

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU  
ESCUELA DE POSTGRADO



**LEASING HABITACIONAL: UNA NUEVA ALTERNATIVA PARA ADQUIRIR LA  
CASA PROPIA**

Tesis para optar el grado de Magister en Derecho Bancario y Financiero

**Mavy Romina Pérez-Albela García**

Asesor: Dr. Renzo Saavedra

LIMA – PERU

2015

## ÍNDICE

### LEASING HABITACIONAL: UNA NUEVA ALTERNATIVA PARA ADQUIRIR LA CASA PROPIA

PORTADA	1
INDICE	2
RESUMEN	4
INTRODUCCION	5
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>TEMA Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>7</b>
Direccionamiento De La Investigación	7
Planteamiento Del Problema	8
Objetivos	9
<b>MARCO DE REFERENCIA</b>	<b>10</b>
Marco Teórico	10
Marco Conceptual	20
Marco Histórico	22
<b>METODOLOGÍA DEL PROYECTO</b>	<b>36</b>
Área De Estudio	36
Espacio Temporal	36
Identificación De La Información De Recaudador	37
Método De Investigación	37
Diseño Metodológico	37
Tipo De Fuentes	38
Resultados Esperados	38
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>EL LEASING HABITACIONAL</b>	<b>39</b>
Aspectos De Leasing habitacional	39
Elementos Esenciales De Leasing	39
Cesión Y Subarriendo	41
Contabilidad	41
<b>EL CRÉDITO HIPOTECARIO</b>	<b>43</b>

El Crédito Hipotecario y sus particularidades en Perú	43
Características De Los Usuarios Sin Acceso Al Crédito Hipotecario	49
Diferencias Entre El Crédito Hipotecario Y El Leasing Habitacional	51
<b>IMPACTO QUE GENRARIA EL PRODUCTO EN EL MERCADO</b>	<b>52</b>
Impacto Que Causaría El Leasing Habitacional En El Perú	52
<b>EL IMPACTO POSITIVO QUE SE GENERA EL LEASING HABITACIONAL EN LA ECONOMÍA</b>	<b>53</b>
La Importancia Para La Economía	54
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>ANÁLISIS Y ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>55</b>
Tamaño de la muestra	56
Definición De La Zona - Clientes (Perfil del consumidor)	72
Mercado Objetivo	72
Características Del Producto	73
Beneficios del Leasing Habitacional	73
Análisis Del Mercado Inmobiliario En El Perú	74
Proyecciones Estimadas Y Participación Del Mercado	79
Análisis FODA	84
Viabilidad Jurídica	85
<b>ANÁLISIS DE RESULTADOS</b>	<b>85</b>
CONCLUSIONES	90
RECOMENDACIONES	92
BIBLIOGRAFIA	95

## Resumen

Este trabajo nace con la idea de implementar un nuevo producto en el mercado financiero peruano que permita el acceso al financiamiento para la adquisición de vivienda. El producto propuesto es el llamado Leasing habitacional que será la competencia directa para el conocido crédito hipotecario que ofrecen los bancos. Actualmente, las entidades financieras que ofrecen el crédito hipotecario limitan su público objetivo toda vez que las condiciones para el acceso no son accesibles a todos. La cuota inicial alta y las elevadas cuotas mensuales hacen que determinado sector de la población no pueda insertarse al mercado financiero, centrando al crédito hipotecario como la única opción de financiamiento para adquirir una vivienda. El Leasing habitacional va a satisfacer la demanda de un sector de la población que no puede acceder al crédito hipotecario ya que las características de este nuevo producto son de un arrendamiento con requisitos y cuotas accesibles para el sector no atendido. Este producto también será ventajoso para las entidades financieras toda vez que ofrecerán un nuevo producto el cual permitirá que un sector no atendido pueda insertarse al mundo financiero, generando así mayor penetración en el mercado.

## Introducción

Hoy en día existe una cifra alta de personas que no tienen acceso al sistema financiero peruano. Ello se puede deber a la poca capacidad de distribución que ha tenido la banca para poder llegar a la población y debido a las políticas que establecen las entidades financieras para el acceso a determinados productos.

Por ese motivo, a la actualidad, las empresas financieras han priorizado la búsqueda de nuevos mecanismos de financiación para que incrementen el desarrollo óptimo de su actividad y mejoren su posición en el mercado<sup>1</sup>.

Un gran porcentaje de la población no tiene acceso a determinados productos financieros como el crédito hipotecario. Este segmento de la población, no cuenta con una casa propia debido a que no cuentan con la cuota inicial requerida o no cuentan con capacidad de endeudamiento.

Si pensamos en un sistema de crédito que facilite la adquisición de vivienda abonando un importe de cuotas de arrendamiento mensual por un tiempo determinado otorgando la opción de compra al finalizar el contrato, fomentaríamos la inclusión financiera en este segmento.

---

<sup>1</sup> GONZALEZ DIAZ, Karen Liliانا y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. ESTUDIAR LA VIABILIDAD DE IMPLEMENTAR UN NUEVO PRODUCTO DE LEASING INMOBILIARIO QUE PUEDA SUSTITUIR EL CRÉDITO CONSTRUCTOR DESARROLLADO POR LOS BANCOS, INTEGRANDO LA FINANCIACIÓN DE LAS UNIDADES CONSTRUIDAS. Bogotá, Colombia. Universidad de La Salle. 2011, p.25

El leasing habitacional es un arrendamiento que facilita la adquisición de vivienda abonando cuotas de arrendamiento mensual por un tiempo determinado. Al finalizar el contrato se puede ejercer la opción de compra previamente pactada transfiriendo la propiedad del bien. Esa figura está muy presente en países vecinos como Colombia y Chile y se han tenido muy buenos resultados toda vez que ha fomentado la inclusión financiera.

Por ello, con la figura del leasing habitacional en Perú se va a insertar al mundo financiero a muchas familias que viven en casas o departamentos alquilados convirtiendo el gasto mensual que usualmente se destina a un alquiler en una inversión que no constituirá un endeudamiento toda vez que dicho gasto se transformará en una cuota final de leasing para que el usuario se convierta en propietario.

La inclusión financiera juega un papel muy importante en la economía toda vez que incentiva al crecimiento de la actividad económica por el efecto multiplicador que lleva por la intermediación financiera desde los ahorristas a los deudores<sup>2</sup>.

---

2 INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA. Grandes avances: Avanza la inclusión financiera en el Perú. Consulta: 01 de marzo de 2015.  
<http://www.ipe.org.pe/economia-para-todos/grandes-avances?page=3>

## CAPITULO I

### 1. TEMA Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1. Direccionamiento De La Investigación

Este trabajo busca estudiar y demostrar la viabilidad de insertar un nuevo producto en el mercado financiero peruano, llamado **Leasing habitacional**, que pueda sustituir o ser complementario del crédito hipotecario desarrollado por las entidades financieras, a fin de financiar inmuebles construidos y en proyecto de construcción, con el fin de lograr que las personas que no pueden acceder a un crédito hipotecario tengan la opción de adquirir una casa propia a través de este nuevo e innovador producto.

##### 1.1.1. Tema

IMPLEMENTACIÓN DEL LEASING HABITACIONAL EN EL SISTEMA  
CREDITICIO PERUANO

##### 1.1.2. Título

“Leasing habitacional: una nueva alternativa para adquirir la casa propia”

##### 1.1.3. Línea De Investigación

Gestión de la innovación

#### 1.1.4. Sublímela De Investigación

Innovación y competitividad

### 1.2. Planteamiento Del Problema

#### 1.2.1. Identificación Del Problema

Hoy en día, los bancos sólo ofrecen créditos para adquisición de inmuebles a personas naturales y jurídicas a través del conocido y tradicional producto: el Crédito Hipotecario.

Por otro lado, las entidades financieras en el Perú sólo ofrecen arrendamiento financiero para activos distintos a los que tengan como finalidad una vivienda. Con esta propuesta, se busca que los bancos ofrezcan dentro de sus servicios un producto que atienda las necesidades de los peruanos y se convierta en una opción accesible para financiar la casa propia.

Actualmente, el financiamiento ofrecido por las entidades bancarias bajo el sistema de crédito hipotecario es limitado. Las entidades financieras que han financiado algún proyecto a las empresas constructoras, están en casi aseguradas con la venta final del inmueble habitacional. Ello, sin duda, otorga un gran beneficio a las entidades financieras pero limita el acceso a los consumidores para acceder al crédito inmobiliario habitacional. No todos los usuarios cumplen con cada uno de los requisitos para el financiamiento y con una nueva propuesta de acceso a la vivienda propia, puede cambiar.

Con la nueva figura del leasing habitacional, cada una de las partes obtiene beneficios de la siguiente manera:

**Inmobiliaria:** Una nueva opción de financiación de sus propiedades, distinto al crédito hipotecario ofrecido por las entidades financieras.

**Cliente Final (solicitante(s)):** Tener la ventaja del escudo fiscal propio de un leasing y tener mayor accesibilidad en la calificación crediticia de parte de los



bancos (porque la propiedad de la vivienda se mantiene a favor de los bancos hasta que el cliente final cancele la deuda, ejerciendo su opción de compra)<sup>3</sup>.

**Empresa de Leasing (entidad financiera):** Ingresar a un mercado nuevo, necesitado de atención, con altas expectativas de demanda, en el que podrá alcanzar un alto grado de protagonismo en cierto sector de la población<sup>4</sup>.

### 1.2.2. Formulación Del Problema

¿Será viable introducir en el mercado peruano un nuevo producto de leasing para el financiamiento de vivienda que pueda competir y/o reemplazar el crédito hipotecario?

### 1.3. Objetivos

#### 1.3.1. Objetivo General

Evaluar la implementación y la viabilidad de lanzar al mercado un nuevo producto de Leasing habitacional, que pueda competir con el crédito hipotecario que ofrecen las entidades financieras en el Perú.

#### 1.3.2. Objetivos Específicos

- Identificar los derechos y beneficios de cada una de las partes intervinientes
- Identificar las obligaciones de cada una de las partes intervinientes
- Determinar la viabilidad del nuevo producto identificando el futuro potencial de mismo
- Verificar las ventajas del nuevo producto de Leasing habitacional frente al crédito hipotecario tradicional.
- Con el leasing habitacional los riesgos se mitigan para los bancos y con ello más peruanos tendrán su casa propia.

3 GESTIÓN. Conozca las ventajas de tener un leasing. <http://gestion.pe/tu-dinero/conozca-ventajas-tener-leasing-2163014>

4 GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op. Cit., p. 28 y 29.

## 2. MARCO DE REFERENCIA

### 2.1. Marco Teórico

#### 2.1.1. El Leasing Habitacional En Latinoamérica: Chile Y Colombia

La incorporación del leasing habitacional como mecanismo de financiamiento para adquirir una vivienda busca brindar una alternativa incentivando alcanzar el sueño de la casa propia mediante una serie de beneficios tributarios y facilidades en la forma de pago. La financiación para adquirir una vivienda resulta ser un tema importante en el desarrollo de un país.

Entre los distintos tipos de financiamiento que existen, el de la vivienda tiene un rol importante en estos países, ya que está constitucionalmente regulado contar con una vivienda digna y representa un eje relevante para un buen desarrollo social y económico. La administración e inversión del dinero no solamente es un elemento importante para las empresas sino también en los hogares.

Es así que como alternativa al crédito hipotecario diversos países de Latinoamérica y del mundo han implementado la figura del leasing habitacional. Este producto ofrece financiar una vivienda para quienes no cuenten con los ahorros para una cuota inicial, pero sí tienen la capacidad de pago para obligarse a una cuota mensual. En el leasing habitacional se involucran tanto aspectos financieros como económicos de suma relevancia para la sociedad y todo nivel socioeconómico.

En Colombia la figura del leasing habitacional es una figura relativamente nueva. A diferencia de Chile, esta figura lleva más tiempo y es ofertado por el gobierno y el sector financiero privado.

El contrato de leasing habitacional en Colombia tiene como objetivo que la entidad financiera entregue al arrendatario el uso y goce de un inmueble destinado exclusivamente a vivienda. El arrendatario es quien solicita a la entidad que le otorgue un determinado bien inmueble con la opción de compra para adquirirlo al pago de la última cuota. El bien materia de leasing es de

propiedad de la entidad financiera quien mantendrá el dominio hasta que se ejerza la opción de compra.

Los contratos de leasing habitacional entre la entidad financiera y el arrendatario se formalizan en escrito mediante documento privado no siendo necesario elevarlo a escritura pública. Será exigible elevarlo a escritura pública cuando se ejerce la opción de compra.

Las normas que rigen los contratos son las normas generales, comunes a todas las obligaciones. Las disposiciones y cláusulas del contrato tipo se basan en los usos y costumbres siempre que no sean contrarias al orden público. En este tipo de contratos es obligatorio contratar un seguro de incendios y de vida (seguro de desgravamen).

Durante el plazo del contrato, el arrendatario cancela un arrendamiento o canon (como lo llaman los colombianos) a la entidad financiera. Vencidas las cuotas se tiene la opción de compra siempre que se hayan cumplido con el pago de las cuotas anteriores. Si el arrendatario no la ejerce, el uso y goce del bien está en manos de la entidad financiera.

Si bien se establece el plazo del arrendamiento el cual se ve reflejado con el cronograma de cuotas, el arrendatario puede hacer depósitos voluntarios (abonos de cánones extraordinarios) con el fin de reducir el plazo del contrato y obtener un menor valor al ejercer la opción de compra.

En el leasing habitacional colombiano no se establece un plazo específico para determinar la duración de la operación. No obstante el plazo mínimo es de 10 años, ello en virtud al tratamiento tributario de exonerar de renta a las entidades financieras.

Dentro de las partes del contrato de leasing tenemos al usuario y al proveedor. El usuario - arrendatario es a quien se le financiará el uso y goce del inmueble quien deberá pagar cuotas periódicas con el fin de ejercer una opción de compra en el futuro. El proveedor, quien provee el inmueble, usualmente se identifica con la empresa constructora. Las entidades financieras son las encargadas de

adquirir del proveedor el bien para entregárselas al arrendatario. Algunas veces el proveedor puede ser la misma entidad financiera, ello se produce cuando se ofrecen bienes otorgados en dación en pago.

El arrendatario, antes de ejercer la opción de compra, puede ceder los derechos derivados del contrato. Para ello, deberá informarlo a la entidad financiera y esta última evaluará al posible nuevo arrendatario a fin que demuestre capacidad de pago.

Como ya se indicó al término del contrato, el arrendatario puede ejercer la opción de compra o restituir el bien inmueble a la entidad financiera. Asimismo, existen causales para la resolución anticipada del contrato ya sea por mutuo acuerdo, por el incumplimiento de las partes, por la pérdida total del inmueble o por la renovación del alquiler.

En el caso de Chile, el mecanismo para acceder al leasing habitacional consiste en que el arrendatario contrata este producto con una sociedad inmobiliaria. Para ejercer la compra al final del contrato, el arrendatario deberá contar con una suma de dinero necesaria para ejercer la opción de compra, por lo que ha debido ahorrar mensualmente una cantidad fija hasta tener el monto del precio de la vivienda o a pagar periódicamente una fracción del precio directamente a la sociedad inmobiliaria; según modalidad que se escoja. La entidad financiera quien ofrece el producto de leasing habitacional sólo se encarga de administrar los contratos y abrir la cuenta de ahorros<sup>5</sup>.

Las entidades financieras son quienes pagan la renta del arrendamiento a la sociedad inmobiliaria (arrendador y promitente vendedor) salvo se haya pactado entregar el aporte directamente a la entidad inmobiliaria. El contrato de “ahorro metódico” se celebra entre el arrendatario, la institución elegida y la sociedad inmobiliaria. Este contrato es celebrado al momento que se suscribe el contrato de leasing entre el arrendatario y la sociedad inmobiliaria.

---

<sup>5</sup> FELLER & RATE, CLASIFICADORA DE RIESGO. SECURITIZACION DE CONTRATOS DE LEASING HABITACIONAL. Consulta: 01 de marzo de 2015. <http://www.feller-rate.cl/general2/articulos/vr9902.htm>

De la renta mensual, una parte será por el concepto de leasing habitacional y otra irá a la cuenta de ahorros. Cabe precisar que en algunos casos El Estado podrá subsidiar las cuotas en función del tipo de vivienda y ciertos requisitos que se deben cumplir<sup>6</sup>.

La cuota de ahorro no varía durante la vigencia del contrato. El aporte del arrendatario no podrá exceder del 25% de los ingresos netos mensuales que demuestre percibir a la firma del contrato. No obstante, pueden hacerse depósitos voluntarios.

Las sociedades inmobiliarias son personas jurídicas cuyo objetivo es comprar o edificar inmuebles con fin habitacional para otorgarlas en leasing con promesa de compraventa. La legislación chilena ha querido otorgar seguridad a las operaciones de arrendamiento habitacional en caso la sociedad inmobiliaria se disuelva pueda pasar a otra de la misma naturaleza.

Los contratos a celebrarse con las sociedades inmobiliarias pueden ser sobre inmuebles habitacionales terminados, nuevos, usados o en construcción y debe elevarse a escritura pública en donde conste la promesa de compra venta. El plazo máximo de vigencia es de 25 años.

En caso el posible o futuro comprador desee ceder los derechos derivados del contrato deberá notificar a la sociedad inmobiliaria.

El gobierno chileno otorga un subsidio habitacional para el arrendamiento. El Ministerio de Vivienda y Urbanismo y el Servicio de Vivienda y Urbanismo buscan ayudar en financiar el pago de la vivienda, y a cubrir los costos del contrato de leasing. Esta contribución del gobierno chileno se abona en cuotas mensuales y cada trimestre, se transfiere a la cuenta de ahorro del arrendatario. Para acceder a esto el interesado deberá inscribirse y deberá contar con ciertos requisitos (tales como tener 18 años de edad, no contar con vivienda ni otro subsidio) que de cumplirse el subsidio es automático y de inmediato.

---

<sup>6</sup> RODRIGUEZ CASTILLO, Juanita Alejandra. Op. Cit., p. 28

Como todo contrato, existen causales para la resolución anticipada. Si no se pagan tres cuotas consecutivas o la acumulación de cuatro cuotas que se mantengan impagas<sup>7</sup> aunque no sean sucesivos, la quiebra del arrendatario y el incumplimiento de los deberes del arrendador, son causales de resolución.

### 2.1.2. Ventajas y beneficios del Leasing habitacional

De la experiencia chilena y colombiana se puede concluir que la figura del leasing habitacional ha traído diversas ventajas y beneficios para todos los involucrados en la operación y la sociedad.

#### Colombia

El leasing habitacional en Colombia es ofrecida como una alternativa más atractiva en costos, con relación al crédito hipotecario.

En Colombia, los contratantes del arrendamiento habitacional son la entidad financiera y el arrendatario. Aquí el primero tiene la propiedad del inmueble y se obliga a entregar el bien en uso contra el pago de la renta mensual como “arrendamiento” por el período establecido por las partes. Terminado el periodo, el arrendatario tiene la potestad de decidir si compra el inmueble o lo devuelve. Mientras no se decida ejercer la opción de compra, el bien sigue siendo de propiedad de la entidad financiera<sup>8</sup>.

