

Leasing habitacional como mecanismo alternativo para la financiación de vivienda

Mauricio Arias

Superintendente Delegado Adjunto para Supervisión de Riesgos

Segundo Encuentro de Leasing - Asobancaria

Comportamiento del sector a nivel local: Mejores perspectivas para 2018

		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Actividad Económica	PIB						
	ISE						
	Formación Bruta de Capital						
Construcción	Despachos de cemento gris						
	Inicios de vivienda						
	Obras totales en proceso						
	Obras en proceso VIS						
	Obras en proceso No VIS						
	Obras totales culminadas						
	Obras culminadas VIS						
	Obras culminadas No VIS						
	Oferta total de vivienda						
	Total ventas						
	Ventas VIS						
	Ventas NO VIS						
	IPVN						

Fuente: Elaboración propia SFC

Riesgo 1 Cola

Riesgo 2 Colas

Nulo	Neutro	Alto
Alto	Neutro	Alto

El 2018 continuará siendo un año de ajuste, tendencia que se podría revertir en 2019, dinamizado por los siguientes factores:

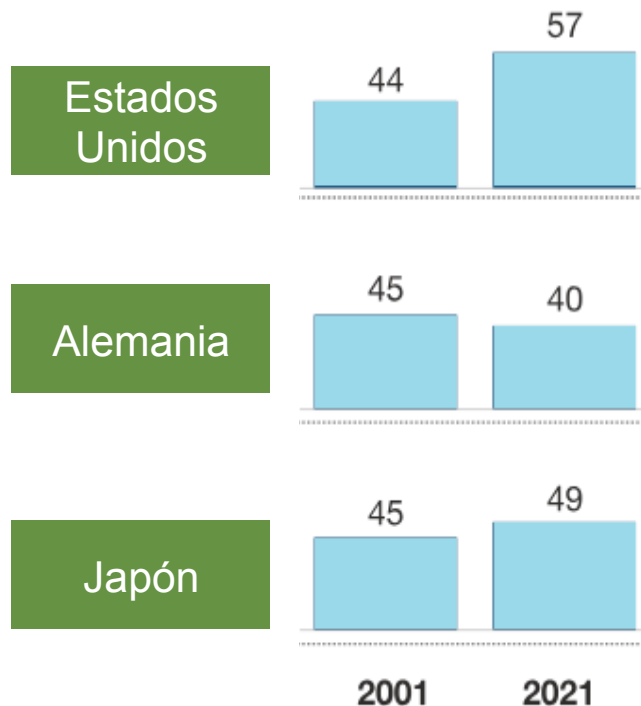
- **Los programas de gobierno**, en especial los de cobertura de tasa de interés para comprar vivienda VIS y NO VIS, contribuiría a que el mercado absorba el stock de inventario terminado.
- **Las mejores perspectivas de confianza de los hogares**, afianzamiento de la recuperación económica y del precio del petróleo podrían estimular la demanda de vivienda.
- **El ligero repunte en los últimos meses del número de licencias de construcción aprobadas** y, su efecto rezagado sobre la demanda de crédito constructor, así como la recuperación esperada en la venta de las unidades de los proyectos en curso.

La tendencia internacional muestra que la inversión en bienes raíces continuará creciendo especialmente en los mercados emergentes

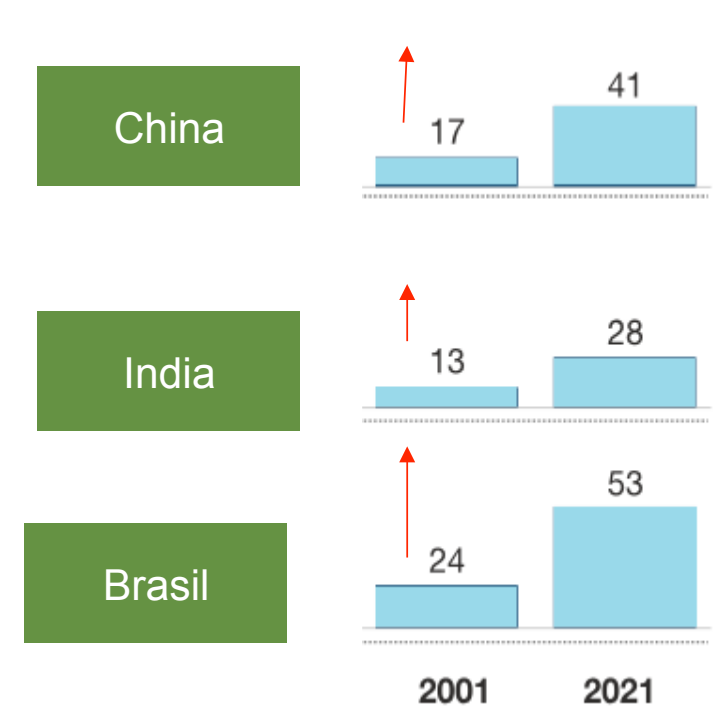


Inversiones en bienes raíces como % PIB

Países desarrollados

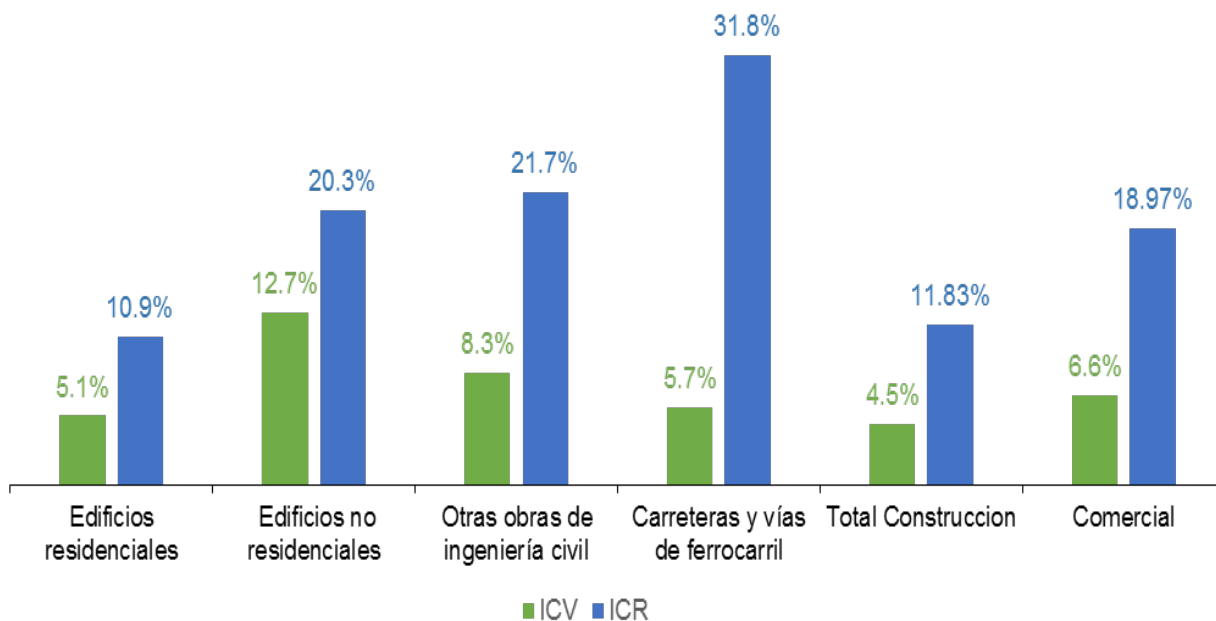


Países en desarrollo



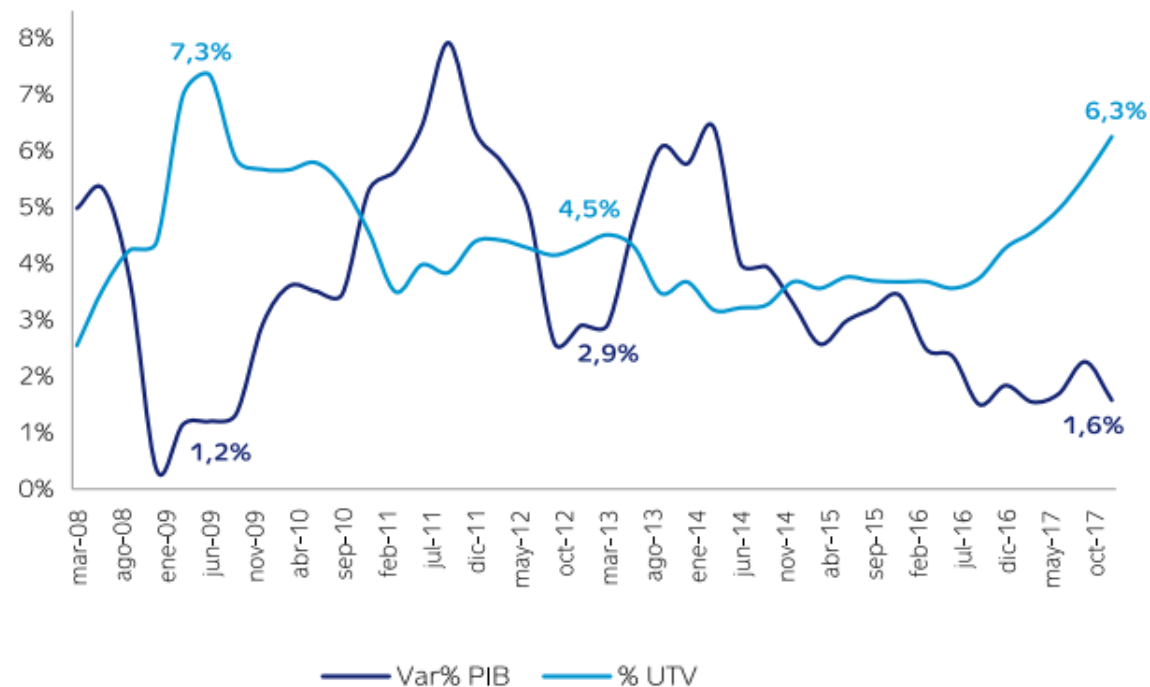
Los efectos del menor crecimiento económico han impactado al sector residencial, por lo que se evidencian incrementos en el riesgo y la mora

