Uniapravi

UNION INTERAMERICANA PARA LA VIVIENDA

Cuaderno N° 283:

Leasing Habitacional
Experiencia en Colombia

Abril – junio 2025

LEASING HABITACIONAL
EXPERIENCIA EN COLOMBIA

CUADERNO Nº 283

Abril – Junio 2025

Publicado por la Unión Interamericana para la Vivienda (Uniapravi)

Bajada Balta 169, 4to. Piso
Lima 18, Perú
Casilla Postal Nº 18-1366
Teléfonos: (51-1) 444-6605
E-mail: uniapravi@uniapravi.org
Website: www.uniapravi.org

Las opiniones vertidas en este documento, así como los análisis y las interpretaciones que se contienen, son de exclusiva responsabilidad del autor y no necesariamente son coincidentes con los de la Unión Interamericana para la Vivienda (Uniapravi).

PRESENTACIÓN

*En el presente ejemplar de la Serie Cuadernos, la Unión Interamericana para la Vivienda (Uniapravi) presenta "**Leasing Habitacional. Experiencia en Colombia**".*

El presente cuaderno, contiene la presentación desarrollada por la señora Angélica González Perdomo, Líder Negocio Inmobiliario de Banco Bancolombia, Colombia, durante el 29° Interamericano de Banca Hipotecaria, desarrollado en el Hotel Hilton Panamá, Ciudad de Panamá, los días 13 y 14 de febrero de 2025.

El documento presenta brevemente la situación habitacional en Colombia, el rol de Bancolombia en el financiamiento de vivienda, la experiencia del leasing habitacional e inmobiliario, evolución, características, modalidades para la adquisición de inmueble, beneficios y desafíos del leasing en Colombia.

Uniapravi expresa su público agradecimiento a la señora Angélica González Perdomo, por su valiosa participación en el 29° Interamericano de Banca Hipotecaria, y su contribución en la elaboración de este ejemplar de la Serie Cuadernos de Uniapravi.

Uniapravi espera que este documento contribuya a seguir compartiendo las experiencias y lecciones en el ámbito del financiamiento habitacional de los diversos países en la región.

José Luis Ventura Castaños
Presidente

LEASING HABITACIONAL
EXPERIENCIA EN COLOMBIA

CUADERNO Nº 283

Abril – Junio 2025

ÍNDICE

1. Situación Habitacional en Colombia 5
2. Bancolombia en el negocio inmobiliario 5
3. Leasing Habitacional e Inmobiliario 6
4. Experiencia en Colombia con Leasing 7
5. Beneficios Leasing 10
6. Principales Desafíos del Leasing en Colombia 10

Leasing Habitacional
Experiencia en Colombia

Angélica González Perdomo, Líder Negocio Inmobiliario de Banco Bancolombia, Colombia

1. Situación Habitacional en Colombia

En Colombia hay 52,8 millones de personas que viven en 19 millones de hogares. El 40,3% de estos hogares viven en arriendo o subarriendo.

El Déficit habitacional es de 26.8%. 1.3 millones de Viviendas para resolver. Los hogares están conformados por 2,90 personas.

El sector constructor actualmente es aproximadamente el 4,2% del PIB nacional en Colombia. Asimismo, el sector de la construcción moviliza 32 subsectores y genera 7.4% de los empleos.

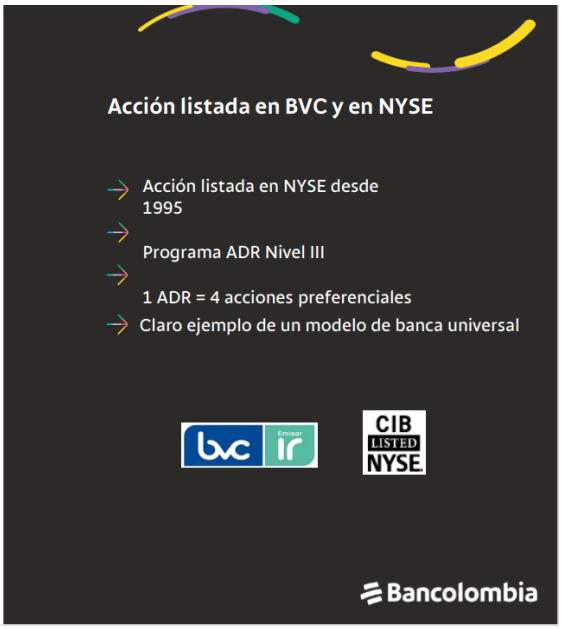
Los principales actores del sector vivienda en Colombia son: Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio (MVCT), Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), Cajas de Compensación Familiar, Asociación Constructores Camacol, Asociación de Bancos Asobancaria, Fondos Privados de Pensiones y Cesantías, Compañías de Seguros, Bancos y Entidades Financieras, Inmobiliarias y *Proptechs*, y Constructoras.

