

Análisis del comportamiento del Leasing Habitacional como alternativa al Crédito Hipotecario desde la experiencia de práctica universitaria en el área de coordinación de crédito en Davivienda S.A.

María José Vollmuth García

Trabajo de Grado para optar el título como Economista

Directora:

Josefa Ramoni Perazzi

Economista, Phd. Economía

Universidad Industrial de Santander

Facultad de Ciencias Humanas

Escuela de Economía y Administración

Bucaramanga

2025

Agradecimientos

A Dios, por darme la vida, el entendimiento, la fortaleza y la sabiduría para llegar hasta este momento, por abrirme caminos y acompañarme en cada paso de mi vida.

A la Universidad Industrial de Santander, mi alma máter, por abrirme las puertas del conocimiento y formarme con calidad y compromiso.

A mis profesores, por su apoyo constante, su paciencia y la pasión con la que transmitieron su experiencia y saber.

A mi familia, que siempre creyeron en mí, por ser mi motor, por su amor incondicional y por darme momentos de vida que siempre llevo en mi corazón.

A mi pareja, por estar a mi lado con apoyo incondicional, motivándome a seguir mis sueños y compartiendo conmigo hoy la alegría de culminar este importante proyecto.

A mis amigos de la universidad, por cada risa, conversación y compañía que hicieron de este camino un viaje más ameno y especial.

A Davivienda S.A., por brindarme la oportunidad de vivir mi primera experiencia profesional en un ambiente cálido y enriquecedor, que me permitió crecer y fortalecer mis habilidades personales y profesionales.

Tabla de Contenido

Introducción	8
1. Justificación	10
2. Objetivos	11
2.1 Objetivo General	11
2.2 Objetivos Específicos.....	11
3. Alcance de la práctica	12
3.1 Funciones realizadas	12
3.2 Área de formación y asignaturas relacionadas con el programa de Economía.....	13
3.3 Competencias del programa relacionadas con la práctica	13
4. Marco Teórico.....	14
5. Metodología	17
6. Caracterización de la entidad	19
6.1 Historia.....	19
6.2 Misión	19
6.3 Principios y valores.....	19
6.4 Objetivos estratégicos corporativos	20
7. Análisis del leasing habitacional.....	21
7.1 Comparación entre leasing habitacional y crédito hipotecario	21

7.1.1	<i>Diferencias y similitudes generales entre ambos productos.....</i>	21
7.1.2	<i>Ventajas y desventajas de ambos productos</i>	25
7.2	Análisis de la demanda del leasing habitacional: evolución nacional y posición del banco Davivienda frente a otras entidades.....	26
7.2.1	<i>Evolución del leasing habitacional en Colombia</i>	26
7.2.2	<i>Posición de Davivienda a nivel nacional frente a otras entidades financieras.....</i>	29
7.3	Posicionamiento del Leasing habitacional frente al crédito hipotecario en el departamento de Santander.....	32
7.4.	Comportamiento del leasing habitacional en Santander.....	34
7.4.1	<i>Análisis por clasificación de vivienda: VIS y NO VIS.....</i>	35
7.4.2	<i>Análisis por tipo de vivienda: Nueva y Usada.....</i>	37
7.4.3	<i>Distribución geográfica del leasing habitacional en Santander</i>	39
8.	Conclusiones	41
9.	Reflexiones desde la experiencia de práctica empresarial	43
	Referencias Bibliográficas	45
	Apéndice A	48

Lista de tablas

Tabla 1 Ventajas y desventajas comparativas desde la perspectiva del cliente.	25
Tabla 2 Ventajas y desventajas comparativas desde la perspectiva del banco.	26
Tabla 3 Evolución del Leasing Habitacional en Colombia: Unidades y Valor Desembolsado (2015-2024).....	27
Tabla 4 Desembolsos de Leasing Habitacional de Davivienda (Vivienda No VIS) en Colombia, 2022-2025.	30
Tabla 5 Comparativo de Desembolsos de Leasing Habitacional (Vivienda No VIS) entre Banco Davivienda y Banco de Bogotá en Colombia, 2022-2025.....	31
Tabla 6 Comparativo Trimestral de Desembolsos de Crédito Hipotecario y Leasing Habitacional en Santander (2022T1 - 2025T1).....	33
Tabla 7 Cuadro comparativo de vivienda Nueva en Santander.	38
Tabla 8 Cuadro comparativo de vivienda Usada en Santander.	38
Tabla 9 Créditos de leasing habitacional en Santander por municipio (2022–2024).	40

Lista de figuras

Figura 1 Número de créditos desembolsados de leasing habitacional de vivienda VIS y NO VIS en Santander.	36
--	----

Resumen

Título: Análisis del comportamiento del Leasing Habitacional como alternativa al Crédito Hipotecario desde la experiencia de práctica universitaria en el área de coordinación de crédito en Davivienda S.A.*

Autor: María José Vollmuth García**

Palabras clave: Leasing habitacional, Crédito hipotecario, Vivienda VIS, Vivienda no VIS, Mercado de vivienda en Colombia, Davivienda S.A., Práctica universitaria.

Descripción: El presente trabajo analiza el leasing habitacional como alternativa de financiación frente al crédito hipotecario en Colombia, con especial énfasis en su comportamiento en el departamento de Santander y en el Banco Davivienda S.A., a partir de la experiencia adquirida durante la práctica empresarial en el área de Coordinación de Crédito. La investigación adopta un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo) con carácter descriptivo y comparativo, utilizando fuentes de información pública como el DANE y la Superintendencia Financiera de Colombia.

Se examinan las características, ventajas y desventajas del leasing habitacional frente al crédito hipotecario, así como la evolución de la demanda a nivel nacional y regional. Los resultados muestran que, aunque el leasing habitacional mantiene una participación limitada frente al crédito hipotecario, ha consolidado su presencia en segmentos específicos como la vivienda No VIS y en zonas urbanas con alta actividad económica, destacando su flexibilidad, menores barreras de acceso y beneficios fiscales. En Davivienda S.A., este producto ha logrado posicionarse como una opción competitiva gracias a estrategias comerciales, canales digitales y alianzas con el sector constructor.

Se concluye que el leasing habitacional es una alternativa viable para ciertos perfiles de usuarios, y que su crecimiento futuro dependerá de mayores esfuerzos de divulgación, innovación en la oferta y adaptación a las condiciones del mercado.

*Trabajo de Grado

** Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía. Director: Josefa Ramoni Perazzi. Doctora en Economía.

Abstract

Title: Analysis of the Behavior of Housing Leasing as an Alternative to Mortgage Credit: Insights from a University Internship Experience in the Credit Coordination Area at Davivienda S.A.*

Author: María José Vollmuth García**

Keywords: Housing leasing, Mortgage loan, Social interest housing (VIS), Non-social interest housing (No VIS), Housing market in Colombia, Davivienda S.A., University internship.

Description: This study analyzes housing leasing as an alternative financing option to traditional mortgage loans in Colombia, with a particular focus on its performance in the department of Santander and at Banco Davivienda S.A., based on the experience gained during a university internship in the Credit Coordination area. The research adopts a mixed-method approach (qualitative and quantitative) with a descriptive and comparative scope, using public data sources such as DANE and the Financial Superintendence of Colombia.

The study examines the characteristics, advantages, and disadvantages of housing leasing compared to mortgage loans, as well as the evolution of its demand at both national and regional levels. Findings show that, although housing leasing still holds a limited market share compared to mortgage loans, it has strengthened its position in specific segments, such as non-social interest housing (No VIS), and in urban areas with high economic activity, standing out for its flexibility, lower entry barriers, and tax benefits. At Davivienda S.A., this product has positioned itself as a competitive option through commercial strategies, digital channels, and partnerships with the construction sector.

The study concludes that housing leasing is a viable alternative for certain user profiles, and its future growth will depend on greater market awareness, innovation in product offerings, and adaptation to changing market conditions.

*Undergraduate Thesis

** Faculty of Human Science. School of Economics and Administration. Thesis Advisor: Josefa Ramoni Perazzi. PhD in Economics.

Introducción

El acceso de vivienda propia sigue siendo un gran desafío en Colombia debido a varios factores que dificultan la adquisición de esta, como los altos precios de las propiedades, los obstáculos que se presentan al acceder a créditos hipotecarios, el desempleo, altos niveles de informalidad laboral, la pérdida del poder adquisitivo, la falta de recursos para financiar subsidios, entre otros. En este sentido, el leasing habitacional ha surgido en el país como una alternativa atractiva y viable (se implementó en el 2003 principalmente para solventar la crisis socioeconómica que vivía el país), ya que ofrece condiciones flexibles respecto a la cuota inicial y beneficios fiscales que llaman la atención y facilitan la adquisición de vivienda. Sin embargo, a pesar de estas ventajas, este producto sigue siendo menos conocido y utilizado que los créditos hipotecarios tradicionales.