Indicadores de calidad y riesgo Cartera Constructor



Fuente: Formato 341, Actividad económica Código CIIU

PIB nacional y % Unidades Terminadas por Vender (UVT)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos

- ✓ La reciente tendencia al alza del stock de unidades terminadas por vender (UVT) refleja una menor dinámica comercial y aumento de los desistimientos en la actividad edificadora, circunstancias que afectan la viabilidad financiera de los proyectos.

El ajuste del ciclo económico experimentado desde 2014 impactó el dinamismo de la cartera e incrementó la velocidad de deterioro y el nivel de riesgo durante 2017

1 El choque en el ingreso disponible (caída de los precios del petróleo, mayor inflación y el incremento de las tasas de intervención)

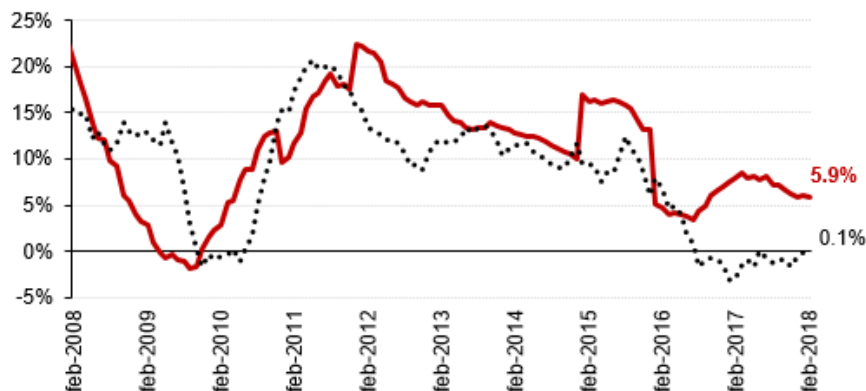


2 La pérdida de confianza de los agentes (consumidores y hogares)

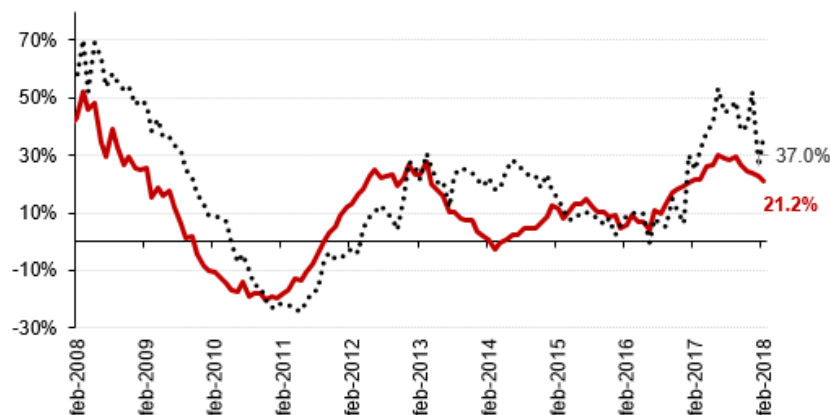
Incremento del riesgo de crédito tanto de hogares como empresas

Comportamiento de los principales agregados de crédito (Hogares y Empresas)

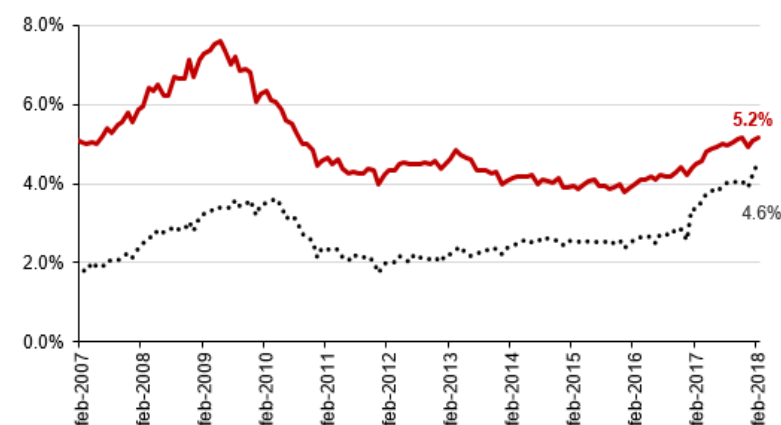
Crecimiento real del saldo bruto



Crecimiento real del saldo vencido



Indicadores de calidad por mora

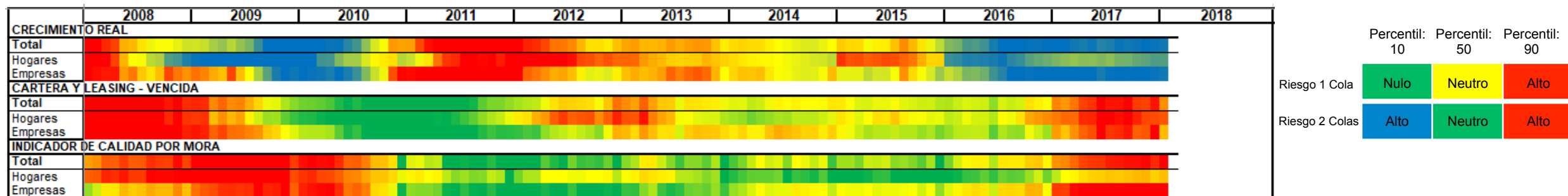


— Hogares Empresas

Hogares: personas naturales No Comerciantes con créditos en la modalidad consumo y vivienda.

Empresas: personas jurídicas y personas naturales comerciantes con créditos en las modalidades de comercial y microcrédito.

La cartera a empresas inició 2018 creciendo por debajo del promedio de los últimos 10 años. Sin embargo, los indicadores de deterioro comenzaron a ceder



Para los próximos meses se espera que...

1

...la **cartera bruta** de empresas refuerce su reactivación y se consolide la dinamización de la actividad



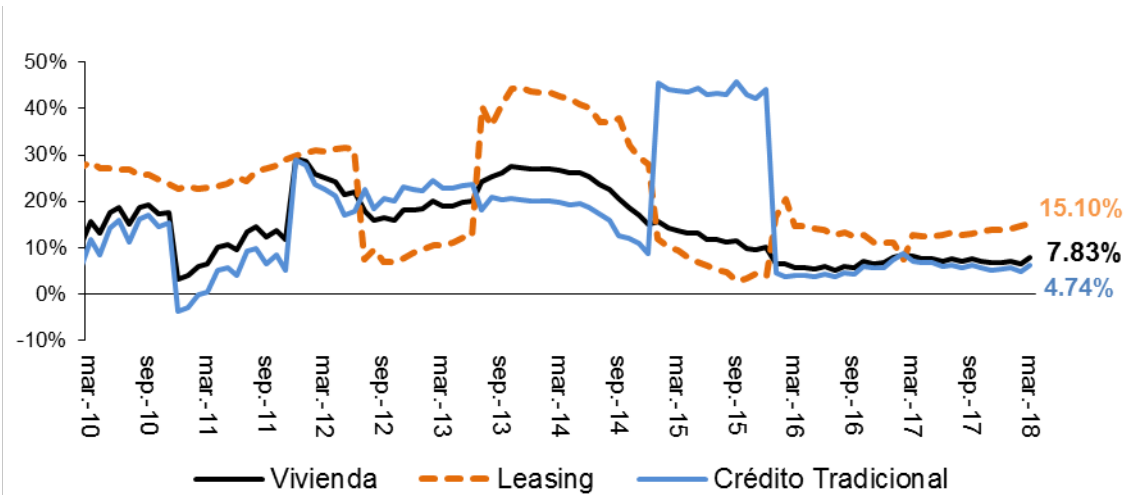
2

...la **cartera vencida** de hogares y empresas continúe corrigiendo la tendencia al deterioro observada en 2017