Dentro de las ventajas y beneficios tenemos las siguientes:

**El porcentaje de financiación:** En el leasing habitacional el porcentaje a financiar suele ser superior al de un crédito hipotecario. Para el crédito hipotecario los bancos suelen prestar hasta el 70% del valor del inmueble, mientras que con el arrendamiento habitacional, se suele financiar hasta un 80%

7 EL LEASING HABITACIONAL A TRES AÑOS DE SU IMPLANTACION. RICARDO VILLEGAS. Consulta: 10 de abril de 2015.  
<http://docplayer.es/10385990-El-leasing-habitacional-a-tres-anos-de-su-implantacion-ricardo-villegas.html>

8 GIRALDO MESA, DIANA SARAY. EL LEASING HABITACIONAL. Bogotá, Colombia. Pontificia Universidad Javeriana, 2004.  
<http://javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere3/tesis04.pdf>

del valor del bien. El monto de la cuota se adapta a su flujo de caja del cliente y se mantendrá mientras dure el contrato<sup>9</sup>.

**Tasas más competitivas:** Como los bancos son propietarios de los bienes en leasing, el riesgo es menor con relación a un crédito hipotecario, por ello las condiciones hacia los clientes finales suelen ser más competitivas<sup>10</sup>.

**Cesión contractual:** En cualquier etapa, el arrendatario tiene la opción de ceder el contrato de leasing siempre y cuando el futuro arrendatario califique conforme a los parámetros establecidos por la entidad financiera.

**Opción de compra:** Cuando el arrendatario ejerza la opción de compra para convertirse en propietario, deberá pagar los gastos para formalizar la compraventa.

**Libre del impuesto a la renta:** La renta proveniente de contratos de arrendamiento habitacional goza del escudo fiscal siempre que el arrendatario ejerza la opción de compra y que el plazo del contrato sea mayor a diez años<sup>11</sup>.

**Reducción de tasas:** En el leasing habitacional, el arrendatario podrá beneficiarse de menores tasas de interés (subsidio dado por el Gobierno Nacional). Este beneficio también aplica para el crédito hipotecario colombiano. Colombia no ha establecido un plazo máximo específico para determinar la duración en un contrato de leasing habitacional. En la práctica se observa que el

---

<sup>9</sup> Disminuye la base de retención para asalariados. Según el artículo 2 del decreto reglamentario 779 de 2003, una persona asalariada podrá disminuir su base mensual de retención en la fuente, con el valor efectivamente pagado por el trabajador en el año inmediatamente anterior, por concepto de intereses y/o corrección monetaria o costo financiero en virtud del contrato de leasing que tenga por objeto un bien inmueble destinado a su vivienda. Es de indicar que si se trata de un asalariado, con ingresos inferiores en el año inmediatamente anterior en el monto 83.021.000 pesos, (cifra autorizada para el año 2004 con referencia al 2003), podrá optar por disminuir su base de retención con los pagos ya indicados o con los pagos correspondientes a salud y educación del trabajador, su cónyuge y hasta dos hijos.

El valor máximo con el cual se puede disminuir mensualmente la retención en la fuente con los pagos por concepto de intereses y/o corrección monetaria o costo financiero, en virtud del contrato leasing, es de 1.847.000 pesos valor año 2004.

Cuando se trate del procedimiento de retención número 2, el valor que sea procedente disminuir mensualmente, se tendrá en cuenta tanto para calcular el porcentaje fijo de retención semestral, como para determinar la base sometida a retención.

Decreto Reglamentario 779 de 2003. Consulta: 15 de abril de 2015. <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=7533>

<sup>10</sup> ¿QUÉ ES UN LEASING HABITACIONAL? Un Leasing habitacional es un sistema de financiación de compra vivienda que consiste en el pago de un canon inicial (cuota inicial). Consulta: 15 de marzo de 2015. <http://www.oikos.com.co/inmobiliaria/Que-es-un-Leasing-Habitacional>

<sup>11</sup> Decreto Reglamentario 779 de 2003. Consulta: 15 de abril de 2015. <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=7533>

contrato de leasing habitacional financia el 80% del valor del bien y tiene una duración de 15 años<sup>12</sup>.

## Chile

El leasing habitacional chileno tiene como público objetivo a personas con baja capacidad de ahorro. El cliente que accede a este financiamiento celebra un contrato de leasing habitacional con compromiso de compraventa, durante un periodo de 5 a 25 años, y se obliga a dos cosas: (i) a pagar un arriendo mensual y (ii) a tener un ahorro programado. El objetivo del ahorro programado es reunir el precio que la entidad financiera ofrecerá como opción de compra para adquirir el inmueble<sup>13</sup>.

Una de las características de las personas para acceder a este tipo de crédito es que no han logrado el ahorro del 25% para acceder a un crédito hipotecario. Además, la renta mensual que pueden asumir no alcanza a la mínima cuota que se establece en un crédito normal pero que es similar al costo de un arrendamiento.

En el proceso del leasing habitacional en Chile se verifica las siguientes ventajas y beneficios:

**Menos requisitos:** comparado con el crédito hipotecario, este producto es menos riguroso. El más saltante es el que se refiere a la cuota inicial requerida. Como requisitos básicos para celebrar un leasing habitacional en Chile, se requiere:

- No tener propiedades inmuebles habitacionales por mérito propio o ayuda estatal (subsidio estatal)
- Demostrar un flujo ingresos estables
- Contar con buena calificación comercial
- Tener un razonable apalancamiento financiero que permita tener una buena calificación crediticia.

12 FINANZAS PERSONALES. EL LEASING HABITACIONAL, ¿UNA OPCIÓN MÁS BARATA? Consulta: 16 de marzo de 2015. <http://www.finanzaspersonales.com.co/consumo-inteligente/articulo/el-leasing-habitacional-una-opcion-mas-barata/38057>

13 CASA NUEVA, CATÁLOGO INMOBILIARIO. LEASING HABITACIONAL: ORTA INTERESANTE FORMA DE TENER SU VIVIENDA PROPIA. Consulta: 16 de marzo de 2015. <http://www.catalogocasanueva.cl/leasing.php>



**Porcentaje de financiamiento:** El porcentaje que se ofrece con el leasing habitacional chileno es del 92% del precio del bien en un periodo no mayor de 25 años.

**Subsidio:** El Estado de Chile a través del SERVIU (Ministerio de Vivienda y Urbanismo y el Servicio de Vivienda y Urbanismo) ofrece pagar un porcentaje del abono mensual que el usuario deposite. El abono está compuesto por el arriendo, el ahorro programado y los seguros. Para acceder al subsidio, el cliente debe inscribirse en el SERVIU, no hay trámite de postulación y es automático e inmediato.

Existen requisitos para que se adjudique el subsidio: a) que el cliente cumpla con las condiciones, es decir, que sea sujeto de subsidio y, b) que la empresa Inmobiliaria de Leasing apruebe la operación.

El subsidio funciona trimestralmente disminuyendo el importe de la cuota mensual.

Para que un cliente sea sujeto de subsidio, debe cumplir:

- Que sea mayor de 18 años
- Que sea primera vivienda para el solicitante.
- Que el solicitante no haya sido beneficiado antes con subsidios por parte del Estado para adquirir vivienda.

**Seguros en la cuota de arrendamiento:** El fin es mitigar los riesgos y prever alguna contingencia. Los seguros que se incluyen son el Seguro contra Incendio y Terremoto<sup>14</sup>.

**Seguro de Desgravamen:** El fin de este seguro es cancelar el saldo de la deuda toda vez que se activa ante la muerte natural o accidental del cliente. La edad máxima de cobertura es de 70 años.

**Prepagos:** Existe el derecho de prepagar total o parcialmente la deuda, sin costo ni monto mínimo.

---

<sup>14</sup> CASA NUEVA, CATÁLOGO INMOBILIARIO. LEASING HABITACIONAL: ORTA INTERESANTE FORMA DE TENER SU VIVIENDA PROPIA. Consulta: 16 de marzo de 2015. <http://www.catalogocasanueva.cl/leasing.php>

El fin es disminuir la deuda y el plazo del contrato más no rebajar el monto de las cuotas.

Se busca que en nuestro país, el contrato de leasing habitacional pueda financiar viviendas nuevas, usadas o en planos. Si es una vivienda nueva se ofrecerá la posibilidad de dar anticipos al proveedor en la etapa de construcción.

Se deberá adoptar la figura del leasing habitacional chileno como mecanismo para acceder al producto. En ese sentido, el arrendatario celebrará un contrato de leasing habitacional con la sociedad inmobiliaria con la promesa de compra del bien al final del contrato. El rol de la entidad financiera será la de administrar los contratos y ofrecer el producto.

Resulta interesante comprometer al arrendatario a realizar ahorros mensuales de manera exclusiva para la adquisición del bien. Con ello además de fomentar el ahorro se estará reuniendo el dinero necesario para contar con el monto del precio de la vivienda y ejercer la opción de compra<sup>15</sup>.

Asimismo, resulta aún más atractivo la figura y rol de la sociedad inmobiliaria. Si se implementa la figura de estas personas jurídicas cuyo objeto es la adquisición o construcción de viviendas, a fin de canalizarlas vía leasing habitacional, fomentaríamos además de la inclusión financiera, la inversión en nuestro país de parte de constructoras locales e internacionales.

En ese sentido, las entidades financieras tendrán la obligación de pagar el arriendo a las empresas constructoras o también llamadas sociedades inmobiliarias quienes cumplen en rol de arrendador y promitente vendedor, salvo pacto en contrario (es decir se haya pactado el pago directo a la empresa constructora).

El contrato de leasing deberá permitir al cliente acceder a las pólizas colectivas de arrendamiento para asegurar la vivienda a financiar y así mitigar una serie de riesgos.

---

15 FELLER & RATE, CLASIFICADORA DE RIESGO. SECURITIZACION DE CONTRATOS DE LEASING HABITACIONAL. Op. Cit.

La opción de compra existirá al finalizar la relación contractual. No obstante, si el arrendatario decide no ejercerla podrá cederla a un tercero en cualquier momento del contrato siempre y cuando la entidad financiera lo autorice. Resultará importante contar con la autorización de la entidad financiera toda vez que ello permitirá verificar la capacidad crediticia del futuro arrendatario, verificando el flujo de caja, y evitar la morosidad.

Con la figura de leasing habitacional, como es propia del leasing, se ofrecerán beneficios tributarios a las personas naturales toda vez que el bien inmueble no forma parte de la propiedad del arrendatario hasta el fin del contrato con la opción de compra. Asimismo, el arrendatario en su declaración de ingresos anuales podrá deducir la parte proporcional a los gastos financieros pagados durante el año.

Actualmente, el Gobierno peruano ofrece un programa para promover el acceso a la vivienda propia a conocido como el Crédito Mi Vivienda. Este crédito financia la compra de bienes en planos, construcción o terminados destinados a la primera vivienda. Para acceder a este producto, se necesita una cuota inicial mínima del 10% del valor del bien<sup>16</sup>. Alguno de los requisitos que se requieren guardan similitud con el subsidio chileno, ofrecido mediante el leasing habitacional, tales como no contar con una vivienda propia o no haber gozado de este beneficio antes.

Sin embargo, con el leasing habitacional a implementar se busca que personas con capacidad de una cuota inicial (menor a la que se requiere en créditos hipotecarios) pueda adquirir el producto. Todo ello con el fin de fomentar el ahorro, e incentivar la inclusión financiera y la inversión.

---

16 NUEVO CRÉDITO MIVIVIENDA. Consulta: 16 de marzo de 2015. <https://www.viabcp.com/personas/que-necesitas/credito/credito-hipotecario/para-independientes/mivivienda?productoBCP=Nuevo%20Credito%20MiVivienda>

## 2.2. Marco Conceptual

### 2.2.1. Leasing Habitacional

Según María Acquarone<sup>17</sup>, el leasing “es un producto que recae sobre edificios comerciales, industriales o destinados a la vivienda individual y su característica es que los bienes tienen una amortización prácticamente inexistente, por lo cual el adquirente, al optar por la adquisición, debe efectuar un cálculo diferente al del Leasing mobiliario respecto del valor residual”.

Leyva Saavedra, citado por Acquarone<sup>18</sup>; precisa que el arrendamiento habitacional se ha gestionado de diversas formas en distintas partes del mundo, puesto que cada uno lo ha direccionado hacia una mejor visión a favor de todos los participantes sin dejar de lado el régimen de sus leyes.

En Suecia y EE.UU. se caracterizan por:

- a) Ser un contrato estándar sin opción de compra.
- b) Ser irrevocable.
- c) Las condiciones económicas no son más competitivas con relación a una operación normal de crédito.

Mientras que en otros países de Europa, los arrendamientos financieros son ofrecidos por empresas financieras o entidades especializadas para leasing.

### 2.2.2. La Inclusión Financiera

La inclusión financiera consiste en que las personas puedan tener el acceso y uso de productos y servicios financieros. Entre los productos financieros que se ofrecen están los créditos, los ahorros, pagos y seguros. Estos resultan ser elementos importantes para el bienestar de la sociedad.

---

<sup>17</sup> SHEREIBER PEZET, Max Arias. Exegesis del Código Civil Peruano de 1984, Tomo I, Ied., Lima, Editorial Gaceta Jurídica, 2006.

<sup>18</sup> *Ibidem*, p. 36.

En definitiva, los principales aliados para propiciar una inclusión financiera son los productos y servicios que se ofrecen y puedan ser alcanzados por todos.

Los fines por los que se solicita un crédito varían de acuerdo a la necesidad de la persona. Hay algunos que lo requieren para inversión como es el caso de los créditos hipotecarios, los créditos para estudios o los créditos para mejoras y remodelaciones de vivienda; asimismo, también es requerido como capital de trabajo o arrendamiento.

Como se ha desarrollado en el presente trabajo, para la mayoría de personas, comprar una vivienda es una de las principales metas para una familia. Este arrendamiento es clave para alcanzar tal objetivo.

La economía peruana ha venido desarrollándose; sin tomar en consideración cómo fomentar la inclusión financiera.

“De acuerdo con los datos de Global Findex sólo un 21% de los hogares utilizan uno o más instrumentos financieros, frente al 70% en Chile o más del 90% en Brasil. En particular el sistema financiero peruano se encuentra en una posición de desventaja si lo comparamos con algunos de sus vecinos con similares niveles de ingreso”<sup>19</sup>.

### **La Importancia Para El Ciudadano**

La importancia del crédito es muy importante para todo país. Los créditos incentivan el incremento de consumo de las personas y activan o mejoran el sistema productivo del país.

Sin embargo, es importante observar y evaluar el nivel de endeudamiento al que se someten los consumidores (personas naturales o jurídicas), ya que este debe conservar el estándar admisible a fin que no afecte la estabilidad de la economía y a todos los consumidores.

---

<sup>19</sup> BBVA MADRID. DETERMINANTES DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA. MADRID. Consulta: 08 de noviembre 2015.  
[http://www.fgda.org/dati/ContentManager/files/Documenti\\_microfinanza/Determinantes-de-la-inclusión-financiera-en-Peru.pdf](http://www.fgda.org/dati/ContentManager/files/Documenti_microfinanza/Determinantes-de-la-inclusión-financiera-en-Peru.pdf)

## 2.3. Marco Histórico

### 2.3.1. El Leasing Habitacional En Sus Orígenes

La figura del leasing o también llamado arrendamiento financiero nació con el fin de facilitar el financiamiento de maquinarias y equipos a los empresarios para el desarrollo de la actividad económica (bienes productivos que generaban recursos). Con el pasar de los años, el leasing buscó atender otras necesidades y se extendió hacia los bienes de consumo.

El Arrendamiento Habitacional nace como una alternativa de financiamiento para que el cliente adquiera su propia vivienda, ya sea usada, en proyecto, en construcción o terminada. La idea es que la cuota mensual se asemeje al costo de un alquiler.

En algunos casos se podrá obtener un subsidio de parte del Estado. El subsidio es un beneficio que se otorga por única vez.

Para que opere el subsidio es necesario que exista un contrato de leasing habitacional con compromiso de compraventa entre el arrendatario y la entidad financiera. En la estructura de estos contratos, el beneficiario se obliga a pagar mensualmente la cuota de arriendo por un determinado periodo y al cumplirse el plazo, la entidad financiera que otorgó el Leasing transfiere la propiedad previo pago de la última cuota: la llamada cuota de opción de compra.

#### Colombia

El punto de partida del contrato de leasing en Colombia, data desde los años 70, bajo la erudición que era una operación de financiamiento comercial de gran importancia en algunos países como EEUU, UK, Alemania y Japón<sup>20</sup>.

En el 2003 comenzó a ofrecerse el arrendamiento habitacional en Colombia. Este nació como un producto financiero adicional para adquirir una vivienda. El país había vivido una crisis económica generada por el problema en el sistema UPAC (Unidad de Poder Adquisitivo Constante). Ante tal escenario, el Gobierno

---

<sup>20</sup> Antecedentes del leasing en Colombia, página [www.leasingbolivar.com](http://www.leasingbolivar.com). 27 de abril de 2014, hora. 2:54pm. Documento publicado por Fedeleasing.

Nacional propuso el leasing habitacional con el objetivo de financiar viviendas a personas con poca capacidad de ahorro sin la necesidad de una cuota inicial, que se incentive mediante ventajas tributarias y facilidades de pago.

En la década de los 70, Colombia se encontraba en medio de una recesión económica que hacía imposible la práctica del ahorro y del otorgamiento de préstamos a largo plazo. Esto debido a que el nivel de inflación podía depreciar el poder adquisitivo del dinero y su recuperación significaba el cobro de altas tasas de interés lo cual era inaccesible para la mayoría de los usuarios dado el desempleo que existía en ese entonces<sup>21</sup>.

En el año 1972 el Gobierno se propuso incentivar el ahorro. Para ello se creó el sistema UPAC, mediante el Decreto 677, que tenía como objetivo crear alternativas de financiamiento a largo plazo para que los colombianos adquieran la casa propia.

En el contexto histórico de inflación que se vivía, el sistema UPAC funcionó a cabalidad. No obstante, se hizo necesario hacer unos ajustes al IPC (Índice de Precio al Consumidor); corrección monetaria que ajustaría el valor de la UPAC y traería como consecuencia el crecimiento de las cuotas de los créditos.

El crédito hipotecario bajo el sistema UPAC financió gran cantidad de bienes destinados a vivienda y llegó a ser una fuente importante de desarrollo económico y social. No obstante, este sistema no pudo seguir adelante por problemas ligados a la tasa de interés. Por ello, en 1999, el Congreso expidió la Ley 546 como un mecanismo de alivio para que los préstamos de vivienda tengan una tasa de interés fija por todo el plazo del contrato. Para ello, se creó la UVR (Unidad de Valor Real).

El nuevo sistema que utilizaba la UVR generó un poco de desconfianza toda vez que estaba ligada a la inflación y se estimaba otra subida de precios. Como era de esperarse, los usuarios y entidades financieras se rehusaban a repetir la historia. Los usuarios tenían temor de perder sus viviendas en el futuro y las entidades financieras no buscaban arriesgarse con deudores que tenían alto

---

21 LOPERA VELÁSQUEZ, Juan Ricardo y LOPERA MONTOYA, Daniela. EL LEASINGHABITACIONAL: UNA MIRADA 10 AÑOS DESPUÉS DE SU INCORPORACIÓN. Medellín, Colombia. Universidad EAFIT. 2012, p. 10.

riesgo de no poder honrar sus obligaciones de crédito, creándose la cultura del “no pago”.

Este país sufrió por la desconfianza generada; esta situación se fue acrecentando y no se establecían mecanismos para acceder a viviendas e incentivar la construcción en los sectores más bajos.

Ante tal escenario, en el 2001, el Gobierno presentó un proyecto que modificaba el sistema financiero e implementaba el arrendamiento habitacional. Éste buscaba modificar la legislación, fortalecer el sistema financiero y proteger al usuario consumidor. Con ello, se lograría corregir los inconvenientes de los anteriores sistemas, dando mayor agilidad al proceso.

