

# ANÁLISIS ECONÓMICO-JURÍDICO DEL IMPACTO DEL BOOM INMOBILIARIO A CONSECUENCIA DE LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL LEASING INMOBILIARIO EN EL PERÚ

Jorge Luis Otero Monteza<sup>227</sup>

**SUMARIO:** I. Introducción. II. Boom inmobiliario vs. Burbuja inmobiliaria. III. La burbuja inmobiliaria. IV. El leasing inmobiliario. V. Conclusión.

## I. INTRODUCCIÓN

Uno de los temas que en la actualidad se discute, tanto a nivel nacional como internacional, es la recesión económica, un número considerable de mercados en todo el mundo han sufrido un freno abrupto en su crecimiento viéndose esto reflejado, en los últimos años, en la crisis de diversos países como España, Grecia y, recientemente, Venezuela. Por ejemplo, la caída del precio del petróleo ha hecho que en los países donde la extracción de este material es la primordial, se vean obligados a realizar políticas de austeridad, afectando enormemente la calidad de vida de las personas.

Así también, uno de los ámbitos en donde se ve reflejada dicha crisis es en el sector inmobiliario, donde la caída del precio del petróleo hace que los precios suban y dentro de ellos el de las viviendas, produciéndose una especie de “efecto dominó”. Esta elevación de los precios ha hecho que la gente ya no se anime a adquirir viviendas, generándose un stock de departamentos construidos muy elevados; haciendo que las entidades financieras (al ser muchas veces ellas las que financian mucho de estos proyectos de construcción) busquen la manera de cómo las personas se animen a comprar, dándoles crédi-

---

227 Estudiante de 4to año de la Escuela Académica Profesional de Derecho de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Subcoordinador general del Taller de Análisis de Derecho Civil-TADECI. Coordinador General del Instituto de Negociación y Desjudicialización Penal.

tos, haciendo que asuman deudas que a la postre no pueden pagar, generándose una crisis en este sector, haciendo que el *Boom Inmobiliario* se detenga.

Según últimas informaciones de datos que serán expuestos a lo largo del presente artículo, el tan mencionado *Boom Inmobiliario* ha ido desacelerándose, las construcciones de grandes proyectos inmobiliarios ha venido en disminución; es por esta razón que muchos sostienen que nos encontraríamos ante situaciones similares como las ocurridas en España y en Estados Unidos: para estos especialistas nos encontraríamos ante la temida *Burbuja Inmobiliaria*; conclusiones, a mi parecer, algo apresuradas y erróneas, posición que ilustraré más adelante, toda vez que son circunstancias y realidades distintas.

En nuestra Carta Magna de 1993, en su artículo 70°, se reconoce a la propiedad como un derecho fundamental, y que tiene gran vigencia en la actualidad; así, a pesar de que algunos autores sostengan que esto ha pasado a un segundo plano, toda vez que el crédito, toma un papel principal, esto debido a la gran rapidez con la que el tráfico económico se desenvuelve (dicha posición es la de Fort Ninamanco-VII Pleno Casatorio Civil). Sin embargo, esta posición no llega a ser tan corroborable en la realidad tal como lo podemos notar en la forma de comportamiento de la sociedad, así se logra percibir que la primera meta que tienen las personas es poder comprar un departamento, una casa, en conclusión quieren ser propietario.

El Estado Peruano, el año pasado, promulgó el Decreto Legislativo N° 1177, Ley del Leasing Inmobiliario (reglamentado a través del Decreto Supremo N° 017-2015-vivienda); esto con la intención de acelerar la forma de financiamiento para personas que no pueden acceder a una hipoteca, y de esta manera poder adquirir un bien inmueble a través de la figura del alquiler-venta. De esta actitud por parte del Estado Peruano se puede desprender dos aspectos importantes: primero, que mediante Políticas Públicas se intenta poner freno a la desaceleración del Boom Inmobiliario; segundo, el Estado ha reconocido la vigencia actual que tiene aún la propiedad en la mente de los ciudadanos. Si bien, aún se exige ciertas formalidades para poder acceder a este tipo de financiamiento, no son tan rígidos como los exigidos en la hipoteca; toda vez que no te pide la famosa cuota inicial, siendo esto último, el mayor impedimento para aquellos que desean adquirir un bien inmueble.

