E

n las conclusiones del artículo *Impact of Self Efficacy, Attitude and Social Influence on Islamic Home Financing (A Case Study on Islamic House financing in Pak) Bilal*, escrito por Sami, Tariq, publicado en *Journal of Finance, Accounting and Management*; Beverly Hills Tomo 15, N.º 2, (Jul 2024): 16-30, se lee: “*Current study explain that how a social influence, self-efficacy and customer attitude impact on the Islamic home financing in the context of Pakistani banking industry. This study support the theory of Planed Behavior. Finding shows that belief system of a customer on Shariah compliance not support him towards Islamic home financing. Attitude has a significant impact on the Islamic home financing shows that more the positive attitude of the customers support him towards the Shariah compliance products and services. In addition to its company of friends and family significantly forced the customers towards the Islamic home financing.*” Desde nuestra perspectiva, observamos que la inclinación de comprar vivienda depende de la cultura. Nosotros seguimos apreciando grandemente la propiedad inmobiliaria, especialmente aquella que llamamos hogar. Muchos le apuntan a ser propietarios de una vivienda alterna, concebida como de recreo y vivienda para la época del retiro laboral. Hemos sido atraídos por estructuras del Gobierno, como los UPAC, la VIS y los subsidios, lo cual nos ha conectado con el sector financiero. En nuestras ciudades advertimos varias viviendas construidas sin licencia y sin que previamente se haya urbanizado. El cambio de uso es frecuente, principalmente de lo residencial a lo comercial, aunque en ocasiones nos encontramos con industrias manufactureras. Actualmente se construyen, sin urbanizar, altos edificios, de pequeñísimos apartamentos (les llaman cajas de fósforos). Los trámites son lentos y costosos. Se paga por el estudio de títulos, los avalúos, las minutas, la escrituración, el registro, los trámites municipales (actualizaciones en los registros predial, catastral y de servicios públicos). La opinión de los allegados (parientes y amigos) ejerce una importante influencia. Con los costos financieros a tan largos plazos se paga 2 o 3 veces lo que podría haberse cancelado de efectivo. Muchas viviendas son pagadas por más personas de las que viven en ellas. Otras se compran a partir de cuotas iniciales recibidas de donaciones de los padres o padrinos. No conocemos una investigación que escalafone a las entidades del sector financiero en esta materia. Según datos de la Superintendencia Financiera de Colombia los créditos de los Bancos por concepto de vivienda ascendieron a 116.049.652 millones de pesos, el 16.94% del total. A febrero pasado Banco Davivienda, Bancolombia y BBVA Colombia eran los más grandes prestamistas. Hemos padecido muchas simulaciones, lesiones enormes, precios irrisorios, lavado de activos, tratamientos artificiales para efectos del impuesto predial, aplicación de índices por inflación, impuesto de ganancias ocasionales. Además, sobre todo en las áreas rurales, aún tenemos indefinición de linderos, construcciones sin declarar, cambios de propietarios o poseedores no inscritos. Ahora vemos cantidades de procesos prescriptivos.

*Hernando Bermúdez Gómez*