

Bogotá, Noviembre 6 de 2020

La actividad inmobiliaria vista desde el sector financiero: ¿Cómo lograr una reactivación sostenible?

Jorge Castaño Gutiérrez

Superintendente Financiero



La normalidad en Covid-19

El COVID-19 aceleró drásticamente algunas **tendencias en el ecosistema financiero**



Industria 4.0

Trabajo remoto:
Cloud-Computing.

Operaciones remotas
en el sistema
financiero.

Acceso electrónico
directo a sistemas de
negociación.



Ciberseguridad

Seguridad de la
información.

Resiliencia
operacional.

Ataques
cibernéticos.

Desmaterialización
de activos.



Servicios financieros digitales

Digitalización de
las operaciones.

Acceso a servicios
digitales a clientes
mayores.

Desintermediación
de valores.



Sensibilidad a otros riesgos

Riesgos medio
ambientales.

Riesgos sociales.

Riesgos de gobierno
corporativo.

Nuevos
"stakeholders".



Inclusión financiera

Bancarización de
poblaciones
mayores y
económicamente
vulnerables.

Acceso a capital
fresco para
emprendedores y
Mipymes.

Estos cambios **implican responsabilidades** en todos los agentes del ecosistema financiero

Reguladores y supervisores

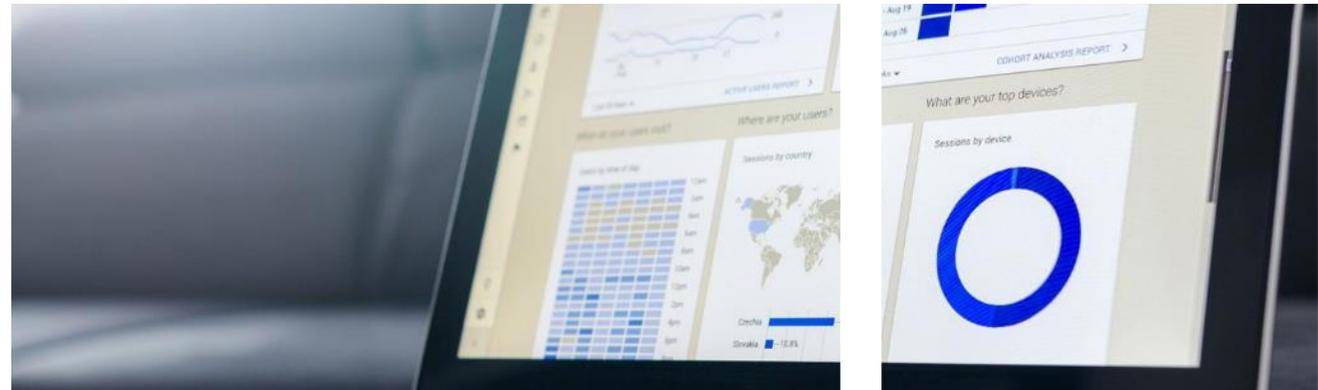
Acceso a capital fresco en mercado de capitales

Productos y servicios de financiación

Esquemas de aseguramiento

Consumidores financieros (oferta y demanda)

Intermediarios y administradores de activos



Nuestro reto es aprovechar estas tendencias que están estrechamente ligadas a **cambios sociales, ambientales, económicos y tecnológicos**



Tendencias en proceso de consolidación

Ecosistema financiero como proveedor de productos y servicios

Más actores, nuevos instrumentos y capacidad de gestionar diferentes riesgos de la economía y del mercado.

Mercado de capitales con servicios altamente digitales

Vinculación, perfilamiento de riesgos y KYC digitales, trading algorítmico, robo advisor, E-Trading, crowdfunding, estructuraciones y prospectos “modelo”, etc.



Tendencias de largo plazo

Mercado de capitales que gira en torno al estilo de vida – convicciones del consumidor financiero

Cambios en el comportamiento de los consumidores financieros.

Transferencia de riqueza de la generación de “baby boomers” a la de “millenials”.

Importancia de factores medioambientales y de responsabilidad empresarial en la toma de decisiones de inversión por parte de las nuevas generaciones.

Servicios integrados con agentes altamente especializados: sistemas de negociación disponibles en cualquier lugar y dispositivo, asesoría digital, administración de activos, construcción de portafolio, gestión de impuestos, educación financiera, activos virtuales.