Así pues, el presente artículo tendrá como finalidad esencial, responder a las siguientes interrogantes: ¿Nos encontramos frente a la temida Burbuja Inmobiliaria? ¿Qué tan arraigada está la idea de hacerse propietario en la mente de los peruanos? ¿Cuáles son las consecuencias de la entrada en vigencia de la Ley del Leasing Inmobiliario? ¿Ha sido beneficioso o perjudicial? De estas preguntas establecidas, se sacarán las respectivas conclusiones.

## II. BOOM INMOBILIARIO Vs. BURBUJA INMOBILIARIA

Terminológicamente, la literatura al referirse acerca del “BOOM” (*boom* gastronómico, *boom* latinoamericano, o en nuestro caso *boom* inmobiliario) quiere dar a entender como auge de una actividad económica, literaria; así es como lo entiende la Real Academia Española<sup>228</sup> al referirse a este término como “éxito o auge repentino de algo, especialmente de un libro”.

Así, es importante indicar, pues, a mérito del presente trabajo, lo que entendemos por *boom inmobiliario* al auge o crecimiento de la actividad inmobiliaria –construcción y venta de inmuebles– por un periodo largo de tiempo; así, “el desarrollo saludable del mercado de viviendas depende principalmente de dos variables: los factores de oferta y demanda, y el financiamiento hipotecario”<sup>229</sup>. Siendo pues una característica de este fenómeno la constancia y estabilidad en el desarrollo a consecuencia del mercado, si bien pueden haber subidas y bajadas, a veces estancamientos, esto es debido principalmente por los vaivenes que en el propio mercado se experimenta y no a meras expectativas.

Muy por el contrario de lo que se piensa, el que haya un Boom Inmobiliario, no presupone *per se* que al terminar el periodo de auge o de apogeo inmobiliario, la economía entraría a una etapa de recesión o crisis; o lo que muchos conocen –y temen– como la Burbuja Inmobiliaria. Al respecto, Alex Contreras, al tratar sobre este tema, dice que la burbuja inmobiliaria –siguiendo la definición por Case y Shiller– es “(...) una situación en la que las excesivas expecta-

---

228 Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española.

229 ZUBIATE, Andrés, “El boom inmobiliario y la supuesta burbuja inmobiliaria” [en línea], 20 de mayo de 2015. Disponible en: <[www.semanaeconomica.com](http://www.semanaeconomica.com)>.

tivas al alza de los agentes inducen a mayores precios de las viviendas”<sup>230</sup>.

Si bien, ambas definiciones pueden llegar a ser tema de confusión, es importante destacar que, cuando nos referimos al *boom inmobiliario*, hacemos mención a un crecimiento estable y constante en un largo periodo de tiempo –ya sea por los mecanismos financieros o políticas del Estado– donde lo que prima es el dinamismo en la oferta y la demanda en el mercado inmobiliario, esto quiere decir, es un crecimiento a base de cuestiones objetivas, no en base a meras expectativas; cuestión que si sucede en el caso de la Burbuja Inmobiliaria, es ante la presencia de este fenómeno donde los precios suben o bajan por la mera expectativa de las personas; si bien es difícil de percibir, por lo cual la aplicación de políticas públicas pueden llegar de manera tardía.

Ahora pues, una vez dado esta serie de definiciones, es importante indicar, que como el Perú ha habido países, que en situaciones que en apariencia son similares a la nuestra terminaron en crisis, esto debido pues a que al final del desarrollo, se dieron con la sorpresa que no se encontraban ante un *boom inmobiliario*; sino más bien, ante la burbuja inmobiliaria; esta es la situación de España y Estados Unidos.

### III. LA BURBUJA INMOBILIARIA

España: Al revisar varios trabajos sobre este tema, uno se puede percatar que lo que tienen en común todos ellos (muy aparte del evidente enojo por la situación de su país) es que un factor importante para la actual situación es el financiero; el exceso de créditos, de hipotecas de asumir riesgos desmedidos; así, García Montalvo sostiene que “*de forma muy sintética se pueden resumir las causas de la crisis financiera de 2008-09 en tres: la ‘avaricia’, la ‘estupidez’ y los ‘incentivos perversos’ que se extendía por todas las esquinas del proceso de financiación del sector inmobiliario*”<sup>231</sup>.