El presente trabajo se desarrolla en el marco de la práctica empresarial llevada a cabo en el área de Coordinación de Crédito en el Banco Davivienda S.A., sucursal de Bucaramanga, en un periodo de seis meses que abarcó desde el 6 de febrero al 5 de agosto de 2025. Durante este tiempo, se ejerció varias funciones relacionadas con la gestión de créditos hipotecarios y leasing habitacional, entre las que se incluyen la administración documental, la actualización de bases de datos y el procesamiento de información en los procesos del banco.

Partiendo de la experiencia que se vivió en la práctica, se propone analizar el papel del leasing habitacional dentro del sistema de financiación de vivienda en Colombia, con énfasis en su evolución, comportamiento en el mercado, presencia en el departamento de Santander y la participación del banco Davivienda frente a otras entidades financieras. Este análisis se apoya en

datos estadísticos públicos, complementándose con una revisión teórica sobre el funcionamiento, ventajas y desafíos de este producto.

Finalmente, los hallazgos de este estudio apuntan a que, aunque el leasing habitacional mantiene una participación aún limitada frente al crédito hipotecario, ha logrado consolidarse como una alternativa de financiamiento particularmente en ciertos segmentos del mercado como en la vivienda NO VIS, siendo así una opción relevante para usuarios con necesidades específicas de financiamiento.

El presente trabajo se estructura en varias secciones. En primer lugar, se expone la justificación del estudio, seguida por la definición de los objetivos y el alcance de la práctica. Posteriormente, se describe la metodología adoptada y la caracterización de la empresa Davivienda SA., donde se llevó a cabo la práctica empresarial. A continuación, se presenta el análisis del leasing habitacional con el enfoque mencionado anteriormente. Finalmente, se incluyen las conclusiones generales y una reflexión personal sobre los aprendizajes obtenidos.

1. Justificación

El leasing habitacional en Colombia se ha consolidado como una alternativa creciente al crédito hipotecario, especialmente impulsado por reformas normativas y estímulos fiscales que buscan fomentar el acceso a la vivienda. Sin embargo, según datos de Asobancaria (2024), para el corte de diciembre de 2024, el leasing habitacional representó apenas el 23% del saldo total de la cartera de vivienda, mientras que el crédito hipotecario alcanzó un 75%, esta diferencia evidencia la baja participación de este producto en el mercado, pese al potencial que ofrece esta figura financiera, cuyos beneficios se abordarán más adelante.

Desde el rol como practicante universitaria en la entidad, se pudo observar de cerca este producto en su operación y gestión, brindando así una perspectiva práctica para su análisis. Esta propuesta permite articular la experiencia con una revisión conceptual, apoyada en un análisis de datos públicos provenientes del DANE y la Superintendencia Financiera de Colombia, los cuales complementan y contextualizan la demanda y su evolución del leasing habitacional en el país.

Este estudio tiene como finalidad aportar una visión integral del leasing habitacional en Colombia, analizando tanto su comportamiento en el mercado como los factores que pueden incidir en su elección, así como su alcance en el territorio de Santander y en entidades financieras como Davivienda.

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Analizar el comportamiento del leasing habitacional frente al crédito hipotecario como opción de financiamiento para la adquisición de vivienda en Colombia.

2.2 Objetivos Específicos

Describir las características, ventajas y desventajas clave del leasing habitacional frente al crédito hipotecario, desde la perspectiva del cliente y el banco.

Analizar la evolución de la demanda del leasing habitacional en el banco Davivienda S.A. a nivel nacional, partiendo de los datos disponibles por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Comparar la participación del Banco Davivienda en el mercado de leasing habitacional frente a otras entidades financieras de amplia presencia en el sector vivienda como Bancolombia y Banco de Bogotá, con base en los montos aprobados y el número de créditos desembolsados.

Explorar el posicionamiento del leasing habitacional en el departamento de Santander, identificando su participación dentro del mercado regional de financiamiento de vivienda.

3. Alcance de la práctica

El Banco Davivienda S.A. ofrece semestralmente oportunidades para los estudiantes universitarios donde pueden desempeñarse en las diferentes áreas de estudio y así tener un acercamiento propio con el mundo laboral en su campo profesional. A través de estas prácticas, los estudiantes pueden adquirir conocimientos, experiencias, desarrollar habilidades clave y fortalecer su comprensión sobre el sector financiero.

Durante la práctica empresarial en el Banco Davivienda S.A. se brindará apoyo en el Área de Coordinación de Crédito de la Sucursal de Santander (Bucaramanga) en la gestión de créditos hipotecarios y leasing habitacional. Esta experiencia permite conocer el proceso de estructuración y desembolso de estos productos financieros.

3.1 Funciones realizadas

Las funciones específicas desarrolladas durante la práctica fueron:

- Alimentar la base de datos de perfeccionamiento con la información de créditos aprobados y actualizar novedades o cambios.
- Cargar en Datasoft documentos importantes para enviar a custodia.
- Enviar garantías dentro del tiempo estipulado (primeros días de cada mes), cargadas en la herramienta MTI.
- Gestionar la documentación de créditos de vehículo en la plataforma de custodia MTI-Garantías.

- Verificar firmas de documentos de garantías de crédito hipotecario y leasing habitacional.
- Enviar documentos físicos a custodia según el protocolo interno.

3.2 Área de formación y asignaturas relacionadas con el programa de Economía.

La práctica abarca principalmente en el área de análisis económico y financiero, donde se articulan conceptos de microeconomía, macroeconomía, políticas públicas y finanzas aplicadas al sector de vivienda.

Las siguientes asignaturas contribuyen directamente a la formación necesaria para el desarrollo de la práctica y la propuesta de análisis:

- Microeconomía y Macroeconomía: permiten entender el comportamiento de los mercados, especialmente en lo relacionado con la oferta y demanda de productos financieros como es el leasing habitacional.
- Estadística económica y Econometría: aportan herramientas para el procesamiento y análisis de datos históricos sobre la colocación de créditos y el comportamiento de los usuarios en el sistema financiero.
- Política monetaria y fiscal: contextualizan el rol y funcionamiento del sistema financiero colombiano y las regulaciones que influyen en los mecanismos de financiación para el sector vivienda.
- Seminario de Economía Urbana, Economía y Finanzas, y Análisis Económico Sectorial: refuerzan la capacidad crítica y analítica frente a fenómenos como el acceso a vivienda, la planificación urbana y la inclusión financiera.

3.3 Competencias del programa relacionadas con la práctica

Durante la práctica empresarial en el área de coordinación de crédito de la sucursal Bucaramanga de Davivienda S.A., se desarrollan competencias clave en relación con el programa de Economía de la Universidad Industrial de Santander, que están alineadas con su principal objetivo de formar profesionales con capacidades esenciales para analizar, interpretar, proponer y diseñar soluciones a problemas económicos en los diferentes contextos. Entre las principales competencias que se pueden identificar y aplicar en la práctica se encuentran:

- Análisis del crédito y del sector financiero. Se evalúan los procesos administrativos y financieros en relación con la aprobación y desembolso de créditos, lo cual permite comprender el impacto del financiamiento en la economía y en la planificación financiera de los clientes.
- Uso de herramientas cuantitativas y base de datos. Se manejan plataformas internas como Datasoft, Filenet y externas como el Excel, estas para la gestión y control de información crediticia, fortaleciendo así habilidades en el análisis de datos para toma de decisiones.
- Comprensión de la economía sectorial y regional. Se desarrolla y se puede comprender una visión sobre el comportamiento de los clientes, la demanda de crédito y su impacto en la economía de la región.

Estas competencias que se mencionan reflejan la formación integral de los estudiantes de economía y economistas, donde se fortalece la capacidad analítica y el criterio profesional para afrontar los retos en el ámbito empresarial, financiero y económico.

