

IMPACTO DEL LEASING HABITACIONAL COMO ESTRATEGIA PARA IMPULSAR LA
COMPRA DE VIVIENDA DE LA CIUDAD DE CÚCUTA

DIEGO ANDRÉS TRISTANCHO SÁNCHEZ

COLEGIO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE ADMINISTRACIÓN-CESA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ

2019

IMPACTO DEL LEASING HABITACIONAL COMO ESTRATEGIA PARA IMPULSAR LA
COMPRA DE VIVIENDA DE LA CIUDAD DE CÚCUTA

DIEGO ANDRÉS TRISTANCHO SÁNCHEZ

Director:

WILLIAM RUÍZ

COLEGIO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE ADMINISTRACIÓN- CESA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ

2019

Contenido

Introducción	12
1. El Problema.....	14
<i>1.1 Planteamiento del problema</i>	<i>14</i>
<i>1.2 Objetivos.....</i>	<i>16</i>
1.2.1 Objetivo general	16
1.2.2 Objetivos específicos	16
<i>1.3 Justificación.....</i>	<i>17</i>
<i>1.4 Hipótesis del trabajo.....</i>	<i>18</i>
2. Marco Teórico.....	19
2.1 Antecedentes.....	19
2.2 Bases Teóricas.....	22
2.3 Bases Legales.....	26
3. Marco Metodológico	29
3.1 Tipo de Investigación.....	29
3.2 Población y Muestra.....	29
3.2.1 Población	29
3.2.2 Muestra.....	30
3.3 Técnicas de Recolección de Información	31
3.4 Instrumentos de Recolección de Información	32
3.5 Técnicas de Procesamiento de Datos	32
4. Resultados	33
4.1 Diagnóstico del grado de conocimientos sobre leasing habitacional en Tipo de Proyectos de Vivienda de la Ciudad de Cúcuta.....	33

4.1.1 Resultados de la encuesta a compradores de vivienda	33
4.1.2 Resultados de la encuesta a constructoras	53
4.1.3 Resultados de la encuesta a entidades de financiamiento	59
4.2 Tipo de Proyectos de Vivienda de la Ciudad de Cúcuta	65
4.3 Comparación entre el Leasing Habitacional y el Crédito Hipotecario.....	74
4.4 Alternativas para fomentar el uso del Leasing Habitacional en la Adquisición de Vivienda.....	80
5. Conclusiones	82
6. Recomendaciones.....	84
1. Referencias Bibliográficas	85

Lista de figuras

Figura 1 Estado Civil	33
Figura 2 Número de Hijos.....	34
Figura 3 Género	35
Figura 4 Edad	36
Figura 5 Nivel Educativo	37
Figura 6 Ocupación.....	38
Figura 7 Estrato Socioeconómico	39
Figura 8 Tenencia Actual de la Vivienda.....	40
Figura 9 Procedencia.....	41
Figura 10 Nivel de Ingresos	42
Figura 11 Nivel de Ingresos	42
Figura 12 ¿Está interesado en compra de vivienda para Habitar?	43
Figura 13 ¿Está interesado en compra de vivienda para Habitar?	43
Figura 14 Para elegir una vivienda, cuales son las características que le parecen más importante?	44
Figura 15 ¿Qué tipo de vivienda esperaría adquirir?	45
Figura 16 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento para vivienda conoce?	46
Figura 17 ¿Qué entiende por Leasing Habitacional?	47
Figura 18 ¿Cuenta con la cuota inicial para la compra de la vivienda?	48
Figura 19 ¿Cuenta con un plan de ahorro para compra de vivienda?	49
Figura 20 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?	50
Figura 21 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento prefiere para la compra de vivienda? ...	51

Figura 22¿Principales motivos por los que seleccionó la modalidad de financiamiento?	52
Figura 23¿Qué tipo de proyectos de vivienda desarrolla la empresa?	53
Figura 24¿Cuáles son las principales limitaciones de los compradores al momento de solicitar financiamiento de vivienda?.....	54
Figura 25¿Cuáles son las modalidades de financiamiento que ofrece a los compradores?	55
Figura 26¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?	56
Figura 27De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?	57
Figura 28¿Qué tipo de proyectos de vivienda financian en la entidad?	59
Figura 29¿Cuáles son las características que tienen mayor importancia para los compradores de vivienda?.....	60
Figura 30¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?	61
Figura 31De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?	62
Figura 32¿Principales motivos por los que los compradores no utilizan el leasing habitacional como modalidad	64
Figura 33Estaría interesado en ofrecer la opción de financiamiento de leasing habitacional a los compradores de vivienda?	65
Figura 34Desembolsos hipotecarios, miles de pesos corrientes	66
Figura 35Cuentas de Ahorro Programado - CAP para VIS, saldo y número	68
Figura 36Tasa de interés nominal para la adquisición de vivienda (efectiva anual)	69
Figura 37Créditos otorgados según tipo de vivienda.....	70
Figura 38 Número de créditos hipotecarios según departamento en el primer trimestre de 2019	71

Figura 39 Distribución de los proyectos de la ciudad de Cúcuta de acuerdo al tipo de vivienda y estrato	72
Figura 40 Distribución de los proyectos de vivienda de acuerdo a las principales constructoras de la ciudad de Cúcuta	73
Figura 41 Alternativas de fomento del Leasing habitacional	80

Lista de tablas

Tabla 1 Estado Civil.....	33
Tabla 2 Número de Hijos	34
Tabla 3 Género.....	34
Tabla 4 Edad	36
Tabla 5 Nivel Educativo	36
Tabla 6 Ocupación.....	38
Tabla 7 Estrato Socioeconómico.....	39
Tabla 8 Tenencia Actual de la Vivienda.....	39
Tabla 9 Procedencia.....	41
Tabla 10 ¿Para elegir una vivienda, cuales son las características que le parecen más importantes?	44
Tabla 11 ¿Qué tipo de vivienda esperaría adquirir?	45
Tabla 12. ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento para vivienda conoce?.....	45
Tabla 13 ¿Qué entiende por Leasing Habitacional?	46
Tabla 14 ¿Cuenta con la cuota inicial para la compra de la vivienda?	47
Tabla 15 ¿Cuenta con un plan de ahorro para compra de vivienda?	49
Tabla 16 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?	50
Tabla 17 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento prefiere para la compra de vivienda?	51
Tabla 18 ¿Principales motivos por los que seleccionó la modalidad de financiamiento?	52
Tabla 19 ¿Qué tipo de proyectos de vivienda desarrolla la empresa?	53
Tabla 20 ¿Cuáles son las principales características que tienen mayor importancia para los compradores al momento de solicitar financiamiento de vivienda?	54

Tabla 21 ¿Cuáles son las modalidades de financiamiento que ofrece a los compradores?	55
Tabla 22 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?	56
Tabla 23 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?	56
Tabla 24 ¿Qué tipo de proyectos de vivienda financian en la entidad?	59
Tabla 25 ¿Cuáles son las características que tienen mayor importancia para los compradores de vivienda??	60
Tabla 26 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?	61
Tabla 27 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?	61
Tabla 28 ¿Principales motivos por los que los compradores no utilizan el leasing habitacional como modalidad	64
Tabla 29 Desembolsos hipotecarios, miles de pesos corrientes	66
Tabla 30 Proyectos de la ciudad de Cúcuta de acuerdo al tipo de vivienda y estrato	71
Tabla 31 Distribución de los proyectos de vivienda de acuerdo a las principales constructoras de la ciudad de Cúcuta	72
Tabla 32 Comparación de la utilización del leasing habitacional frente al crédito hipotecario para la adquisición de vivienda en la ciudad de Cúcuta	75
Tabla 33 Alternativas de fomento del Leasing habitacional	80

Lista de anexos

Anexo 1 Encuesta compradores de vivienda	89
Anexo 2 Encuesta constructoras	91
Anexo 3 Encuesta a entidades de financiamiento	93

Resumen

El proyecto se basa en la eficacia que ha tenido el leasing habitacional como modalidad de financiamiento para la adquisición de vivienda, teniendo en cuenta el persistente déficit que tiene el país a nivel urbano y rural, para lo cual se toma como referencia el contexto de la ciudad de Cúcuta. El objetivo del estudio fue determinar el impacto del leasing habitacional como estrategia para impulsar la compra de vivienda de la ciudad de Cúcuta. La metodología seleccionada fue cuantitativa y de tipo descriptiva, donde se tomaron 3 grupos poblacionales, siendo los compradores de vivienda, las empresas constructoras y las principales entidades financieras de la ciudad. En los resultados se determinó que las personas que demandan servicios de financiación para vivienda tienen bajo nivel de conocimientos, tanto del leasing habitacional como del sistema de crédito hipotecario. Igualmente, se identificaron los tipos de proyectos de vivienda y las alternativas de financiamiento que se ofrecen en la ciudad de Cúcuta, a partir de lo que se realizó una comparación entre las dos herramientas de financiamiento para la adquisición de vivienda VIS y no VIS. Finalmente, se propusieron alternativas que pueden fomentar el uso del leasing habitacional para impulsar la adquisición de vivienda en la ciudad.

Palabras clave: Leasing habitacional, Déficit de vivienda, Vivienda VIS, Mercado inmobiliario.

Introducción

El leasing es una figura de financiamiento que surgió en Estados Unidos luego de la segunda guerra mundial y se extendió por el resto del mundo por la facilidad que ofrece para acceder a activos en la modalidad de arrendamiento con opción de compra al finalizar el contrato. Por su parte el leasing habitacional existe en Colombia desde que la Ley 975 de 2003 y luego reglamentado por el Decreto 777 de 2003 y demás normatividad vigente, por lo que hace parte de la Política Nacional de Vivienda como opción de financiación donde el comprador no requiere hacer un ahorro previo ni tener cuota inicial, pero permite la articulación con el Subsidio Familiar de Vivienda (SFV) para consolidar contratos de compra en las diferentes regiones del país.

A pesar de esto, el Departamento Nacional de Planeación (2018) indica que en Colombia aún se tiene un déficit de 1,7 millones de viviendas a nivel urbano y 1,6 millones en zonas rurales, por lo que el proyecto tiene como objetivo determinar el impacto del leasing habitacional como estrategia para impulsar la compra de vivienda de la ciudad de Cúcuta. Para esto, se utilizará una metodología cuantitativa de tipo descriptiva para hacer el análisis de la situación y establecer los factores que han favorecido y limitado la incorporación de esta modalidad de financiamiento en el mercado inmobiliario.

La principal limitación que se espera tener en el desarrollo del proyecto corresponde al desconocimiento generalizado del leasing habitacional como alternativa de financiamiento de compra de vivienda, tanto del público en general, como también de parte de las personas que ofrecen los proyectos en las constructoras y en las entidades financieras.

Los resultados del proyecto permitirán conocer la situación del leasing habitacional como alternativa para que las personas puedan comprar vivienda, de acuerdo a las condiciones del

mercado de la ciudad de Cúcuta. Las conclusiones serán relevantes para el análisis de las empresas que se encargan de la construcción y financiación de proyectos de vivienda, dado que no se cuenta con información actualizada sobre el tema, teniendo en cuenta la importancia del sector construcción para el dinamismo de la economía regional y nacional.

1. El Problema

1.1 Planteamiento del problema

En Colombia se han utilizado políticas específicas para impulsar el desarrollo y es importante reseñar el denominado Plan de las Cuatro Estrategias del presidente Misael Pastrana (1970-1974), a partir del cual los gobiernos siguientes elaboraron planes de crecimiento ante la escasez de recursos para actuar en todos los frentes, teniendo en cuenta actividades o sectores prioritarios para convertirlos en “motores de crecimiento”, por su capacidad para impulsar al conjunto de la economía hacia mayores niveles de desarrollo y bienestar (El Portafolio, 2015).

Por su parte, el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 y 2014-2018 presentaron acciones para atender las necesidades más apremiantes del país, pero haciendo énfasis en el campo económico para aprovechar las potencialidades, las principales necesidades de la población y la interacción de los diferentes sectores (Departamento Nacional de Planeación, 2010). Las locomotoras que se definieron para aumentar el desarrollo fueron infraestructura, agricultura, vivienda, minería e innovación. El objetivo de la locomotora de vivienda era que pudiera impulsar de forma significativa el crecimiento de la producción de bienes, servicios, y por consiguiente del empleo, especialmente en el comercio, la industria, el sector financiero y transporte (El Portafolio, 2010).

En la actualidad, dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, se cuenta con el programa “Vivienda y entornos dignos incluyentes”, siendo una apuesta para luchar contra pobreza, la exclusión social y para promover el crecimiento económico, dentro del cual se contempla reducir el déficit de 1,7 millones de hogares urbanos y 1,6 millones de hogares rurales sin vivienda propia o en malas condiciones (Departamento Nacional de Planeación, (2018). Para

esto, se definió como estrategia incorporar el “Programa Semilleros” y ampliar el acceso a vivienda de interés social, fomentando la oferta de crédito y la confluencia de diferentes fuentes de financiamiento como es el Leasing habitacional. De acuerdo con el Departamento Nacional de Planeación (2019), dentro de la política nacional de vivienda se cuenta con el leasing habitacional, que está reglamentado por el Decreto 777 del 28 de 2003 como mecanismo de financiación que no requiere de ahorro previo ni de cuota inicial, como también el leasing habitacional en articulación con el Subsidio Familiar de Vivienda (SFV) de acuerdo al Decreto 391 de 2012 para establecer contratos de compra de vivienda en todos los municipios del país.

Dentro del tema de interés de este proyecto, se tienen en cuenta los programas de vivienda que constituyen una estrategia para impulsar la generación de empleo, aprovechando del déficit habitacional, el incremento en la demanda de vivienda y la diversidad de actividades económicas asociadas a la construcción. Para acelerar la locomotora de vivienda, los principales retos se concentran en el mejoramiento de la disponibilidad y acceso a mecanismos de financiación, como también de la articulación entre el subsidio de vivienda familiar, el crédito y la oferta de vivienda, pero aún se encuentran limitaciones por la baja inclusión financiera que tienen gran parte de la población, por lo que desde el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 los gobiernos en su momento han promovido de manera especial mejores condiciones de subsidios, tasas de interés y el uso de la figura del leasing habitacional como alternativa para compradores de vivienda.

En este caso en específico, el Leasing es un contrato a través del cual las entidades bancarias y las compañías de financiamiento comercial, autorizadas por la Superintendencia Financiera, entregan a un usuario una vivienda, a cambio del pago de un canon periódico (equivalente al de arrendamiento), por un plazo convenido de mínimo de 10 años, durante el cual decidirá si adquiere el bien o lo devuelve. Sin embargo, el Leasing puede ser percibido como una figura

riesgosa para la adquisición de vivienda, considerando que las cuotas pueden representar un simple pago de arriendo y se puede perder el derecho a adquirir la propiedad en casos de mora.

Por tal motivo, es preciso analizar si la figura de Leasing habitacional ha funcionado en la ciudad de Cúcuta como estrategia para impulsar la compra de vivienda o si por el contrario merece ser modificada para que tenga los efectos esperados en la reducción del déficit habitacional. Se tendrá en cuenta la pregunta problema: ¿Cuál es el impacto del leasing habitacional como estrategia para impulsar la compra de vivienda en la ciudad de Cúcuta?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Determinar el impacto del leasing habitacional como estrategia para impulsar la compra de vivienda de la ciudad de Cúcuta.

1.2.2 Objetivos específicos

Diagnosticar el grado de conocimientos sobre leasing habitacional que tienen las personas que demandan servicios de financiación para vivienda en la ciudad de Cúcuta.

Identificar el tipo de proyectos de vivienda y las alternativas de financiamiento que se ofrecen en la ciudad de Cúcuta.

Comparar la utilización del leasing habitacional frente al crédito hipotecario para la adquisición de vivienda VIS y no VIS en la ciudad de Cúcuta.

Plantear alternativas que fomenten el uso del leasing habitacional para impulsar la adquisición de vivienda.

1.3 Justificación

El proyecto permitirá conocer el impacto que ha tenido la opción financiera del Leasing habitacional en la compra de inmuebles de la ciudad de Cúcuta, lo cual puede ser objeto de análisis de parte de las diferentes empresas que se dedican a la construcción de proyectos de vivienda y para las entidades financieras que ofrecen diferentes alternativas para la adquisición de estas propiedades. En la actualidad no se cuenta con información completa y actualizada sobre la favorabilidad del leasing habitacional en el mercado inmobiliario de la ciudad.

A nivel de política social y económica, este proyecto se constituye como un referente sobre las diferentes condiciones que afectan la elección del leasing habitacional como alternativa para la compra de vivienda en la ciudad de Cúcuta, por lo que se presentarán alternativas que pueden potenciar el uso de este mecanismo financiero y aportar al cumplimiento de la Política Nacional de Vivienda para reducir los déficit actuales y lograr las metas sociales y de inversión del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022.

También se presenta un aporte metodológico por la iniciativa que representa el proyecto en la ciudad de Cúcuta, que puede ser desarrollado posteriormente por otros estudios en sectores específicos, tanto en vivienda de interés social VIS, como en no VIS o a nivel rural. Es importante hacer análisis sobre el tema de estudio, teniendo en cuenta la relevancia que tiene el sector de la construcción para la economía y para mejorar las condiciones habitacionales de la población en general.

1.4 Hipótesis del trabajo

El leasing habitacional es una estrategia eficaz para impulsar la compra de vivienda, teniendo en cuenta el nivel de conocimiento que tienen las personas sobre las alternativas de financiamiento y las opciones que ofrecen las entidades crediticias para adquirir VIS y no VIS de la ciudad de Cúcuta.

2. Marco Teórico

2.1 Antecedentes

Se realizó una revisión de diferentes estudios realizados sobre el leasing habitacional durante los últimos años, tanto a nivel internacional como a nivel nacional para analizar el uso y aplicabilidad de esta figura financiera y que sirva de referencia para el desarrollo del proyecto, como alternativa para la adquisición de vivienda.

En Perú, se realizó un estudio por Pérez & García (2015) sobre el Leasing habitacional como una posible alternativa para adquirir vivienda. El objetivo fue analizar el denominado Leasing habitacional que sería una figura alternativa al conocido crédito hipotecario que se ofrece en el mercado financiero actual y que con frecuencia tiene un nivel alto de exigencias y limita el acceso para todas las personas. Las principales dificultades del sistema tradicional indican que se requiere una cuota inicial alta y cuotas mensuales considerables por lo que los sectores más bajos de la población no pueden insertarse al mercado financiero, teniendo como única opción el crédito hipotecario. De esta manera, el Leasing habitacional se perfila como una opción que puede satisfacer la demanda de compra de vivienda de un sector de la población que tiene bajo acceso al crédito hipotecario y que podría tener un producto asemejado a un arrendamiento con requisitos y cuotas más accesibles. El análisis final de este documento permite tener un punto de partida en que el leasing habitacional se plantea como una alternativa ventajosa para que las entidades crediticias puedan mejorar la incursión financiera de la población excluida y de paso promover la compra de vivienda.

En otro estudio más reciente, Rodríguez & Zamora (2018) analizaron el contrato y regulación de leasing inmobiliario en Costa Rica en comparación con las regulaciones de países como

España y Chile. El objetivo fue plantear una opción para mejorar la adquisición de vivienda en este país, ya que durante los últimos años se ha observado un encarecimiento de los inmuebles y limitaciones en el acceso a créditos y es necesario dinamizar la reactivación económica. Por lo tanto, se realizó un análisis de la figura del leasing y de la reglamentación existente en la normatividad costarricense que pudiera servir de base para la modalidad inmobiliaria. Los resultados indicaron que Costa Rica no tiene en la actualidad una regulación específica en cuanto al leasing inmobiliario y la existente no es suficiente para sustentar la implementación de la figura de parte de entidades financieras y compradores de vivienda. De manera particular, en este proyecto se tiene en cuenta el ejercicio comparativo que se realizó con otros países que ya tenían lineamientos para la aplicación del leasing habitacional, dando como resultado que es una figura que se puede utilizar para garantizar la compra de vivienda y la reducción del riesgo para las entidades financieras, de manera que se promueva el dinamismo del mercado inmobiliario.

A nivel nacional se tuvo en cuenta el estudio desarrollado por Serrano (2012), donde se analizaron diferentes métodos de financiamiento de vivienda en Colombia. El objetivo del estudio fue hacer una revisión de las opciones crediticias para la compra de vivienda en el país a partir de la crisis ocurrida con el sistema UPAC y las repercusiones para las entidades y los usuarios. En este caso, se analizó la estructura del sistema de financiamiento en las modalidades de vivienda VIS y no VIS, en especial las opciones de subsidio y otros incentivos financieros. Los resultados indicaron que en este momento del país el sistema hipotecario no era suficiente para las condiciones del mercado, ya que no se contaba con subsidios significativos frente al valor de los inmuebles y el poder adquisitivo de la población que demanda del bien. Con esto, se demostró que en Colombia se cuenta con una tradición de financiamiento para la adquisición de vivienda que se remonta a 1960, momento desde el cual se contaba con un marco institucional y

normativo sólido para la adquisición de viviendas VIS por medio de diferentes entidades dedicadas a este mercado, tales como el Fondo Nacional del Ahorro y las Cajas de Compensación Familiar.