---

230 CONTRERAS, Alex, “Estabilidad Financiera y Boom Inmobiliaria”, en: *Revista Moneda*, N° 153, Lima: BCRP, p. 33.

231 GARCÍA MONTALVO, José, “Financiación Inmobiliaria, Burbuja Crediticia y Crisis Financiera: Lecciones a partir de la Recesión de 2008-2009”, en: *Papeles de Economía Española*, N° 122, Madrid: Funcas, 2009.

Con respecto a la primera causa el autor menciona: “Nuestra historia sobre la importancia de los sistemas de incentivos como determinantes de la crisis actual comienza con la ‘avaricia de los banqueros’. Ésta sería la interpretación popular. La realidad es que los sistemas de incentivos de los ejecutivos bancarios durante los años de la burbuja crediticia impulsaron a estos a tomar riesgos superiores a los que serían deseables. Los problemas de la utilización de incentivos de alto poder cuando existen conflictos de intereses entre acreedores y gestores son bien conocidos y bastante diferentes a los que se presentan en el caso tradicional de los accionistas y los gestores. En el sector financiero de principios del siglo XXI estos problemas se vieron agudizados por el enorme peso que el sector había adquirido en el conjunto de los beneficios generados por la economía de los Estados Unidos. Hasta 1985 el sector financiero representaba el 16% de los beneficios empresariales de la economía en su conjunto. Durante la última década estos beneficios se dispararon hasta representar el 41%”<sup>232</sup>.

Bertolín Mora, menciona como causas principales las siguientes: “el contexto de expansión económica en el que se encontraba el país, que favoreció el impulso de la demanda por motivo de uso al crearse un gran número de empleos; el contexto económico internacional, que condujo a la demanda por motivo de inversión a utilizar la vivienda como activo refugio; la entrada de España en la Unión Europea, que permitió que se mantuvieran los tipos de interés bajos; las grandes facilidades otorgadas por las entidades crediticias para la concesión de hipotecas, tanto para promotores como para compradores de vivienda, y las expectativas de obtener grandes plusvalías con la venta de una vivienda que la constante subida de precios instaló en el ambiente, haciendo crecer imparablemente la demanda”<sup>233</sup>.

Así, como principales consecuencias de la temida Burbuja Inmobiliaria en España, según el autor antes mencionado, podemos encontrar las siguientes: “A partir del año 2006, comenzó a hacerse patente una reducción de las transacciones inmobiliarias, que se transformaría en disminución de los precios de los activos a partir

---

232 *Ídem.*

233 BARTOLÍN MORA, Javier, “Burbuja Inmobiliaria: Causas y Consecuencias”, Trabajo Final de Grado, Universitat Politècnica de Catalunya, p. 1.

de 2007, provocada por la carestía de las viviendas y la subida de los tipos de interés. Esto produjo un parón en la actividad constructiva y la inversión en ésta, pasando de construirse unos 800.000 pisos en el año 2007, a poco más de 50.000 en el 2013, que se tradujo en reducción del crecimiento económico y, consecuentemente, en destrucción de empleo, lo cual condujo al inicio de un círculo vicioso en el que muchas familias, al perder uno o más de sus miembros su trabajo, ya no podían hacer frente al pago de sus hipotecas, trayendo esta situación consigo el problema de los desahucios. Lo mismo les sucedió a muchos promotores y constructores, a quienes la bajada de la actividad pilló por sorpresa y con una enorme deuda contraída con los bancos. Todo ello provocó el cierre de muchas empresas, la necesidad del rescate de varias entidades financieras, la destrucción de muchos empleos, que contribuyó a que se llegara en España a tasas por encima del 25% de desempleo, y una herencia de más de un millón de viviendas sin vender. Después de 6 o 7 años de crisis económica global y crisis inmobiliaria estatal, la situación actual en el mercado inmobiliario español es la siguiente: los precios empiezan a subir en las zonas más emblemáticas de las capitales de provincia; ha habido grandes reducciones de precio en la periferia cercana de las grandes ciudades, pero aún pueden bajar más, y hay un stock cercano al medio millón de viviendas que no se venderán por mucho que se rebaje su precio porque están en zonas cuya demanda potencial presente y futura es nula"<sup>234</sup>.