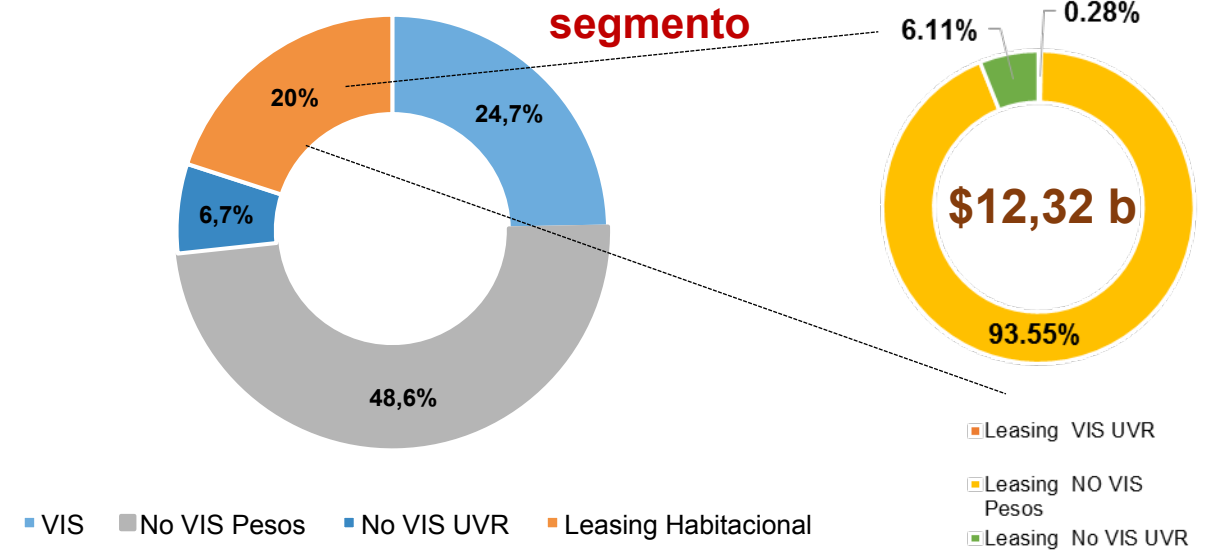
== ...la dinamización de la cartera bruta y la corrección de la vencida se traduzcan en mejoras del **indicador de calidad**

Los hogares disponen de dos alternativas: el crédito tradicional y el leasing, siendo el primero el 80% del saldo de la modalidad (\$50.2 billones en marzo)

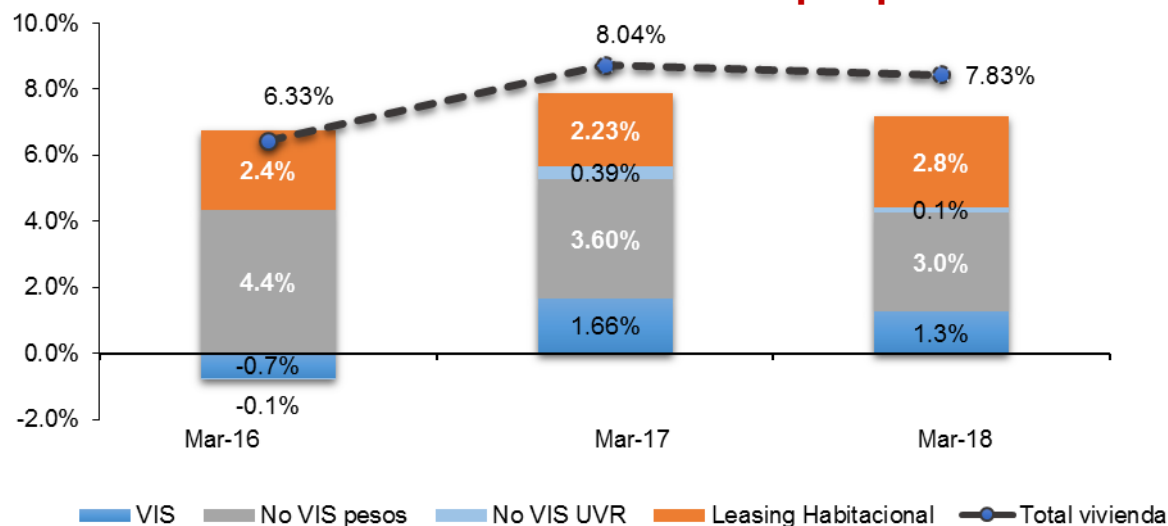
Crecimiento real anual de la financiación de vivienda



Composición del saldo por tipo de financiación y segmento



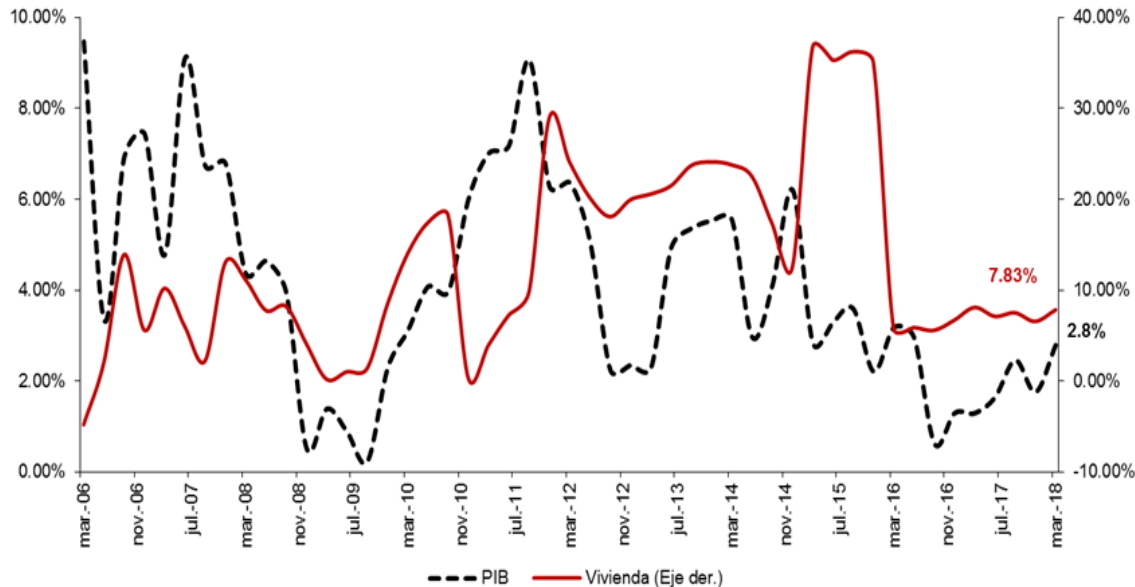
Contribución al crecimiento por producto



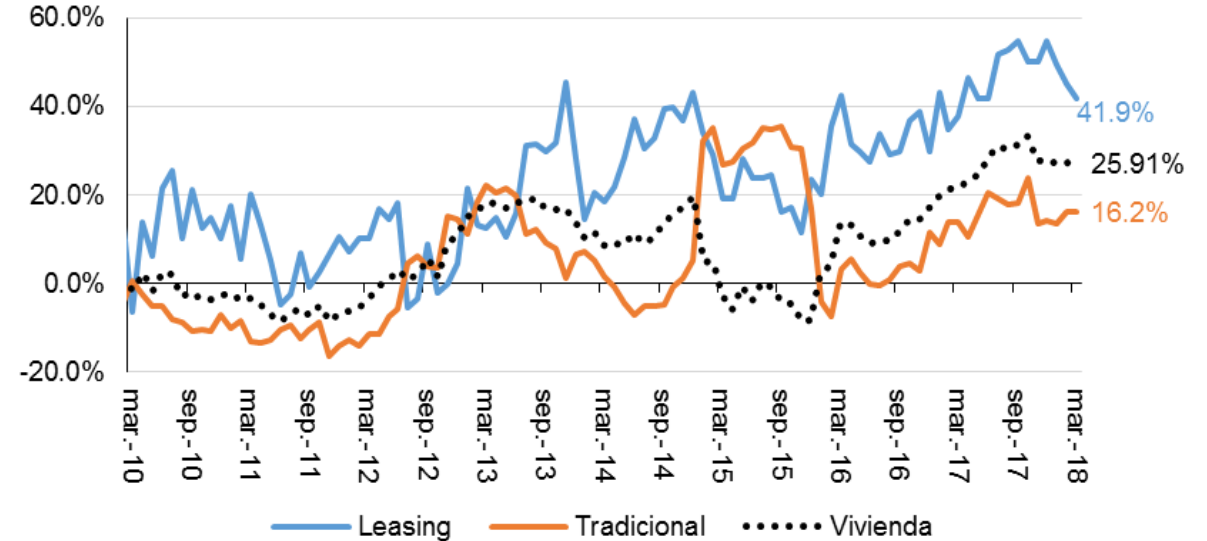
- ✓ Con tasas de dos dígitos, el leasing habitacional crece por encima de la financiación tradicional y de la modalidad.
- ✓ El 48% de la cartera es dirigida al segmento No VIS en pesos, lo que representa un saldo de \$29.4 billones
- ✓ Históricamente el segmento No VIS en pesos es el segmento que más aporta al crecimiento de la cartera. Sin embargo, se destaca el reciente crecimiento en el aporte de leasing habitacional.

