

D'après un document de politique publié en 1994, 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. Il fait appel pour cela à l'élaboration de nouveaux mécanismes financiers, y compris un marché hypothécaire secondaire, l'instauration de comptes d'épargne pour les versements initiaux et des modèles de déduction à la source pour les paiements hypothécaires. Ces outils sont destinés à réduire les risques et à augmenter les rendements sur les prêts consentis aux acheteurs de maisons à faible revenu afin de stimuler l'investissement privé dans ce domaine.

En vertu de cette politique, les grands programmes de logements 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 maison. Les institutions définissent les projets et, dans la plupart des cas, accordent des crédits de construction aux entrepreneurs privés. Le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, s'efforce aussi de coordonner le fonctionnement des grands programmes et de les intégrer dans le flux général du système financier.

Par le passé, les entreprises de construction réalisaient les travaux commandés par le gouvernement. Il incombe maintenant aux constructeurs de concevoir, de planifier, de construire et de vendre les maisons à leurs propres risques, mais ils ont en contrepartie accès à l'aide financière du gouvernement. Aucune entreprise étrangère de construction n'est actuellement inscrite pour obtenir des prêts du *Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)*, Fonds fédéral de logement, l'un des principaux programmes. Les investisseurs étrangers pénètrent toutefois ce marché au moyen de partenariats avec des entreprises mexicaines de construction. Sur le total des entreprises mexicaines inscrites auprès du *FOVI*, près d'un tiers collaborent d'une façon ou d'une autre avec des partenaires étrangers.

LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES TRADITIONNELS DES BANQUES

Même avant la dévaluation du peso de décembre 1994, il était difficile d'obtenir des hypothèques bancaires traditionnelles. Les prêts commerciaux consentis pour l'année dépassaient à peine les 6 milliards de dollars US dans un secteur où il y avait eu environ 600 000 mises en chantier. 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. Le plus souvent, il n'était possible d'obtenir un prêt hypothécaire que pour l'achat d'une nouvelle maison. Depuis la dévaluation, il est devenu en pratique impossible d'obtenir des hypothèques traditionnelles auprès des banques. Les taux d'intérêt dépassent 50 pour 100 par année pour les montants restreints de crédit qu'il est possible d'obtenir. On ne s'attend pas à ce que le secteur financier revienne à un fonctionnement normal avant 1996.

Indépendamment de la dévaluation, une entrave importante à la disponibilité des hypothèques était l'absence d'un marché secondaire d'hypothèques garanties. Les dirigeants gouvernementaux favorisent l'apparition d'un tel marché financé par le secteur privé. D'après les dirigeants de la banque centrale, il est toutefois peu probable que le gouvernement offre des garanties de remboursement comme celles offertes au Canada par la Société centrale d'hypothèques et de logement (SCHL). Le gouvernement travaillerait à la mise en place d'un mécanisme de fonds en fidéicommis pour émettre les titres hypothécaires garantis et pour fixer des normes de garantie.