



Esta es una familia en proceso de construcción progresiva de su casa con un préstamo de una institución financiera que se recibió servicios de asesoría de CIVF.

ADRIANA LLORCA

ARTÍCULO 1:

Oportunidades y limitaciones de las Microfinanzas para Vivienda

Enero de 2013

La vivienda ha sido proclamada como una de las “tres grandes” prioridades de las familias de bajos ingresos en todo el mundo, junto con la alimentación y la educación de los niños¹. Un informe de 2005 de la ONU estima que aproximadamente 1,6 mil millones de personas en todo el mundo habitan en una vivienda inadecuada. Las condiciones de la vivienda a nivel mundial se están agudizando más debido a la rápida urbanización, especialmente en el mundo en desarrollo y los daños causados por los desastres naturales y humanos. Estas deficiencias nos dibujan un cuadro no sólo de la tremenda necesidad humana, sino también de un mercado enorme y, en gran medida, sin explotar de oportunidades de financiación.

Curiosamente, gran parte de la demanda de vivienda no es para unidades formalmente financiadas y recién construidas, sino para mejoras y reparaciones de viviendas existentes. Con frecuencia, las poblaciones de bajos re-

Microfinanzas para vivienda

se refiere a los préstamos no hipotecarios que están destinados a financiar mejoras en el hogar, reparaciones y construcción por etapas. Se caracteriza por tener elementos comunes de las microfinanzas, tales como:

- **Cantidades pequeñas de préstamo:** financia una mejora individual o una etapa de un proceso de construcción gradual.
- **Plazos cortos:** generalmente entre 12 y 36 meses.
- **Precio basado en el mercado:** normalmente a la par con otros productos de microfinanzas.
- **Garantías no hipotecarias:** como co-garantes o pagarés y se aceptan pruebas alternativas de la tenencia de la tierra aparte del título legal, tales como acuerdos de compra o facturas de servicios públicos.

1. ONU-HÁBITAT define como una vivienda adecuada cuando cumple con varios criterios, incluyendo un espacio adecuado, seguridad, durabilidad, seguridad de la tenencia y acceso a servicios básicos como agua y saneamiento.

Microfinanzas para vivienda: una respuesta de la industria cuidadosamente diseñada.

Las microfinanzas para vivienda se refieren a un tipo de producto de microfinanzas que está dirigido a financiar las reparaciones escalonadas, las mejoras y la construcción progresiva de la vivienda. Las microfinanzas para vivienda únicamente se adaptan a las necesidades y realidades de los pobres y está diseñada para que coincida con sus patrones específicos de financiación y construcción. Por ejemplo:

- Las mejoras se llevan a cabo en una serie de pequeños pasos escalonados.
- El financiamiento se determina con base en las capacidades de amortización de los clientes, los términos del préstamo previamente establecidos y los costos de la etapa de dicha mejora.
- Las garantías están ligadas a las alternativas que están dentro del alcance de los clientes (por ejemplo, co-garantes o pagarés).
- La seguridad en la tenencia se confirma a través de documentación informal y no necesariamente un título legal (por ejemplo, acuerdos de compra o facturas de servicios públicos).
- La financiación suele ir acompañada de servicios relacionados con la vivienda;⁹ tales como, apoyo a la familia en la planificación y organización de las mejoras, la determinación de los materiales necesarios y los presupuestos asociados, el asesoramiento técnico y el ofrecimiento de recomendaciones sobre dónde adquirir los materiales y la mano de obra.

Dentro de esta categoría de préstamos de microfinanzas para vivienda existe un abanico de ofertas potencialmente diferenciadas y diversificadas, tales como préstamos adaptados para mejoras comunes (pisos o techos) o productos diversos (compra de cisterna o instalación de tanque séptico). En última instancia, el proceso de desarrollo de un producto bien estructurado ha demostrado ser efectivo para ayudar a

una institución microfinanciera a determinar qué productos específicos de microfinanzas para vivienda están mejor adaptados a los mercados meta y los contextos concretos¹⁰

Los hallazgos de este estudio ponen de relieve las oportunidades y limitaciones específicas de las microfinanzas para vivienda, que se han organizado, como puede verse más adelante, en cinco categorías de factores contextuales: la tierra y la ubicación, los factores sociopolíticos, el entorno económico, los mercados de microfinanzas y su regulación y, por último, los programas de vivienda del gobierno.