La financiación de vivienda crece a un ritmo similar desde 2011, a marzo de 2018. El saldo de esta modalidad alcanzó los \$63.04 billones

Cartera de vivienda vs PIB



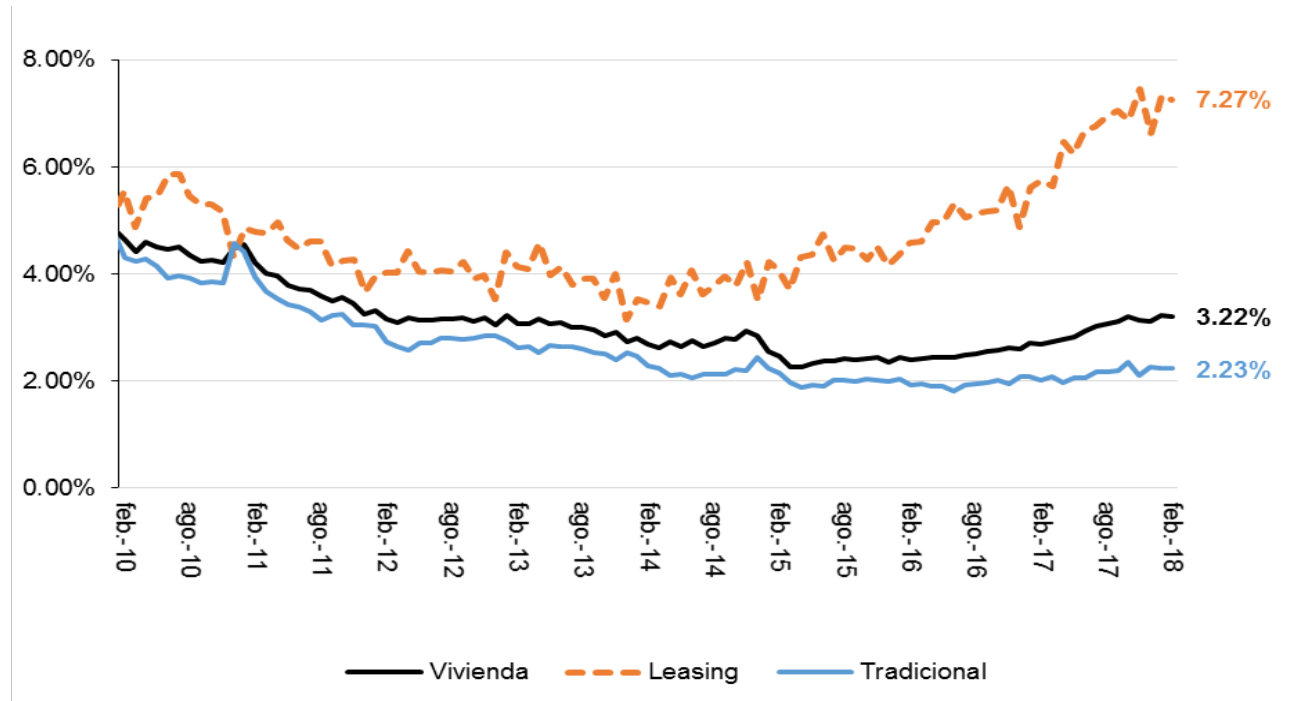
Crecimiento real anual de la cartera vencida de vivienda



- ✓ Sin embargo, y a pesar de la estabilización del crecimiento, se evidencia un incremento de la cartera deteriorada y riesgosa principalmente en los segmentos No VIS pesos y leasing tradicional.
- ✓ Esta tendencia ha generado cambios en las políticas de evaluación en el perfil de riesgo del deudor. Sin embargo, los desembolsos continúan creciendo de manera estable y positiva (5% a/a).

Respecto a su calidad, el leasing habitacional evidencia un indicador de calidad por mora superior al de la modalidad y al de la financiación tradicional, lo que coincide con su mayor velocidad de deterioro

Indicador de calidad de la cartera ICV

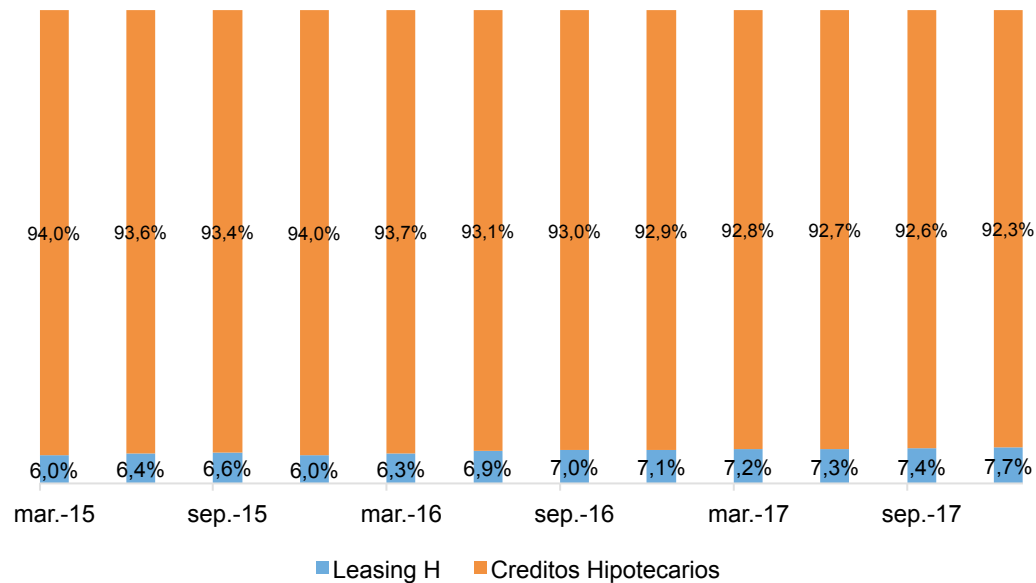


Producto	ICV
Leasing No VIS UVR	13.3%
Leasing No VIS \$	6.9%
Leasing VIS UVR	5.2%
Leasing VIS \$	4.2%

- ✓ En febrero de 2018 el saldo vencido del leasing habitacional alcanzó los \$882 mil millones, el 22.7% de la modalidad.
- ✓ Los productos que más contribuyen al crecimiento de la vencida de vivienda son la financiación tradicional en el segmento VIS pesos (9.26%) y Leasing habitacional (7.26%).

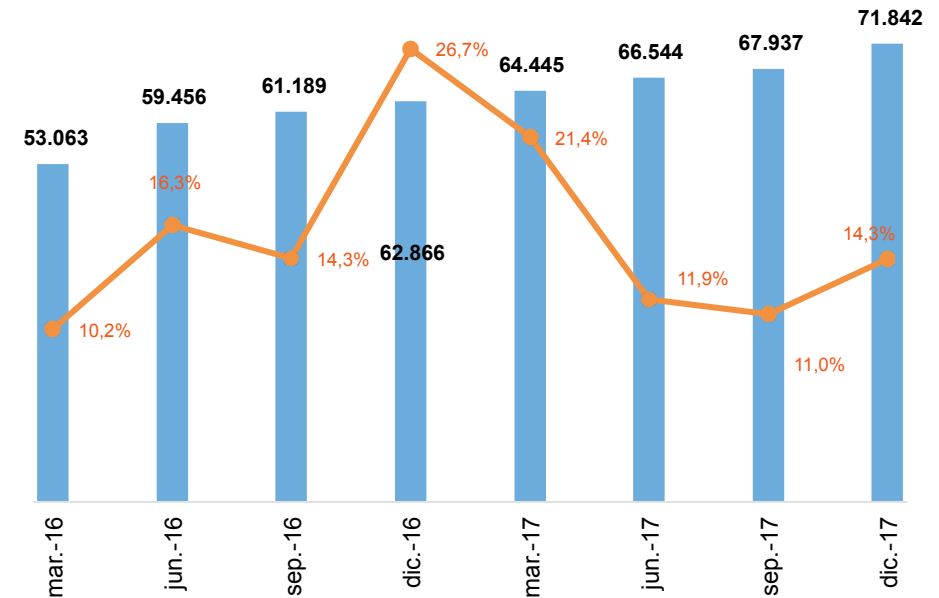
Los locatarios de leasing habitacional registran una mayor tasa de crecimiento frente a la reportada por los deudores de crédito hipotecario

Distribución # de Deudores por tipo de financiación



Fuente: SFC- Formato 341

Evolución # de Deudores leasing habitacional

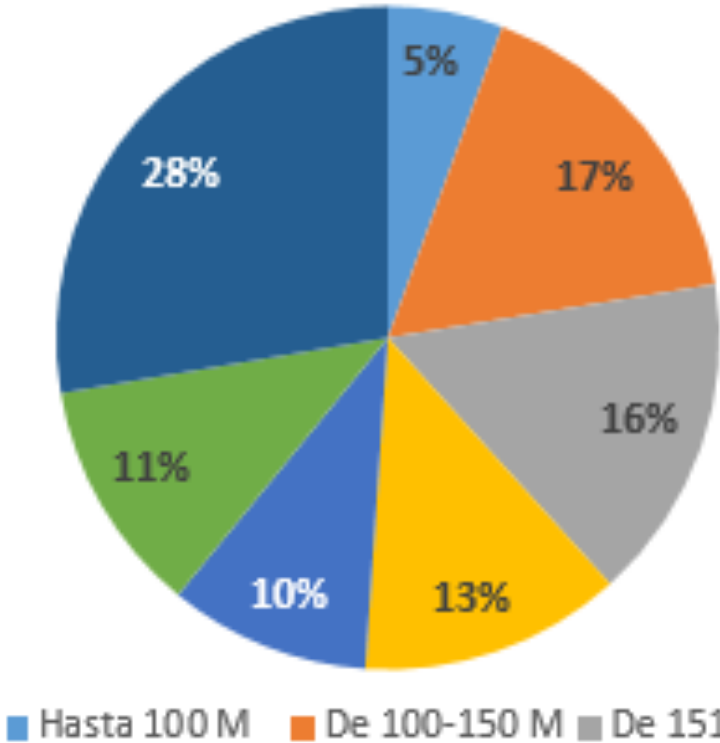


- ✓ A diciembre de 2017 se registran 938.320 deudores de vivienda, de los cuales 71.482 (7.7%) son locatarios de leasing habitacional.
- ✓ Los locatarios de leasing habitacional crecieron 14.3% en 2017, frente al 4.9% de los deudores de créditos hipotecarios.