Asimismo, el estudio desarrollado por Lopera. & Lopera (2012) permiten observar el leasing habitacional desde un recorrido de los últimos 10 años después de la implementación de la figura financiera en Colombia. Se tiene que el leasing habitacional fue introducido en la normatividad colombiana en el año 2003 como respuesta a las limitaciones que tenía un sector de la población de bajos recursos para financiar su vivienda, además de aliviar la crisis social y económica que se había generado por el colapso del sistema UPAC. Se entiende que el leasing buscaba inicialmente presentar un mecanismo alternativo para que las personas con poca capacidad de ahorro y sin cuota inicial pudieran adquirir su inmueble, pero durante los primeros años tuvo una aceptación lenta y menos profunda de lo que se esperaba, a pesar que en la sentencia C-936 de 2003 de la Corte Constitucional esta figura financiera quedó respaldada legalmente. Se observa que las limitaciones se han presentado a causa de las prácticas y la manera cómo se ha articulado con otras estrategias del Gobierno para implementarla. En general, el leasing habitacional es una alternativa para garantizar el derecho fundamental a la vivienda digna, por lo que los diferentes Gobiernos la han tratado de apropiarse para facilitar el acceso al sistema financiero y para la consolidación de contratos de compra, aunque esta es una modalidad poco conocida y divulgada entre la población que sumado al poco interés de las entidades financieras ha dado lugar a algunos problemas prácticos propios del esquema de financiación.

Por último, se tuvo en cuenta el estudio de Rodríguez (2012) sobre un análisis comparativo entre el leasing habitacional y el crédito hipotecario como opciones de financiamiento de vivienda. El objetivo fue hacer un análisis de los dos tipos de financiación que los usuarios tienen

a su disposición, teniendo en cuenta que es un tema poco abordado en Colombia y era necesario llenar los vacíos de información en el momento. Se realizaron diferentes simulaciones para el caso de compra de una vivienda de interés social, siendo el caso donde el leasing podría solucionar la falta de la cuota inicial. En los resultados se demostró el funcionamiento del leasing, pero en combinación con el subsidio que se utiliza para la compra de vivienda de bajos ingresos y la cobertura de tasas de interés que ofrece el gobierno. Es importante tener en cuenta los resultados de la simulación de este proyecto, ya que demostraron que el leasing habitacional es mejor alternativa de compra de vivienda para una familia de ingresos menores a cuatro salarios mínimos, ya que no requieren tener ahorros para la cuota inicial y al final de la operación se paga menos que en el crédito hipotecario. Adicionalmente, se concluyó que el sistema de amortización más conveniente es el abono constante a capital en pesos y debe ser el de mayor acceso para el sector de bajos ingresos.

2.2 Bases Teóricas

Leasing

El leasing se presentó primero como una figura financiera como tal, que surgió en Estados Unidos luego de la II Guerra Mundial, pero fue en el año de 1952 en que una empresa proveedora de la Marina de este país lo comenzó a utilizar para arrendar maquinaria con opción de compra para proveer el alto volumen de pedidos que realizó el Departamento de Defensa durante la guerra de Corea. Posteriormente, esta empresa lo tomó como una oportunidad de negocios y se fundó la primera empresa de leasing del mundo, denominada US Leasing, que posteriormente se conoció como “Boothe Leasing Corporation” (Campos, 2012).

En vista a los diferentes beneficios que otorgaba esta modalidad de financiamiento, surgieron

otras empresas en Estados Unidos así como en el resto del mundo, hasta llegar a ser unos de los mecanismos de financiamiento más empleados para la adquisición de bienes de capital. En general, la operación de leasing es un negocio jurídico donde una persona (el usuario), puede utilizar y sacar provecho de un bien determinado a cambio de un pago periódico, pero teniendo la opción de adquirirlo una vez que haya concluido el negocio. En otras palabras, el bien es recibido del propietario (empresa de leasing), para utilizarlo por un termino de tiempo, a cambio del pago de un arriendo en dinero, pero teniendo el derecho a adquirirlo el final, generalmente cancelando otra suma adicional de dinero (Campos, 2012).

Leasing habitacional

En el caso de leasing habitacional es una modalidad de financiamiento para adquirir vivienda, aunque es relativamente nueva y poco conocida en el mercado colombiano, además que no es muy promovida por los bancos. Esta figura de forma similar al leasing de las empresas consiste en un contrato de arrendamiento y al finalizar tiene opción de compra de parte del arrendatario. Es una modalidad que se ajusta a las personas que no tienen recursos suficientes para pagar una cuota inicial pero que cuenta con ingresos para cubrir un canon mensual o cuota de arrendamiento.

Se diferencia del crédito hipotecario en que no se tiene propiedad sobre el inmueble, ya que en el caso de la hipoteca el deudor es dueño de la vivienda, mientras que en el leasing habitacional éste pertenece a la entidad bancaria hasta que se cumpla el tiempo del contrato y se ejerza la opción de compra. Normalmente para este tipo de contrato el tiempo se estipula entre 10 y 15 años y se pueden elegir entre tasas variables o fijas y el valor de la opción de compra puede estar entre el 1% y el 30%. A pesar que el leasing habitacional se incorporó en el sistema

colombiano como opción de crédito desde el año 2003, se utiliza por pocas entidades de financiamiento y no ha tenido mucha acogida entre los compradores por razones como la inexperiencia de los asesores con el producto y la desconfianza de los compradores (Rodríguez, 2012).

Ventajas y desventajas del leasing habitacional

Para analizar la viabilidad del sistema de leasing habitacional se deben tener en cuenta las ventajas y desventajas para los usuarios o compradores. De acuerdo a González & Ramírez (2011) las principales ventajas son:

Se presenta como una figura para las personas y hogares que no cuentan con ahorros suficientes para la cuota inicial y las personas pueden estar en calidad de arrendatarios al tiempo que abonan una parte del valor como canon mensual.

Básicamente con el leasing no se necesita tener la cuota inicial, ya que se vendría cancelando un valor al final cuando se ejerza la opción de compra del contrato.

La normatividad permite deducir los intereses y/o corrección monetaria o costo financiero a la declaración de impuestos del respectivo año fiscal.

Para el caso de los asalariados se puede reducir la base mensual de retención en la fuente como deducción de pago de intereses y corrección monetaria.

Se presenta un ahorro para los compradores en cuanto a otros gastos que por lo general la entidad financiera asume, como es el caso de impuesto predial, seguros y pólizas del inmueble.

Para las entidades financieras el uso de ese tipo de contrato les representa rentas exentas por

los ingresos provenientes del negocio.

Cuando se trata de vivienda familiar donde se debe habitar, el usuario no pierde el prepago realizado, ya que si opta por no ejercer la opción de compra se debe hacer el cálculo para devolver el dinero que se amortizó al capital.

En los casos en que el cliente decide retirarse del negocio puede ceder el contrato en cualquier momento a otra persona interesada.

El usuario también puede hacer el pago de cánones extraordinarios, los cuales se pueden reflejar en una reducción del valor de los pagos mensuales, en la reducción del plazo pactado o en un menor valor de adquisición.

Según González & Ramírez (2011) las desventajas del leasing habitacional son:

El principal problema se presenta cuando los usuarios que tienen un contrato de leasing habitacional y no puedan hacer el pago oportuno del canon pierden la opción de compra.

En otros casos más drásticos donde el usuario paga por varios años los cánones pactados pero se queda atrasado en varias cuotas, corre el riesgo de enfrentar procesos judiciales de cobro.

Crédito hipotecario

A diferencia del leasing habitacional, el crédito hipotecario es un préstamo que le da la entidad financiera a un usuario para que compre una vivienda nueva o usada, por lo que es la modalidad de financiamiento más empleada en Colombia, ya que la garantía está representada en la hipoteca del inmueble mismo. En otras palabras, el inmueble respalda el pago de la deuda hasta el momento que se cancele la totalidad el crédito. Las ventajas están representadas en que el

comprador tiene la propiedad del inmueble. Las desventajas radican en que los usuarios deben tener una cuota inicial, considerando que las entidades financian hasta el 80% en los casos de vivienda de interés social VIS y el 70% para no VIS, “lo cual supone que para tener acceso a este crédito es importante que la persona cuente con los recursos suficientes para el pago de la cuota inicial” (p.11). igualmente, en los casos en que el crédito no sea cancelado oportunamente, puede ser embargado y rematado para cubrir la deuda adquirida. El valor de las cuotas tiene un ajuste inflacionario para mantener el poder adquisitivo del dinero y también se incluye la tasa de interés que cobra la entidad como ganancia del negocio (Rodríguez, 2012).

2.3 Bases Legales

Constitución Política de Colombia. El propósito del proyecto es determinar el impacto del leasing habitacional como estrategia para impulsar la compra de vivienda de la ciudad de Cúcuta, lo cual se fundamenta en el derecho a la vivienda digna que se encuentra estipulado en la Constitución Política de 1991 de la siguiente manera:

Todos los colombianos tienen derecho a vivienda digna. El Estado fijará las condiciones necesarias para hacer efectivo este derecho y promoverá planes de vivienda de interés social, sistemas adecuados de financiación a largo plazo y formas asociativas de ejecución de estos programas de vivienda. (Constitución Política de Colombia, 1991, art. 51)

Ley 546 de 1999. Esta ley dicta normatividad relacionada con la promoción de vivienda para la población colombiana y en el artículo 12 referente a la titularización de cartera hipotecaria y de los contratos de leasing habitacional, modificado por el artículo 71 de la Ley 1328 de 2009, establece que las entidades financieras y de crédito pueden emitir títulos representativos sobre “(i) cartera hipotecaria correspondiente a créditos hipotecarios desembolsados y a créditos

hipotecarios futuros en desarrollo de contratos de compraventa de créditos hipotecarios futuros, y (ii) contratos de leasing habitacional, para financiar la construcción y la adquisición de vivienda” (Ley 1328 de 2009, art.71).

Ley 795 de 2003. Esta normatividad modifica algunas disposiciones del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, especialmente en lo relacionado con las operaciones de leasing habitacional, donde se aclara que tienen por objeto la compra de bienes inmuebles para uso de vivienda, aunque se les debe dar un tratamiento de leasing operativo para los efectos contables y tributarios. También se especifica que las entidades financieras deben dar prioridad a los “deudores de créditos de vivienda que hayan entregado en dación de pago el respectivo bien inmueble. Lo anterior siempre y cuando tales personas naturales, cumplan los requisitos legales mínimos relacionados con el respectivo análisis del riesgo crediticio” (Ley 795 de 2003, art. 1).

Decreto Nacional 1787 de 2004. Se regulan las operaciones de leasing habitacional que se definieron en el artículo 1 de la Ley 795 de 2003. Autoriza a las entidades financieras para realizar operaciones de leasing habitacional para la compra de vivienda familiar y no familiar, como también autoriza a las compañías de financiamiento comercial a ofrecer este servicio.

Decreto 3760 de 2008. Se definen disposiciones relacionadas con la titularización hipotecaria y el régimen de financiación de vivienda definido en la Ley 546 de 1999. En este decreto se define legalmente el leasing habitacional:

Se entiende por operación de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar, el contrato de leasing financiero mediante el cual una entidad autorizada entrega a un locatario la tenencia de un inmueble para destinarlo exclusivamente al uso habitacional y goce de su núcleo familiar, a cambio del pago de un canon periódico; durante un plazo

convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere al locatario, si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor.

En los términos del artículo 4° de la Ley 546 de 1999 las operaciones y contratos de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar son un mecanismo del sistema especializado de financiación de vivienda de largo plazo en desarrollo de lo cual, les serán aplicables las reglas previstas en los artículos 11, 12, 13, y 17 numerales 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10 y párrafo de la Ley 546 de 1999, los literales b) y c) del artículo 1° del Decreto 145 de 2000 y lo previsto en el presente decreto". (art. 2)

Decreto 391 de 2012. Se definen las condiciones del subsidio familiar de vivienda que se aplica a los contratos de leasing habitacional para la compra de vivienda familiar. Se entiende como subsidio familiar de vivienda en contratos de leasing habitacional al:

Subsidio familiar de vivienda al que los hogares de todos los municipios del país, independientemente de la categoría que les corresponda según la ley, pueden acceder acreditando la suscripción de un contrato de leasing habitacional, con una entidad autorizada por la Superintendencia Financiera de Colombia para tal fin, cumpliendo con los requisitos establecidos en el presente decreto. (Decreto 391 de 2012, art.2)

Para otorgar los subsidios se permite que la entidad otorgante suscribirá convenios con otras entidades autorizadas para ofrecer leasing habitacional para definir las condiciones del contratos, las condiciones de pago y las especificaciones del subsidio.

3. Marco Metodológico

3.1 Tipo de Investigación

Para este proyecto se utiliza una investigación con enfoque cuantitativo, teniendo en cuenta que se va a requerir de “la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y confía en la medición numérica y el conteo y frecuentemente utiliza la estadística para que se establezca con exactitud patrones de comportamiento de una población” (Hernández, Fernández & Baptista, 2014). El tipo de investigación es descriptivo, ya que según Hernández, et al. (2014) “los estudios descriptivos sirven para explicar las características más importantes del fenómeno que se va a estudiar” (p.73). Méndez (2007) la investigación descriptiva permite establecer comportamientos concretos y comprobar el comportamiento de una o más variables, como pueden ser las preferencias del sistema de financiamiento para la adquisición de vivienda de parte de los compradores o de las opciones que prefieren ofrecer las empresas constructoras o entidades bancarias. Igualmente, el estudio se basa en el trabajo de campo (Méndez, 2007) para obtener recoger los datos de forma directa con los compradores de vivienda y con las entidades que ofrecen los inmuebles en la ciudad de Cúcuta.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Para este proyecto se tienen en cuenta 3 grupos poblacionales y que conformar la situación del problema a analizar, que son de una parte los compradores de vivienda, también las empresas constructoras que ofrecen proyectos de vivienda familiar y las principales entidades que financian con leasing habitacional en la ciudad.

La población corresponde a los 703.000 que tiene la ciudad de Cúcuta, según las últimas cifras reportadas por el DANE en noviembre del año 2018, de las cuales se tomará el grupo poblacional entre 18 y 65 años que corresponde al 68,2%, siendo 479.446 personas quienes pueden ser compradores de vivienda y aportarían información sobre el conocimiento que tienen del leasing habitacional.

También se toma como población a 52 empresas constructoras que se encuentran ubicadas en la ciudad de Cúcuta y ofrecen proyectos de vivienda familiar VIS y no VIS, así como 5 entidades bancarias que ofrecen el leasing habitacional como opción de financiamiento para la compra de vivienda.

3.2.2 Muestra

Para seleccionar la población de compradores de vivienda se aplica un muestreo con la técnica probabilística de selección aleatoria simple. Cálculo de la muestra para compradores de vivienda:

N:	479.446
Z:	1,96
e:	0,05
p:	0,5
q:	0,5
n-1:	479.445
Z ² :	3,8416
e ² :	0,0064

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{\varepsilon^2 \times (N-1) + Z^2 \times p \times q}$$

$$\frac{460.479}{1199} : 383,85 = 384$$

El resultado fue de 384 pero se aplicaron a 336 compradores de vivienda que accedieron a participar en el estudio.

Para determinar la muestra de constructoras se aplica un muestreo no probabilístico de selección por conveniencia, teniendo en cuenta el acceso a la información que se puede obtener. De esta manera, se seleccionaron las 6 principales empresas que ofrecen viviendas VIS y no VIS.

En el caso de las entidades financieras, se realizará un muestreo tipo censo para tomar el 100% de la población y obtener información más completa sobre las facilidades de financiamiento por leasing habitacional.

3.3 Técnicas de Recolección de Información

Fuentes primarias: Corresponde a la información que se toma directamente por el autor del proyecto por medio de las encuestas aplicadas con la muestra seleccionada, tanto de los compradores de vivienda, como de las empresas que construyen viviendas familiares y las entidades financieras que ofrecen el leasing habitacional en la ciudad.

Fuentes secundarias: Corresponde a los documentos que se tomaron como referencia para consultar información teórica, metodológica y técnica del tema del leasing habitacional y del acceso a compra de vivienda que tiene la población. Se utilizaron bases de datos académicas, repositorios de diferentes universidades y el buscador de normatividad del Departamento de la Función Pública.

3.4 Instrumentos de Recolección de Información

Encuesta compradores de vivienda: Se utiliza la encuesta para obtener información sobre el grado de conocimientos en leasing habitacional que tienen las personas que demandan servicios de financiación para vivienda en la ciudad de Cúcuta.

Encuesta constructoras: Se utiliza una encuesta para recoger información sobre el tipo de vivienda VIS y no VIS que se ofrece en la ciudad y de las principales modalidades de financiamiento que ofrecen a los compradores.

Encuesta a entidades de financiamiento: Se utiliza para identificar las condiciones en que se ofrece el leasing habitacional como opción de financiamiento para la compra de vivienda familiar VIS y no VIS en la ciudad de Cúcuta.

Observación directa. Se utiliza la observación para hacer una descripción de los diferentes proyectos de vivienda familiar VIS y no VIS que se ofrecen en el mercado inmobiliario de la ciudad de Cúcuta.

3.5 Técnicas de Procesamiento de Datos

El procesamiento de la información se realiza a partir de técnicas estadísticas para hacer el registro de datos en frecuencias y promedios, en tablas y gráficas por medio de una hoja de cálculo para organizar los resultados de acuerdo al nivel de conocimientos que tienen las personas sobre el leasing habitacional y sobre la promoción de este tipo de contrato de parte de las constructoras y entidades de financiamiento.

4. Resultados

4.1 Diagnóstico del grado de conocimientos sobre leasing habitacional en Tipo de Proyectos de Vivienda de la Ciudad de Cúcuta

4.1.1 Resultados de la encuesta a compradores de vivienda

Datos Generales.

Tabla 1 Estado Civil

Estado civil	Frecuencia	%
Soltero	184	54,8%
Casado	128	38,1%
Unión libre	3	0,9%
Viudo	1	0,3%
Separado	20	6,0%
Total	336	100 %

Fuente: Elaboración propia

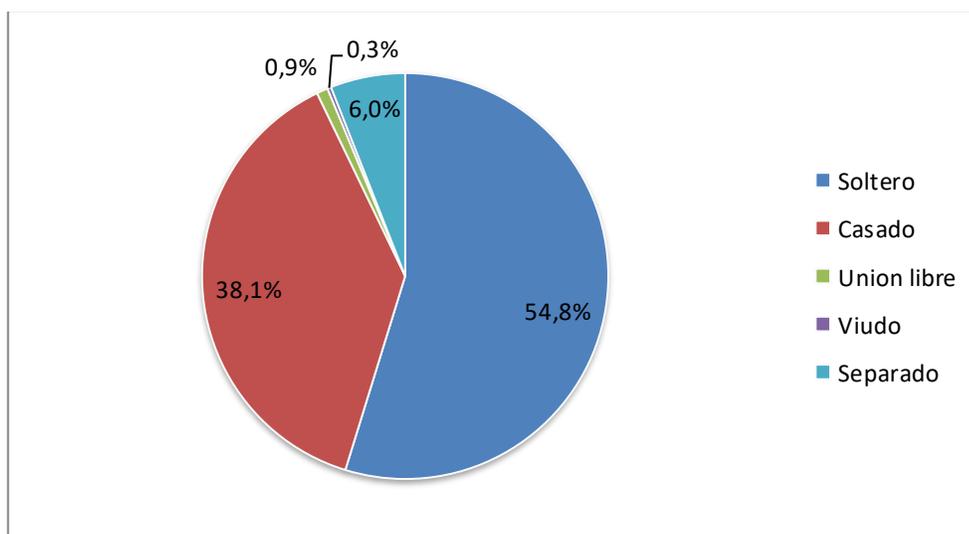


Figura 1 Estado Civil

Con respecto al estado civil de los encuestados, se evidencia que un 54,8% de estos se encuentra soltero, mientras que, el 38,1% es casado y el restante 2% corresponde a las categorías unión libre, viudo o separado.

