

## El nuevo capítulo de la novela “La crisis inmobiliaria”: La crisis del mercado hipotecario

Por Fernando Levy Hara (\*)

Hasta hace unos meses todos me preguntaban acerca del estado del mercado inmobiliario. ¿Cuánto iba a durar el bajón en el mercado de bienes raíces? Si los precios de las propiedades iban a caer como un globo que se desinfla, etc. Pero de un día para otro las noticias de los periódicos y las preguntas de la gente cambiaron. El tema caliente ahora es: la crisis del mercado hipotecario.

Muchos están confundidos con este asunto que saltó a primera plana en poco tiempo. Ahora todos preguntan:

- ¿Cuál es el motivo de esta crisis?
- ¿Está relacionada con el bajo rendimiento del mercado inmobiliario el último año?
- ¿Cuántos créditos están en riesgo de no ser pagados?
- En definitiva, ¿Quebrará el sistema hipotecario en los Estados Unidos?

Vayamos por partes: ¿Cómo empezó todo?

En el año 2000 se inicia un boom en el mercado de bienes raíces en todos los Estados Unidos, siendo particularmente muy fuerte en el Sur de la Florida. Los precios de las viviendas comenzaron a subir, y mucha gente se volcó a comprar propiedades aceleradamente para *“no perder el tren”*.

En el 2003, los precios habían subido tanto que mucha gente estaba perdiendo el acceso a una nueva casa, pues sus sueldos no habían aumentado en la misma proporción que los precios de las viviendas. Para no perder a sus clientes las compañías de préstamos se pusieron creativas e idearon una serie de nuevos productos crediticios, a los que se bautizó como *“affordable products”* (productos asequibles). La idea era ofrecer cuotas mensuales bajas, ya que la gente compra si puede pagar la cuota, no importando tanto el precio final de la propiedad. Uno de los problemas es que la cuota se mantendría baja solamente los primeros años y comenzaría a subir después de ese período.

Muchos corredores hipotecarios deberían hacer en este momento una autocrítica profunda. Ellos conocían a sus clientes y sabían si estos iban a poder seguir pagando la cuota una vez que dejara de ser fija la tasa de interés. Muchos se comportaron correctamente y le explicaron a sus clientes los pros y contras de tomar estos créditos. Desgraciadamente otros sólo pensaron en su comisión a fin

de mes. Cuando el cliente entrara en mora, ellos probablemente estarían trabajando en otro lado y ya se habrían gastado esa comisión.

Así surgen de un día para otro una infinidad de productos crediticios novedosos, con nombres estrafalarios y soportados por muy poca seriedad.

Durante toda la historia del sistema crediticio en los Estados Unidos, el 95% de los préstamos que se emitían eran de tasa fija por 30 años. Sólo un puñado de ellos era dado a tasas más bajas o exceptuaban al comprador de ciertos requisitos de ingresos o capacidad de pago. Estos préstamos eran emitidos por agencias especiales como la Veterans Administration o HUD (Housing & Urban Development) y tenían el propósito de permitir el acceso a la vivienda a gente pobre, madres solteras, veteranos de guerra, etc.

*¿Cuáles son estos "Productos Asequibles"?*

- **Préstamos a tasa variable (ARMs):** Son préstamos que tienen una tasa fija los primeros 3 ó 5 años y se liberaban después de ese período.
- **Sólo interés (Interest only):** Sólo se pagan los intereses durante los primeros 3 a 5 años, y recién a partir de ese momento se comienza a pagar también capital.
- **Préstamos Alt-A (No paper loans):** Se dieron a gente que no podía (o no quería) mostrar documentación tal como recibos de ingresos, estados de cuentas financieras, etc.
- **Préstamos de Pagos Opcionales (Payment optional loans):** Como su nombre lo indica, se pagan cuando uno quiere. Funciona como una tarjeta de crédito: hay un mínimo mensual para pagar, el resto de los intereses pasan a engrosar el capital adeudado;
- **Préstamos de Riesgo (Subprime loans):** Aunque ahora son los más famosos, son sólo el último eslabón de la cadena. Fueron otorgados a compradores que no tenían récord crediticio suficiente, o peor aún: que en el pasado ya habían entrado en mora o habían mostrado dificultades para pagar sus deudas.

Por supuesto que los financistas se beneficiaron otorgando estos préstamos, ya que cobraban una tasa de interés más alta que a quienes calificaban a préstamos tradicionales. Es ese el precisamente origen del nombre "*Subprime Loans*". Los préstamos regulares pactan su interés según la tasa de referencia, con algunos puntos adicionales. Los créditos de riesgo son los que pagan muchos puntos por encima de esta tasa.

*¿Con cuánta rapidez se aceleró este proceso?*

¡Muy rápido, desgraciadamente!

Sólo el 5% de los préstamos originados en 2002 eran "productos asequibles". Para el 2005 ya era el 38% del total de créditos otorgados. ¡Un crecimiento espectacular! Para tomar un ejemplo: los préstamos de riesgo casi no existían en 1990. Eran un 8.6% del total en 2000 y el 20.6% en 2006.