Oportunidades y limitaciones

Tierra y ubicación

Los resultados del estudio revelan que una condición favorable para las microfinanzas para vivienda es un escenario en el cual la tenencia es segura y los propietarios se sienten seguros de sus derechos de propiedad, incluso si no están registrados y titulados. Estos factores alimentan los dinámicos mercados inmobiliarios y estimulan la inversión en la mejora de viviendas, infraestructura y servicios públicos.

Por el contrario, aquellos contextos plagados de una tenencia insegura, embargos de tierras y traslados auspiciados por el gobierno, son menos convenientes para las microfinanzas para vivienda. Las familias son notablemente más reacias a invertir en condiciones de vivienda frágiles y los riesgos crediticios también se agudizan debido a la residencia poco fiable de los clientes. Asimismo, los barrios marginales que carecen de infraestructura básica (por ejemplo, carreteras y servicios públicos) son víctimas de una menor inversión en vivienda privada, ya que los residentes se ven obligados a desviar sus valiosos recursos para la compra de servicios costosos provenientes de proveedores privados y, consecuentemente, los valores de la propiedad a menudo se estancan.

Las zonas con alto riesgo de desastres naturales también son contextos difíciles para las microfinanzas para vivienda, dados los riesgos crediticios. Sin embargo, los efectos de los desastres naturales a menudo presentan oportunidades únicas para las microfinanzas para vivienda. Por ejemplo, la migración hacia República Dominicana tras el terremoto en

9. Comúnmente referido como "Servicios de acceso a la vivienda", o SAV y se define como aquel apoyo no financiero que pretende dotar a las familias o a los proveedores de materiales de vivienda o servicios con conocimientos, conexiones u otros recursos que mejoren la calidad o y/o que reduzcan el costo de las soluciones construidas.

10. Consulte "Microfinanzas para vivienda: conjunto de herramientas para desarrollo del producto", Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas de Hábitat para la Humanidad Internacional, mayo de 2012. habitat.org/cisf.

cursos se caracterizan por las altas tasas de propiedad de vivienda² pero la calidad de estas casas a menudo se considera inadecuada.³ Alrededor del mundo, el patrón predominante para la construcción y mejoramiento de viviendas es progresivo, mediante etapas pequeñas y escalonadas, de acuerdo a las prioridades y disponibilidad financiera de las familias.⁴

Mientras tanto, la fuente de financiamiento apropiado para apoyar la construcción progresiva de las familias es mínima. El financiamiento hipotecario convencional no está alineado con las realidades y necesidades de financiamiento de esta población y los programas gubernamentales de vivienda, generalmente, están restringidos por recursos limitados. En los últimos años, las instituciones microfinancieras se han mostrado algo vacilantes a la hora de involucrarse en vivienda, ya que el ritmo de crecimiento de las carteras de vivienda ha disminuido frente a la crisis económica mundial, la debacle de las microfinanzas de Andhra Pradesh⁵ y otros reveses más localizados.⁶ Por otra parte, hasta hace poco, el interés de las instituciones microfinancieras en las microfinanzas para vivienda ha sido eclipsado en gran medida por su enfoque histórico hacia los préstamos para la microempresa.

Mientras los mercados de microfinanzas maduran y aumentan en cuanto a competitividad, las instituciones deberían reconsiderar la microfinanzas para vivienda como una atractiva oportunidad de negocio. Un informe de 2010, publicado por J.P. Morgan reveló que la vivienda asequible

urbana representa la mayor oportunidad de mercado financiero para los inversionistas de impacto y comprende entre UD\$214 y \$786 mil millones.⁷ El aumento de proveedores no tradicionales de microfinanzas para vivienda dentro del sector privado da evidencia de la atractiva propuesta de negocio que este inmenso mercado representa. Empresas con sede en América Latina, como Promigas (programa “Brilla”) y Corona (“Viste tu Casa”), junto con el veterano de la financiación de la vivienda CEMEX (“Patrimonio Hoy”), alcanzaron una extensión combinada de aproximadamente 615.000 clientes solo en México y Colombia durante el año 2011.⁸ Estos son hogares de muy bajos ingresos, que constituyen lo que se conoce como “la base de la pirámide”.