Tabla 2 Número de Hijos

Número de Hijos	Frecuencia	%
1 hijo	69	20,5%
2 hijos	133	39,6%
3 o más hijos	73	21,7%
No tiene hijos	61	18,2%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

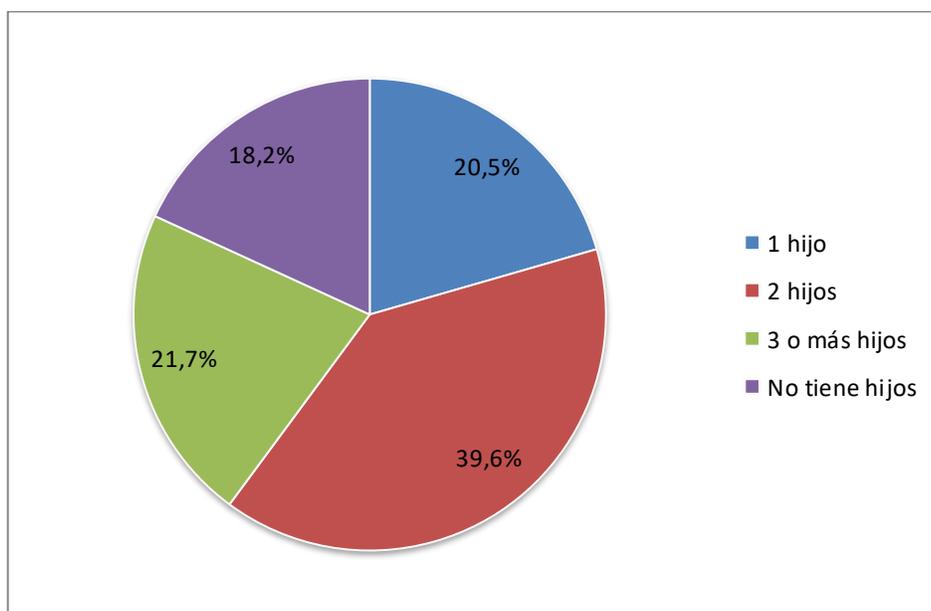


Figura 2 Número de Hijos

En el segundo ítem de las encuestas se le preguntó a los participantes por el número de hijos, al respecto: el 20,5% dice tener un solo hijo; el 39,6% tiene dos hijos; el 21,7% tiene tres o más hijos y un 18,2% no tiene hijos.

Tabla 3 Género

Género	Frecuencia	%
Femenino	161	47,9%
Masculino	175	52,1%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

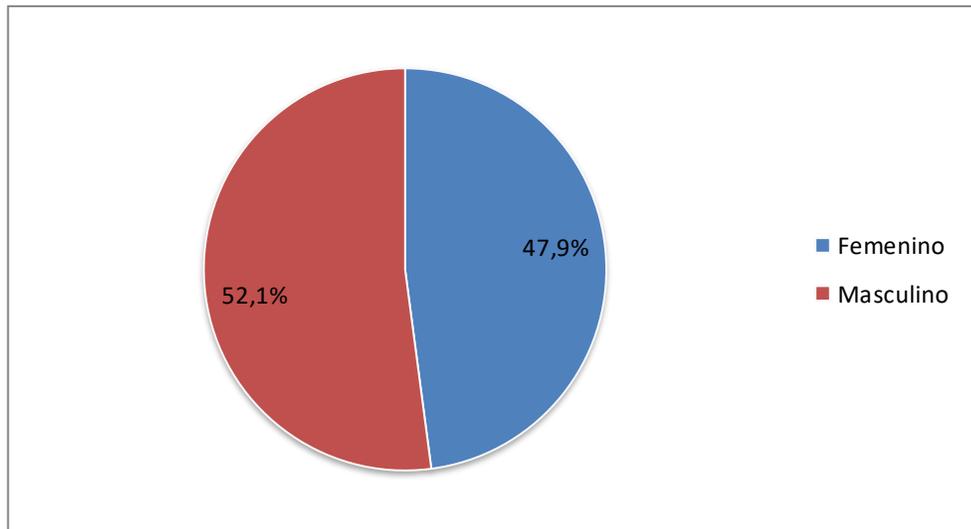


Figura 3 Género

Con respecto al género de los encuestados, se evidencia en los resultados, que el 47,9% son personas correspondientes al género femenino y el 52,1% son hombres.

Tabla 4 Edad

Edad	Frecuencia	%
18-25 años	5	1,5%
26-35 años	97	28,9%
36-45 años	199	59,2%
Mayor de 45 años	35	10,4%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

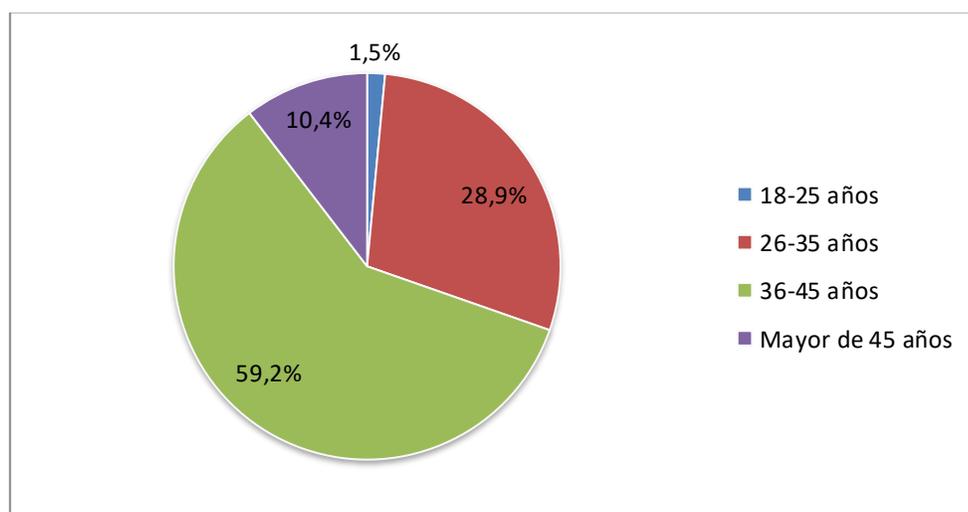


Figura 4 Edad

En cuanto a la edad, los resultados muestran que tan solo un 1,5% son personas entre 18 y 25 años; mientras que un 28,9% son personas en el rango de edad entre 26-35 años; entre tanto, en el rango 36-45 años se encuentra ubicado el 59,2% de los encuestados; y un 10,4% a personas mayores de 45 años.

Tabla 5 Nivel Educativo

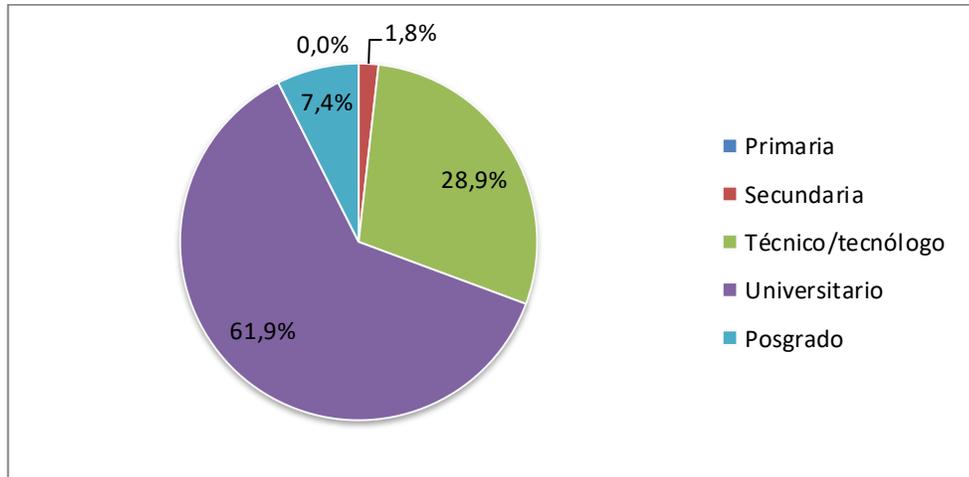
Nivel educativo	Frecuencia	%
Primaria	0	0,0%
Secundaria	6	1,8%
Técnico/tecnólogo	97	28,9%
Universitario	208	61,9%
Posgrado	25	7,4%

Total

336

100 %

Fuente: Elaboración propia

*Figura 5 Nivel Educativo*

En cuanto al nivel educativo de los encuestados, un 1,8% posee solo secundaria; el 28,9% realizó estudios técnicos; el 61,9% es profesional universitario, y un 7,4% ha realizado algún postgrado, destaca en este estudio, que ninguno de los encuestados solo haya recibido instrucción primaria.

Tabla 6 Ocupación

Ocupación	Frecuencia	%
Empleado	202	60,1%
Independiente	131	39,0%
Otro ¿Cuál?	3	0,9%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

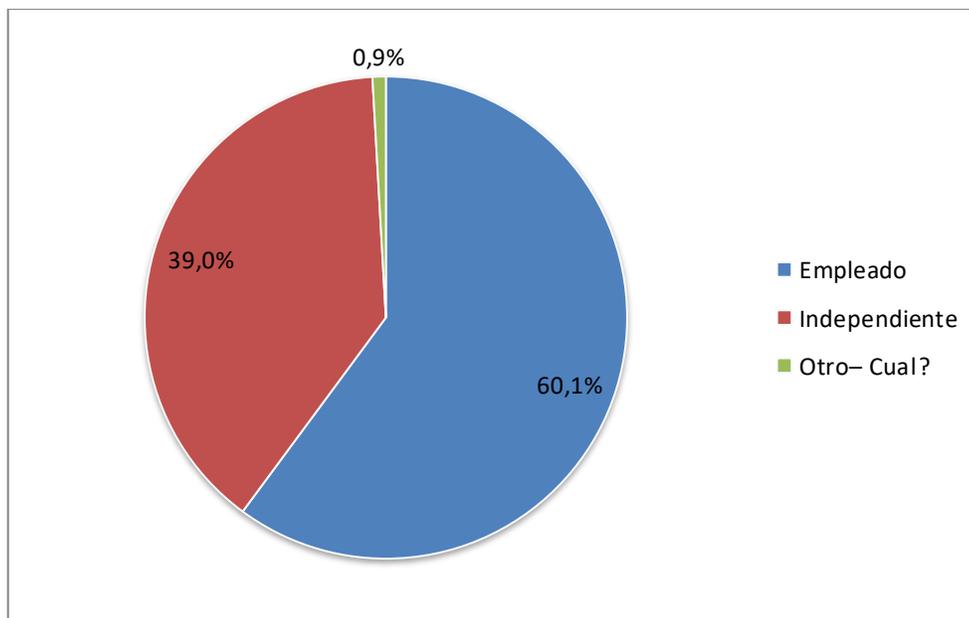


Figura 6 Ocupación

Con respecto a la ocupación de los encuestados, el 60,1% afirma ser empleado, mientras que un 39 % trabaja de forma independiente; otros tipos de ocupaciones se ocupa de otra forma no especificada.

Tabla 7 Estrato Socioeconómico

Estrato Socioeconómico	Frecuencia	%
Estrato 1	2	0,6%
Estrato 2	87	25,9%
Estrato 3	195	58,0%
Estrato 4	52	15,5%
Estrato 5	0	0,0%
Estrato 6	0	0,0%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

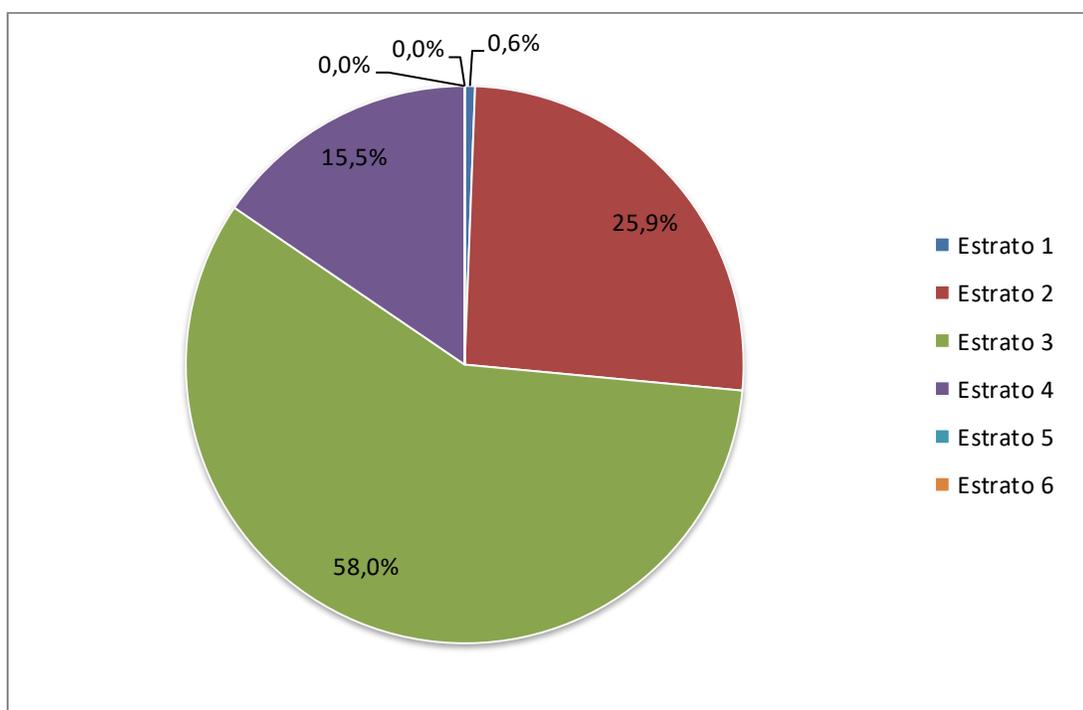


Figura 7 Estrato Socioeconómico

A nivel de estratos, los resultados fueron los siguientes; en el estrato 1 no hubieron encuestados, en el estrato 2 se ubicó el 25,9%, en el estrato tres se ubicó el mayor porcentaje de los encuestados con 58%, en el estrato 4 se ubicó el 15,5%. Es resaltante que ninguno de los encuestados pertenece a los estratos más altos 5 y 6.

Tabla 8 Tenencia Actual de la Vivienda

Tenencia actual de la vivienda	Frecuencia	%
Propia	45	13,4%
Arrendada	126	37,5%
Familiar	165	49,1%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

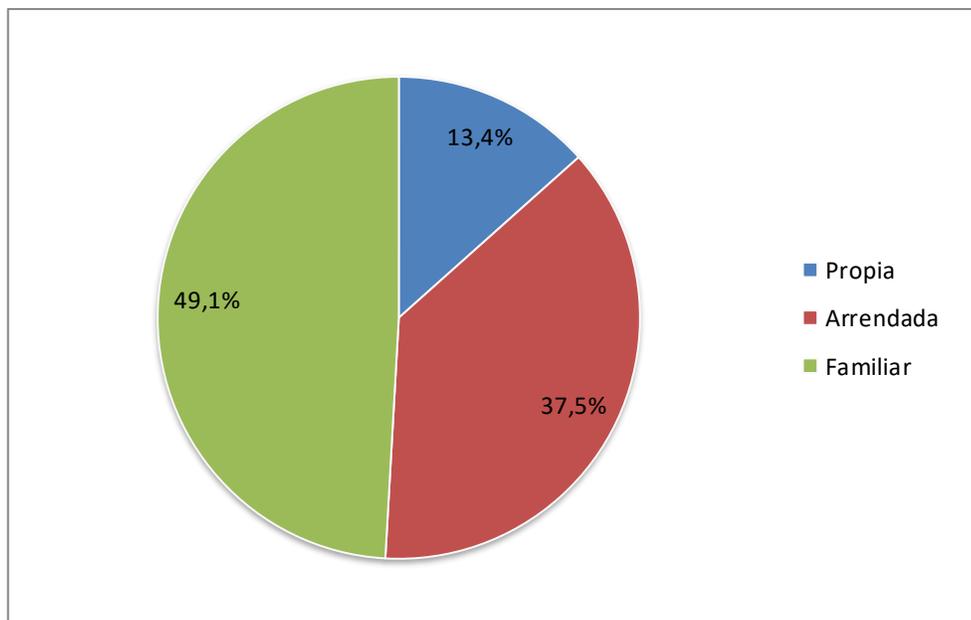


Figura 8 Tenencia Actual de la Vivienda

Sobre el tema de la tenencia de vivienda de los encuestados, se evidenció que el 13,4% de estos vive en una vivienda propia, el 37,5% vive en condiciones de arrendamiento y un 49,1% vive en casa de algún familiar.

Tabla 9 Procedencia

Procedencia	Frecuencia	%
Cúcuta	223	66,4%
Municipios aledaños	100	29,8%
Otra ciudad Colombia	13	3,9%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

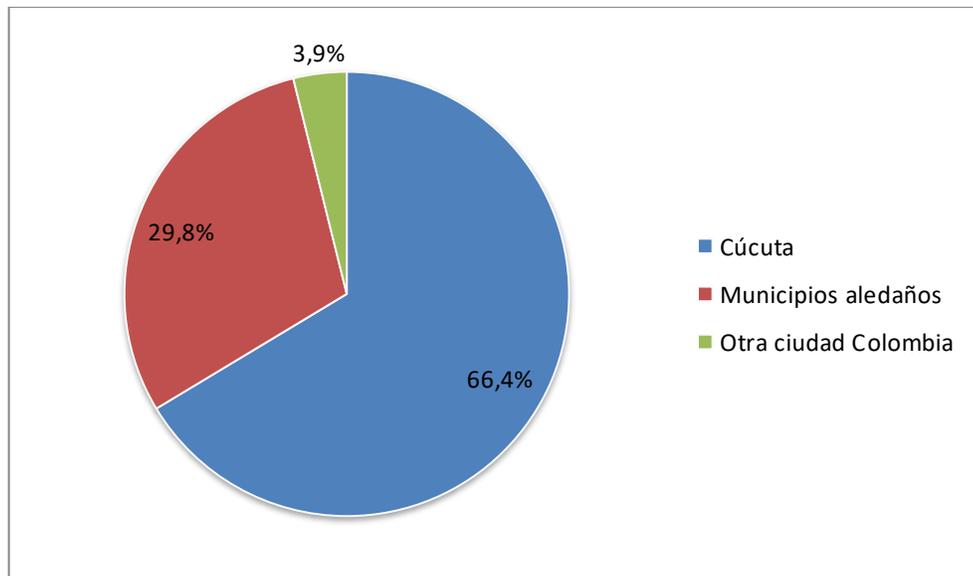


Figura 9 Procedencia

En cuanto a lugar de procedencia de los encuestados, el 66,4% son oriundos del municipio de Cúcuta, el 29,8 son de municipios y zonas aledañas como Villa del Rosario, Los Patios y El Zulia y un 3,9% proviene de otras ciudades de Colombia.

Figura 10 Nivel de Ingresos

Nivel de ingresos	Frecuencia	%
Salario mínimo	3	0,9%
Entre 1 y 2 salarios mínimos	295	87,8%
Entre 3 y 4 salarios mínimos	38	11,3%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

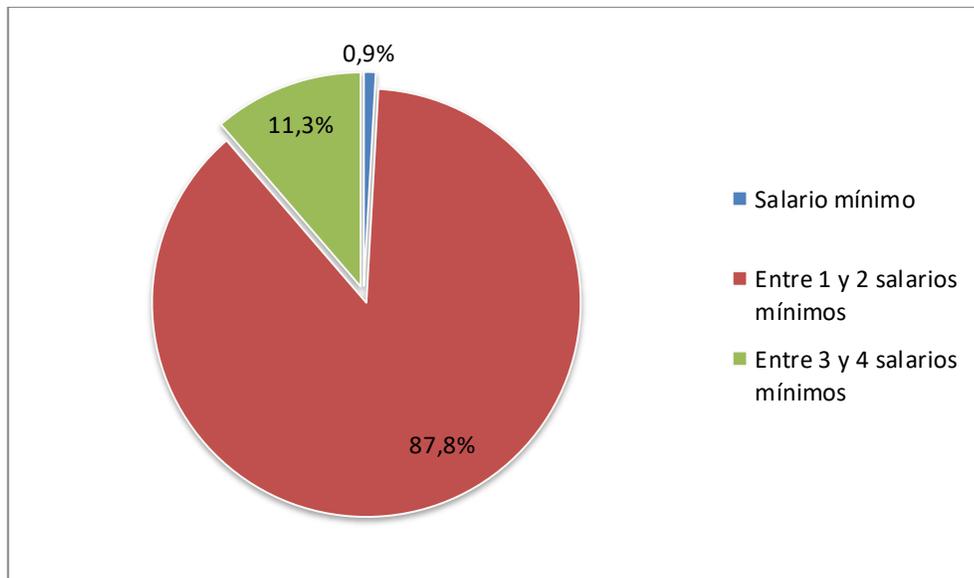


Figura 11 Nivel de Ingresos

En referencia al nivel de ingreso este estudio arrojó los siguientes resultados: el 0,9% dice ganar un salario mínimo, mientras que el 87,9% afirma ganar entre 1 y 2 salarios mínimos, finalmente el 11,3% gana entre 3 y 4 salarios mínimos.

Necesidades y Expectativas.

Figura 12 ¿Está interesado en compra de vivienda para Habitar?