*¿Cuántos de estos préstamos no serán pagados? ¿Debemos esperar una catarata de quiebras y remates judiciales en los próximos años?*

Lo dudo mucho. Por un lado pongamos en su justa proporción la cantidad de hipotecas que están en problemas. Analicemos las últimas cifras que nos da la Mortgage Bankers Association:

- a. Del total de los créditos hipotecarios que están emitidos en los Estados Unidos, los préstamos asequibles forman poco menos del 8%
- b. El 75 % de estos préstamos asequibles está siendo pagado regularmente y no presenta inconvenientes. Esto significa que solamente de 2 a 3% de todas las hipotecas se encontrarían en riesgo de entrar en mora.
- c. El 98% del total de préstamos otorgados en el país está siendo pagado regularmente.
- d. El 35% de las viviendas en Estados Unidos no están hipotecadas, con lo cual tienen riesgo cero de mora. Este dato suele sorprender a mucha gente, ya que en el inconsciente colectivo existe la idea de que TODOS tenemos la casa hipotecada.
- e. En 43 estados la cantidad de remates hipotecarios bajo en 2007 comparando con 2006. Sólo en siete existe riesgo de que estos aumenten. Desgraciadamente Florida está incluida en esa lista. Los otros son California, Nevada, Arizona, Michigan, Ohio e Indiana.
- f. No todos estos préstamos irán a mora, ni todos fueron dados en forma irregular.
- g. La mayoría de los préstamos que tienen problemas son los que ya pasaron el período de 3 a 5 años de tasa fija o de puro interés y vieron aumentar su pago mensual de un día para otro. La mayoría de estos préstamos con problemas están siendo refinanciados, convirtiéndolos en préstamos tradicionales de 30 años con tasa fija. Como ejemplo, del total de nuevos préstamos otorgados en Julio 2007, el 46.4 % son en realidad préstamos refinanciados

Por el otro lado, el Gobierno Federal, preocupado por las consecuencias de una avalancha de quiebras sobre la economía, tiene una serie de proyectos para ayudar a los propietarios con problemas.

En febrero el Congreso pacto con el gobierno federal un plan de rescate de la economía, cuyos efectos se comenzarán a ver a mediados de año. La parte más publicitada de esa ley tiene que ver con un cheque de reembolso de impuestos que cada contribuyente recibirá en su buzón de correos.

Para el mercado inmobiliario también hay buenas noticias. Para ampliar la oferta de préstamos baratos para gente de medianos o bajos recursos, la ley permitirá darle más flexibilidad a tres importantes agencias de préstamos hipotecarios:

1. La **FHA (Federal Housing Administration)** es una institución creada en 1934, durante la Gran Depresión para ayudar a que compradores de primera vivienda consigan tasas más bajas garantizándole a los bancos el pago mensual. Hasta el mes pasado no estaba autorizada a garantizar créditos de más de \$362.000, cifra demasiado baja que deja muchos beneficiarios fuera del sistema. La nueva ley permitirá garantizar créditos mucho más altos. El monto máximo será el promedio de los precios de las propiedades en cada condado, con un máximo cercano a \$730.000.
2. **Fannie Mae y Freddie Mac** son las dos compañías financieras de segundo grado más grandes del país. Ellas compran las hipotecas emitidas por los bancos. Aunque son compañías privadas, están garantizadas por el Gobierno Federal, quien les impone restricciones. Hasta ahora sólo podían comprar hipotecas de no más de \$417.000. Ante las presiones de varias asociaciones, el Congreso autorizó a ambas a contraer préstamos con los mismos límites que FHA. Los más favorecidos serán los propietarios de las ciudades más costosas del país. Además, a fines de febrero el gobierno anuló las restricciones de préstamos que estaban vigentes. Eso significa que tendrán más dinero para prestar, aliviando las actuales restricciones de acceso a préstamos hipotecarios.
3. La **FED (Federal Reserve)** planea seguir recortando las tasas de interés en sus próximas sesiones, para hacer los préstamos más accesibles, pesar de haber bajado 1,25 % en enero. También planea seguir inyectando mucho dinero al mercado, para que los bancos se animen nuevamente a prestar a sus clientes.

En resumen, este nuevo capítulo en la novela titulada "*La crisis inmobiliaria*", está relacionado con los aumentos en los precios de los últimos años, pero sólo tangencialmente. Puede afectar la recuperación del sector unos meses, porque los bancos están dando los préstamos con mucho más cuidado que antes, y poniendo nuevas reglas y condiciones para evitar repetir los errores que cometieron en estos últimos años. Una vez que esto suceda, la limpieza y

purificación del mercado de créditos ayudará a sentar bases sólidas a la recuperación del mercado de real estate, haciéndolo menos endeble a futuras crisis. Estas son las bases necesarias para que el próximo boom del mercado inmobiliario sea sustentable en el tiempo y asegure muchos años de bonanza económica. De eso tratará el próximo capítulo de la novela.

**(\*) Fernando Levy Hara es socio principal de G&D Developers, una compañía de desarrollo inmobiliario basada en North Miami Beach, Florida.**