El proceso de compra de vivienda es bajo la modalidad de venta sobre planos. Es decir, las viviendas e inmuebles se venden antes de ser construidos con la promesa de entrega en una fecha futura. El comprador firma un contrato de compraventa y divide el pago inicial en varias cuotas mientras se construye el proyecto. Al momento de la entrega del inmueble, se paga el restante con una modalidad de financiación, como leasing habitacional o crédito hipotecario.

2. Bancolombia en el negocio inmobiliario

Bancolombia, promueve el desarrollo sostenible para lograr el bienestar de todos, cuyos retos están alineados a los ODS, en tres pilares: fortalecer la competitividad del tejido productivo del país, construir ciudades y comunicades más sostenibles, y fomentar la inclusión financiera.

Bancolombia es un banco líder en la región con más de US$ 84 MM de activos, mas 32 millones de clientes, más de 33 mil empleados, con presencia en Colombia, Panamá, Guatemala, El Salvador, Puerto Rico y Miami. Bancolombia es un grupo financiero con varios negocios, como valores, fiduciaria, entre otros. Asimismo, está listada en la bolsa de valores de nueva York.



El negocio inmobiliario Bancolombia tiene la ambición estratégica de ser el principal habilitador del Ecosistema Inmobiliario en Colombia, cuyas aspiraciones son:

- Ofrecer una experiencia impecable que supera las expectativas del cliente.
- Lograr un negocio escalable, flexible y eficiente.
- Crecer de manera sostenible, buscando el equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo.
- Competitividad a través de la visión integral del negocio.

La vivienda, es un vehículo para la preferencia de nuestros clientes y el logro de nuestro propósito. El negocio inmobiliario representa el 19% del total de colocaciones del Banco (USD 8.5 Billones), creciendo al 12% Vs 2023. En 2024 desembolsamos USD 1.7 Billones en financiación de vivienda y USD 910 mil millones en el negocio de constructor profesional. Bancolombia es líder en desembolsos del negocio de vivienda en Colombia. Los clientes de vivienda tienen 2.2 más productos y generan más SVA comparado con los demás clientes del Banco.

Actualmente cuenta con 301.000 clientes personas naturales y 644 constructoras. El índice de Profundización y Cotidianidad es de 4.4% productos por cada cliente del banco con solución inmobiliaria y 23% con clientes con seguros voluntarios.

3. Leasing Habitacional e Inmobiliario

El Leasing es una solución financiera donde nuestros clientes podrán adquirir un inmueble sobre planos, nuevo o usado a través de la figura de arrendamiento financiero, pagando un canon mensual durante un plazo determinado. Al finalizar el contrato, los clientes podrán adquirir la propiedad por un porcentaje del valor de la financiación denominado opción de compra.

La opción de compra es el porcentaje del valor de la financiación que se paga al finalizar el contrato para adquirir el inmueble. Entre 1% y 20% del valor de la financiación.

El leasing habitacional, se refiere para adquirir vivienda sobre planos, nueva, usada. El leasing inmobiliario es para locales, bodegas, consultorios, oficinas (inmuebles de uso comercial).

4. Experiencia en Colombia con Leasing

En 1983, el leasing obtuvo un marco legal en Colombia con la Ley 45 de 1990, que reguló el arrendamiento financiero de manera más estructurada y dio pie al crecimiento de esta modalidad de financiación. La Ley permitía que las entidades financieras pudieran ofrecer este tipo de productos, brindando más acceso a crédito para empresas y personas, sin necesidad de tener una gran cantidad de dinero en efectivo.