¿Está interesado en compra de vivienda para habitar?	Frecuencia	%
Si	126	37,5%
No	210	62,5%
No sabe	0	0,0%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

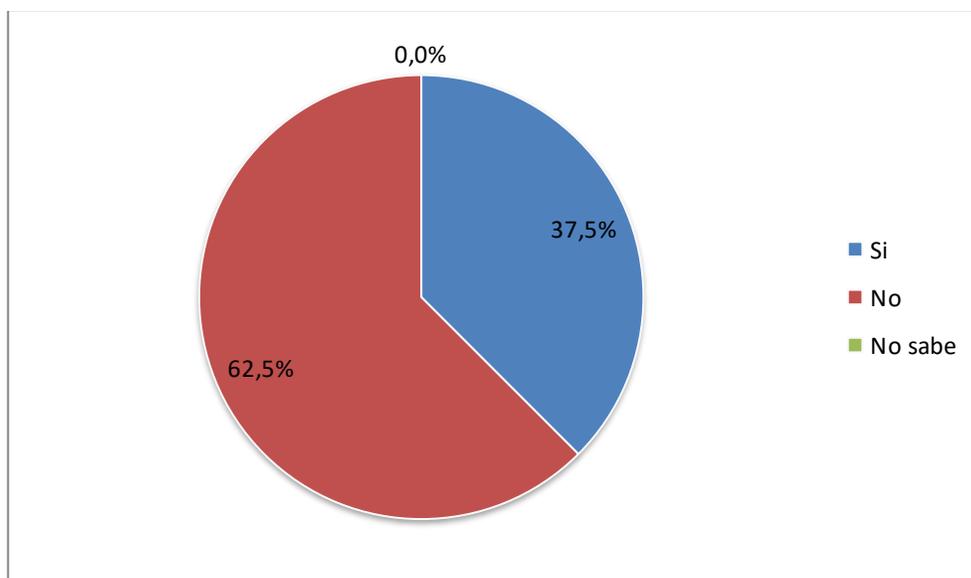


Figura 13 ¿Está interesado en compra de vivienda para Habitar?

A fin de relacionar algunos aspectos relacionados con el tema que se abarca, se le preguntó a los encuestados sobre su interés de adquirir vivienda, siendo estos los resultados que arrojó el instrumento: el 37,5% dice estar interesado y el 62,5% no está interesado en adquirir vivienda.

Tabla 10 ¿Para elegir una vivienda, cuales son las características que le parecen más importantes?

¿Para elegir una vivienda, cuales son las características que le parecen más importantes?	Frecuencia	%
Precio	300	25,7%
Ubicación	210	18,0%
Reconocimiento de la constructora	11	0,9%
Calidad de los materiales	260	22,3%
Área de la vivienda	24	2,1%
Número de habitaciones	290	24,9%
Parqueadero	51	4,4%
Zona social	20	1,7%

Fuente: Elaboración propia

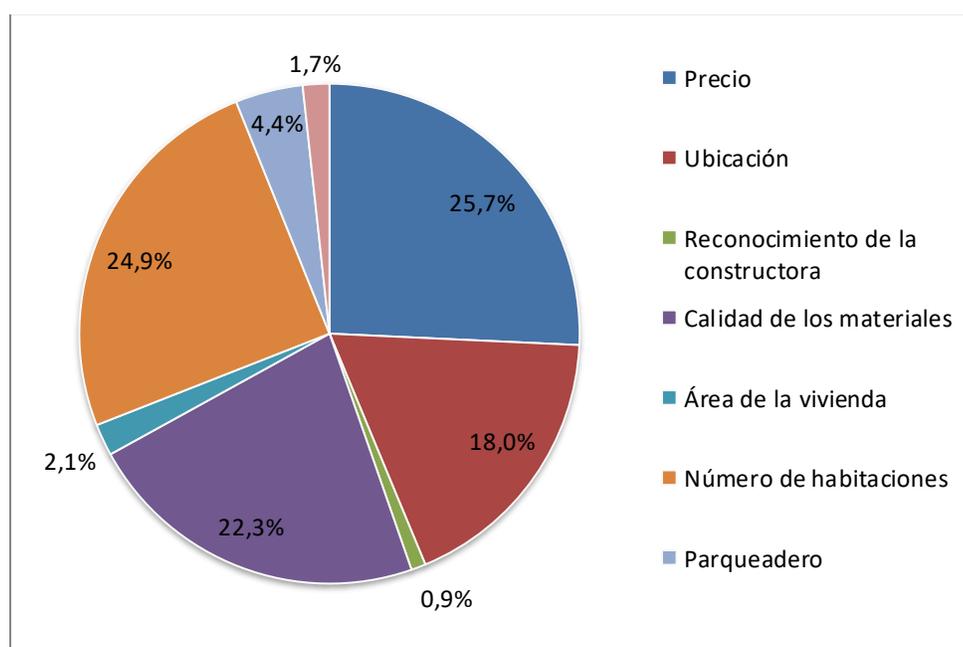


Figura 14 Para elegir una vivienda, cuales son las características que le parecen más importante?

Sobre las características que le parecen más importante para elegir una vivienda, los resultados fueron los siguientes: el 25,7% respondió que se fijan en el precio, el 18% se fija en la ubicación, un 0,9% toma en cuenta el reconocimiento de la constructora, otro 22,3% dice que mira la calidad de los materiales, el 2,1% el área de la vivienda, el 24,9% el número de habitaciones y el 4,4% se fija si tiene parqueadero. En resumen, los potenciales compradores se fijan en 4 aspectos,

número de habitaciones, calidad de los materiales, el precio y la ubicación del inmueble que desean adquirir.

Tabla 11 ¿Qué tipo de vivienda esperaría adquirir?

¿Qué tipo de vivienda esperaría adquirir?	Frecuencia	%
Vivienda de interés social VIS	156	46,4%
Vivienda familiar no VIS	13	3,9%
No sabe	167	49,7%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

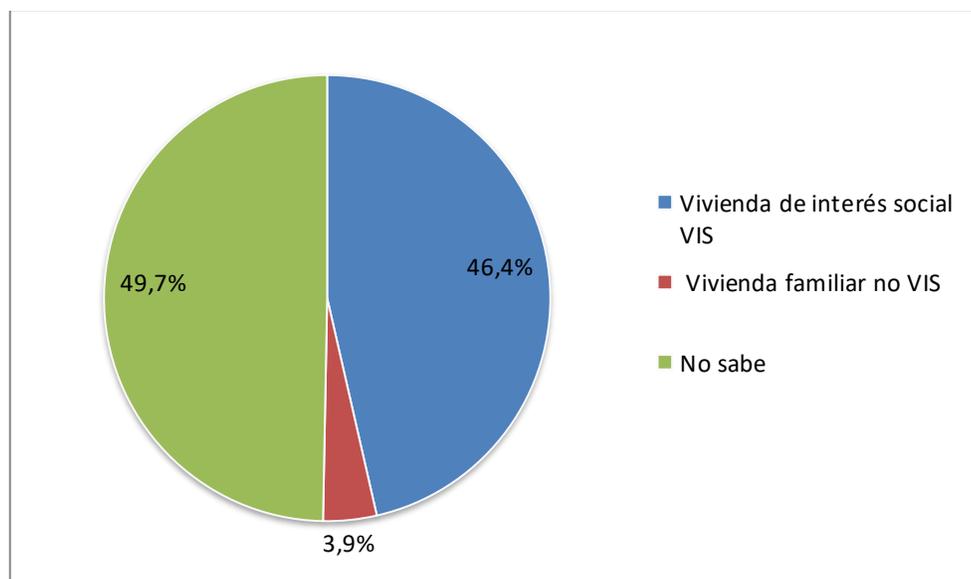


Figura 15 ¿Qué tipo de vivienda esperaría adquirir?

Sobre el tipo de vivienda que un comprador esperaría adquirir, el 46,4% afirma estar interesado en una vivienda de interés social, otro 3,9% una vivienda familiar que no sea de interés social y un destacable 49,7% afirma no saber.

Conocimiento sobre el Leasing Habitacional

Tabla 12. ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento para vivienda conoce?

¿Qué tipo de modalidad de financiamiento para vivienda conoce?	Frecuencia	%
Crédito hipotecario	318	52,5%
Leasing habitacional	288	47,5%
Directamente con la constructora	0	0,0%
Total	606	100,0%

Fuente: Elaboración propia

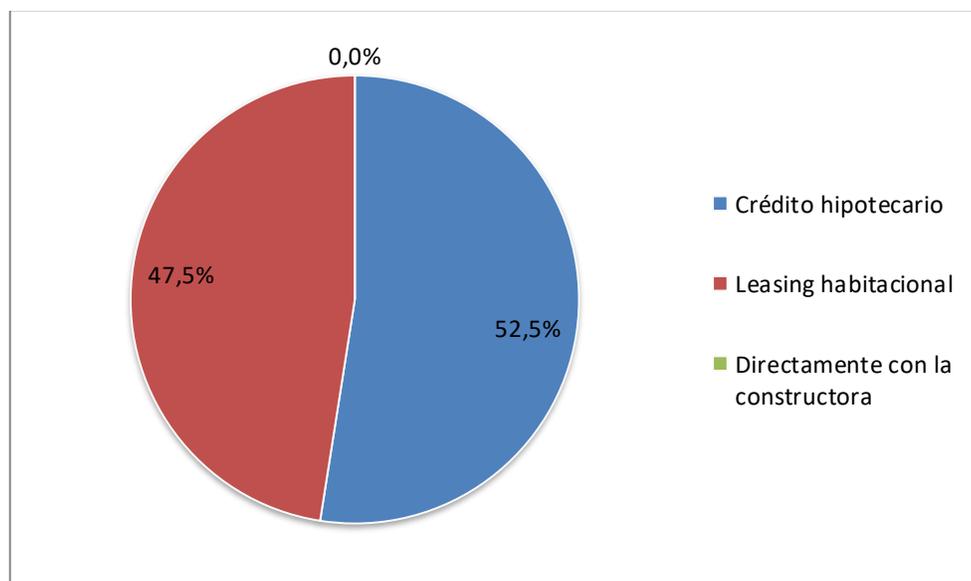


Figura 16 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento para vivienda conoce?

Sobre el tipo de modalidad de financiamiento para vivienda que conocen los compradores, el 52,5% acudiría un crédito hipotecario, otro 47,5% estaría interesado en un leasing y ninguno de los encuestados hablaría directamente con la constructora.

Tabla 13 ¿Qué entiende por Leasing Habitacional?

¿Qué entiende por leasing habitacional?	Frecuencia	%
Es un crédito hipotecario	1	0,3%
Es un subsidio para compra de vivienda	1	0,3%
Una modalidad de financiamiento para compra de vivienda	284	84,5%
Ninguna las anteriores	50	14,9%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

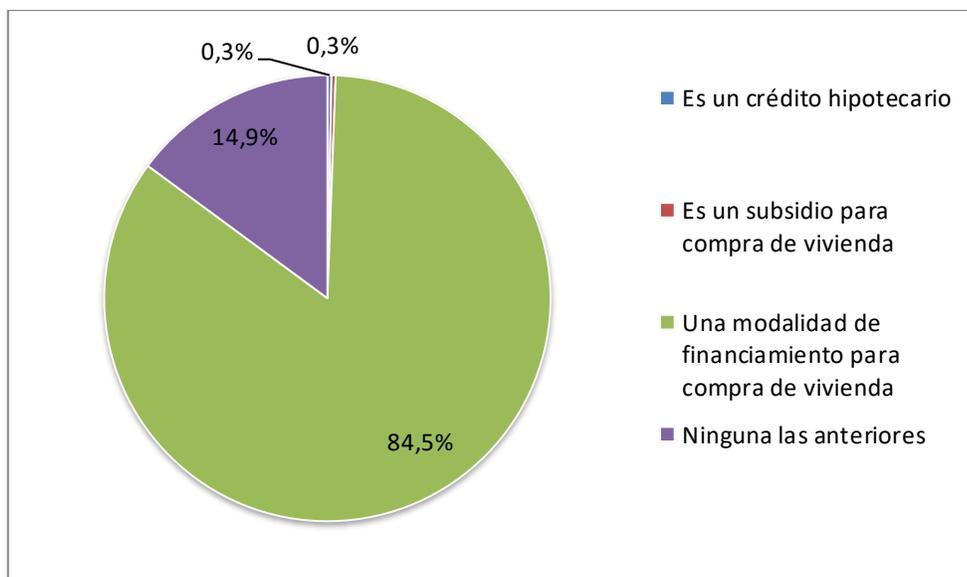


Figura 17 ¿Qué entiende por Leasing Habitacional?

Sobre el nivel de entendimiento de los compradores sobre el Leasing habitacional, el 84,5% lo define como una modalidad de financiamiento para compra de vivienda y el 14,9% no lo define o no sabe de que se trata.

Tabla 14 ¿Cuenta con la cuota inicial para la compra de la vivienda?

¿Cuenta con la cuota inicial para la compra de la vivienda?	Frecuencia	%
Si tiene	8	2,4%
Una parte	23	6,8%
No tiene	260	77,4%
No responde	45	13,4%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

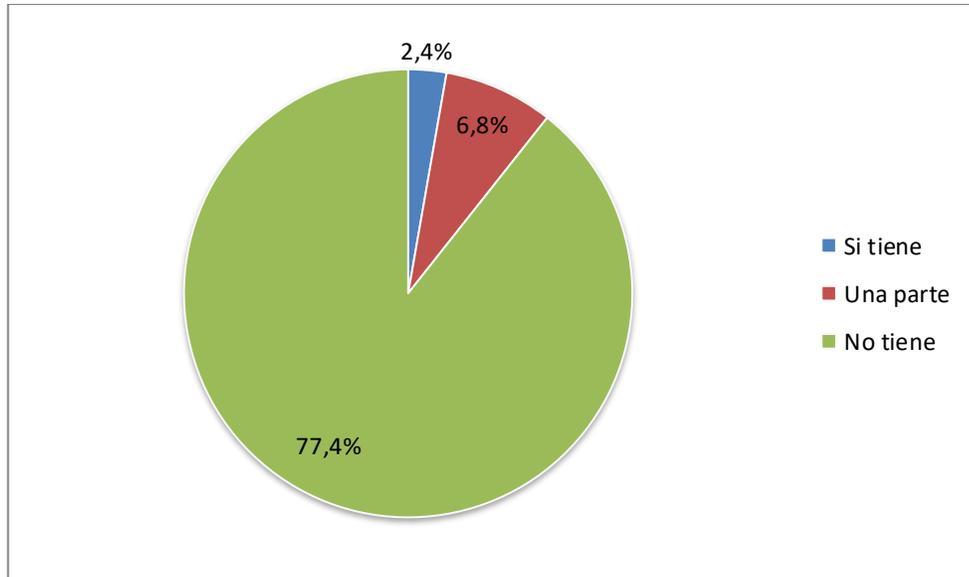


Figura 18: ¿Cuenta con la cuota inicial para la compra de la vivienda?

Sobre la cuota inicial para la compra de vivienda, el 2,4% dice tener el capital, un 6,8% una parte y un 77,4% afirma que no tiene para la cuota inicial de una vivienda.

Tabla 15 ¿Cuenta con un plan de ahorro para compra de vivienda?

¿Cuenta con un plan de ahorro para compra de vivienda?	Frecuencia	%
Si	32	9,5%
No	257	76,5%
No responde	47	14,0%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

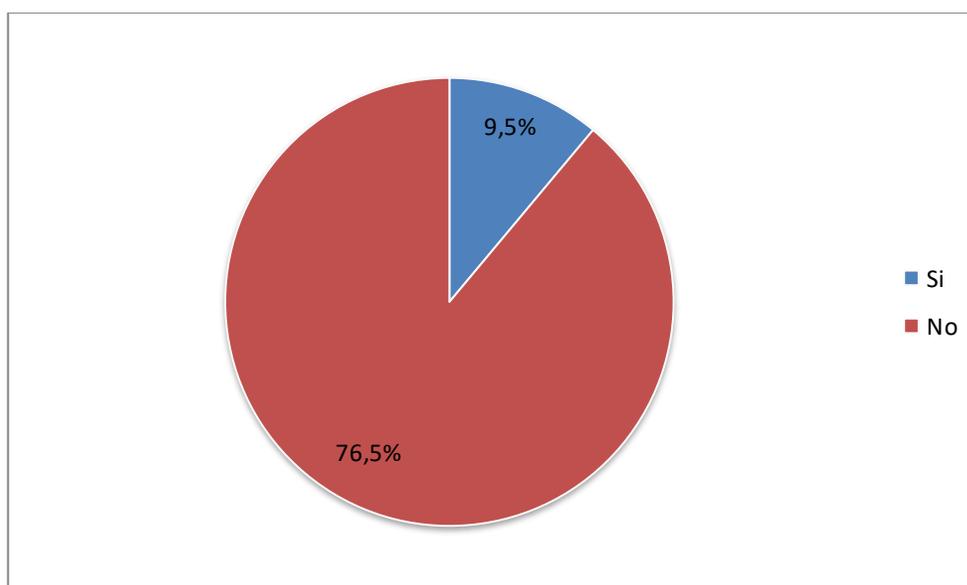


Figura 19 ¿Cuenta con un plan de ahorro para compra de vivienda?

Sobre la posesión de planes de ahorro para compra de vivienda, un 9,5% afirma que tiene esas modalidades de capitalización y otro 76,5% afirma no tener ningún plan de ahorro, lo cual repercute en la posibilidad de contar con la cuota inicial para adquirir un crédito hipotecario.

Tabla 16 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?

De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?	Si	No
El leasing habitacional le permite hacer un contrato de arrendamiento con opción de compra sin cuota inicial	0%	0%
El leasing habitacional le permite hacer un contrato de arrendamiento de una vivienda familiar y al final tomar la opción de comprarla pagando un valor adicional	50%	0%
En leasing habitacional el propietario de la vivienda es la entidad financiera hasta que Usted toma la opción de compra	0%	0%
El leasing habitacional permite el uso de subsidios para compra de vivienda	0%	0%
En leasing habitacional no paga impuestos ni seguros por la vivienda porque está a cargo de la entidad financiera	0%	0%
Puede hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar	48%	0%

Fuente: Elaboración propia

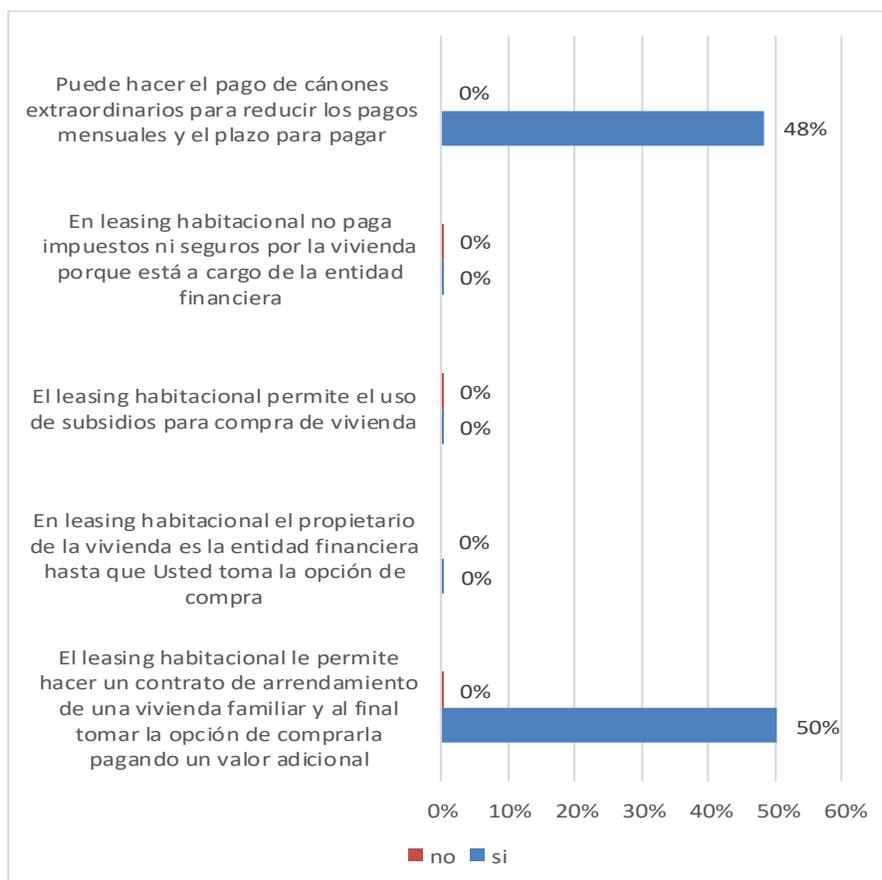


Figura 20 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?

En cuanto a las características del leasing que los compradores consideran más convenientes, un 50% de los encuestados prefieren el leasing habitacional donde les permite hacer un contrato de arrendamiento de una vivienda familiar y al final tomar la opción de comprarla pagando un valor adicional, y otro 48% prefiere uno donde pueda hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar. Sin embargo el restante 2% o no sabe o no contestó ninguna opción.

Tabla 17: ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento prefiere para la compra de vivienda?