El objetivo del Gobierno al introducir esta figura fue ofrecer un elemento innovador para financiar la casa propia. Esta nueva figura otorgaría ventajas tributarias.

Tres años más tarde, el Gobierno decidió poner en marcha el nuevo esquema de financiación de vivienda. El objetivo de este producto era incrementar la confianza de los agentes económicos para adquirir la casa propia. Esto también ayudó a las entidades financieras a tener una alternativa que les permita usar los inmuebles que terminaron en su poder tras el derrumbamiento del UPAC (ante el incumplimiento de pago de los usuarios). El objetivo era llegar a los sectores más pobres con una alternativa de financiamiento para adquirir inmuebles para vivienda, con menores requisitos y financiando a largo plazo.

Con la Ley 795- 2003 se autorizó a los establecimientos bancarios ofrecer este tipo de operaciones financieras; asimismo, se dispuso que el Gobierno deberá reglamentar el contrato de leasing habitacional pensando en el interés superior de los usuarios. Es así que en el año 2004 mediante Decreto 1787 el Gobierno establece la definición del arrendamiento habitacional destinado a la vivienda familiar y no familiar implantando la siguiente definición:

“Se entiende por operación de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda no familiar, el contrato de leasing financiero mediante el cual una parte denominada entidad autorizada entrega a un locatario la tenencia de una vivienda, a cambio del pago de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere al locatario,



si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor”<sup>22</sup>.

El Decreto 1787 desarrolla dos tipos de arrendamiento habitacional: el destinado a una vivienda familiar y a una no familiar. Asimismo, el Decreto 2555 del 2010 desarrolla a las operaciones de arrendamiento habitacional y las modalidades en el Título 1 del Libro 28 de la Parte 2 de la citada norma<sup>23</sup>.

En junio del 2014, se promulgó el Decreto 1058 que desarrolla el arrendamiento habitacional con fin de vivienda familiar. Esta nueva modalidad consiste en que las entidades financieras tendrán la facultad de ofrecer el leasing habitacional. La parte del capital de las cuotas será administrada por las entidades financieras como ahorro de largo plazo a favor de los arrendatarios. En cualquier momento de la etapa contractual, se podrán realizar pagos extraordinarios siempre que se sujete a la normativa establecida. Estos pagos no podrán reducir cuotas, sólo podrán amortizar el capital.

Es importante precisar que la cuota que se fije tendrá dos componentes: uno de costos financieros y otro de capital.

---

22 REPÚBLICA DE COLOMBIA. 2004. Decreto 1787. Ley que brinda la autorización para realizar operaciones de leasing habitacional y modalidades. Bogotá, 03 de junio. Decreto 1787. Artículo 2. <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=13827>

23 **Artículo 2.28.1.1.1 Autorización.** De acuerdo con el artículo 1 de la Ley 795 de 2003, por el cual se adiciona el literal n) al numeral 1 del artículo 7 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, los establecimientos bancarios se encuentran facultados para realizar operaciones de leasing habitacional destinadas a la adquisición de vivienda, en la modalidad de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar y en la modalidad de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda no familiar. De igual forma, de conformidad con el régimen general, estas operaciones de leasing también podrán ser realizadas por las compañías de financiamiento.

**Parágrafo.** Cuando en el presente Libro se haga referencia a "entidades autorizadas" se entenderá que se refiere a los establecimientos bancarios y a las compañías de financiamiento, entidades autorizadas para la realización de operaciones de leasing habitacional en los términos del presente Libro.

**Artículo 2.28.1.1.2** Modalidad de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar. Se entiende por operación de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar, el contrato de leasing financiero mediante el cual una entidad autorizada entrega a un locatario la tenencia de un inmueble para destinarlo exclusivamente al uso habitacional y goce de su núcleo familiar, a cambio del pago de un canon periódico; durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere al locatario, si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor.

En los términos del artículo 4 de la Ley 546 de 1999 las operaciones y contratos de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar son un mecanismo del sistema especializado de financiación de vivienda de largo plazo en desarrollo de lo cual, les serán aplicables las reglas previstas en los artículos 11, 12, 13, y 17 numerales 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10 y parágrafo de la Ley 546 de 1999, los literales b) y c) del artículo 1° del Decreto 145 de 2000 y lo previsto en el presente decreto.

**Artículo 2.28.1.1.3** Modalidad de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda no familiar.

Se entiende por operación de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda no familiar, el contrato de leasing financiero mediante el cual una parte denominada entidad autorizada entrega a un locatario la tenencia de una vivienda, a cambio del pago de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere al locatario, si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor.

Las operaciones y contratos de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda no familiar se regirán por las estipulaciones que pacten las partes en el contrato y por lo previsto en el Capítulo 3 del presente Título.

Todas las modalidades de leasing habitacional que recoge Colombia, buscan incrementar la actividad en el sector de vivienda, y así dar mayor acceso a sectores que no cuenten con los recursos suficientes para adquirir un crédito hipotecario.

Actualmente, en Colombia, los precios de las viviendas son cada vez más altos debido a la alta demanda. Con el leasing habitacional se ha logrado inclusión financiera pero hay aún mucho desconocimiento del producto, en ello se viene trabajando.

### **Chile**

En el caso chileno, el leasing habitacional también se estableció como una alternativa de vivienda. Se tomó como base que cierta parte de la población tardaría muchos años para ahorrar una cuota inicial, lo que hacía inalcanzable el acceso al crédito hipotecario y otros subsidios que daba el gobierno; es en ese escenario que el leasing habitacional aparece.

Mediante Ley No. 19281 del 27 de diciembre de 1993, se creó el contrato de arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa conocido como leasing habitacional.

El leasing habitacional nació por iniciativa del Estado debido al déficit habitacional que se vivía en 1993. El Programa de Subsidio Leasing Habitacional (SLH) dependiente del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU) ofrece un subsidio para la compra de la casa propia. A la fecha, el Programa se enfoca a quienes pueden pagar un alquiler, pero que no cumplen con los requisitos para calificar a un crédito hipotecario. El objetivo del programa es financiar la adquisición de la vivienda mediante un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, vía una sociedad inmobiliaria.

Si bien este programa no tiene explícitamente, ni en su Ley ni en su Reglamento, definido al público objetivo, se apunta a hogares de ingresos medios que tienen la capacidad de pago para solventar un arriendo.

Para acceder al subsidio se deberá contar con ciertos requisitos. Si los mismos se cumplen, el goce del beneficio es automático y de inmediato.

Para entender el mecanismo chileno para acceder al leasing habitacional hay que precisar que existen tres protagonistas: el arrendador, el arrendatario y la entidad financiera<sup>24</sup>.

El arrendatario, quien es la persona interesada en adquirir una vivienda mediante el arrendamiento habitacional, celebra el contrato con una sociedad inmobiliaria, es decir el arrendador y promitente vendedor, con el compromiso de adquirir vivienda<sup>25</sup>.

Para poder ejercer la compra al final del contrato, el arrendatario se debe comprometer a: (i) ahorrar mensualmente un monto fijo en una cuenta de ahorros exclusiva creada a partir del leasing (hasta tener el monto igual al precio de la vivienda) o (ii) a abonar a la sociedad inmobiliaria un porcentaje del precio.

Las entidades financieras son quienes ofrecen el producto, administran los contratos y apertura la cuenta de ahorros solicitada por el cliente a fin de pagar la renta del arrendamiento a la sociedad inmobiliaria salvo se haya pactado con el cliente la entrega del aporte directamente a la entidad inmobiliaria<sup>26</sup>.

Como se puede apreciar, los escenarios en los que nació el leasing habitacional en Colombia y Chile no están muy alejados de nuestra realidad. Si fomentamos este nuevo producto será muy beneficioso para nuestro país toda vez la inclusión financiera será el principal protagonista.

En Perú, como en el caso colombiano y chileno, gran parte de la población no cuenta con un ahorro suficiente para poder acceder a un crédito hipotecario. Si la única opción es ahorrar para una cuota inicial, podría demorar años.

Gran parte de nuestra población, el 57% de peruanos, pertenece a una clase media medianamente consolidada y sólo el 50% tiene una casa propia. El 50% que no cuenta con acceso, son personas que han venido desarrollándose, creciendo e incrementando su poder adquisitivo; en su mayoría son trabajadores independientes, con ingresos no regulares o cuentan con trabajos informales cuyos ingresos en relación a sus gastos no logran generar un ahorro.

---

24 GESTIOPOLIS. EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING. Consulta: 16 de marzo 2015. <https://www.gestiopolis.com/el-arrendamiento-financiero-o-leasing/>

25 LA REPÚBLICA. SEPA CÓMO OBTENER UNA VIVIENDA CON EL ALQUILER-VENTA O LEASING INMOBILIARIO. Consulta: 16 de marzo 2015. <http://larepublica.pe/impresa/en-portada/715645-sepa-como-obtener-una-vivienda-con-el-alquiler-venta-o-leasing-inmobiliario>

26 GIRALDO MESA, DIANA SARAY. EL LEASING HABITACIONAL. Op. Cit.

Con la figura del leasing habitacional, fomentaremos la inclusión financiera. No obstante, es importante que los clientes cuenten con educación financiera basada en la transparencia de las operaciones bancarias.

Con el leasing habitacional se va a insertar al mundo financiero a muchas familias que viven en casas o departamentos alquilados convirtiendo el gasto mensual, que usualmente se destina a un alquiler, en una inversión que no constituirá un endeudamiento toda vez que dicho gasto se transformará en una cuota final de leasing para que el usuario se convierta en propietario.

### 2.3.2. Naturaleza Jurídica

#### Legislación Comparada Sobre El Leasing (viabilidad jurídica)

##### En Europa

**Alemania:** En este país, el leasing habitacional no está reglamentado. Este producto se desarrolla bajo la normativa del Código Civil en donde quien ofrece el arrendamiento es el que tiene la propiedad del bien.<sup>27</sup>.

**Italia:** En este país, tampoco está reglamentado; no obstante, se usa comercialmente<sup>28</sup>.

**España:** En este país el leasing habitacional es conocido con el nombre de “Arrendamiento Financiero”. Se inició en la década de los 60 al formarse las sociedades Alequinsa y Alquiler.

**Portugal:** En este país lo llaman “Locación Financiera” y lo regula el Decreto Ley 171/79. Este producto recae sobre bienes inmuebles y muebles y lo ofrecen las llamadas “sociedades de leasing” con una la aprobación del Primer Ministro y Ministro de Finanzas<sup>29</sup>.

27 LEYVA SAAVEDRA, José. El contrato de Leasing, Lima, Distribución Jurídica, 1995

28 LEYVA SAAVEDRA, José. Contratos de Financiamiento, Tratado de Derecho Privado, Vol II, Lima, Unilaw, 2004.

29 LORENZETTI, Luis Ricardo. Tratado de los Contratos, Tomo II, 2da ed., Argentina, Rubinzal - Culzoni Editores, 2004.

Posteriormente, en 1960, ese mismo leasing habitacional fue utilizado en Inglaterra. La novedad del producto y ventajas ofrecidas al mercado ha permitido que el producto se mantenga hasta a la fecha.

**Francia:** Este país es pionero en legislar el arrendamiento habitacional, lo denominó *credit-bai*<sup>30</sup>. En 1962, crearon la *Loca France* que fue la primera sociedad de leasing francesa.

### **En América Latina**

**Brasil** fue el primer país en Latinoamérica que implementó el Leasing como técnica de financiamiento<sup>31</sup>, este producto financiero está regulado en su ordenamiento jurídico de la ley 6099. Posteriormente, el 26 de octubre de 1983 se dicta la ley 7132 que lo define como Leasing o “Arrendamiento mercantil”.

En **Chile** podemos observar que el desarrollo del leasing inmobiliario ha ido evolucionando conforme a los cambios políticos y económicos de dicho país. A la fecha, el producto se encuentra normado por la Ley N° 19.281 de 1993 y modificatorias. Como ya se indicó en el presente trabajo, este producto se enfoca a financiar viviendas para sectores que no cumplen con los requisitos para acceder a un crédito hipotecario y sí pueden asumir pagos de alquiler.

En el caso del **Perú**, mediante Decreto Ley N° 22738, se da autorización a empresas del Sistema Financiero para que posean bienes de capital a fin de que puedan ser financiadas a un tercero (arrendatario) vía operaciones de arrendamiento.

#### **2.3.3. Geográfico**

Este nuevo producto financiero se enfoca a personas naturales cuyo fin sea la adquisición de un domicilio dónde vivir, que tengan la capacidad de pago necesaria, que cubran todas las garantías necesarias y que requieran financiación para su proyecto.

30 MONTROYA MANFREDI, Ulises. Derecho Comercia III, Tomo I, Lima, Editora Jurídica Grijley, 1998.

31 OSORIO RUIZ, Zaida. Contratos comerciales y empresariales, 1° ed., Librería y Ediciones jurídicas, Lima, 1999.

#### 2.3.4. Perfil Económico

En la actualidad existen muchos ciudadanos sin acceso al crédito. Ello se debe a básicamente dos factores:

1. La poca capacidad de distribución que ha tenido la banca para poder llegar a la población con canales y productos adecuados, y,
2. Debido a las políticas que establecen las entidades financieras para otorgar determinados productos.

Respecto a este último factor, un gran porcentaje de la clase media y muchos jóvenes no tienen acceso a determinados productos financieros como el crédito hipotecario.

El crédito hipotecario financia un inmueble nuevo o usado, si ya se tiene el inmueble puede financiar la ampliación o remodelación. Usualmente, el financiamiento en nuestro país es hasta el máximo del 90% y el periodo de vigencia hasta de 30 años. Se ofrecen tasas en moneda nacional (Nuevos Soles) y moneda extranjera (Dólares Americanos), un seguro para el inmueble y un seguro de desgravamen (que se activa en caso de invalidez permanente por enfermedad y accidente).

El público objetivo que consideran las entidades financieras para este producto, son personas que con una edad máxima de 65 años y generalmente deben sustentar ingresos mayores a US\$400 o S/.1, 400 (dependiendo del inmueble).

En definitiva, no todos los ciudadanos peruanos reúnen lo necesario para calificar a un préstamo hipotecario. El público objetivo señalado es menos del 50% de la población. Del 57% de peruanos, que pertenece a una clase media medianamente consolidada, el 50% tiene una casa propia. La falta de acceso se debe a las altas cuotas iniciales que se requieren y a la falta de capacidad en el flujo de caja que deben sustentar.

Según estudio, este grupo que no tiene acceso a un crédito hipotecario ha venido desarrollándose, creciendo e incrementando su poder adquisitivo; valoran

mucho los estudios universitarios y educación técnica y laboran como trabajadores independientes o dependientes.<sup>32</sup> Sin embargo, debido a las barreras que existen para acceder a la banca con un crédito hipotecario no ha permitido la inclusión financiera a este sector.

Con la figura del leasing habitacional se va a insertar al mundo financiero a muchas familias que viven en casas o departamentos alquilados convirtiendo el gasto mensual, que usualmente se destina a un alquiler, en una inversión que no constituirá un endeudamiento toda vez que dicho gasto se transformará en una cuota final de leasing para que el usuario se convierta en propietario.

Juanita Rodriguez en su trabajo titulado “FINANCIACIÓN DE VIVIENDA EN COLOMBIA: EL LEASING HABITACIONAL COMO ALTERNATIVA AL CRÉDITO HIPOTECARIO” indica que el leasing para vivienda es un contrato de arrendamiento con una opción de compra final que puede ser o no ejercida por el cliente. Esto es clave para quien que no tenga los ingresos requeridos para una cuota inicial y sí tenga los recursos para afrontar pagos de alquiler. A comparación del crédito hipotecario convencional, en el leasing habitacional el dueño de la propiedad sigue siendo el banco (el arrendatario será el propietario luego de que ejerza la opción de compra). En el caso del préstamo hipotecario, la propiedad recae en el deudor<sup>33</sup>.

Si adoptamos esta figura, en línea de lo indicado por Oscar Graham, “acompañada de una adecuada educación financiera que permita la adquisición de conocimientos y capacidades financieras con un manejo adecuado y un flujo de ingresos que lo sustente”<sup>34</sup>, fomentaremos la inclusión financiera.

Como ya se indicó, la inclusión financiera es clave para el crecimiento económico y bienestar en la sociedad. Al limitar el acceso a los servicios que ofrecen los bancos, se incrementan las diferencias sociales y se verán menguadas las posibilidades de superación por no gozar de las ventajas de la intermediación

---

32 INVESTIGACIÓN DE ARELLANO MARKETING. Cerca de nueve millones de peruanos conforman la nueva clase media. 2013. Lima.

33 RODRIGUEZ CASTILLO, Juanita Alejandra. Op. Cit., p. 20.

34 CONEXIÓN ESAN. INCLUSIÓN FINANCIERA, POR OSCAR GRAHAM. Consulta: 4 de marzo de 2015.

<http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/10/11/inclusion-financiera/>

financiera<sup>35</sup>. Una mejor inclusión financiera generará beneficios para mejorar la calidad de vida y actividades económicas.

### 2.3.5. Características, Ventajas Y Desventajas Del Leasing

El arrendamiento financiero se ha perfeccionado en el tiempo<sup>36</sup> y es una de las operaciones más usadas en el sector empresarial<sup>37</sup>.

#### Características<sup>38</sup>

- Contrato en el que se pacta una opción de compra al término del mismo para adquirir la titularidad del bien.
- La opción de compra es el equivalente de un porcentaje del valor inicial del activo.
- El pago está compuesto por capital e interés, es periódico y se denomina cuota de arrendamiento.
- La duración mínima del contrato para acceder a los beneficios tributarios se diferencia dependiendo del bien.

#### Ventajas del Leasing<sup>39</sup>

El arrendamiento financiero se presenta como un producto que ofrece muchas ventajas, como:

- Suele no haber cuota inicial. El financiamiento puede alcanzar hasta el 100%.
- El arrendatario selecciona el bien y al arrendador.
- El leasing produce y brinda beneficios desde que se entrega el bien financiado.

---

35 FINANCIACIÓN DE LA ECONOMÍA. BANCARIZACIÓN FRENTE A MERCADOS. AFY Y UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID. Consulta: 4 de marzo de 2015. <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/25/25-660.pdf>

36 CONCEPTO SUPERFINANCIERA LEASING FINANCIERO U OPERATIVO INTERNACIONAL. DERECHO FINANCIERO, DERECHO CIVIL MERCANTIL. Consulta: 5 de marzo de 2015. <http://documents.mx/documents/2007049014-concepto-superfinanciera-leasing-financiero-u-operativo-internacional.html>

37 GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op. Cit., p. 31.

38 UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO. FACULTAD DE DERECHO. LEASING. Consulta: 6 de marzo de 2015. <http://es.slideshare.net/CarlosDiaz254/leasing-peru>

39 ALARCÓN FORES, Luis Alfredo. EL LEASING. Consulta: 10 de abril 2015. <http://www.monografias.com/trabajos33/leasing/leasing.shtml>



- El leasing ofrece escudo fiscal al arrendatario y brinda un plazo adecuado de financiamiento para el arrendatario.
- La cuota se dependerá al horizonte de vida del contrato.
- La garantía del arrendador es el propio bien otorgado en leasing.
- Otorga la posibilidad de financiar bienes de producción a empresas.

## Desventajas del Leasing

Tenemos las siguientes:

- Onerosidad de la financiación, ya que sus costos son superiores en comparación a otros financiamientos.
- Fluidez de las innovaciones tecnológicas, ya que la tecnología y sus avances influyen mucho en la decisión final de compra de parte de arrendatario.

