



## EL LEASING INMOBILIARIO

# EXPECTATIVA VS REALIDAD

Por: Franco Álvarez Cárdenas (\*)

(\*) Abogado, jurista y economista de la Universidad Nacional San Agustín. Miembro del Colegio de Abogados de Arequipa. Socio del Estudio Álvarez Cárdenas & Alcarraz Abogados. Asesor legal de la Municipalidad de Ancón y de reconocidas entidades inmobiliarias. Posee estudios de Maestrías de Derecho de Empresa en la UNMSM, Derecho Civil y Comercial en UNFV y Docencia Universitaria en UNE. Actualmente cursa estudios de MBA en la ESADE (Barcelona). Telf.: 9811 48615.

**E**l nuevo régimen de promoción del arrendamiento para vivienda, promulgado por el Ejecutivo mediante el Decreto Legislativo N° 1177 que modifica el sistema vigente de alquileres inmobiliarios en el Perú, parte del intento por regular el derecho de los arrendadores sobre los propietarios, así mismo permite la opción a nuevos mecanismos de acceso a la vivienda dirigido a trabajadores independientes (72% de la población económicamente activa) que reciben

ingresos de manera irregular y que, por tanto, no califiquen al modelo actual de financiamiento. Este marco legal regula fórmulas contractuales en la que se permite abonar una parte del alquiler a favor del inquilino, así pasado un tiempo acordado por ambas partes (arrendatario y propietario) los beneficiarios de este servicio pueden estar hábiles para acceder a un crédito hipotecario o subsidio del Estado. A partir de esta modificación surgen dos modalidades adicionales alternativas: alquiler venta y

leasing inmobiliario, ambas responden a una relación contractual entre el dueño de la vivienda y la familia que desee ocuparla mediante un compromiso de venta. Para esto no existen restricciones pues cualquier persona natural puede acceder a los dos mecanismos, siempre y cuando ambas partes estén de acuerdo.

### ALQUILER – VENTA

Este mecanismo es la mejor alternativa para aquellas personas que no tienen la posibilidad de contar con una cuota