4. Marco Teórico

El leasing habitacional ha emergido como una alternativa viable al crédito hipotecario tradicional para la adquisición de vivienda en Colombia, pues este se trata de un contrato mediante el cual una entidad financiera adquiere un inmueble elegido por el cliente y se lo entrega en arrendamiento con opción de compra al finalizar el plazo pactado. Esta modalidad permite a la persona habitar en el inmueble desde el inicio del contrato, mientras que la propiedad del bien permanece a nombre de la entidad durante la vigencia del contrato (Superintendencia Financiera de Colombia, 2013). Su implementación en Colombia fue introducida mediante la Ley 795 de 2003 como instrumento para democratizar el acceso a la vivienda. Como lo enfatiza Baena Cárdenas (2014), este puede mejorar el acceso de vivienda para quienes no cuentan con una capacidad de endeudamiento suficiente para el acceso de un crédito tradicional, pero sí con ingresos estables para asumir una renta mensual, convirtiéndose de esta forma en una herramienta útil en contextos de inclusión financiera y social.

Esta figura tiene sus raíces en el leasing financiero tradicional, que se ha usado desde varias décadas atrás en el país con el propósito de financiar activos fijos en el sector empresarial. Sin embargo, se destacó a partir de los ajustes estructurales al sistema financiero nacional tras la gran crisis económica que se dio a finales de los noventa, siendo así que el gobierno comenzó a explorar nuevas estrategias con el fin de reactivar el crédito y el acceso a vivienda formal. En este contexto, el leasing habitacional se incorporó como un mecanismo flexible y ajustado a las necesidades de los hogares colombianos, en especial para la población que no podía acceder fácilmente a la compra de vivienda mediante métodos tradicionales.

Diversos estudios e investigaciones académicas han profundizado en el leasing habitacional donde se abarca desde aspectos económicos, sociales, judiciales y fiscales. Rodríguez

Castillo (2012) destaca que el leasing habitacional permite el acceso de vivienda sin necesidad de asumir una deuda hipotecaria desde el inicio, facilitando así la adquisición para quienes cuentan con ingresos estables, pero no con una cuota inicial elevada. Según este trabajo, este producto se muestra como una herramienta de inclusión financiera que permite a los usuarios a habitar el inmueble desde el inicio y decidir, al final del contrato, si la adquiere.

Desde una perspectiva de viabilidad económica, García Rueda (2003) en su análisis demuestra que este instrumento puede ser una opción viable para familias de ingresos medios-bajos, particularmente si se acompañan de esquemas de subsidios o se articulan con programas de vivienda del gobierno. Este enfoque conecta directamente con las políticas del Ministerio de Vivienda, que ha promovido el acceso a vivienda a través de instrumentos financieros alternativos como el leasing, especialmente en zonas con rezago habitacional.

En cuanto al aspecto jurídico, Lopera Velásquez y Lopera Montoya (2012) subrayan que el leasing habitacional ha evolucionado en sus aspectos contractuales, permitiendo mayor protección al consumidor financiero. Esto es reforzado por la Superintendencia Financiera de Colombia, que establece lineamientos específicos en su Circular Básica Jurídica para garantizar la transparencia de los contratos y evitar prácticas abusivas por parte de las entidades financieras. Además, Ramírez Vázquez y Salinas Castro (2020) resaltan los beneficios tributarios que se asocian a este producto, como la posibilidad de deducir del impuesto de renta los pagos realizados a través de cuentas AFC (Ahorro y Fomento a la Construcción), bajo ciertas condiciones específicas que permite la DIAN.

En el contexto del departamento de Santander, y específicamente desde la experiencia de la práctica empresarial en Davivienda S.A., se observa que el leasing habitacional ha ganado

terreno como una alternativa flexible para clientes que buscan adquirir vivienda sin comprometerse de inmediato con una hipoteca. Las funciones desarrolladas en el área de coordinación de crédito han permitido evidenciar que, para muchos usuarios, el leasing representa una opción menos riesgosa y más adaptable a sus condiciones financieras cambiantes. Davivienda, al igual que otras entidades financieras, ha ampliado sus portafolios para incluir este tipo de productos, permitiendo a los usuarios comparar entre leasing habitacional y crédito hipotecario no solo desde lo financiero, sino también desde la experiencia de uso.

Finalmente, si bien existen diferencias clave entre el leasing habitacional y el crédito hipotecario, estos aspectos serán abordados con mayor profundidad en el capítulo 7, donde se presentan comparaciones detalladas entre ambos productos.

5. Metodología

La metodología adopta un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo) con una orientación descriptiva y comparativa. Se relacionan de la siguiente manera:

Revisión documental sobre el leasing habitacional y su regulación en Colombia. Esto abarca el análisis de literatura académica, normativas y estudios previos sobre el leasing habitacional en Colombia. La revisión se centra en las regulaciones nacionales e informes previos que han abordado este tema, en especial aquellas entidades financieras y organismos regulatorios como son la Superintendencia Financiera de Colombia, Asobancaria, Banco de la República, DANE, entre otros.

Comparación entre leasing habitacional y crédito hipotecario en términos de acceso y beneficios. Se evalúan las principales ventajas y desventajas de ambos productos considerando factores como: requisitos de acceso, beneficios fiscales, condiciones de pago y flexibilidad, y requisitos de propiedad y duración.

Análisis de la demanda de leasing habitacional en Davivienda y en el contexto nacional frente a otras entidades financieras (bancos). Para realizar esta comparación, se hace uso de los datos estadísticos que están disponibles en el portal de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) en el apartado de cartera de créditos, bajo el título “Desembolsos, aprobaciones e indicador de calidad de cosechas”. Esto permite evaluar el comportamiento del leasing habitacional en Davivienda S.A. y contrastarlo con los resultados de otras entidades financieras de gran participación en el mercado colombiano, como Bancolombia S.A. y Banco de Bogotá, en términos de montos aprobados y número en unidades de créditos desembolsados.

Análisis de la demanda de leasing habitacional en Santander. Para este análisis se utiliza información de la operación estadística FIVI (Financiación de Vivienda) del DANE, el cual permite observar la dinámica del mercado por región, siendo así, se podrá identificar la presencia y evolución del leasing habitacional en Santander.

Resultados esperados del análisis de datos. Se espera identificar las ventajas y desventajas del leasing habitacional frente al crédito hipotecario tanto para el cliente (en términos de acceso, costos y flexibilidad), como para el banco (en rentabilidad y riesgo). Asimismo, identificar la participación de este producto a nivel departamental (Santander) y el posicionamiento que tiene el banco Davivienda frente a las otras entidades financieras seleccionadas y mencionadas en puntos anteriores.

6. Caracterización de la entidad

La siguiente caracterización se basa en la información institucional publicada por el Banco Davivienda S.A. en su sitio web oficial. (Davivienda S.A., s.f.).

6.1 Historia

El Banco Davivienda S.A. es una de las principales entidades financieras de Colombia, perteneciente al Grupo Empresarial Bolívar desde el 1 de septiembre de 1972, fecha en la cual fue fundada en la capital del país: Bogotá. Cuenta con una amplia presencia tanto a nivel nacional como internacional, ya que operan en Panamá, Honduras, Costa Rica, El Salvador y Miami (Estados Unidos).

Davivienda se ha convertido en una entidad clave en el sector financiero donde ofrece soluciones innovadoras en la banca personal y empresarial, además de su manejo único con lo que respecta su imagen corporativa siendo amable, entretenida y recordada por la sociedad. Su enfoque se basa en la inclusión financiera, la digitalización de servicios y el desarrollo de productos que facilitan el acceso a los ahorros, la inversión y al crédito.

6.2 Misión

Su Misión se encamina en la generación de valor a sus clientes, comunidad e inversionistas a través de un trabajo en equipo de trabajo íntegro, comprometido y amigable que siempre está dispuesto a aprender, mejorar y avanzar en el tiempo.

6.3 Principios y valores

Los principios y valores son la base de la cultura organizacional de la entidad, pues prevalece el respeto, la equidad, la honestidad, la disciplina y algo muy sobresaliente: la alegría, el entusiasmo y el buen humor. Estos están establecidos principalmente por el Grupo Bolívar.

6.4 Objetivos estratégicos corporativos

Estos son importantes para generar un mayor valor a los grupos de interés que se desea alcanzar y maneja:

- **Líder en servicio:** se tiene una vocación de servicio considerando al cliente el centro pues a través de experiencias confiables y amigables es que se llega a él.
- **Efectividad y Eficiencia:** se cumplen con los propósitos dando paso a la innovación y la optimización de los procesos logrando así un mejor uso de los recursos al menor costo.
- **Gestión de Riesgo:** se adopta un enfoque proactivo en la identificación, evaluación y mitigación de riesgos, equilibrando la protección del negocio con la capitalización de oportunidades, asegurando el crecimiento y sostenibilidad.
- **Gestión del Talento:** se desarrollan equipos capacitados mediante programas de formación continua de esta forma alineando las competencias del capital humano con los objetivos corporativos.
- **Gestión Digital:** se implementan soluciones innovadoras y procesos ágiles con el fin de optimizar la experiencia del cliente y mantener una ventaja competitiva en el sector bancario digital.
- **Gestión Multilatina:** se trabaja como un solo equipo en los diferentes países que operan, aplicando lo mejor de su experiencia global a las necesidades locales.