### 2.3.6. Características Leasing Habitacional

#### 2.3.6.1. Según la Doctrina<sup>40</sup>

Según Harry Isaías Inga Vásquez, en su trabajo titulado EL LEASING Y SU REGULACIÓN EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO PERUANO, las características son:

- Es nominado y típico.** - Contemplado en la legislación general y especial.
- Es autónomo.** - Con autonomía jurídica.
- Es mercantil.** - Pues es reglamentado y normado así.
- Es principal.** - Con vida propia y no se vincula con otros contratos.
- Es constitutivo.** - Otorga una situación jurídica que da derecho al uso del bien en leasing.
- Es de administración y disposición.** - Supone la administración y disfrute del bien, se adquiere la propiedad cuando se ejerce la opción de compra.
- Es de corte financiero.** - Otorgado por la entidad financiera.
- Es oneroso.** - Existen beneficios económicos.

<sup>40</sup> INGA VÁSQUEZ, Harry Isaías. EL LEASING Y SU REGULACIÓN EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO PERUANO. 2011. <http://harryinga-abogado.blogspot.pe/2012/03/el-leasing-y-su-regulacion-en-el.html>

- i) **Es de prestaciones recíprocas.**
- j) **Es de tracto sucesivo y de ejecución continuada.**
- k) **Se celebra ordinariamente por adhesión**

#### 2.3.6.2. De acuerdo a la Legislación Peruana (naturaleza jurídica)

Según el Decreto Legislativo N° 299, las características del leasing son:

- a) **Oneroso.** - Existen beneficios económicos.
- b) **Prestaciones Recíprocas.** - La entidad financiera recibe los pagos mensuales por el arrendamiento y el arrendatario goza del uso del bien materia del leasing.
- c) **Mérito Ejecutivo.** - El no cumplimiento de los deberes contractuales se ejecutarán en base a las normas del juicio ejecutivo amparadas en la Legislación vigente.
- d) **Es un contrato Principal.** - Con vida propia y no se vincula a otros contratos.
- e) **Es un contrato Consensual.**
- f) **Es un contrato de Tracto Sucesivo y de Ejecución Continuada.** - En estos contratos se regulan prestaciones periódicas por un periodo determinado.
- g) **Es un contrato celebrado por Adhesión.**
- h) **Es un contrato de Cambio.** - Ello en virtud a que tiene prestaciones recíprocas.

#### 2.3.7. Ventajas y Desventajas Del Leasing Habitacional

##### Ventajas del Leasing Habitacional:

- “En su mayoría, los créditos de leasing habitacional al ser avalados o adquiridos por empresas constituidas, el arrendador tendrá que facturar los alquileres a nombre de la empresa o persona natural y esta facturación también servirá como crédito fiscal para deducción de impuestos del periodo ejercido”<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> Decreto Legislativo Peruano 299. Op Cit. Cap. II

- Como bien lo señalan GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela<sup>42</sup>, los habitantes o beneficiarios viven en calidad de arrendatarios, abonando mensualmente una cuota fija. Con el arrendamiento habitacional no es preciso contar con una cuota inicial.
- “Deducir los gastos financieros a través de la propuesta que hagan las entidades otorgantes de leasing junto con la SBS en la cual se proponga al igual que el Crédito Hipotecario, el Bono del Buen Pagador”<sup>43</sup>.
- El bien en leasing estará asegurado, toda vez que las entidades financieras contratarán seguros y pólizas (tales como incendio y terremoto y domiciliaria).
- En cualquier momento, puede cederse el contrato, previa evaluación respectiva por la empresa financiera otorgante del leasing.
- El cliente puede realizar pagos extraordinarios como adelantos, como por ejemplo prepagos o pagos dobles en fechas específicas.

El cliente que realice prepagos o pagos extraordinarios en el contrato de leasing habitacional, tendrá tres alternativas:

- a) Disminuir el valor de las cuotas mensuales.
- b) Reducir el tiempo de vigencia del contrato.
- c) Reducir el monto de la opción de compra a realizar al final del contrato.

### **Desventajas del Leasing Habitacional:**

Los arrendatarios que adquieran una vivienda vía este tipo de financiamiento y no cumplan en cancelar las cuotas pactadas, no tendrán el derecho a la opción de compra.

El incumplimiento de pago traerá como consecuencia que el arrendador quede mal calificado en las centrales de riesgo y que haya la posibilidad del inicio de las acciones legales correspondientes.

42 GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op. Cit., p. 54.

43 FONDO MI VIVIENDA. BONO DEL BUEN PAGADOR PARA EL NUEVO CRÉDITO MIVIVIENDA. Consulta: 17 de mayo 2015.  
<https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/usuario-busca-viviendas/pagina.aspx?idpage=22>

### **3. METODOLOGÍA DEL PROYECTO**

#### **3.1. Área De Estudio**

El presente trabajo se inicia a partir de la información obtenida de los distintos informes del sector inmobiliario y sus respectivas operaciones de crédito hipotecario que realizan las entidades bancarias y las empresas inmobiliarias, la factibilidad de poner en marcha, en este sector el nuevo producto en la entidad bancaria que es el Leasing habitacional.

Se revisará cómo ha evolucionado el Leasing en el Perú, sus características, el público objetivo, las ventajas y desventajas; se comparará con el crédito hipotecario actual.

#### **3.2. Espacio Temporal**

Esta investigación se realizó en base a la estadística de los últimos años, la tendencia de crecimiento y la capacidad adquisitiva de las personas.

#### **3.3. Identificación De La Información De Recaudador**

Se tomarán en cuenta los informes estadísticos existentes del análisis del sector inmobiliario y sus créditos con las distintas entidades bancarias a fin de identificar las diferencias entre los productos, la viabilidad y potencial de implementar el Leasing habitacional. Se trabajarán en base a los siguientes puntos<sup>44</sup>:

- Tasa de Interés y moneda
- Importe del financiamiento
- Duración del contrato
- Garantías
- Ventajas para los intervinientes

---

<sup>44</sup> GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op. Cit., p. 57.

### **3.4. Método De Investigación**

Analítica y descriptiva.

#### **3.4.1. Investigación Analítica**

La investigación analítica analiza variables entre diferentes grupos de control. Cabe indicar que este procedimiento es más complejo que una investigación descriptiva y contrasta hipótesis que el investigador desea probar o negar.

#### **3.4.2. Investigación Descriptiva**

Nos ayuda a conocer las semejanzas entre los factores que condicionan a la investigación.

“Es descriptiva cuando se ha constatado que ciertas correlaciones son lo suficientemente significativas como para sospechar la existencia de un vínculo causal”<sup>45</sup>.

### **3.5. Diseño Metodológico**

El diseño metodológico de la presente investigación está basado en la tesis de Karen Liliana Gonzalez Diaz Flor Angela Ramirez Camacho titulada ESTUDIAR LA VIABILIDAD DE IMPLEMENTAR UN NUEVO PRODUCTO DE LEASING INMOBILIARIO QUE PUEDA SUSTITUIR EL CRÉDITO CONSTRUCTOR DESARROLLADO POR LOS BANCOS, INTEGRANDO LA FINANCIACIÓN DE LAS UNIDADES CONSTRUIDAS, en el mercado Colombiano<sup>46</sup>.

Recogiendo lo expuesto, el diseño metodológico para la presente tesis será el siguiente:

#### **Fase 1:**

Conocer las ventajas del Leasing habitacional para los intervinientes en el contrato.

---

45 GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op. Cit., p. 58.

46 OP. Cit.

**Fase 2:**

Evaluar el contexto legal para conocer la idoneidad de Leasing habitacional en el mercado peruano.

**Fase 3:**

Estudiar al mercado a fin de identificar el potencial del producto.

**Fase 4:**

Una vez determinada la viabilidad, realizar la puesta en marcha del producto.

**3.6. Tipo De Fuentes**

Se consultarán libros, artículos, entrevistas, normativa legal internacional, internet y otras.

**3.7. Resultados Esperados**

El fin de esta investigación es identificar la viabilidad del nuevo producto de arrendamiento habitacional<sup>47</sup>, para satisfacer la demanda de viviendas.

Esto nace a fin de atender a quienes a la fecha no tienen la opción de gozar de una vivienda y no cumplen con los requisitos para calificar a un crédito hipotecario convencional. También busca proponer a las entidades financieras un nuevo producto, dentro de su portafolio de servicios, que pueda satisfacer el mercado constructor inmobiliario<sup>48</sup>.

Con este nuevo producto, se espera fomentar una ventaja competitiva en el mercado entre las empresas de leasing y una ventaja para las personas quienes tendrán otra opción para el financiamiento de sus inmuebles distinta al crédito hipotecario.

---

47 Importante modalidad de financiamiento para la adquisición de inmuebles, que es aplicada en muchos países con buenos resultados de gestión.

48 GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op. Cit., p. 59

## CAPITULO II

### 1. EL LEASING HABITACIONAL

#### 1.1. Aspectos De Leasing habitacional

Conforme lo expresado en el proyecto, el propósito de la presente tesis es otorgar un instrumento jurídico a las operaciones financieras que contribuyan a buscar alternativas para adquirir una vivienda.

Lo que buscamos es hacer que el leasing no sólo sea visto como un medio de financiamiento de bienes muebles o activos para la industria peruana, que también este tipo de producto financiero pueda recaer sobre la adquisición de inmuebles.

A pesar de estar normado en países vecinos, el leasing inmobiliario hasta la fecha no ha resultado con una aplicación esperada, ya que no existen muchos indicios de operaciones financieras realizadas para este tipo de adquisiciones. El leasing habitacional busca la adquisición o financiamiento un bien inmueble.

#### 1.2. Elementos Esenciales De Leasing

De acuerdo a la definición legal, se entiende por leasing habitacional, el contrato de leasing financiero mediante el cual una de las partes autorizadas por la SBS (banco, financiera, o cualquier otra empresa de leasing autorizada) “entrega a un locatario la tenencia de un inmueble destinado a vivienda, a cambio del pago de una cuota o canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se

restituye a su propietario o se transfiere al locatario, si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor<sup>49</sup>.

Cuando se inserte al mercado, el leasing habitacional ofrecerá las siguientes ventajas:

- Permitirá acceder al mercado a las personas que no cumplen con los requisitos de un crédito hipotecario.
- En algunos casos puede admitir hasta el 100% de la financiación, siendo la diferencia programada en cuotas según acuerdo entre ambas partes.
- Para poder usar y gozar de la vivienda no es necesario disponer de la cuota inicial.
- Si es que el Estado aprueba los proyectos que antecedan a este tipo de financiamiento, el arrendatario podrá obtener beneficios importantes de parte del Estado como son el caso del uno al buen pagador.
- Este tipo de financiamientos no excluye la opción de tener otro tipo de créditos.
- El acceso a este crédito puede tener más de una opción ya que puede ser financiado directamente por el arrendatario, como también puede ser financiado por parte de una empresa que sirva como garante para el arrendatario final.
- El financiamiento queda garantizado por la misma propiedad del inmueble producto del leasing.
- En caso de incumplimiento de pago, se procederá al desalojo<sup>50</sup>.

### 1.3. Cesión Y Subarriendo

Será posible subarrendar o ceder el inmueble, siempre que esté indicado en el contrato entre la entidad financiera y el arrendatario. Cabe resaltar que el

---

49 GONZALO MILLÁN C. & ASOCIADOS. AUDITORES Y CONSULTORES DE NEGOCIOS SA. Conceptos Tributarios. Consulta: 17 de mayo de 2015.

[http://www.millan.pongasealdia.com/modules.php?name=Informacion\\_tributaria&id=3&id1=5](http://www.millan.pongasealdia.com/modules.php?name=Informacion_tributaria&id=3&id1=5)

50 Íbidem



arrendatario continuará siendo responsable por las obligaciones dadas en el contrato<sup>51</sup>.

Bajo una óptica legal, sería permitido que el arrendatario designe a un tercero para adquirir el dominio del bien, siempre que se ejerza la opción de compra<sup>52</sup>.

#### **1.4. Contabilidad**

Para efectos contables y tributarios según la ley de leasing en el Perú, “los contratos de leasing financiero pueden ser tratados como arrendamiento operativo, sin límite de cuantía con respecto al patrimonio de los usuarios finales”<sup>53</sup>.

##### **1.4.1. Depreciación De Los Bienes Dados En Leasing**

Conforme a lo indicado por Karen Liliana Gonzalez Diaz y Flor Angela y Ramirez Camacho, la depreciación se produce durante la vida útil del bien o dentro de los parámetros estipulados para considerar las depreciaciones de bienes<sup>54</sup>.

##### **1.4.2. Terminación Del Contrato**

Los contratos de leasing en el Perú pueden tener muchos causales o motivos de finalización ya pueda ser por ejemplo la finalización del tiempo de contrato, como también faltas cometidas dentro de las cláusulas del contrato mismo acordado, a continuación se detallan las causas más comunes dentro de un contrato de leasing y sus ejecuciones:

##### **1.4.3. Opción De Compra**

Es la cláusula que permite adquirir la propiedad al final del contrato de parte del arrendatario.

---

51 GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op. Cit., p. 74.

52 Íbidem

53 GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op Cit.

54 Íbidem

#### **1.4.4. Devolución Del Bien**

Cuando haya incumplimiento de pago o no se ejerza la opción de compra, el arrendatario tiene que devolver el bien a la entidad financiera.

#### **1.4.5. Prórroga Del Contrato**

El arrendatario tiene la opción de prorrogar el contrato por un nuevo plazo, esto en coordinación con el arrendador.

#### **1.4.6. Terminación Anticipada**

Dependerá de circunstancias sobrevinientes a la celebración del contrato<sup>55</sup>.

#### **1.4.7. Sustitución de bien adquirido.**

Permite sustituir un bien por otro<sup>56</sup>.

#### **1.4.8. Resolución Del Contrato Por Incumplimiento**

Según Karen Liliana Gonzalez Diaz y Flor Angela y Ramirez Camacho, cuando se presentan comportamientos que alteren y perturben lo pactado y la relación contractual del negocio, se debe resolver el contrato. Las causales pueden ser las siguientes:

- El incumplimiento de pago.
- No cumplir en mantener vigentes los seguros en respaldo de la vivienda.

---

55 GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op Cit.

56 TRELLES ARAUJO, Gustavo. GESTIOPOLIS. TEORÍA DEL LEASING.2003. Consulta: 15 de marzo de 2015. <http://www.gestiopolis.com/teoria-del-leasing/>

- Que el arrendatario se encuentre en quiebra o en camino hacia ello. Deterioro de la capacidad de pago de parte del cliente<sup>57</sup>.

## 2. EL CRÉDITO HIPOTECARIO

### 2.1. El Crédito Hipotecario y sus particularidades en Perú

Actualmente, el crédito hipotecario ha cobrado gran importancia en los países debido a que se ofrecen condiciones favorables y flexibles para el acceso. Por su popularidad genera una mayor certidumbre jurídica en el desarrollo de su operación y estructura, ello conlleva a la tranquilidad financiera de las familias. El crédito hipotecario ha llegado a representar un elemento esencial para la economía toda vez que al otorgar este tipo de préstamos se ofrece un mayor dinamismo en los mercados.

En palabras sencillas, el crédito hipotecario es un contrato que se celebra entre el cliente y una entidad financiera, en donde esta última, otorga un crédito o préstamo de capital al usuario deficitario quien garantiza el pago del crédito otorgando un derecho real llamado hipoteca.

La hipoteca<sup>58</sup> es un derecho real que recae sobre un bien inmueble, como una casa, departamento, local comercial, etc., que permite que el bien hipotecado, pueda ser embargado y rematado vía judicial, en caso de no pago. El incumplimiento de las obligaciones conlleva a dar por terminado el contrato y al inicio de las acciones judiciales para que la entidad financiera recupere su acreencia. En nuestra regulación, la hipoteca está regulada en Capítulo I del Título III del Código Civil.

Una de las características principales del crédito hipotecario es que tiene fácil acceso. Las entidades financieras suelen evaluar a las personas tomando en cuenta el historial crediticio, el flujo de caja (solvencia económica) y estabilidad laboral (sustento de ingresos).

En nuestra regulación, la Ley No. 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS regula las normas comunes de las

---

57 GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. Op. Cit., p. 78.

58 Artículo 1097.- Por la hipoteca se afecta un inmueble en garantía del cumplimiento de cualquier obligación, propia o de un tercero.

La garantía no determina la desposesión y otorga al acreedor los derechos de persecución, preferencia y venta judicial del bien hipotecado.

operaciones y servicios que brindan las entidades financieras. En el artículo 221<sup>59</sup> se señala la facultad de las entidades financieras para conceder préstamos hipotecarios. Asimismo, en el artículo 235<sup>60</sup> señala las características generales que deben tener los instrumentos hipotecados.

Los porcentajes de financiación en créditos hipotecarios en Perú son distintos. Para casa o departamentos se financia hasta un 90% mientras que en terrenos se financia un 60%.

Sin embargo, esto viene variando un poco. Ahora los peruanos tendrían que ahorrar mucho más para realizar el sueño de la casa propia toda vez que los bancos sólo financiarían el 85% u 80% del valor de la vivienda. Para ello se deberá contar con el 15% o 20% correspondiente a la cuota inicial<sup>61</sup>. Si bien es cierto, que esta medida dependerá de la política interna de cada banco, no deja de afectar a cierta parte de la población pues será más difícil conseguir el sueño de la casa propia.

Para adquirir la casa propia, las entidades financieras ofrecen diversos productos que en esencia corresponden a un crédito hipotecario. El préstamo hipotecario flexible, el préstamo hipotecario construyo, el préstamo hipotecario joven o el préstamo hipotecario son ofrecidos por las entidades financieras bajo distintos

---

**59Artículo 221°.-**

(...)

5. Conceder préstamos hipotecarios y prendarios; y, en relación con ellos, emitir títulos valores, instrumentos hipotecarios y prendarios, tanto en moneda nacional como extranjera;

(...)

9. Adquirir y negociar certificados de depósito emitidos por una empresa, instrumentos hipotecarios, warrants y letras de cambio provenientes de transacciones comerciales;

(...).

**60Artículo 235°.-** Las empresas del sistema financiero podrán emitir instrumentos hipotecarios, con arreglo a las normas que expida la Superintendencia.

Dichos instrumentos tendrán las siguientes características generales:

1) Emanan de un contrato hipotecario;

2) Deben ser garantizados con primera hipoteca;

3) Las hipotecas que pesen sobre los inmuebles que sean financiados con la emisión de instrumentos hipotecarios serán incluidas en un registro separado de la empresa del sistema financiero, y no garantizan las demás obligaciones del propietario del inmueble o constituyente de la hipoteca en favor de esta última;

4) El conjunto de los gravámenes hipotecarios a que se refiere el numeral anterior respalda por ministerio de la ley, al conjunto de los instrumentos hipotecarios que emita la empresa del sistema financiero, sin que sea necesario el otorgamiento de escritura pública para afectar dichos gravámenes en favor de tales instrumentos;

5) Cuando un deudor hipotecario prepague su deuda, la empresa emisora podrá colocar nuevos préstamos de iguales características al prepagado, o rescatar los instrumentos financieros que respaldan la deuda prepagada; y,

6) En caso de intervención por suspensión de pagos de obligaciones o por liquidación de la empresa emisora, las obligaciones que sustentan los instrumentos hipotecarios, así como las correspondientes colocaciones y sus garantías hipotecarias serán transferidas a otra empresa del sistema financiero, previa autorización de la Superintendencia, siendo excluidos de la masa.

