

Il n'est pas possible d'établir la distinction entre les importations de matériaux de construction destinés au logement et ceux allant à d'autres types de construction. On trouve certaines données sur des éléments préfabriqués mais les importations mexicaines de ces types de produits restent relativement faibles. Les importations totales de portes en bois, de fenêtres, de panneaux de parquet, de bardeaux et d'éléments structurels préfabriqués atteignent à peine les 23 millions de dollars US en 1994, en hausse par rapport aux 17,8 millions de dollars US de l'année précédente. Les États-Unis détiennent environ 83 pour 100 de ce marché. En 1994, le Canada avait vendu moins de 200 000 dollars US de ces produits au Mexique.

Les fournisseurs canadiens ont exporté pour une valeur d'environ trois millions de dollars US de bâtiments préfabriqués au Mexique en 1994. Il s'agissait dans la plupart des cas de silos. Quant aux bâtiments préfabriqués d'autres matériaux que le bois, leurs ventes ont atteint environ un million de dollars US en 1993, mais aucune n'a été enregistrée en 1994.

LES ACHETEURS DE LOGEMENTS

Les acheteurs de nouvelles maisons peuvent être répartis en deux groupes : ceux qui ont accès au financement et ceux qui ne l'ont pas. Le financement accessible auprès des banques a, pour l'essentiel, été affecté aux propriétaires à revenu intermédiaire et supérieur. Les acheteurs à revenu moyen ont accès à des prêts spécialisés auprès du système mexicain de régimes de pensions obligatoires ou peuvent obtenir des hypothèques garanties par le gouvernement auprès des banques commerciales. Les acheteurs à faible revenu ont recours aux programmes d'achat du gouvernement

ou construisent eux-mêmes leurs maisons en s'autofinçant.

Avant la dévaluation du peso de décembre 1994, un analyste mexicain estimait que le nombre de familles qui, à Mexico, pouvaient se permettre d'acheter une nouvelle maison de 200 000 dollars US ne dépassait pas 15 000. Par contre, il y avait environ 600 000 acheteurs cherchant des maisons à faible prix.

Près de la moitié du marché concerne des maisons dont le coût est de 15 000 dollars US ou moins et un autre quart va à des maisons se situant entre 15 et 25 000 dollars US. D'après certains spécialistes, les maisons construites par leurs propriétaires et celles réalisées par le secteur non structuré représentent la moitié du marché total. Certains programmes gouvernementaux aident le propriétaire à construire progressivement sa maison.

Le financement des maisons

Il y a quatre sources de financement des maisons :

- les hypothèques bancaires traditionnelles;
- les fonds de pension;
- les hypothèques garanties par le gouvernement obtenues des banques;
- les programmes d'achat de logements du gouvernement

L'admissibilité à ces divers types de financement est en général fonction du niveau de revenu, mesuré d'après le multiple du salaire annuel minimum légal que représente le revenu familial. En 1994, le salaire annuel minimum (SAM) correspondait à un peu moins de 1 700 dollars US par année. Pour la majorité de la population, soit 52 pour 100, le multiple se situe entre un et cinq. Environ cinq pour cent de la population a un revenu inférieur ou égal au SAM. Vingt-trois pour cent des familles gagnent huit fois le SAM ou plus.

Secrétariat au développement social

Le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, gère le *Plan Nacional de Vivienda*, Stratégie nationale du logement, du gouvernement. Le *SEDESOL* conseille et aide les dirigeants des États et les pouvoirs locaux à la conception et à l'application de la réglementation ainsi qu'à la préparation des plans de développement urbain et d'utilisation des sols.

La stratégie de logement du *SEDESOL* met l'accent sur l'expansion de l'activité des banques commerciales dans le domaine du marché hypothécaire pour les clients à revenu faible et intermédiaire. En vertu de cette politique, les grands programmes de logement pour personnes à faible revenu ne sont plus affectés directement à la construction de logements. Ils visent davantage l'attribution de prêts hypothécaires aux propriétaires de maisons.

Les prêts hypothécaires traditionnels des banques

Même avant la dévaluation du peso de décembre 1994, il était difficile d'obtenir des hypothèques bancaires traditionnelles. Le montant moyen d'une hypothèque bancaire était inférieur à 45 000 dollars US et les taux d'intérêt réels se situaient aux alentours de 25 pour 100. Depuis la dévaluation, il est devenu en pratique impossible d'obtenir des hypothèques traditionnelles auprès des banques.

Indépendamment de la dévaluation, une entrave importante à la disponibilité des hypothèques était l'absence d'un marché secondaire d'hypothèques garanties. Un autre problème réside dans le fait que les saisies en réalisation des garanties hypothécaires peuvent prendre de deux à trois ans. Le gouvernement s'efforce d'accélérer le règlement des conflits.