- **Gestión Sostenible:** se enfoca en lograr impactos positivos en el medio ambiente y la sociedad.

7. Análisis del leasing habitacional

7.1 Comparación entre leasing habitacional y crédito hipotecario

En Colombia, la adquisición de vivienda ha estado tradicionalmente ligada al crédito hipotecario, sin embargo, el leasing habitacional surge como una alternativa que responde a distintas necesidades financieras y condiciones de los usuarios. Ambos productos se ofrecen por entidades financieras como Davivienda, pero se identifican diferencias sustanciales en términos de titularidad, beneficios tributarios, condiciones de pago, flexibilidad contractual, entre otros.

7.1.1 *Diferencias y similitudes generales entre ambos productos*

El leasing habitacional se define como un contrato mediante el cual una entidad financiera otorga a un cliente el uso y goce de un inmueble en calidad de arrendamiento por un tiempo preestablecido. Al terminar dicho periodo, el cliente tiene la opción de adquirir la propiedad. Es fundamental destacar que, durante la vigencia contractual, la propiedad legal del inmueble permanece en titularidad de la entidad financiera. Este esquema contrasta con el crédito hipotecario, debido a que la propiedad del bien la adquiere el cliente desde el inicio de la operación y se constituye una garantía hipotecaria a favor de la entidad por el préstamo otorgado.

En el crédito hipotecario, el cliente adquiere la propiedad plena de este desde el inicio de la transacción. Esta condición le otorga un mayor control sobre el activo y le permite beneficiarse directamente de su potencial valorización a largo del tiempo, mientras que en el leasing habitacional, el cliente no es dueño del inmueble sino hasta que decide ejercer la opción de compra, esto hace que haya una mayor flexibilidad, permitiendo desistir de la adquisición definitiva o cambiar de inmueble si sus necesidades cambian sin la complejidad que se da para la venta de la propiedad, sin embargo, esta misma condición implica que se limite el control legal pleno del inmueble durante la vigencia del contrato ya que la titularidad recae en la entidad financiera.

Entre las diferencias más relevantes se encuentra la estructura de financiación. En leasing habitacional, las entidades pueden financiar el 80% o hasta el 90% del valor del inmueble (como es el caso de Davivienda con su estrategia “Mi Primera Vivienda”), lo que disminuye significativamente la cuota inicial. En cambio, el crédito hipotecario tradicionalmente exige un pago inicial del 30% del valor total del inmueble, aunque algunas entidades han flexibilizado este aspecto.

En cuanto a la carga tributaria, tanto el crédito hipotecario como el leasing habitacional ofrecen ventajas para los contribuyentes declarantes. Los intereses pagados por el crédito hipotecario pueden ser deducidos del impuesto de renta anual (bajo los límites establecidos por la normativa vigente), similar en leasing habitacional, pues la parte correspondiente a los intereses o al componente financiero de los cánones mensuales también es susceptible de deducción en la declaración de renta. Adicionalmente, los aportes que se realizan por medio de cuentas de ahorro para el fomento a la construcción (AFC) para el pago de cuotas de leasing también son deducibles representando esto un beneficio fiscal importante para optimizar la carga tributaria del cliente.

Una diferencia crucial radica en la protección del activo pues en el leasing habitacional, dado que el inmueble permanece legalmente a nombre de la entidad financiera durante la vigencia del contrato, este no está sujeto a embargo por deudas personales del cliente adquiridas con terceros. Esto ofrece una cubierta de protección al patrimonio del cliente frente a otras obligaciones financieras, sin embargo, es importante aclarar que esta protección no aplica si el cliente incumple con las obligaciones del propio contrato de leasing habitacional, si este es el caso, la entidad está en su derecho de iniciar un proceso para recuperar la tenencia y propiedad plena del inmueble causando así la terminación inmediata del contrato. En contraste a esta situación, en un crédito hipotecario al ser un inmueble propio del cliente desde un inicio, este puede ser susceptible de embargo por deudas con terceros, aunque esté hipotecado a favor del banco.

Otra diferencia fundamental se observa en la estructura de los pagos mensuales. En el leasing habitacional, estos corresponden a cánones mensuales que incluyen abono capital, intereses y seguros. Si bien no es una regla absoluta, suelen percibirse como más accesibles en comparación con las cuotas del crédito hipotecario.

Si bien el leasing habitacional se promociona por la ausencia de gastos notariales de constitución de hipoteca al inicio (dado que el inmueble es del banco), es crucial entender que los costos de escrituración y notariales totales para el cliente varían significativamente según el tipo de operación:

- **Caso 1: Inmueble nuevo comprado directamente a la constructora**

El banco firma la promesa de compraventa directamente con la constructora y es quien adquiere el inmueble. La escrituración se hace directamente a nombre de la entidad por lo cual no hay gastos para el cliente al inicio, sino hasta el momento de ejercer la opción de compra.

- **Caso 2: Inmueble usado con dueño previo**

El cliente elige un inmueble que ya está en manos de otra persona, por lo que se requiere hacer una primera escritura para pasar el inmueble del dueño original a nombre del banco, siendo esto el cliente asumirá los costos asociados para formalizar el contrato de leasing.

Si el cliente ejerce la opción de compra. Hay una segunda escritura para pasar la propiedad del banco al cliente.

- **Caso 3: Cesión del contrato de leasing habitacional**

El cliente original opta por transferir su posición contractual en el acuerdo de leasing a un tercero. En este proceso, el nuevo cliente no incurre en gastos de escrituración por la transferencia de la propiedad en este punto inicial, debido a que el inmueble se mantiene legalmente a nombre de la entidad financiera. Lo que se formaliza es únicamente el cambio de titular del contrato de leasing, esto se debe hacer con previa autorización del banco tras la evaluación del nuevo cliente.

Lo anterior indica que, si bien el leasing habitacional puede tener menores costos iniciales en algunos casos, no está exento de trámites notariales y gastos de escrituración en determinados casos.

7.1.2 Ventajas y desventajas de ambos productos

A continuación, se presenta dos tablas que resumen los principales pros y contras de cada producto en estudio, desde la perspectiva del cliente (ver tabla 1) y del banco (ver tabla 2):

Tabla 1

Ventajas y desventajas comparativas desde la perspectiva del cliente.

Consideraciones	Crédito Hipotecario	Leasing Habitacional
VENTAJAS	El cliente es propietario legal desde el inicio	Menor cuota inicial
	Autonomía para remodelar sin aprobación del banco	Permite desistir sin sumir proceso de venta
	Acceso a subsidios o programas gubernamentales	Acceso a subsidios o programas gubernamentales
	Mayor disponibilidad y estandarización en el mercado	Inmueble no embargable por deudas del cliente con terceros
	Intereses deducibles del impuesto de renta (si declara). Compatible con AFC.	Cánones pueden ser deducibles en la declaración de renta. Compatible con AFC.
DESVENTAJAS	Mayores costos iniciales: escrituración, seguros, etc.	Cliente no es propietario legal hasta ejercer la opción de compra
	Inmueble embargable por otras deudas del cliente	Control limitado: Remodelaciones requieren aprobación del banco
	Proceso de venta más complejo y costos al querer cambiar	Gastos de escrituración se asumen al ejercer la opción de compra

Nota. Elaboración propia.

Tabla 2

Ventajas y desventajas comparativas desde la perspectiva del banco.

Consideraciones	Crédito Hipotecario	Leasing Habitacional
VENTAJAS	Gana por intereses del préstamo y comisiones	Mantiene propiedad legal del inmueble durante el contrato
	Cartera estable	Facilidad de recuperación en caso de incumplimiento del cliente
	Garantía real; posee una garantía hipotecaria sólida sobre el bien del inmueble	Rotación de activos y mayor dinamismo contable
DESVENTAJAS	Proceso de recuperación complejo, largo y costoso del inmueble en caso de incumplimiento por parte del cliente	Riesgo de gestión y mantenimiento del activo (al recuperar)
	Mayores costos operativos iniciales (constitución de hipoteca al inicio de contrato)	Menor familiaridad en el mercado; requiere mayor esfuerzo en marketing y educación financiera para su promoción
	Riesgo indirecto sobre del bien, ante valorización o desvalorización de este	El banco debe monitorear la valorización del inmueble hasta que se ejerza la opción de compra

Nota. Elaboración propia.

