

LEASING Y LEASEBACK HABITACIONAL

1. ¿Qué es el leasing habitacional?

Es un contrato celebrado entre tres personas: dos personas naturales, vendedor y arrendatario promitente comprador, y una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional, que opera al amparo de la Ley 19.281, en virtud del cual la sociedad compra un inmueble a solicitud expresa del arrendatario promitente comprador, para, en el mismo acto, dársela en arrendamiento con promesa de compraventa al mismo precio que se la compró al vendedor. La venta prometida se perfecciona una vez que el comprador entere el precio prometido, pactado a un plazo entre 8 y 20 años. Para ello, se establece una cuota igual y sucesiva, compuesta de un abono al precio y una renta de arrendamiento, que se paga mensualmente y con el pago de la última el comprador se hace del dominio de la propiedad.

El leasing habitacional es una de las herramientas utilizadas por el Ministerio de Vivienda, de acuerdo con la política habitacional con subsidios específicos para operaciones de leasing.

2. ¿Qué es el leaseback?

Es un contrato de leasing habitacional igual al anterior, con la única diferencia que el vendedor y comprador de la propiedad es la misma persona natural que celebra el contrato con la sociedad inmobiliaria de leasing habitacional al amparo de la Ley 19.281. La sociedad inmobiliaria le da en arrendamiento el inmueble y se lo promete vender y el arrendatario promitente comprador la toma en arrendamiento y promete comprar la propiedad en cuotas mensuales, iguales y sucesivas (compuestas de abono al precio y renta de arrendamiento) en un plazo de entre 8 y 20 años. En este caso, el objetivo no es comprar una vivienda sino obtener recursos a partir de la venta de la vivienda que ya se tiene, sin dejar de habitarla.

Lo que en Chile conocemos como leaseback corresponde a “Sale and Leaseback”, es decir venta con arriendo y recompra.

3. ¿Cuál es el marco normativo del leasing y leaseback?

Tanto el leasing habitacional como el leaseback se encuentran regulados en la ley 19.281 del año 1993 y, además, el leasing con subsidio se encuentra regulado en el DS 120 (V y U).

4. ¿A quién le sirve este tipo de financiamiento?

El leasing con subsidio, al ser de entrega casi inmediata, es muy utilizado por las personas que necesitan comprar rápidamente una vivienda y no pueden esperar el proceso de postulación al programa regular del subsidio.

Por su parte, el leaseback permite obtener recursos para concretar un proyecto o bien reestructurar una deuda de corto a largo plazo, accediendo a montos más altos, costos más bajos y plazos más largos que los que están disponibles en el mercado tradicional

(instituciones como casas comerciales, retail, financieras, cooperativas y marcas B de los bancos).

5. ¿Qué formalidad debe cumplir un contrato de leasing o leaseback habitacional?

Los contratos de leasing o leaseback habitacionales consideran un arrendamiento con promesa de compraventa inscrito con un gravamen insoluble en el Conservador de Bienes Raíces de cada región (CBR); es decir, no es posible separar la casa de la promesa de compraventa, por lo que están total y absolutamente amarrados y protegidos. Al pagar el compromiso adquirido, en el plazo estipulado o antes, la casa vuelve automáticamente a quedar inscrita a nombre del cliente.

En el caso del leasing, el contrato en cuestión se titula “Contrato de arriendo con promesa de compraventa”.

En el caso del leaseback, el contrato en cuestión se titula “Contrato de compraventa y arrendamiento con promesa de compraventa”. En ambos casos, el contrato se celebra por escritura pública, firmado en notaría, y se inscribe en el Conservador de Bienes Raíces respectivo.

6. ¿Puedo pagar con anticipación o tengo que esperar todo el plazo del contrato?

Si. El contrato de leasing o leaseback habitacional es prepagable en todo momento y el monto a prepagar queda fijado a la firma del contrato para cada mes de la vida de éste. Al prepagar se entera el saldo de precio y, por lo tanto, la sociedad inmobiliaria debe suscribir, en conjunto con el cliente, la transferencia del dominio de la propiedad a este último.

7. ¿Es esta una nueva alternativa de financiamiento?

El leasing o leaseback habitacional no es nuevo en Chile. Comenzó a operar en 1996 y, a la fecha, se han otorgado más de 41.000 subsidios habitacionales para comprar viviendas con este tipo de financiamiento. Durante los últimos años, se han emitido 1.700 contratos anuales de leasing habitacional con subsidio, siendo este mecanismo una de las herramientas más recurrentes de la Política Habitacional chilena.

En cuanto al leasing o leaseback sin subsidio, la información no es fácil de obtener, pero de acuerdo con los datos disponibles, estimamos que se han emitido alrededor de 20.000 contratos.