Estados Unidos: Una situación similar a la española es la ocurrida en los Estados Unidos, donde la crisis financiera del 2008 produjo consecuencias y repercusiones en todo el mundo, al ser una de las economías más fuertes que existen en la actualidad.

Exceso de préstamos bancarios, diversas hipotecas planteadas, empleos inestables y un desmedido derroche de créditos, generaron que las personas adquieran casas a través de hipotecas, con tasas de intereses muy bajas, que hacían muy atractivo estos créditos; hacían que las personas se endeuden no pudiendo dichos créditos, los bancos ejecutaban la garantía real implantada, las personas se quedaban sin casa; el banco con un bien que no es de fácil comercio; el problema no se suscita cuando es un caso particular, pero ¿qué sucede cuando

---

234 *Ídem*.

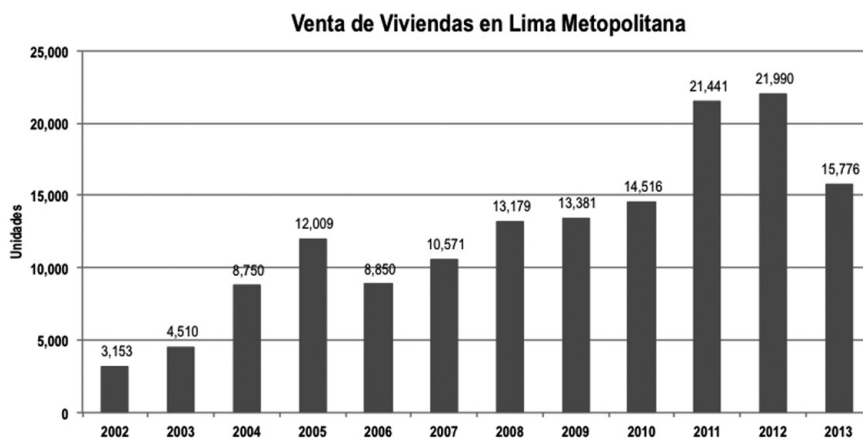
no son una, ni siquiera diez personas; sino más bien centenares de familias en la misma situación? La respuesta lo vimos en la historia, los bancos se quedaron sin dinero, debido a que las personas no cumplían con sus créditos, y se hacían de casas que no es tan buen medio de cambio como lo es el dinero; conclusión, los bancos cierran al no tener dinero que circular, las personas se quedan sin sus casas; entramos en crisis.

Como ya lo mencionamos, “las bajas tasas de interés impulsaron el auge del crédito que a su vez se alimentó mutuamente con la dinámica misma del auge inmobiliario y las refinanciaciones. Cuando las tasas llegaron a niveles mínimos, la corriente de créditos finalmente alcanzó a las familias de menores ingresos y escaso o nulo historial crediticio (segmento subprime). El auge en los préstamos subprime fue impulsado por prácticas laxas de crédito, como la exigencia mínima de requisitos o el no requerimiento de pruebas de ingresos, esquemas de pagos iniciales mínimos que no reducían los montos adeudados, y otras prácticas de relajación en la evaluación de riesgo de los deudores, que se amparaban en los precios al alza de las garantías. Pero las hipotecas subprime fueron en su mayoría contratadas a tasas variables (ARMs - Adjusted Rates Mortgages), lo que exponía a los deudores a la reversión en los precios del dinero y de las viviendas (...) Cuando la FED empezó a restringir las tasas de interés en la segunda mitad de 2004 y las tasas de mercado siguieron sus señales, los créditos subprime contratados en 2005-2006 vieron ajustadas hacia arriba sus tasas y cuotas, rebasando la capacidad de pago de los deudores e incrementando la tasa de morosidad y, en consecuencia, las ejecuciones hipotecarias. Este fue el inicio del proceso que desencadenó la turbulencia financiera global (...)