7.2 Análisis de la demanda del leasing habitacional: evolución nacional y posición del banco Davivienda frente a otras entidades

7.2.1 Evolución del leasing habitacional en Colombia

Durante la última década, el leasing habitacional ha jugado un papel significativo dentro del sistema de financiación para la adquisición de vivienda en nuestro país. Su creciente adopción, como se ha mencionado en puntos anteriores, ha sido impulsada por factores clave como es la necesidad de productos más flexibles que no requieran una cuota inicial elevada, el interés de este

producto por hogares con ingresos medios estables y el desarrollo de políticas públicas orientadas a fomentar la inclusión financiera.

Este producto ha ganado una tracción progresiva en el sistema financiero, consolidándose como una opción válida para aquellas personas que desean habitar un inmueble mientras evalúan su compra definitiva. A pesar de que su participación hoy en día es aún menor que la del crédito hipotecario, el leasing habitacional destaca particularmente en periodos de alta inflación o incertidumbre económica, donde la liquidez y la simplificación de trámites que se asocian a la propiedad son altamente valoradas.

Según cifras del de la operación estadística FIVI (Financiación de Vivienda) del DANE, entre los años 2015 y 2024 se muestra una evolución dinámica en el número de créditos y montos desembolsados en este producto a nivel nacional (ver tabla 3):

Tabla 3
Evolución del Leasing Habitacional en Colombia: Unidades y Valor Desembolsado (2015-2024).

Año	Número de desembolsos para compra de vivienda	Valor de los desembolsos para la compra de vivienda (millones de pesos constantes)
2015	21.257	2.521.296
2016	19.902	2.348.497
2017	22.636	2.652.130
2018	29.143	3.253.369
2019	34.455	3.635.780
2020	24.294	2.833.291
2021	33.939	4.015.093
2022	23.040	3.208.343

Año	Número de desembolsos para compra de vivienda	Valor de los desembolsos para la compra de vivienda (millones de pesos constantes)
2023	11.427	1.470.683
2024	10.811	1.404.395

Nota. Elaboración propia con base en los datos del FIVI del DANE.

Como se observa en la tabla anterior, el mayor número de desembolsos se ha concentrado entre los años 2018 y 2021, alcanzando un pico notable en 2021 con más de 33.000 inmuebles financiados y un monto total superior a los 4 billones de pesos. Este comportamiento se puede relacionar con la recuperación económica post pandemia y el impulso de programas de vivienda por parte del gobierno, así como con el entorno de tasas aún competitivas durante ese periodo. Sin embargo, a partir del 2022 se evidencia una tendencia decreciente en ambos factores, lo que coincide con el retiro progresivo del subsidio “Mi Casa Ya”, el aumento sostenido de las tasas de interés por parte del Banco de la República, y una contracción general en la capacidad adquisitiva de los hogares colombianos.

En 2024, el número de operaciones de leasing habitacional fue apenas una tercera parte de las registradas en el año 2021, indicando así una significativa ralentización del mercado. Esta situación plantea importantes retos para las entidades financieras que promueven este producto y evidencia la necesidad de desarrollar estrategias que mejoren su acceso y competitividad, especialmente en segmentos como la Vivienda de Interés Social (VIS), donde su participación es aún limitada.

7.2.2 Posición de Davivienda a nivel nacional frente a otras entidades financieras

La dinámica del leasing habitacional en Colombia no solo debe entenderse desde su evolución general, sino también desde el papel que desempeñan las entidades financieras que lideran su oferta. Dentro de este contexto, el Banco Davivienda S.A. ha logrado consolidarse como una de las principales instituciones del país en el otorgamiento de leasing habitacional, particularmente en el segmento de vivienda NO VIS. Su estrategia se ha enfocado en ofrecer productos flexibles, accesibles y adaptados a diferentes perfiles de clientes, acompañados de una plataforma digital robusta y programas como es el de “Mi Primera Vivienda”, que han impulsado significativamente el acceso de los hogares a este tipo de financiamiento.

Con base en los datos extraídos de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), se realizó un análisis de los créditos de leasing habitacional en pesos, exclusivamente para vivienda NO VIS, otorgados por Davivienda entre agosto de 2022 y mayo de 2025. La tabla 4 presenta en detalle esta información:

Tabla 4

Desembolsos de Leasing Habitacional de Davivienda (Vivienda No VIS) en Colombia, 2022-2025.

Año	Número de créditos (unidades)	Monto aprobado/desembolsado (en pesos colombianos)
2022*	5.725	\$1.292.886.779.119
2023	7.262	\$1.555.778.747.984
2024	6.165	\$1.352.901.851.639
2025**	4.026	\$940.160.396.018

Nota. Elaboración propia con base en los datos de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), sección "Desembolsos, aprobaciones e indicador de calidad de cosechas", 2025. *incluye los meses de agosto a diciembre (para 2022) ** incluye los meses de enero a mayo (para 2025)

Estos datos reflejan una participación sostenida de Davivienda, siendo 2023 el año de mayor actividad en términos de volumen y valor. Aunque en 2024 se observó una leve caída, el ritmo en 2025 indica una recuperación progresiva, posiblemente apoyada en el fortalecimiento de herramientas digitales, campañas comerciales y ajustes a las condiciones de financiamiento.

Comparación con otras entidades

A pesar de que entidades como Bancolombia tienen una fuerte presencia en el mercado financiero colombiano, no fue posible obtener datos específicos de leasing habitacional NO VIS en la SFC, razón por la cual no se incluye en esta comparación. En línea con lo propuesto inicialmente, se incluye al Banco de Bogotá como entidad de referencia en este análisis comparativo, ante la disponibilidad de datos públicos y desagregados sobre leasing habitacional, lo cual permite una mejor caracterización del comportamiento del producto en esta entidad (ver tabla 5).

Tabla 5

Comparativo de Desembolsos de Leasing Habitacional (Vivienda No VIS) entre Banco Davivienda y Banco de Bogotá en Colombia, 2022-2025.

Año	Entidad Financiera	Número de créditos (unidades)	Monto aprobado/desembolsado (en pesos colombianos)
2022*	Banco Davivienda	5.725	\$1.292.886.779.119
	Banco de Bogotá	475	\$161.833.553.974
2023	Banco Davivienda	7.262	\$1.555.778.747.984
	Banco de Bogotá	418	\$159.057.861.445
2024	Banco Davivienda	6.165	\$1.352.901.851.639
	Banco de Bogotá	561	\$260.900.134.553
2025**	Banco Davivienda	4.026	\$940.160.396.018
	Banco de Bogotá	573	\$256.405.688.545

Nota. Elaboración propia con base en los datos de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), sección "Desembolsos, aprobaciones e indicador de calidad de cosechas", 2025.

*incluye los meses de agosto a diciembre (para 2022)

** incluye los meses de enero a mayo (para 2025)

Como se muestra en la tabla anterior, el banco Davivienda sostiene el liderazgo en el mercado del leasing habitacional No VIS en pesos, registrando mayores montos aprobados y a su vez mayor número de créditos, lo cual refleja un mayor alcance comercial.

Por parte del Banco de Bogotá, si bien tiene una participación menor, ha mostrado una tendencia creciente, especialmente en 2024 y en lo que va del 2025, donde se duplica sus resultados respecto a los años anteriores, indicando posiblemente un interés estratégico reciente en fortalecer su presencia en este producto.

Limitaciones del análisis

Cabe destacar que esta comparación se limita exclusivamente al leasing habitacional No VIS en pesos colombianos, ya que la Superintendencia no ofrece datos consolidados comparables para todas las entidades en VIS, así como tampoco incluye la modalidad UVR para evitar distorsiones en la comparación por tipo de moneda. Por lo tanto, estos resultados deben interpretarse como un análisis parcial del mercado, pero válido dentro del marco definido. En futuras investigaciones, el acceso a bases de datos más completas permitiría extender esta comparación.

7.3 Posicionamiento del Leasing habitacional frente al crédito hipotecario en el departamento de Santander

Para comprender el posicionamiento y la dinámica del leasing habitacional en el departamento de Santander, se realizó un análisis de los datos históricos que nos ofrece el FIVI (Financiación de Vivienda) del DANE, focalizado en las operaciones de financiación denominadas en pesos corrientes entre el primer trimestre de 2022 y el primer trimestre de 2025 (ver tabla 6). Este análisis permite contrastar la evolución del leasing habitacional frente a los créditos hipotecarios tradicionales en la región.

Tabla 6

Comparativo Trimestral de Desembolsos de Crédito Hipotecario y Leasing Habitacional en Santander (2022T1 - 2025T1).

