados se puede deducir, por un lado, que la propiedad facilita la movilidad social y, por otro, que los

hogares que se están formando perciben, cada vez más, que la compra de vivienda es una alternativa viable y atractiva.

Gráfico 1: Tenencia de la vivienda donde habitaban antes de la compra.

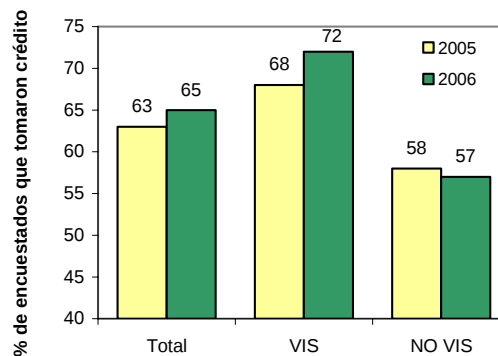


Fuente: ICAV, Galería Inmobiliaria.

¿Quiénes adquieren vivienda recurren al crédito para financiar la compra?

Los resultados indican que cerca de las dos terceras partes de los compradores de vivienda recurrió al crédito, en especial en el segmento de VIS donde en el 2006 el 72% usó esta alternativa, frente a 57% de los No VIS (gráfico 2)

Gráfico 2: Compradores que recurrieron al crédito por tipo de vivienda



Fuente: ICAV, Galería Inmobiliaria

¹ FICHA TECNICA

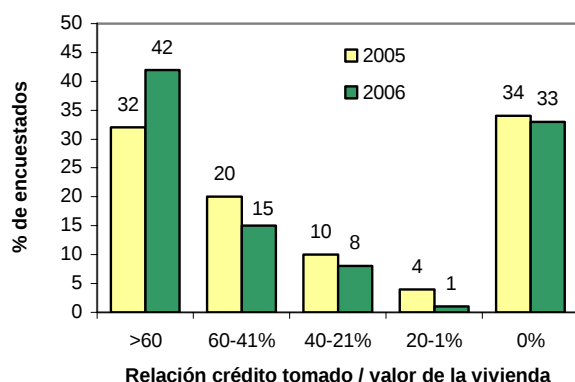
Estudios realizados por la Galería Inmobiliaria para el ICAV con base en encuestas telefónicas a jefes de hogar que compraron vivienda nueva en Bogotá, Medellín y Cali.

El estudio realizado en 2005 cubrió 908 hogares que compraron vivienda en 2003 y 2004.

El estudio realizado en 2006 cubrió 912 hogares que compraron vivienda en 2005.

Adicionalmente, se destaca en el estudio de 2006, que 42% de los compradores financió con un préstamo más de 60% del valor de la vivienda. Este porcentaje se incrementó en 10 puntos con respecto a la encuesta de 2005, lo que reafirma que las familias están superando en forma creciente el temor a endeudarse (gráfico 3).

Gráfico 3: Porcentaje de compradores según relación Crédito tomado/Valor de la vivienda



Fuente: ICAV, Galería Inmobiliaria

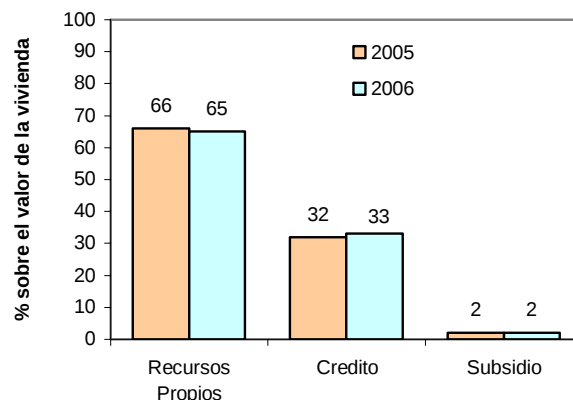
Origen de los recursos utilizados en la compra de vivienda

Al desagregar los recursos utilizados en la compra de vivienda en términos del valor invertido, se observa que las familias financiaron dos terceras partes con recursos propios y el resto con cargo a crédito. Si bien este resultado parece contradictorio con lo mencionado anteriormente, responde a que la tercera parte de los compradores pagó el inmueble de contado (gráfico 3), en especial en el segmento de No VIS donde los precios son mas altos. Se destaca que la proporción de recursos proveniente de subsidio parece baja (2%) en razón, en parte, a que la base de cálculo incorpora el valor total de las viviendas, incluyendo las No VIS y las VIS que no tuvieron subsidio (gráfico 4).