No obstante que los productos estructurados sobre los créditos hipotecarios subprime ayudaron a proteger al sistema financiero distribuyendo el riesgo de crédito en el mercado, el regreso del mismo a los balances de los bancos ha sometido a prueba la solidez financiera de bancos de importancia sistémica de Estados Unidos, presionados por las ventas forzadas de títulos degradados fuertemente en su calificación de crédito, que les han ocasionado pérdidas cuantiosas, sin que hasta la fecha se conozca con exactitud la magnitud total de las mismas. Importantes fondos de inversión e instituciones hipotecarias colapsaron no sólo en Estados Unidos, pero los principales bancos han respondido a las exigencias del mercado, recapitalizando y ob-

teniendo fondos a mediano plazo. De conformidad con la reevaluación del riesgo de crédito y la contracción de la liquidez interbancaria en los principales mercados, el financiamiento empresarial y de los gobiernos experimentaron una subida de costos en los mercados de capitales, mostrando condiciones de crédito más estrictas. Los efectos de la crisis se han extendido del segmento subprime a otras categorías de los mercados estadounidenses, alcanzando a los mercados inmobiliarios residenciales y comerciales de primera categoría, el crédito al consumo y el crédito de empresas de alta calidad<sup>235</sup>.

De este análisis cabe hacernos las siguientes preguntas: ¿el Perú, en qué situación se encuentra? ¿Qué es lo que nos hace diferentes para determinar que nos encontramos ante un *boom* y no ante una burbuja inmobiliaria? Pues bien, con respecto a la primera pregunta, somos enfáticos en afirmar que nos encontramos ante la figura del *boom* inmobiliario, y esto es así pues, porque el crecimiento en materia inmobiliaria no ha sido de la noche a la mañana, este auge ha venido siendo sostenible en el transcurso de los años. Tal como lo sostiene el siguiente cuadro:



Fuente: CAPECO

235 OSORIO, Juan, *La Burbuja Inmobiliaria en los Estados Unidos*, en: *Tópicos Económicos*, Año I, N° 10, El Salvador: Banco Central de Reserva de El Salvador, 2008, pp. 1-8.



Así, podemos afirmar que en los últimos años el crecimiento ha sido constante, esto dependiendo de tres factores importantes<sup>236</sup>:

“(…)

- *A finales de los años noventa se creó el Fondo Mivivienda, con el objetivo de que la población pudiera acceder masivamente a una vivienda propia. Si bien demoró en funcionar de manera eficiente, demostró cómo la vivienda propia era una receta políticamente potente y económicamente multiplicadora.*
- *Durante los primeros años del nuevo siglo, el crecimiento económico del país fue sólido y más familias que necesitaban una vivienda propia ahora podían pagarla.*
- *Muy relacionado a este crecimiento, el sistema bancario creció. Una vez más sólido y globalizado, empezó a ver con mucho interés no sólo la conveniencia de las hipotecas a largo plazo, sino también el enorme potencial hipotecario de los sectores medios, hasta ese momento desatendidos”.*

“(…) En la medida que haya demanda efectiva (familias que necesitan y pueden pagar una vivienda), y financiamiento hipotecario (financiamiento de largo plazo) disponible, las ventas de inmuebles aumentarán (...) Es así como en el 2004 empezaron a generarse desarrollos inmobiliarios, algunos por primera vez dirigidos a la clase media, y con la participación importante de la banca local y el Fondo Mivivienda. Lo que pasó después es historia conocida y se empezó a vivir plenamente el boom *inmobiliario*”<sup>237</sup>.

Lo que nos diferencia de los casos antes mencionados, es una razón simple –pero que al parecer muchos no la ven–, esto es, que en el Perú muy pocos son propietarios, muy pocos tienen casa propia; es esta la razón que los motiva a encontrar medios para hacerse de al menos un pedacito de terreno, por muy alejado que este sea, de hacerse de un departamento, a través de créditos hipotecarios, u otro mecanismo como el reciente *leasing* inmobiliario, en fin, cumplir el sueño de ser propietario; muy por el contrario en los casos de España y Estados Unidos, donde muchas de las personas, las cuales se endeudaron, ya tenían una casa, un lugar donde vivir; entonces, se

---

236 ZUBIATE, Andrés, “El boom inmobiliario y la supuesta burbuja inmobiliaria” [en línea], 20 de mayo de 2015. Disponible en: <[www.semanaeconomica.com](http://www.semanaeconomica.com)>.