7) Para efectos de lo dispuesto en el numeral anterior, los préstamos otorgados por el Fondo MIVIVIENDA a las empresas del Sistema Financiero para que realicen colocaciones hipotecarias, recibirán el mismo tratamiento que los instrumentos hipotecarios. En este caso, sólo se requerirá la calificación previa de la Superintendencia para ser excluido de la masa.

61 COMPARA BIEN. CRÉDITOS HIPOTECARIOS. Consulta: 18 de abril 2015. <https://comparabien.com.pe/>

nombres pero con el mismo objetivo: el financiamiento de la casa propia. A continuación se describen brevemente los productos que ofrecen las diversas entidades financieras en el Perú.

### **2.1.1. El Crédito Hipotecario Tradicional**

El crédito Hipotecario Tradicional tiene como público objetivo a personas naturales entre 20 y 50 años aproximadamente. Para acceder a este crédito, las personas deben tener la necesidad de adquirir una vivienda y evidenciar ingresos estables<sup>62</sup>. El financiamiento que se otorga es para la compra de la “casa propia”, el traslado de una hipoteca, la ampliación o remodelación de la misma. Las tasas son en Soles y Dólares Americanos y los plazos de financiamiento pueden ser hasta de 30 años. Este crédito incluye un Seguro de Desgravamen, además de contar con el seguro a todo riesgo para el inmueble<sup>63</sup>. Con dos o más cuotas vencidas, la entidad financiera está facultada a terminar la relación contractual de manera unilateral e iniciar un proceso de ejecución de garantía ante el tribunal que hayan pactado las partes.

### **2.1.2. El Crédito Hipotecario para el Pequeño y Mediano Empresario (Pyme)**

El crédito Hipotecario para el Pequeño y Mediano Empresario se ofrece a todos los clientes PYME, Pequeñas y Medianas Empresas, que son las que tienen una baja facturación y pocos trabajadores.

El producto que se ofrece está diseñado para financiar la compra de bienes inmuebles destinados a vivienda ubicados en zonas residenciales o comerciales. El porcentaje a financiar que se ofrece es hasta el 80%.

### **2.1.3. El Crédito Hipotecario con Ahorro Local**

---

62 BCP. EL ABC DE LA BANCA. Consulta: 19 de marzo de 2015. <https://www.abcdelabanca.com/>

63 INSTITUTO DE FORMACIÓN BANCARIA. CRÉDITO HIPOTECARIO. Consulta: 19 de marzo de 2015. <http://es.slideshare.net/JhosaraDeriCayllahua/credito-hipotecario-1>

El crédito Hipotecario con Ahorro Local requiere que el cliente acredite ingresos no sustentables y la capacidad de pago mediante depósitos mensuales por el valor del monto de la cuota del crédito en la cuenta Ahorro Hipotecario. El cliente realizará abonos fijos mensuales, y ello evidenciará la capacidad de pago, por lo que el crédito hipotecario por el que califica tendrá como cuota mensual el pago que se hizo en el ahorro local. El monto máximo de financiamiento es de S/.210,000.

Respecto al inmueble no existe restricción que sea de primera venta o que se la única propiedad del cliente. La tasa que ofrece el banco es fija y es pactada al momento de la concertación del crédito, se aplica durante todo el periodo de pago. La cuenta no genera ningún costo.

#### **2.1.4. Crédito Hipotecario con Remesas del Exterior**

Como muchos peruanos residen en el exterior y envían regularmente dinero a sus familiares a través de remesas, se ha implementado este producto.

El crédito Hipotecario con Remesas del Exterior requiere que el cliente demuestre un buen comportamiento de pago. Los depósitos deberán llegar directamente del exterior y deberán hacerse mensualmente en la cuenta de "Ahorro Hipotecario". "El titular de la cuenta debe ser el cliente residente en el Perú y la cuenta que se abre es en moneda extranjera sin costos de mantenimiento ni portes<sup>64</sup>". La cuenta no genera costos; sin embargo, las transferencias del exterior sí lo generan por operar con el servicio SWIFT<sup>65</sup>.

Cabe señalar que, el monto depositado debe ser igual a la cuota mensual del préstamo hipotecario. A pesar de estar en una cuenta de ahorros, en este tipo de créditos no están permitidas las transferencias entre cuentas ni retiros en efectivo.

#### **2.1.4. Nuevo Crédito Mivivienda**

---

64 BCP. EL ABC DE LA BANCA. Op. Cit.

65 SWIFT servicio que brinda la facilidad para que de forma rápida los clientes puedan enviar dinero e información financiera entre entidades bancarias alrededor del mundo.

Programa creado por el gobierno que tiene como objeto que la población sin vivienda y con menores recursos accedan a la casa propia<sup>66</sup>. Éste incluye la oferta brindada por el antiguo Crédito Proyecto Mi Hogar.

Tal es así que financia la compra de viviendas nuevas, en construcción o en proyecto. En cualquier escenario deben ser para una primera venta y el costo total deberá ser mayor a 14 UIT hasta 70 UIT. La vivienda debe ser de primera venta; para acceder a este crédito se debe ser mayor de edad con o sin familia y calificar para la entidad financiera. No se pueden financiar terrenos<sup>67</sup>.

En este crédito, es importante precisar que si el solicitante ya posee una vivienda no puede acceder al crédito Mivivienda. Para acceder no se debe contar con vivienda propia ni el cónyuge, ni los hijos menores a nivel nacional. Tampoco deben haber adquirido una vivienda financiada o garantizada con recursos del Estado.

A través de las entidades financieras, el Estado entrega a los beneficiarios un subsidio por un máximo de S/.12,500. Una de las características del crédito mi vivienda es que se generan dos cronogramas: uno correspondiente al Bono del Buen Pagador (S/.12,500) y otro por el saldo del monto financiado.

Ambos cronogramas generan que los clientes reciban dos estados de cuenta: uno correspondiente al monto financiado y otro por el bono del buen pagador. Es preciso indicar que el subsidio económico, por su naturaleza, no es reembolsable.

En caso haya un atraso, de más de 30 días en el pago de una cuota, el beneficiario puede perder el Bono del Buen Pagador. Cabe señalar que mientras el contrato esté vigente, cada semestre se evalúa el comportamiento del cliente. El atraso en el pago de una cuota en un semestre, hará que el cliente asuma el bono.

### **2.1.5. Crédito Techo Propio**

---

66 CRÉDITOS PERÚ. CRÉDITO HIPOTECARIO MI VIVIENDA DE SCOTIABANK. Consulta: 18 de marzo de 2016. <http://creditoperu.pe/credito-hipotecario-mi-vivienda-de-scotiabank.html>

67 Ibídem

El crédito Techo Propio está pensado para clientes que desean construir su casa y cuentan con un terreno a su nombre. En estos casos, las entidades ofrecen financiar la construcción hasta el 80% del valor comercial del terreno.

El terreno será la garantía del préstamo. El terreno debe estar independizado y ser hipotecable (terreno y construcción).

### **2.1.6. Crédito Ampliación de Vivienda**

El crédito hipotecario para Ampliación de Vivienda debe ser usado para obras de infraestructura de la vivienda: piscina, cocina, piso, luminaria, pintura, 2do piso, jardines, agua y desagüe, instalaciones eléctricas y sanitarias. No aplica artículos para decoración, por ejemplo: muebles, cuadros, electrodomésticos, etc. La vivienda no tiene que estar hipotecada a favor de ninguna entidad financiera.

De las modalidades expuestas, las más utilizadas para comprar cualquier tipo vivienda, ya sea nueva o usada son el crédito tradicional y el crédito mi vivienda. Sin embargo, el crédito hipotecario tradicional está teniendo una mayor acogida debido a que el nuevo crédito Mi Vivienda tiene un tope máximo de financiamiento y hoy en día los inmuebles son más onerosos.

La acogida del crédito hipotecario, en general, ha llegado a representar un elemento esencial para la economía<sup>68</sup>.

El objetivo de implementar el leasing habitacional es apuntar a un financiamiento similar al crédito hipotecario pero con la opción de cuotas menores como las de un alquiler (como es la figura) que permita el acceso a la banca.

Con el leasing habitacional muchas familias podrán acceder a esta figura toda vez que el beneficio y atracción del producto es que al término del contrato se pueda ejercer la opción de compra. Ya no se necesitará una cuota inicial sino una final. El gasto mensual que usualmente se destina a un alquiler no constituirá un endeudamiento toda vez que dicho gasto se transformará en una cuota final de leasing para que el usuario se convierta en propietario.

<sup>68</sup> “La colocación de hipotecas crecerá entre 10% y 12% en el 2014, proyecta Sentinel”. En: Diario Gestión. Inmobiliaria. 26/02/2014.



## 2.2. Características De Los Usuarios Sin Acceso Al Crédito Hipotecario

El sistema financiero de un país tiene como objetivo canalizar el ahorro que generan los prestamistas - los agentes con superávit de fondos, hacia los prestatarios - los agentes deficitarios. Esta labor, de intermediación financiera indirecta, conforme lo precisan los alumnos de la Universidad Continental en el trabajo SISTEMA FINANCIERO DEL PERÚ, “cumple la misión fundamental en una economía de mercado: captar el excedente de los ahorradores y canalizarlo hacia los prestatarios públicos o privados que tienen un déficit<sup>69</sup>”.

El acceso a una cuenta bancaria para el agente superavitario y el agente deficitario resulta de suma importancia para que un país cuente con un sistema financiero saludable. Si más agentes superavitarios acceden al sistema, mayores serán los ahorros disponibles y, en igual proporción, mayor será el capital que estará disponible para la economía. Según las necesidades de cada individuo, el capital disponible se convertirá en los productos y servicios que las entidades financieras ofrezcan, lo cual permitirá el desarrollo y el crecimiento de las personas. “Un sistema financiero saludable, ético y eficiente es una condición esencial para el desarrollo económico, social y sostenible del País”.

El acceso a los servicios financieros permite ofrecer liquidez<sup>70</sup>. Los países con alto índice de bancarización tienen mayores beneficios económicos toda vez que con la inclusión financiera se fomenta el ahorro.

El rol de Estado en la economía, según nuestra Constitución Política del Perú, es social y democrático y se debe propender a la inclusión en el sistema financiero a través de la bancarización. Recordemos que vivimos en una sociedad de mercado democrático, y que parte fundamental de una democracia es la inclusión de todos los ciudadanos sin discriminación<sup>71</sup>.

---

69 BENAVIDES ALVARADO, Cinthia Jaqueline y otros. SISTEMA FINANCIERO DEL PERÚ. 2014. Consulta: 19 de mayo 2015.

<https://www.scribd.com/document/247431290/EL-SISTEMA-FINANCIERO-PERUANO>

70 BRAVO ORELLANA, Sergio. 2015. Comentario del 04 de julio ¿Más gasto corriente o más inversión? ¿Cómo impactan en el crecimiento? Diario Gestión. Consulta: 19 de julio 2015. <http://blogs.gestion.pe/inversioneinfraestructura/2016/07/mas-gasto-corriente-o-mas-inversion-como-impactan-en-el-crecimiento.html>

71 DERECHO & SOCIEDAD. EL ESTADO SOCIAL Y DEMOCRÁTICO DE DERECHO Y ESTADO PERUANO. 2008. Consulta: 17 de junio 2015. <http://blog.pucp.edu.pe/blog/derysoc/2008/06/17/el-estado-social-y-democratico-de-derecho-y-el-estado-peruano-continuacion/>

La inclusión financiera juega un papel muy importante en la economía toda vez que contribuye al crecimiento económico del país. Fomentarla permite incrementar el acceso a servicios financieros y promover el bienestar social.

El acceso a los productos y servicios financieros, sea mediante una tarjeta, un crédito o un préstamo, resulta fundamental para la vida diaria toda vez que permite ganar en calidad de vida<sup>72</sup>.

Para la mayoría de personas, adquirir una vivienda es muy significativo. Conseguir tener la casa propia representa un logro importante, en el ámbito material y personal. Ser el propietario del espacio en donde se habita resulta ser una inversión que se verá a futuro que asegura una adquisición inmobiliaria para la familia.

El crédito permite equilibrar ciertas diferencias sociales y acceder hoy a necesidades o metas que podrían llevar meses o años en adquirir. Sin embargo, es importante señalar que el crédito, debe ser utilizado responsablemente toda vez que puede ser un poderoso enemigo. Se deberá tener un plan de gastos (flujo de caja) de acuerdo a las condiciones de cada persona a fin de mantener un comportamiento adecuado para preservar la salud financiera. Ello va de mano con la evaluación crediticia que realizan las entidades financieras que les permite identificar determinados riesgos al otorgar un crédito.

“Según el informe Doing Business 2014<sup>73</sup>, publicación del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC), Perú ocupó el primer lugar en acceso al crédito en América Latina y el puesto 28 de 189 países a nivel del ranking mundial”. En el ranking mundial, Perú tiene una amplia ventaja respecto otros países latinoamericanos como México que está en el puesto 42 y Chile que está en el puesto 55.

Sin embargo, el promedio de acceso para determinado sector no se ha atendido. Ello puede deberse a diversos factores como la falta de confianza en los bancos, falta de documentos necesarios para abrir una cuenta, los usuarios se encuentran muy lejos de algún banco, que algún miembro de la familia ya cuente con un producto, el costo es muy elevado, no se cuenta con el monto solicitado para acceder a una cuenta, etc.

---

72 CONSUMO RESPONSABLE ¿QUÉ ES EL CRÉDITO? Consulta: 19 de marzo de 2015. [http://www.consumoresponsable.com.uy/el\\_credito.html](http://www.consumoresponsable.com.uy/el_credito.html)

73 ANDINA, DEL PERRÚ PARA EL MUNDO. PERÚ OCUPA PRIMER LUGAR EN AMÉRICA LATINA EN ACCESO A CRÉDITOS, SEÑALA DOING BUSINESS. 2014. Consulta: 02 de junio de 2015. <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-peru-ocupa-primer-lugar-america-latina-acceso-a-creditos-senala-doing-business-496241.aspx>

En una sociedad como la nuestra, para un sector de la población, el acceso al crédito resulta fundamental para acceder a necesidades o metas que podrían llevar meses o años en adquirir.

En una economía, la accesibilidad a los productos financieros evidencia una estabilidad política, económica y legal. El crédito es una fuente relevante para el crecimiento social y económico<sup>74</sup>.

Por ejemplo, el derecho a una vivienda digna es uno de los derechos humanos fundamentales para las personas toda vez que resulta un logro importante, no sólo en el ámbito material sino también en ámbito personal. En ese sentido, el crédito puede ser una forma muy conveniente para lograr ese sueño. Contar con una vivienda propia es una inversión que se verá a futuro pensando en la familia.

Hoy en día muchas familias viven en inmuebles alquilados porque no pueden acceder a un crédito hipotecario por no contar con la cuota inicial requerida o por no tener la capacidad de endeudamiento con las cuotas que las entidades financieras señalan según sus políticas.

## **2.3. Diferencias Entre El Crédito Hipotecario Y El Leasing Habitacional**

### **2.3.1. Crédito Hipotecario**

Es un crédito en donde el deudor constituye a favor del acreedor una garantía firmado además un pagaré<sup>75</sup>.

Una de las características de este crédito es que el bien pertenece al deudor pese a estar el mismo en garantía a favor de la entidad financiera<sup>76</sup>.

### **2.3.2. Leasing Habitacional**

---

74 CONSUMO RESPONSABLE ¿QUÉ ES EL CRÉDITO? Op. Cit.

75 CONSUMO RESPONSABLE ¿QUÉ ES EL CRÉDITO? Op. Cit.

76 HIPOTECA O LEASING HABITACIONAL: ¿CUÁL ES MEJOR PARA ADQUIRIR VIVIENDA? 2009. Consulta: 19 de junio 2015.

<http://actualicese.com/actualidad/2009/04/30/hipoteca-o-leasing-habitacional-cual-es-mejor-para-adquirir-vivienda/>

El Arrendamiento Habitacional<sup>77</sup> es un alquiler cuyas cuotas forman parte del precio del valor del bien. Si el arrendatario cumple con los pagos durante el plazo estipulado en el contrato y opta por la opción de compra, adquiere la propiedad.

La entidad financiera es quien tiene la propiedad del inmueble mientras no se ejerza la opción de compra. Este contrato permite que el cliente/arrendatario viva en la casa pagando al banco una cuota mensual de arriendo; si paga puntualmente durante el tiempo pactado con el banco, al término del contrato podrá ejercer la opción de compra<sup>78</sup>. En ese momento, la propiedad será transferida al cliente.

### **3. IMPACTO QUE GENERARIA EL PRODUCTO EN EL MERCADO**

#### **3.1. Impacto Que Causaría El Leasing Habitacional En El Perú**

##### **Beneficios del leasing habitacional**

El leasing habitacional es la operación en la que una entidad financiera entrega en alquiler una vivienda a un arrendatario para que lo utilice y pague una cuota mensual pactada en el contrato por un plazo determinado; culminado el periodo del contrato, el arrendatario decidirá si ejerce o no la opción de compra.

Este producto será otra opción más para adquirir una vivienda, ya que brinda facilidades de pago con cuotas más competitivas (por las menores tasas de interés dado el menor riesgo de los bancos, pues son dueños de los inmuebles).

Hoy en día, las tasas de interés de los créditos hipotecarios tienen tasas más altas. Es así que este producto se convertirá en una novedosa alternativa para adquirir una vivienda.

Otra de las características de este nuevo producto, es que beneficiará a varios públicos objetivos, personas naturales o jurídicas, quienes verán más de una opción al momento de adquirir una propiedad nueva o usada. Asimismo, quienes quieren

<sup>77</sup> CONSUMO RESPONSABLE ¿QUÉ ES EL CRÉDITO? Op. Cit.

<sup>78</sup> Decreto Legislativo Peruano 299. Op Cit. Art. 7

habitarla por un tiempo determinado pueden tomar la opción de adquirirla o no sin necesidad de verse atado a un crédito hipotecario que ya no puede afrontar, de ser el caso.

Otra característica es que el cliente podrá ceder el contrato a un tercero previa coordinación y conformidad de la entidad financiera.

#### **4. EL IMPACTO POSITIVO QUE GENERA EL LEASING HABITACIONAL EN LA ECONOMÍA**

La economía de un país es muy importante toda vez que con ella se desarrolla y trae beneficios para la sociedad. Conforme lo indica Ernestina Cuero Sandoval<sup>79</sup>, resulta fundamental en la vida de todos los seres humanos toda vez que permite a las personas satisfacer las necesidades y administrar de forma correcta los bienes que poseen para tener buenas condiciones de vida. Conocer y vivir en buena economía, permite que las personas tomen correctas decisiones de cómo administrar sus recursos escasos y satisfacer sus necesidades sin que haya un desequilibrio (sobreproducción o escasez).

La economía siempre es importante, es la base de la sociedad. En sociedades como la nuestra el acceso a un crédito resulta fundamental para atender a las necesidades o metas de las personas que podrían llevar meses o años en adquirir.

Para muchas personas, el ser propietarios de una vivienda tiene un enorme significado. La necesidad de llegar a tener casa propia representa un logro importante, no solamente en el ámbito material sino también en el ámbito personal.

El leasing habitacional es un financiamiento pensado en familias de menores ingresos, en donde no se exige una cuota inicial elevada, a comparación del crédito hipotecario, y permite el ejercicio de una opción de compra en la última etapa del contrato.

Los créditos son elementos necesarios y esenciales que siempre estarán dentro de la economía de un país para que sea solvente y dar estabilidad a la sociedad.