¿Qué tipo de modalidad de financiamiento prefiere para la compra de vivienda?	Frecuencia	%
Crédito hipotecario	127	37,8%
Leasing habitacional	209	62,2%
Directamente con la constructora	0	0%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

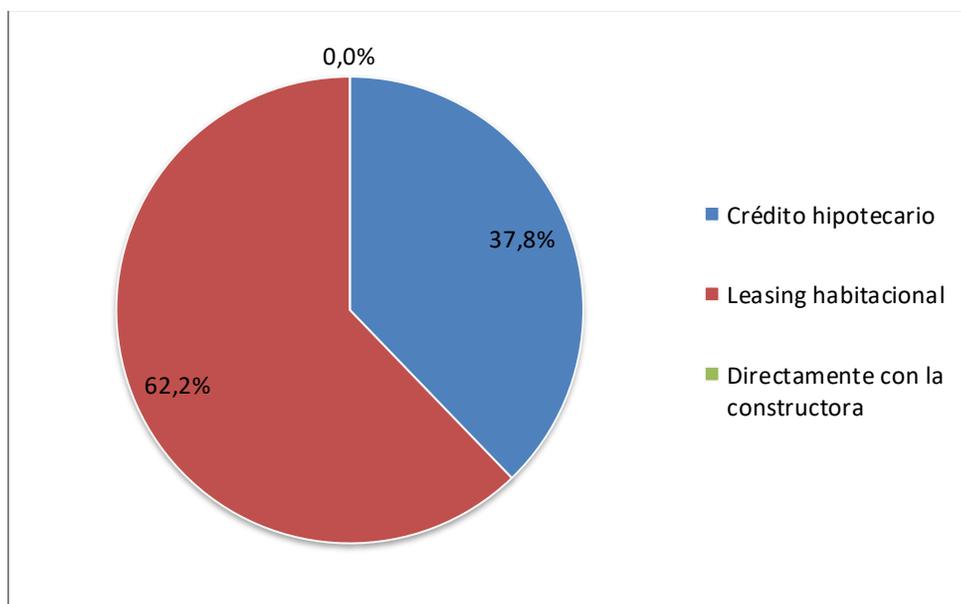


Figura 21: ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento prefiere para la compra de vivienda?

Sobre qué tipo de modalidad de financiamiento prefiere para la compra de vivienda, los encuestados prefirieron la opción de crédito hipotecario con un 37,8%, otro 62,2% optaron por la opción Leasing habitacional y ninguno directamente con la empresa constructora.

Tabla 18 ¿Principales motivos por los que seleccionó la modalidad de financiamiento?

¿Principales motivos por los que seleccionó la modalidad de financiamiento?	Frecuencia	%
Le genera mayor confianza	125	37,2%
Conoce mejor el tipo de crédito	110	32,7%
Es más económico	101	30,1%
Otro-Cual	0	0,0%
Total	336	100,0%

Fuente: Elaboración propia

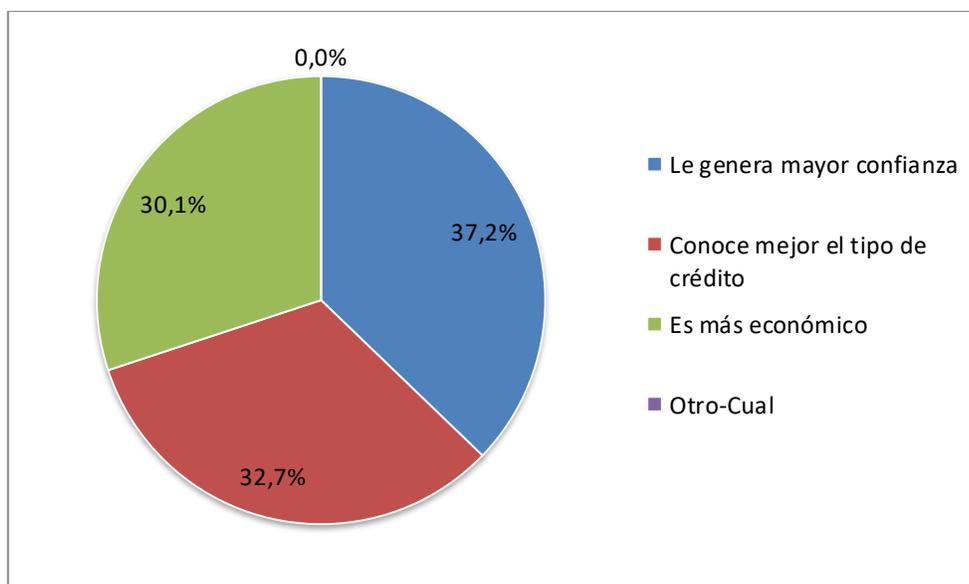


Figura 22 ¿Principales motivos por los que seleccionó la modalidad de financiamiento?

Entre las motivación por las cuales los encuestados seleccionan su modalidad de financiamiento, el 37,2% elige la opción que le genere mayor confianza, el 32,7% eligen la opción que mejor conozcan y el 30,1% eligen el que le parezca mas económico.

4.1.2 Resultados de la encuesta a constructoras

Tabla 19 ¿Qué tipo de proyectos de vivienda desarrolla la empresa?

¿Qué tipo de proyectos de vivienda financian en la entidad?	Frecuencia	%
Vivienda de interés social VIS	5	100,0%
Vivienda familiar no VIS	0	0,0%
Total	5	100,0%

Fuente: Elaboración propia

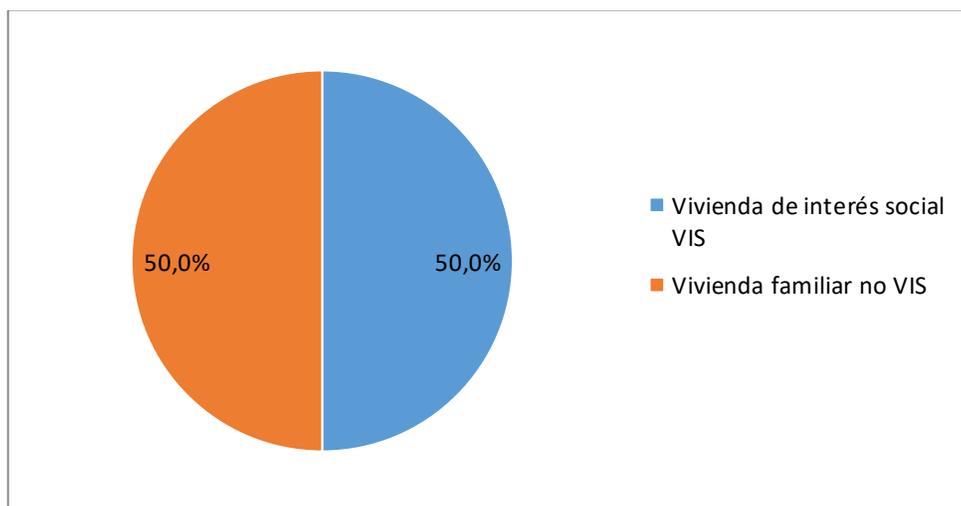


Figura 23 ¿Qué tipo de proyectos de vivienda desarrolla la empresa?

Referente al tipo de proyectos de vivienda que desarrollan las empresas constructoras el 50% afirmó que realizan viviendas de interés social y viviendas que no son del VIS por igual. Es decir a las constructoras les es indiferente el proyecto de construcción.

Tabla 20 ¿Cuáles son las principales características que tienen mayor importancia para los compradores al momento de solicitar financiamiento de vivienda?

¿Cuáles son las características que tienen mayor importancia para los compradores de vivienda?	Frecuencia	%
Precio	6	37,5%
Ubicación	3	18,8%
Reconocimiento de la constructora	0	0,0%
Calidad de los materiales	2	12,5%
Área de la vivienda	2	12,5%
Número de habitaciones	2	12,5%
Parqueaderos	1	6,3%
Zona social	0	0,0%
Otro	0	0,0%
Total	16	100,0%

Fuente: Elaboración propia

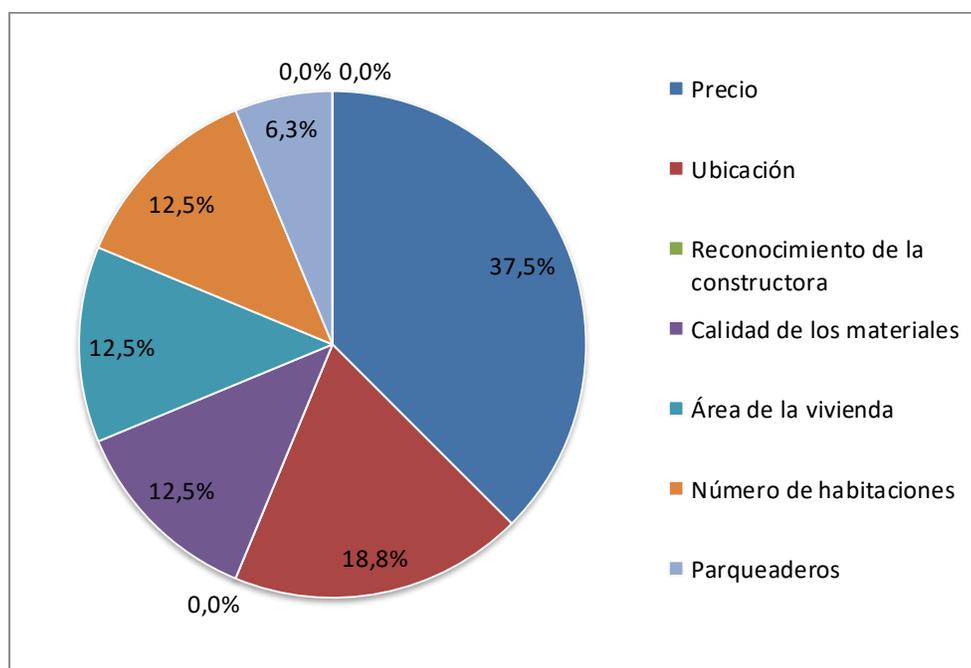


Figura 24 ¿Cuáles son las principales limitaciones de los compradores al momento de solicitar financiamiento de vivienda?

Sobre cuáles son las principales limitaciones de los compradores al momento de solicitar financiamiento de vivienda, las empresas constructoras respondieron en este orden, el 37,5% de los compradores ve problemas en el precio, el 18,8% en la ubicación del inmueble, un 12,5% en la

calidad de los materiales, otro igual 12,5% en numero de habitaciones y parqueaderos, mientras que el restante 6,3% no sabe o no responde.

Tabla 21 ¿Cuáles son las modalidades de financiamiento que ofrece a los compradores?

¿Cuáles son las modalidades de financiamiento que ofrece a los compradores	Frecuencia	%
Financiamiento cuota inicial	4	36,4%
Bajo valor de separación	1	9,1%
Asesoría con la entidad financiera	5	45,5%
Facilidades de pago para compra de contado	0	0,0%
Otro	1	9,1%
Total	11	100,0%

Fuente: Elaboración propia

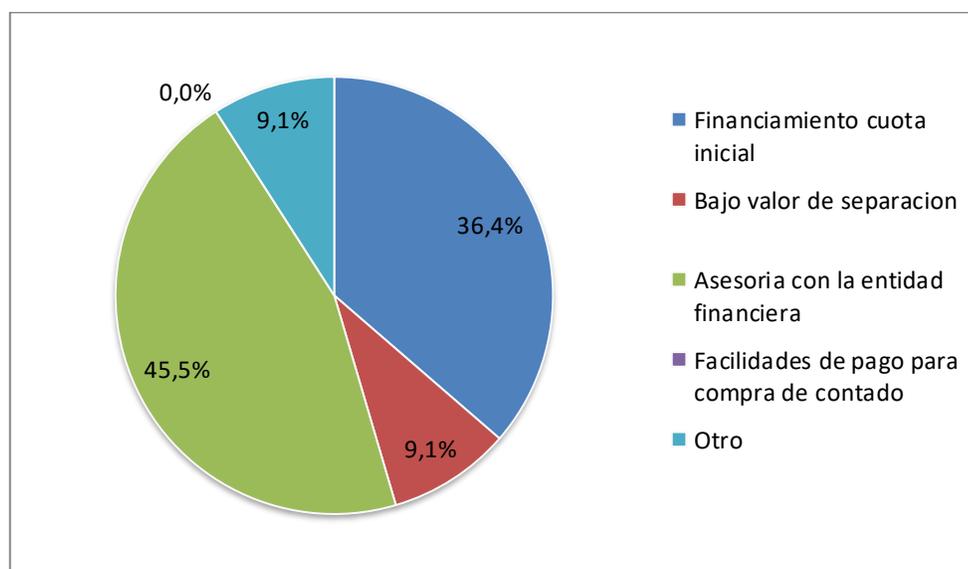


Figura 25 ¿Cuáles son las modalidades de financiamiento que ofrece a los compradores?

En el sentido de cuáles son las modalidades de financiamiento que ofrecen las empresas constructoras a los compradores, el 36,4% afirmó que ofrecen financiamiento de la cuota inicial, un 9,1% bajo valor de separación, un 45,5% asesoría con la entidad financiera y un 9,1% facilidad de pago para la compra de contado del inmueble.

Tabla 22 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?

¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?	Frecuencia	%
Crédito hipotecario	3	42,9%
Leasing habitacional	4	57,1%
Otro	0	0,0%
Total	7	100,0%

Fuente: Elaboración propia

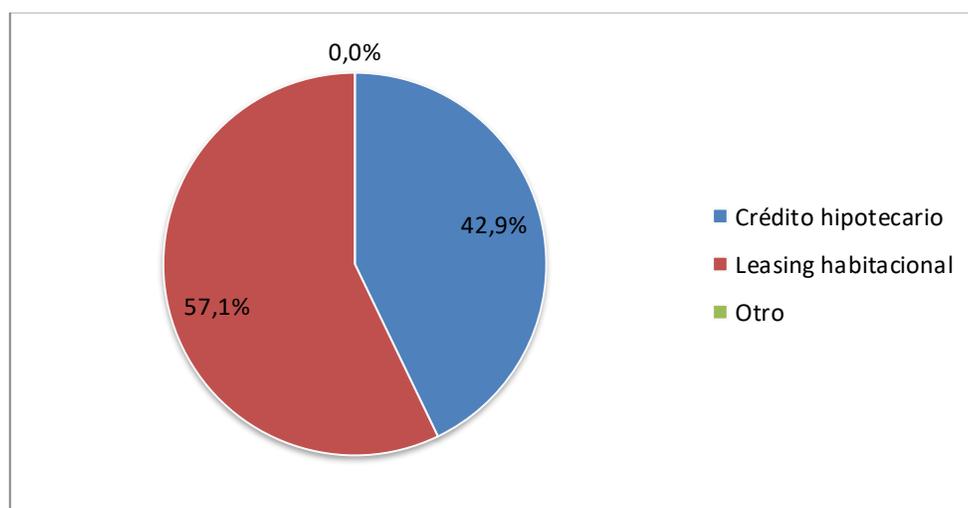


Figura 26 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?

Referente a qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores, el 42,9% de las empresas constructoras afirmaron ofrecer crédito hipotecario y el restante 57,1% afirmó que se ofrece el Leasing Habitacional.

Tabla 23 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?

De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?	Si	No
El leasing habitacional le permite vender la vivienda con financiamiento sin cuota inicial	0%	27%
El leasing habitacional le permite hacer un contrato de arrendamiento por la vivienda y al final con la opción de compra recibir el valor adicional	38%	0%
El leasing habitacional permite el uso de subsidios para compra de vivienda	13%	20%

En leasing habitacional el propietario de la vivienda es el banco hasta que el comprador tenga la opción de compra	0%	27%
El leasing habitacional el comprador no paga impuestos ni seguros por la vivienda porque está a cargo de la entidad financiera	0%	27%
el comprador puede hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar	50%	0%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

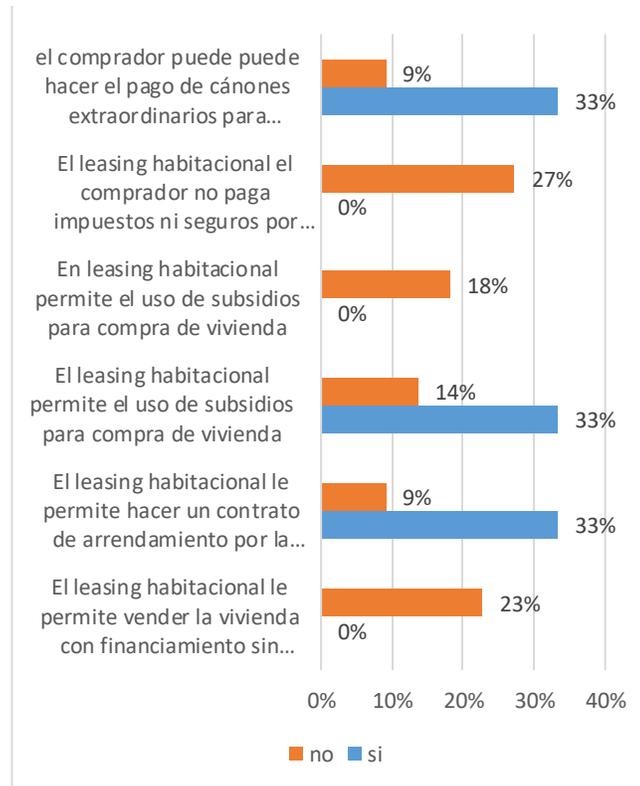


Figura 27 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?

Con respecto a cuales características del Leasing le parece más convenientes a los compradores, las empresas constructoras respondieron de la siguiente manera: La opción leasing habitacional que permite vender la vivienda con financiamiento sin cuota inicial obtuvo un 23% de respuestas negativas. Sin embargo, el leasing habitacional que permite hacer un contrato de arrendamiento por la vivienda y al final con la opción de compra recibir el valor adicional obtuvo un nivel de

aceptación del 33%; mientras que, el leasing habitacional que permite el uso de subsidios para compra de vivienda obtuvo un total de 33% de respuestas favorables y un 14% desfavorables.

En ese mismo orden de ideas, el leasing habitacional, en el cual, el propietario de la vivienda es el banco hasta que el comprador tenga la opción de compra obtuvo un total de 18% de respuestas a favor; mientras que, el leasing habitacional en el cual, el comprador no paga impuestos ni seguros por la vivienda porque está a cargo de la entidad financiera también obtuvo un 27% de respuestas favorables y finalmente, el Leasing Habitacional en el que el comprador puede hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar obtuvo un total de 33% de respuestas favorables contra un 9% desfavorable.

4.1.3 Resultados de la encuesta a entidades de financiamiento

Tabla 24 ¿Qué tipo de proyectos de vivienda financian en la entidad?

¿Qué tipo de proyectos de vivienda financian en la entidad?	Frecuencia	%
Vivienda de interés social VIS	3	37,5%
Vivienda familiar no VIS	5	62,5%
Total	8	100,0%

Fuente: Elaboración propia

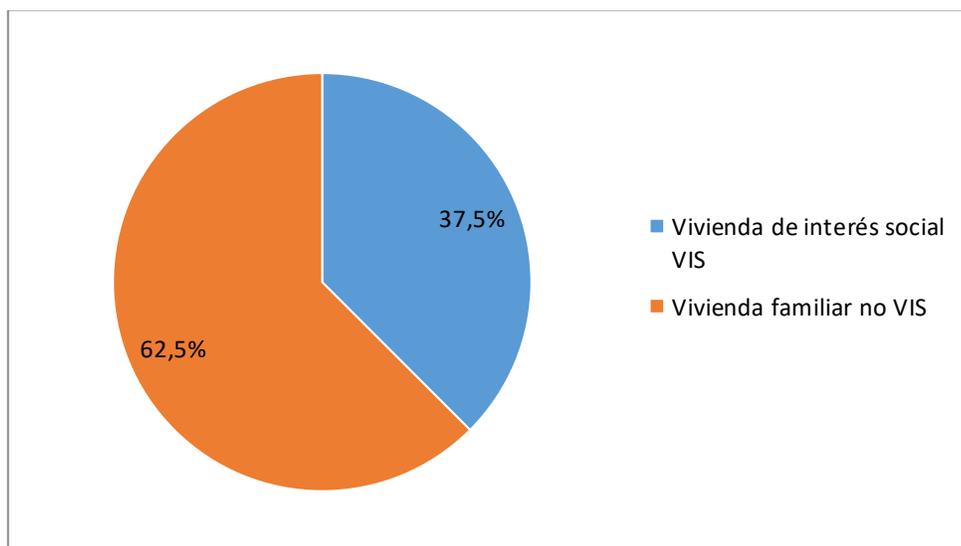


Figura 28 ¿Qué tipo de proyectos de vivienda financian en la entidad?

Referente al tipo de proyectos de vivienda que financian las entidades bancarias el 37,5% afirmó que realizan viviendas de interés social y otro 62,5% viviendas que no son del VIS.

Tabla 25 ¿Cuáles son las características que tienen mayor importancia para los compradores de vivienda??