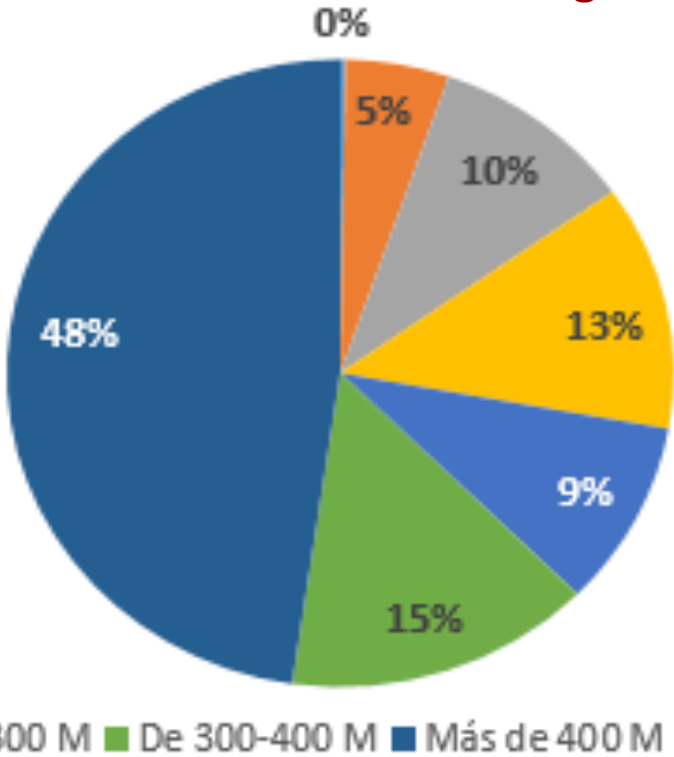
En la financiación tradicional el saldo riesgoso está distribuido entre los diferentes rangos del valor de la garantía, mientras que en leasing existe concentración en valores superiores a los \$300 millones

Distribución de la cartera riesgosa por valor de garantía
(A diciembre 2017)

Financiación tradicional



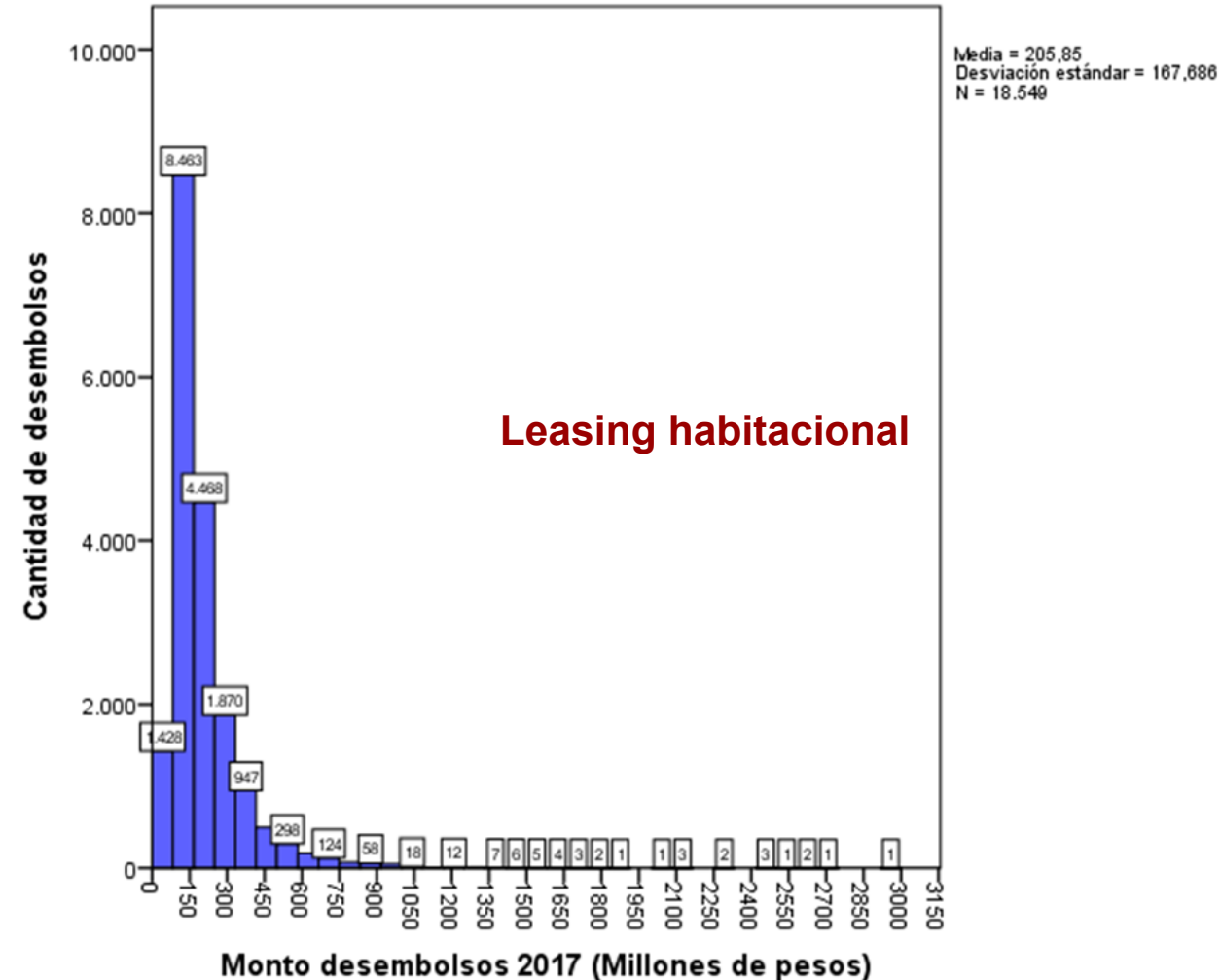
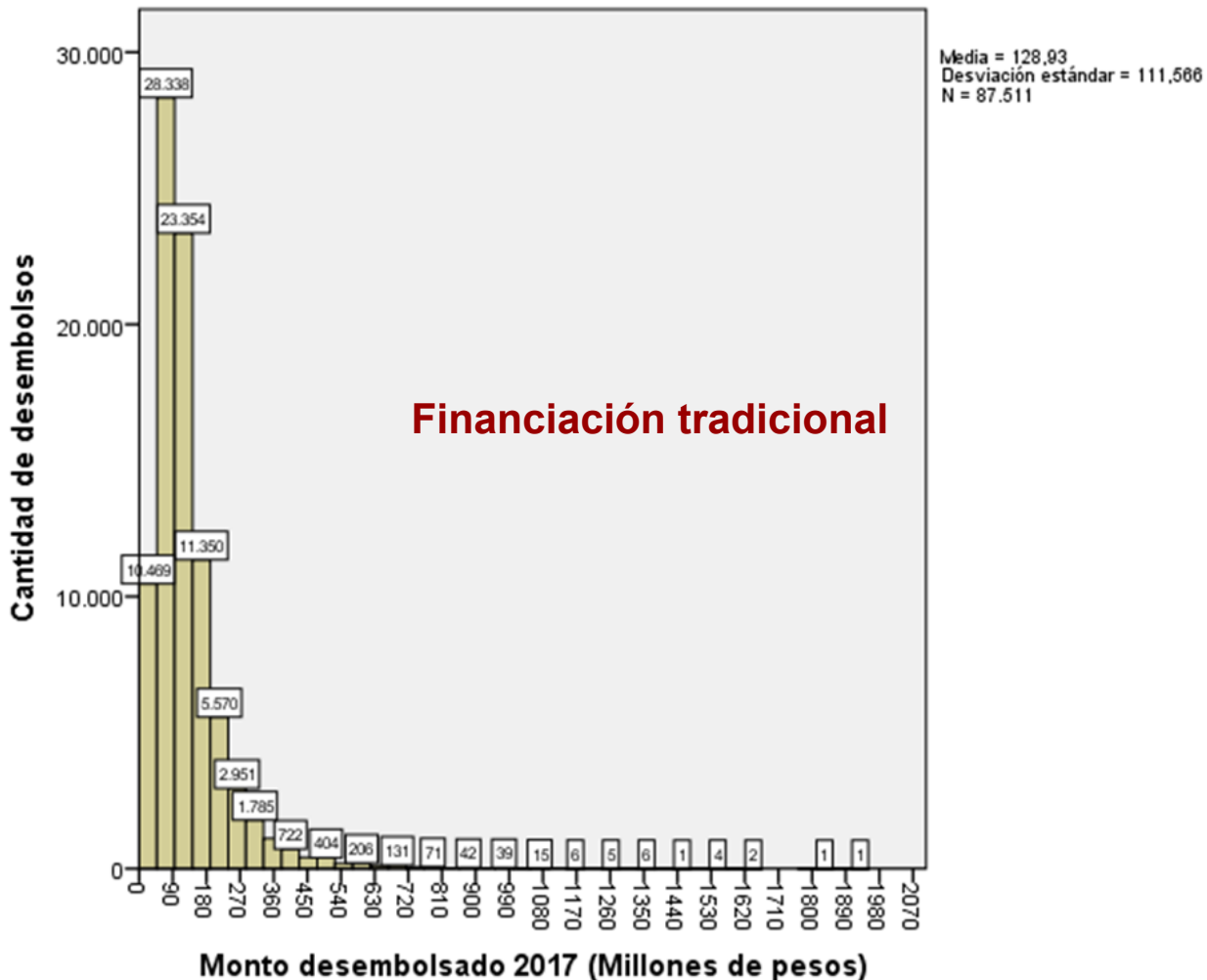
Leasing habitacional



