

Universidad Católica de Santa María
Escuela de Postgrado
Maestría en Gerencia de la Construcción



**DETERMINACION DE LOS BENEFICIOS DEL DECRETO
LEGISLATIVO 1177 PARA LA ADQUISICION Y
PROMOCION DE VIVIENDA DE ARRENDAMIENTO EN EL
PERU. CASO DISTRITO DE MIRAFLORES DE LA CIUDAD
DE AREQUIPA, PERU 2018.**

Tesis presentada por la Bachiller:
Diaz Blanco, Susan Patricia

Para optar el Grado Académico de:
Maestro en Gerencia de la Construcción

Asesor:
Dr. Ticse Villanueva, Edwing

Arequipa – Perú
2018

Informe 013-2018

De: Ing. Edwing Ticse Villanueva
A: Dr. Hugo Tejada Pradell
Director de la Escuela de Post Grado de la UCSM
Asunto: Borrador de tesis de la Bachiller Susan Patricia Díaz Blanco
Fecha: 23-05-2018

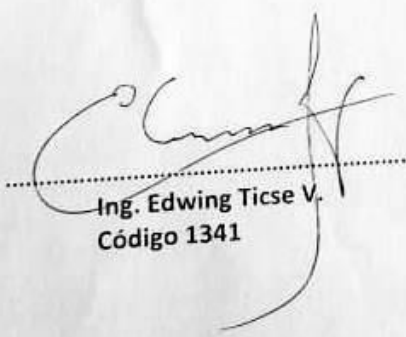
Mediante la presente manifiesto que se ha revisado el Plan de Tesis de la Srta. **Susan Patricia Díaz Blanco** titulado:

Determinación de los beneficios del Decreto legislativo 1177 para la adquisición y promoción de vivienda de arrendamiento en el Perú. Caso distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa Perú 2018

Luego de analizarlo se dá por **APROBADO** dicho borrador de Tesis

Agradeciendo la atención prestada a la presente, le expreso a usted mis sentimientos de estima personal.

Atentamente



Ing. Edwing Ticse V.
Código 1341

Arequipa, 12 de junio del 2018.

Señor:
Dr. Hugo Tejada Pradell
Director de la Escuela de Postgrado de la
Universidad Católica de Santa María.

Presente.-

Referencia: Dictamen de Borrador de Tesis para optar el grado académico de Maestro en Gerencia de la Construcción.

De mi consideración.


Me es grato dirigirle la presente con el fin de hacerle llegar el dictamen de la referencia correspondiente al expediente N° 20180000016229 presentado por el Bachiller **DÍAZ BLANCO, Susan Patricia**.

Título : "DETERMINACIÓN DE LOS BENEFICIOS DEL DECRETO LEGISLATIVO 1177 PARA LA ADQUISICIÓN Y PROMOCIÓN DE VIVIENDA DE ARRENDAMIENTO EN EL PERÚ CASO DISTRITO DE MIRAFLORES EN LA CIUDAD DE AREQUIPA PERÚ 2018"

Al efecto, habiendo realizado la revisión de borrador de la tesis mencionada, le informo que las observaciones que fueron realizadas anteriormente han sido subsanadas, por lo que en opinión del suscrito, puede procederse a la sustentación oral de la misma.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para manifestarle los sentimientos de mi especial consideración.

Atentamente,


César Lazo Bezold
Dictaminador

Arequipa 21 de mayo de 2018

Dr. Hugo Tejada Pradell

Director de la Escuela de Postgrado de la Universidad Católica de Santa María

De mi consideración.-

Dictamen sobre Tesis de maestría titulada "Determinación de los beneficios del decreto legislativo 1177 para la adquisición y promoción de vivienda de arrendamiento en el Perú. Caso distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa, Perú 2018." Presentado por la Bachiller: DIAZ BLANCO Susan Patricia para optar el grado académico de Maestro en Gerencia de la Construcción

Al respecto el dictamen es:

APROBADO, PASE A SUSTENTACIÓN

Siendo todo lo que tengo que informar quedo de Ud.

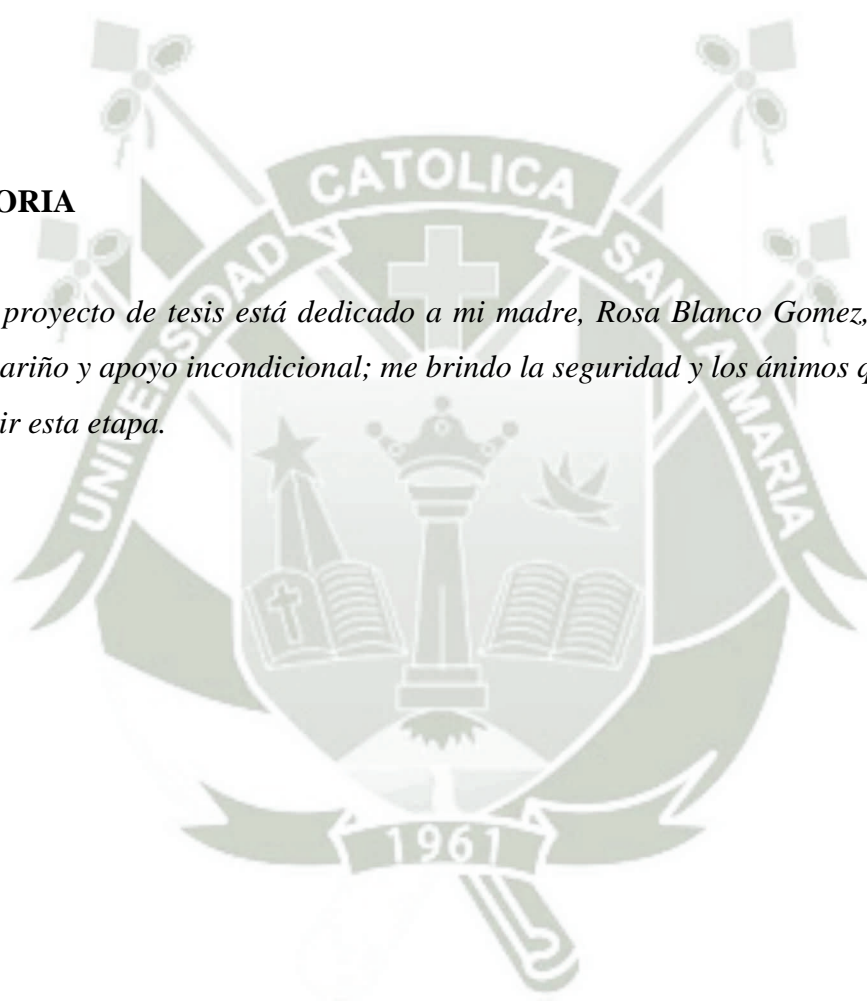
Dr. Arq. Gonzalo Ríos Vizcarra

COD. 2068



DEDICATORIA

El presente proyecto de tesis está dedicado a mi madre, Rosa Blanco Gomez, quien con su paciencia, cariño y apoyo incondicional; me brindo la seguridad y los ánimos que necesitaba para concluir esta etapa.



AGRADECIMIENTOS

Después de un interesante recorrido de esta tesis, agradecer a la Universidad Católica de Santa María, por darme la oportunidad de investigar acerca de esta temática; a mi asesor el Dr. Edwing Ticse Villanueva que se comprometió en guiarme en el desarrollo de esta investigación; así también a cada uno de mis maestros que de uno u otro modo me brindaron su colaboración y apoyo, sin lo cual esta tesis no podría haber sido posible.

RESUMEN

En el Perú un problema creciente es el déficit habitacional cuantitativo y cualitativo de vivienda, a partir de esta problemática, el estado promulgo una legislación que pretende dinamizar el mercado de vivienda en arrendamiento como posible solución del déficit existente. Considerando las recomendaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (1) de proveer políticas para un mercado de arrendamiento inmobiliario que permitan el correcto funcionamiento de este, constituyendo un componente crítico de un sistema habitacional sostenible, integral y sano. Permitiendo a la vez, más opciones de vivienda para los hogares inyectándole mayor flexibilidad con el fin de responder a todo el espectro de necesidades y preferencias. También contribuyendo con la inclusión financiera y mejorando la movilidad laboral.

Además esta legislación asegurara la tenencia del arrendatario sobre la propiedad por un periodo razonable de tiempo acordado, y la protección del arrendador de su propiedad si el arrendatario infringe el contrato y no paga la renta acordada. Así podemos afirmar que si la seguridad en la tenencia es supuestamente uno de los principales beneficios de ser propietario, parece ser que muchas familias logran satisfacer este objetivo viviendo en casas de arrendamiento.

A partir del entendimiento de la importancia de promover un mercado de arrendamiento, que alivie el déficit habitacional en nuestro país, es que la presente tesis tiene la finalidad de identificar los beneficios del Decreto Legislativo 1177 en la promoción y adquisición de vivienda de arrendamiento en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa, por promotores inmobiliarios y la población del distrito respectivamente. Cabe destacar que se realizara un plan de negocios que muestre la rentabilidad para los promotores inmobiliarios que quieran ofrecer sus viviendas bajo este mecanismo.

Palabras Clave: arrendamiento, rentabilidad, déficit habitacional, mercado inmobiliario, inclusión financiera.

ABSTRACT

A growing problem in Peru, is the quantitative and qualitative housing deficit, based on this problem, the state enacted legislation that aims to boost the leased housing market as a possible solution to the existing deficit. Considering the recommendations of the Banco Interamericano de Desarrollo (1) to provide policies for a real estate lease market that allow the proper functioning of this, constituting a critical component of a sustainable, integral and healthy housing system. Allowing at the same time, more housing options for households injecting more flexibility in order to respond to the full spectrum of needs and preferences. Also contributing to financial inclusion and improving labor mobility.

In addition, this legislation will ensure the tenant's ownership of the property for a reasonable period of time agreed upon, and the landlord's protection of his property if the tenant violates the contract and does not pay the agreed rent. So we can say that if security of tenure is supposedly one of the main benefits of owning, it seems that many families manage to achieve this goal by living in lease houses.

From the understanding of the importance of promoting a leasing market, which alleviates the housing deficit in our country, is that this thesis has the purpose of identifying the benefits of Legislative Decree 1177 in the promotion and acquisition of lease housing in the Peru; through the case study in the district of Miraflores in the city of Arequipa, by real estate developers and the population of the district respectively. It should be noted that a business plan will be made that shows the profitability for real estate developers who want to offer their homes under this mechanism

Keywords: leasing, profitability, housing deficit, real estate market, financial inclusion.

INDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

ABSTRACT

INDICE

LISTA DE GRÁFICOS

LISTA DE TABLAS

LISTA DE ABREVIATURAS

INTRODUCCION

CAPITULO I: MARCO CONCEPTUAL	1
1. TERMINOLOGÍA	1
1.1. Activo.....	1
1.2. Activo Fijo	1
1.3. Arrendamiento	1
1.4. Contrato.....	1
1.5. Crédito Hipotecario.....	2
1.5.1. Crédito Hipotecario Tradicional	2
1.5.2. Nuevo Crédito Mivivienda	2
1.6. Déficit Habitacional	3
1.7. Inclusión Financiera.....	4
1.8. Intervinientes del Sistema	4
1.8.1. Arrendatario o locatario	4
1.8.2. Arrendador o locador	4
1.8.3. Arrendador Financiero	5
1.8.4. Fondo MIVIVIENDA - FMV	5
1.8.5. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP - SBS	5
1.9. Leasing	6
1.9.1. Leasing Inmobiliario.....	6
1.10. Subarrendar	6
1.11. Titulización o Securitizacion	7
1.12. Vivienda.....	7

CAPITULO II: ANALISIS DEL DECRETO LEGISLATIVO N° 1177	9
1. ANÁLISIS DEL DECRETO LEGISLATIVO N°1177	9
1.1. Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda – RAV.....	10
1.2. Cuentas de Abono	11
1.3. Obligaciones de los Intervinientes del sistema:	11
1.3.1. Fondo Mivivienda.....	11
1.3.2. Notario	12
1.3.3. Arrendador	12
1.3.4. Arrendatario	13
1.4. Tipos de Contratos previstos en el D.L.1177.....	14
1.4.1. Contrato de Arrendamiento de Inmueble destinado a vivienda (Arrendamiento Convencional o Tradicional).....	14
1.4.2. Contrato de Arrendamiento de Inmueble destinado a vivienda con Opción de Compra	15
1.4.3. Contrato de Arrendamiento – Financiero (leasing) de Inmueble destinado a vivienda	17
1.5. Causales para terminación del contrato y posterior desalojo.....	18
1.6. Régimen Tributario Especial	19
2. CONCLUSIONES	20
2.1. Beneficios del DL1177	20
2.1.1. Arrendatario	20
2.1.2. Arrendador	22
2.1.3. Estado.....	23
2.2. Observaciones del DL1177.....	23
CAPITULO III: ANALISIS DEL USO DE LEASING Y ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO EN OTROS PAISES LATINOAMERICANOS	25
1. CASO CHILE.....	25
1.1. Beneficios del leasing habitacional en Chile	30
2. CASO COLOMBIA.....	31
2.1. Beneficios del leasing habitacional en Colombia	36
3. CONCLUSIONES	37

CAPITULO IV: MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO EN AMERICA LATINA A NIVEL MACRO, EN PERU A NIVEL MESO Y A NIVEL MICRO EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES, DE LA CIUDAD DE AREQUIPA.....	42
1. MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	42
2. MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO EN PERÚ	46
3. MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES DE LA CIUDAD DE AREQUIPA	49
3.1. Análisis de la demanda de vivienda de arrendamiento en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa.....	49
3.2. Análisis de la oferta de vivienda de arrendamiento en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa	59
4. CONCLUSIONES	61
CAPITULO V: ESCENARIO A PARTIR DE LA PUBLICACION DEL DECRETO LEGISLATIVO NRO. 1177.....	64
1. ANÁLISIS DE LA OFERTA: ARRENDADORES, PROMOTORES INMOBILIARIOS Y ENTIDADES FINANCIERAS	64
1.1. Arrendadores y Promotores Inmobiliarios en el distrito de Miraflores	67
1.2. Conclusiones	68
2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA: ADQUIRENTES O ARRENDATARIOS	69
2.1. Tamaño de la muestra	69
2.2. Análisis de resultados en las encuestas	72
2.3. Conclusiones:.....	74
CAPITULO VI: APORTE PARA LA APLICACIÓN DEL DECRETO LEGISLATIVO NRO. 1177 POR EMPRESAS CONSTRUCTORAS	75
1. NOMBRE DEL PROYECTO.....	75
2. JUSTIFICACIÓN	75
3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	75
4. OBJETIVOS DEL PROYECTO	76
4.1. Objetivo general.....	76
4.2. Objetivos específicos	76

5.	PLAN DE NEGOCIO	76
5.1.	Requerimientos de la empresa para el Plan de Negocio	76
5.2.	Definición del plan de negocio	77
6.	ESTUDIO DE MERCADO	80
6.1.	Segmentación y Público Objetivo.....	80
6.2.	Competencia	80
7.	ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACION.....	81
7.1.	Proceso de comercialización.....	81
7.2.	Gestión de cobros de arrendamiento.....	82
7.3.	Servicio Post-venta	82
8.	DESCRIPCION DEL PROCESO.....	83
8.1.	Flujo de procesos	83
8.2.	Cronograma de hitos	83
9.	ANÁLISIS DE RENTABILIDAD	84
10.	CONCLUSIONES	85
	CONCLUSIONES	86
	RECOMENDACIONES.....	87
	BIBLIOGRAFÍA	88
	ANEXOS I: FORMULARIO ÚNICO DE ARRENDAMIENTO DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA – FUA	93
	ANEXOS II: FORMULARIO ÚNICO DE ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA – FUAO	98
	ANEXOS III: FORMULARIO ÚNICO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA – FUAL.....	104
	ANEXOS IV: Notarias autorizadas para legalizar mecanismos del DL 1177 - régimen de promoción del arrendamiento para vivienda, fuente Portal fondo MiVivienda (8).....	107
	ANEXOS V: PROYECTO DE TESIS	109
	DESCRIPCIÓN OPERATIVA.....	111
1.	IDENTIFICACIÓN (PROBLEMA, OPORTUNIDAD).....	111
1.1.	Descripción de problema	111
2.	OBJETIVOS	112
2.1.	Objetivo general.....	112