Cuando los profesionales de las microfinanzas consideran entrar en el mercado de la vivienda, es probable que se pregunten sobre: los factores contextuales que favorecen particularmente una cartera de microfinanzas para vivienda robusta y de alto rendimiento, los factores que limitan las microfinanzas para vivienda exitosas, o los pasos que pueden adoptarse para mitigar dichos factores limitantes. El siguiente artículo intenta abordar estas cuestiones, utilizando los conocimientos obtenidos del estudio de una variedad de instituciones microfinancieras alrededor del mundo que desarrollan productos de microfinanzas para vivienda en asociación con Hábitat para la Humanidad en cada uno de sus países.

2. Por ejemplo, los investigadores han estimado que el 70 por ciento de la inversión en vivienda en México es para la construcción escalonada; el 98 por ciento del conjunto de viviendas en las zonas urbanas de Tanzania se construye progresivamente; y el 93 por ciento de las viviendas ocupadas por sus propietarios en las Filipinas fueron construidas progresivamente. (Ver “Financiamiento para la vivienda urbana”, ONU-HÁBITAT, 2005, p.99).

3. La crisis del microcrédito en el estado sureño Andhra Pradesh en la India comenzó en octubre de 2010 con una ola de suicidios causada por el sobreendeudamiento generalizado y empañó negativamente la imagen del sector, tanto en la India y como en el extranjero.

4. Ver “Informe de situación: Microfinanzas para la vivienda en América Latina”, Hábitat para la Humanidad Internacional, Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas, 09 de noviembre de 2011.

5. “Las inversiones de impacto: una emergente clase de activo”, Investigación mundial de JP Morgan, 29 de noviembre de 2010.

6. “Informe de situación: microfinanzas para vivienda en América Latina”.

7. Comúnmente referido como “Servicios de acceso a la vivienda”, o SAV y se define como aquel apoyo no financiero que pretende dotar a las familias o a los proveedores de materiales de vivienda o servicios con conocimientos, conexiones u otros recursos que mejoren la calidad o y/o que reduzcan el costo de las soluciones construidas.

8. Consulte “Microfinanzas para vivienda: conjunto de herramientas para desarrollo del producto”, Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas de Hábitat para la Humanidad Internacional, mayo de 2012. habitat.org/cisf.

Conclusión

Las microfinanzas para vivienda son la respuesta bien adaptada de la industria de las microfinanzas al vasto y relativamente inexplorado mercado financiero de la vivienda entre los hogares de ingresos bajos y muy bajos (los que ganan menos de US\$ 2 al día). Mientras que las microfinanzas para vivienda tienden a desarrollarse en contextos donde las microfinanzas están generalmente prosperando, deben considerarse ciertos factores que son particulares a la concesión de préstamos de microfinanzas para la vivienda. Un estudio de las experiencias a nivel global pone de relieve las siguientes observaciones:

- La seguridad de la tenencia de la tierra y el acceso a infraestructura básica son factores que contribuyen al dinamismo de los mercados de las microfinanzas para vivienda. Por el contrario, donde éstos están ausentes, la demanda del financiamiento para la vivienda tiende a disminuir y se considera de alto riesgo.
- La amenaza de desastres naturales se puede agregar a la lista de riesgos para otorgar préstamos de microfinanzas para vivienda, pero los productos se pueden diseñar de tal forma que ayuden a mitigar estos riesgos, tanto para las instituciones microfinancieras como para sus prestatarios. En particular, la reconstrucción después de desastres humanos y naturales contribuye a aumentar la demanda de microfinanzas para vivienda.
- La urbanización mundial tiende a contribuir al crecimiento y vitalidad de los mercados de la vivienda urbana, impulsando la demanda de las microfinanzas para vivienda.
- Las economías en dificultades y los entornos de alta inflación plantean varias amenazas directas a las microfinanzas para vivienda: aumento de los costos de construcción, menos ingresos estables entre los pobres y el alza en el costo del capital para las instituciones microfinancieras. Los productos de microfinanzas para vivienda necesitan ser cuidadosamente diseñados para abordar estos desafíos contextuales.
- Donde los mercados de microfinanzas están consolidados y la concesión de préstamos se lleva a cabo responsablemente, las microfinanzas para vivienda están propensas a prosperar. De manera similar, donde los reguladores bancarios permiten buenas prácticas para la concesión de préstamos de microfinanzas para vivienda, incluso si aún no ha sido plenamente reconocido y apoyado como un producto crediticio diferente, hay mayores posibilidades de éxito para la microfinanzas para vivienda.
- Finalmente, las microfinanzas para vivienda se benefician cuando los programas gubernamentales de vivienda estimulan los mercados financieros de viviendas saludables en lugar de competir con ellos.