✓ El 53% de la cartera riesgosa de leasing se encuentra concentrada en rangos superiores a \$300 millones.

La mediana del valor desembolsado para el producto NO VIS leasing es \$169.5 millones. Cerca del 53% de los desembolsos se realiza hasta los \$150 millones

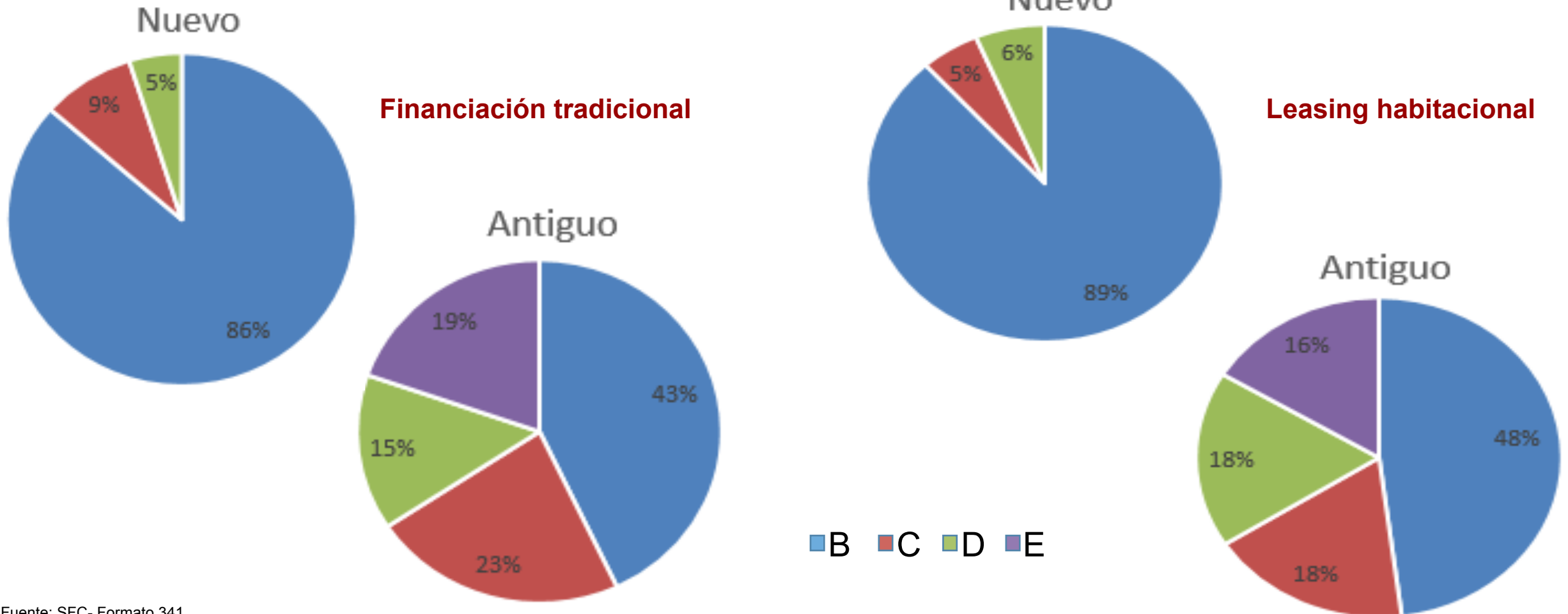
Histograma de los montos desembolsados para financiación de vivienda NO VIS



La distribución del saldo riesgoso entre nuevos y antiguos para los diferentes esquemas de financiación es similar

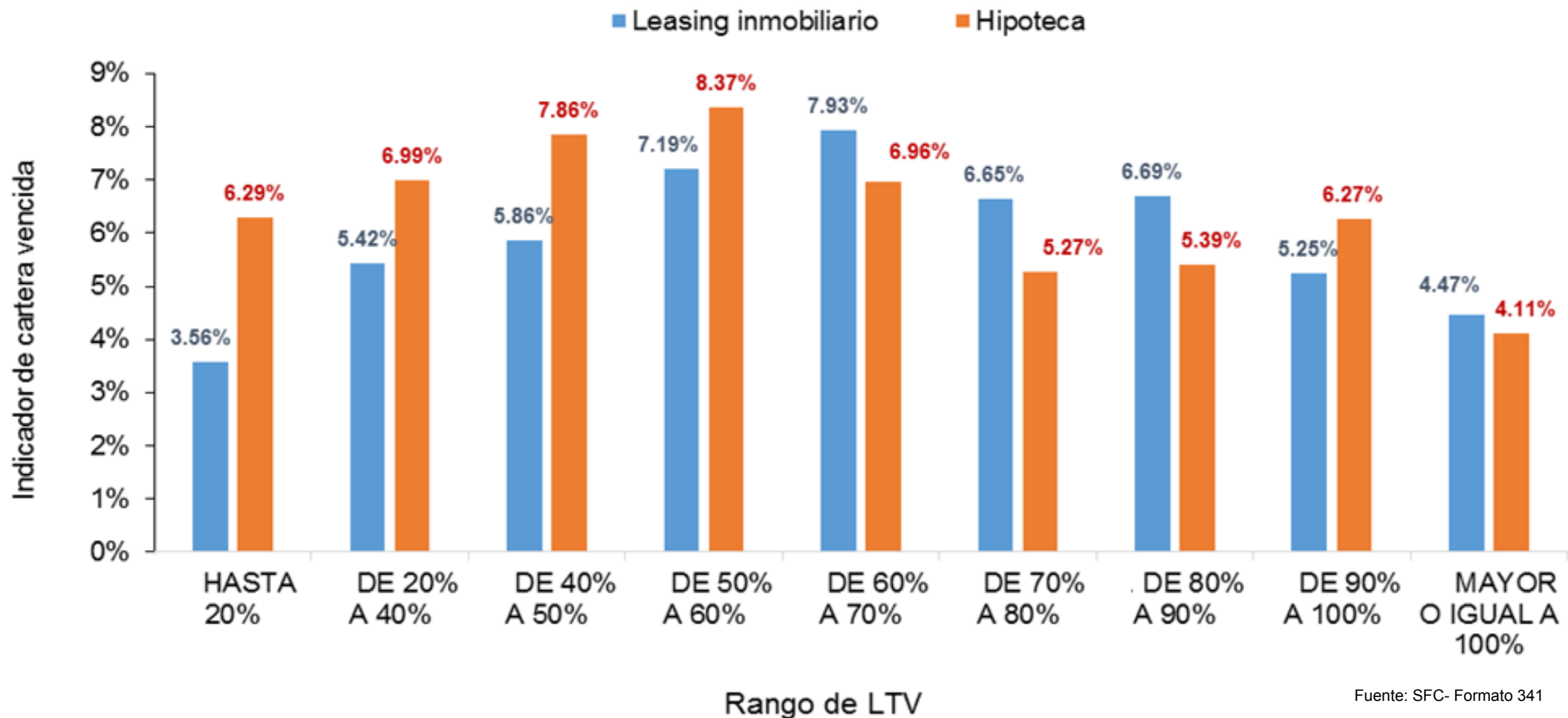
Distribución de la cartera riesgosa por esquema de financiación y tipo de deudor

(A diciembre 2017)