2.2. Objetivos específicos	112
3. HIPÓTESIS GENERAL.....	113
4. TIPO DE INVESTIGACIÓN	113
5. JUSTIFICACIÓN	113
6. VARIABLE	114
6.1. Variable Independiente	114
6.2. Variable Dependiente.....	114
7. CUADRO DE VARIABLES	115
8. MATRIZ DE CONSISTENCIA	116
9. METODO	117
10. CRONOGRAMA DE TRABAJO	119



LISTA DE GRÁFICOS

Grafico 1: Esquema del proceso de Titulizacion (3).	7
Grafico 2: Flujo de registro de contratos bajo el DL N°1177.....	10
Grafico 3: Esquema del Proceso Único de Desalojo según art. 15 del DL 1177.	19
Grafico 4: Funcionamiento Leasing Habitacional en Chile (14).	26
Grafico 5: Jóvenes que arriendan en Latinoamérica.....	43
Grafico 6: Déficit de vivienda en América Latina y Perú. Estos datos provienen de la encuesta de hogares MECOVI, 2010 y 2011, tomando solo datos de áreas urbanas. El promedio de América Latina proviene de 17 países.....	44
Grafico 7: Hogares que arriendan su vivienda, según edad del jefe de hogar. Promedio de América Latina.....	45
Grafico 8: Porcentaje de hogares que arriendan su vivienda. Promedio de América Latina...45	
Grafico 9: Entidades que contribuyen con el desarrollo del mercado inmobiliario e hipotecario. Fuente: grafico de RPP elaborado a partir del IV Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia de Arequipa (26).	47
Grafico 10: Tipo de Vivienda en Arequipa Ciudad. Fuente: Compendio Estadístico Regional 2008 - 2009 (2).....	56
Grafico 11: Régimen de propiedad de la Vivienda (Porcentaje).....	58
Grafico 12: Oferta de vivienda según sector urbano (en unidades).....	59
Grafico 13: proceso de comercialización.....	81
Grafico 14: Flujo de procesos de arrendamiento de vivienda.....	83

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Tipos de contrato previstos en el DL 1177.....	14
Tabla 2: Beneficios del leasing habitacional en Colombia.....	30
Tabla 3: Beneficios del leasing habitacional en Colombia.....	36
Tabla 4: Cuadro comparativo de los beneficios del arrendamiento y leasing habitacional en Perú, Chile y Colombia.....	39
Tabla 5: Población y densidad por distrito de la ciudad de Arequipa.	49
Tabla 6: Población del distrito de Miraflores según grupo de edad.	50
Tabla 7: Población Económicamente Activa de Miraflores.	51

Tabla 8: PEA ocupación principal de Miraflores.	51
Tabla 9: Nivel Socioeconómico en el Departamento de Arequipa.....	52
Tabla 10: Indicadores de pobreza. Distrito de Miraflores.	53
Tabla 11: Hogares, HNP y demanda efectiva por NSE (Análisis Horizontal en porcentajes).54	
Tabla 12: Tipo de Vivienda por Distrito (en porcentaje).....	55
Tabla 13: cantidad de hogares en las Viviendas por Distrito de la provincia de Arequipa.	56
Tabla 14: Miembros de hogares por distrito de la provincia de Arequipa.....	57
Tabla 15: Régimen de propiedad de la Vivienda (Porcentaje).	58
Tabla 16. Estructura de la oferta total de departamentos en la ciudad de Arequipa.....	60
Tabla 17: distribución de la demanda insatisfecha de vivienda en la ciudad de Arequipa.....	60
Tabla 18: Tabla resumen del diagnóstico del distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa.	62
Tabla 19: Oferta Inmobiliaria en el distrito de Miraflores en Arequipa.	68
Tabla 20: Porcentaje de población que registró su contrato en el Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda – RAV.	72
Tabla 21: Porcentaje de población que conoce el mecanismo de adquisición de vivienda en arrendamiento con opción a compra.	73
Tabla 22: Porcentaje de población que conoce el mecanismo de adquisición de vivienda en arrendamiento con opción a compra futura mediante entidades bancarias "leasing inmobiliario".	73
Tabla 23: proyectos de vivienda social por la Empresa Altozano en el distrito de Miraflores en Arequipa.	77
Tabla 24: Cronograma de hitos.....	83
Tabla 25: Cuadro de variables.	115
Tabla 26: Matriz de consistencia.	116

LISTA DE ABREVIATURAS

- ADI Perú: Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú
- BBP: Bono del Buen Pagador
- BFH: Bono Familiar Habitacional
- BID: Banco Interamericano de Desarrollo
- CAPECO: Capacidad Económica de los Hogares
- C.C: Código Civil
- CPV: Censos Nacionales de Población y de Vivienda
- ESF: Empresa del Sistema Financiero, autorizada por la SBS
- FMV: Fondo MIVIVIENDA S.A.
- FUA: Formulario Único de Arrendamiento con Opción de Compra de Inmueble destinado a vivienda
- FUAO: Formulario Único de Arrendamiento con Opción de Compra de inmueble destinado a vivienda.
- FUAL: Formulario Único de Arrendamiento financiero (leasing) de inmueble destinado a vivienda.
- FEPCMAC : Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito
- INEI: Instituto Nacional de Estadística e Informática
- IGV: Impuesto General de Ventas
- NBI: Necesidades Básicas Insatisfechas
- PEA: Población Económicamente Activa
- PET: Personas en Edad de Trabajar
- PEI: Población Económicamente Inactiva
- RAV: Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda.
- SBS: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.
- SUNARP: Superintendencia Nacional de los Registros Públicos.
- SUNAT: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.
- TUPA: Texto Único Ordenado de Procedimientos Administrativos.

INTRODUCCION

El acceso a la vivienda de calidad, es un derecho humano inalienable y una necesidad básica; además que influye directamente sobre la calidad de vida de las personas, permitiendo la satisfacción de sus necesidades básicas (salud, educación, acceso a servicios, etc.).

En el Perú el déficit habitacional ha sido un problema latente. Por ello, el Estado, en el marco de reducción del déficit de viviendas en el país, se promulgo el decreto legislativo 1177 que establece un régimen especial y facultativo para la promoción, facilitación y seguridad jurídica del arrendamiento de inmuebles destinados para vivienda.

El objetivo central de la presente investigación, es determinar los beneficios del decreto legislativo 1177 para la adquisición y promoción de vivienda de arrendamiento en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa; para así brindar una primera aproximación de la aplicación de este decreto.

En el primer capítulo se presenta el plan de investigación, en el que se define la problemática, metodología empleada y las variables de estudio.

En el segundo capítulo se presenta el marco conceptual, en el que se definen los conceptos a utilizar en toda la tesis.

En el tercer capítulo se analizara el decreto legislativo 1177 y se identificara los beneficios de su uso en la promoción y adquisición de inmuebles de vivienda para arrendamiento en el Perú.

Una vez analizado e identificado los beneficios del decreto legislativo 1177; en el cuarto capítulo, se investigara sobre experiencias similares en otros países latinoamericanos, para tener una visión más clara de cómo podría funcionar a largo plazo la aplicación del mencionado decreto.

A partir del quinto capítulo se enfocara el análisis al espacio de investigación determinado; es así que se expondrá el estado actual del mercado inmobiliario, como primera aproximación en Latinoamérica hasta profundizar en el caso de estudio del distrito de Miraflores en Arequipa, Perú. En este apartado se identificara los principales factores involucrados en el desarrollo y adquisición de inmuebles de vivienda.

A continuación el sexto capítulo se enfocara en obtener un panorama del escenario actual desde la promulgación del decreto legislativo 1177 en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa. Donde se dará a conocer la información e interés de los promotores inmobiliarios y la población, en la promoción y adquisición respectivamente, de inmuebles de vivienda de arrendamiento mediante los mecanismos que ofrece el mencionado decreto.

Finalmente en el séptimo capítulo se realizara un plan de negocios que muestre la rentabilidad para los promotores inmobiliarios que quieran ofrecer sus viviendas bajo este mecanismo; a través de un caso de estudio en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa en Perú.

CAPITULO I: MARCO CONCEPTUAL

1. TERMINOLOGÍA

A continuación se indicarán los términos y conceptos que serán utilizados en este proyecto de investigación:

1.1.Activo

Un activo es un recurso con valor que alguien posee con la intención de que genere un beneficio futuro (sea económico o no). En contabilidad, representa todos los bienes y derechos de una empresa, adquiridos en el pasado y con los que esperan obtener beneficios futuros (3).

El activo del banco está formado por una pequeñísima parte líquida que es la caja o tesorería, mientras el resto, que conforma la gran parte del activo, es muy poco líquido, se trata de activos a largo plazo, la denominaremos cartera crediticia, son derechos de cobro, ya sean préstamos o créditos, descuentos comerciales, confirming, factoring, leasing, lease-back o avales. El activo del banco representa el dinero que nos adeuda a ciudadanos y empresas que con el tiempo iremos devolviendo.

1.2.Activo Fijo

El activo no corriente o activo fijo de una empresa está formado por todos los activos de la sociedad que no se hacen efectivos en un periodo superior a un año. Es una parte del activo, dentro del balance de situación de una empresa (3).

1.3.Arrendamiento

La definición legal del *arrendamiento* se encuentra en el Código Civil peruano de 1984, artículo 1666, que señala lo siguiente: Por arrendamiento el arrendador se obliga a ceder temporalmente al arrendatario el uso de un bien por cierta renta convenida.

1.4.Contrato

La definición legal del *contrato* se encuentra en el Código Civil peruano de 1984, artículo 1351, que señala lo siguiente: El contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial.

1.5. Crédito Hipotecario

En un crédito hipotecario un cliente, dispone de una cantidad de dinero comprometiéndose a devolverlo normalmente mediante cuotas periódicas, junto con los intereses asociados. Se realiza a medio o al largo plazo, y siempre se respalda con la garantía de una vivienda, en unas condiciones pactadas con el banco, y plasmadas en un contrato (4).

Los porcentajes de financiación en créditos hipotecarios en Perú; para casa o departamentos se financia hasta un 80%. Para ello se debe contar con el 20% correspondiente a la cuota inicial (5).

1.5.1. 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 (6).

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 (7).

1.5.2. Nuevo Crédito Mivivienda

Programa creado por el gobierno que tiene como objeto que la población sin vivienda y con menores recursos acceda a la casa propia (8). 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. Para valores de vivienda desde S/57,500 hasta S/205,300 el Estado entrega a los beneficiarios un subsidio por un máximo de S/.17,500. Y para viviendas mayores de S/205,300 hasta S/304,1000 se entrega un subsidio de S/6,200.

Para acceder a este crédito se debe ser mayor de edad con o sin familia y calificar para la entidad financiera, 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.

Una de las características del Crédito Mi Vivienda es que se generan dos cronogramas: uno correspondiente al Bono del Buen Pagador y otro por el saldo del monto financiado de hasta el 90%. 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.

1.6. Déficit Habitacional

Según la definición dada por el INEI, es el conjunto de requerimientos que tiene la población para contar con una vivienda digna. Estos requerimientos pueden ser de diferente tipo como: demanda de los hogares que aspiran a adquirir nuevas viviendas, reemplazar o reponer las viviendas ya existentes que no cuentan con las condiciones mínimas para ser consideradas como viviendas dignas, mejoramiento de viviendas que carecen de una estructura material o espacial adecuada así como también, viviendas que no tengan acceso a los servicios básicos.

Teóricamente se divide en dos componentes, el déficit cuantitativo y el cualitativo:

- 1.6.1. **Déficit cuantitativo** Se considera déficit cuantitativo a la carencia de viviendas aptas para cubrir las necesidades habitacionales de los hogares que no poseen viviendas. Adicionalmente este déficit cuantifica a las viviendas que no cumplen con las funciones de protección a los habitantes y no son adecuadas para ser habitadas.
- 1.6.2. **Déficit cualitativo** El déficit cualitativo considera las deficiencias en la calidad de la vivienda ya sea materialidad (paredes y pisos), espacio habitable (hacinamiento) y servicios básicos (agua potable, desagüe y electricidad). Este cálculo busca determinar (identificar) aquellas viviendas que requieren ser mejoradas en cuanto a su infraestructura en los aspectos mencionados.

1.7. Inclusión Financiera

La inclusión financiera puede definirse como el "acceso y uso de servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población". Esta facilita el acceso de la población a servicios financieros sostenibles y seguros, contribuye al incremento del ingreso y a reducir la pobreza, lo cual genera crecimiento económico y estabilidad financiera.

En el Perú solo el 20% de la población adulta tiene una cuenta en una institución financiera formal, en esta misma línea las economías en desarrollo concentran el 90% de la población mundial no bancarizada, evidenciándose la urgencia del diseño e implementación de políticas de inclusión financiera.

Adicionalmente, es importante tener en cuenta que la inclusión financiera debe ir acompañada de una adecuada educación financiera que permita poner en práctica la adquisición de conocimientos y capacidades financieras. Priorizando el desarrollo de la capacidad de ahorro como el punto de partida para interactuar con los servicios financieros. Finalmente debe destacarse que la inclusión financiera trasciende al ámbito de los intermediarios financieros y se extiende al ámbito de seguros (con productos como microseguros), pensiones y mercado de capitales (9).

1.8. Intervinientes del Sistema

1.8.1. Arrendatario o locatario

El arrendatario es la persona que adquiere el derecho a usar un activo, bien o cosa a cambio del pago de un canon o remuneración. Es la persona que toma en arriendo alguna cosa. Persona natural o jurídica que alquila o arrienda un bien.

1.8.2. Arrendador o locador

Es arrendador el propietario del bien (inmueble para uso de vivienda) y por supuesto, es quien que se obliga a ceder el uso de ese bien. Es la persona que da en arrendamiento aquello que le pertenece. Persona jurídica o natural propietaria del bien que se alquila o arrienda en favor de la otra parte, que es el arrendatario.

Para la presente normativa, se refieren tanto a propietarios del inmueble, como a las empresas constructoras e inmobiliarias que adquieren o construyen viviendas para celebrar en el futuro un contrato de compraventa.

1.8.3. Arrendador Financiero

Es aquel que adquiere un bien (inmueble para uso de vivienda) para ceder su uso en arrendamiento, este deberá ser una empresa del sistema financiero autorizada por la SBS. Las entidades financieras son las encargadas de adquirir del proveedor el bien para entregárselas al arrendatario.

1.8.4. Fondo MIVIVIENDA - FMV

El Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda – Fondo MIVIVIENDA, se creó en 1998 mediante Ley 26912. El Fondo MIVIVIENDA S.A. tiene por objeto dedicarse a la promoción y financiamiento de la adquisición, mejoramiento y construcción de viviendas, especialmente las de interés social, a la realización de actividades relacionadas con el fomento del flujo de capitales hacia el mercado de financiamiento para vivienda, a la participación en el mercado primario y secundario de créditos hipotecarios, así como a contribuir al desarrollo del mercado de capitales. Sus actividades y funciones están descritas en la Ley 28579. Asimismo, mediante Decreto Legislativo N° 1037 publicado el 25 de junio del 2008, se estableció que en el ejercicio de su objeto social y a efectos de incrementar la oferta de viviendas de interés social, el Fondo MIVIVIENDA S.A. podrá promover la oferta de financiamiento para las inversiones en habilitación urbana, pudiendo a su vez financiar las mismas (5).

Asimismo, el Fondo MIVIVIENDA S.A. se encuentra supervisado por la SBS en sus actividades financieras, para lo cual se emitió la Resolución SBS N° 980-2006, y por la CONASEV, en sus actividades del mercado de valores, para lo cual se emitió la Resolución CONASEV N° 059-2007-EF/94.01.1.