En la próxima década, es probable que veamos el ascenso de las microfinanzas como si fuera una estrella que brilla entre las instituciones microfinancieras, los inversionistas de impacto y el sector privado, ya que las realidades contextuales están apalancadas para el beneficio de los pobres y de sus necesidades de vivienda.

como créditos de consumo puede llevar a solicitar requisitos excesivos de aprovisionamiento, dado el perfil de mayor riesgo de los préstamos al consumidor. En ciertos casos, donde las microfinanzas para vivienda están incluidas dentro de las carteras hipotecarias, regulaciones específicas tales como, los requisitos legales del título de tenencia o los topes de las tasas de interés excesivamente restrictivas puede dificultar el potencial de las microfinanzas para vivienda. Además, los mercados de microfinanzas excesivamente regulados pueden imponer restricciones que limitan el éxito de las microfinanzas para vivienda. Por ejemplo, las instituciones microfinancieras en Brasil no están legalmente autorizadas para diversificar la concesión de préstamos de microfinanzas para fines que no sean asociados a generación de ingresos (denominados “microcréditos productivos”), desalentando así el desarrollo de productos de microfinanzas para vivienda dentro de este sector. Una última limitante mencionada por las instituciones que conceden préstamos de microfinanzas para la vivienda estaba relacionada con las preocupaciones de la industria acerca de los giros importantes en los organismos reguladores de las microfinanzas y su liderazgo. Una institución microfinanciera en Bolivia, por ejemplo, mencionó cómo los cambios anunciados por las autoridades bancarias y su impacto percibido en los requisitos reglamentarios para las microfinancieras estaban fomentando un ambiente de incertidumbre. Esto, a su vez, fue perjudicando la disposición de las instituciones microfinancieras a participar en más innovación y diversificación.

Programas gubernamentales de vivienda

Los programas gubernamentales dirigidos al mejoramiento de las viviendas también pueden percibirse como oportunidades o restricciones a las carteras de microfinanzas para la vivienda. A veces, las instituciones microfinancieras han encontrado que los programas patrocinados por el gobierno estimulan los mercados de la vivienda al ayudar a las familias a adquirir tierras o construir una porción de sus hogares. En consecuencia, las familias que se han visto beneficiadas con frecuencia buscan financiamiento para continuar o completar sus aspiraciones de construcción. Por ejemplo, el gobierno de Tayikistán donó 50.000 parcelas de tierra para construcción nueva, lo que generó un grupo sustancial de clientes para una institución microfinanciera local que ofrecía microfinanzas para vivienda.

En algunos casos, se puede formar una alianza real entre las entidades gubernamentales y las instituciones microfinancieras locales, por medio de la cual, estas últimas ofrecen financiamiento para aumentar el acceso a los servicios públicos. Por ejemplo, una institución microfinanciera en Perú ha colaborado con la Municipalidad de Huachipa para financiar las conexiones a la red pública de agua y a los servicios sanitarios.

Desafortunadamente, en algunos contextos, los programas de vivienda de gobierno — en particular, las iniciativas subsidiadas — son percibidos como un efecto negativo en los mercados financieros para vivienda de los sectores de bajos ingresos. En Brasil, por ejemplo, el banco gubernamental de fomento, CAIXA, ha sido criticado por crear una competencia desleal con los proveedores de microfinanzas para vivienda porque ofrece préstamos para mejoras para el hogar a una tasa muy baja de interés y con pocas restricciones. Una institución microfinanciera en Perú expresó su preocupación porque las entidades de vivienda del gobierno estaban creando una expectativa de subsidios generalizados para la construcción de viviendas y de este modo estaban atenuando la demanda de microfinanzas para vivienda.

de sus clientes. Una institución microfinanciera en India se estaba enfrentando a retos similares, tratando de acceder al capital de préstamo necesario en un entorno de financiación muy limitado para las instituciones microfinancieras después de la crisis en Andhra Pradesh.

Un problema relacionado es el efecto observado de las economías en dificultades, sobre los ingresos de los clientes, de esta manera comprometiendo así su capacidad de endeudamiento. Una institución microfinanciera en Bosnia expresó esta preocupación y se aseguró que su diseño de microfinanzas para vivienda estuviese bien dirigido, financiando solo pequeñas mejoras escalonadas y que los costos de los servicios de acceso a la vivienda se mantuviesen bajos. Además, de manera planeada, promovió mediante tasas de interés reducidas un producto de microfinanzas para vivienda distinto, conocido como “préstamos de eficiencia energética”, destinados a mejoras en el hogar que se tradujeran en ahorro de energía para las familias.