---

79 CUERO SANDOVAL, Ernestina. ECONOMÍA Y POLÍTICA – ECS. IMPORTANCIA DE LA ECONOMIA. Consulta: 20 de junio de 2015.  
<http://econiapoliticaecs.blogspot.pe/>

#### 4.1. La Importancia Para La Economía

Es importante acceder al crédito para el buen funcionamiento de la economía y su desarrollo. El crecimiento económico es muy importante en la mejora de los indicadores de inclusión.

“El entorno institucional, el clima para negocios, la estabilidad financiera, los servicios bancarios y no bancarios, los mercados financieros y el acceso al mercado financiero”<sup>80</sup> son factores muy importantes para la economía de un país.

Al participar de los créditos, las personas pueden invertir y realizar proyectos que permiten crear mejoras en su producción e ingresos.

El crédito es relevante para todos los países, ya que gracias a él se generan incrementos en las ventas y el consumo de bienes y servicios que normalmente no están al alcance<sup>81</sup>.

Según el ranking de desarrollo financiero que elabora anualmente el Foro Económico Mundial (WEF), el Perú subió ocho puestos en el buen funcionamiento de la economía y se colocó en el puesto 40, entre los 60 países. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la población en el Perú aún tenemos mucha informalidad y falta de cultura financiera<sup>82</sup>.

---

80 FEDERACIÓN LATINOAMERICANA DE BANCOS – FELABAN. DISMINUCIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DELA REGIÓN, PROSNOSTICA FELEBAN. .2012. Consulta: 21 de junio de 2015. <http://www.felaban.com/boletines/69/>

81 EL CRECIMIENTO ECONÓMICO. BIENESTAR PARA LA SOCIEDAD. Consulta: 15 de marzo 2015. <http://www.eoi.es/blogs/mintecmad/el-crecimiento-economico-bienestar-para-la-sociedad/>

82 GESTIÓN. PERÚ ASCIENDE DOS PUESTOS EN INFORME GLOBAL DE COMPETITIVIDAD DEL FORO ECONÓMICO MUNDIAL. Consulta: 15 de marzo 2015. <http://gestion.pe/economia/peru-asciende-dos-puestos-informe-global-competitividad-foro-economico-mundial-2171066>

## CAPITULO III

### 1. ANÁLISIS Y ESTUDIO DEL MERCADO

La bajada en la venta inmobiliaria tiene su principal causa en la inestabilidad política y los cambios que hemos venido atravesando en el último gobierno. Si no tenemos una buena administración que dé confianza a las empresas inmobiliarias, la inversión bajará notablemente tanto para la construcción como para la compraventa.

“Cuando la mayoría de expertos inmobiliarios en Lima comentaban de lo caliente que había sido la primera década del milenio para el negocio de construcción y compraventa de viviendas, vino de repente el chorro de agua fría. Tras varios años creciendo a doble dígito, la venta por metro cuadrado de viviendas cayó 25% en 2013, pese a un buen primer trimestre. Veníamos de un ritmo muy bueno de 2002 a 2012, pero a partir del segundo trimestre se vino una caída en la venta de nuevas unidades”.<sup>83</sup>

Es por esto y tomando la perspectiva de crear un nuevo producto que ayude a cubrir tanto las demandas de la población, como la inversión en la oferta inmobiliaria, que en los últimos años se ha visto afectada, se propone el Leasing Habitacional como una nueva alternativa de financiamiento en el mercado financiero. Este producto es un método más inclusivo para financiar la vivienda propia.

---

83 VILLAHERMOSA, Laura. AMERICA ECONOMIA. CONOZCA EL PRESENTE DEL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO. Consulta: 14 de marzo de 2015. <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/conozca-el-presente-del-mercado-inmobiliario-peruano>

## 1.1. Tamaño de la muestra

Se realizó la encuesta a 100 personas las cuales brindaron datos estimados que el 75% acepta la inclusión del leasing habitacional inmobiliario, y luego al analizar los resultados nos arrojan un mercado potencial del 5% del total del mercado inmobiliario para colocar en promedio los primeros años.

### 1.1.1. Encuesta

1. ¿Es Ud. Propietario de un inmueble propio o vive en un local alquilado o de algún familiar?
  - a) Inmueble propio
  - b) Inmueble alquilado o de un familiar
  
2. ¿Estaría de acuerdo usted con la apertura un nuevo producto de financiación Habitacional en el Perú para obtener un inmueble propio?
  - a) Si
  - b) no
  
3. ¿Conoce los créditos de financiamiento de Leasing?
  - a) Si
  - b) no
  
4. ¿Estaría dispuesto a financiar su crédito inmobiliario como leasing, o prefiere el método tradicional de hipoteca?
  - a) Prefiero financiarlo por leasing
  - b) prefiero la hipoteca
  
5. ¿Cuál es su condición laboral?
  - a) Empresario
  - b) Microempresario
  - c) Dependiente formal
  - d) independiente
  
6. Déjenos alguna sugerencia adicional sobre la implementación del leasing Habitacional.

.....  
.....  
.....



## Resultados de la Encuesta

### ENCUESTAS

PREGUNTAS	Encuesta	1. ¿Es Ud. Propietario de un inmueble propio o vive en un local alquilado o de algún familiar?	2. ¿Estaría de acuerdo usted con la apertura un nuevo producto de financiación Habitacional en el Perú para obtener un inmueble propio?	3. ¿Conoce los créditos de financiamiento de Leasing?	4. ¿Estaría dispuesto a financiar su crédito inmobiliario como leasing, o prefiere el método tradicional de hipoteca?	5. ¿Cuál es su condición laboral?	6. Déjenos una sugerencia adicional sobre la implementación del Leasing Habitacional
1	a	A	b	b	c	que tenga bono del buen pagador	
2	a	A	a	a	b	que tenga bono del buen pagador	
3	b	B	a	b	b	que sean cuotas más baratas que	

						el crédito hipotecario
4	b	A	b	b	c	que sea un producto accesible a toda la población
5	a	A	b	a	c	que tenga bono del buen pagador
6	b	B	b	b	b	que no pidan muchos requisitos
7	a	a	b	b	b	que sea un producto accesible a toda la población
8	b	B	a	b	c	que tenga bono del buen pagador
9	a	A	a	b	d	que tenga bono del buen pagador
10	a	A	b	a	c	que se puede refinanciar si hubiese problemas de pago
11	b	A	b	b	c	que sea un producto

						accesible a toda la población
12	b	B	b	a	c	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
13	b	A	a	b	c	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
14	a	B	b	b	d	que tenga bono del buen pagador
15	a	A	a	b	a	que sea un producto accesible a toda la población
16	a	A	b	b	b	que se puede refinanciar si hubiese problemas de pago
17	a	B	a	b	b	que sean cuotas más baratas que

						el crédito hipotecario
18	b	A	a	b	d	que no pidan muchos requisitos
19	a	A	b	a	d	que tenga bono del buen pagador
20	b	B	b	b	c	
21	b	A	b	b	c	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
22	b	a	b	b	c	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
23	b	A	a	b	b	que tenga bono del buen pagador
24	a	B	a	a	b	que tenga bono del buen pagador
25	a	B	b	b	d	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
26	b	B	b	a	d	que tenga bono del

<b>PREGUNTAS</b>						buen pagador	
	27	b	B	b	a	c	que tenga bono del buen pagador
	28	b	B	b	b	b	que sea un producto accesible a toda la población
	29	b	A	a	b	b	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
	30	a	A	a	b	a	que tenga bono del buen pagador
	31	b	B	a	a	b	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
	32	b	A	b	a	a	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en

						cualquier parte del Perú
33	a	B	b	b	d	que sea un producto accesible a toda la población
34	a	A	b	b	c	que sea un producto accesible a toda la población
35	b	B	b	b	a	que sea un producto accesible a toda la población
36	a	A	a	b	b	que tenga bono del buen pagador
37	b	B	b	b	c	
38	a	A	a	a	d	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
39	a	B	a	b	c	
40	a	B	b	a	d	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario

41	b	B	b	b	a	que tenga bono del buen pagador
42	b	B	b	b	b	que sea un producto accesible a toda la población
43	a	A	b	a	c	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
44	a	a	b	a	c	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
45	a	A	a	b	c	
46	b	A	b	b	b	que tenga bono del buen pagador
47	b	A	a	b	b	que tenga bono del buen pagador
48	b	B	b	b	c	que tenga bono del

						buen pagador
49	a	A	b	a	b	que sea un producto accesible a toda la población
50	a	A	b	b	c	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
51	b	b	a	a	a	que tenga bono del buen pagador
52	a	B	a	b	d	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
53	b	A	b	b	b	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario



**PREGUNTAS**

54	b	B	a	a	b	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
55	a	A	b	a	a	
56	a	A	b	b	a	que tenga bono del buen pagador
57	a	B	b	b	d	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
58	b	A	b	a	d	
59	b	B	a	a	b	que no pidan muchos requisitos
60	a	A	b	b	b	que no pidan muchos requisitos
61	b	B	a	a	c	que sea un producto accesible a toda la población
62	a	A	b	a	a	que sean cuotas más baratas que

						el crédito hipotecario
63	b	A	b	a	b	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
64	a	B	b	b	c	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
65	a	A	b	b	c	
66	b	B	a	b	d	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
67	a	B	a	a	b	que tenga bono del buen pagador
68	a	B	b	a	c	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú

69	b	B	a	b	a	
70	a	A	b	a	b	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
71	a	B	b	b	c	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
72	a	A	b	b	d	que se puede refinanciar si hubiese problemas de pago
73	b	b	a	b	d	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
74	b	B	b	a	b	que sea un producto accesible a toda la población
75	a	A	a	a	a	que sea un producto accesible a

						toda la población
76	a	A	a	a	b	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
77	b	A	b	a	c	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
78	b	B	b	b	a	
79	a	A	b	a	c	que tenga bono del buen pagador
80	a	B	b	b	d	que sea un producto accesible a toda la población
81	b	B	a	b	b	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú

82	a	A	a	b	a	que no pidan muchos requisitos
83	b	B	b	b	d	que se pueda financiar condominios grandes y pequeños en cualquier parte del Perú
84	a	B	b	a	c	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
85	a	A	a	a	b	que no pidan muchos requisitos
86	b	A	b	a	b	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
87	a	B	b	b	a	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
88	b	A	b	b	a	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario

**PREGUNTAS**

89	b	A	a	b	d	que no pidan muchos requisitos
90	a	A	b	b	d	que tenga bono del buen pagador
91	a	B	b	a	d	que tenga bono del buen pagador
92	b	B	a	b	b	que tenga bono del buen pagador
93	b	B	b	a	a	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario
94	b	B	a	b	d	que sea un producto accesible a toda la población
95	a	A	b	a	b	que sea un producto accesible a toda la población
96	a	B	a	b	b	que tenga bono del buen pagador

97	b	A	a	a	c	que se puede refinanciar si hubiese problemas de pago
98	a	A	b	b	c	que sea un producto accesible a toda la población
99	b	A	b	b	b	que sea un producto accesible a toda la población
100	b	B	b	b	c	que sean cuotas más baratas que el crédito hipotecario

## ENCUESTAS

<b>PREGUNTAS</b>	Encuesta	1. ¿Es Ud. Propietario de un inmueble propio o vive en un local alquilado o de	2. ¿Estaría de acuerdo usted con la apertura un nuevo producto de	3. ¿Conoce los créditos de financiamiento de Leasing?	4. ¿Estaría dispuesto a financiar su crédito inmobiliario como leasing, o prefiere	5. ¿Cuáles es su condición laboral?	6. Dejenos una sugerencia adicional sobre la implementación del Leasing Habitacional
------------------	----------	--	---	---	--	-------------------------------------	--

		algún familiar?	financiación Habitacional en el Perú para obtener un inmueble propio?		el método tradicional de hipoteca?		
<b>RESULTADOS</b>							

<b>RESPUESTAS</b>	<b>a</b>	51	53	37	38	16	
	<b>b</b>	49	47	63	62	32	
	<b>c</b>					31	
	<b>d</b>					21	
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	

### 1.2. Definición De La Zona – Clientes (Perfil del consumidor)

Un punto importante para la implementación del producto, es conocer las necesidades de los posibles arrendatarios.

### 1.3. Mercado Objetivo

Dirigido a personas naturales que tengan por objeto la adquisición de un bien inmueble para habitar en las distintas zonas del país, dichos solicitantes deben tener la solvencia económica y las garantías correspondientes para financiar un inmueble a través de este método.

Es importante también resaltar que las empresas a través de este leasing, pueden financiar viviendas a trabajadores dependientes que tengan un buen tiempo de



vínculos laborales, siempre y cuando estas intermedien como garantes de sus propios trabajadores.

#### **1.4. Características Del Producto**

- Se financia hasta el 100% de la adquisición<sup>84</sup>.
- Plazos desde 5 hasta 15 años.
- Beneficios tributarios<sup>85</sup>.
- Posibilidad de incrementar cuotas.
- Posibilidad de negociar periodos de gracia.
- Posibilidad de prepagar.
- Opción de compra: A pactar entre el 1% al 20% del valor del inmueble.
- Monto Mínimo de Financiación: USD40,000, el monto máximo se evaluará según las normativas de la empresa de leasing, y la capacidad de pago del solicitante.
- Monto mínimo de Ingresos Familiares Mensuales para personas naturales: USD1,500
- Tasa de interés más competitivas a las del Crédito Hipotecario.
- Existe la posibilidad de transferir el contrato a un nuevo arrendatario, esto previo aviso y evaluación del nuevo solicitante.

#### **1.5. Beneficios del Leasing Habitacional**

##### **1.5.1. Beneficios Para El Cliente<sup>86</sup>**

- Nueva opción de financiamiento para adquirir la casa propia.
- Cuotas acorde a su ingreso disponible.
- Condiciones competitivas con relación al crédito convencional.
- Bono del buen pagador propuesto por la SBS ante el Estado, similares a los que ofrece el estado para los créditos Mivivienda.

---

84 En algunos casos, la empresa del leasing tiene la potestad de cubrir el pago total de inmueble, según acuerdo con el arrendatario, en otros la empresa de leasing está en la potestad de pedir un porcentaje del precio del inmueble como inicial

85 Decreto Legislativo Peruano 299. Op Cit. Cap. II, Art. 16 ss

86 Se propondría en el Congreso que la Ley Del Fondo Mi Vivienda (Bono del Buen pagador), también se aplique a la financiación de inmuebles a través del Leasing Habitacional.

### 1.5.2. Beneficios Para La Empresa De Leasing

- Incursionar en el mercado inmobiliario a través de un nuevo producto de leasing, que hasta la fecha es liderado por las entidades bancarias a través de los créditos hipotecarios.
- Atraer un mayor número de clientes con la financiación de Leasing Habitacional y por ende tener una buena participación de financiamiento en el sector inmobiliario. Así puede ampliar y fidelizar su base de clientes con un crédito de bajo riesgo e incrementar su Cross Sell (Tarjetas de Crédito, Seguros, Pago de Nóminas, etc).

### 1.6. Análisis Del Mercado Inmobiliario En El Perú

El buen ritmo de la actividad económica registrada en el Perú durante los últimos años se incrementó debido a:<sup>87</sup>

- La mejora en el poder adquisitivo de la población.
- La creciente demanda de los sectores “C” y “D”.
- La bajada de las tasas de interés y su impacto en la población.
- Programas como Mivivienda.
- La apreciación del sol respecto al dólar, que se registró hasta inicios del 2013.

Hay que resaltar también que si bien el mercado inmobiliario se comportó de manera positiva en el 2013 y parte del 2014, hubo una desaceleración debido a diversos factores como:

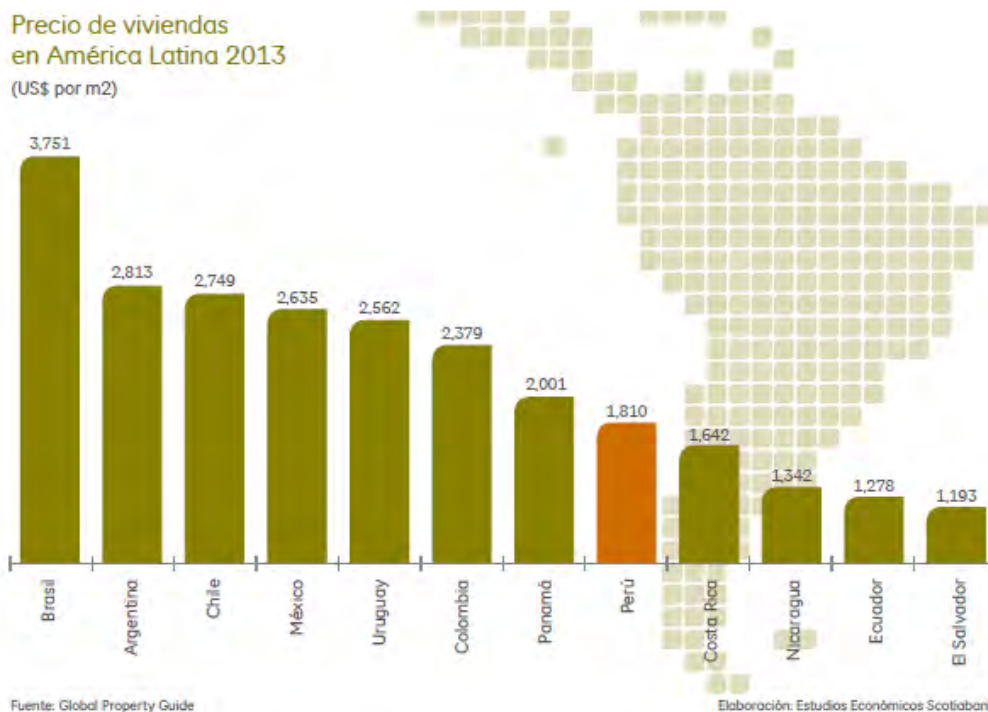
- La exigencia de más requisitos para calificar a créditos hipotecarios;
- La desaceleración de la inversión privada por la pérdida de confianza del sector empresarial<sup>88</sup>.

---

87 PERSPECTIVAS DEL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO 2014 – SCOTIABANK. Op. Cit.

88 PERSPECTIVAS DEL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO 2014 – SCOTIABANK. Consulta: 16 de abril de 2015.  
<http://www.scotiabankqas.tic.com.pe/recursos/files/pdf/InformeInmobiliario.pdf>

Por otro lado, también existe la preocupación del alza de precios que podría generar inestabilidad en torno a la posible formación de una burbuja inmobiliaria<sup>89</sup>.



Según el INEI<sup>90</sup>, con relación a los presupuestos de edificación, se observa que se incrementaron los precios de los materiales en los últimos años. Según la SBS, los créditos hipotecarios también se incrementaron, en respuesta a los mayores precios de las viviendas y al mayor número de clientes que financiaron una vivienda<sup>91</sup>.