1.8.5. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP - SBS

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP es el organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero, de Seguros y del Sistema Privado de Pensiones, así

como de prevenir y detectar el lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Su objetivo primordial es preservar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP.

La SBS es una institución de derecho público cuya autonomía funcional está reconocida por la Constitución Política del Perú. Sus objetivos, funciones y atribuciones están establecidos en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP - Ley 26702 (10).

1.9. Leasing

La definición legal del *leasing* se encuentra en el Decreto Legislativo N° 299, artículo 1, que señala lo siguiente: “Comprende el contrato mercantil, que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”. Entonces se puede concluir que el tratamiento que se le da al *leasing* es de un contrato típico, de acuerdo con los requerimientos específicos, puesto que después de finalizado el contrato de arrendamiento el arrendatario tiene la opción de compra, que es una posibilidad facultativa, pero no debe entenderse que todo lo que ha pagado por el uso del bien será destinado para cancelar el valor total del bien; por el contrario, solo son pagos o abonos por el uso del bien.

1.9.1. Leasing Inmobiliario

Esta modalidad permite a una persona, que no tenga ahorros para la cuota inicial de una vivienda, acceder a un primer financiamiento a través de una institución financiera.

Durante ese lapso de pago (el 'Leasing'), la entidad financiera será la propietaria del inmueble. Una vez terminado este periodo de pago, el usuario podrá obtener un crédito hipotecario para pagar el resto del precio de la vivienda. Con esta modalidad ya no se exigirá una cuota inicial, ya que esta fue cancelada con el dinero del 'Leasing' (11).

1.10. Subarrendar

Es la acción de arrendar una cosa que a su vez se tiene arrendada a otra persona.

1.11. Titulización o Securitización

La titulización (3) se trata del proceso de transformación de un activo financiero¹ poco líquido (como una vivienda) en un título de renta fija² más líquido, donde el banco transfiere el riesgo de crédito (propio de la cartera crediticia) mediante derivados de crédito a otra contrapartida, mediante bonos³.

Los activos financieros más transformados son los préstamos hipotecarios. Es debido a que en sus contratos suelen incluir una cláusula que permite dicha transformación.

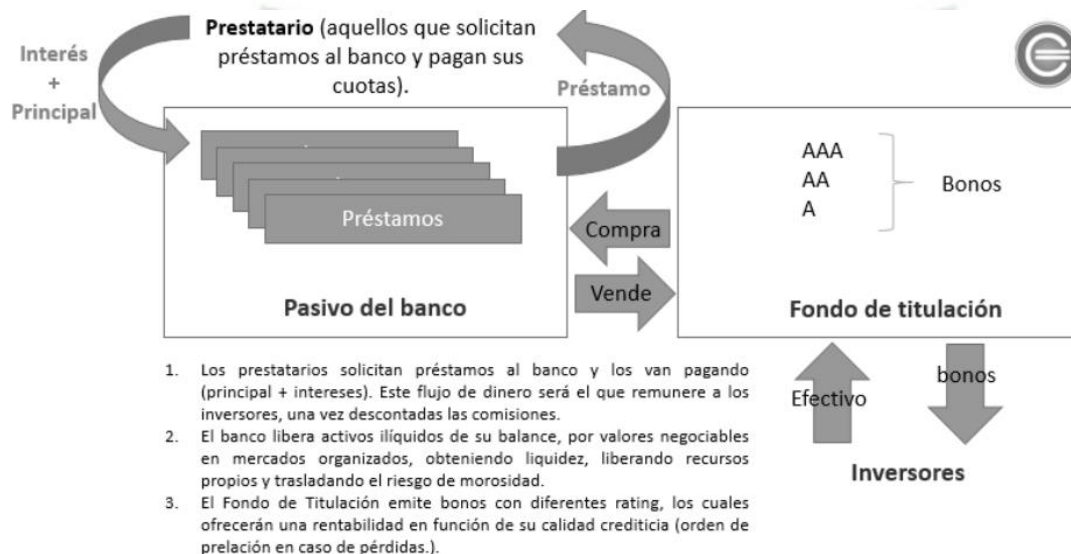


Grafico 1: Esquema del proceso de Titulizacion (3).

1.12. Vivienda

Según el artículo 2 inciso 2.2. del Reglamento y el artículo 3 del DL 1177, se entiende por vivienda a la edificación independiente o parte de una edificación multifamiliar, compuesta por ambientes para el uso de una o varias personas, capaz de satisfacer sus necesidades de

¹ Un activo financiero es un instrumento financiero que otorga a su comprador el derecho a recibir ingresos futuros por parte del vendedor, es decir, es un derecho sobre los activos reales del emisor y el efectivo que generen. Pueden ser emitidas por cualquier unidad económica (empresa, Gobierno, etc).

² La renta fija es un tipo de inversión formada por todos los activos financieros en los que el emisor está obligado a realizar pagos en una cantidad y en un período de tiempo previamente establecidos

³ Bono es definido como un instrumento de deuda que emite una empresa o administración pública para financiarse. El emisor de un bono promete devolver el dinero prestado al comprador de ese bono, normalmente más unos intereses fijados previamente, conocidos como cupón. Por eso se conoce como instrumento de renta fija.

estar, dormir, comer, cocinar e higiene; cuando en el arrendamiento se incluye el estacionamiento de vehículos o depósito, estos forman parte de la vivienda.



CAPITULO II: ANALISIS DEL DECRETO LEGISLATIVO N° 1177

En este capítulo se analizará las propuestas de financiamiento para vivienda del Decreto Legislativo Nro. 1177 (12); donde se identifique los principales factores involucrados en el desarrollo del arrendamiento de vivienda. Además de identificar los beneficios que ofrece a los diferentes actores del sector inmobiliario y el potencial grupo de beneficiarios de vivienda.

1. ANÁLISIS DEL DECRETO LEGISLATIVO N°1177

Según los artículos 1, 2 y 3 del Decreto Legislativo Nro. 1177 y artículo 2 del Reglamento, es un régimen especial y facultativo, en el marco de la política de Estado de reducción del déficit cualitativo y cuantitativo de viviendas en el país.

- Para la promoción, facilitación y seguridad jurídica del arrendamiento de inmuebles destinados para vivienda.
- Busca promover la inversión en la construcción de inmuebles destinados al arrendamiento para vivienda; así como promover la inversión en la construcción de inmuebles destinados al arrendamiento para vivienda.

Para suscribir los contratos de arrendamiento, se crearon tres formularios ejecutables siempre que se suscriban ante un notario o juez de paz letrado y deberán ser registrados en el Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda RAV o en los Registros de Predios de la SUNARP. Este registro en el RAV, permitirá al arrendador dar a conocer la puntualidad o morosidad en el pago de rentas, cuotas periódicas y conceptos complementarios del inmueble arrendado. Estos son los siguientes:

- **Formulario Único de Arrendamiento (FUA)**
- **Formulario Único de Arrendamiento con Opción de Compra (FUAO)**
- **Formulario Único de Arrendamiento – financiero (leasing) (FUAL)**

Estos formularios serán administrados por el Fondo Mi Vivienda con carácter público de modo que las entidades financieras puedan acceder a la información para evaluar créditos hipotecarios. La copia certificada de los Formularios tiene mérito inscribible en el Registro de Predios de la SUNARP, considerando el servicio de arrendamiento como un acto invalorado.

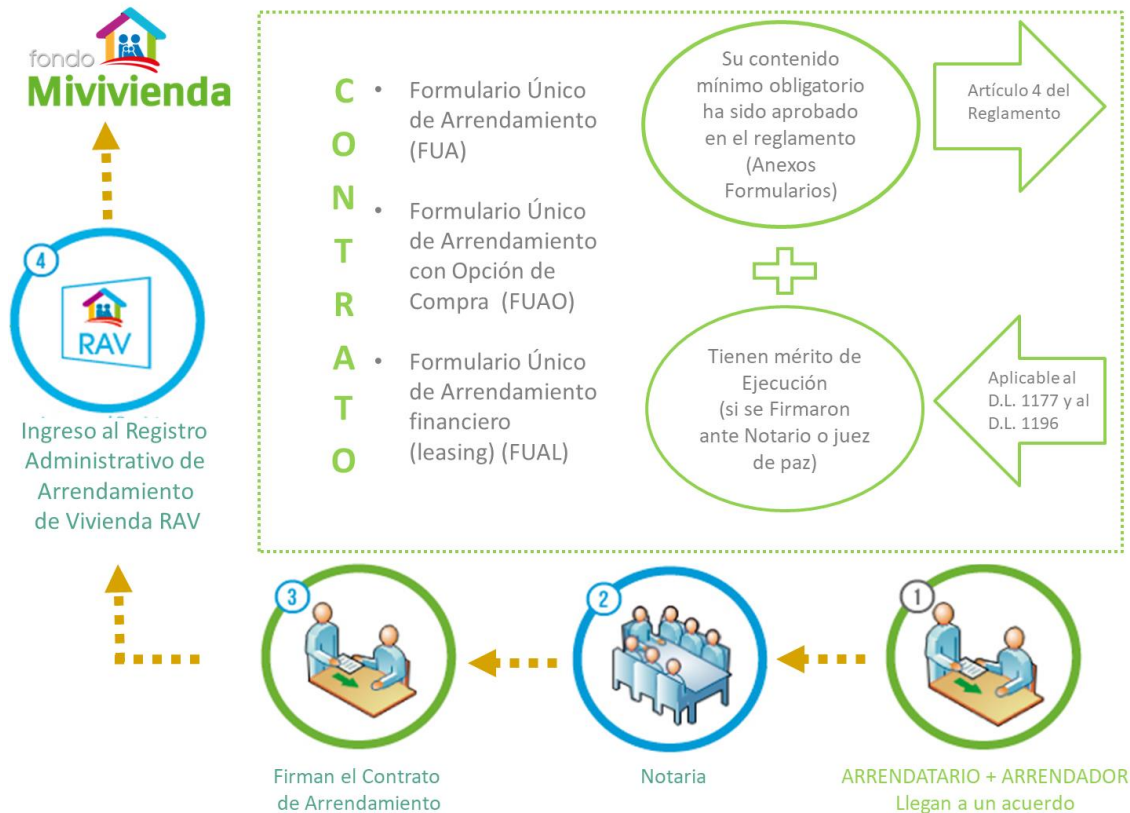


Grafico 2: Flujo de registro de contratos bajo el DL N°1177.

Fuente: elaboración propia en base a la legislación.

1.1.Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda – RAV

El Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda – RAV, es de carácter público y se encuentra bajo la administración del FMV, que aprobará sus lineamientos operativos y los costos de sus servicios.

En el RAV se registran electrónicamente:

- Las copias certificadas de los Formularios remitidas electrónicamente por los Notarios y los Jueces de Paz Letrados.
- Las resoluciones judiciales que ordenen desalojo, emitidas en los Procesos Únicos de Ejecución de Desalojo
- La información referida a la puntualidad o morosidad en el pago de las rentas, cuotas periódicas y/o conceptos complementarios del inmueble. (Cualquiera de las partes del Contrato, o el administrador o representante de la Junta de Propietarios y/o la empresa de servicios y/o seguros y/o ESF, pueden suministrar aquella información que esté vinculada al objeto del Contrato).

La información errónea registrada en el RAV son rectificadas con efecto retroactivo, en cualquier momento, de oficio o a instancia de los administrados. El FMV realiza la rectificación, la registra en el RAV y notifica al interesado en un plazo no mayor de diez (10) días hábiles contados a partir del día siguiente de presentada la solicitud.

1.2.Cuentas de Abono

Según el artículo 7 del Decreto Legislativo Nro. 1177 y art. 13 del Reglamento.

- Para todos los abonos efectuados en el marco de la ejecución de un contrato firmado al amparo del DL 1177
- El Arrendador debe tenerla activa desde el inicio del contrato y durante su vigencia.
- En caso de cierre, debe comunicar al Arrendatario mediante carta notarial la apertura de una nueva cuenta, con 3 días calendario de anticipación al vencimiento de la siguiente renta mensual.
- El total del abono mensual del arrendatario en dicha cuenta comprende el pago de la renta y todos los conceptos complementarios obligatorios y pactados. El Arrendador es responsable de los pagos a las empresas o entidades que correspondan, salvo pacto distinto.

1.3.Obligaciones de los Intervinientes del sistema:

1.3.1. Fondo Mivivienda

FMV tiene a su cargo el diseño, desarrollo, implementación, administración y mantenimiento del sistema informático que permita su existencia y operatividad para la inscripción, búsqueda y actualización electrónica de la información relativa a los contratos contenidos en los Formularios. El FMV aprueba los lineamientos necesarios para la operatividad y funcionamiento del RAV.

- Registrar electrónicamente y administrar los Formularios
- Sistematizar y mantener actualizada la información contenida en el RAV.
- Permitir el acceso público a la información para los fines establecidos en el Decreto Legislativo y en el presente Reglamento.
- Requerir la identificación de los usuarios del RAV.

- Aprobar los manuales, lineamientos o directivas necesarios para la adecuada implementación del RAV.
- Expedir reportes y constancias.

1.3.2. Notario

Es competente el notario, o en su defecto el Juez de Paz, del distrito o provincia donde se encuentre arrendado el inmueble:

- Para certificar firmas en formularios y su prórroga.
- Para expedir copia certificada de formularios.
- Para remitir copia certificada de los formularios al RAV.
- Para extender Acta Notarial Protocolizada o Escritura Pública en los supuestos previstos en el D.L. 1177.

El Notario certifica la identidad de intervinientes mediante el Sistema de Identificación por Comparación Biométrica.

Llevará un Registro extraprotocolar de los formularios cuyas firmas hayan certificado, en el que deja constancia cronológicamente de lo siguiente:

- Fecha de suscripción
- Intervinientes
- Fecha de remisión al RAV

Siempre tendrá un original del formulario firmado.

1.3.3. Arrendador

Según el artículo 17.1 del Decreto Legislativo Nro. 1177.

- Entregar y permitir el uso el inmueble al Arrendatario, contra la presentación de la constancia del depósito de la garantía.
- Pagar a nombre del Arrendatario los conceptos complementarios siempre que éste los hubiese depositado en la Cuenta de Abono.
- En caso de arrendamiento puro, reembolsar las reparaciones impostergables realizadas por el Arrendatario.
- Mantener la cuenta de abono habilitada con las características y para los fines indicados en los Formularios.

- En los contratos FUA y FUAO, comunicar al Arrendatario, mediante carta notarial, cualquier cambio respecto de la Cuenta de Abono, con una anticipación de tres (03) días al vencimiento de la siguiente renta mensual.
- Recibir el inmueble a la fecha de vencimiento del contrato, suscribiendo el Acta de Recepción, en la cual se indique el estado en el que se encuentra el inmueble.
- En caso de arrendamiento puro o que se ejerza la opción a compra, devolver el importe total de la garantía en un plazo máximo de tres (3) días hábiles de suscrita el Acta de Recepción.
- Informar al RAV sobre la morosidad en el pago de la renta y conceptos complementarios del inmueble arrendado.

1.3.4. Arrendatario

Según el artículo 17.2 del Decreto Legislativo Nro. 1177.

- Cuidar diligentemente el inmueble y usarlo exclusivamente como vivienda.
- Pagar la garantía al inicio del contrato; la renta, y, de ser el caso, los conceptos complementarios en la cuenta de abono señalada por el Arrendador.
- En caso de arrendamiento puro, dar aviso inmediato al Arrendador respecto de cualquier usurpación, perturbación o imposición de servidumbre que se intente contra el inmueble.
- Permitir que el Arrendador inspeccione por causa justificada el inmueble, previa comunicación realizada con siete (07) días calendario de anticipación.
- En caso de arrendamiento puro o que se ejerza la opción a compra, devolver el inmueble a la fecha de vencimiento del contrato, sin más deterioro que el de su uso ordinario, suscribiendo el Acta de Recepción.
- Efectuar por cuenta y costo propio los gastos de conservación y de mantenimiento ordinarios que sean necesarios para conservar el inmueble en el mismo estado en que fue recibido.
- Dar aviso inmediato de las reparaciones que deben efectuarse, bajo responsabilidad por los daños y perjuicios resultantes. Si se trata de reparaciones impostergables, el Arrendatario debe realizarlas directamente con derecho a reembolso, siempre que avise al mismo tiempo al Arrendador.