Ambas instituciones microfinancieras, tanto la de India como la de Bosnia, expresaron su preocupación por la capacidad limitada de los clientes de planificar y presupuestar las mejoras en el hogar. En India, la institución microfinanciera descubrió que el 90 por ciento de sus clientes no determinó adecuadamente el monto necesario del préstamo, ya que no fueron capaces de calcular correctamente los costos del proyecto de construcción por sí mismos. En estos contextos, la inclusión de los servicios de apoyo para ayudar a los clientes a planificar y presupuestar sus mejoras en el hogar parece ser vital.

Mercados de microfinanzas y regulación

El estado de los mercados locales de microfinanzas también puede tener un impacto significativo en el rendimiento de las carteras de microfinanzas para vivienda. En países como Perú y Bolivia, donde las instituciones microfinancieras están relativamente maduras, el negocio bancario es más sofisticado y la diversificación de productos es común, las microfinanzas para vivienda parecen ir en aumento y diversificando su oferta. Curiosamente, en la mayoría de los países (por ejemplo, Filipinas, Bosnia, India) las microfinanzas para vivienda siguen siendo un producto que apenas está surgiendo entre las instituciones microfinancieras, creando un ambiente acogedor para un posicionamiento de mercado estratégico y el crecimiento de la cartera de microfinanzas para vivienda.

En algunos países (por ejemplo, Filipinas o Bolivia), los

reguladores bancarios han reconocido a las microfinanzas para vivienda como un producto distinto, lo cual probablemente servirá para alentar la diferenciación del producto entre los prestamistas. La diferenciación de los productos de microfinanzas para vivienda, a su vez, permite a las instituciones microfinancieras dirigir servicios especializados a los clientes, realizar análisis de préstamos bien informados y verificar el uso del préstamo. También permite a la institución microfinanciera vender las microfinanzas para vivienda como un producto distinto a mercados específicos. Además, la segregación del producto dentro del sistema de gestión de cartera de una institución microfinanciera facilita la evaluación del desempeño de las microfinanzas para vivienda.

Donde los mercados de microfinanzas, o los mercados de crédito en general, están saturados o agobiados por sobreendeudamiento, préstamos abusivos y otras prácticas de préstamos irresponsables, las microfinanzas para vivienda enfrentan perspectivas difíciles. Debido a que los préstamos de microfinanzas para vivienda se amortizan con frecuencia con flujos de ingresos existentes, cuando éstos ya están sobreexplotados, las amortizaciones están propensas a verse afectadas. Estos tipos de ambientes señalan la necesidad de productos bien diseñados y altamente específicos de productos de microfinanzas para la vivienda. Una institución microfinanciera en el Perú abordó este tema preparando a los oficiales de crédito para que llevarsen a cabo un análisis concienzudo y meticuloso de los créditos para microfinanzas para vivienda. En India, donde las prácticas responsables de concesión de préstamos son más cruciales que nunca, una institución microfinanciera solicitó que los potenciales clientes de microfinanzas para vivienda asistieran a una capacitación de orientación que incluía un guía para las mejoras del hogar, plazos del préstamo y requisitos, así como educación financiera básica.

Desafortunadamente, en muchos países, los reguladores bancarios todavía tienen que reconocer a las microfinanzas para vivienda como un producto distinto. Como resultado, las instituciones reguladas encuentran menos razón para diferenciar las microfinanzas para vivienda de los productos existentes. En consecuencia, los préstamos de microfinanzas para vivienda a menudo se encuentran encajados en las carteras de créditos de consumo, préstamos sobre activos fijos o en préstamos para la vivienda más amplios (posiblemente incluyendo hipotecas), lo cual presenta una variedad de retos. Por ejemplo, clasificar las microfinanzas para vivienda

Haití catalizó un aumento en la demanda de financiamiento para vivienda, especialmente en las zonas donde los haitianos se estaban asentando.