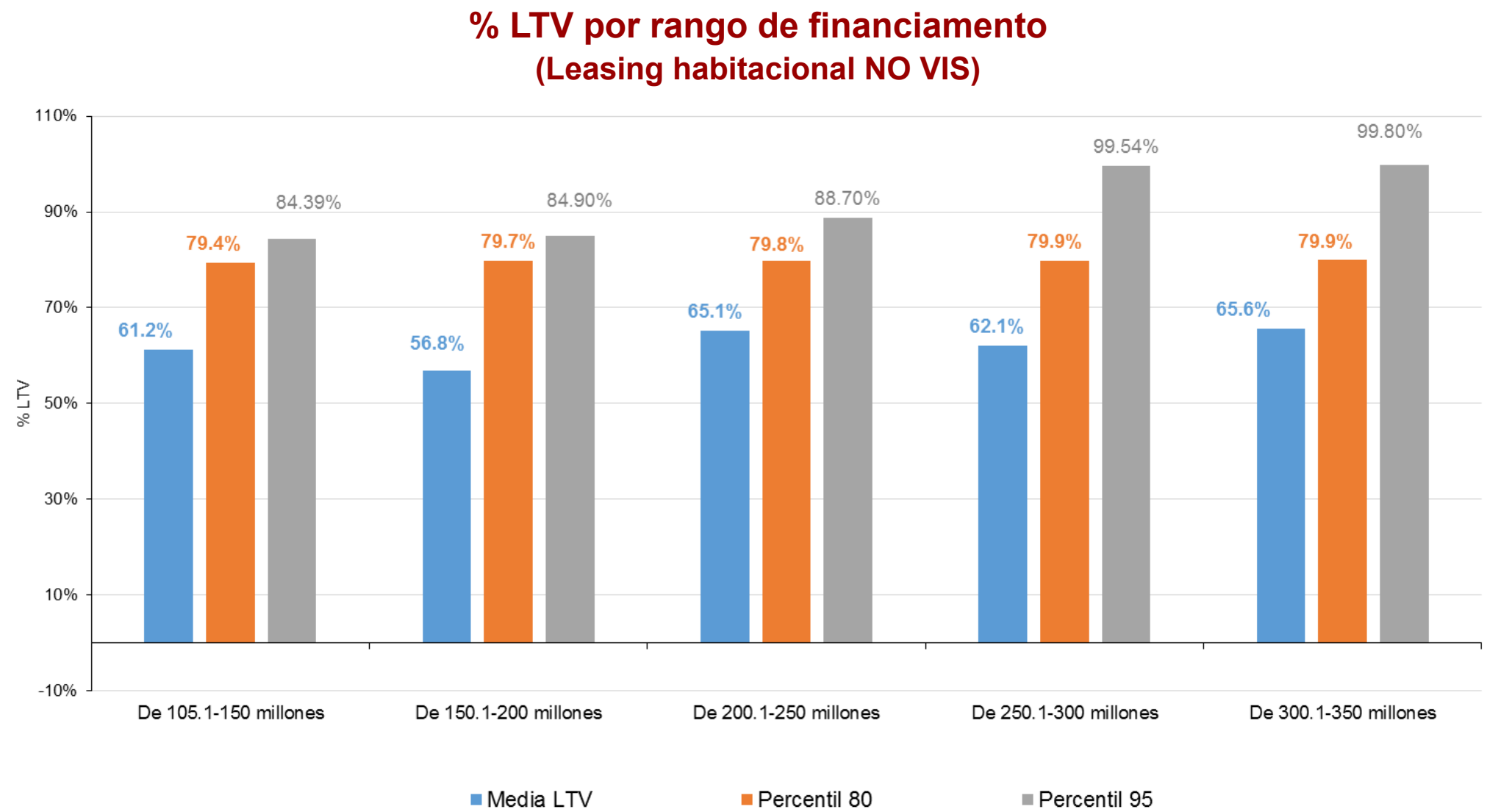


A medida que el LTV es menor, el índice de cartera vencida para leasing inmobiliario es mayor que el presentado en el crédito hipotecario tradicional

Índice de calidad de cartera por mora - Vivienda NO VIS
(Leasing inmobiliario vs. Hipoteca - Tradicional)



La media del LTV para los desembolsos entre los \$105 millones y los \$350 millones es de 62.2%. Para este rango de precios el percentil 80 sugiere que el LTV alcanza el 79.7%



El monto de recursos administrados a través de los **negocios fiduciarios** con destino a la actividad edificadora asciende a \$61b

Negocios fiduciarios Activos administrados

+30,7%



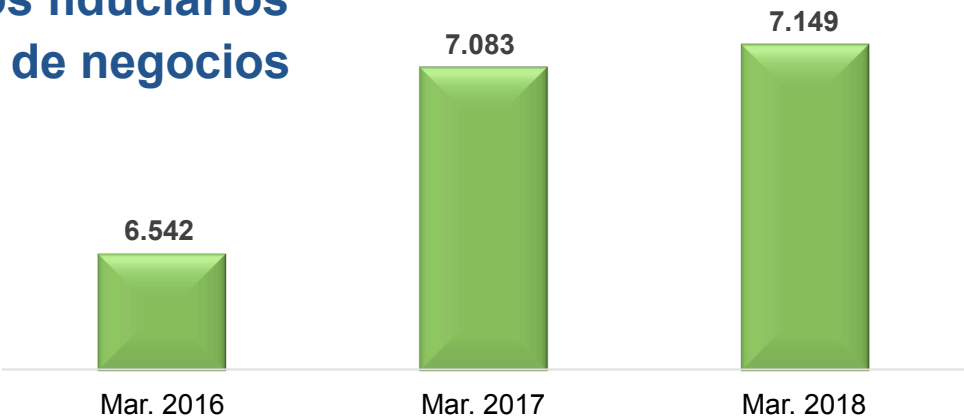
Cifras en millones de pesos.

Negocios fiduciarios Activos administrados por tipo de actividad



Negocios fiduciarios Número de negocios

+9,3%



La regulación y la supervisión crean reglas de juego transparentes para promover la industria inmobiliaria

Circular Externa 07 de 2017: publicidad, rendición de cuentas e informes periódicos respecto de los negocios de fiducia inmobiliaria



Publicidad

- Mejores estándares de revelación del papel del fideicomiso y la fiduciaria en el desarrollo de los proyectos.
- Entrega a través de medios verificables de la cartilla de información sobre el proyecto y su relación con la sociedad fiduciaria.



Rendición de cuentas

- Informar situaciones que puedan afectar el normal desarrollo del proyecto.
- Número de unidades resultantes del proyecto inmobiliario comprometidas y transferidas.
- Mejores estándares de revelación para negocios inmobiliarios que comercialicen participaciones.



Información periódica

- Responsable de la construcción del proyecto.
- Cumplimiento del punto de equilibrio.
- Cumplimiento de las condiciones pactadas para el desembolso de los recursos.
- Remisión a la sociedad fiduciaria de la información para el registro contable correspondientes.

La regulación y la supervisión crean reglas de juego transparentes para promover la industria inmobiliaria

Decreto 2090 de 2017: Incentivar la inversión en Fondos de Inversión Colectiva Inmobiliarios y la titularización inmobiliaria:

- Uso exclusivo para entidades vigiladas por la SFC para aquellos derechos, participaciones, beneficios u otros tipo de vehículos de tipo fiduciario.
- Posibilidad de distribuir las participaciones de FIC inmobiliarios siempre que se encuentren inscritos en el RNVE.
- Se establece un limite de hasta el 110% de valor del inmueble para efectos de su transformación como un valor mobiliario.
- Posibilidad de contratar gestores externos no vigilados por la SFC, quienes podrán ser designados por la sociedad administradora del FIC quien supervisará sus funciones.

Algunas medidas de supervisión han estado enfocadas en fomentar mejores estándares para los vehículos inmobiliarios



Protección a los consumidores

- Recomendaciones respecto a los derechos asumidos por inversionistas que acceden a estos proyectos a través de la venta de participaciones.
- Mejora en los estándares de revelación sobre las condiciones y el desarrollo de los proyectos.



Seguimiento

- La supervisión busca asegurar que la fiduciaria cumpla con sus deberes.
- La evaluación busca conocer situaciones que pongan en riesgo su desarrollo.
- Se realizan muestras aleatorias sobre la información que llega a los diferentes inversionistas.



Información periódica

- La sociedad fiduciaria es la encargada de recopilar la información de los constructores y promotores para efectos de reporte a la SFC.
- Los reportes deben estar dirigidos a cada uno de los inversionistas de los proyectos.
- La sociedad fiduciaria responde ante la SFC por inconvenientes en la revelación de la información.

En conclusión

1

El Leasing es un mecanismo de financiación con una participación significativa tanto en la cartera de la banca de empresas, como en la banca de personas a través del leasing habitacional, con un espacio importante de crecimiento.

2

El leasing habitacional registra una dinámica de deterioro mayor que el crédito tradicional. En algunos casos el deterioro está asociado a exposiciones con montos significativos, y a deudores del segmento independientes. Este último aspecto, requiere la innovación en metodologías que permitan una mejor medición del riesgo de esos deudores, para lograr una mayor profundización de ese segmento.

3

El reto para lograr un mayor uso de este sistema de financiación requiere de mecanismos para mitigar los mayores riesgos.