8. ¿De dónde proviene el financiamiento para el leasing habitacional?

El principal mecanismo de financiamiento es la securitización.

Una securitización consiste en la emisión de títulos de deuda de oferta pública, de fácil transacción, que comprometen un flujo futuro de pagos, los que provienen de la cartera de contratos de leasing que conforman el “patrimonio separado” de una Securitizadora. En simple, las compañías de seguro u otros actores del mercado compran títulos de deuda securitizados para su cartera de inversiones; con estos fondos, la Securitizadora compra contratos de leasing o leaseback habitacional a la sociedad inmobiliaria de leasing y la sociedad de leasing financia a nuevos clientes arrendatarios promitentes compradores.

Lamentablemente, la securitización, que es el mecanismo que permite hacer líquido o transable un contrato de leasing o leaseback, no es un proceso barato, ya que necesita la participación de muchos actores que den garantías adecuadas al mercado de capitales. Entre estos actores están: 1) la Securitizadora, 2) el Representante de los Tenedores de bonos, 3) el Custodio y Pagador, 4) los Clasificadores de Riesgo (que deben ser al menos dos), 5) el Administrador Primario y 6) el Administrador Maestro. Además, hay riesgos financieros en el proceso de acopio de los contratos de leasing o leaseback habitacional que claramente encarecen también el proceso. Toda esta estructura eleva los costos de financiamiento del leasing o leaseback habitacional respecto de un crédito hipotecario.

Producto de lo anterior, entre otros factores, el costo de las rentas de arrendamiento promedio del mercado en este tipo de transacciones se encuentra históricamente en el rango de UF+10 a 12% aproximadamente de acuerdo con la información pública disponible de la industria¹.

9. ¿Por qué existe el leasing habitacional si ya existe el crédito hipotecario?

Aparte de la diferencia jurídica entre un crédito hipotecario y un leasing o leaseback habitacional, la respuesta de fondo a esta pregunta tiene que ver con el origen de los recursos para financiar ambas operaciones. En el caso del crédito hipotecario, los recursos provienen principalmente de los bancos (con una participación menor de mutuarías o cajas de compensación). En el caso del leasing o leaseback habitacional, los recursos provienen del mercado de capitales, es decir, de inversionistas institucionales, banca privada y family offices.

Este origen de los fondos o recursos marca una diferencia muy importante: por su modelo de negocios, la banca tiende a hacer lo que se conoce como “cross selling” a sus clientes, lo que implica que no sólo busca dar un crédito hipotecario a un cliente, sino que, a partir de ahí fidelizarlo y poder ofrecerle otros productos bancarios de mayor rentabilidad para el banco, tales como línea de crédito, crédito de consumo y tarjeta de crédito, entre otros. Sin embargo, en los segmentos de menores ingresos, el margen de este tipo de productos adicionales es muy bajo, ya que, al tener éstos un ingreso menor, la rentabilidad de los productos adicionales es baja o no existe, debido a que los costos de administración son fijos y los recursos disponibles más bajos.

En estas condiciones, históricamente ha sido desatendido el segmento de la clase media emergente, que es un amplio segmento de la población que busca comprar su casa propia entre las viviendas de hasta las UF 2.500 aproximadamente. Lo mismo pasa para quienes son dueños de viviendas hasta ese valor y que necesitan un financiamiento para invertir en un emprendimiento o en nuevos negocios, pagar estudios de los hijos o reestructurar una deuda de mayor costo, entre otros fines. Por ejemplo, para el dueño de una propiedad de UF 10.000 resulta posible acceder al financiamiento en base a su propia vivienda, solicitando un crédito bancario de fines generales, producto que califica dentro de la gama de productos que le ofrece un banco. Sin embargo, el dueño de una vivienda

¹ Ver “Evaluación Programa Leasing Habitacional”, Dirección de Presupuesto, Ministerio de Hacienda, junio 2020; Informes de clasificación de riesgos de bonos securitizados, varios.

de UF 2.000 simplemente no puede acceder a este financiamiento, porque no cumple con el perfil al que apunta la banca.

10. En concreto, ¿Por qué tomar un leasing o leaseback habitacional y no un crédito hipotecario?

Para levantar fondos o recursos en el sistema financiero, la mejor alternativa será el crédito hipotecario de fines generales, ya que tiene un menor costo que un leasing o leaseback habitacional. Sin embargo, en el caso de que no sea posible contratar un hipotecario (principalmente por el problema del cross selling indicado anteriormente), el leasing o leaseback habitacional será por lejos la mejor alternativa de financiamiento en cuanto a plazo, costo, monto y seguridad jurídica.

11. ¿Tengo que vender mi casa para acceder a un leaseback y no a un crédito hipotecario?