La expansión y desarrollo se da entre 1990 a 2000. En ese período, tanto las empresas de leasing como los bancos empezaron a ofrecer productos más diversos, incluyendo leasing operativo (sin opción de compra) y leasing financiero (con opción de compra), adaptándose a diferentes necesidades de los consumidores. También se da la creación del leasing habitacional como un producto financiero destinado a la adquisición de vivienda y otorgamiento de beneficios fiscales a entidades que ofrecieran Leasing.

Comenzó a ofrecerse entre el 2003 y 2005 cuando el gobierno colombiano aprobó una reforma que permitió la creación de este instrumento financiero. La ley 546 de 1999 (ley de Vivienda) fue la base, pero fue con la Ley 1328 de 2009 cuando se consolidó y se promovió más la inclusión del leasing como opción para acceder a vivienda.

a. Características de Leasing Habitacional

Para todos los presupuestos El cliente elije el tipo de vivienda: nueva, usada o sobre planos.	**Ingresos** Se aceptan para el crédito ingresos de máximo 3 aportantes y deben consolidar ingresos de mínimo 1 SMLMV (USD 341).
Pagos cómodos y accesibles Los plazos de pago van desde 5 hasta 20 años, lo que te permite ajustar el financiamiento a la capacidad de pago mensual.	**Patrimonio protegido** La vivienda estará protegida con seguros de vida, incendio y terremoto, lo cual brinda tranquilidad y seguridad en todo momento.
Plan de amortización y modalidad Canon constante con Tasa Fija Pesos Capital constante con Tasa Fija Pesos	**Opción de compra al final del contrato** Entre el 1% y el 20%
Facilidades para financiación Desembolsos anticipados durante construcción y financiación hasta el 90% del valor comercial de la vivienda.	**Monto mínimo para financiar** USD 4.800

b. Características Leasing Inmobiliario

Variedad de opciones para financiar Posibilidad de financiar todo tipo de inmuebles: Bodegas - Locales – Oficinas – Hoteles – Consultorios, etc.	**Valor comercial del inmueble** Mínimo 65 SMLMV (US 22.150)
Modalidad y Plazo DTF 5 hasta 20 años	**Ingresos** Se aceptan ingresos de máximo 3 aportantes y deben consolidar ingresos de mínimo de **5 SMLMV** (USD 1.700)
Financiación Hasta el 90% del valor comercial del inmueble.	**Edad** 18 a 74 años
Monto mínimo para financiar USD 4.800	**Opción de Compra** Entre el 1% y el 10%

Ejemplo:
Juan quiere adquirir su apartamento de USD 70.000 a través de un Leasing Habitacional, pactando una opción de compra del 10%.

Además del valor del canon, el cliente será responsable de cubrir todos los costos adicionales relacionados con el mantenimiento del inmueble, tales como:

- Servicios Públicos.
- Administración de la copropiedad.
- Impuesto sobre la propiedad.
- Mantenimiento del inmueble, entre otros.

c. Adquisición de inmueble en Leasing

Para adquirir un inmueble que se encuentra actualmente bajo la figura de Leasing Habitacional e Inmobiliario, se cuentan con las siguientes modalidades

- **Cesión de derechos**
  Es la alternativa que tiene el cliente actual de vender los derechos que tiene sobre el inmueble colocado en la operación de Leasing Bancolombia. (No hay gastos de escrituración). Si hay desembolso.

- **Cesión de contrato**
  Es una opción que tiene el cliente actual de ceder el contrato de Leasing Bancolombia (al ceder el contrato el cliente actual pierde los derechos sobre el inmueble). Bajo los mismos términos, no hay avalúo y desembolso para el cliente que está cediendo el contrato.

- **Venta de derechos**
  Es la alternativa que tiene nuestro cliente actual de comprar un inmueble que se encuentra financiado en otra compañía de Leasing diferente a Bancolombia. (si hay gastos de escrituración).

d. Anticipos del Leasing

Se pueden hacer desembolsos de anticipos al proveedor (vendedor), en el cual, el cliente solo realiza el pago de intereses y seguros sin amortización a capital hasta dar inicio al plazo del contrato de Leasing a partir del desembolso total.