- No introducir mejoras, cambios o alteraciones internas y/o externas en el inmueble, salvo que cuente con el consentimiento previo y por escrito del Arrendador, quedando en beneficio del mismo sin obligación de pago.
- En caso de arrendamiento puro, tolerar las reparaciones que no pueden diferirse hasta el fin del contrato, aun cuando importen privación al uso de una parte de él. Cuando para reparar el inmueble se le impide que use una parte de él, éste tiene derecho a dar por resuelto el contrato o a la rebaja en la renta proporcional, al tiempo y a la parte que no utiliza.
- Ser responsable por el uso y por los daños que pudiera causar al inmueble desde el momento en que lo recibe según el artículo 1681 del Código Civil.
- En caso de arrendamiento puro, no subarrendar el inmueble materia de arrendamiento, salvo que las partes lo pacten expresamente en el contrato. De permitirse el subarrendamiento, dicho contrato no se encuentra dentro de los alcances del Decreto Legislativo.

1.4. Tipos de Contratos previstos en el D.L.1177

Tabla 1: Tipos de contrato previstos en el DL 1177.

CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO SEGÚN EL D.L. 1177					
TIPO CONTRATO	FORMULARIO	INSCRIPCIÓN EN RAV	INSCRIPCIÓN REGISTRAL	CUENTA DE ABONO	PLAZO DEL CONTRATO
TRADICIONAL	FUA	Obligatoria	Opcional	Si	1 año o acuerdo de las partes
OPCION DE COMPRA	FUAO	Obligatoria	Obligatoria	Si	acuerdo de las partes
LEASING	FUAL	Obligatoria	Obligatoria	Si	acuerdo de las partes

Fuente: elaboración propia.

1.4.1. Contrato de Arrendamiento de Inmueble destinado a vivienda

(Arrendamiento Convencional o Tradicional)

Según el artículo 9 del Decreto Legislativo Nro. 1177 y artículos 14-17 del Reglamento.

- Cesión temporal solo para fines de vivienda, por cierta renta convenida y por plazo pactado.
- De no indicarse el plazo, se presume que éste es de 1 año, pero puede ser hasta 10 años. La inscripción en Registros Públicos es opcional.
- Se celebra por escrito, únicamente con el FUA, el cual se inscribe obligatoriamente en el RAV.

- La inscripción en Registros Públicos es opcional.

1.4.2. Contrato de Arrendamiento de Inmueble destinado a vivienda con Opción de Compra⁴

Cesión temporal de inmuebles por el pago de la renta y los conceptos complementarios, por plazo determinado, al final del cual, el Arrendatario tiene el derecho de ejercer la opción de compra del inmueble según procedimiento previsto en art. 11 del D.L. 1177, en cuyo caso se materializa la venta. Se celebra por escrito, únicamente con el FUAO en el que se consignará cronograma y precio de la opción de compra del inmueble.

La reserva de propiedad en arrendamiento - venta, se halla en el Código Civil (C.C.), en el artículo 1585 señala claramente: “Las disposiciones de los artículos 1583⁵ y 1584⁶ son aplicables a los contratos de arrendamiento en los que se convenga que, al final de los mismos, la propiedad del bien sea adquirida por el arrendatario por efecto del pago de la merced conductiva pactada”. Este tipo de contrato, como se aprecia, no le da la opción de comprar o no el bien, simplemente es algo ya convenido y de fiel cumplimiento, siempre y cuando las partes lo hayan expresado.

Aspectos registrales del Contrato de Arrendamiento de Inmueble destinado a Vivienda con opción de compra

- EL FUAO y su eventual prórroga se inscriben obligatoriamente en el Registro de Predios de la SUNARP y la inscripción caduca 01 mes después del vencimiento del contrato.

⁴ Artículos 10 y 11 del Decreto Legislativo Nro. 1177. Artículos 18-28 del Reglamento.

⁵ Artículo 1583.- En la compraventa puede pactarse que el vendedor se reserva la propiedad del bien hasta que se haya pagado todo el precio o una parte determinada de él aunque el bien haya sido entregado al comprador, quien asume el riesgo de su pérdida o deterioro desde el momento de la entrega.

⁶ Artículo 1584. – La reserva de la propiedad es oponible a los acreedores del comprador solo si consta por escrito que tenga fecha cierta anterior al embargo. Si se trata de bienes inscritos, la reserva de la propiedad es oponible a terceros, siempre que el pacto haya sido previamente registrado.

- Durante la vigencia de la inscripción no se inscriben actos de disposición del inmueble o que afecten el derecho de opción a favor del Arrendatario que tiene prelación sobre cualquier carga o gravamen registrado con posterioridad.

Aspectos vinculados al ejercicio o desistimiento de la opción de compra

- Arrendatario la ejerce al final del plazo del contrato de arrendamiento, comunicándolo al Arrendador mediante carta notarial dentro del plazo máximo de 5 día hábiles. Si se ejerciera antes de fecha pactada se acumulará al precio el pago total de las rentas mensuales por vencer conforme al cronograma incluido en el FUAO, salvo pacto distinto en las partes.
- Arrendatario debe haber cumplido con el pago de las rentas mensuales, conceptos complementarios e intereses, según lo pactado en el FUAO.
- Si el arrendatario ejerciera opción de compra el Notario solicita el bloqueo de la partida registral hasta inscripción de transferencia, adjuntando minuta. La transferencia se hace mediante Escritura Pública y se inscribe en el Registro de Predios de la SUNARP.
- El no ejercicio de la opción de compra o el no cumplir con las condiciones para su ejercicio no conlleva a devolución del dinero abonado.

Aspectos vinculados al Financiamiento de la Opción de Compra

- Para financiar la opción de compra mediante el Sistema Financiero, se evalúa el comportamiento de pago a lo largo de la ejecución del contrato, además de los aspectos que la entidad financiera considere.
- El Arrendatario puede financiar el pago de la opción de compra a través de un Crédito MIVIVIENDA o del Programa Techo Propio; o acceder al Bono del Buen Pagador - BBP o al Bono Familiar Habitacional – BFH, si es vivienda única y previo cumplimiento de los requisitos.

1.4.3. Contrato de Arrendamiento – Financiero (leasing) de Inmueble destinado a vivienda

Según los artículos 12 y 13 del Decreto Legislativo Nro. 1177 y artículos 29-40 del Reglamento. Es el contrato por el cual el Arrendador Financiero financia el acceso del Arrendatario al uso de un inmueble para destinarlo a vivienda, por el pago de cuotas periódicas, que comprende el pago de intereses, por un plazo determinado, al final del cual, el Arrendatario tiene el derecho de ejercer la opción de compra del inmueble. Las cuotas periódicas incluyen los conceptos complementarios como:

- a) Cuota mensual ordinaria de mantenimiento.
- b) Cuota mensual asignada al Inmueble por servicio de agua.
- c) Cuota mensual del seguro por riesgo de pérdida, en los casos previstos en el Decreto Legislativo y el presente Reglamento.
- d) Otros conceptos definidos en el contrato.

Formalidad y aspectos registrales del contrato de Arrendamiento – financiero (leasing) de inmueble

- Se celebra mediante el FUAL en el que debe consignarse precio de compra del inmueble, en caso el Arrendatario ejerciera la opción.
- EL FUAL y su eventual prórroga se inscribe obligatoriamente en el Registro de Predios de la SUNARP y la inscripción caduca 01 mes después del vencimiento del contrato. La prórroga puede ser inscrita por cualquiera de las partes.

Aspectos vinculados al financiamiento en el Contrato de arrendamiento – financiero (leasing) de Inmueble

- El Arrendamiento Financiero se puede realizar mediante un financiamiento del FMV que incluya un BBP.
- En caso el Arrendador Financiero solicite al Arrendatario una Prima por Leasing al inicio del contrato, lo que podría ser una cuota inicial, esta se puede financiar con cargo al BBP o al BFH, previo cumplimiento de los requisitos.

Aspectos vinculados al ejercicio o desistimiento de la opción de Compra en el contrato de arrendamiento – financiero (leasing) de Inmueble:

- El Arrendatario tiene derecho a ejercer la opción de compra:
 - a) Si ha cumplido con todas las obligaciones establecidas en el FUAL.
 - b) Si ha cumplido con el pago de las cuotas periódicas, conceptos complementarios, intereses, gastos y comisiones de corresponder, según se indique en el FUAL.
 - c) Si paga precio de compra pactado mediante depósito en la cuenta de abono, informando al Arrendador Financiero.
- En caso se ejerciera opción de compra antes de fecha pactada se acumulará al precio el pago total de las rentas mensuales por vencer conforme al cronograma incluido en el FUAL, salvo pacto distinto en las partes.
- La transferencia se hace mediante Escritura Pública y se inscribe en el Registro de Predios de la SUNARP.

1.5. Causales para terminación del contrato y posterior desalojo

Según el numeral 14.2 del artículo 14° del Decreto Legislativo N° 1177, las causales son:

- Vencimiento del plazo contractual.
- Resolución contractual de mutuo acuerdo, sustentada en acta con firmas legalizadas.
- Incumplimiento del pago de renta o cuotas periódicas por 2 meses consecutivos.
- Incumplimiento de pago de los conceptos complementarios, por seis (6) meses consecutivos.
- Uso del inmueble a fin distinto al de vivienda, constatado por la policía.

Proceso único de desalojo

- Aplicable a cualquiera de los 3 contratos de arrendamiento regulados en los D.L. 1177 y además al Contrato de Capitalización Inmobiliaria previsto en el D.L. 1196.
- El trámite (procesal) del Procedimiento Único de Desalojo se detalla en el artículo 15 del D.L. 1177.
- En ambos casos, a la pretensión de desalojo se le puede acumular pago de rentas adeudadas, cuotas periódicas, conceptos complementarios, etc.
- Se tramita contra el arrendatario o contra quien ocupe el inmueble.

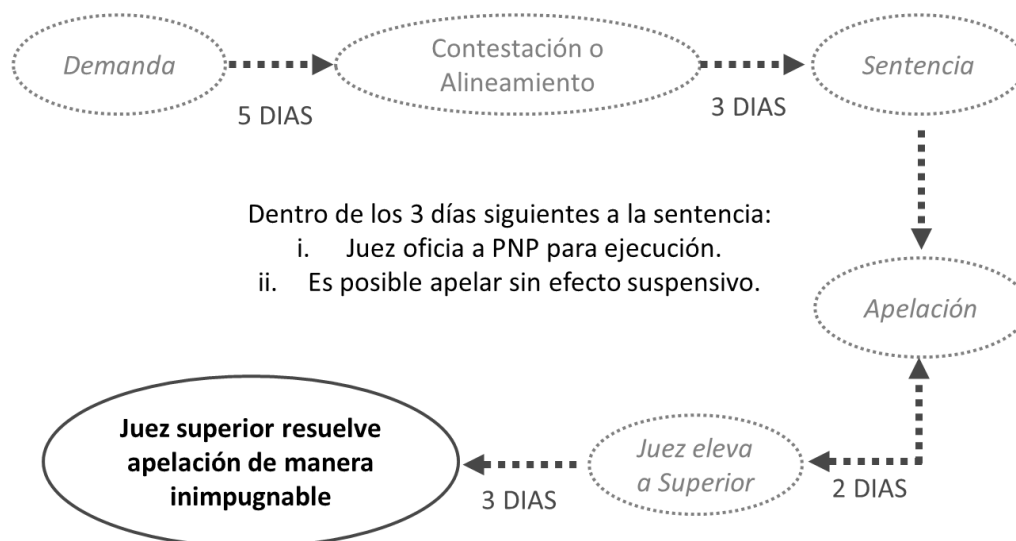


Grafico 3: Esquema del Proceso Único de Desalojo según art. 15 del DL 1177.

Fuente: elaboración propia.

1.6. Régimen Tributario Especial

Los bienes inmuebles destinados a vivienda objeto del contrato de arrendamiento - financiero (leasing) a que se refiere el presente Decreto Legislativo, no se consideran activo fijo del Arrendador.

Los contribuyentes personas jurídicas que se dediquen a las actividades de construcción, de arrendamiento financiero o inmobiliaria gozarán por un plazo tres años de la exoneración del Impuesto General a las Ventas, contados a partir de la entrada en vigencia de este Decreto Legislativo.

2. CONCLUSIONES

2.1. Beneficios del DL1177

2.1.1. Arrendatario

- **Inclusión financiera:** Nueva opción de financiamiento para adquirir la casa propia que beneficiará a varios públicos objetivos.
- **Libre de cuota inicial:** Según el Ministro de vivienda los arrendamientos se capitalizan formando parte de esta cuota inicial, en las dos modalidades. En el arrendamiento con opción de compra los dos o tres años convenidos de arriendo serían parte de ella. Y en el leasing inmobiliario, el pago de cuotas periódicas, comprenden el pago de intereses, por un plazo determinado.
- **Subsidios estatales:** se compensará al inquilino que opte por comprar como buen pagador con un bono entre los S/. 12,500 a S/.17,000 subvención. También que entregara un bono de 30% del valor mensual de los arrendamientos de vivienda que no superen los S/1.200 por un período de cinco años para el arrendamiento; que permitirá a los jóvenes ahorrar la cuota inicial para la adquisición de una vivienda propia.
- **Historial Crediticio:** Esta modalidad es ideal para quien nunca ha podido ser bien calificado para un crédito, por tener ingresos irregulares o informales. Servirá para que durante el tiempo de su contrato y ya habitando una vivienda, demuestre con el cumplimiento de sus cuotas que sí tiene capacidad de pago. Al término del contrato de arriendo puede tener un historial que le permita acceder al Bono de Buen Pagador (BPP) que estará a cargo de Mivivienda, además de ser sujeto de crédito hipotecario por el banco o financiera.
- **Tenencia del arrendatario sobre la propiedad** por un periodo razonable de tiempo acordado. Por el contrato de arrendamiento, se protege el derecho de la propiedad del arrendador por el tiempo pactado. El arrendador no puede quitarte tu casa y venderla a otra persona, ya que la ley ampara el contrato que se firmó.
- 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 y capacidad crediticia del arrendatario.

- La garantía del arrendador es el propio bien otorgado en leasing.
- **El precio no varía**, aunque cambien las condiciones del mercado.
- **El arrendamiento de un inmueble de vivienda con opción a compra futura es un contrato de corto plazo.** Se calcula que quien tome esta opción no estará más de 2 o 3 años en ella. Aquí el trato directo será con personas o inmobiliarias que tengan viviendas de disponibilidad inmediata.
- **Precio menor del inmueble por el leasing inmobiliario**, ya que es un contrato a largo plazo, donde la entidad financiera es propietaria del inmueble y cede su uso al inquilino por un tiempo determinado entre ambos y además le cede el derecho de concretar la compra al final del contrato pagando un precio mucho menor. Este precio final dependerá del monto de las cuotas y del tiempo en que se financie.
- Al finalizar el contrato de arrendamiento, puede cederse a la compra del inmueble.
- **Tasas más competitivas:** La cuota de un leasing sería menor que si se tomara un crédito hipotecario porque la tasa de riesgo para la entidad financiera también es menor. El perfil crediticio del cliente definirá que opción es la mejor para él. En el camino tendrá la alternativa de negociar con el banco el paso de la modalidad de leasing a la de hipotecario.
- **Porcentaje de financiamiento:** Con el mecanismo de leasing inmobiliario no se establece hasta que porcentaje podría financiarse el inmueble, la norma deja a potestad de la entidad financiera el cobro de una cuota al momento de ejercer la opción de compra. Sin embargo podría financiarse hasta el 100% a diferencia del crédito hipotecario que financia hasta un 80%.
- Para los arrendatarios que declaran renta: Su patrimonio bruto no incrementará con el valor de las viviendas, pues a diferencia de los usuarios del crédito hipotecario, no serán propietarios de éstas desde el principio; así, su impuesto de renta no tendrá variación sino hasta el momento en que decidan ejercer la opción de compra.