La diferencia en la composición de los recursos utilizados por los compradores VIS y No VIS es significativa. Es así como los hogares VIS financiaron una mayor proporción de la compra

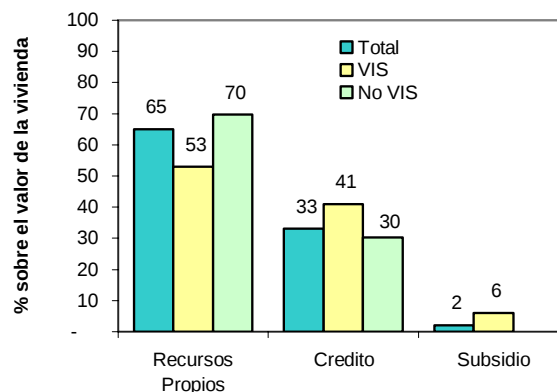
con cargo a crédito (41%) que los No VIS (30%) (gráfico 5)

Gráfico 4: Composición de los recursos utilizados en la compra de vivienda



Fuente: ICAV, Galería Inmobiliaria.

Gráfico 5: Composición de los recursos utilizados en la compra de vivienda por tipo de vivienda



Fuente: ICAV, Galería Inmobiliaria

Por otra parte, al desagregar los recursos propios² y de crédito³ en sus componentes, los resultados de las encuestas presentan diferencias que vale la pena resaltar.

En lo que toca con los recursos propios,

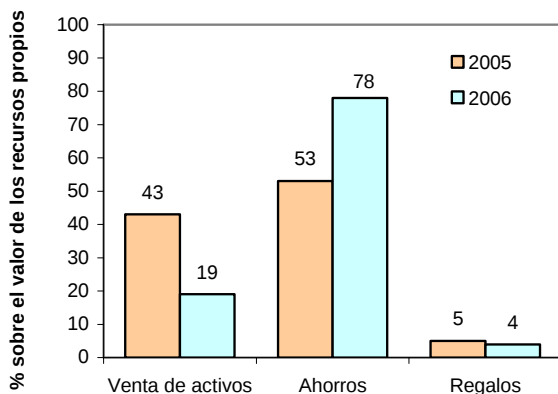
² Recursos propios incluye: Venta de activos (incluido el inmueble anterior), Ahorro (financiero, cesantías, etc.) y regalos de familiares (en Colombia o en el exterior).

³ Crédito incluye: Crédito hipotecario en UVR o pesos, leasing de vivienda, crédito de libre inversión, y otros (fondo de empleados, empresa donde trabaja, cooperativas).

mientras en el estudio de 2005 primaron los ahorros y la venta de activos -en particular del inmueble anterior- con participaciones de 53% y 43% respectivamente; en el de 2006 el ahorro adquirió un papel protagonista, representando el 78% del total de los recursos propios. Esta tendencia es consistente con el incremento en la proporción de hogares que no tenía una vivienda previamente.

Los recursos provenientes de regalos de familiares, incluyendo los de aquellos enviados desde el exterior, no registraron un valor significativo en las encuestas (gráfico 6).

Gráfico 6: Composición de los recursos propios utilizados en la compra de vivienda

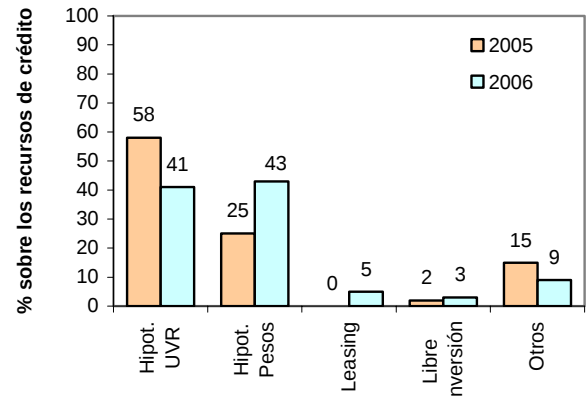


Fuente: ICAV, Galería Inmobiliaria

Por su parte, en la composición de los recursos provenientes de crédito, si bien se mantuvo la preferencia por los préstamos hipotecarios tradicionales, se evidenció una clara inclinación de los compradores por la financiación en pesos, que se incrementó de 25% a 43% del valor de los créditos tomados, superando incluso la opción en UVR (gráfico 7).

Esta preferencia por la financiación en pesos se concentró en el segmento de compradores de vivienda No VIS, donde el 56% de los recursos de crédito provenían de esta fuente, mientras que en el caso de los de VIS el 69% provenía de crédito en UVR, lo que podría explicarse porque los créditos en pesos exigen una mayor capacidad de pago que los de UVR (gráfico 8).