Prioridades para lograr esta evolución

Fortalecer la **experiencia del cliente.**

Mejorar la seguridad, **resiliencia y cumplimiento.**

Modernizar sistemas, **transformación digital.**

Crear nuevos productos, **rápidos, accesibles y de alto valor agregado.**

Reducir costos y **estructuras más eficientes.**

Los mercados financieros deben aprovechar la digitalización para incorporar propósitos de **innovación, sostenibilidad y generación de “valor”** para todos los actores participantes



Clientes más digitales, **sensibles al desarrollo sostenible** y exigentes con la agilidad, calidad y seguridad.

Un cliente digital.



Colaboración con las **fintech**, **plataformas** de financiamiento colaborativo

Alianzas que lleven al futuro.



Educación financiera digital, **apoyo en la crisis**, **comunicación** más transparente.

Redefinición de modelos de riesgos (nuevas incertidumbres, no sólo financieras).

Ser la aliada de los clientes.



Superar barreras tradicionales (trabajo remoto, **upskilling y reskilling** de los profesionales).

Reformulación del **modelo operativo**.

Aceleración en transformación digital.



Reducción de **costos**, modelo de **comisiones basado en gestión**.

Servicios integrados en los que interactúan agentes **altamente especializados**.

Negocios más eficientes operativamente.



Reducción de **estructuras** organizativas, **flexibilidad laboral** y replanteamiento de **comités y reuniones** (prioridad digital).

Modelos de dirección, productividad y seguimiento innovadores.



Cuidado de la salud de los **clientes y colaboradores**, mayor importancia a la **ciberseguridad**.

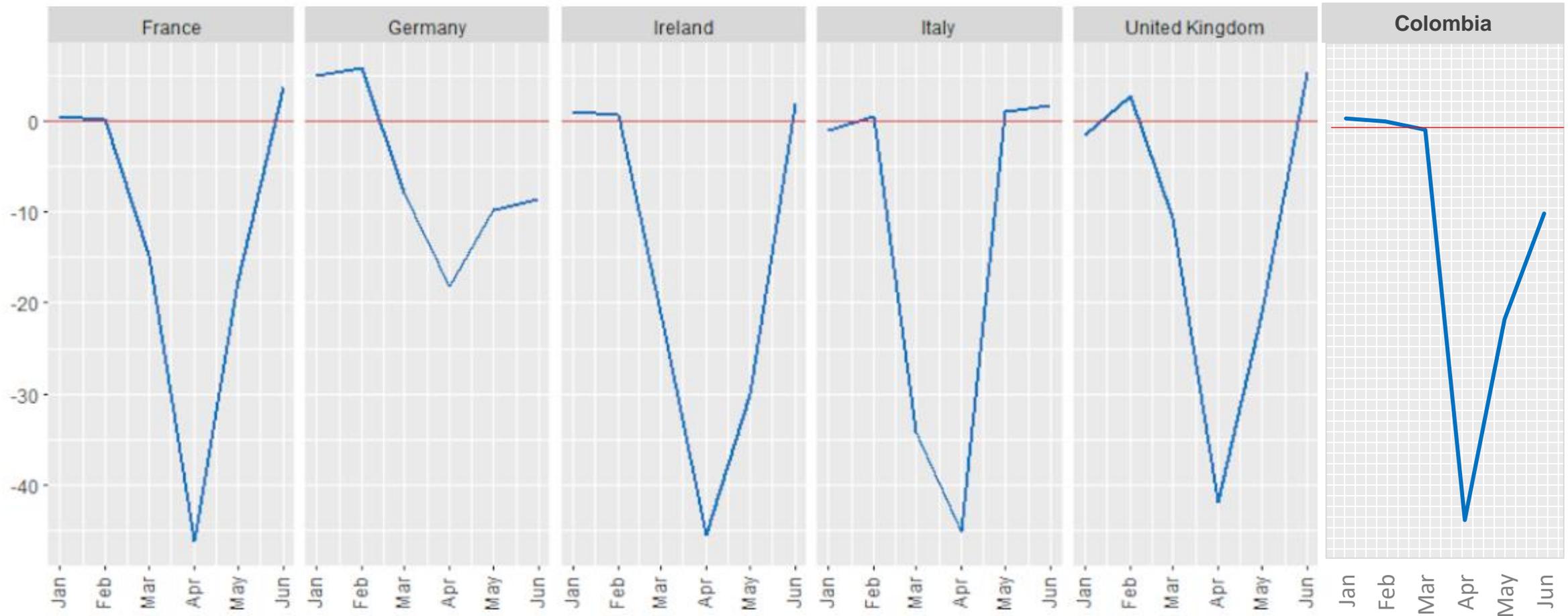
Productos que atiendan las necesidades de los clientes.

Mercado de Capitales “saludable” y seguro.