2.1.2. Arrendador

- **Reinsertar viviendas en stock en propiedad de las inmobiliarias.** Esto significa que bajo este esquema de financiación diferente, se reactivara la adquisición de vivienda y el sector de la construcción de viviendas nuevas.
- **Beneficios tributarios: Libre del Impuesto General de Ventas-IGV** hasta por tres años desde la publicación de la legislación, que le favorecerá en la comercialización. Sin embargo, es posible extender este derecho por más tiempo, según el artículo 5.1.a. establece que se puede prorrogar el contrato, si es de tres años pueden hacerlo por tres más. Los inmuebles que se han construido antes de la presente ley pueden acogerse, entonces también pueden estar exentos del pago del IGV. Para efectos tributarios, los bienes inmuebles destinados a vivienda que sean objeto de contratos de arrendamiento financiero o leasing no se considerarán activos fijos del arrendador.
- **Protección de la propiedad del arrendador:** La ley dispone un Proceso Único de Ejecución de Desalojo que reduce el riesgo de ejecución en caso de impago y al reducir riesgos se reducen también los costos contables en las entidades financieras e inmobiliarias. La autoridad judicial tendrá que resolver en 3 días hábiles esta medida con la responsabilidad de salvaguardar la inversión de la banca privada. Así se podrá desalojar a un inquilino moroso en solo 2 meses.
- **Financiamiento para liquidez:** el Gobierno creó un nuevo programa de financiamiento para poder activar el arrendamiento con opción a compra futura de viviendas en el país, que permitirá darle liquidez a los desarrolladores inmobiliarios que tienen stock de viviendas disponibles. De esta manera, la inmobiliaria que quiera colocar una vivienda en el esquema de arrendamiento con opción a compra futura, podrá recibir un financiamiento de hasta el 65% del valor del inmueble, para que pueda destinar el dinero a nuevos proyectos y se dinamice el sector.

Sin este incentivo, las empresas solo recibirían el monto de arrendamiento mensual que se pacte con los arrendatarios, lo que les impediría tener liquidez para seguir invirtiendo. El gerente general del Fondo Mivivienda aseguró que: “Si consideramos el retorno de capital del 8%, que es razonable más 2,5%, estamos hablando de un costo muy similar a lo que después se convertirá en el costos hipotecario de financiamiento de esa misma vivienda, una vez que culmine el plazo de arrendamiento con opción a compra, y entren ya sea en

un proceso hipotecario para que sean los dueños o en un leasing para que tengan la opción de ser dueños después de un plazo establecido”.

- **El Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda** permitirá que los propietarios de los inmuebles y el mercado financiero estén informados de la capacidad de pago de los arrendatarios. Con el perfil crediticio del cliente se definirá que opción es la mejor para él. En el camino tendrá la alternativa de negociar con el banco el paso de la modalidad de leasing a la de hipotecario.
- **Mayor penetración en el mercado financiero:** Este producto permitirá que las entidades financieras puedan insertar a más sectores poblacionales al mundo financiero, generando así mayor penetración en el mercado.

2.1.3. Estado

- El Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda, es una manera de tener actualizados los datos de viviendas para arrendamiento, para sincerar el mercado que deja de percibir el impuesto de primera categoría que es del 5%.
- Formalizar el mercado de arrendamiento. Y permitir el acceso a una vivienda formal.
- Mejorar el control de la procedencia de los fondos, facilitando la labor de la SUNAT para fines de recaudación.

2.2.Observaciones del DL1177

- **Debe pagarse todos los meses pactados.** Si el inquilino opta por comprar la vivienda antes de terminarse el plazo pactado, obliga a que se sumen los meses que faltan para cumplir el contrato de arriendo al monto de la compra. Si pacto por 3 años por la suma de S/. 1,000 la mensualidad con opción de compra y deseo adquirir el bien al año de arriendo, debe de cancelar los dos siguientes por arrendamiento (S/. 24,000) y eso no cuenta para amortizar el monto del precio del inmueble.
- **Es potestad del banco el porcentaje que financiara de la propiedad.** No está reglamentado el porcentaje del monto total que se financiara.
- **Es potestad del banco brindar al final del contrato el crédito hipotecario** cuando opte por la compra. No se obliga a la financiera a extenderle el crédito así sea buen pagador.

- **Para viviendas nuevas, se pagará la “prima de estreno”.** Ambas modalidades no tienen una cuota inicial tal como la que se pide en el crédito hipotecario. Pero si se cobraría antes de habitar la vivienda una prima por estreno (sería un 5% del valor la vivienda si esta es nueva), alguna garantía, o algún otro concepto que las condiciones del mercado y la competencia definirán. El costo de la prima se podría cubrir con el Bono del Buen Pagador (entre S/.12.500 y S/.17 mil soles) que concede el Fondo Mivivienda solo para los inmuebles que no exceden un valor de S/.192.500.
- Los inmuebles considerados “usados” no podrían acogerse al BBP.
- Ya que por medio del leasing se otorga mayor crédito al arrendatario, las cuotas son mayores.
- El bien en leasing estará asegurado, toda vez que las entidades financieras contratarán seguros y pólizas (tales como incendio y terremoto y domiciliaria).
- Al poder el arrendatario ceder a la compra al final del contrato de arrendamiento, dejara a la financiera en dominio de la propiedad, y la normativa no regula, como esta se hará cargo de cuotas de mantenimiento a la junta de propietarios.
- 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.

CAPITULO III: ANALISIS DEL USO DE LEASING Y ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO EN OTROS PAISES LATINOAMERICANOS

En este capítulo se investigara sobre experiencias de arrendamiento de inmuebles de vivienda en países vecinos de similar realidad a la nuestra, como Colombia y Chile, para establecer los resultados que obtuvieron. Con ello, tener una visión más clara en la aplicación del decreto legislativo 1177 en nuestro mercado inmobiliario.

1. CASO CHILE

En el caso chileno, mediante Ley No. 19281 del 27 de diciembre de 1993 (13), se creó el contrato de arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa conocido como leasing habitacional debido al déficit habitacional que se vivía en 1993. El cual 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.

En Chile se dio una experiencia interesante en la cual se combinan: (i) un sistema de contrato de leasing habitacional; con (ii) subsidios directos asignados por el gobierno (estos se efectúan mensualmente en un máximo de 240 cuotas); y (iii) un esquema de titulización de los flujos de caja generados por los contratos de leasing para su posterior adquisición por parte de los inversionistas institucionales en el mercado de capitales local.

Este sistema está dirigido especialmente a los segmentos de:

- Familias arrendatarias de clase media con dificultades para constituir un ahorro previo para postular a los créditos hipotecarios.
- Trabajadores independientes y pequeños empresarios, que tienen flujos regulares de ingreso, pero no pueden acreditarlos, por lo que no son sujetos a crédito.
- Familias de bajos ingresos, para las que no existe un mercado de arriendo adecuado a sus posibilidades y necesidades.

El leasing inmobiliario en Chile pretende reducir el riesgo de los oferentes por el desconocimiento de la capacidad de pago de los arrendatarios; y a la vez beneficiar a los arrendatarios con tasas de arrendamiento más bajas y simultáneamente pueda generar ahorro,

a continuación se presenta un esquema de cómo se opera el sistema, identificando los roles y funciones de los diferentes agentes que participan en su implementación.

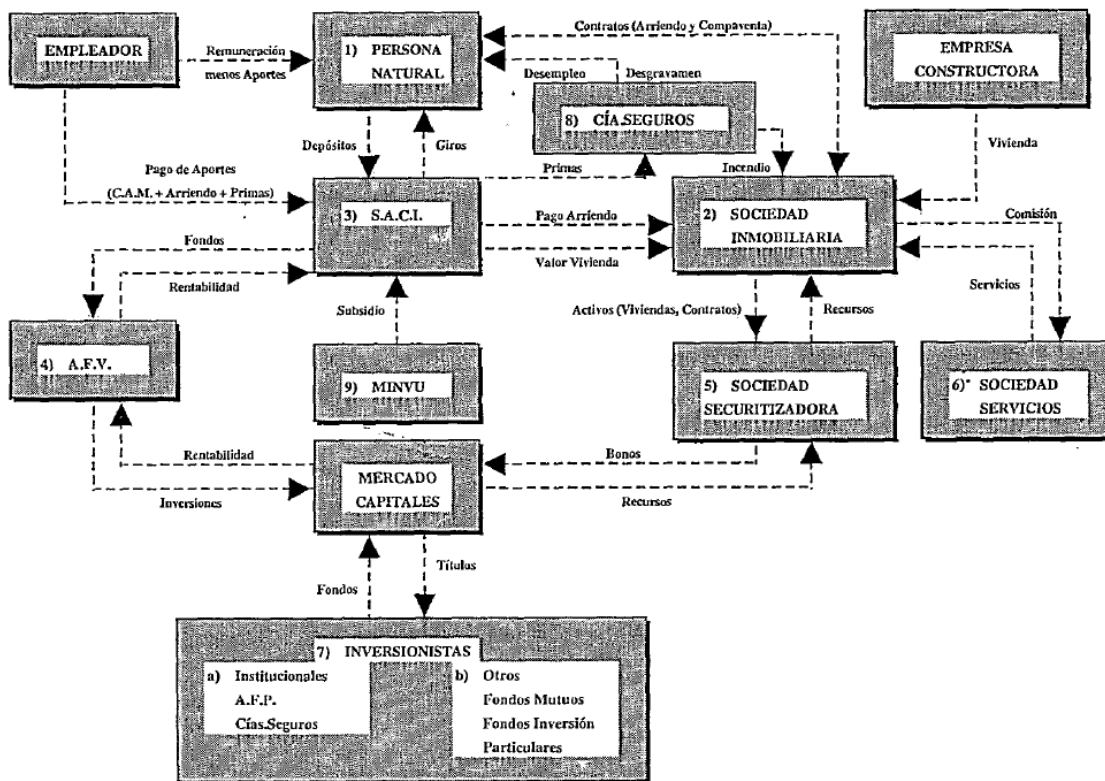


Grafico 4: Funcionamiento Leasing Habitacional en Chile (14).

Los principales agentes del sistema del leasing habitacional Chileno son:

- El arrendador (personas naturales), quien adquiere una vivienda, celebra el contrato de arrendamiento habitacional con una sociedad inmobiliaria, con el compromiso de adquirir vivienda. 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. El pago de las obligaciones derivadas de los contratos de leasing se podrá realizar directamente a las Sociedades Inmobiliarias, o a través de Cuentas de Ahorro constituidas en Instituciones Autorizadas.
- El arrendatario (Sociedades Inmobiliarias - SI): Sociedades anónimas abiertas, que tengan como objeto la adquisición o construcción de viviendas para darlas en arrendamiento con promesa de compraventa. Estas sociedades se encuentran bajo la supervisión de la

Superintendencia de Valores y Seguros de Chile. Propietarios de las viviendas, que realizan el contrato Compra-Venta, reciben las rentas y prepagos; además de participar en el Contrato Ahorro Metódico, con la S.A.C.I. que administrara la cuenta de ahorro.

- Las sociedades Administradoras de Cuentas Individuales - SACI: son entidades que reciben los ahorros del arrendatario; como bancos, sociedades financieras y cajas de compensación. Estas contratan la administración de estos fondos con Administradoras de Fondos para Vivienda (AFV) o las mismas sociedades Inmobiliarias. Son así 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 la entrega del aporte directamente.

Entre otros agentes complementarios al funcionamiento del sistema están:

- Administradoras de Fondos para Vivienda (AFV): permite una rentabilidad equivalente a la de fondos de pensiones.
- Sociedades Securitizadoras: empresas que pueden emitir bonos (deuda) diversificados respaldados con las viviendas y sus contratos, con bajas tasas de interés y menor riesgo. Facilitando un financiamiento estable y seguro a las S.I.
- Sociedades de servicios: certifican la calidad y mantención de la vivienda.
- Inversionistas: adquirentes de títulos de Sociedades Securitizadoras.
- Compañías de seguros: provee de seguro de incendio y desgravamen por ley al arrendatario. También otorgan pólizas como las de terremoto.
- Ministerio de vivienda y urbanismo (MINVU): otorga subsidios y reglamenta.

Entre otros aspectos importantes de la legislación son los siguientes:

- Un aspecto interesante es el Programa de Subsidio Leasing Habitacional (SLH) dependiente del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU). Este Programa se enfoca a quienes pueden pagar un arrendamiento, 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. El objeto del subsidio es complementar los depósitos acumulados por los titulares para contribuir al pago de las rentas derivadas de los respectivos Contratos y del precio de las promesas de compraventa.

- Los recursos depositados en las Cuentas de Ahorro constituyen un fondo independiente y separado del patrimonio de las Instituciones Autorizadas. Con cargo a estos recursos las Instituciones Autorizadas pagarán las rentas derivadas de los Contratos, descontando la comisión correspondiente.
- El saldo de los depósitos constituye un fondo disponible para el pago del precio de compraventa, y será empleado por las Instituciones Autorizadas para la constitución de uno o más Fondos para la Vivienda.
- El excedente de los pagos efectuados directamente a las Sociedades Inmobiliarias será abonado al precio de compraventa prometida.
- Los fondos existentes en las Cuentas de Ahorro o en las Sociedades Inmobiliarias son inembargables y no son susceptibles de medida cautelar.
- Los Contratos requieren ser elevados a Escritura Pública e inscritos ante los Registros Públicos. Estos contratos tienen un plazo máximo de veinte años, contados desde la fecha de su celebración, hasta momento que se ejercite la promesa de compraventa. Los inmuebles objeto de los contratos no podrán estar hipotecados, gravados, sujetos a interdicciones o a prohibiciones de enajenar.
- En la cesión de los contratos de arrendamiento con promesa de compraventa, el adquirente tendrá iguales obligaciones, derechos y facultades que el cedente y estará obligado a cumplir el contrato en la forma pactada.

Este sistema a los tres años de implantarse, generó 1.500 soluciones habitacionales, por cifras cercanas a los 30 millones de dólares (15). Esto gracias a ciertos aspectos como:

- La existencia de una alternativa eficiente de ahorro con una mayor rentabilidad que las alternativas tradicionales,
- La opción de financiamiento con un bajo porcentaje de pago inicial, que si bien tiene una tasa de interés mayor que el sistema tradicional, permite acceder a personas que hasta ahora en el sistema tradicional no lo habían podido hacer.
- La participación de las Cajas de Compensación en el sistema facilita la relación con los ahorrantes y potenciales adquirentes de viviendas, facilitando con ello la relación cliente, proveedor de financiamiento, administrador del ahorro.
- La creación de una institucionalidad jurídico-administrativa para la administración de los ahorros que permite separar los procesos de recaudación, registro y archivo, de los referidos a inversión de valores, ha permitido la creación de una industria con el

suficiente know how y que está en condiciones de aplicar un modelo de similares características a otras áreas de la seguridad social.

Sin embargo, un reciente informe del Banco Interamericano de Desarrollo (16), sugirió que este sistema, no es una fuente relevante para el financiamiento de la compra de vivienda en Chile (0,5% de la cartera hipotecaria bancaria) debido a:

- La tasa de interés asociada al leasing es más alta que la de los créditos hipotecarios. En 2009, tasa real anual de leasing del 10% v/s 6,7% de los créditos hipotecarios. Además de que había más deudores de leasing que deudores hipotecarios (mayor morosidad, mayores provisiones).
- Beneficio tributario de comprar v/s leasing.
- Tema cultural de ser “propietario”.

Para ello este informe, propone:

- Acelerar transferencia de propiedad de la vivienda (modificar regulación para transformación en crédito, aceleración de pagos)
- Reducir costos de fondeo de las compañías de leasing (mejorar características de securitizaciones de carteras)
- Mitigar riesgo de que no se pueda desalojar al que arrienda en caso de falta de pago (revisar legislación y regulaciones).
- Mejorar información, tanto negativa como positiva, sobre capacidad de pago de arrendatarios (desarrollar mecanismos de información).
- Contribuir a la profundización del mercado de arrendamiento y reducir el costo de los arrendamientos.