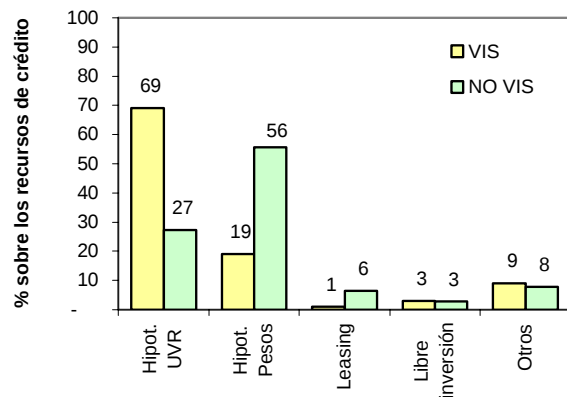
Gráfico 7. Composición de los recursos de crédito utilizados en la compra de vivienda



Otros incluye (fondo de empleados, empresa donde trabaja y cooperativas).

Fuente: ICAV, Galería Inmobiliaria

Gráfico 8. Composición de los recursos de crédito utilizados en la compra de vivienda por rango de vivienda



Otros incluye (fondo de empleados, empresa donde trabaja y cooperativas).

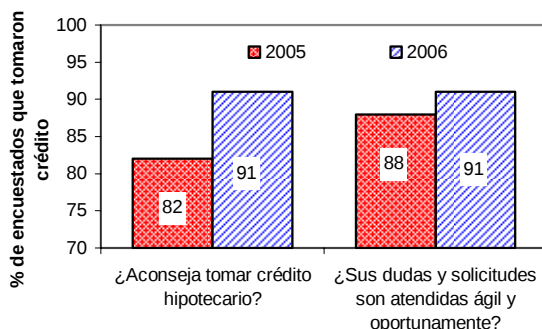
Fuente: ICAV, Galería Inmobiliaria

Satisfacción de los usuarios de crédito hipotecario

Los usuarios de crédito hipotecario están satisfechos con la financiación recibida. Es así como en 2006, 91% de los encuestados aconsejaría a otros tomar crédito hipotecario. En este aspecto la mejora fue sustancial frente a la investigación anterior, donde esta cifra fue 81% (gráfico 9)

Lo anterior responde a la mejor calidad en el servicio prestado por las entidades financieras, como se desprende de las calificaciones otorgadas por los encuestados: en una escala de 1 a 4 (cuatro la más alta), los usuarios calificaron la información recibida sobre los tiempos y trámites del crédito con 3,7; en cuanto a los beneficios tributarios o subsidios con 3,4; el comportamiento de las cuotas y saldos con 3,6; los costos, coberturas y beneficios de los seguros de vivienda con 3,5 y en referencia con el manejo del crédito, los abonos y los medios de pago con 3,6. Adicionalmente, más de 90% manifestó sentirse satisfecho con la atención recibida a sus dudas y solicitudes (gráfico 9).

Gráfico 9. Satisfacción de los usuarios de crédito de vivienda



Fuente: ICAV, Galería Inmobiliaria

Satisfacción con la vivienda y su relación con el crédito

De las encuestas realizadas se desprende una relación positiva entre la satisfacción del cliente con el inmueble comprado y su inclinación a recomendar el crédito hipotecario. En 2006, 95% de los clientes que se manifestaron satisfechos con el inmueble recomendaron la financiación con crédito hipotecario, mientras que este porcentaje se redujo a 85% entre aquellos que no estaban a gusto con la compra realizada. Este resultado refuerza la importancia que tiene para los bancos la calidad de los inmuebles financiados, pues es un factor que en el largo plazo puede afectar su relación con el cliente.

Ubicación: factor clave en el proceso de decisión

En las investigaciones mencionadas también se indaga sobre los factores que tienen en cuenta las familias al momento de comprar una vivienda, resultando que la *ubicación* de la misma es lo que más peso tiene en la decisión, incluso sobre otros elementos como el precio o el diseño del inmueble. Si bien el factor *ubicación* tiene connotaciones subjetivas (cercanía a colegios o lugar de trabajo, facilidades de transporte, etc.), indica que las familias tienen identificada claramente la zona en la que quieren vivir. Lo anterior sumado al hecho de que la mayoría sólo visita entre dos y tres proyectos antes de tomar la decisión, se constituye en un factor a tener en cuenta por parte de los constructores en el desarrollo de la estrategia de mercadeo de los mismos.

Conclusiones

El regreso de la confianza de las familias hacia el sistema de financiación de vivienda, sumado a la excelente dinámica del sector constructor y a los resultados obtenidos en materia de crédito hipotecario, permiten pensar que la crisis de finales de los años noventa quedó atrás. El reto que tienen hoy los agentes -públicos y privados- involucrados en la provisión de vivienda, es consolidar esfuerzos para que las condiciones que dieron origen a esta reactivación perduren en el tiempo, permitiendo así atacar de forma efectiva el déficit habitacional del país.