Múltiples agentes, necesidades diferenciales, nuevas estructuras, riesgos latentes...

Inversionistas/ Proveedores de financiación

- Canalización de recursos disponibles bajo esquemas no tradicionales.
- Inversionistas con nuevas características (no especializados)
- Decisiones de inversión sin análisis de riesgo/retorno.
- Asunción de riesgo y costos innecesarios.

Compradores

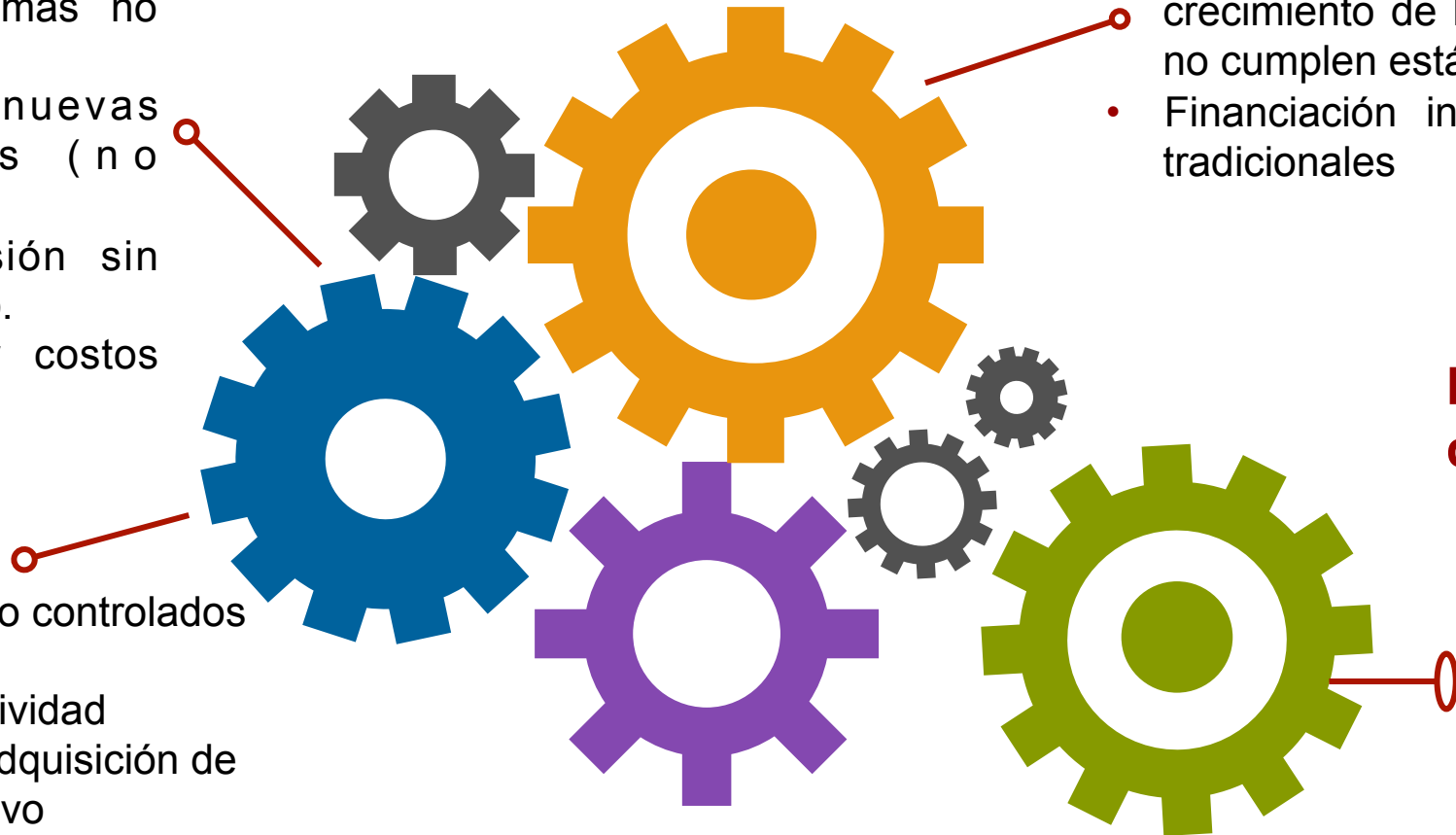
- Costos ex-post: Riesgos no controlados
- Asimetría de información: Desconocimiento de la actividad
- Cambio generacional: la adquisición de vivienda ya no es un objetivo
- Necesidades de financiación

Constructores/promotores inmobiliarios

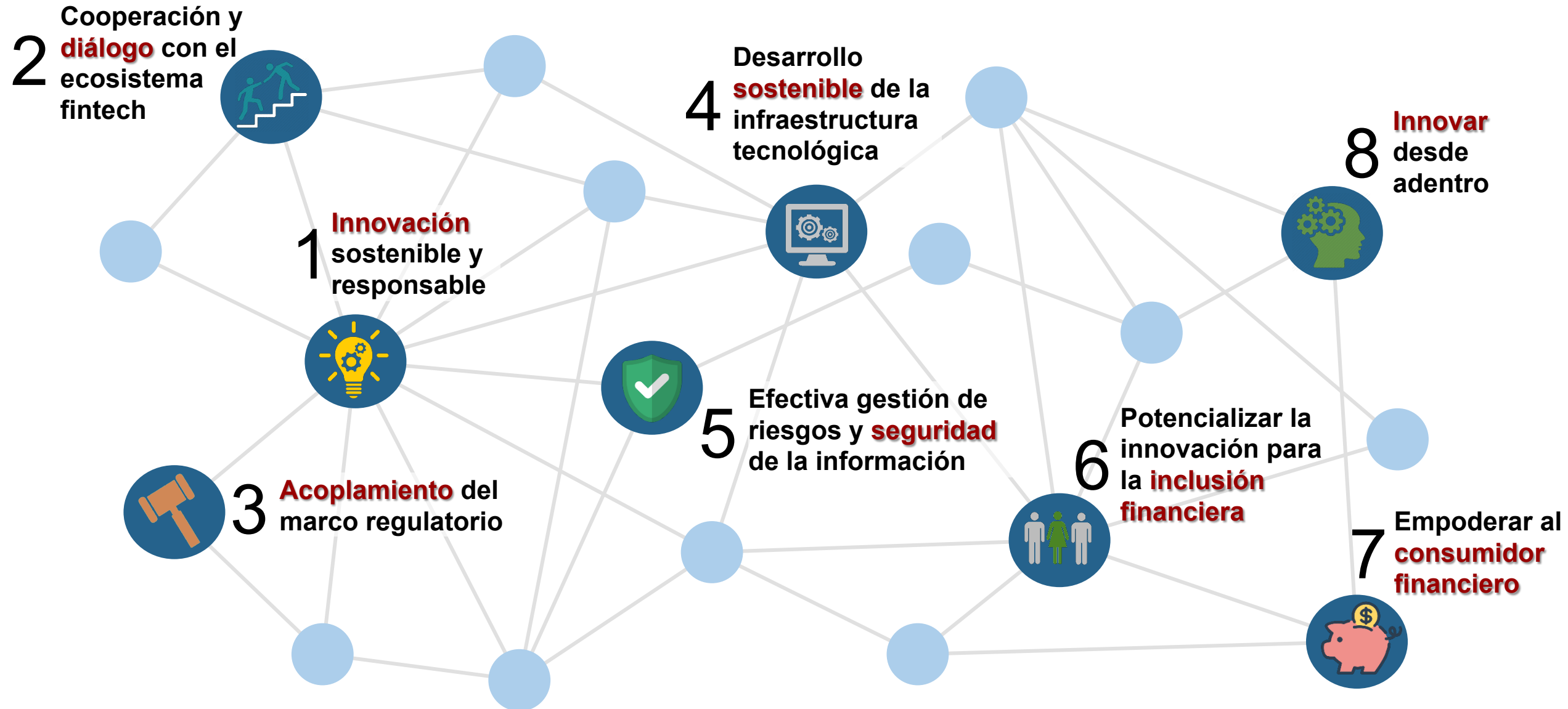
- Credibilidad de la actividad: crecimiento de los constructores que no cumplen estándares.
- Financiación inestable: Fuentes no tradicionales

Proveedores de insumos

- Mayor competencia, no necesariamente mejor calidad.
- Impacto en sus balances por coyuntura
- Innovación en distribución

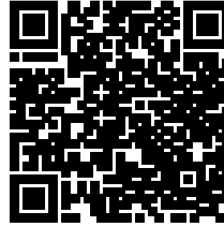


Innovación sostenible y responsable

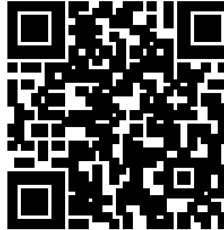




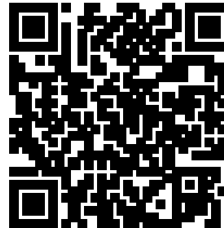
superintendencia.financiera



@SFCsupervisor



+Superfinanciera



/superfinancieracol



Gracias

super@superfinanciera.gov.co

www.superfinanciera.gov.co