- **Anticipos para compra de vivienda nueva en proyecto**

Alternativa que tienen nuestros clientes de que Bancolombia se vincule al encargo fiduciario y a su forma de pago, haciendo desembolsos en la etapa de construcción del Inmueble.
- Máximo 60% del valor de financiación en el caso de proyectos con fiducia inmobiliaria completa (con constitución de patrimonio autónomo).
- Máximo 40% del valor de financiación, durante la preventa y construcción. Aplica para proyectos con encargo fiduciario en preventa (sin constitución de patrimonio autónomo) o en etapa de construcción.
- El plazo máximo que puede estar la operación en estado de anticipos es de 24 meses.

- **Anticipos para pago de hipoteca**

Es el anticipo que podemos realizar para saldar la deuda (CH o LH venta de derechos) que puede tener el inmueble que está comprando nuestro locatario en otro banco. Esto con el fin de que la otra compañía de financiamiento realice la transferencia del activo.
- Se gira el valor total que el cliente deba en la otra entidad así sea el 100% de lo que se financiará.
- El plazo máximo que puede estar la operación en estado de anticipos es de 6 meses.

e. Cuando recomendamos a nuestros clientes tener leasing

Se recomienda a los clientes optar la adquisición de inmueble bajo la modalidad de leasing por las siguientes razones:

- ✓ **Bajo capital inicial disponible:** El leasing permite acceder a un bien sin necesidad de un pago inicial elevado, incluso menor que en un crédito hipotecario.
- ✓ **Opción de compra:** Con un menor valor del canon, el cliente puede tener mayor capacidad de endeudamiento y liquidez.
- ✓ **Posibilidad de hacer anticipos:** Durante la ejecución del proyecto, se pueden realizar desembolsos parciales. En esta etapa, solo se pagan intereses mensuales y seguro de vida, sin amortización a capital hasta la activación del contrato de leasing.
- ✓ **Alternativas para transferir el inmueble sin pago de impuestos:** A través de cesión de contrato o cesión de derechos, el locatario puede ceder el inmueble ahorrando en tiempos y gastos de escrituración.

5. Beneficios Leasing

Beneficios tributarios

- Intereses deducibles del impuesto de renta.
- Intereses disminuyen la base de retención en la fuente para los asalariados.
- Retiros de cuentas AFC, fondos de pensiones voluntarias y fondos de cesantías conservan beneficio tributario

Beneficios Derogados

- La Ley 1819 de 2016 eliminó la deducción de depreciación para bienes arrendados bajo leasing financiero.
- Los activos en leasing financiero son inembargables durante el contrato.
- La Ley 1943 de 2019 limitó la deducción de intereses.
- Los locatarios no registraban ni el activo ni el pasivo, evitando así un aumento en la base para el impuesto al patrimonio.

Los bancos ofrecen esta alternativa de Leasing, por la mayor velocidad en la recuperación del activo., los beneficios tributarios, y porque permite otorgar crédito a clientes que no tienen completa su cuota inicial.

6. Principales Desafíos del Leasing en Colombia

- **Normativas fiscales y contables**

Las entidades financieras deben estar al tanto de las regulaciones fiscales y contables que aplican al producto. Las reglas pueden variar según el país y el tipo de propiedad, lo que requiere una constante actualización.

- **Comunicación con comerciales y clientes**

Debido a la complejidad del leasing habitacional e inmobiliario en términos de estructura financiera y beneficios fiscales, los comerciales deben conocer bien el producto y sus beneficios. Esto les permitirá explicar a los clientes cómo puede afectar sus impuestos y cómo aprovechar al máximo los beneficios del producto.

- **Gestión de propiedades**

El leasing habitacional e inmobiliario requiere una gestión activa para asegurar el pago de impuestos y otros costos operativos, los cuales pueden ser altos. En Bancolombia, existen áreas especializadas en temas tributarios que apoyan esta gestión.