237 *Ídem*.

endeudaban para estar en un lugar mucho más amplio, en una mejor zona donde vivir, mejores vecinos, entre otras razones. He ahí la diferencia entre una y otra realidad, donde nosotros, por el mismo intento de cumplir nuestro sueño anhelado pagan sus deudas, se buscan la manera de poder tener algo; en las otras realidades, solamente se endeudaban por “pura vanidad”.

Tal como se mencionó en la introducción del presente trabajo, lo primero que la población peruana desea tener, es un departamento, una casa; en pocas palabras, lo primero que quiere el ciudadano peruano es ser propietario. “La vivienda cumple un doble rol, como bien de consumo y como bien de inversión. Para muchos, la vivienda representa el principal activo de largo plazo y el mayor componente de su riqueza acumulada”<sup>238</sup>. La propiedad es un derecho fundamental, inviolable y el Estado lo garantiza, y es justamente basado en esta función garantizadora que, a lo largo de los años, se han implementado una serie de Programas Estatales (FONAVI, EMADIPERU, ENACE, PLAN NACIONAL DE VIVIENDA COFOPRI, FONDO MI VIVIENDA, entre otros), así como también, diversos mecanismos legales a fin de solucionar el problema de acceso a la vivienda.

Uno de esos mecanismos legales que el Estado Peruano pone a disposición de la ciudadanía, que si bien es de reciente data, al menos por su implementación, es el *leasing Inmobiliario*; una figura, que usa de base al tradicional contrato de *leasing* pero con algunas, pero sustanciales modificaciones; es este mecanismo que pasaremos a desarrollar en la siguientes líneas.

#### IV. EL LEASING INMOBILIARIO

El contrato de *leasing* no es una figura nueva; data de hace muchos años; así “(...) En el contenido del contrato, redactado por un notario en 1298, se puede leer que Grazino di Scambio da ‘ad vectorarum’ un conjunto de bienes muebles por dos años ‘nomine vecture’ tres libras, finalizada el plazo deberá pagar las 25 libras pactadas como precio de adquisición o, en su defecto, devolver todos los bienes, según algunos especialistas, en este contrato están todos los rasgos típicos de *leasing*: hay un arrendador; un arrendatario y una

---

238 CONTRERAS, Alex, “Estabilidad Financiera y Boom Inmobiliario”, en: *Revista Moneda*, N° 153, Lima: BCRP, p. 33.

opción de compra”<sup>239</sup>, y la podemos definir de la siguiente manera: “es un contrato entre el arrendador (entidad financiera) y el arrendatario (empresa) que se utiliza para la adquisición de inmuebles, maquinarias y equipos bajo la modalidad de arrendamiento, en el cual se pactan cuotas a pagar por financiación dentro de un determinado periodo de tiempo –teniendo como principales características– el *leasing* permite la financiación total del bien; las cuotas pagadas en concepto de *leasing* se consideran gastos deducibles en la declaración del impuesto”<sup>240</sup>.

Así, como contrato que es (“acuerdo para constituir, regular o extinguir una relación jurídico patrimonial”<sup>241</sup>), vincula a las partes; donde el deudor (arrendatario) se obliga al pago de una renta mensual por el uso de un bien, por un lapso de tiempo determinado, al acreedor (arrendador); que para constituirse en el *leasing* financiero tiene que ser una entidad perteneciente al sistema financiero, reconocida por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), la que se haga del bien y esta ceda el uso del mismo al arrendatario; una vez cumplida la obligación en el plazo determinado este último tiene la opción de compra del bien.

Las ventajas de ambas partes son las siguientes:

“(…)

***Desde el punto de vista del arrendador:***

*El leasing es adecuado para:*

- *Empresas que utilizan una tecnología muy cambiante.*
- *Empresas que realizan una actividad estacional (el leasing permite adaptar las cuotas a los ingresos de los arrendatarios).*
- *Empresas que necesitan recuperar liquidez.*
- *Empresas que tienen recursos propios limitados y no les conviene hacer un desembolso en la compra de un bien de equipo mobiliario o inmobiliario (...)*

***Desde el punto de vista del arrendatario***

*Las ventajas más importantes son:*

---

239 LEYVA SAAVEDRA, José, *El contrato de leasing*, Lima: Editora Jurídica Grijley, p. 10.

240 CASTILLO VÁSQUEZ, Cynthia, “Leasing”, en: *Actualidad Empresarial*, N° 243, Lima: Instituto Pacífico, 2011, p. VII-1.