¿Cuáles son las principales limitaciones de los compradores al momento de solicitar financiamiento de vivienda?	Frecuencia	%
No tienen cuota inicial	2	33,3%
Cuota inicial insuficiente	0	0,0%
Carecen de referencias bancarias	0	0,0%
Carecen de fiadores	1	16,7%
Ingresos mensuales insuficientes	3	50,0%
Valor alto de la vivienda	0	0,0%
No tiene subsidios	0	0,0%
Total	6	100,0%

Fuente: Elaboración propia

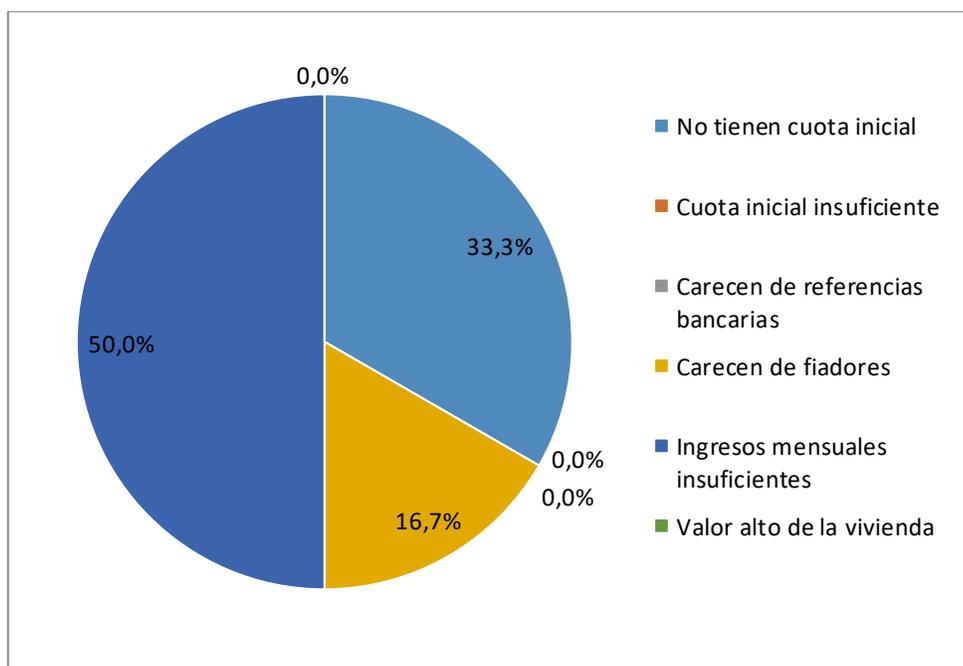


Figura 29 ¿Cuáles son las características que tienen mayor importancia para los compradores de vivienda?

Sobre cuáles son las principales limitaciones de los compradores al momento de solicitar el financiamiento de vivienda, las entidades bancarias respondieron en este orden; el 33,5% de los compradores no tiene cuota inicial, el 16,7% carece de fiadores, y el restante 50% afirma tener ingresos insuficientes.

Tabla 26 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?

¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?	Frecuencia	%
Crédito hipotecario	3	42,9%
Leasing habitacional	4	57,1%
Otro	0	0,0%
Total	7	100,0%

Fuente: Elaboración propia

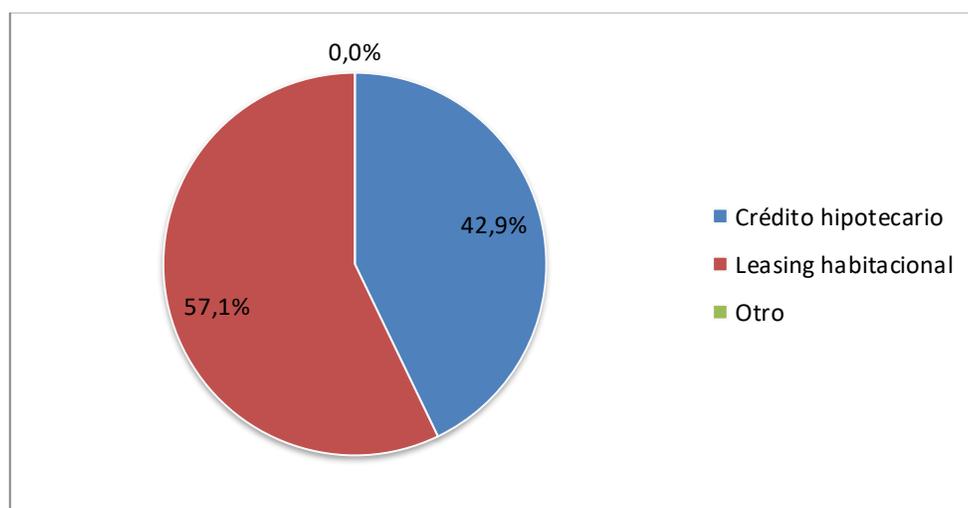


Figura 30 ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores?

Referente a qué tipo de modalidad de financiamiento les recomienda a los compradores, el 42,9% de las empresas constructoras afirmaron ofrecer crédito hipotecario, y el restante 57,1% afirmó que se ofrece el Leasing Habitacional.

Tabla 27 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?

De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?	Si	No
El leasing habitacional le permite vender la vivienda con financiamiento sin cuota inicial	0%	27%
El leasing habitacional le permite hacer un contrato de arrendamiento por la vivienda y al final con la opción de compra recibir el valor adicional	38%	0%
El leasing habitacional permite el uso de subsidios para compra de vivienda	13%	20%
En leasing habitacional el propietario de la vivienda es el banco hasta que el comprador tenga la opción de compra	0%	27%

El leasing habitacional el comprador no paga impuestos ni seguros por la vivienda porque está a cargo de la entidad financiera	0%	27%
el comprador puede hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar	50%	0%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

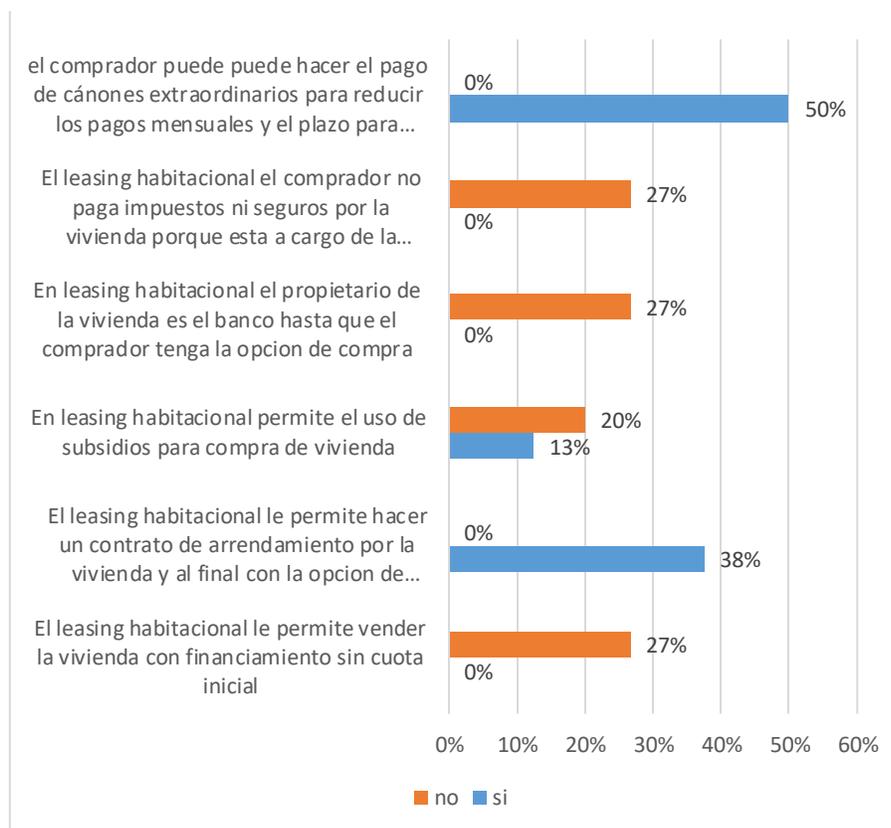


Figura 31 De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?]

Con respecto a cuales características del Leasing le parece más convenientes a los compradores, las entidades financieras respondieron de la siguiente manera: La opción leasing habitacional que permite vender la vivienda con financiamiento sin cuota inicial, obtuvo un 27% de respuestas negativas; sin embargo, el leasing habitacional que permite hacer un contrato de arrendamiento por la vivienda y al final con la opción de compra recibir el valor adicional obtuvo un nivel de aceptación del 38%, mientras que, el leasing habitacional que permite el uso de subsidios para compra de vivienda obtuvo un total de 33% de respuestas favorables y un 20% desfavorables.

Igualmente, se observó que el leasing habitacional como la modalidad donde el propietario de la vivienda es el banco hasta que el comprador tenga la opción de compra obtuvo un total de 27% de respuestas a favor; mientras que, el leasing habitacional en el cual, el comprador no paga impuestos ni seguros por la vivienda porque está a cargo de la entidad financiera también obtuvo un 27% de respuestas favorables. Por último, el Leasing Habitacional en el que el comprador puede hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar obtuvo un total de 50% de respuestas favorables, siendo esta la opción que más prefieren los compradores según las entidades financieras

Tabla 28 ¿Principales motivos por los que los compradores no utilizan el leasing habitacional como modalidad

¿Principales motivos por los que los compradores no utilizan el leasing habitacional como modalidad de financiamiento?	Frecuencia	%
Desconocimiento del tema	4	66,7%
Falta de confianza del comprador	1	16,7%
Riesgo de quedarse atrasado en el pago de cuotas	1	16,7%
Les parece más costoso	0	0,0%
Otro-Cual	0	0,0%
Total	6	100,0%

Fuente: Elaboración propia

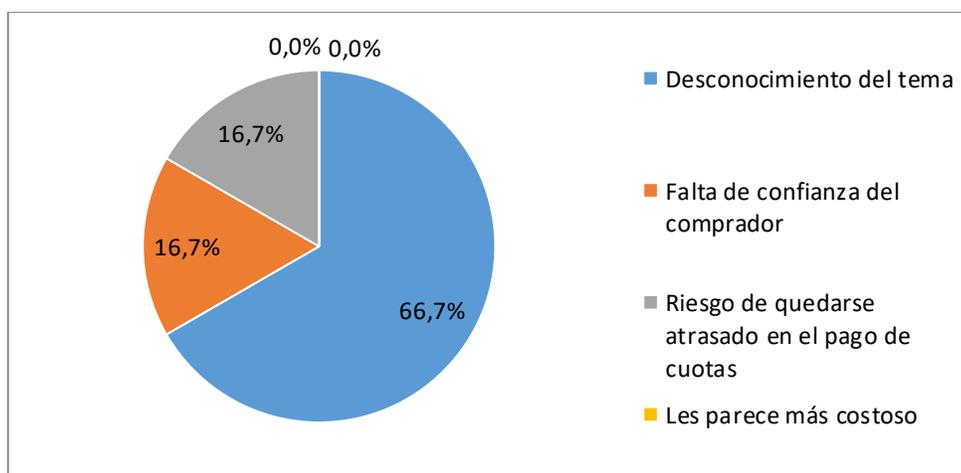


Figura 32 ¿Principales motivos por los que los compradores no utilizan el leasing habitacional como modalidad

Referente a los principales motivos por los que los compradores no utilizan el leasing habitacional como modalidad de financiamiento, las entidades bancarias respondieron que esto se debe a desconocimiento del tema en un 66,7%, mientras que un 16,7% por igual opina que se debe a falta de confianza en el comprador y al riesgo de quedarse atrasado en el pago de las cuotas.

Tabla 31. Estaría interesado en ofrecer la opción de financiamiento de leasing habitacional a los compradores de vivienda?

¿Estaría interesado en ofrecer la opción de financiamiento de leasing habitacional a los compradores de vivienda?	Frecuencia	%
Si	5	100,0%
No	0	0,0%
No sabe	0	0,0%
	5	100,0%

Fuente: Elaboración propia

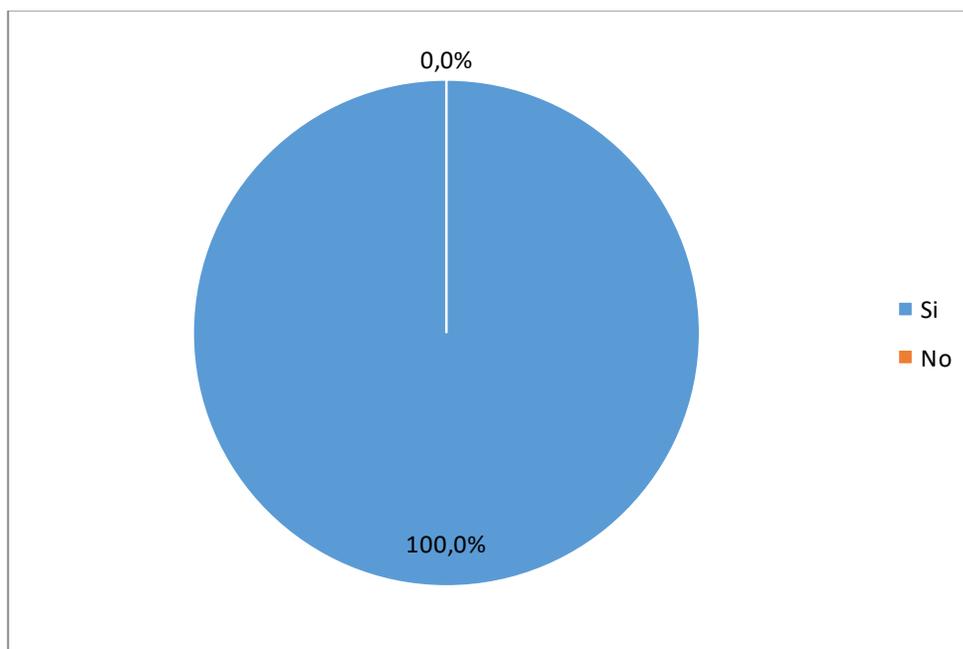


Figura 33 ¿Estaría interesado en ofrecer la opción de financiamiento de leasing habitacional a los compradores de vivienda?

Con respecto a si el banco estaría dispuesto a ofrecerle a los compradores el Leasing Habitacional como opción de financiamiento para vivienda, el 100% de las entidades consultadas respondió que si estaría dispuesto a ofrecer este tipo de financiamiento.

4.2 Tipo de Proyectos de Vivienda de la Ciudad de Cúcuta

En este capítulo se identificaron los tipos de proyectos de vivienda y las alternativas de financiamiento que se ofrecen en la ciudad de Cúcuta. Para esto, primero se realizó un análisis sobre las principales condiciones del mercado inmobiliario nacional, junto con los datos más

importantes del sector financiero para la adquisición de vivienda en Colombia.

Tabla 29 Desembolsos hipotecarios, miles de pesos corrientes

	Adquisición			
	No VIS en pesos	No VIS en UVR	VIS en pesos	VIS en UVR
ene-18	806.977	65.437	90.862	21.448
feb-18	1.042.843	90.780	213.727	131.578
mar-18	945.898	84.019	164.706	105.403
abr-18	894.113	74.560	154.348	89.918
may-18	1.347.237	104.967	233.872	137.456
jun-18	1.027.313	88.376	185.573	102.848
jul-18	804.377	78.129	146.227	71.359
ago-18	1.412.357	141.801	245.353	147.663
sep-18	1.097.977	114.197	197.983	107.942
oct-18	1.237.077	117.738	225.265	136.262
nov-18	1.070.060	116.931	208.372	132.512
dic-18	1.222.720	125.185	248.635	129.066
ene-19	939.244	91.447	162.950	48.926
feb-19	949.025	96.588	179.020	73.987
mar-19	994.740	111.634	165.229	118.504
abr-19	741.169	87.218	136.300	88.453
may-19	1.468	182.041	266.623	169.888
jun-19	978.626	106.596	185.172	116.107

Fuente: ASOBANCARIA – CAMACOL, 2019

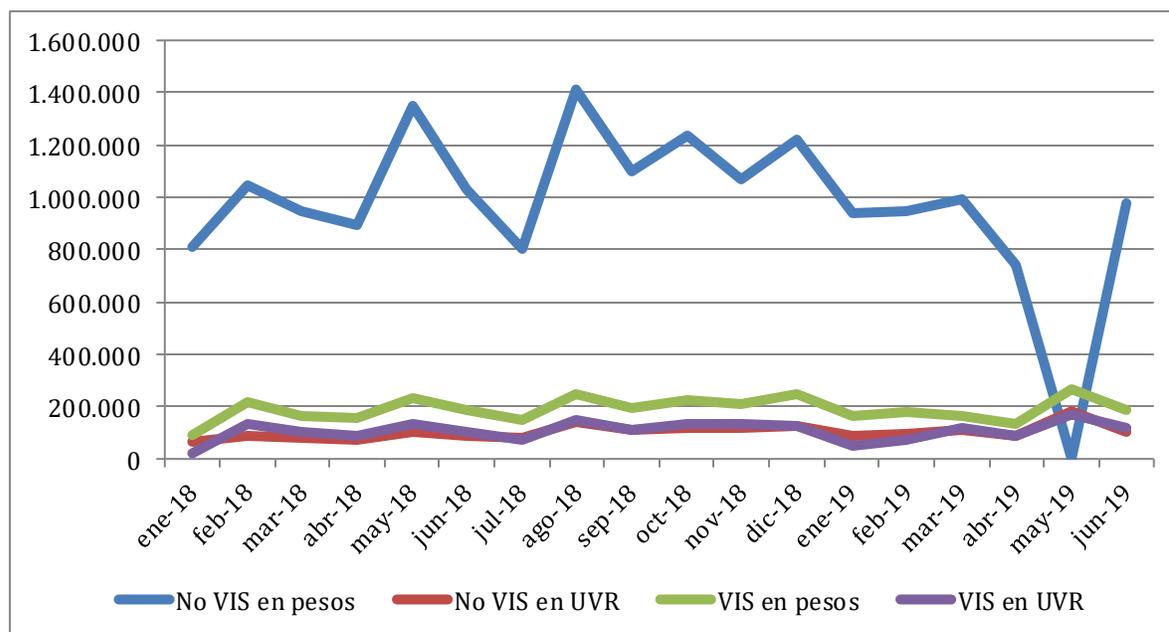


Figura 34 Desembolsos hipotecarios, miles de pesos corrientes

Fuente: ASOBANCARIA – CAMACOL, 2019

Según los datos consolidados por ASOBANCARIA al 20 de agosto de 2019, en Colombia el segmento hipotecario con más dinamismo ha sido la venta de inmuebles no VIS en pesos, ya que desde enero de 2018 se tuvo una cantidad de 806.977, con su punto más alto en el mes de octubre de 2018 con 1.237.077 y un punto muy bajo para el mes de mayo de 2019 con 1.468 aprobaciones crediticias, sin embargo se ha mantenido con regularidad y por encima de lo ocurrido con las modalidades de no VIS en UVR, VIS en pesos y VIS en UVR. En estos tres últimos segmentos, se han presentado cifras similares, siendo el valor más bajo en VIS en UVR durante enero de 2018 con 21.448 desembolsos y el más alto en VIS en pesos con 266.623 aprobaciones.

Cuentas de Ahorro Programado - CAP para VIS, saldo y número:

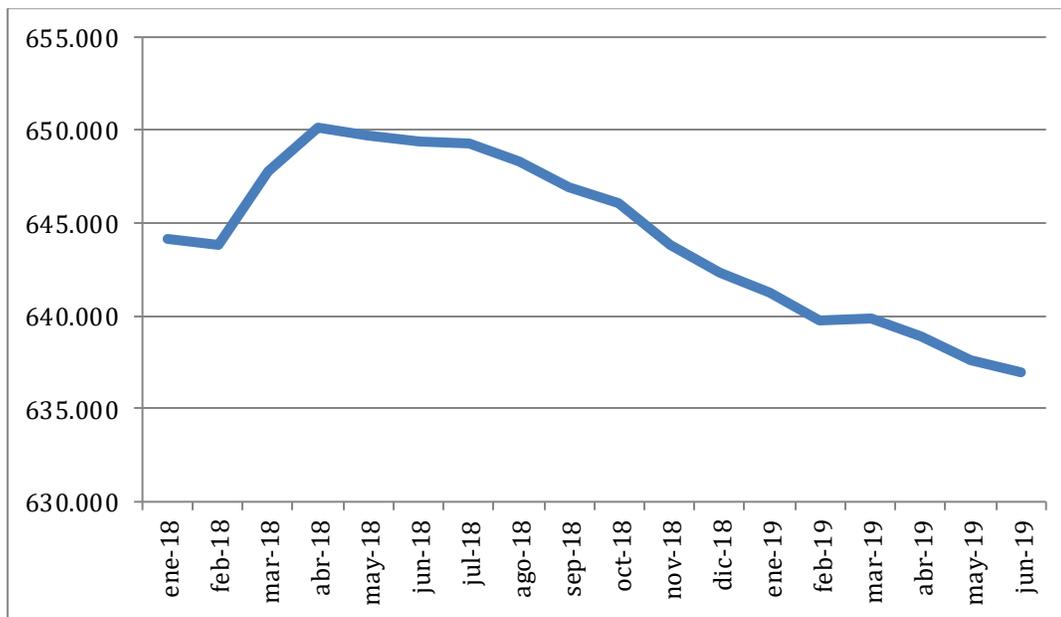


Figura 35 Cuentas de Ahorro Programado - CAP para VIS, saldo y número

Fuente: ASOBANCARIA – CAMACOL, 2019

En lo relacionado con las Cuentas de Ahorro Programado - CAP para VIS, se tuvieron en cuenta los registros sobre saldo y número de ahorradores. Las cifras revelan que entre enero de 2018 y junio de 2019 la cantidad de personas que poseen cuentas de ahorros programado han disminuido de forma importante, ya que a partir de abril de 2018 que se contaba con 650.131 cuentas, el valor se fue reduciendo de forma sostenida hasta llegar a junio de 2019 a 636.967 unidades.