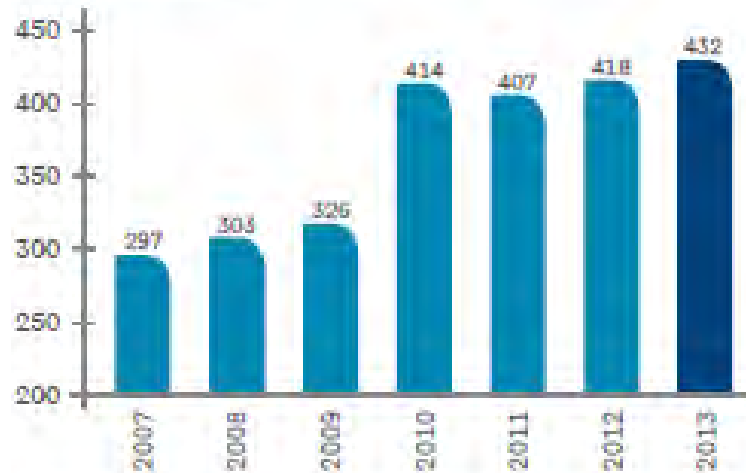
89 Ibidem

90 SISTEMA FINANCIERO, COMPENDIO ESTADÍSTICO PERU 2014. 23: SECTOR FINANCIERO. Consulta: 16 de abril de 2015.  
[https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1173/cap23/cap23.pdf](https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1173/cap23/cap23.pdf)

91 BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. REPORTE DE ESTABILIDAD FINANCIERA. Consulta: 16 de marzo de 2015.  
<http://www.bcrp.gov.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/ref-noviembre-2013.pdf>

## Demanda efectiva de viviendas

(en miles de unidades)

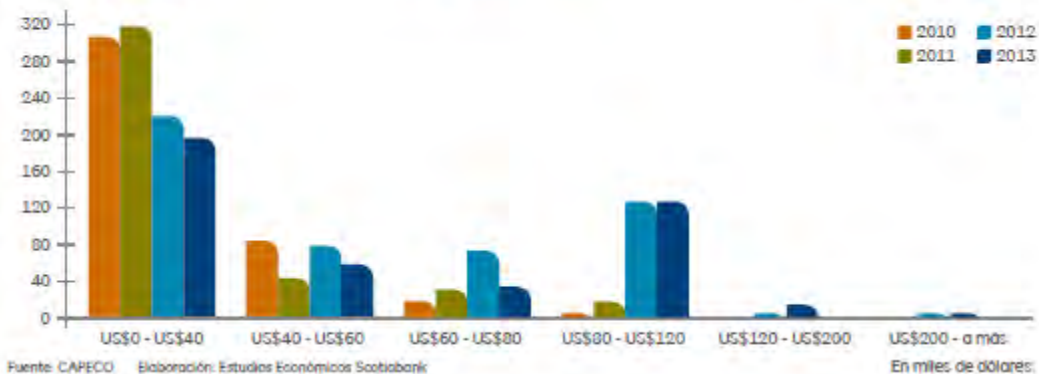


Fuente: CAPECO

Elaboración: Estudios Económicos Scotiabank

## Demanda efectiva de viviendas por rango de precios

(en miles de unidades)



Fuente: CAPECO Elaboración: Estudios Económicos Scotiabank

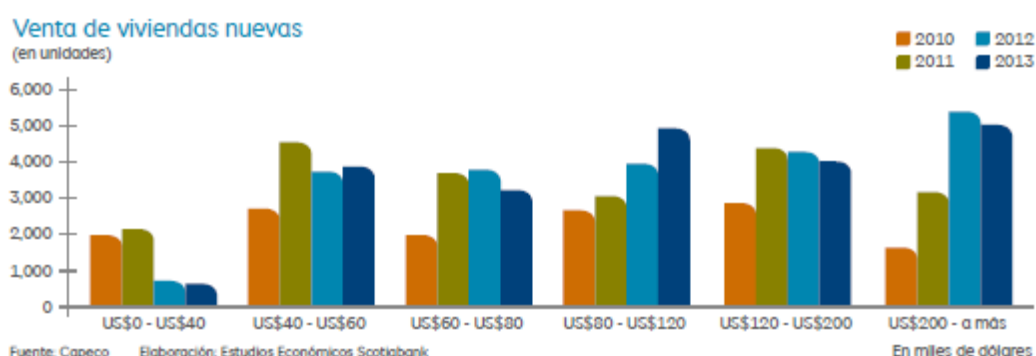
En miles de dólares:

En el 2013, la actividad edificadora de viviendas en Lima Metropolitana y Callao llegó a 4'544,407 m<sup>2</sup>, registrando una reducción de 5.3% respecto a julio 2012, según el estudio de CAPECO.

En particular, "la oferta de viviendas para la venta sumó 20,291 unidades habitacionales, 9% menor a lo registrado en el periodo previo (22,225 viviendas), siendo los departamentos los que sumaron una mayor participación (98% del total). Así, el mayor porcentaje de oferta se concentró en un rango de precios de entre US\$80,000 y US\$200,000, representando el 48% de unidades comercializables,

siendo los distritos de Jesús María, Lince, Magdalena, San Miguel, Pueblo Libre, Surquillo y Barranco los que tuvieron una mayor concentración de esta oferta (36% del total)<sup>92</sup>.

Asimismo, “la venta de viviendas nuevas sumó 22,220 unidades habitacionales, 1% más que los comercializado durante el período previo (21,990 viviendas), siendo los departamentos los que sumaron mayor participación (95% del total). En este caso el mayor porcentaje de venta también se encontró en un rango de precios de entre US\$80,000 y US\$200,000”<sup>93</sup>.



La colocación de créditos MiVivienda en el sector social aceleró su ritmo de crecimiento, con proyecciones de una estabilidad de crecimiento para el siguiente periodo, lo mismo sucede con la colocación de créditos bajo otros programas como, Techo Propio y se impulsará los nuevos programas Mi Construcción y Mis Materiales dirigidos al sector de la autoconstrucción<sup>94</sup>.

Los préstamos hipotecarios otorgados por la representan 5.1% del PIB (+0.6pp con relación al 2012) en el mes de octubre del 2013.

92 PERSPECTIVAS DEL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO 2014 – SCOTIABANK. Op. Cit.

93 Íbidem

94 PERÚ SITUACIÓN INMOBILIARIA 2013 – BBVA. Consulta: 26 de junio de 2015.

[https://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/situacion\\_inmobiliara\\_peru\\_dic-13\\_e\\_tcm346-416655.pdf?ts=26122013](https://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/situacion_inmobiliara_peru_dic-13_e_tcm346-416655.pdf?ts=26122013)

Los bancos han seguido brindando tasas más competitivas dadas las buenas condiciones de liquidez, la menor percepción de riesgo país y la mayor competencia entre bancos por captar clientes<sup>95</sup>.



En el análisis de la venta de viviendas en Lima Metropolitana y el Callao, podemos notar que la venta de viviendas se genera con mucho más incidencia cuando el inmueble aún no existe y se encuentra bajo la modalidad de venta de “en planos” o en construcción<sup>96</sup>, de esa manera el constructor va teniendo los fondos necesarios para la edificación y por ello ofrece descuentos comerciales a sus clientes.

Respecto a los programas del Fondo Mivivienda, durante el 2013 se llegó a desembolsar S/.1, 403 millones en créditos<sup>97</sup>.

95 Íbidem

96 PERSPECTIVAS DEL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO 2014 – SCOTIABANK. Op. Cit.

97 Íbidem

PERÚ: Desembolso de créditos Mivivienda (en miles de S/.)						
Empresas	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Crédito	51,113	104,903	182,730	279,107	376,762	489,982
Interbank	83,807	56,351	188,243	279,926	292,466	295,124
BIF	-	-	2,234	14,463	58,764	122,880
Continental	22,632	33,217	95,143	154,815	137,801	110,272
Scotiabank	12,908	12,240	32,297	78,781	60,335	107,031
Financiero	9,228	16,100	32,871	44,596	54,872	58,369
Comercio	2,813	1,834	2,392	3,429	1,637	1,428
Mi Banco	153	-	-	-	336	680
Otras Entidades	29,424	47,786	89,298	92,180	130,601	217,420
<b>TOTAL</b>	<b>212,078</b>	<b>272,430</b>	<b>625,207</b>	<b>947,295</b>	<b>1,113,574</b>	<b>1,403,186</b>

Fuente: Fondo Mivivienda S.A.  
Elaboración: Estudios Económicos Scotiabank

PERÚ: Desembolso de créditos Mivivienda (en número)						
Empresas	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Crédito	917	1,698	2,363	2,940	3,344	4,043
Interbank	1,781	864	2,293	3,091	3,008	2,386
Continental	373	383	881	1,478	1,320	1,055
BIF	-	-	193	153	446	989
Scotiabank	246	187	331	973	499	723
Financiero	147	212	380	613	653	527
Comercio	45	23	68	60	15	15
Mi Banco	2	-	-	-	4	6
Otras Entidades	958	1,443	1,947	1,763	2,020	3,420
<b>TOTAL</b>	<b>4,469</b>	<b>4,810</b>	<b>8,456</b>	<b>11,071</b>	<b>11,309</b>	<b>13,164</b>

Fuente: Fondo Mivivienda S.A.  
Elaboración: Estudios Económicos Scotiabank

## 1.7. Proyecciones Estimadas Y Participación Del Mercado

En una entrevista hecha por a Juan Mendoza, reconocido economista, por el Diario Gestión, este comentaba que, en construcción, no tenemos un panorama muy bueno, puesto que ya se ha agotado todo el crecimiento que se puede dar precavidamente a través del crédito.

Además, comenta que no estamos en una burbuja inmobiliaria, pero tampoco en una situación de precios altos que lleven a una mayor inversión. Por tanto, esto es un

indicador de alerta, lo cual se suma a la sobreoferta que hay en otros segmentos de mercado más altos.

Con todo esto, no indica que se estima una proyección de crecimiento para este y el próximo año. Por el contrario, nos muestra una debilidad del producto el cual sólo manifestó un 2.5% de crecimiento (2014). Indica el economista, que ello dependerá mucho de que la inversión pública se recupere.

Para el 2015, nos dice, que proyectar 6% de crecimiento es demasiado optimista. Juan Mendoza indica que sí vamos a recuperarnos en un porcentaje menor, quizá un 4% es más razonable para el 2015 los siguientes años.

### **Créditos hipotecarios impulsaría al sector inmobiliario en el 2015**

Si bien la estimación de proyecciones nos muestra que el crecimiento del sector inmobiliario para los próximos años, a pesar del decrecimiento porcentual en estos últimos años, también es alentador porque se muestra positivo, con una tasa de hasta el 5% en comparación a los años anteriores, esto es alentador, puesto que nos proyecta un ingreso de participación a este mercado del leasing habitacional, que es optimista por el hecho de haber aun un nicho de demanda insatisfecha y dispuesta a adquirir un financiamiento para obtener un inmueble propio.

Por lo que al proponer y este nuevo producto estamos estimando que nos proyectamos a cubrir una participación para el primer año del 10% de la demanda de inmuebles, con un crecimiento constante de participación de los próximos años del 3%.

#### **1.7.1. Selección de la muestra – demanda**

El proceso de selección de la muestra comprende el estudio y determinación de la segmentación del universo poblacional que demanda viviendas en el Perú, de acuerdo a las características o al público objetivo a quien se desea llegar, los cuales detallamos a continuación:



### 1.7.1.1. Población

El universo poblacional se determinó tomando como base la demanda de créditos inmobiliarios en el Perú según base de datos del reporte hecho por el Scotiabank en el 2014, paso seguido se tomó la participación de créditos hipotecarios desembolsados en Lima y Callao, para luego tomar los créditos Hipotecarios destinados a los NSE A,B y C; y finalizamos determinando una participación sectorial proyectada que representaría los Créditos de Leasing Habitacional, según el cálculo participativo por fuente propia, el cual nos brinda un universo poblacional de:

PROYECTADO PARA CALCULO DE MUESTRA	
AÑO	CREDITOS HIPOTECARIOS MI VIVIENDA
2009	326,000
2012	418,000
2013	432,000
2014	488,160

PROYECCION POR N° DE DEMANDA Y PARTICIPACION 2015		
CONCEPTO	%	TOTAL
Total demanda de viviendas en el Perú al 2015	100.00%	529,214
Participación Créditos Hipotecarios en Lima	4.55%	24,094
Colocaciones NSE A, B y C	98.00%	23,612
Participación proyectada de Créditos de Leasing Habitacional	5.00%	1,181

Fuentes: CAPECO;

[http://cdn.agilitycms.com/scotiabankperu/PDFs/personas/prestamos/InformeInmobiliario\\_ES\\_PANOL.pdf](http://cdn.agilitycms.com/scotiabankperu/PDFs/personas/prestamos/InformeInmobiliario_ES_PANOL.pdf).

### 1.7.1.2. Proyección de la demanda

Tomando como referencia los datos entes mencionados, en base a los análisis y las encuestas realizadas, hemos tomado datos tales como el índice

de crecimiento promedio constante anual de los créditos hipotecarios a los que de los sectores socioeconómicos a los que nos dirigiremos (A, B, y C), aprobación del público objetivo y participación del mercado a atender donde se realizará el proyecto, el cual arroja la siguiente demanda para los próximos 5 años comparados al año 2014 y la tasa de crecimiento promedio por año.

CALCULO DE LA TCPA	
AÑO	DEMANDA DE VIVIENDAS EN EL PERU
2009	326,000
2010	414,000
2011	407,000
2012	418,000
2013	432,000
2014	488,160

FUENTE: CAPECO - FONDO MI VIVIENDA / ELABORACION: PROPIA

**METODO GEOMETRICO**

$$N_i = N_0(1+r)^i$$

"r" es la tasa de crecimiento promedio anual (constante) del periodo y puede calcularse de la siguiente forma:

$$r = \left( \frac{N_i}{N_0} \right)^{\frac{1}{i}} - 1$$

Reemplazando la formula:

TCPA=	8.40989%	Creditos Hipotecarios
-------	----------	-----------------------

**PROYECTADO PARA CALCULO DE MUESTRA**

AÑO	CREDITOS HIPOTECARIOS MI VIVIENDA
2009	326,000
2012	418,000
2013	432,000
2014	488,160

**PROYECCION POR N° DE DEMANDA Y PARTICIPACION 2015**

CONCEPTO	%	TOTAL
Total demanda de viviendas en el Perú al 2015	100.00%	529,214
Participacion Creditos Hipotecarios en Lima	4.55%	24,094
Colocaciones NSE A, B y C	98.00%	23,612
Participacion proyectada personas que desean adquirir sus inmuebles con Creditos de Leasing Habitacional	38.00%	8,973
participacion sectorial proyectada de la empresa	40.00%	3,589

**PROYECCION DE COLOCACIONES DE LEASING HABITACIONAL**

CONCEPTO	%	TOTAL
Colocaciones NSE A, B y C de Leasing Habitacional 2016	100%	3,891
Colocaciones NSE A, B y C de Leasing Habitacional 2017	100%	4,218
Colocaciones NSE A, B y C de Leasing Habitacional 2018	100%	4,573
Colocaciones NSE A, B y C de Leasing Habitacional 2019	100%	4,957

Fuente: [http://cdn.agilitycms.com/scotiabank-peru/PDFs/personas/prestamos/InformeInmobiliario\\_ESPANOL.pdf](http://cdn.agilitycms.com/scotiabank-peru/PDFs/personas/prestamos/InformeInmobiliario_ESPANOL.pdf)

## 1.7.2. Proveedores

### 1.7.2.1. Criterios de Selección de los proveedores

Los proveedores son la una de las partes fundamentales de las colocaciones en un negocio, ya que de la negociación con estos dependerán los precios finales a tratar con los clientes, es por esto que se buscará, seleccionará a través de licitaciones y se hará contratos, con empresas inmobiliarias y constructoras para proyectos terminados, además de personas naturales que deseen vender un inmueble, la que nos abastecerán la información necesaria para que así sea

ingresada a nuestra base de datos, registrando ubicaciones y costos de los inmuebles para las operaciones de arrendamiento habitacional, TCEA (Tasa de Costo Efectivo Anual) de las financiaciones con los clientes, requisitos para solicitud del financiamiento, etc., tomando en cuenta los siguientes criterios:

#### **Para los Inmuebles particulares:**

- Buena ubicación de los inmuebles a vender.
- Que las estructuras y acabados de los inmuebles estén en perfectas condiciones, es decir listos para habitar.
- Que los costos estén dentro de los costos promedio del mercado y de los requerimientos de los clientes.
- Que los inmuebles y sus propietarios no tengan ningún tipo de problema legal (demandas litigios, juicios, embargos), tanto con los inmuebles, como a nivel personal.
- Entre otros.

#### **Para las Empresas Inmobiliarias:**

- Que sean instituciones que de preferencia estén dentro del rubro de los Créditos Hipotecarios.
- Que nos brinden la información requerida para el trámite de los créditos.
- Que nos brinden una atención rápida y efectiva.
- Entre otros.

#### **Estrategia de costos y metas**

Los costos de nuestros productos de Leasing Habitacional estarán basados en costos acorde al mercado, pero que a su vez busquen competir con los costos de los productos de Créditos Hipotecarios en el Perú por lo que buscamos que las tasas sean menores, además de un valor agregado en nuestros productos, los cuales motivarán a los clientes a solicitar nuestros productos.

## 1.8. Análisis FODA

### Fortalezas:

- Un producto innovador.
- Fácil Ingreso al mercado.
- Producto necesario para satisfacer una necesidad.
- Aceptación del producto por parte del mercado objetivo.
- Disponibilidad de los recursos necesarios para crear e implantar el producto.
- Facilidad de encontrar el inmueble en lugares donde los clientes lo requieran.
- Producto exclusivo y garantizado por el mismo inmueble a financiar.

### Oportunidades:

- En la actualidad, no existen en el mercado empresas que ofrezcan el leasing habitacional.
- Acceso del producto a nivel nacional conforme crezca la demanda del mercado.
- Alta demanda de clientes que buscan adquirir bienes inmuebles para vivienda.

### Debilidades:

- El no conocimiento de nuestra marca en el mercado.
- Competencia con el Crédito Hipotecario.

### Amenazas:

- Ingreso de nuevos competidores que ofrezcan el producto en el mercado.
- Factores económicos, socioeconómicos y leyes que afecten al sistema de leasing en el país.

## 1.9. Viabilidad Jurídica<sup>98</sup>

El leasing ha sufrido cambios. En 1871 con el Decreto N° 18957 se reconoce este producto de arrendamiento, luego se emitió el Decreto Ley N° 22738 el cual modificó la norma y autorizó a empresas financieras a tener bienes de capital para canalizarlas vía créditos de arrendamiento financiero.

La norma vigente es el Decreto Legislativo N° 299 del 26 de julio de 1984 y su reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 559 – 84 – EF del 30 de diciembre de 1984 y normas modificatorias.

## 2. ANALISIS DE RESULTADOS

Tomando los resultados obtenidos de las encuestas y proyectándolos a la participación de la población en cuanto a los créditos hipotecarios registrados en los últimos años hemos llegado a las siguientes conclusiones:

En base a las preguntas de la encuesta:

### 1. ¿Es Ud. Propietario de un inmueble propio o vive en un local alquilado o de algún familiar?

RESPUESTA	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
a) Inmueble propio	51	51.00%
b) inmueble alquilado o de algún familiar	49	49.00%



98 INGA VÁSQUEZ, Harry Isaías. EL LEASING Y SU REGULACIÓN EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO PERUANO. Op. Cit.

De la población de Habitantes en Lima un promedio del 49% de la población no tiene un inmueble propio donde vivir ya que este porcentaje vive en inmuebles alquilados o de algún familiar.

## 2. ¿Estaría de acuerdo usted con la apertura un nuevo producto de financiación Habitacional en el Perú para obtener un inmueble propio?

RESPUESTA	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
a) Si	53	53.00%
b) No	47	47.00%



El 53% de la población encuestada ve con optimismo y aprobación de un nuevo producto en el mercado que ayude a financiar la adquisición de algún inmueble, esto se debe a muchos factores, puesto que si analizamos las sugerencias algunos del os encuestados dan como criterios que no se puede financiar inmuebles bajo los créditos hipotecarios por varias razones, entre las que resaltan la exigencia de requisitos para los tramites, los costos de financiamiento, las facilidades de tramites de financiamiento, entre otros.