241 ROPPO, Vincezo, *El Contrato*, Lima: Gaceta Jurídica, 2009, p. 47.

- *El leasing permite el 100% de la financiación, mientras que otros medios de financiación solo me permiten un 70 u 80% de la misma.*
- *El arrendatario no desembolsa ninguna entrada al formalizar el contrato, únicamente la cuota de leasing y los gastos de formalización.*
- *Si el tipo de interés es fijo, el usuario conoce a priori el coste de la financiación”<sup>242</sup>.*

El día 18 de julio de 2015 salió publicado en el Diario Oficial *El Peruano* el Decreto Legislativo N° 1177, cuyo fin –tal como lo dice la propia norma– es el de “reducir el déficit cuantitativo y cualitativo habitacional en el Perú es necesario implementar mecanismos que faciliten el acceso a la vivienda de personas con bajos recursos económicos y de segmentos medios, a través del arrendamiento, arrendamiento con opción de compra y **arrendamiento financiero (leasing)**; así como reactivar el mercado de construcción a través de la promoción de la inversión en inmuebles destinados al arrendamiento para vivienda” (énfasis nuestro).

De lo cual se puede desprender dos finalidades claramente marcadas, por un lado, “reducir el déficit cuantitativo y cualitativo habitacional en el Perú” donde el Estado, con este Decreto Legislativo, intenta implementar mecanismos que faciliten el acceso a la vivienda. Entendiendo para los fines de la norma antes mencionada, tal como nos menciona el artículo 3°, como vivienda “a la edificación independiente o parte de una edificación multifamiliar, compuesta por ambientes el uso de una o varias personas, capaz de satisfacer sus necesidades de estar, dormir, comer, cocinar e higiene (...)”; así pues, se logra percibir, un carácter restringido de vivienda para los fines del Decreto Legislativo bajo comentario.

Así “se establece un régimen especial y facultativo para la promoción, facilitación y seguridad del arrendamiento de inmuebles destinados para vivienda” (artículo 1°) se hace mención de la Seguridad Jurídica; toda vez que, con esta norma se ha creado el Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda – RAV, y que tiene mérito inscribible en el Registro de Predios de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos – SUNARP; donde se po-

---

242 CASTILLO VÁSQUEZ, Cynthia, *Ibidem*.

drán inscribir los distintos formularios (que son los documentos a través del cual se celebran y suscriben los contratos, regulados en el Decreto Legislativo N° 1177); siendo pues el Formulario Único de Arrendamiento-financiero (leasing) de inmueble destinado a vivienda - FUAL, el pertinente para los contratos de *leasing inmobiliario* para poder acceder al régimen establecido en el Decreto Legislativo.

El contrato de *leasing inmobiliario* fue introducido en esta norma en su artículo 12°; del cual se desprende que este “es un contrato por el cual, el Arrendador Financiero financia el acceso del Arrendatario al uso de un inmueble para destinarlo a vivienda, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor del arrendamiento de comprar de dicho bien por un valor pactado”. Siendo que lo determinante y diferenciador de este contrato con el de Opción de Compra, es que en el primero el Arrendador Financiero debe ser una empresa del sistema financiero autorizada por la SBS, que esta sea la que adquiera el inmueble para ceder su uso al Arrendatario.

Así, se logra también ver la primera finalidad de esta norma, se logra ver claramente -al menos en lo que respecta al contrato de *leasing inmobiliario*- cuando en los incisos 4° y 5° del art 12° nos menciona una serie de facilidades (Fondo mi Vivienda, Bonos al buen pagador, entre otros) para que el Arrendatario puede ser financiado por la entidad financiera, y que esta se sienta segura del financiamiento realizado.

Por otro lado, la segunda finalidad de este Decreto Legislativo (reactivar el mercado de construcción a través de la promoción de la inversión en inmuebles destinados al arrendamiento para vivienda) se logra ver al darle una serie de mecanismos al Arrendador Financiero de asegurar su crédito, motivándolo a invertir; de esta manera se construirán más viviendas que podrán ser adquiridas por esta modalidad y así reactivar el mercado inmobiliario.