Sí. El leaseback, con amparo en la Ley 19.281, conlleva la venta de la propiedad. Hay que destacar que también es parte del mismo contrato de leaseback la promesa de compraventa en que el cliente se compromete a recomprar la vivienda objeto del contrato y la sociedad inmobiliaria a vendérsela una vez enterado el saldo de precio que ambas partes pactaron.

Sin embargo, el objetivo del contrato no es la venta simple de la propiedad. Como se explicó anteriormente, estos contratos permiten obtener liquidez, pasar deuda del corto al largo plazo, o bien financiar proyectos personales a un costo mucho menor del que hubieran obtenido si hubieran podido acceder a instituciones financieras como casas comerciales, financieras o cooperativas.

12. ¿Quedo protegido con un leasing o leaseback habitacional para no perder mi casa?

En Chile el marco legal del leasing habitacional está establecido en la ley 19.281 de 1993, que regula los contratos de arrendamiento con promesas de compraventa de destino habitacional. Operar al amparo de esta ley significa, entre otras cosas, que las sociedades de Leasing se encuentran inscritas en la Comisión Para el Mercado Financiero (CMF), lo que otorga seguridad a los clientes; que las sociedades de leasing deban seguir estrictos protocolos de evaluación de la capacidad de pago de los clientes antes de suscribir los contratos; que los contratos queden debidamente resguardados; que ante su incumplimiento se siga un procedimiento judicial transparente; y que los clientes queden resguardados en sus derechos ante la eventual liquidación de la sociedad de leasing por parte de la CMF, entre otras garantías.

En este sentido, cuando se habla de un leaseback de este tipo, decir “vendí mi casa” es un concepto erróneo. Es más propio decir “vendí mi casa con promesa de retrocompra, bajo la ley de leasing, que se informa a la CMF”, o bien “hice un leaseback”, porque no hay forma jurídica en que yo NO termine volviendo a ser dueño de mi casa una vez cumplido el plazo y pagado el saldo de precio pactado. No hay nada que una sociedad de leasing pueda hacer para eludir el compromiso sellado entre ambos por escritura pública de traspasar el dominio de la propiedad una vez completado el precio a mi nombre.

Además, durante todo el periodo de vigencia del contrato, el derecho a la vivienda que posee el arrendatario y futuro comprador se encuentra total y plenamente protegido por la Ley 19.281. Dicha ley establece que son inseparables el arrendamiento con promesa de compraventa y la vivienda aludida en dicho contrato, es decir, que ésta no puede ser vendida separada del derecho que tiene el arrendatario promitente comprador, con lo cual, el cliente mantiene su derecho adquirido en el origen mediante escritura pública con la firma del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa. A su vez, la Ley establece que el Contrato de Leasing o Leaseback Habitacional o Contrato de Arrendamiento con Promesa de Compraventa sólo puede ser endosado a otra Sociedad inmobiliaria de Leasing Habitacional, a una Securitizadora, a un Fondo de Inversión Público o a una entidad expresamente autorizada por la CMF.

13. ¿Puede la sociedad inmobiliaria transferir una vivienda dada en leasing o leaseback a cualquier persona o sociedad?

No. La ley prohíbe absolutamente que la sociedad de leasing pueda transferir la propiedad a una entidad distinta de aquellas que expresamente contempla la propia ley. Y, aún en este caso, no la puede vender separada del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, gravamen que se encuentra inscrito en los Registros Públicos del Conservador de Bienes Raíces, lo que significa que la institución que compre el Contrato debe respetarlo de manera absoluta en todos sus puntos, incluido evidentemente la promesa de compraventa.

14. ¿Este tipo de operaciones de leasing y leaseback habitacional está afecto a la Tasa Máxima Convencional?

El leasing o leaseback habitacional no es una operación de crédito de dinero, y, por lo tanto, la Tasa Máxima Convencional (TMC) no les es aplicable, por cuanto en un contrato de este tipo el objeto no es propiamente el dinero, sino un bien inmueble el cual es objeto de una compraventa, arrendamiento y promesa de compraventa. Así lo señala claramente la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), entidad encargada de calcular y publicar mensualmente la TMC.

15. ¿Qué requisitos tengo que cumplir para acceder a este tipo de financiamiento?

Como en prácticamente cualquier financiamiento de largo plazo, el cliente debe cumplir con algunos requisitos mínimos para evaluar su capacidad de pago. Las políticas de financiamiento varían entre las distintas instituciones que otorgan el financiamiento.

SAN SEBASTIÁN INMOBILIARIA S.A.:

1. ¿A qué se dedica San Sebastián Inmobiliaria?

San Sebastián Inmobiliaria S.A. es una empresa de giro inmobiliario, inscrita en la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) bajo el Registro N° 173, que se rige por las disposiciones de la Ley N° 19.281, que establece normas sobre Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa y forma parte del Registro de Entidades Informantes que mantiene la indicada entidad fiscalizadora.