1.1. Beneficios del leasing habitacional en Chile

Tabla 2: Beneficios del leasing habitacional en Colombia.

Beneficios del leasing habitacional en Chile	
Menos requisitos	<p>Comparado con el crédito hipotecario, este producto es menos riguroso. El más saltante es el que se refiere a la cuota inicial requerida.</p> <p>Como requisitos básicos para celebrar un leasing habitacional en Chile, se requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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.
Porcentaje de financiamiento	<p>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.</p>
Subsidio	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>El subsidio funciona trimestralmente disminuyendo el importe de la cuota mensual.</p> <p>Para que un cliente sea sujeto de subsidio, debe cumplir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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	<p>El fin es mitigar los riesgos y prever alguna contingencia. Los seguros que se incluyen son el Seguro contra Incendio y Terremoto.</p>
Seguro de Desgravamen	<p>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.</p>
Prepagos	<p>Existe el derecho de prepagar total o parcialmente la deuda, sin costo ni monto mínimo. El fin es disminuir la deuda y el plazo del contrato más no rebajar el monto de las cuotas.</p>

Fuente: elaboración propia a partir de la Tesis de Investigación de Leasing Habitacional (17).

2. CASO COLOMBIA

Hacia los años 70, Colombia entro en una etapa de recesión, donde se hacía inaccesible el otorgamiento de créditos a largo plazo. En ese contexto, en 1972 el gobierno creo el sistema UPAC (Unidad de Poder Adquisitivo Constante), que tenía como objeto crear alternativas de financiamiento a largo plazo para la adquisición de vivienda a través del fomento del ahorro, sobre el principio de valor constante del dinero. Así se financió gran cantidad de viviendas; no obstante el sistema no pudo seguir adelante por problemas ligados a las altas tasas de interés, derivado del haber reemplazado la inflación por la tasa DTF (Depósitos a Término Fijo) para el cálculo de la UPAC, la cual aumentó considerablemente, incrementado de manera consecucional y desproporcionada los intereses reconocidos a los ahorradores y los intereses pagados por los deudores en los créditos hipotecarios atados a tal unidad. Otro problema fue que se permitió la capitalización de intereses, lo que generó también un crecimiento desmedido de los créditos, pues los intereses causados se sumaban al capital y causaban nuevamente intereses. De allí que las deudas se volvieran impagables, pues superaban el valor real de las viviendas, razón por la cual, se comenzó a incentivar la cultura del no pago, ocasionando el inicio de múltiples procesos ejecutivos y una gran congestión judicial, así mismo, se dictaron varias normas transitorias, que entre otras, obligaron a las entidades financieras a recibir en pago las viviendas, incluso si su avalúo era inferior al valor de la deuda (18).

El país estaba viviendo una crisis económica generada por el problema en el sistema UPAC, donde muchos usuarios tenían temor de perder sus viviendas en el futuro y las entidades financieras no buscaban arriesgarse con deudores.

Ante tal escenario en el 2003, el Gobierno Colombiano propuso el leasing habitacional, mecanismo alternativo al crédito hipotecario, que permitiría a los usuarios que no tienen los recursos suficientes para el pago de una cuota inicial, gozar de la vivienda a cambio de un canon; además de contar con la opción de adquisición al final del contrato, que se incentive mediante ventajas tributarias y facilidades de pago (19).

El Leasing Habitacional colombiano va dirigido exclusivamente para aquellos inmuebles destinados a ser usados como vivienda. El objetivo de este producto fue 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 enfoque debía ser, entonces, llegar a los sectores más vulnerables con una alternativa de financiamiento para adquirir inmuebles para vivienda, con menores requisitos y financiando a largo plazo (20).

Posteriormente, en desarrollo de lo dispuesto en la Ley 795 de 2003 (19) fue expedido el Decreto 777 de 2003, del cual solo están vigentes los artículos 10 y 11, pues fue parcialmente derogado por el Decreto 1787 de 2004 (21).

Y los temas más relevantes de la normatividad son:

- Los establecimientos bancarios y las compañías de financiamiento comercial "entidades autorizadas" se encuentran facultados para realizar operaciones de leasing habitacional destinadas a la adquisición de vivienda.
- Los contratos de Leasing Habitacional deberán celebrarse por escrito, y no requieren elevarse a escritura pública, salvo en la transferencia del dominio del inmueble una vez que se ejerza la opción de adquisición y se pague su valor.
- La entidad autorizada puede ceder a otra entidad autorizada el contrato de Leasing Habitacional sin requerir para ello la aceptación del locatario.
- Los sistemas de pago deberán sujetarse a las condiciones que establezca la Superintendencia Bancaria dentro del marco de sus facultades legales.
- Los establecimientos bancarios, las compañías de financiamiento comercial, las entidades tituladoras y las sociedades fiduciarias pueden llevar a cabo procesos de titulación sobre flujos derivados de los contratos de Leasing Habitacional, los cuales para todos los efectos tendrán la condición de títulos hipotecarios.
- El valor de ejercicio de la opción de adquisición no podrá ser superior al 30% del valor comercial del bien, en pesos o en unidades de valor real UVR, al momento de la celebración del contrato de leasing habitacional. Este límite no operará cuando se trate de operaciones de leasing habitacional cuya finalidad sea lograr acuerdos de cartera o de normalización de créditos de vivienda.
- El locatario podrá ceder el contrato de leasing habitacional, mediante autorización expresa y escrita de la entidad autorizada.

- El locatario podrá ceder a un tercero su derecho a ejercer la opción de adquisición, la cual solo producirá efectos hasta tanto sea aceptada por la entidad autorizada.
- Cánones extraordinarios, en cualquier momento durante la ejecución del contrato de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar, se podrán realizar pagos extraordinarios para: a) Un menor valor de los cánones; b) Una reducción del plazo del contrato; c) Un menor valor de la opción de adquisición.
- Al culminar el contrato sin ejercer la opción a compra. El valor del inmueble se calculará de acuerdo con su precio de venta o por el precio pactado en un nuevo contrato de leasing.
- El contrato de leasing habitacional tendrá como mínimo los siguientes seguros contra incendio y terremoto. Opcionalmente, el locatario podrá tomar un seguro de vida en los términos que se acuerde con las entidades autorizadas.
- Las entidades deberán suministrar anualmente información suficiente (cánones a pagar, montos imputados al precio del bien, el costo financiero y los seguros) y de fácil comprensión para los locatarios respecto al estado de su contrato.
- Liquidación del establecimiento de crédito contratante de operaciones de leasing habitacional. No forman parte de la masa de la liquidación los bienes dados en leasing habitacional, los cuales se transferirán al locatario cuando ejerza la opción y pague el valor respectivo.

También se expidió el Decreto 779 de 2003, una serie de ventajas tributarias (22):

- Para los locatarios que declaran renta: Su patrimonio bruto no incrementará con el valor de las viviendas, pues no serán propietarios de éstas desde el principio. Adicionalmente, el incremento del impuesto una vez ejercida la opción a compra no será mucho porque el aumento de su patrimonio bruto se dará en proporción al costo de su adquisición, que equivale al valor residual del leasing. Podrán deducir de su impuesto de renta lo que gasten cada año para pagar intereses.
- Para los locatarios asalariados: Podrán disminuir su base mensual de retención en la fuente por pago de intereses, sin que la cantidad deducible supere el valor que determine anualmente el Gobierno. Aquellos que tengan cuentas de ahorro para el fomento de la construcción (AFC), podrán realizar retiros dentro de los 5 años contados a partir de la consignación, los cuales serán considerados ingresos no constitutivos de renta ni ganancia

ocasional, siempre y cuando dicho retiro sea para pagar los cánones derivados de un contrato de *leasing* habitacional o para ejercer la opción de adquisición.

- Para las entidades autorizadas: Para promover la implementación del *leasing* habitacional, se estableció que los ingresos obtenidos por concepto de intereses, serán exentos de renta siempre y cuando el inmueble objeto del contrato sea para vivienda, y éste se celebre dentro de los 10 años siguientes al 27 de diciembre de 2002 y que el término de duración sea superior a 10 años. Con estos beneficios se pretendió darle al *leasing* un margen de maniobrabilidad importante, de forma tal que pudiera competir con el crédito hipotecario.

En junio del 2014, se promulgó el Decreto 1058 que adiciona algunos factores a a operación de *leasing* habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar con componente de capital administrado como ahorro de largo plazo. 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. El capital se destinará a cubrir la amortización periódica; y otra parte será administrada como ahorro de largo plazo. En caso de incumplimiento del pago el componente de capital que sea administrado como ahorro de largo plazo, hará parte de los recursos sobre los cuales se realizarán los descuentos que cubran la deducción de los respectivos rubros en la liquidación del contrato (23).

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.

Según una investigación de la Universidad EAFIT de Colombia, pese a la gran expectativa que se tenía del *leasing* habitacional y las intenciones que tenía el Estado Colombiano con esta propuesta, tuvo un arranque bastante lento, lleno de inseguridad para los actores del sistema financiero y con poca acogida entre los usuarios. Desde el punto de vista de crecimiento en el número de operaciones realizadas, no fue el esperado. No se ha podido masificar la oferta porque, el público objetivo de este producto financiero es reducido, lo que

implica que de entrada sea previsible que no son tantas las operaciones realizadas, sumándole a esto el desconocimiento casi generalizado sobre esta forma de financiación de vivienda. Sin embargo, ha sido sostenido en el tiempo el crecimiento, por lo menos se ha mantenido una tasa de desembolsos constante, lo que ha permitido que sea un mecanismo de financiación viable para los usuarios que pueden acceder a él y para los bancos como línea de negocio. Además, la normatividad que se ha expedido para reglamentar la figura, ha ido consolidándose para dar un marco de seguridad jurídica. Pero, aunque no ha habido un retroceso en lo que a cantidad de operaciones se refiere, tampoco ha habido un avance claro en políticas de vivienda desde el Estado para que se implemente la figura en más sectores de la población, ni tampoco se cuenta con la voluntad de las entidades financieras para que sea de esta manera. La misma estabilidad normativa de la que se ha hablado, ha ocasionado que el nicho de mercado para este producto esté ya muy establecido, sin que haya interés de expandirlo a gran escala o de buscar soluciones de vivienda a través del leasing habitacional de forma estable y permanente (18).

Finalmente, se puede concluir, que dentro de la visión a futuro de esta figura es muy importante la educación financiera. Esto es fundamental para que todos los involucrados en la operación, desde las partes hasta el juez que conozca de las controversias resultantes del contrato, tengan clara la figura, sus implicaciones jurídicas, tributarias, financieras, prácticas y procesales, pues de esta manera puede garantizarse, primero, que con mayor información más usuarios utilicen esta forma de financiación; y segundo, que se resuelvan los problemas prácticos suscitados de la relación contractual.

2.1. Beneficios del leasing habitacional en Colombia

Tabla 3: Beneficios del leasing habitacional en Colombia.

Beneficios del leasing habitacional en Colombia	
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% 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.
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
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.
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 contrato de leasing habitacional financia el 80% del valor del bien y tiene una duración de 15 años.

Fuente: elaboración propia a partir de la Tesis de Investigación de Leasing Habitacional (17).

3. CONCLUSIONES

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. Asimismo, las políticas para obtener un crédito hipotecario en el mercado peruano, cada vez son más estrictas, limitando a muchas personas, que tiene capacidad de pago, a que no tengan la oportunidad de adquirir un financiamiento. Nuestro sistema financiero al implementar los novedosos mecanismos del DL1177 de arrendamiento con opción a compra futura y leasing inmobiliario, se fomentara la inclusión financiera. 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.

De los dos casos de estudio, 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 arrendamiento.

En el caso de Chile es el que tiene más años en el desarrollo del leasing inmobiliario, y este ha ido evolucionando conforme a los cambios políticos y económicos de dicho país. Y a pesar de los años que lleva en el mercado, muchos de los ciudadanos no acaban de entender cómo funciona. Sin embargo, podemos sacar muchos aprendizajes de su aplicación en el mercado, como son:

- Que su reglamento si te permite subarrendar si así se acuerda con la inmobiliaria de leasing.
- La normativa establece seguros de cuota de incendio y terremoto y de desgravamen, a favor del arrendatario-comprador.
- Se puede prepagar la deuda sin costo, y poder amortizar el precio antes.
- Al igual que nuestra normativa tiene menos requisitos de solvencia para acceder al sistema con un leasing, comparado a pedir un crédito hipotecario.
- Ofrece hasta un 92% de financiamiento.
- Ofrece un subsidio exclusivo al leasing.

- Puede venderse la propiedad aunque esté con deuda pendiente para recuperar el dinero ya invertido y pagado a la fecha y traspasar el leasing como leasing o hipotecario al nuevo dueño. Si el valor de venta es mayor a lo pactado en un principio, ese monto a favor del arrendatario.
- Tienes beneficios tributarios, al presentar las rentas como gasto en tus estados financieros.

En el caso de 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.

Su regulación es integral porque que se preocupó por establecer los aspectos más importantes de la figura, como lo son su naturaleza jurídica, su definición y la capacidad legal de las personas jurídicas que pueden financiar inmuebles a través de esta operación, su tratamiento tributario, la necesidad de proteger al consumidor financiero, entre otros. Los decretos reglamentarios han sido recogidos por otros posteriores sin sufrir mayores transformaciones. Esto ha tenido como consecuencia, por ejemplo, que no se cuente con un marco normativo suficiente que enfoque la figura del leasing a los sectores más vulnerables de la población, cerrándole el paso al cumplimiento del objetivo de ofrecer opciones de financiación de vivienda a ese sector. Finalmente, se concluye que es preciso fomentar y difundir el conocimiento del leasing habitacional y de su reglamentación, pues muchas de las barreras que impiden su desarrollo y de los problemas que surgen, no siempre son fruto de una regulación insuficiente, sino de la falta de experiencia, conocimiento o especialización de las personas frente a la figura, sus normas y su aplicación práctica. Por ello, hay iniciativas con el ánimo de empezar a subsanar esta falencia. Por ejemplo, la Cámara de Comercio de Medellín la campaña que ofrece una serie de cursos formativos e informativos sobre los aspectos más importantes del leasing habitacional destinado a Jueces, abogados y demás funcionarios.

Tabla 4: Cuadro comparativo de los beneficios del arrendamiento y leasing habitacional en Perú, Chile y Colombia.