Año	Trimestre	Crédito Hipotecario Número de créditos (unidades)	Crédito Hipotecario Monto aprobado (en pesos colombianos)	Leasing Habitacional Número de créditos (unidades)	Leasing Habitacional Monto aprobado (en pesos colombianos)
2022	1er	1314	\$ 130.917.533.332	301	\$ 60.481.437.112
	2do	1342	\$ 133.471.704.068	375	\$ 79.748.667.750
	3er	1215	\$ 131.830.896.790	334	\$ 73.150.872.009
	4to	1316	\$ 141.849.934.970	321	\$ 66.211.720.528
2023	1er	841	\$ 100.835.703.802	164	\$ 41.094.039.495
	2do	998	\$ 96.945.421.238	103	\$ 20.903.538.129
	3er	1329	\$ 115.318.013.512	106	\$ 24.418.924.510
	4to	1437	\$ 127.801.374.691	109	\$ 24.784.178.409
2024	1er	1207	\$ 116.702.308.657	83	\$ 18.786.659.886
	2do	1182	\$ 124.637.363.081	129	\$ 29.036.771.637
	3er	1193	\$ 131.975.206.715	131	\$ 29.953.370.128
	4to	1427	\$ 164.216.902.481	170	\$ 43.749.789.386
2025	1er	1221	\$ 161.255.757.910,00	188	\$ 52.212.217.371,00

Nota. Elaboración propia con datos del FIVI DANE (2022-2025). Los valores de los desembolsos se expresan en pesos.

Los datos presentados en la tabla anterior nos revelan una evolución diferenciada del leasing habitacional frente al crédito hipotecario en el departamento, para operaciones denominadas en pesos.

En el año 2022, se puede observar que el leasing habitacional se mantuvo constantemente en el mercado, sin embargo, para el 2023 se marca una contracción notable, pues en promedio se redujo casi a la mitad de número de créditos que se aprobaron en el año anterior. A pesar de que el crédito hipotecario también experimentó esta desaceleración, para el leasing habitacional fue proporcionalmente más acentuada.

No obstante, a partir del año 2024 se muestra una recuperación, aunque no recupera los niveles que se dieron en el 2022, se observa una tendencia al alza en los números de créditos que se mantiene hasta el primer semestre del 2025, con 188 unidades y \$52.2 mil millones de pesos. A pesar de esta recuperación, es clave resaltar que la brecha entre el leasing habitacional y el crédito hipotecario sigue siendo considerable, pues este último mantiene su hegemonía en el mercado. Sin embargo, el leasing habitacional se posiciona como una alternativa relevante y en crecimiento, debido a sus características diferenciadoras como la flexibilidad y una menor exigencia de cuota inicial, lo cual lo hace atractivo.

7.4. Comportamiento del leasing habitacional en Santander

Antes de desarrollar este punto, y con el fin de contextualizar las distintas dimensiones que definen el perfil del leasing habitacional en el departamento de Santander, es importante delimitar el alcance de nuestro análisis. Para esto, esta sección se fundamenta en los datos públicos proporcionados por el DANE, específicamente el FIVI (Financiación de Vivienda), herramienta que ya se ha utilizado en puntos anteriores. El periodo de estudio abarca desde el primer trimestre de 2022 hasta el cuarto trimestre de 2024, concentrándose en operaciones denominadas en pesos

y en aquellas solicitudes de créditos cuyo origen y destino de la adquisición de vivienda se localizan en Santander.

7.4.1 *Análisis por clasificación de vivienda: VIS y NO VIS*

Colombia, a partir de la Constitución de 1991, se ha comprometido a establecer el derecho de vivienda digna para todos los colombianos, promoviendo así planes de vivienda social y sistemas de financiación adecuados. Por consiguiente, se ha dado la clasificación de vivienda estructurada principalmente en dos categorías definidas por su valor comercial.

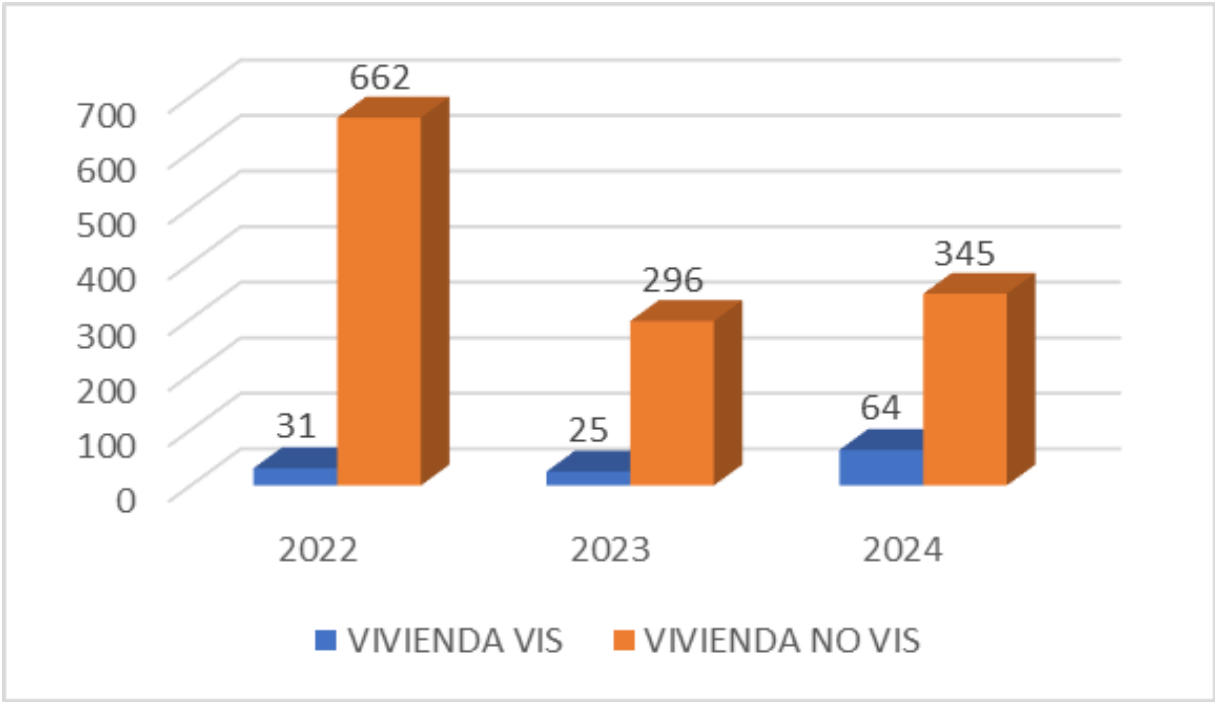
La Vivienda de Interés Social (VIS), corresponde a aquella cuyo valor no exceda los 135 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (150 SMMLV para aglomeraciones urbanas con más de un millón de habitantes) con el fin de garantizar el derecho a la vivienda de los hogares con menor ingreso, prevaleciendo el bienestar y la calidad. Para ello, el Gobierno Nacional ofrece programas de subsidios y establece condiciones especiales de financiación.

La Vivienda no VIS, corresponde a aquellos inmuebles que superan el tope establecido para las VIS, pero no más de 500 salarios mínimos vigentes, dirigiéndose a aquellos hogares donde su capacidad adquisitiva es mayor, sin embargo, estos no son elegidos a recibir las mismas ayudas o beneficios que se dan a las VIS por parte del Estado.

A fin de comprender el segmento de mercado del leasing habitacional en Santander, la figura 1 ilustra la proporción de números de créditos desembolsados en la categoría de Vivienda de Interés Social (VIS) y Vivienda NO VIS:

Figura 1

Número de créditos desembolsados de leasing habitacional de vivienda VIS y NO VIS en Santander.



Nota. Elaboración propia con datos del FIVI DANE (2022-2024).

Con base en lo anterior, se puede observar como la Vivienda No VIS predomina en la solicitud de este producto como se ha estado históricamente ligada. En 2022, el 95,53% del número de desembolsos corresponden a esta categoría, frente a un sólo 4,47% para la vivienda VIS. Esto sugiere que, en sus inicios, el leasing habitacional en Santander fue una herramienta financiera utilizada principalmente para la adquisición de vivienda con mayor valor comercial, orientándose a segmentos de la población con una capacidad adquisitiva superior.

En 2023, se observa una evolución interesante en la participación de la Vivienda VIS representado en un 7,79% casi duplicando su participación porcentual respecto al año anterior, a pesar de una cantidad menor en VIS. Esta tendencia se acentúa en el 2024, donde la participación

de VIS dentro del total de operaciones de leasing habitacional en la región alcanza un 15,64% con 64 unidades y respecto a la vivienda No VIS, aunque sigue siendo mayoritaria, disminuye al 84,35%.