## 3. ¿Conoce los créditos de financiamiento de Leasing?

RESPUESTA	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
a) Si	37	37.00%
b) No	63	63.00%



Es muy importante determinar qué tan conocidos son los productos de leasing en el mercado financiero peruano ya que esto nos ayudara a determinar la posible cultura o intención de uso de este producto para que pueda ser puesto en el mercado con viabilidad, en la pregunta 3 los resultados nos arrojan que solo un 33% de la población conoce este tipo de financiamiento, lo que es un resultado alentador ya que no es tan bajo en el mercado.

**4. ¿Estaría dispuesto a financiar su crédito inmobiliario como leasing, o prefiere el método tradicional de hipoteca?**

RESPUESTA	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
a) preferiría financiarlo mediante un leasing	38	38.00%
b) prefiero la hipoteca	62	62.00%

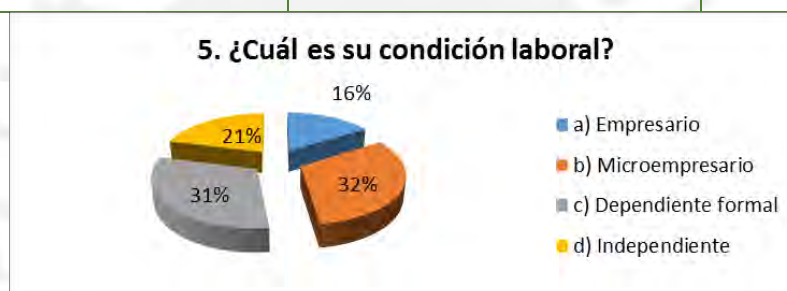


La pregunta 4 nos muestra que el 38% de los demandantes del mercado inmobiliario están interesados en adquirir o financiar un inmueble sobre la base del producto de leasing, si tomamos este dato, comparado a la pregunta anterior vemos que la variación porcentual no es muy amplia ya que solo un 1% de los que prefieren este financiamiento para un inmueble no conoce los requisitos y características del producto de leasing, esto nos da un buen panorama de proyecciones ya que casi todos los encuestados que

aceptan este financiamiento mediante leasing, se supone que pueden conocer gran parte de las características y condiciones que se requerirán para acceder a este financiamiento del Leasing Habitacional.

### 5. ¿Cuál es su condición laboral?

RESPUESTA	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
a) Empresario	16	16.00%
b) Microempresario	32	32.00%
c) Dependiente formal	31	31.00%
d) Independiente	21	21.00%



Los encuestados en su totalidad fueron personas con ocupación laboral ya sea como empresarios, microempresarios o dependientes, los resultados que nos arrojan la encuesta son que los microempresarios y empresarios representan un total de 48% de los encuestados mientras que los trabajadores dependientes representan un 31% que laboran de manera formal en sus respectivas empresas, este indicador nos muestra que el mercado a atender es grande, y que está de parte de la empresa haber determinado las condiciones y requisitos necesarios que deberá cumplir nuestro mercado final.

En base a estos datos se determinó que la participación de la demanda en el mercado es del 38% comparado a los Créditos Hipotecarios tradicionales en el mercado de los cuales se proyecta cubrir un 40% de este porcentaje como publico final al que se le va a atender por año lo que nos deja una proyección estimada por los próximos cinco años como se muestra a continuación:



<b>PROYECCION DE COLOCACIONES DE LEASING HABITACIONAL</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>
Colocaciones NSE A, B y C de Leasing Habitacional 2015	<b>100%</b>	3,589
Colocaciones NSE A, B y C de Leasing Habitacional 2016	<b>100%</b>	3,891
Colocaciones NSE A, B y C de Leasing Habitacional 2017	<b>100%</b>	4,218
Colocaciones NSE A, B y C de Leasing Habitacional 2018	<b>100%</b>	4,573
Colocaciones NSE A, B y C de Leasing Habitacional 2019	<b>100%</b>	4,957



## Conclusiones

- Si bien la situación peruana en lo que respecta a créditos para vivienda esta manejada sobre todo por créditos hipotecarios, la opción de plantear un nuevo producto inmobiliario a través del leasing habitacional, es tener nuevas opciones de financiamiento con características distintas, pero que tienen un fin en común “el desarrollo y realización de las personas para adquirir un inmueble propio”
- Nuestro sistema financiero al implementar la figura del leasing habitacional permitirá que muchas familias que viven en inmuebles alquilados accedan al crédito. Con este mecanismo se busca facilitar la adquisición de vivienda abonando cuotas de arrendamiento mensual por un tiempo determinado otorgando la opción de compra al término del contrato.
- Nuestro sistema financiero para créditos hipotecarios, financia en departamentos hasta un 90% mientras que en terrenos se financia un 60%. Con el leasing habitacional se apunta a un financiamiento similar y que en algunos casos cubra el 100%, pero con la opción de cuotas menores como las de un alquiler (como es la figura) que permita un buen comportamiento financiero del cliente sin caer en morosidad.
- El acceso a los servicios financieros permitirá ampliar la liquidez de las personas naturales, lo cual incentiva a la productividad del país con el incremento de sus gastos e inversión. Los países con alto índice de bancarización tienen mayores beneficios económicos toda vez que con la inclusión financiera se fomenta el ahorro.

- Las políticas crediticias para obtener un crédito hipotecario en el mercado peruano, cada vez se vuelven más estrictas, limitando a muchas personas, que tiene capacidad de pago, a que no tengan la oportunidad de adquirir un financiamiento, por lo que la figura del leasing habitacional busca innovar el mercado y dar oportunidad a este nicho social a que tenga la oportunidad de lograr un financiamiento de este tipo, asegurando las inversiones a través de garantías confiables.
- El rol de Estado en la economía, según nuestra Constitución Política del Perú, es social y democrático. Siendo ello así, que vivimos en una sociedad de mercado democrático, se debe promover inclusión en el sistema financiero a través de la bancarización.
- Las experiencias adquiridas por países latinoamericanos que ya gozan del leasing habitacional son muy enriquecedoras, ya que en base a su experiencia nos pueden permitir un marco de referencia para realizar una buena gestión desempeño tanto del producto, como de las empresas que otorguen este producto.
- La inclusión financiera juega un papel muy importante en la economía. Fomentarla es fundamental toda vez que mejora la calidad de vida y resulta una fuente para seguir adelante con la actividad económica.
- A fin de fomentar la inclusión financiera se debe incentivar la educación financiera hacia los usuarios para que adquieran el conocimiento financiero que permitan la toma adecuada de decisiones.
- Observando y analizando las estimaciones proyectadas del mercado inmobiliario se busca cubrir una participación para el primer año del 10% de la demanda de inmuebles, con un crecimiento constante para los próximos años.
- El implementar un producto nuevo al mercado como es el Leasing Habitacional necesita de una evaluación muy detallada sobre la demanda del mercado, viendo las necesidades y oportunidades que tienen la población de ser partícipe de este producto, esto nos permite realizar una mejor proyección de participación del mercado inmobiliario.

### Recomendaciones

- Es necesario evaluar más alternativas de financiamiento inmobiliario a través del leasing, ya que las innovaciones y mejoras en sus características, puedan dar un mejor dinamismo al mercado inmobiliario peruano.
- Nuestro sistema financiero al implementar la figura del leasing habitacional permitirá que muchas familias que viven en inmuebles alquilados accedan al crédito. Con este mecanismo se busca facilitar la adquisición de vivienda abonando cuotas de arrendamiento mensual por un tiempo determinado otorgando la opción de compra al término del contrato.
- Es necesario que las empresas otorgantes de leasing, que apliquen a su cartera de productos el leasing habitacional, determinen entre sus políticas un buen plan de cuotas y tiempos de contratos, ya que de estos factores importantes depende la viabilidad y aceptación del público de este nuevo producto en el mercado.
- Los acuerdos de prima para la adquisición de los inmuebles por parte del arrendatario al final del contrato deben depender mucho de la modalidad de financiación, es decir que estas deben variar de acuerdo al aporte de la cuota inicial otorgada o no por el arrendatario al inicio del contrato
- Lo más dinámico para la economía financiera peruana debe ser, más que la variedad y ampliación de productos de financiación, la buena calidad y gestión de

estos para que el público objetivo tenga las suficientes herramientas que le permitan cumplir con sus obligaciones.

- El rol de Estado en la economía, según nuestra Constitución Política del Perú, es social y democrático. Se debe promover inclusión en el sistema financiero a través de la bancarización.
- Es necesario y saludable seguir monitoreando el desarrollo de este producto en los países que lo aplican de forma efectiva, puesto que son las propias experiencias de estos países las que nos pueden dar nuevas alternativas y un panorama distinto del manejo de estos servicios financieros.
- Las políticas aplicadas por los bancos son un factor importante para la inclusión financiera, por lo que sería recomendable analizar los riesgos existentes en el mercado, ya que son vitales para la toma de decisiones y cambios de políticas que pueden dinamizar el sector financiero en el Perú, también es necesario recalcar que la inclusión de beneficios que otorgue el sector financiero peruano (como la posibilidad de implementar el bono del buen pagador en el leasing habitacional), permitirían que la demanda del mercado tenga un incremento importante y dinámico en el sector.
- Es importante que las leyes y políticas peruanas implementen y aplique programas de educación financiera cultural que permitan a la población conocer la realidad del sector financiero, esto permitiría que las personas adquieran mayor confianza al momento de realizar operaciones financieras reduciendo los riesgos de inseguridad de la población hacia las instituciones financieras.
- Es necesario que la inclusión de nuevos productos financieros, como el leasing habitacional, tengan un ingresos en el mercado con una participación y crecimiento conservadores, ya que un ingreso e incremento abrupto, pueden llevar a que las operaciones financieras de este tipo no lleguen a buen fin, por los riesgos de incobrabilidad y morosidad que generarían al ser colocados sin medir los resultados, por lo que es recomendable un crecimiento moderado y seguro de nuevos productos a que uno rápido y riesgoso que afectarían la estabilidad de la economía peruana.

- Es necesario realizar un monitoreo del mercado inmobiliario en el Perú y sus cambios ya que de estos depende la evaluación de ampliación o restricción del mercado, esto nos permitirá mantener un panorama conservador y nos ayudará a que la empresa no se vea afectada por una posible burbuja inmobiliaria.



## Bibliografía

- Ley 795 – 2003 (COLOMBIA)  
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=7850>
- Decreto 1787 – 2004 (COLOMBIA)  
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=13827>
- Manual Jurídico del Leasing elaborado por la Junta Directiva de la FEDERACIÓN COLOMBIANA DE COMPAÑÍAS DE LEASING Y FEDELEASING.
- <http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manualjuridico2010.pdf>
- Rubén López Pérez. “Leasing habitacional creció 68% y se abre paso como alternativa para comprar vivienda”. Colombia. Diario La República, Finanzas, 2014.
- [http://www.larepublica.co/finanzas/leasing-habitacional-creci%C3%B3-68-y-se-abre-paso-como-alternativa-para-comprar-vivienda\\_109871](http://www.larepublica.co/finanzas/leasing-habitacional-creci%C3%B3-68-y-se-abre-paso-como-alternativa-para-comprar-vivienda_109871)
- Junta Directiva de la Federación Colombiana de Compañías de Leasing – Fedeleasing. “Manual Jurídico del Leasing”. Bogotá D.C. 2010.En:  
<http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manualjuridico2010.pdf>
- Superintendencia Financiera de Colombia  
<https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?IServicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&IFuncion=loadContenidoPublicacion&id=18103&dPrint=1>
- Juan Ricardo Lopera Velásquez y Daniela Lopera Montoya. “El leasing habitacional: una mirada 10 años después de su incorporación”. Trabajo de grado presentado para optar al título de abogado. Universidad EAFIT. Escuela de Derecho Medellín 2012.
- Natalia De Jesús Díaz Brochet. “BBVA lanza leasing para vivienda”. Periódico Portafolio, Dic 2, 2010, p.20.
- PEREZ-ALBELA GARCIA, Mavy, 2014. MARIA PAULA JARAMILLO PALACIO - Gerente Comercial Cash Management en Helm Bank. Entrevista del 21 de octubre a Maria Paula Jaramillo Palacio.
- PEREZ-ALBELA GARCIA, Mavy, 2014. JORGE CORREDOR HIGUERA – Docente de la Universidad Externado de Colombia. Entrevista del 18 de octubre a Jorge Corredor Higuera.
- RPP Noticias. “Doing Business: Perú lidera acceso al crédito en América Latina”. Perú.Economía, Marzo 2014.
- [http://www.rpp.com.pe/2014-03-03-doing-business-peru-lidera-acceso-al-credito-en-america-latina-noticia\\_673913.html](http://www.rpp.com.pe/2014-03-03-doing-business-peru-lidera-acceso-al-credito-en-america-latina-noticia_673913.html)

- DOING BUSINESS. “Perú lidera acceso a los créditos en América Latina”. Perú. El Peruano. Marzo 2014.
- <http://www.elperuano.pe/Edicion/noticia-peru-lidera-acceso-a-los-creditos-america-latina-16072.aspx#.U7ISInIOXIU>
- GRAHAM, Oscar. “Inclusión financiera”. Perú. Conexión Esan. Octubre 2013.
- <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/10/11/inclusion-financiera/>
- GESTION. “BBVA: Modelo de inclusión financiera de Asbanc es único en mercado mundial”. Perú. Gestión. Enero 2015.
- <http://gestion.pe/mercados/bbva-modelo-inclusion-financiera-asbanc-unico-mercado-mundial-2120765>
- Decreto Legislativo Peruano 299 de fecha 26 de julio de 1984, con respecto a las operaciones de leasing.
- <http://gestion.pe/economia/juan-mendoza-ya-se-agoto-crecimiento-prudente-construccion-credito-2109654> del 26/09/2014
- <http://urbania.pe/blog/noticia/sector-inmobiliario-creceria-en-2015-por-impulso-de-creditos-hipotecarios/>
- [www.mivivienda.com.pe/](http://www.mivivienda.com.pe/)
- Perspectivas del Mercado Inmobiliario Peruano 2014 – Scotiabank Perú
- <http://blog.tgestiona.com.pe/fenomeno-demanda-inmobiliaria-peru/>
- <http://semanaeconomica.com/article/servicios/inmobiliario/145020-mercado-inmobiliario-estamos-o-no-ante-una-burbuja/>
- GONZALEZ DIAZ, Karen Liliana y RAMIREZ CAMACHO, Flor Angela. ESTUDIAR LA VIABILIDAD DE IMPLEMENTAR UN NUEVO PRODUCTO DE LEASING INMOBILIARIO QUE PUEDA SUSTITUIR EL CRÉDITO CONSTRUCTOR DESARROLLADO POR LOS BANCOS, INTEGRANDO LA FINANCIACIÓN DE LAS UNIDADES CONSTRUIDAS. Bogotá, Colombia. Universidad de La Salle. 2011. <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/4683/T17.11%20G589e.pdf?sequence=>
- <http://www.financiero.com.pe/BanPer/CredHipo/CdtoHipotecario.aspx?idmenu=59&prm=1>
- [http://www.millan.pongasealdia.com/modules.php?name=Informacion\\_tributaria&id=3&id1=5](http://www.millan.pongasealdia.com/modules.php?name=Informacion_tributaria&id=3&id1=5)
- FLORES, Soledad. Revista IN IURE, Vol 2. Argentina, La Rioja. 2012.
- <http://casahipotecaperu.com/prestamos-hipotecarios/>



- <http://creditohipotecariobcp.com/quiero-comprar-una-casa/diccionario>
- <http://www.camarachp.cl>
- [http://www.consumoresponsable.com.uy/el\\_credito.html](http://www.consumoresponsable.com.uy/el_credito.html)
- <http://actualicese.com/actualidad/2009/04/30/hipoteca-o-leasing-habitacional-cual-es-mejor-para-adquirir-vivienda/>
- <http://urbania.pe/blog/noticia/sector-inmobiliario-creceria-en-2015-por-impulso-de-creditos-hipotecarios/>
- <http://www.felaban.com/boletines/69/>
- <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/conozca-el-presente-del-mercado-inmobiliario-peruano>
- <http://www.scotiabankqas.tic.com.pe/recursos/files/pdf/InformeInmobiliario.pdf>
- [https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2014/05/140505\\_Obervatorio\\_Inclusion\\_Financiera.pdf](https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2014/05/140505_Obervatorio_Inclusion_Financiera.pdf)
- <http://www.ipe.org.pe/economia-para-todos/grandes-avances?page=3>
- <http://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/adminis/2000/otras/otras02.htm>
- <http://www.feller-rate.cl/general2/articulos/vr9902.htm>
- <http://www.transasecuritizadora.cl/prospectos/prospectobtra4.pdf>
- <http://docplayer.es/10385990-El-leasing-habitacional-a-tres-anos-de-su-implantacion-ricardo-villegas.html>
- <http://www.oikos.com.co/inmobiliaria/Que-es-un-Leasing-Habitacional>
- <http://www.finanzaspersonales.com.co/consumo-inteligente/articulo/el-leasing-habitacional-una-opcion-mas-barata/38057>
- <http://www.catalogocasanueva.cl/leasing.php>
- <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4417/1014193477-2013.pdf?sequence=1>
- <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/10/11/inclusion-financiera/>
- <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/25/25-660.pdf>
- <http://www.buenastareas.com/ensayos/Derecho-Mercantil/5461700.html>
- <http://www.ilustrados.com/tema/9627/personas-juridicas.html>
- <http://www.monografias.com/trabajos39/personas-juridicas/personas-juridicas.shtml>
- <http://es.slideshare.net/CarlosDiaz254/leasing-peru>
- <http://www.monografias.com/trabajos33/leasing/leasing.shtml>
- <http://harryinga-abogado.blogspot.pe/2012/03/el-leasing-y-su-regulacion-en-el.html>

- <https://www.abcdelabanca.com/>
- <http://es.slideshare.net/JhosaraDeriCayllahua/credito-hipotecario-1>
- <http://creditoperu.pe/credito-hipotecario-mi-vivienda-de-scotiabank.html>
- <http://blogs.gestion.pe/inversioneinfraestructura/2016/07/mas-gasto-corriente-o-mas-inversion-como-impactan-en-el-crecimiento.html>
- <https://www.scribd.com/document/247431290/EL-SISTEMA-FINANCIERO-PERUANO>
- [http://www.consumoresponsable.com.uy/el\\_credito.html](http://www.consumoresponsable.com.uy/el_credito.html)
- <http://blog.pucp.edu.pe/blog/derysoc/2008/06/17/el-estado-social-y-democratico-de-derecho-y-el-estado-peruano-continuacion/>
- <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-peru-ocupa-primer-lugar-america-latina-acceso-a-creditos-senala-doing-business-496241.aspx>
- <http://economiapoliticaecs.blogspot.pe/>
- <http://gestion.pe/economia/peru-ocupa-primer-lugar-latinoamerica-obtencion-creditos-segun-doing-business-2014-2090478>
- [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1173/cap23/cap23.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1173/cap23/cap23.pdf)
- <http://harryinga-abogado.blogspot.pe/2012/03/el-leasing-y-su-regulacion-en-el.html>
- GIRALDO MESA, DIANA SARAY. EL LEASING HABITACIONAL. Bogotá, Colombia. Pontificia Universidad Javeriana, 2004.  
<http://javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere3/tesis04.pdf>