CUADRO COMPARATIVO DEL ARRENDAMIENTO Y LEASING HABITACIONAL			
Variable	PERU	COLOMBIA	CHILE
Requisitos	Menos requisitos comparado con el crédito hipotecario, en Perú, se requiere: <ul style="list-style-type: none"> - Personas mayores de 18 años. - Actividad laboral estable, ya sea empleado o independiente. 	Menos requisitos comparado con el crédito hipotecario, en Colombia, se requiere: <ul style="list-style-type: none"> - Personas mayores de 18 años. - Actividad laboral estable, ya sea empleado o independiente. - La cuota no debe superar el 30% de sus ingresos familiares. 	Menos requisitos comparado con el crédito hipotecario, en Chile, se requiere: <ul style="list-style-type: none"> - No tener propiedades inmuebles habitacionales por mérito propio o ayuda estatal (subsidio estatal) - Demostrar un flujo ingresos estables - Contar con buena calificación comercial
Agentes del Sistema	Los principales actores son: Él arrendador (persona natural), el arrendatario (inmobiliarias y empresas constructoras) y entidades financieras. Otros actores complementando el sistema están: MIVIVIENDA, RAV y compañías de seguros.	Los principales actores son: Él arrendador (persona natural) , los establecimientos bancarios y las compañías de financiamiento comercial. Otros actores complementando el sistema están: Compañías de seguros, las entidades titulizadoras y las sociedades fiduciarias.	Los principales actores son: Él arrendador (persona natural), la sociedad inmobiliaria y las sociedades Administradoras de Cuentas Individuales. Otros actores complementando el sistema están: los Administradoras de Fondos para Vivienda (AFV), Sociedades Securitizadoras, Sociedades de servicios, Inversionistas, Compañías de seguros y MINVU
Porcentaje de financiamiento	Podría financiarse hasta el 100% a diferencia del crédito hipotecario que financia hasta un 80%.	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% del valor del bien y tiene una duración de 15 años normalmente.	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	Se podrá acceder al bono de buen pagador con una subvención S/. 12,500 a S/.17,000. También a un bono de 30% del valor mensual de los arrendamientos por un período de cinco años.	Ofrece un subsidio exclusivo al leasing. Este ira dirigido al adelanto del 30% del pago total del inmueble y tiene entre 10 y15 años para pagar el resto.	Ofrece un subsidio exclusivo al leasing, pagando un porcentaje del abono mensual compuesto por el arriendo, el ahorro programado y los seguros.
Rentas	La cuota se dependerá al horizonte de vida del contrato y capacidad crediticia del arrendatario.	Los sistemas de pago deberán sujetarse a las condiciones que establezca la Superintendencia Bancaria dentro del marco de sus facultades legales. El pago se realiza directamente a las entidades autorizadas. Es importante precisar que la cuota que se fije tendrá dos componentes: uno de costos financieros y otro de capital.	El pago de las obligaciones derivadas de los contratos de leasing se podrá realizar directamente a las Sociedades Inmobiliarias, o a través de Cuentas de Ahorro constituidas en Instituciones Autorizadas.
Cuentas de	El bono del 30% del valor mensual de los	La parte del capital de las cuotas será administrada	Los recursos depositados en las Cuentas de Ahorro

ahorro	arrendamientos de vivienda por un período de cinco años pretende permitir ahorrar la cuota inicial. Mas no existe una institución que se encargue de fiscalizar este ahorro.	por las entidades financieras como ahorro de largo plazo a favor de los arrendatarios.	constituyen un fondo independiente y separado del patrimonio de las Instituciones Autorizadas. Los fondos existentes en las Cuentas de Ahorro o en las Sociedades Inmobiliarias son inembargables y no son susceptibles de medida cautelar.
Cánones extraordinarios	Las rentas serán establecidas por una cantidad de tiempo en el contrato, si se ejerce antes de culminar el contrato, tendrá que pagarse de igual forma las rentas pactadas.	En cualquier momento se podrán realizar pagos extraordinarios para a) Un menor valor de los cánones; b) Una reducción del plazo del contrato; c) Un menor valor de la opción de adquisición.	Se puede prepagar la deuda sin costo, y poder amortizar el precio antes. El fin es disminuir la deuda y el plazo del contrato más no rebajar el monto de las cuotas.
Seguros	No establece un requerimiento obligatorio, no obstante las entidades financieras siempre requieren de un seguro de desgravamen.	La normativa establece como mínimo los seguros contra incendio y terremoto. Opcionalmente, el locatario podrá tomar un seguro de vida en los términos que se acuerde con las entidades autorizadas.	La normativa establece seguros de cuota de incendio, terremoto y de desgravamen, a favor del arrendatario.
Beneficios fiscales	Para los arrendatarios que declaran renta: Su patrimonio bruto no incrementará. Para arrendadores Libre del Impuesto General de Ventas-IGV.	Para las entidades autorizadas los ingresos obtenidos por concepto de intereses, serán exentos de renta. La renta proveniente de estos contratos goza del escudo fiscal siempre que el arrendatario ejerza la opción de compra y que el plazo sea mayor a diez años.	Tienes beneficios tributarios, al presentar las rentas como gasto en tus estados financieros.
Titulizacion	Titulizacion de los flujos de caja generados por contratos leasing.	Los establecimientos bancarios, las compañías de financiamiento comercial, las entidades tituladoras y las sociedades fiduciarias pueden llevar a cabo procesos de titulización sobre flujos derivados de los contratos de Leasing Habitacional, los cuales para todos los efectos tendrán la condición de títulos hipotecarios.	Titulizacion de los flujos de caja generados por contratos leasing por Las sociedades inmobiliarias y las Sociedades Securitizadoras. En el caso de las ultimas, con bajas tasas de interés y menor riesgo.
Tasas de interés	Tasas más competitivas respecto a los créditos hipotecarios. Ya que el banco será dueño del inmueble.	Tasas más competitivas respecto a los créditos hipotecarios. En el leasing habitacional, el arrendatario podrá beneficiarse de menores tasas de interés (subsido dado por el Gobierno Nacional).	La tasa de interés asociada al leasing es más alta que la de los créditos hipotecarios. En 2009, tasa real anual de leasing del 10% v/s 6,7% de los créditos hipotecarios. Además de que había más deudores de leasing que deudores hipotecarios (mayor morosidad, mayores provisiones)
Características del Contrato	Tres tipos de contrato de arrendamiento: - arrendamiento puro, su duración es de 1 año mínimo - arrendamiento con opción a compra su	Los contratos deberán celebrarse por escrito, y no requieren elevarse a escritura pública, salvo una vez que se ejerza la opción de adquisición y se pague su valor.	Los Contratos requieren ser elevados a Escritura Pública e inscritos ante los Registros Públicos. Estos contratos tienen un plazo máximo de veinte (20) años, contados desde la fecha de su

	<p>duración es de tres años, con la empresa inmobiliaria - leasing inmobiliario. Su duración es de 10 a 20 años.</p> <p>Los contratos se deben inscribir en registros públicos y en RAV (registro de arrendamiento de vivienda).</p>	<p>La entidad autorizada puede ceder a otra entidad autorizada el contrato de Leasing Habitacional sin requerir para ello la aceptación del locatario.</p> <p>Las entidades deberán suministrar anualmente información suficiente (cánones a pagar, montos imputados al precio del bien, el costo financiero y los seguros) y de fácil comprensión para los locatarios respecto al estado de su contrato.</p>	<p>celebración. Los inmuebles objeto de los contratos no podrán estar hipotecados, gravados, sujetos a interdicciones o a prohibiciones de enajenar.</p>
Cesión contractual	<p>El no ejercicio de la opción de compra o el no cumplir con las condiciones para su ejercicio no conlleva a devolución del dinero abonado. Proceso Único de Ejecución de Desalojo en caso de impago</p>	<p>El locatario podrá ceder el contrato de leasing habitacional, mediante autorización expresa y escrita de la entidad autorizada.</p> <p>Al culminar el contrato sin ejercer la opción a compra. El valor del inmueble se calculará de acuerdo con su precio de venta o por el precio pactado en un nuevo contrato de leasing.</p> <p>El locatario podrá ceder a un tercero su derecho a ejercer la opción de adquisición, la cual solo producirá efectos hasta tanto sea aceptada por la entidad autorizada.</p>	<p>El promitente comprador podrá ceder los derechos derivados de su contrato, previa notificación a la sociedad inmobiliaria, la que no podrá denegarse sin causa justificada, cesión que deberá incluir el saldo de su cuenta y sus capitalizaciones, o el total de los abonos efectuados al precio de la compraventa prometida</p> <p>Puede venderse la propiedad aunque esté con deuda pendiente para recuperar el dinero ya invertido y pagado a la fecha y traspasar el leasing como leasing o hipotecario al nuevo dueño. Si el valor de venta es mayor a lo pactado en un principio, ese monto a favor del arrendatario.</p>
Opción de compra	<p>El precio no varía, aunque cambien las condiciones del mercado.</p> <p>La transferencia se hace mediante Escritura Pública y se inscribe en el Registro de Predios de la SUNARP.</p>	<p>Cuando se ejerza la opción de compra para convertirse en propietario se deberá pagar los gastos para formalizar la compraventa</p> <p>El valor de ejercicio de la opción de adquisición no podrá ser superior al 30% del valor comercial del bien, al momento de la celebración del contrato de leasing habitacional.</p>	<p>El contrato de compraventa prometido deberá celebrarse: cuando el saldo de la cuenta sea igual al precio de venta estipulado en el contrato o cuando se cumpla el plazo convenido y se entere el precio de compraventa. Si, al cumplirse el plazo convenido, no se hubiere pagado el precio estipulado, el contrato se prorrogará para que el arrendatario complete el precio bajo sanción de resolución de la promesa en caso de incumplimiento.</p>
Subarrendar	No permite Subarrendar	No establece una normativa para Subarrendar	Permite Subarrendar

Fuente: elaboración propia.

CAPITULO IV: MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO EN AMERICA LATINA A NIVEL MACRO, EN PERU A NIVEL MESO Y A NIVEL MICRO EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES, DE LA CIUDAD DE AREQUIPA.

En el presente capítulo se expondrá el estado actual del mercado de vivienda en arrendamiento a nivel macro en América Latina, para luego ir profundizando a nivel meso en el Perú, hasta llegar al nivel micro del distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa.

1. MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Para iniciar este capítulo, debo resaltar que la vivienda de arrendamiento a nivel mundial no es la más preferida por el mercado, que en su mayoría prefiere la vivienda en propiedad. Ya que en muchos países, específicamente en Latinoamérica, el mercado en arrendamiento por la ilegalidad del proceso, produce rentas excesivas, condiciones habitacionales deficientes e insalubres, además de los deudores. Solamente los Alemanes y los Suizos parecen aceptar este tipo de vivienda como una alternativa aceptable (24). Sin embargo, no toda la población posee los medios necesarios para poder tener una vivienda propia de condiciones habitacionales de calidad; es por ello, que solo familias con bajos ingresos son obligadas a aceptar estas condiciones o por otro lado invadir tierras.

Este deseo generalizado en toda América Latina y otros países desarrollados (exceptuando Alemania y Suiza) de llegar a ser propietarios; es debido a que sus gobiernos han buscado la forma de alentar la ocupación de la vivienda, con la creencia de que una sociedad en la que una mayoría de la población es propietaria será más propensa a mantener cierta estabilidad. Es por ello, que la mayor parte de los esfuerzos de los gobiernos por solucionar el déficit habitacional en sus países, ha sido proveer de subsidios en las hipotecas para la clase media, construido casas baratas para grupos privilegiados, conceder subsidios a los pobres para que puedan comprar casas, y lo más significativo, permitir que se ocupen informalmente las tierras. Y han hecho poco o nada por desarrollar o impulsar la vivienda para arrendamiento, este hecho en nuestro país es evidente (ver gráfico 5).

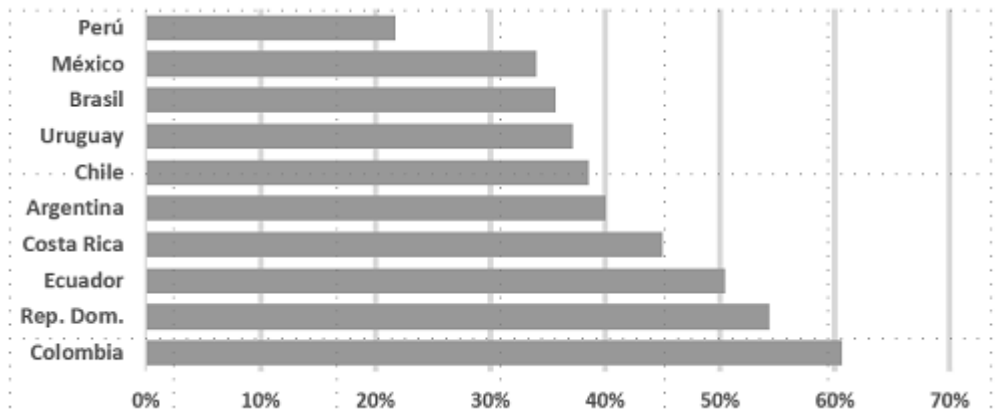


Gráfico 5: Jóvenes que arriendan en Latinoamérica.

Fuente: BID. Banco Interamericano de Desarrollo (1).

Así es que la proliferación de las viviendas de auto-construcción ha logrado incrementar la incidencia de propietarios en las ciudades de América Latina. Según un Informe de la vivienda en América Latina, aunque en muchos países la proporción de propietarios está creciendo, el número absoluto de inquilinos también está aumentando. En la ciudad de México, por ejemplo, mientras que la proporción de los propietarios aumentó del 27 por ciento en 1950 al 70 por ciento en 1990, el número de familias sin su propia vivienda creció de 484,000 a 932,000; la mayoría de éstos fueron convirtiéndose en inquilinos. Aquí es interesante mencionar que en México muchos inquilinos deciden permanecer en viviendas rentadas, llenas de gente, aun cuando tienen dinero para hacerse dueños de una vivienda de auto-construcción, debido al enorme esfuerzo y sacrificio; de vivir un largo período de vivir sin infraestructura ni servicios, y con excesivas distancias. Ellos quieren ser dueños pero de una casa construida formalmente, no de una cabaña en los asentamientos (24).

Según el estudio de los mercados de la vivienda en América Latina y el Caribe realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), una de cada tres familias de la región (un total de 59 millones de personas) habita en una vivienda inadecuada o construida con material precario o carente de servicios básicos. Casi dos millones de las tres millones de familias que se forman cada año en ciudades latinoamericanas se ven obligadas a instalarse en viviendas informales, como en las zonas marginales, a causa de una oferta insuficiente de viviendas adecuadas y asequibles (1).



Grafico 6: Déficit de vivienda en América Latina y Perú. Estos datos provienen de la encuesta de hogares MECOVI, 2010 y 2011, tomando solo datos de áreas urbanas. El promedio de América Latina proviene de 17 países.

Fuente: grafico de RPP elaborado a partir Un espacio para el desarrollo, los mercados de vivienda en américa latina y el caribe del BID (25) y el IV Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia de Arequipa (26).

Como se muestra en el Grafico 6, el Perú está entre los 18 países de la región con viviendas deficientes, con problemas de calidad, que comprenden desde la falta de títulos de propiedad a paredes hechas de materiales de desecho como el cartón, pisos de tierra y la ausencia de acceso a redes de agua potable y saneamiento.

A partir de este estudio el BID sugirió a los gobiernos, fue promover un mercado de arrendamiento de viviendas económicas, incentivando la creación de empresas privadas especializadas en vivienda de arrendamiento para personas de bajos ingresos. Para lograr ello, propusieron modificar las leyes y actualizar las entidades públicas, para brindar mayor protección a los derechos de los acreedores, sistemas de evaluación del riesgo crediticio más eficaces y registros de la propiedad más amplios.

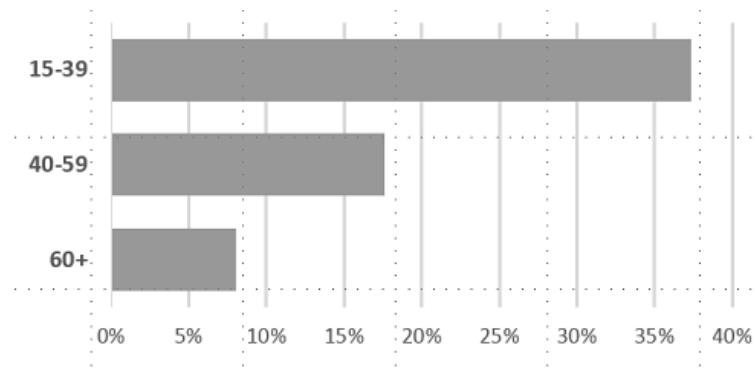


Grafico 7: Hogares que arriendan su vivienda, según edad del jefe de hogar. Promedio de América Latina.

Fuente BID. Banco Interamericano de Desarrollo (1).