El sector inmobiliario y la respuesta en tiempos de COVID-19

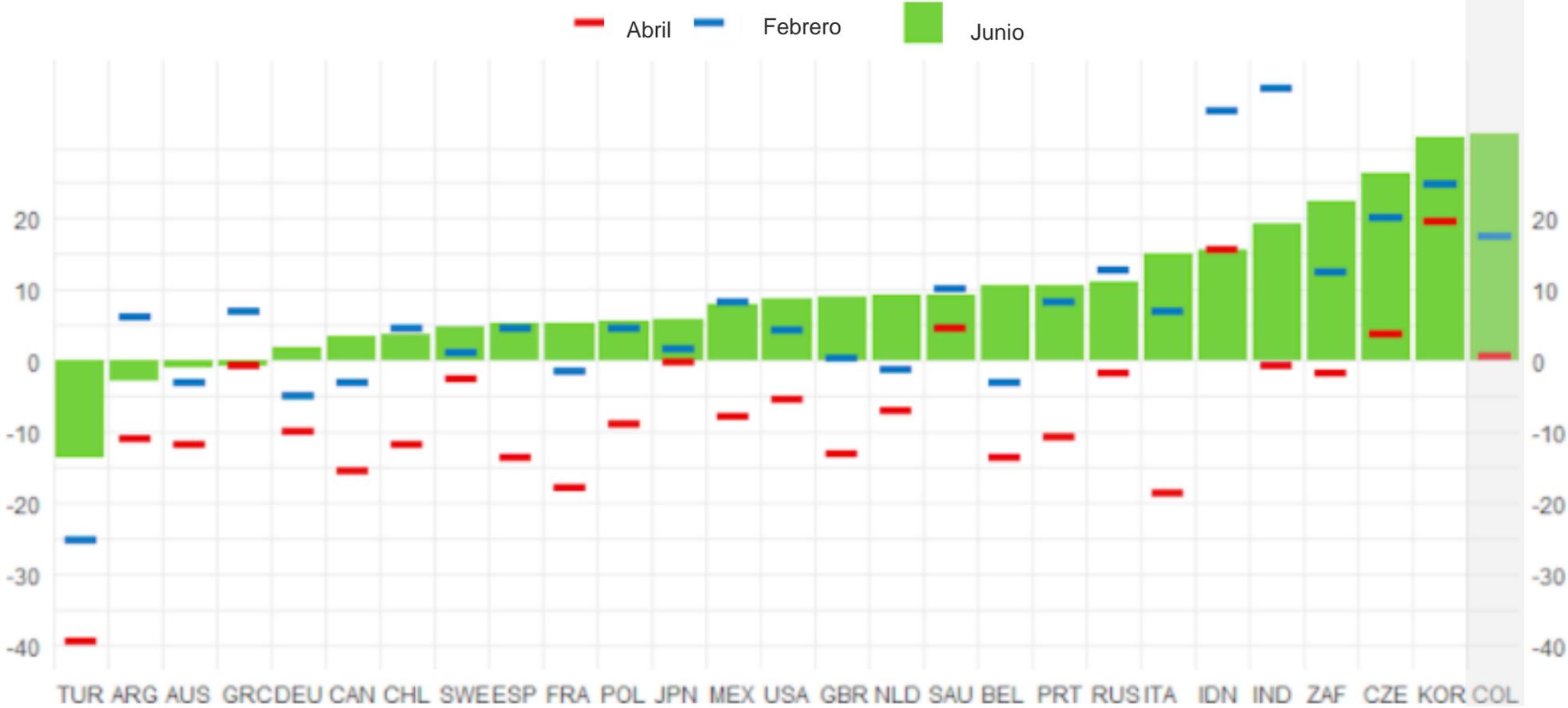
El sector constructor enfrentó un impacto severo por efecto del COVID-19, pero la recuperación ha sido significativa

Desempeño del sector constructor 2020 - comparativo países OCDE



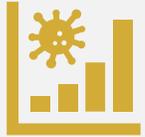
En Colombia la reapertura gradual ha **contribuido a mejorar las condiciones de mercado inmobiliario** frente a sus pares OCDE

Cambio en el indicador ajustado de condiciones de negocio en el sector constructor*



Fuente: SFC, con base en OCDE (2020) "Housing amid Covid-19: Policy Responses and Challenges". Nota: *Este indicador provee información sobre palabras clave y tópicos buscados en el sector inmobiliario: agencias, listados, desarrollo de propiedad y administración, arrendamientos, construcción, suministro de materiales y contratación, entre otros. El indicador Google Trends-based revela que todos los cambios fueron negativos para el período Covid-19 mostrado en el gráfico. Valores positivos significan expansión y negativos contracción.