Tasa de interés nominal para la adquisición de vivienda (efectiva anual):

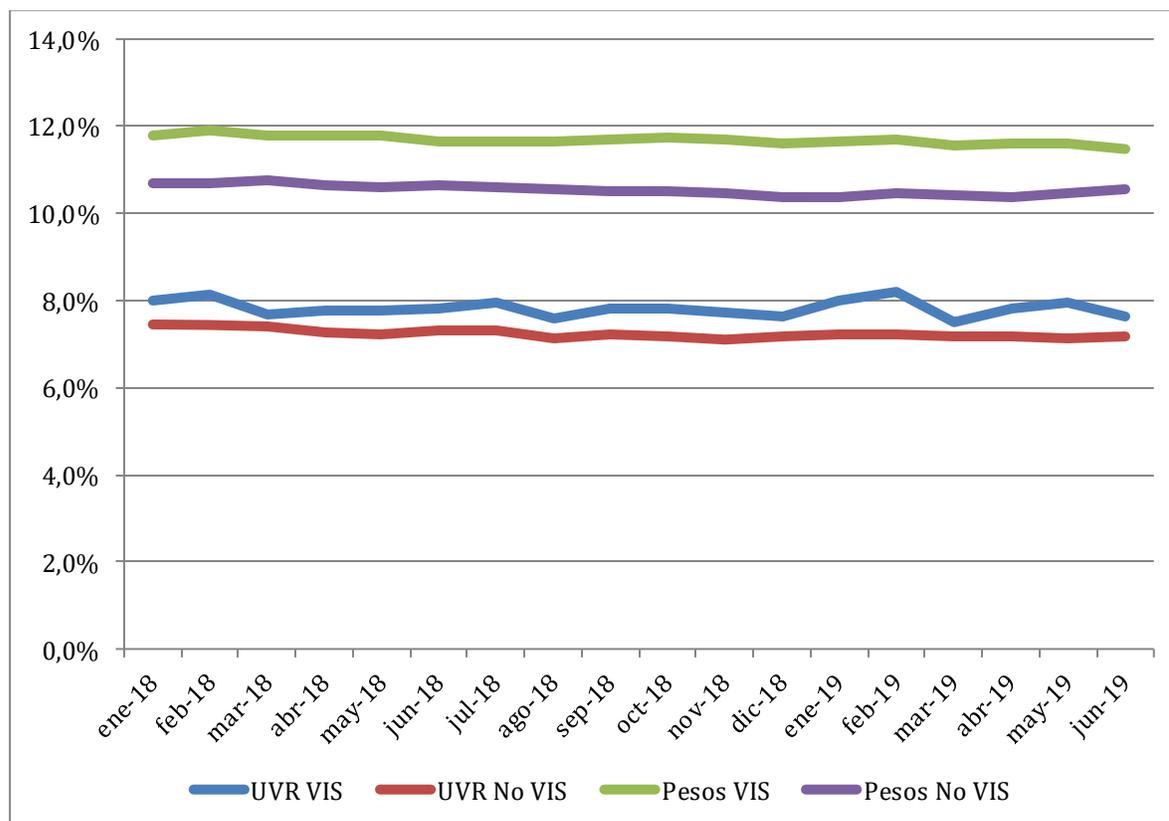


Figura 36 Tasa de interés nominal para la adquisición de vivienda (efectiva anual)

Fuente: ASOBANCARIA – CAMACOL, 2019

De otra parte, se revisaron las tasas de interés nominal que se han registrado desde el año 2018 para la adquisición de vivienda (efectiva anual). En la figura se observa que las tasas de interés están distribuidas en dos segmentos, por un lado se tiene la tasa de interés nominal en pesos VIS y no VIS, mientras que por otro lado, la tasa de UVR VIS y la UVR no VIS. En el caso de las tasas en pesos han oscilado entre el 10,4% y el 11,9% con una leve tendencia a la baja, mientras que en el caso de UVR han variado entre el 7,1% y el 8,1%, también con una leve tendencia al descenso.

Créditos otorgados según tipo de vivienda:

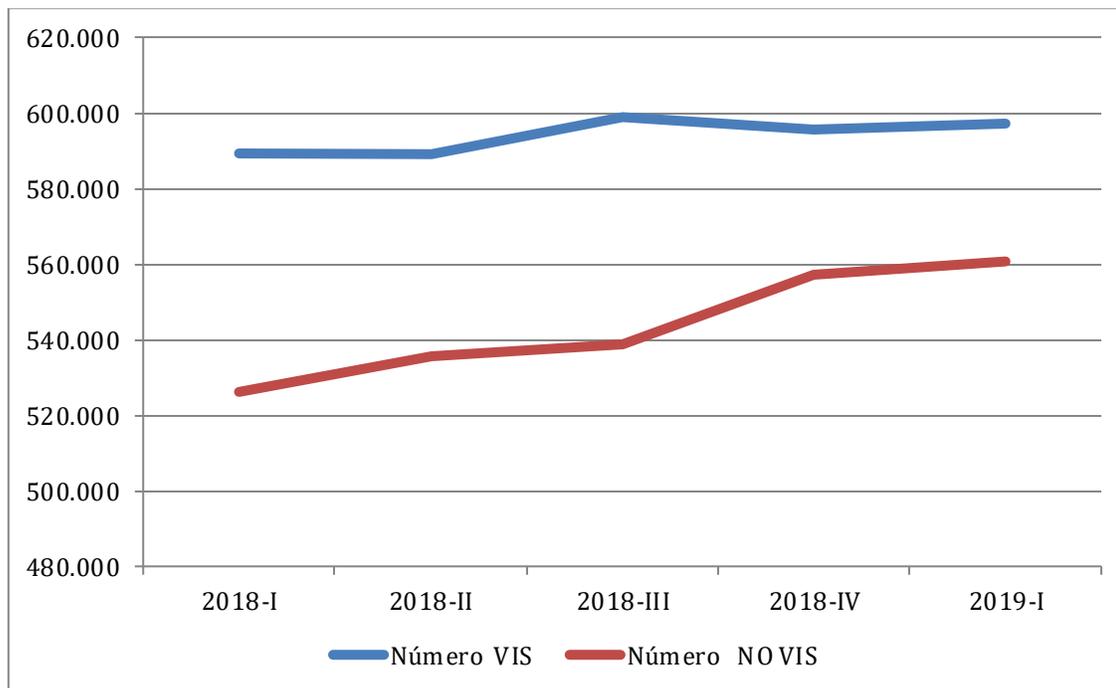


Figura 37Créditos otorgados según tipo de vivienda

Fuente: ASOBANCARIA – CAMACOL, 2019

Se tuvieron en cuenta los créditos otorgados desde el año 2018 hasta la mitad del 2019 según tipo de vivienda, observando que para las viviendas VIS fueron 589.286 en el primer trimestre de 2018, 589.042 en el segundo, 598.840 en el tercero, 595.745 en el cuarto y 597.038 en el primero de 2019, siendo un comportamiento regular con leve tendencia a aumentar. Para las viviendas no VIS fueron 526.147 créditos otorgados en el primer trimestre de 2018, 535.813 en el segundo, 538.637 en el tercero, 557.083 en el cuarto y 560.667 en primer trimestre de 2019, con un comportamiento claro de aumento, teniendo menor cantidad de créditos que en VIS pero con mayor dinamismo dentro del segmento financiero.

Número de créditos hipotecarios según departamento en el primer trimestre de 2019:

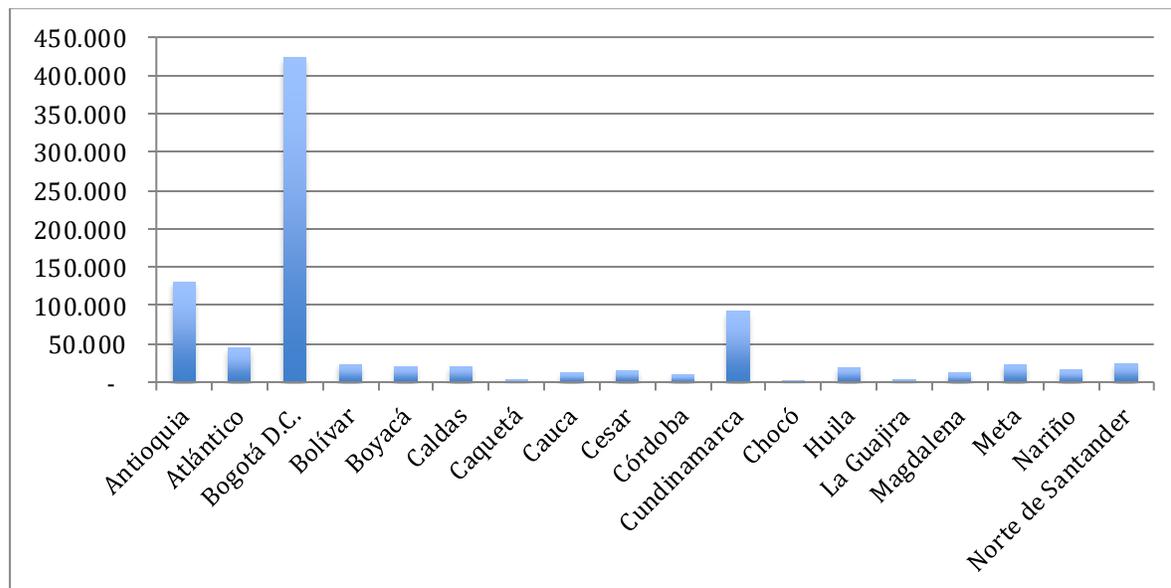


Figura 38 Número de créditos hipotecarios según departamento en el primer trimestre de 2019

Fuente: ASOBANCARIA – CAMACOL, 2019

Se realizó una comparación del número de créditos hipotecarios entre los principales departamentos para relacionarlos con Norte de Santander, cuyo principal mercado inmobiliario se encuentra en la ciudad de Cúcuta y su área metropolitana. Las principales regiones que suman créditos hipotecarios en el primer trimestre de 2019 para compra de vivienda en el país son Bogotá con 423.729, seguido del departamento de Antioquia con 130.162 y Cundinamarca con 92.461. Norte de Santander registra 24.067 créditos otorgados, a la par de Bolívar con 23.151, pero un poco por encima de Boyacá y Caldas con 20.308 y 20.305 respectivamente.

Tabla 30 Proyectos de la ciudad de Cúcuta de acuerdo al tipo de vivienda y estrato

Tipo de proyectos	Nº	%
Vip	5	7%

Vis	13	23%
Estrato 3 y 4	25	50%
Estrato 5 y 6	6	12%
Empresariales	5	8%
Total	54	100%

Fuente: Elaboración propia

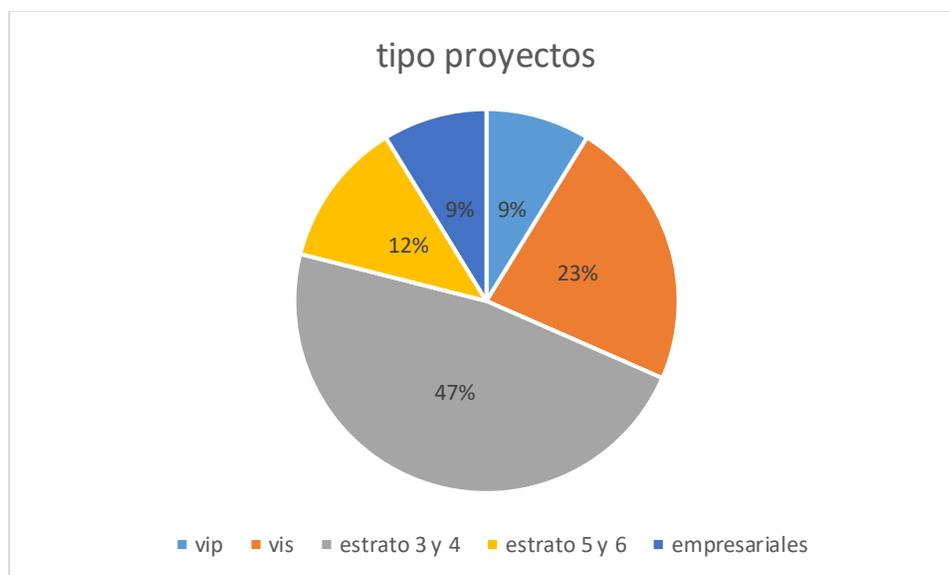


Figura 39 Distribución de los proyectos de la ciudad de Cúcuta de acuerdo al tipo de vivienda y estrato

Fuente: Elaboración propia

Al analizar los datos que fueron obtenidos directamente de las principales constructoras de la ciudad de Cúcuta, se determinó que el 7% de los proyectos que ofrecen estas empresas son VIP, mientras que el 23% son para VIS, pero en mayor proporción con el 50% se dirigen a los estratos 3 y 4, mientras que el 12% para los estratos 5 y 6 y el 8% restante para el sector empresarial. Estos resultados indican que el 62% corresponde a vivienda no VIS y el 30% entre VIS y VIP.

Tabla 31 Distribución de los proyectos de vivienda de acuerdo a las principales constructoras de la ciudad de Cúcuta

Constructoras	Nº	%
Viviendas y Valores	12	22%

Amarilo	3	6%
Yadel	11	20%
Odicco	16	30%
Celeus group	7	13%
Monape	5	9%
Total	54	100%

Fuente: Elaboración propia

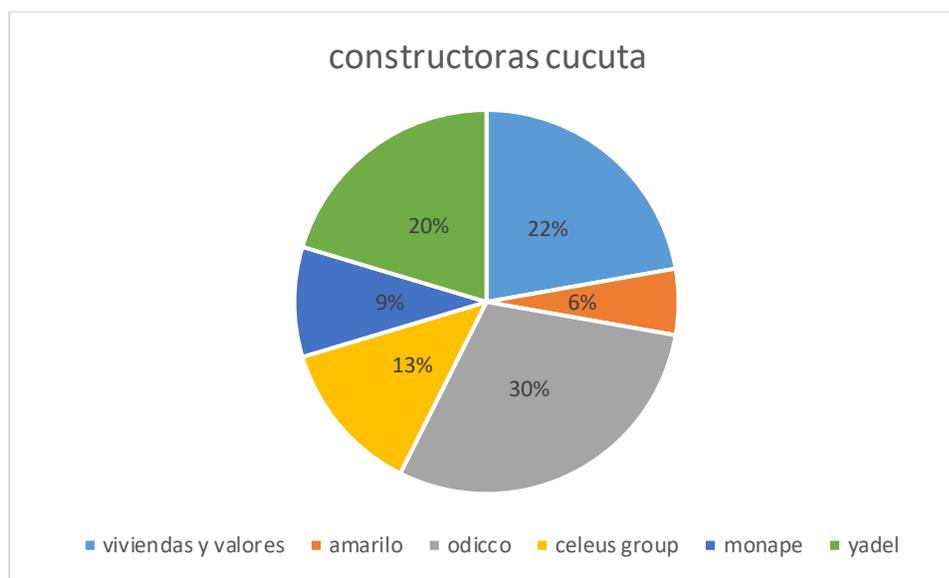


Figura 40 Distribución de los proyectos de vivienda de acuerdo a las principales constructoras de la ciudad de Cúcuta

Fuente: Elaboración propia

Al procesar los datos de los proyectos de vivienda de acuerdo a las principales constructoras de la ciudad de Cúcuta, se obtuvo que el 10% del mercado está cubierto por la empresa Viviendas y Valores con más de 20 años de trayectoria en el mercado, mientras que el 57% le corresponde a Amarilo con presencia a nivel nacional, el 9% de la Constructora Yadel que tiene menor trayectoria, al igual que el 13% para Odicco, el 6% para Celeus Group y el 4% para Monape.

4.3 Comparación entre el Leasing Habitacional y el Crédito Hipotecario

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos sobre el grado de conocimientos que tienen las personas sobre el leasing habitacional y sobre los tipos de vivienda y líneas de financiamiento que más se manejan en la ciudad de Cúcuta, se realizó la comparación con el sistema de crédito hipotecario para determinar las preferencias de los interesados en adquirir vivienda tipo VIS y no VIS.

Para esto, se tuvieron en cuenta los principales criterios, tales como las condiciones socioeconómicas de los clientes potenciales de vivienda, los conocimientos sobre el tema, las preferencias de las constructoras y de las entidades financieras en cuanto al uso del Leasing, para hacer un análisis comparativo y que facilite la argumentación.

Tabla 32 Comparación de la utilización del leasing habitacional frente al crédito hipotecario para la adquisición de vivienda en la ciudad de Cúcuta

Resultados del estudio	Leasing habitacional	Crédito hipotecario
Clientes potenciales		
Soltero 54,8% Casado 38,1%	El Leasing puede ser una opción más viable para personas solteras y casadas que aún no cuentan con suficientes ahorros para la cuota inicial de la vivienda.	Puede ser utilizado en ambos casos siempre y cuando tengan ahorros para la cuota inicial.
El 28,9% de encuestados tiene entre 26-35 años El 59,2% de encuestados tiene entre 36-45 años Según condición laboral son: Empleado: 60,1% Independiente: 39,0%	Las personas con rango de edad menor pueden tener menos ahorros y podrían tomar la opción del Leasing. Los trabajadores independientes no siempre hacen ahorros en cesantías que pueden utilizar para la cuota inicial.	Las personas con rango mayor de edad tienen más tiempo para ahorrar el valor de la cuota inicial y les convendría utilizar el crédito hipotecario. Los empleados tienen ahorros en cesantías que pueden utilizar para la cuota inicial.
Según condición socioeconómica: Estrato 2: 25,9% Estrato 3: 58,0% Estrato 4: 15,5%	La mayoría de encuestados pertenece a estratos 2 y 3, por lo que el uso del Leasing se enfoca en vivienda VIS donde hay menor capacidad de ahorro.	El crédito hipotecario se emplea en la venta de viviendas VIS y No VIS para utilizar los subsidios y programas sociales pero también para propiedades de mayor valor que se manejan en estrato 4. Existe una tendencia creciente de venta de vivienda no VIS (ver figura 35).
Según ingresos: Salario mínimo: 0,9% Entre 1 y 2 salarios mínimos: 87,8% Entre 3 y 4 salarios mínimos: 11,3%	La mayoría cuenta con ingresos inferiores a 2 salarios mínimos con dificultad para ahorrar la cuota inicial pudiendo utilizar el Leasing, pero también tienen poca capacidad de endeudamiento, siendo desfavorable para el	El nivel de ingresos dificulta la capacidad de ahorro de la cuota inicial requerida para el crédito hipotecario.