Este patrón indica que, si bien el leasing habitacional en Santander sigue siendo un producto fundamentalmente utilizado para la financiación de viviendas No VIS, su relevancia como opción para la adquisición de viviendas VIS está creciendo progresivamente. Este aumento en la participación puede deberse a una mayor difusión del leasing, una adaptación de las ofertas por parte de las entidades financieras para ser más competitivas en este segmento o una mayor búsqueda de alternativas por parte de los hogares VIS que quizás no califican para los créditos hipotecarios u otras maneras de financiación o buscan ventajas específicas como se han determinado que tiene este producto.

7.4.2 Análisis por tipo de vivienda: Nueva y Usada

Continuando con la caracterización del leasing habitacional en Santander, es oportuno examinar su distribución entre vivienda nueva y usada, al igual que el papel importante que cumplen los programas de subsidio en esta dinámica. Los programas como “Mi Casa Ya” (que otorga Subsidio Familiar de Vivienda a la cuota inicial y cobertura a la tasa) y la cobertura a la tasa de interés para vivienda No VIS (conocida como FRECH No VIS), que fueron impulsados especialmente durante y el después de la pandemia de COVID-19, jugaron un papel significativo en el acceso a la financiación. No obstante, es pertinente señalar que, a partir de diciembre de 2024, el actual gobierno colombiano suspendió la recepción de nuevos casos para estos subsidios, lo cual proyecta un cambio significativo en las condiciones de mercado.

Las siguientes tablas desglosan el número de desembolsos de leasing habitacional según el tipo de vivienda y la presencia de subsidios en Santander para el periodo 2022 y 2024:

Tabla 7
Cuadro comparativo de vivienda Nueva en Santander.

Año	VIS con Subsidio	NO VIS con Subsidio	VIS sin Subsidio	NO VIS sin Subsidio
2022	1	321	11	60
2023	0	1	11	168
2024	0	0	31	155

Nota. Elaboración propia con datos de FIVI (DANE).

Tabla 8
Cuadro comparativo de vivienda Usada en Santander.

Año	VIS con Subsidio	NO VIS con Subsidio	VIS sin Subsidio	NO VIS sin Subsidio
2022	0	3	19	278
2023	0	0	14	127
2024	0	0	33	190

Nota. Elaboración propia con datos de FIVI (DANE).

Partiendo de un análisis de las tablas anteriores, se revelan patrones distintivos en el mercado de leasing en Santander. Primeramente, es notorio que las operaciones de leasing que involucran subsidios se concentran casi exclusivamente en vivienda nueva y en la categoría NO VIS con subsidio durante el año 2022 (321 unidades), como se evidencia en la **tabla 7**. Este fenómeno se puede relacionar directamente con la cobertura a la tasa de interés FRECH para Vivienda No VIS, que incentivó la adquisición de vivienda nueva de un rango valor superior en

ese periodo. Sin embargo, a partir del año 2023 y 2024, la presencia de operaciones de leasing con subsidio, tanto VIS como no VIS, es prácticamente nula en los datos mostrados. Esto anticipa el impacto que ha dado el retiro gradual y la suspensión de estos subsidios estatales, implicando que el leasing habitacional opere cada vez más en un entorno sin ayudas directas.

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede afirmar que la gran mayoría de las operaciones de leasing habitacional en Santander se realizan sin subsidio y dentro de esta categoría, la predominante en todos los años es la vivienda usada No VIS sin subsidio, como se puede observar en la tabla 8. En el 2022, las viviendas usadas No VIS sin subsidio representaron 278 unidades, superando las 60 unidades de vivienda nueva No VIS sin subsidio. Esta tendencia se mantuvo en los años siguientes, lo que sugiere que el leasing habitacional se ha consolidado como una herramienta importante para la adquisición de vivienda usada de mayor valor donde el cliente no depende de ayudas estatales.

En síntesis, el leasing habitacional en Santander ha evolucionado de un modelo impulsado por subsidios. Tras un notable impulso en 2022 por ayudas a la adquisición de vivienda nueva No VIS (FRECH), los datos observados en 2023 y 2024 evidencian una operación cada vez más autónoma de las ayudas estatales.

7.4.3 Distribución geográfica del leasing habitacional en Santander

La distribución geográfica de la operación del leasing habitacional en el departamento es clave para entender su posicionamiento y alcance dentro del departamento, para ello, se examina la concentración de los desembolsos por municipio enfocándose al Área Metropolitana de Bucaramanga y la participación de otros municipios. La tabla 9 detalla esta distribución.

Tabla 9*Créditos de leasing habitacional en Santander por municipio (2022–2024).*

Municipio	Número de créditos	% del total
Bucaramanga	796	55,94%
Floridablanca	366	25,72%
Girón	49	3,44%
Piedecuesta	103	7,24%
Otros municipios	109	7,66%
Total	1423	100,00%

Nota. Elaboración propia con datos de FIVI (DANE).

Lo que se muestra anteriormente, revela una marcada concentración geográfica del leasing habitacional en el Área Metropolitana de Bucaramanga.

Bucaramanga y Floridablanca lideran la participación con el 55,94% y 25,72% respectivamente. En conjunto, toda el área que incluye los cuatro municipios: Bucaramanga, Floridablanca, Piedecuesta y Girón; acumulan un 92,34% del total de operaciones del leasing habitacional en Santander, lo que subraya que este producto está confinado a este núcleo urbano.

En resumen, el leasing habitacional en Santander exhibe una alta dependencia y concentración en su Área Metropolitana. Esto sugiere que este producto encuentra mayor demanda y oferta en contextos de mayor densidad poblacional, actividad económica y desarrollo inmobiliario, a esto se le puede atribuir a una mayor oferta de inmuebles adecuados para el funcionamiento de este producto ante la variedad de entidades financieras y un perfil de cliente más alineado con las características del leasing habitacional en Santander.

8. Conclusiones

El presente estudio analizó el comportamiento del leasing habitacional como alternativa al crédito hipotecario para la adquisición de vivienda en Colombia, abordando sus características, su evolución en el mercado nacional y distribución en Santander, así como la participación del banco Davivienda en este producto.

En primer lugar, se pudo observar que el leasing habitacional se constituye como una opción flexible y atractiva al crédito hipotecario, especialmente para perfiles de clientes que requieren menores barreras de entrada (una cuota inicial reducida), desean beneficios tributarios o buscan una opción diferida de compra. Su naturaleza en la estructura contractual de arrendamiento con opción de compra al finalizar el plazo pactado en un inicio ofrece ventajas en cuanto liquidez, planificación patrimonial y protección del activo frente a embargos por deudas de terceros, aunque su entendimiento en la sociedad colombiana sigue siendo limitado. Asimismo, factores como los costos notariales o la necesidad de escrituración en distintos momentos, también pueden incidir en la percepción de este producto.

En segundo lugar, la demanda de leasing habitacional en Colombia ha mostrado una evolución dinámica, con un pico de desembolsos entre 2018 y 2021, impulsada por la reactivación económica y los incentivos gubernamentales. Sin embargo, la posterior ralentización del mercado a partir de 2022, evidenciada por una significativa caída en el número y valor de operaciones, subraya la sensibilidad del sector a factores macroeconómicos como el aumento de las tasas de

interés y la discontinuación progresiva de programas de subsidios como "Mi Casa Ya" y las coberturas FRENCH. Aun así, mantiene una participación relevante dentro del sistema financiero.

En tercer lugar, lo que respecta al Banco Davivienda S.A., ha logrado consolidar una posición destacada a nivel nacional en el otorgamiento de leasing habitacional, particularmente en el segmento de vivienda No VIS. Su estrategia, ha fortalecido su portafolio mediante canales digitales, campañas comerciales y alianzas con el sector constructor, permitiendo así mantener una participación significativa y su nivel competitivo frente a otras entidades líderes del sector como el Banco de Bogotá. La falta de datos públicos para otros bancos como Bancolombia y datos completos como los desembolsos destinados para vivienda VIS por entidad, limitó la comparación, lo cual evidencia una brecha en la disponibilidad de información del sistema.

En cuarto lugar, el análisis de la distribución geográfica en Santander confirma que hay una alta concentración de operaciones en el Área Metropolitana de Bucaramanga, indicando que el leasing habitacional reluce en entornos urbanos con mayor densidad poblacional, actividad económica y de gran oferta inmobiliaria.