El choque se ha amortiguado ante la respuesta de las autoridades económicas, no obstante cada medida involucra un *trade-off*



- Choque adverso en el ingreso
- Creciente incertidumbre
- Cierres de la actividad



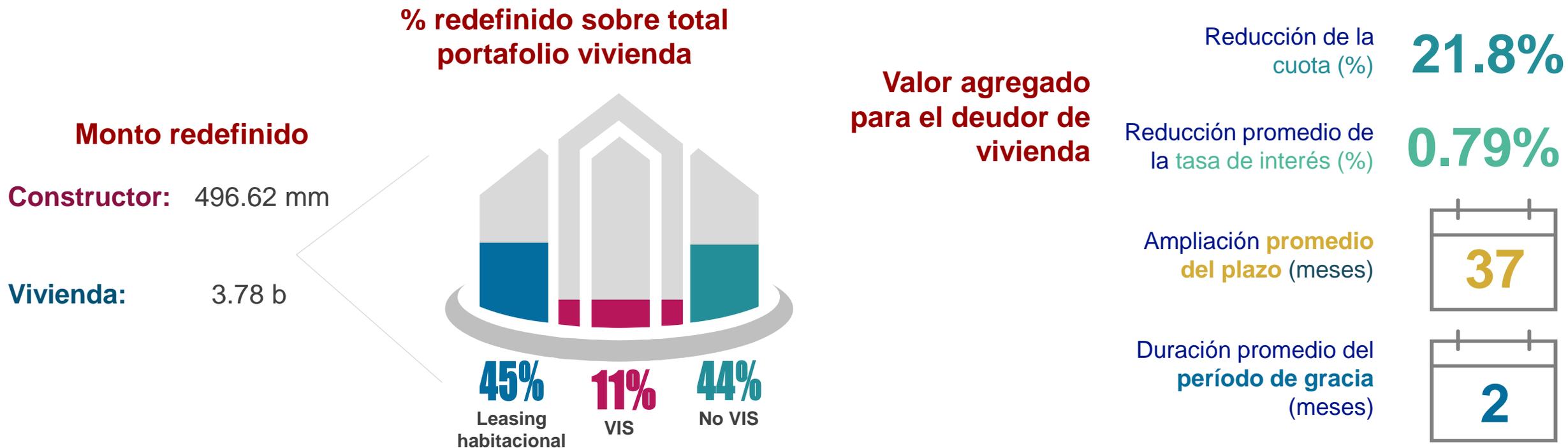
Medidas SFC

- Mitigación/Contención: CE 007/014 de 2020
- Estrategia estructural: CE 022 de 2020
- Reglamentación prudencial: subsidios FRECH NO VIS y rentas vitalicias

Trade-off	Col	Accesibilidad	Resiliencia financiera y sostenibilidad fiscal
Medidas sobre arrendamientos	✓		
Garantías estatales para dinamizar crédito	✓		 Temporal permanente
Alivios tributarios o diferimientos de impuestos	✓		
Flexibilizar estándares macroprudenciales	✓		 temporal permanente
Gestión de obligaciones financieras	✓		 Temporal permanente
Expandir el gasto en vivienda accesible	✓		 Temporal permanente

Se han diseñado **herramientas integrales** para amortiguar el choque

Seguimiento al Programa de Acompañamiento a los Deudores (PAD)



Programa de garantías (FNG)*

	Actividades inmobiliarias	Construcción
Monto	142 mm	771 mm
No. Operaciones	5,815	15,581

Subsidio de cobertura plana para No VIS

Cupos:	100 m hasta 2022**
Tiempo:	7 años
Cobertura:	42 SMMLV divididos por 7 años

Las medidas adoptadas han permitido **mantener el flujo del crédito** hacia el sector

Adquisición



Saldo de cartera

\$79.5b
+ \$5.54 b

Desembolsos 2020*

\$11.9 b

108,400 operaciones

Vivienda VIS

\$21.2b (+2.9 b)

Vivienda VIS

\$3.1 b

(56,501 operaciones)



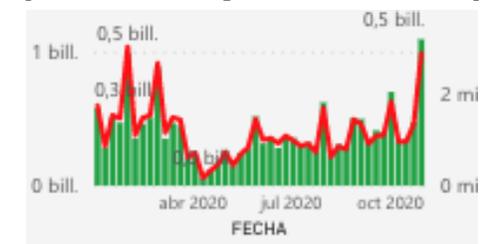
Vivienda No VIS

\$58.2 b (+ 2.6b)

Vivienda No VIS

\$8.8 b

(51,899 operaciones)



Construcción



Número de clientes

1,073 millones

Saldo de cartera

\$22.847 b

Vivienda VIS

569 mil

Desembolsos

\$3b

3,603 operaciones

Vivienda No VIS

504 mil

¿Cómo concebir la reactivación?