Resultados del estudio	Leasing habitacional	Crédito hipotecario
	pago del canon mensual.	
Según interés en adquirir vivienda: Si: 37,5% No: 62,5%	Teniendo en cuenta que no tienen ahorros para la cuota inicial hay bajo interés en adquirir vivienda pero se puede emplear el Leasing.	La intención de compra depende de la capacidad de ahorro para el pago de la cuota inicial.
Según condición más importante para adquirir vivienda: Precio: 25,7% Ubicación: 18,0% Calidad de los materiales: 22,3% Número de habitaciones: 24,9%	El precio es una condición importante para elegir el Leasing, ya que es proporcional al valor del canon mensual.	El precio también es importante para elegir el crédito hipotecario, por lo que define el valor de la cuota inicial y el de la cuota mensual.
Según conocimiento sobre el financiamiento: Crédito hipotecario: 52,5% Leasing habitacional: 47,5%	Las personas tienen bajo conocimiento sobre las condiciones del Leasing.	Las personas tienen bajo conocimiento sobre las condiciones del crédito hipotecario.
Según cuota inicial: Si tiene: 2,4% Una parte: 6,8% No tiene: 77,4% Según tenencia de plan de ahorro: Si: 9,5% No: 76,5%	Ante la falta de cuota inicial y planes de ahorro es más apropiado el uso del Leasing para la adquisición de vivienda.	Solo permite el acceso a la compra de vivienda a quienes tienen ahorrado o pueden pagar el valor de la cuota inicial.
Le parece conveniente el	La figura del Leasing le resulta atractivo a las personas	No permite la compra de vivienda sin tener cuota

Resultados del estudio	Leasing habitacional	Crédito hipotecario
<p>Leasing para:</p> <p>Hacer un contrato de arrendamiento de una vivienda familiar y al final tomar la opción de comprarla pagando un valor adicional</p> <p>Hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar.</p>	<p>que no tienen el valor de la cuota inicial y pueden pagar el canon mensual a manera de pago de arriendo con la opción de abonar de acuerdo a las posibilidades.</p>	<p>inicial, lo que dificulta el acceso a la compra.</p>
<p>Tipo de financiamiento que prefiere:</p> <p>Crédito hipotecario: 37,8%</p> <p>Leasing habitacional: 62,2%</p>	<p>Las personas tienen más posibilidades de utilizar la figura del Leasing para la compra de vivienda por la falta de ahorros.</p>	<p>La preferencia del crédito hipotecario depende del ahorro o de la capacidad de pago de la cuota inicial con la constructora.</p>
Constructoras		
<p>Oferta de constructoras:</p> <p>Vivienda de interés social VIS: 100,0%</p> <p>No VIS: 0%</p>	<p>En la ciudad de Cúcuta las principales constructoras prefieren vender viviendas de interés social para que los compradores puedan utilizar los subsidios en Leasing que permite el Gobierno nacional.</p>	<p>También las principales constructoras venden viviendas de interés social para que los compradores utilicen los subsidios y programas de fomento que promueve el Gobierno nacional.</p>
<p>Financiamiento que recomiendan las constructoras:</p> <p>Crédito hipotecario: 42,9%</p> <p>Leasing habitacional: 57,1%</p>	<p>Las constructoras promueven el uso del Leasing en los casos que las personas carezcan de ahorros suficientes para la cuota inicial.</p>	<p>El crédito hipotecario se recomienda para las personas que tienen mayor capacidad de pago para la cuota inicial que corresponde por lo general al 30% del valor del inmueble.</p>
<p>Desfavorable para la constructora:</p> <p>El leasing habitacional le permite vender la vivienda con financiamiento sin cuota</p>	<p>Resulta desfavorable porque la constructora no recibe ingresos por cuota inicial en la preventa del proyecto o mientras se ejecutan las obras.</p>	<p>Las constructoras utilizan el pago de la cuota inicial para financiar la construcción del proyecto.</p>

Resultados del estudio	Leasing habitacional	Crédito hipotecario
inicial.		
Entidades financieras		
<p>Las entidades financieras promueven el Leasing cuando:</p> <p>El comprador no tienen cuota inicial: 33,3%</p> <p>Ingresos mensuales insuficientes: 50,0%</p>	<p>El Leasing resulta apropiado en los casos en que los compradores no tienen cuota inicial o cuando los ingresos son insuficientes para otorgar un crédito.</p>	<p>El crédito hipotecario es la mejor opción cuando los compradores tienen una capacidad de endeudamiento suficiente para el monto de la vivienda.</p>
<p>Limitantes de las entidades financieras para ofrecer Leasing:</p> <p>Desconocimiento del tema: 66,7%</p> <p>Falta de confianza del comprador: 16,7%</p> <p>Riesgo de quedarse atrasado en el pago de cuotas: 16,7%</p>	<p>El Leasing tiene limitaciones por el desconocimiento de la figura de financiamiento y por el riesgo que supone el incumplimiento en el pago del canon mensuales.</p>	<p>Hay mayor tradición en el uso del crédito hipotecario y las personas pueden esperar a tener ahorrado el valor de la cuota inicial antes de decidir comprar la vivienda.</p>
<p>El Leasing no es conveniente para la entidad financiera:</p> <p>Permite vender la vivienda con financiamiento sin cuota inicial.</p> <p>El comprador no paga impuestos ni seguros por la vivienda porque está a cargo de la entidad financiera</p>	<p>En algunas entidades financieras no se promueve el Leasing porque el valor financiado es más alto y el riesgo de no pago es mayor.</p> <p>La administración tributaria del inmueble está a cargo de la entidad financiera.</p>	<p>Las entidades financieras tienen menor riesgo de no pago por cuotas más bajas y porque la garantía es la misma vivienda.</p>
<p>Las entidades financieras recomiendan:</p> <p>Crédito hipotecario: 42,9%</p> <p>Leasing habitacional: 57,1%</p>	<p>Las recomendaciones de las entidades financieras dependen del valor de los ahorros que tenga y de la capacidad de endeudamiento. A menor capacidad más</p>	<p>Las recomendaciones de las entidades financieras dependen del valor de los ahorros que tenga y de la capacidad de endeudamiento. A mayor capacidad es más apropiado el crédito</p>

Resultados del estudio	Leasing habitacional	Crédito hipotecario
	apropiado es el leasing.	hipotecario.
Interés de la entidad en ofrecer la opción de Leasing: Si: 100,0%	Ante la tendencia decreciente de cuentas de ahorro programado (ver figura 33) las entidades financieras están optando por ofrecer la figura del Leasing.	Las entidades mantienen la opción de crédito hipotecario cuando los compradores tienen mayor capacidad de pago y de ahorro.

Fuente: Elaboración propia

4.4 Alternativas para fomentar el uso del Leasing Habitacional en la Adquisición de Vivienda

Se analizó la información presentada en el estudio para plantear unas alternativas que puedan fomentar el uso del leasing habitacional para la adquisición de vivienda y en caso específico con las condiciones socioeconómicas y de oferta de inmuebles observadas en la ciudad de Cúcuta. Las alternativas presentadas fueron cuatro: 1. Campañas de comunicación, 2. Tarifas diferenciales para el Leasing habitacional, 3. Programas de ahorro y 4. Financiamiento de la cuota inicial (ver figura 39).



Figura 41 Alternativas de fomento del Leasing habitacional

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33 Alternativas de fomento del Leasing habitacional

Alternativa	Objetivo	Responsable
Campana de comunicaci3n:	Utilizar campanas publicitarias m1s agresivas para dar a conocer al p1blico en general y a los compradores potenciales de vivienda los beneficios del Leasing habitacional que genere mayor confianza en esta opci3n de financiamiento.	Fondo Nacional del Ahorro con el programa Ahorra Tu Arriendo.
Tarifa diferencial en el subsidio de la tasa de inter3s:	Ofrecer un incentivo adicional en el subsidio de la tasa de inter3s en la opci3n de Leasing habitacional para reducir el valor del canon mensual del contrato de financiamiento.	Ministerio de Vivienda por medio de los programas de la Pol3tica Nacional de Vivienda y la articulaci3n con el Subsidio Familiar de Vivienda (SFV).
Programas de ahorro:	Fomentar programas de ahorro programado para uso espec3fico en Leasing habitacional de manera que los compradores puedan reducir el valor del canon mensual.	Entidades financieras que ofrecen Leasing habitacional.
Financiamiento de la cuota inicial con las constructoras:	Ofrecer a los compradores de bajos ingresos montos de financiaci3n menores al 30% para que logren reducir el valor del canon en la modalidad de Leasing.	Constructoras de vivienda VIS y no VIS.

Fuente Elaboraci3n propia

5. Conclusiones

Se determinó que las personas en general conocen más sobre la modalidad del crédito hipotecario frente a la del Leasing habitacional, que siendo una modalidad que fue introducida por la Ley 546 de 1999 apenas en los años recientes está siendo utilizada para impulsar la compra de vivienda, especialmente en los niveles socioeconómicos más bajos donde no tienen la facilidad de ahorrar para el pago de la cuota inicial.

Se observaron condiciones que impiden la utilización, tanto del Leasing habitacional como del crédito hipotecario para la compra de vivienda, las que se relacionan con el bajo nivel de ingresos de la población, la carencia de un capital inicial y la tendencia decreciente del uso de planes de ahorro voluntario que reducen el interés por la adquisición de vivienda.

En la ciudad de Cúcuta la oferta de vivienda se concentra en no VIS para los estratos 3 y 4, seguido de vivienda VIS para estrato 2 y en menor medida vivienda VIP para estrato 1, donde se ofrece la modalidad de crédito hipotecario y Leasing habitacional, aunque la cifra del departamento Norte de Santander del primer trimestre de 2019 fue de 24.067 créditos otorgados, lo que es inferior a otras zonas del país de referencia como Cundinamarca (92.461), Antioquía (130.162) y Bogotá (423.729).

Se estableció que las empresas constructoras de vivienda y entidades financieras de la ciudad de Cúcuta ofrecen el Leasing habitacional de forma específica a los compradores que no cuentan con cuota inicial pero que tienen la capacidad de pago del canon del contrato de arrendamiento con opción final de compra, sin embargo persiste un nivel de desconfianza y temor ante el hecho de entrar en mora y perder los pagos realizados por un tiempo determinado.

La figura del Leasing requiere de acciones más contundentes para impulsar la adquisición de vivienda para los diferentes hogares que aún hacen parte del déficit nacional, por lo que se pueden aplicar campaña de comunicación más agresivas para afianzar el uso de esta figura de financiamiento, así como el ofrecimiento de una tarifa diferencial en el subsidio de la tasa de interés que estimule su uso, programas de ahorro específico para Leasing y mayor flexibilidad de parte de las constructoras para el financiamiento de la cuota inicial del inmueble.

El Gobierno Nacional ha adelantado iniciativas durante el año 2019 por medio del Ministerio de Vivienda para aumentar el porcentaje de financiación de la vivienda que pase del 70% al 90% y que también cobije a la modalidad de Leasing habitacional, lo que reducirá su utilización en los estratos más bajos por requerir menos ahorros para la cuota inicial y posiblemente, se tengan que diseñar nuevas estrategias de fomento para inmuebles no VIS con mayor valor.

6. Recomendaciones

Unas de las mayores dificultades de la utilización del Leasing es el temor que tienen los compradores sobre la pérdida de sus pagos en situaciones de morosidad, por lo que se recomienda que las entidades financieras diseñen productos de póliza de seguro para deudores de Leasing habitacional más específicos en niveles socioeconómicos más bajos que evite la pérdida de los contratos de financiamiento.

El Gobierno Nacional debe mantener los incentivos de exención de retención en la fuente para las personas que destinen ingresos para el ahorro destinado a compra de vivienda. Desde la empresa privada se puede promover la cultura del ahorro y las buenas prácticas de microfinanzas para estimular el ahorro y el uso de los planes programados para la compra de vivienda.

Tener en cuenta las alternativas propuestas en este proyecto para fomentar la compra de vivienda en la ciudad de Cúcuta por medio de la modalidad en Leasing habitacional, ya que es una figura que puede favorecer a muchas familias que aún no han resuelto la compra de vivienda y requieren mejorar las condiciones de calidad de vida.

1. Referencias Bibliográficas

ASOBANCARIA – CAMACOL. (2019). Colombia construcción en cifras. Bogotá: CAMACOL.

Campos, J. (2012). De la operación de leasing financiero, de su naturaleza jurídica y de la evolución que ha experimentado el criterio de la jurisprudencia nacional, en cuanto a su calificación, entre los años 2000-2012. Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. Universidad de Chile. Santiago, Chile.

Constitución Política de Colombia. (1991). Derechos, garantías y deberes. Bogotá: Norma.

Decreto 3760 de 2008. Por el cual se dictan disposiciones relacionadas con la titularización hipotecaria, las sociedades titularizadoras y el régimen de financiación especializado de vivienda definido en la Ley 546 de 1999. Bogotá: Diario oficial.

Decreto 391 de 2012. Por el cual se reglamenta el subsidio familiar de vivienda aplicado a contratos de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar y se fijan otras disposiciones. Bogotá: Diario oficial.

Decreto Nacional 1787 de 2004. Por medio del cual se reglamentan las operaciones de leasing habitacional previstas en el artículo 1° de la Ley 795 de 2003. Bogotá: Diario oficial.

Departamento Nacional de Planeación (2010). Plan nacional de desarrollo 2010-2014. Bogotá: DNP.

Departamento Nacional de Planeación. (2018). Plan Nacional de Desarrollo, Pacto por Colombia, pacto para la equidad. Bogotá: DNP.

Departamento Nacional de Planeación. (2019). Política nacional de vivienda. Recuperado de:

<https://www.dnp.gov.co/programas/vivienda-agua-y-desarrollo-urbano/Vivienda/Paginas/Pol%C3%ADtica-Nacional-de-Vivienda.aspx>

El Portafolio (2017). Locomotoras para el desarrollo. Recuperado de:

<http://www.portafolio.co/columnistas/locomotoras-el-desarrollo>

González, K. & Ramírez, F. (2011). Estudiar la viabilidad de implementar un nuevo producto de leasing inmobiliario que pueda sustituir el crédito constructor desarrollado por los bancos, integrando la financiación de las unidades construidas. Universidad de la Salle. Bogotá, Colombia.

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, L. (2014). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.

Jaramillo, C. (2003). Leasing financiero. Revista: Boletín jurídicon. Superintendencia Bancaria. 30 (2).

Legis. (1995). Leasing: nuevo producto financiero en crecimiento. Revista: Clase empresarial. Legis.

Ley 1328 de 2009. Por la cual se dictan normas en materia financiera, de seguros, del mercado de valores y otras disposiciones. Bogotá: Diario oficial.

Ley 546 de 1999. Por la cual se dictan normas en materia de vivienda, se señalan los objetivos y criterios generales a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular un sistema especializado para su financiación, se crean instrumentos de ahorro destinado a dicha financiación, se dictan medidas relacionadas con los impuestos y otros costos vinculados a

la construcción y negociación de vivienda y se expiden otras disposiciones. Bogotá: Diario oficial.

Ley 795 de 2003. Por la cual se ajustan algunas normas del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Diario oficial.

Lopera, J. & Lopera, D. (2012). El leasing habitacional: una mirada 10 años después de su incorporación. Programa de derecho. Universidad EAFIT. Medellín, Colombia.

Medios Y Medios (1996). Normas de arrendamiento financiero: efectos tributarios de los contratos de leasing. Revista: Revista Integración Financiera. 65 (2).

Méndez, C. (2007). Metodología de la investigación para ciencias administrativas. Bogotá: Limusa.

Pérez, M. & García, A. (2015). Leasing habitacional: una nueva alternativa para adquirir la casa propia. Magister en Derecho Bancario y Financiero. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.

Rodríguez, J. (2012). Financiación de vivienda en Colombia: el leasing habitacional como alternativa al crédito hipotecario. Profesional en Finanzas y Comercio Internacional. Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Bogotá, Colombia.

Rodríguez, J. & Zamora, J. (2018). Análisis del contrato y regulación de leasing inmobiliario, a la luz de la legislación del Reino de España y la República de Chile, y los retos de la regulación en Costa Rica. Programa de Derecho. San José, Costa Rica.

Serrano, J. (2012). Financiamiento de vivienda. Revista de Ingeniería, 35, 61-78

Torres, C. (1992). Ventajas tributarias del leasing financiero. Revista: Impuestos: Revista de orientación tributaria. Legis. 53 (1).

Anexo 1 Encuesta compradores de vivienda

Objetivo: Obtener información sobre el grado de conocimientos en leasing habitacional que tienen las personas que demandan servicios de financiación para vivienda en la ciudad de Cúcuta.

Dirigido a: Compradores potenciales de vivienda familiar VIS y no VIS de la ciudad de Cúcuta.

Datos generales

1. Estado civil

Soltero Casado Unión libre Viudo Separado

2. Número de hijos

1 hijo 2 hijos 3 o más hijos No tiene hijos

3. Género

Femenino Masculino

4. Edad

18-25 años 26-35 años 36-45 años Mayor de 45 años

5. Nivel educativo

Primaria Secundaria Técnico/tecnólogo Universitario Posgrado

6. Ocupación

Empleado Independiente Otro- Cual? _____

7. Estrato socioeconómico

Estrato 1 Estrato 2 Estrato 3 Estrato 4 Estrato 5 Estrato 6

8. Tenencia actual de la vivienda

Propia Arrendada Familiar

9. Procedencia

Cúcuta Municipios aledaños Otra ciudad Colombia - Cual? _____

Otra ciudad Venezuela - Cual? _____

10. Nivel de ingresos

1 salario mínimo Entre 1 y 2 salarios mínimos Entre 3 y 4 salarios mínimos

Necesidades y Expectativas

11. ¿Está interesado en compra de vivienda para habitar?

Sí No No sabe

12. ¿Para elegir una vivienda, cuales son las características que le parecen más importantes?
- Precio Ubicación Reconocimiento de la constructora Calidad de los materiales
Área de la vivienda Número de habitaciones Parqueadero
Zona social Otro _____

13. ¿Qué tipo de vivienda esperaría adquirir?
Vivienda de interés social VIS Vivienda familiar no VIS

Conocimiento sobre el leasing habitacional

14. ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento para vivienda conoce?
Crédito hipotecario Leasing habitacional Directamente con la constructora

15. ¿Qué entiende por leasing habitacional?
Es un crédito hipotecario Es un subsidio para compra de vivienda
Una modalidad de financiamiento para compra de vivienda Ninguna las anteriores

16. ¿Cuenta con la cuota inicial para la compra de la vivienda?
Si tiene Una parte No tiene

17. ¿Cuenta con un plan de ahorro para compra de vivienda? Si No

18. De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes?

- El leasing habitacional le permite hacer un contrato de arrendamiento con opción de compra sin cuota inicial Si No
- El leasing habitacional le permite hacer un contrato de arrendamiento de una vivienda familiar y al final tomar la opción de comprarla pagando un valor adicional Si No
- En leasing habitacional el propietario de la vivienda es la entidad financiera hasta que Usted toma la opción de compra Si No
- El leasing habitacional permite el uso de subsidios para compra de vivienda Si No
- En leasing habitacional no paga impuestos ni seguros por la vivienda porque está a cargo de la entidad financiera Si No
- Puede hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar Si No

19. ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento prefiere para la compra de vivienda?
Crédito hipotecario Leasing habitacional Directamente con la constructora

20. ¿Principales motivos por los que seleccionó la modalidad de financiamiento?
Le genera mayor confianza Conoce mejor el tipo de crédito Por la cuota inicial
Es más económico Otro-Cual_____?

Gracias por su atención

Anexo 2 Encuesta constructoras

Objetivo: Obtener información sobre el tipo de vivienda VIS y no VIS que se ofrece en la ciudad y de las principales modalidades de financiamiento que ofrecen a los compradores.

Dirigido a: Empresas constructoras que ofrecen proyectos de vivienda familiar VIS y no VIS de la ciudad de Cúcuta.

1. ¿Qué tipo de proyectos de vivienda desarrolla la empresa?

Vivienda de interés social VIS Vivienda familiar no VIS

2. ¿Cuáles son las características que tienen mayor importancia para los compradores de vivienda?

Precio Ubicación Reconocimiento de la constructora Calidad de los materiales

Área de la vivienda Número de habitaciones Parqueadero

Zona social Otro _____

3. ¿Cuáles son las modalidades de financiamiento que ofrece a los compradores?

Financiamiento cuota inicial Bajo valor de separación del inmueble

Asesoría con la entidad financiera Facilidades de pago para compra de contado

Otro _____

4. ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento le recomienda a los compradores?

Crédito hipotecario Leasing habitacional Directamente con la constructora

Otro _____

5. De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes para vender los inmuebles?

• El leasing habitacional le permite vender la vivienda con financiamiento sin cuota inicial

Si No

• El leasing habitacional le permite hacer un contrato de arrendamiento por la vivienda y al final con la opción de compra recibir el valor adicional

Si No

• En leasing habitacional el propietario de la vivienda es la entidad financiera hasta que el comprador tome la opción de compra

Si No

• El leasing habitacional permite el uso de subsidios para compra de vivienda

Si No

• En leasing habitacional el comprador no paga impuestos ni seguros por la vivienda porque está a cargo de la entidad financiera

Si No

• El comprador puede hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar

Si No

6. ¿Principales motivos por los que los compradores no utilizan el leasing habitacional como modalidad de financiamiento?

Desconocimiento del tema

Falta de confianza del comprador

Riesgo de quedarse atrasado en el pago de cuotas

Les parece más costoso

Otro-Cual _____?

7. ¿Estaría interesado en ofrecer la opción de financiamiento de leasing habitacional a los compradores de vivienda?

Sí

No

No sabe

Gracias por su atención

Anexo 3 Encuesta a entidades de financiamiento

Objetivo: Obtener información sobre el tipo de vivienda VIS y no VIS que se ofrece en la ciudad y de las principales modalidades de financiamiento que ofrecen a los compradores.

Dirigido a: Entidades de financiamiento que ofrecen la opción de leasing habitacional para la compra de vivienda familiar VIS y no VIS de la ciudad de Cúcuta.

1. ¿Qué tipo de proyectos de vivienda financian en la entidad?

Vivienda de interés social VIS Vivienda familiar no VIS

2. ¿Cuáles son las principales limitaciones de los compradores al momento de solicitar financiamiento de vivienda?

No tienen cuota inicial Cuota inicial insuficiente Carecen de referencias bancarias

Carecen de fiadores Ingresos mensuales insuficientes

Valor alto de la vivienda No tienen subsidios Otro _____

4. ¿Qué tipo de modalidad de financiamiento le recomienda a los compradores?

Crédito hipotecario Leasing habitacional Otro _____

5. De las siguientes características del leasing ¿Cuáles le parecen convenientes para vender los inmuebles?

- El leasing habitacional le permite vender la vivienda con financiamiento sin cuota inicial Si No
- El leasing habitacional le permite hacer un contrato de arrendamiento por la vivienda y al final con la opción de compra recibir el valor adicional Si No
- En leasing habitacional el propietario de la vivienda es la entidad financiera hasta que el comprador tome la opción de compra Si No
- El leasing habitacional permite el uso de subsidios para compra de vivienda Si No
- En leasing habitacional el comprador no paga impuestos ni seguros por la vivienda porque está a cargo de la entidad financiera Si No
- El comprador puede hacer el pago de cánones extraordinarios para reducir los pagos mensuales y el plazo para pagar Si No

6. ¿Principales motivos por los que los compradores no utilizan el leasing habitacional como modalidad de financiamiento?

Desconocimiento del tema Falta de confianza del comprador

Riesgo de quedarse atrasado en el pago de cuotas Les parece más costoso

Otro-Cual _____?

7. ¿Estaría interesado en ofrecer la opción de financiamiento de leasing habitacional a los compradores de vivienda?

Si No No sabe

Gracias por su atención