

## Principaux organismes de financement des logements, 1994

En dollars US

Caractéristique	Banques commerciales	FOVI	Fonds de pensions	Organismes publics
Prêts hypothécaires en millions de \$ US	6 176,5 \$	1 088,2 \$	2 984,3 \$	806,3 \$
Parts des prêts	55,9 %	9,8 %	27 %	7,3 %
Nombre de prêts	138 839	42 721	172 000	150 391
Principaux types d'habitations financées	Habitations haut de gamme	Maisons abordables	Maisons abordables	Viabilisation des terrains et construction progressive
Coût des unités (en dollars US)	70 000 \$ en moyenne	Jusqu'à 22 532 \$	Jusqu'à 42 350 \$	Jusqu'à 12 400 \$
Situation d'emploi de l'emprunteur	Salarié	Salarié	Salarié/cotisant	Non salarié
Revenu de l'emprunteur en multiples du salaire annuel minimum (SAM)	Plus de 15 fois le SAM	Jusqu'à 15 fois le SAM	De 1 à 10 fois le SAM	Moins de 2,5 fois le SAM

Nota : d'après le taux de change en vigueur en juillet 1994 de 3,4 N \$ pesos par dollar US. Le taux de change au milieu de 1995 était tout juste inférieur à 6 N \$ pesos le dollar US.

Source : *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, *Housing in Mexico*, 1994, avec des mises à jour du United States Department of Commerce.

grandes sociétés qui font également d'autres types de construction. Les constructeurs mexicains de maisons ont tendance à se spécialiser dans une gamme de prix donnée.

Les entreprises associées à *Grupo Alfa* et *PROTEXA* construisent 48 000 nouveaux logements pour personnes à faible revenu dans la région de Monterrey. *Grupo Alfa* prévoit construire 1 000 maisons pour ses travailleurs. Ces maisons seront d'une taille inhabituelle, avec 90 mètres carrés, et seront situées à proximité de Monterrey.

*SADASI* construit 7 000 maisons dans le cadre d'un projet appelé *La Purísima*, situé à Ixtapalapa, dans la région de Mexico. Le contrat comprend la construction d'écoles, de parcs et de centres commerciaux.

*Grupo BADASI* est un gros constructeur de maisons dans l'État de México. En octobre 1994, l'entreprise a terminé la construction de

4 000 unités utilisant la technologie du béton dans un projet appelé *Jardines de la Cañada*. Le prix de ces unités de 48 mètres carrés était d'environ 35 000 dollars US.

### Les concurrents étrangers

Un certain nombre de sociétés étrangères de construction, provenant essentiellement des États-Unis, ont pénétré le marché mexicain. Parmi les 400 plus grandes entreprises américaines, 29 étaient actives au Mexique au début de 1995.

Hebel International GmBn s'est associé avec *Contec* dans le cadre d'une coentreprise pour faire la promotion du béton cellulaire. Ce produit a été bien accepté, malgré la dévaluation, mais il faudra du temps pour que son usage se répande.

*PROTEXA* a mis sur pied une coentreprise avec le grand promoteur urbain RTKL, de Dallas au Texas. On signale que RTKL a réussi à intégrer les

usages mexicains dans le domaine de la construction et obtenu des succès modérés.

D'après les spécialistes du secteur, les entreprises européennes et asiatiques de construction commencent à arriver sur le marché. Elles offrent des conditions de financement spéciales et plus souples et des périodes de remboursement plus longues que leurs concurrentes américaines.

### La présence canadienne

On connaît très peu les produits canadiens dans le domaine de la construction au Mexique. En règle générale, on considère que les produits canadiens sont fiables. Par contre, l'opinion largement répandue est que les entreprises canadiennes ne connaissent pas les types mexicains de construction et qu'il est peu probable qu'elles réalisent des percées importantes sur le marché.

Certains observateurs ajoutent que les relations politiques nécessaires pour garantir des contrats au Mexique, au moins à court terme, ne sont pas à portée de la plupart des sociétés canadiennes, à moins qu'elles n'aient pour partenaire une entreprise locale.

## LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

On ne prévoit que très peu de construction de logements pour personnes à revenu élevé en 1995. Il s'agira essentiellement de projets lancés à la fin de 1994 et terminés au début de 1996. La demande de logements pour les personnes à revenu intermédiaire s'effrite alors que la crise économique contraint un grand nombre de Mexicains de la classe intermédiaire à chercher des logements de bas de gamme ou à vivre avec des parents.

Le marché du logement pour les personnes à faible revenu sera le premier à enregistrer la reprise alors