Entender el COVID-19 como un catalizador del cambio y una oportunidad de transformación



Precios residencial

A nivel global **no ha habido mayor impacto.**

La **vivienda** continúa siendo vista como una **inversión estable** en tiempos de crisis



Precios no residencial

Las **tasas de vacancia** podrían llevar a un **movimiento renovador** en el mercado.

Reducción de contratos a largo plazo.



Ventas no presenciales

PropTech: realidad virtual para constructores y clientes.

Property Management Software (PMS)

Crowdfunding



ConTech

Soluciones de **software** para el proceso constructivo.

Drones y sensores para el seguimiento de la obra.

Realidad virtual para la formación de trabajadores.

Administración de **riesgos laborales**



Blockchain "transparencia e inmutabilidad"

Mercados **digitales descentralizados.**

Smart contract

Trazabilidad del registro

Automatización de pagos

El **Proptech** es el nuevo normal de la industria inmobiliaria



De las compañías del sector encuestadas tiene una persona **dedicada a la transformación digital de la compañía.**



De los encuestados ya ha concebido una **estrategia de transformación digital.**



Soluciones basadas en la nube

Como herramienta para elevar la productividad del gestor de activos inmobiliarios.



Realidad virtual

Como instrumento para otorgar al potencial comprador o inversionista una experiencia inmersiva.



Chatbots

Utilizar la inteligencia artificial para proveer datos a inversionistas/compradores.



El consumidor hoy prioriza la sostenibilidad

La industria inmobiliaria consume el 40% de los materiales pesados y es responsable de un 30% de las emisiones. El internet de las cosas (IoT) puede hacer posible soluciones sostenibles.

Las **hipotecas energéticamente eficientes deben** hacer parte de la estrategia de sostenibilidad del sector inmobiliario desde la banca



Hipoteca verde estandarizada

Los propietarios de inmuebles reciben incentivos por mejorar **la eficiencia energética** de sus propiedades nuevas o usadas.



Experiencia internacional

Europa: EeMAP Energy Efficient Mortgage Action Plan
EE.UU: Insured Energy Efficient Mortgages - FHA



Experiencia local

Guía para emisión de bonos verdes (SFC).
Para créditos, el constructor y el comprador pueden presentar certificaciones como la EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies) de la IFC o LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) del Consejo Mundial de Construcción Sostenible.



¿Para qué?

Para incentivar la compra de activos inmobiliarios que contribuyan con el cumplimiento de los objetivos de **eficiencia energética de la jurisdicción** y COP21*.



¿Qué beneficios tiene?

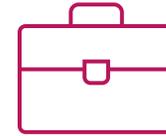
- Aumento del valor de avalúo de los inmuebles.
- Menores presiones de flujo de caja para el comprador en pago de servicios públicos.
- En algunos casos, reducciones en el costo financiero.
- Certificación a los bancos (Energy efficient Mortgage Label).
- Mayor atractivo en la titularización.

Algunas preguntas clave que los agentes del mercado inmobiliario podrían plantearse frente a la nueva normalidad



Patrones de consumo

- ¿El COVID-19 acelerará cambios en la forma como las personas viven, trabajan y usan su propiedad?
- ¿Es la adquisición de vivienda un objetivo para estas nuevas generaciones?
- ¿Cómo afecta este choque de liquidez/ingreso la propensión a comprar vivienda?
- ¿Cómo elevamos los estándares de información al consumidor en un mundo virtual?
- ¿Son los monoambientes una alternativa arquitectónica para el futuro?
- ¿Cambiarán los patrones de demanda hacia ciudades periféricas/áreas rurales?



Mecanismos de inversión

- ¿Qué mecanismo de financiación es el más atractivo a la luz de las necesidades y tiempo del proyecto?
- ¿Cómo movilizar recursos a sectores que no han sido atendidos y en dónde hay un amplio potencial de demanda? (Crowdfunding, venture capital).
- ¿Los compradores de vivienda se volcarán hacia otros mecanismos de financiación alternativa?
- ¿El negocio de construcción se transformará inevitablemente en gestión de activos inmobiliarios?



Valoración

- ¿Cómo profundizar en herramientas tecnológicas para realizar avalúos no presenciales?

**Descárguela
en su
dispositivo**



#LaSuperSomosTodos

super@superfinanciera.gov.co

www.superfinanciera.gov.co