En conclusión, el leasing habitacional se muestra como una alternativa válida para el acceso a vivienda en Colombia, especialmente para perfiles que valoran la flexibilidad, los beneficios fiscales y la protección patrimonial. Su crecimiento futuro dependerá de mayores esfuerzos de divulgación, mejores condiciones normativas y adaptarse a las condiciones del mercado. Además, su implementación efectiva requiere un entorno regulatorio robusto, entidades comprometidas con la transparencia, y usuarios bien informados sobre sus derechos y responsabilidades, de modo que pueda consolidarse como una herramienta de inclusión financiera y acceso a vivienda digna.

9. Reflexiones desde la experiencia de práctica empresarial

La práctica empresarial en el área de Coordinación de Crédito de Davivienda S.A. constituyó un espacio fundamental para consolidar y enriquecer mis competencias como economista en formación. Durante mi rutina diaria de ocho horas laborales, pude ver en acción conceptos aprendidos en mis clases universitarias, una conexión directa entre la teoría y la operación real. Por ejemplo, la noción de riesgo crediticio se materializó al revisar minuciosamente la calidad de las garantías (escrituras, pólizas de seguros, pagarés y firmas) antes de autorizar un desembolso. La precisión y el control de estos documentos ilustran directamente cómo la gestión de cartera y la evaluación de solvencia se traducen en procesos administrativos esenciales que protegen tanto al cliente como al banco.

Mi función principal, centrada en el perfeccionamiento de créditos, me exigió una atención minuciosa al detalle. Una vez aprobado un crédito de vivienda, ya fuera hipotecario, de leasing habitacional o subrogación, una de mis tareas era verificar que todas las firmas estuvieran completas, las escrituras correctamente registradas y los documentos vigentes. En este proceso, descubrí de primera mano cómo un solo documento extraviado puede comprometer gravemente la garantía y generar riesgos legales significativos para el banco. Aprendí a utilizar sistemas internos cruciales como Datasoft para cargar y gestionar documentos, así como a coordinar envíos físicos al área de custodia, fortaleciendo así mi capacidad para el trabajo operativo con gran exactitud.

Desde este particular punto de vista del "back office", pude apreciar aún más la flexibilidad inherente del leasing habitacional. Observar su funcionamiento me sorprendió por la rapidez con

la que puede otorgar liquidez al cliente y, al mismo tiempo, la disciplina operativa que se requiere para gestionar cada garantía de manera efectiva. Adicionalmente, puede determinar que la claridad de la información proporcionada al cliente es fundamental para la eficiencia operativa del proceso; aunque mi rol no implicó contacto directo con los clientes, comprendí cómo los procesos transparentes y la buena comunicación agilizan la aprobación y reducen significativamente las consultas posteriores, beneficiando a todas las partes involucradas optimizando tiempos y recursos.

Finalmente, esta práctica consolidó mi interés en el sector financiero, especialmente en los mecanismos alternativos de crédito de vivienda. No solo me permitió traducir conocimientos teóricos en actuaciones concretas y reforzar mi disciplina operativa, sino que también desarrolló mis habilidades de trabajo en equipo y de inteligencia emocional al interactuar con compañeros y supervisores en tareas coordinadas con diversas áreas. Valoro profundamente la importancia de los convenios entre la universidad y el sector empresarial, pues facilita que los estudiantes se conecten con la realidad del mercado. Gracias a esta experiencia ahora comprendo mejor los desafíos del mercado de vivienda y reconozco el papel crucial de la economía aplicada para diseñar productos financieros que son al mismo tiempo, inclusivos y eficientes.

Referencias Bibliográficas

Banco Davivienda S.A. (s.f.). *Historia e Información Corporativa*.

<https://ir.davivienda.com/historia/>

Banco Davivienda S.A. (s.f.). *¿Quiénes somos?*.

https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo/personas/quienes_somos/sobre_nosotros

Banco Davivienda S.A. (s.f.). *Leasing o crédito de vivienda: ¿cuál es la mejor alternativa para usted?* [https://misfinanzasencasa.davivienda.com/finanzas-personales/tips-](https://misfinanzasencasa.davivienda.com/finanzas-personales/tips-financieros/vivienda-y-vehiculo/leasing-credito-de-vivienda-mejor-alternativa)

[financieros/vivienda-y-vehiculo/leasing-credito-de-vivienda-mejor-alternativa](https://misfinanzasencasa.davivienda.com/finanzas-personales/tips-financieros/vivienda-y-vehiculo/leasing-credito-de-vivienda-mejor-alternativa)

Banco Davivienda S.A. (s.f.). *Leasing habitacional para vivienda*.

https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo/personas/aqui_puedo/construir_mi_futuro/vivienda/leasing_habitacional/

Banco Davivienda S.A. (s.f.). *Crédito hipotecario para vivienda*.

https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo/personas/aqui_puedo/construir_mi_futuro/vivienda/credito_hipotecario/fbfecba3-1b03-4e6e-8c79-8c4d456fef4d/

Superintendencia Financiera de Colombia. (2013, agosto 8). *Leasing habitacional - Doctrinas y conceptos financieros*.

<https://www.superfinanciera.gov.co/publicaciones/19026/normativaconceptos-y-jurisprudencia-conceptoshistorico-doctrina-y-conceptos-anteriores-superintendencias->

[bancaria-y-de-valores-doctrinas-y-conceptos-financieros-indice-general-leasing-habitacional-19026/](#)

Estatuto Tributario de Colombia. (2024). *Artículo 126-4 - Incentivos al ahorro en cuentas AFC*.

<https://estatuto.co/126-4>

Universidad Industrial de Santander. (s.f.). *Pregrado en economía: perfil del aspirante, perfil del egresado*. <https://pregrados.uis.edu.co/pregrado-en-economia/>

Baena Cárdenas, L. G. (2014). *El leasing habitacional: instrumento para financiar la adquisición de vivienda*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia. <https://www-digitaliapublishing-com.bibliotecavirtual.uis.edu.co/a/70368>

Rodríguez Castillo, J. A. (2012). *Financiación de vivienda en Colombia: El leasing habitacional como alternativa al crédito hipotecario* [Trabajo de grado, Universidad del Rosario].

Repositorio Universidad del Rosario.

<https://repository.urosario.edu.co/server/api/core/bitstreams/0464728f-960e-45e7-ba21-7cafdecda11d/content>

Lopera Velásquez, J. R., & Lopera Montoya, D. (2012). *El leasing habitacional: Una mirada 10 años después de su incorporación* [Trabajo de grado, Universidad EAFIT]. Repositorio

Universidad EAFIT. <https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/b6b640dd-259e-419c-9acd-c5377b776d82/content>

Ramírez Vásquez, C. E., & Salinas Castro, J. E. (2020). *Comparación del modelo tradicional de leasing habitacional y el modelo tasa al ahorro en Colombia* [Trabajo de grado,

Universidad del Rosario]. Repositorio Universidad del Rosario.

<https://repository.urosario.edu.co/server/api/core/bitstreams/e2a0a28d-d9f4-4752-a3f8-e09d4731420b/content>

García Rueda, E. Y. (2003). *Viabilidad financiera del leasing habitacional en estratos bajos* [Trabajo de grado, Universidad de los Andes]. Repositorio Universidad de los Andes.

<https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/3ed1e63e-b02c-4db7-a9ee-8388623955ff/content>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (s.f.). *Financiación de vivienda (FIVI)*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/financiacion-de-vivienda>

Superintendencia Financiera de Colombia. (s.f.). *Estadísticas: Cifras - Cartera de créditos, desembolsos, aprobaciones e indicadores por cosechas*. Recuperado de <https://www.superfinanciera.gov.co/powerbi/reportes/511/485/>

Apéndice A



Señores
INTERESADO
Ciudad

BANCO DAVIVIENDA S.A.
NIT 860.034.313-7

CERTIFICA QUE:

Maria Jose Vollmuth Garcia identificada con Cédula de Ciudadanía N° **1.005.373.157**, desarrolló un contrato de aprendizaje en los términos de la ley 789 de 2002, desempeñando su proceso de formación como **Aprendiz Universitario** en la **Oficina Credito Sucursal Santander**, entre Febrero 06 de 2025 y Agosto 05 de 2025.

Para mayor información escribenos al correo: gestionhumana@davivienda.com

La presente certificación se expide a solicitud del interesado en Bogotá D.C., a los 06 días del mes de agosto de 2025.

Cordialmente,

JULIAN ARTURO JIMÉNEZ SANTAFÉ
Director De Gestión Servicios De Talento Humano
Banco Davivienda y Filiales

Apéndice A. Certificado de práctica.