Si bien la norma bajo comentario muestra una serie de beneficios para los ciudadanos, los verdaderos resultados de la misma se materializarán en unos años, cuando sean estos los que conozcan estos sistemas de financiamiento, y que se animen a ser parte de esta modalidad de adquirir un bien destinado a vivienda. Por su parte, del actuar del Estado se logra desprender una actitud de querer reactivar la economía inmobiliaria, para que ese crecimiento se mantenga; razón por la cual, seguimos manteniendo hasta el momento -y de la

definición dada al inicio de este trabajo– que nos encontramos, en la actualidad, en un verdadero *boom* inmobiliario.

## V. CONCLUSIONES

De todo lo expuesto hasta el momento podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- El *boom inmobiliario* no es lo mismo que la burbuja inmobiliaria, entendiendo al primero como el al auge o crecimiento de la actividad inmobiliaria –construcción y venta de inmuebles– por un periodo largo de tiempo; así, “el desarrollo saludable del mercado de viviendas depende principalmente de dos variables: los factores de oferta y demanda, y el financiamiento hipotecario”; y a la segunda como –en palabras de Case y Shiller– “(...) una situación en la que las excesivas expectativas al alza de los agentes inducen a mayores precios de las viviendas”.
- La situación de España y Estados Unidos, si bien son parecidas en forma con la del Perú, en sustancia son muy distintas; razón por la cual somos de la posición que en esos países si se encontraban ante la Burbuja Inmobiliaria; en cambio, nosotros ante el *boom inmobiliario*.
- El contrato de *leasing* es un mecanismo antiguo que se acomoda a muchas situaciones; es por esta razón que se ha extendido su figura al del *leasing inmobiliario*, con fines de vivienda.
- El Decreto Legislativo N° 1177 tiene dos finalidades claramente diferenciables que complementan a la definición dada a lo largo de todo el presente trabajo, y sustentan nuestra concepción de creer que, por un lado, los ciudadanos lo que quieren es hacerse de la propiedad, y el Estado en su función de garante de esta ha implementado una serie de mecanismos para que esa meta se cumpla. Así también, el Estado implementa políticas públicas (cosa que no sucede en caso de la burbuja inmobiliaria) para permitir que este crecimiento se mantenga por muchos años más.

## BIBLIOGRAFÍA

### PÁGINAS ELECTRÓNICAS:

- ZUBIATE, Andrés, “El boom inmobiliario y la supuesta burbuja inmobiliaria” [en línea], 20 de mayo de 2015. Disponible en: <[www.semanaeconomica.com](http://www.semanaeconomica.com)>.

**REVISTAS:**

- BARTOLÍN MORA, Javier, "Burbuja Inmobiliaria: Causas y Consecuencias", Trabajo Final de Grado, Universitat Politècnica de Catalunya.
- CASTILLO VÁSQUEZ, Cynthia, "Leasing", en: *Actualidad Empresarial*, N° 243, Lima: Instituto Pacífico, 2011.
- CONTRERAS, Alex, "Estabilidad Financiera y Boom Inmobiliaria", en: *Revista Moneda*, N° 153, Lima: BCRP.
- CONTRERAS, Alex, "Estabilidad Financiera y Boom Inmobiliario", en: *Revista Moneda*, N° 153, Lima: BCRP.
- GARCÍA MONTALVO, José, "Financiación Inmobiliaria, Burbuja Crediticia y Crisis Financiera: Lecciones a partir de la Recesión de 2008-2009", en: *Papeles de Economía Española*, N° 122, Madrid: Funcas, 2009.
- LEYVA SAAVEDRA, José, *El contrato de leasing*, Lima: Editora Jurídica Grijley, p. 10.
- OSORIO, Juan, *La Burbuja Inmobiliaria en los Estados Unidos*, en: *Tópicos Económicos*, Año I, N° 10, El Salvador: Banco Central de Reserva de El Salvador, 2008.
- ROPPO, Vincezo, *El Contrato*, Lima: Gaceta Jurídica, 2009.