Cuando se ofrece microfinanzas para vivienda en contextos que son particularmente vulnerables a los desastres naturales (por ejemplo, huracanes, terremotos, deslizamientos o inundaciones), las instituciones microfinancieras tienden a dar especial importancia a la búsqueda de asesoramiento técnico cualificado. Esta asesoría podría ser la evaluación y la precalificación del barrio por medio de la cual, un ingeniero civil o arquitecto aprueba (o descalifica) zonas específicas para financiamiento de vivienda, basándose en el nivel percibido de riesgo relacionado con el desastre. Por ejemplo, en República Dominicana, algunas comunidades marginadas estaban demasiado cerca de ríos peligrosos para poder ser consideradas apropiadas para el financiamiento. El soporte técnico también se puede proporcionar directamente a clientes, ayudándoles en la construcción de viviendas resistentes a los desastres. Por ejemplo, una institución microfinanciera en Filipinas proporcionó asesoramiento técnico in situ para asegurar que las casas que se construyeran pudiesen aguantar los vendavales estacionales.

Factores sociopolíticos

La urbanización mundial presenta una gran oportunidad para las microfinanzas para vivienda porque las zonas urbanas que experimentan un crecimiento significativo y migración son a menudo las que albergan mercados de vivienda donde, hasta ahora, la demanda de financiación supera a la oferta. Las instituciones microfinancieras que operan en Lima (Perú) y en Manila (Filipinas) confirman los mercados impresionantes para financiamiento de vivienda que existen en los barrios de bajos ingresos en dichas ciudades.

Otro contexto que favorece las microfinanzas para vivienda corresponde a aquellas áreas que enfrentan la reconstrucción después de que una guerra ha causado una destrucción significativa a la propiedad física. Por ejemplo, una institución microfinanciera en Bosnia señaló la importancia de las microfinanzas para vivienda en el esfuerzo de reconstrucción de viviendas después de la guerra.

En particular, las zonas que se enfrentan a una migración negativa importante (por ejemplo, zonas de guerra así como los pueblos mexicanos cerca de la frontera con Estados Unidos) o que son altamente pobladas por residentes temporales (por ejemplo, las comunidades de refugiados) se consideran menos apropiadas para las microfinanzas para vivienda. Sin

embargo, aunque estos contextos presentan desafíos evidentes para los préstamos de microfinanzas para la vivienda, pueden emplearse las características del diseño específico del producto para mitigar parcialmente estos desafíos.

Por ejemplo, una institución microfinanciera en República Dominicana, al colaborar con organizaciones de base comunitaria, pudo disminuir significativamente los riesgos de concesión de préstamos entre las comunidades densamente pobladas por refugiados haitianos y por trabajadores agrícolas temporales. La institución microfinanciera confió en estas entidades locales para facilitar la preselección del cliente, basándose en los rasgos del carácter observado y la estabilidad de su permanencia.

Otras instituciones microfinancieras han tenido que implementar sus operaciones en contextos donde, con frecuencia, los hombres estaban ausentes, dejando a las mujeres con la responsabilidad de supervisar cualquier reparación necesaria o mejoras. Una institución microfinanciera en Tayikistán, por ejemplo, señaló que mientras los hombres estaban trabajando en Rusia, las mujeres que se quedaban en casa a menudo se sentían menos seguras o equipadas para emprender proyectos de construcción. Por lo tanto, la institución microfinanciera se aseguró de que la concesión de préstamos de microfinanzas para vivienda a esta población fuera acompañada por el apoyo necesario en la planificación de proyectos y el asesoramiento técnico.

Entornos económicos

La evidencia confirma que una condición ideal para las microfinanzas para vivienda y, por supuesto, para cualquier tipo de microfinanzas, es un entorno macroeconómico favorable a la inversión comercial y al crecimiento. En otras palabras, los contextos que están experimentando un crecimiento económico estable y precios de inflación razonables — y donde la inversión se considera relativamente segura — generalmente se consideran favorables para las microfinanzas para vivienda.

Por otro lado, los mercados de alto riesgo, donde el capital se ve limitado y es costoso, son contextos difíciles para el cultivo de las microfinanzas para vivienda. Una institución microfinanciera en Uganda estaba sintiendo las consecuencias de la alta inflación nacional sobre la cartera de microfinanzas para vivienda, ya que el capital de préstamos se había vuelto extremadamente caro. Además, el precio de los materiales de construcción estaba en constante aumento, posiblemente superando la capacidad de endeudamiento



SEDE INTERNACIONAL: 121 Habitat St. Americus, GA 31709-3498 USA
229-924-6935 800-HABITAT fax 229-928-8811 publicinfo@habitat.org habitat.org