San Sebastián Inmobiliaria es la sociedad inmobiliaria de leasing habitacional que compra las propiedades, las arrienda y las promete vender.

2. ¿Cualquier sociedad inmobiliaria puede otorgar contratos de leasing habitacional?

No, San Sebastián Inmobiliaria S.A. es una sociedad inmobiliaria de leasing, y como tal se encuentra inscrita en el registro de entidades informantes de la CMF.

Todos los años remite sus estados financieros auditados y otras materias que son requisitos exigidos para estas sociedades respecto de sus antecedentes económicos y financieros; hechos esenciales y otras informaciones del emisor y sus valores.

Hasta la fecha, San Sebastián Inmobiliaria nunca ha sido objeto de multa o algún tipo de sanción por parte de la CMF.

3. ¿Qué requisitos tengo que cumplir para acceder a este tipo de financiamiento?

De lo anterior, puede haber quedado la idea de que para obtener un leaseback basta tener una casa. No es así. Es necesario, pero no suficiente. La política de financiamiento de los Contratos de leasing o leaseback habitacional que San Sebastián Inmobiliaria S.A. genera a través de su alianza con Afianza SpA, buscan asegurar, en la medida de lo posible, que sus clientes tengan y acrediten la capacidad de pago de la cuota mensual. Entre otras exigencias se solicita que la cuota mensual no superara el 25% del ingreso mensual del cliente; que la cuota mensual, más los pagos mensuales que realiza el cliente por otros conceptos no superen el 50% de su ingreso mensual; que el cliente tenga una antigüedad laboral mínima de 12 meses y no tenga protestos, entre otros. Todos estos ratios se revisan con tecnología de nivel bancario.

4. ¿Qué relación tiene San Sebastián Inmobiliaria con Afianza?

Afianza es una empresa que otorga una asesoría a San Sebastián Inmobiliaria, tanto en la originación de los contratos de leasing o leaseback Habitacional que suscribe con sus clientes, como en la administración posterior de los mismos. Para ello han celebrado un Contrato de Administración de Cartera, razón por la cual los clientes acuden a sus oficinas, ubicadas en el centro de Santiago, para solicitar la suscripción de los Contratos de Leasing y Leaseback habitacional y no directamente a las oficinas de San Sebastián Inmobiliaria.

AFIANZA

1. ¿Cuáles son los principales servicios que entrega Afianza ?

Los principales servicios que provee son: Asesorías en la Estructuración de Vehículos de Inversión, Asesoría en la Originación de Leasing o Leaseback Habitacional, Compraventa de Carteras, Administración Primaria de Carteras de Originación propia y de terceros, Administración Maestra y Servicios Tecnológicos de apoyo a los clientes.

En particular, Afianza presta a San Sebastián Inmobiliaria el servicio de Asesoría en la Originación de Carteras de Leasing o Leaseback Habitacional y el de Administración Primaria de la Cartera originada.

2. ¿Qué calificaciones tiene Afianza como prestador de servicios de Administración de Carteras?

Afianza cuenta con más de 14 años de experiencia y fue clasificado por Feller-Rate en marzo de 2021 como administrador “Más que satisfactorio”, lo que corresponde a la clasificación más alta de un administrador de carteras en Chile.

3. Estoy en mora, ¿Qué tengo que hacer?

No lo dude, acérquese a Afianza a través de los canales -tanto presenciales como vía telefónica o escrita- los que se encuentran abiertos para resolver cualquier consulta que usted tenga al respecto.

Si se encuentra enfrentando problemas mayores o estructurales que afecten su capacidad de pago, los ejecutivos de Afianza remitirán el caso a un comité interno para ver cómo dar la solución más apropiada a su problema.

4. Me han notificado del inicio de cobranza judicial, ¿Qué tengo que hacer?

Si ha llegado a este punto, seguramente es que no se ha acercado a los ejecutivos de Afianza. ¡Todavía está a tiempo de hacerlo! Los ejecutivos podrán proponerle un plan de pago a su alcance y salir así del proceso de cobranza judicial.

Es importante señalar que, en esta etapa del proceso, Afianza se encuentra impedida por ley de contactar a los clientes, por lo que es fundamental que el cliente sea quién se acerque para buscar una solución en conjunto con Afianza.

5. ¿Dónde se paga la cuota?

Afianza no recibe pagos en sus oficinas. Todos los pagos se deben realizar a través de canales de pago establecidos (Unired, Servipag, Sencillito) o vía PAC. En casos excepcionales en que el monto supera el máximo permitido por los canales antes mencionados, se implementa el pago en cuenta corriente. Afianza no acepta pagos en efectivo.