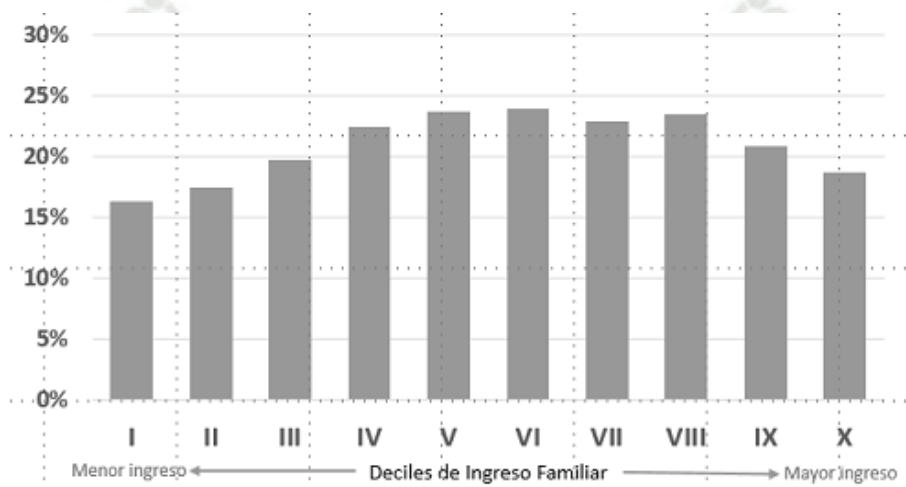


Grafico 8: Porcentaje de hogares que arriendan su vivienda. Promedio de América Latina.

Fuente BID. Banco Interamericano de Desarrollo (1).

En este estudio se enfatiza, como se muestra en el Grafico 7, que en la región las personas jóvenes alquilan en mayor proporción que los adultos y los mayores. También como se muestra en el Grafico 8 en la forma de U invertida., que según el ingreso de la población, el arrendamiento es mayor en los grupos de ingreso medio. Todo ello, debido a que los hogares de ingresos altos tienen más acceso al crédito, y por tanto pueden financiar la compra de una vivienda a edad más temprana que los hogares de ingreso medio y bajo. Por otra parte, los hogares de ingresos bajos muchas veces cohabitan en una vivienda, o bien habitan una vivienda propia sin tenencia formal.

Así podemos reafirmar la importancia por parte del estado de promover una legislación que fiscalice el arrendamiento inmobiliario en nuestro país, para que este mercado siga su

crecimiento formal. Un aspecto interesante que mencionar acerca de la legislación de arrendamiento es el asegurar tanto; la tenencia del arrendatario sobre la propiedad por un periodo razonable de tiempo acordado, y la protección del arrendador de su propiedad si el arrendatario infringe el contrato y no paga la renta acordada. Si la seguridad en la tenencia es supuestamente uno de los principales beneficios de ser propietario, parece ser que muchas familias logran satisfacer este objetivo viviendo en casas de arrendamiento.

2. MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO EN PERÚ

En el Perú el déficit habitacional de vivienda, según el informe del Censo del 2007 realizado por la INEI, asciende a 1 millón 860 mil 692 viviendas. Este informe también indica que el déficit habitacional en el Perú es fundamentalmente de tipo cualitativo, y se debe en gran parte a que las viviendas presentan en primer lugar hacinamiento y segundo los servicios básicos principales con los que cuentan las viviendas son deficitarios o carecen de ellos.

Respecto a este déficit el estado a través de los años ha ido promoviendo mecanismos y programas que faciliten el acceso de la población a una vivienda de calidad, además de incrementar la oferta del sector inmobiliario. A pesar de estas iniciativas, aún existe un notable desfase entre la oferta y la demanda de vivienda desde 1940 al 2007, la tasa de crecimiento anual de la población censada es de 2% en promedio y la oferta no ha podido atender siquiera la incorporación anual de nuevas familias al mercado, ya sea por escasez de suelo urbano, burocracia municipal y falta de inversión en agua y desagüe.

Desde los años 90, el Perú ha experimentado un crecimiento económico importante, situación que beneficio el crecimiento del sector inmobiliario a fin de satisfacer demandas efectivas de vivienda. En el año 1935 con la Ley N° 8000 (26), se implementó la primera política habitacional, destinando fondos para la construcción de los *barrios obreros*; dotando de vivienda sana (condiciones de higiene y confort) a los trabajadores y sus familias, estableciéndose que serían adjudicada mediante contratos de arrendamiento – venta, asimismo se reguló la creación de un registro especial para la inscripción de las solicitudes de opción de arrendamiento con opción a compra futura bajo la administración de la Dirección de Asistencia Social y Hospitalaria.

A partir del año 1991 se presentó un período de autoconstrucción, debido al debilitamiento institucional del sector inmobiliario de vivienda, principalmente por la pérdida de su rango ministerial, el ineficiente uso y posterior liquidación del Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI) y la Empresa Nacional de Edificaciones (ENACE), la liquidación de las entidades que brindaban el financiamiento hipotecario (Banco Central Hipotecario, Banco de la Vivienda, Mutuales de Vivienda, Cooperativas de Créditos para Vivienda). Por ello, se impidió la implementación de políticas estatales en el sector, y condujo al mantenimiento de un marco normativo desfasado. Posteriormente, el Estado dirigió sus políticas habitacionales a la clase media con la construcción de numerosos conjuntos habitacionales; después se creó el Banco de Materiales que se encuentra en liquidación.

Y actualmente el encargado de promover y contribuir con el desarrollo descentralizado del mercado inmobiliario e hipotecario es Fondo MIVIVIENDA. Que contribuye en el financiamiento crediticio y la administración de subsidios para satisfacer las necesidades de vivienda de la población con déficit habitacional con programas como Techo Propio y crédito MIVIVIENDA.

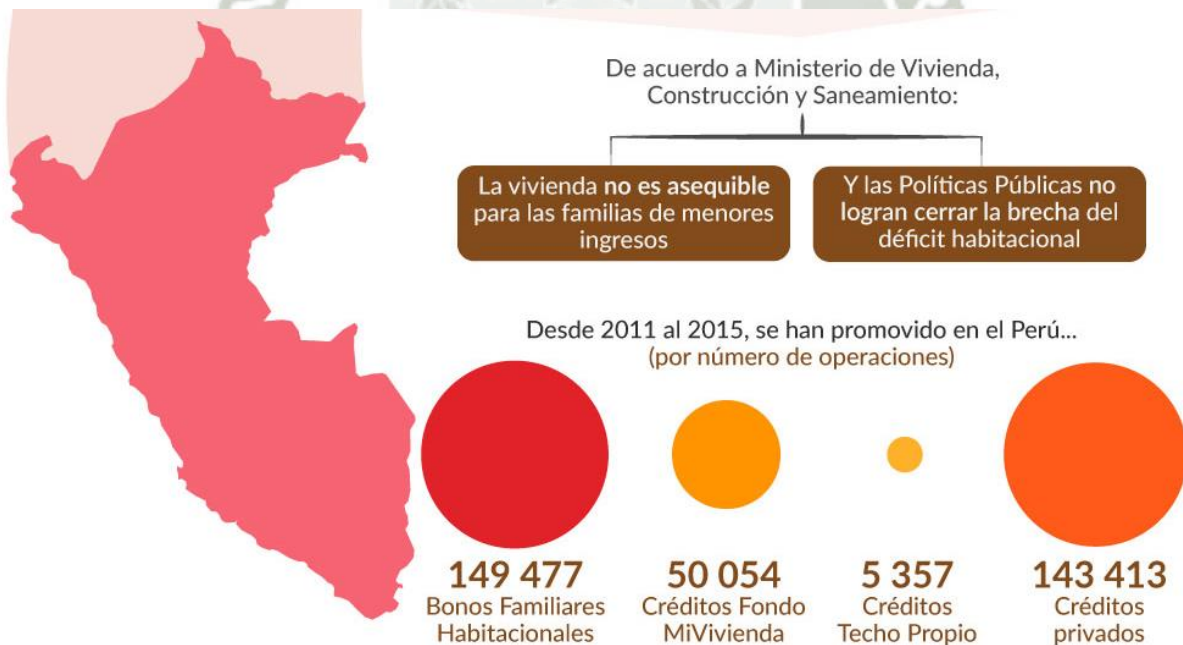


Grafico 9: Entidades que contribuyen con el desarrollo del mercado inmobiliario e hipotecario.
Fuente: grafico de RPP elaborado a partir del IV Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia de Arequipa (26).

Sin embargo en los últimos años hubo una caída del mercado inmobiliario, debido a la desaceleración de la inversión privada por la pérdida de confianza del sector empresarial y factores que contrajeron la demanda, como un menor acceso al crédito hipotecario por la exigencia de más requisitos para calificar; ya que la demanda crecerá en función a la renta de un individuo y a la facilidad obtener acceso al crédito.

Respecto a este último factor, un gran porcentaje del grupo sin acceso al crédito hipotecario, forman parte de la clase media y de la población joven, quienes según una investigación de Arellano Marketing (27), han venido desarrollándose, creciendo e incrementando su poder adquisitivo; valoran mucho los estudios universitarios y educación técnica y laboran como trabajadores independientes o dependientes. 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.

Un mecanismo interesante que promovió el estado respecto a esta demanda insatisfecha, es el leasing inmobiliario, el arrendamiento con opción a compra futura y la capitalización inmobiliaria, que se distinguen por ser pensadas para quienes no cuentan con un historial crediticio, tienen dificultades en acreditar ingresos o un ahorro considerable y no son sujetos de un financiamiento; así estos puedan evaluar la opción de ser propietarios.

Sin embargo, esta política habitacional se contradice con Decreto Legislativo 1202, mediante el que se implementa un poder a COFOPRI para seguir formalizando a posesiones informales hasta antes del 24 de noviembre de 2010, fecha de publicación de la Ley N° 29618, en terrenos no solo invadidos sino baldíos, a través de programas de adjudicación de lotes de vivienda, sin establecerse un plazo legal para dicho régimen. Así el Estado indirectamente incentiva a la informalidad. Causando que la población, así tengan ingresos-para acceder a la aplicación de uno de los mecanismos regulado en el Decreto Legislativo N° 1177, esperará que el Estado formalice su ocupación en cualquiera de los múltiples mecanismos Decreto Legislativo 1202 con costo cero (26).

Finalmente debemos resaltar uno de los acontecimientos recientes más importantes respecto a vivienda que es el anuncio de un Plan Nacional de Vivienda y Desarrollo Urbano de largo

plazo, que se hará a partir del CENSO 2017, el cual integrara al gobierno central con los gobiernos locales.

3. MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES DE LA CIUDAD DE AREQUIPA

En este apartado realizaremos un diagnóstico más profundo del mercado inmobiliario, por ser el espacio geográfico de análisis de esta tesis. Primero se analizará por separado la demanda; y en segundo lugar la oferta de vivienda del distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa. Para luego determinar probables beneficiarios del DL 1177 de vivienda de arrendamiento.

3.1. Análisis de la demanda de vivienda de arrendamiento en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa

3.1.1. Demografía

- Población y hogares

Según el último CPV 2007 (2) la población en la ciudad de Arequipa asciende a 821 mil habitantes. De este total la población del distrito de Miraflores representa el 6,2%, con un total de 50 704 mil personas.

Tabla 5: Población y densidad por distrito de la ciudad de Arequipa.

Distritos	Población		Hogares		Densidad Hab./Km ²
	Unidades	Participación porcentual	Unidades	Participación porcentual	
Arequipa	61 519	7,5	16 693	7,7	21 971,1
Alto Selva Alegre	72 696	8,9	18 857	8,7	10 414,9
Yanahuara	22 890	2,8	6 328	2,9	10 404,5
Jose Luis Bustamante y Rivero	76 410	9,3	19 675	9,1	7 055,4
Paucarpata	120 446	14,7	30 637	14,2	3 876,6
Socabaya	59 671	7,3	15 316	7,1	3 201,2
Jacobo Hunter	46 092	5,6	11 275	5,2	2 262,7
Miraflores	50 704	6,2	13 526	6,3	1 767,9
Mariano Melgar	52 144	6,3	13 444	6,2	1 748,0
Sachaca	17 537	2,1	4 529	2,1	658,5
Cerro Colorado	113 171	13,8	31 254	14,5	647,1
Tiabaya	14 677	1,8	3 657	1,7	464,2
Cayma	74 776	9,1	19 523	9,0	303,6
Sabandía	3 699	0,5	997	0,5	101,0
Characato	6 726	0,8	2 301	1,1	78,2
Mollebaya	1 410	0,2	397	0,2	52,8
Uchumayo	10 672	1,3	2 870	1,3	47,0
Yura	16 020	2,0	4 648	2,2	8,2
Total	821 260	100	215 927	100	278,4

Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A., (28)

Según el CPV del 2007 (2) la población en la ciudad de Arequipa asciende a 821 mil habitantes. De este total la población del distrito de Miraflores representa el 6,2%, con un total de 50 704 mil personas.

Debemos destacar que la dinámica poblacional distrito de Miraflores en los últimos ha sido mínima, con un crecimiento de 114 personas en el Censo del 2007 respecto al censo de 1993 (50 590 mil personas), esto debido a los escasos espacios de expansión, por lo que actualmente se ha apostado por proyectos inmobiliarios donde se han edificado construcciones verticales (edificios) que permitirán albergar a una mayor cantidad de población. Según Plan de Desarrollo Concertado del distrito de Miraflores 2014 – 2023 (29), entre el año 2010 y 2013 ha habido un incremento de 1,400 viviendas, estimándose un aumento aproximado de 5,000 habitantes al distrito.

Por otro parte el número de hogares en la ciudad de Arequipa es de 215,927 mil unidades. De este total los hogares del distrito de Miraflores representan el 6,3%, con un total de 13 526 mil unidades.

- Población por grupos de edad

Arequipa provincia según el CPV del 2007 (2) tiene como edad promedio 30.9 años, es decir una ciudad de adultos. Miraflores tiene un promedio de edad de 31.4 años, es decir un poco mayor a la edad promedio de Arequipa.

Tabla 6: Población del distrito de Miraflores según grupo de edad.

Grupo etareo	Población	%
0 a 19 años	17,128	33.8
20 a 39 años	17,308	34.1
40 a 59 años	10,397	20.5
60 a 79 años	4,792	9.5
80 a más años	1,079	2.1
TOTAL	50,704	100

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI (28).

Según el Plan de Desarrollo Concertado del distrito de Miraflores 2014 – 2023 (29), la mayor parte de la población la conforman los jóvenes y adultos, cuyas necesidades varían, en el primer grupo los jóvenes están saliendo del colegio y muchos de ellos continuarán estudios superiores y otra parte se insertará a alguna actividad laboral, sin embargo por su poca experiencia y sin capacitación se adecuarán a formar parte de la mano de obra con poca

calificación; en el segundo grupo debe estar culminando sus estudios superiores y necesitaran fuentes de trabajo en sus especialidades que no siempre se consiguen inmediatamente; el otro grupo están en edad de configurar una nueva familia por lo que tendrán la necesidad por una vivienda y conservar un empleo.

- **Población económicamente activa (PEA)⁷**

Tabla 7: Población Económicamente Activa de Miraflores.

PARTICIPACION EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA	Casos	%
Población Económicamente Activa	21,835	
PEA ocupada	20,719	94.9

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI (28).

En el distrito de Miraflores hay 21,835 personas en este grupo que conforma la PEA, de ellos se encuentran ocupados casi su totalidad.

Tabla 8: PEA ocupación principal de Miraflores.

PEA ocupada según ocupación principal	Casos	%
Trab.de servicios personales y vendedores del comercio y mercado	4,270	20.6
Trab. no calificado de servicios, peón, vendedor, amb., y afines	3,763	18.2
Profesionales, científicos e intelectuales	3,019	14.6
Obreros y oper. minas, cant., ind. manuf. y otros	2,817	13.6
Obreros construc., conf., papel, fab., instr	2,388	11.5
Técnicos de nivel medio y trab. asimilados	1,843	8.9
Jefes y empleados de oficina	1,412	6.8
Ocupación no especificada	517	2.5
Otra	484	2.3
Agricult. trabaj. calif. agrop.y pesqueros	159	0.8
Miembros p. ejec. y leg. direct., adm. púb. y emp	47	0.2
TOTAL	20,719	100

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI (28).

Las principales ocupaciones agrupan a Trabajadores de servicios personales y vendedores del comercio (20.6%), en segundo lugar a Trabajadores no calificados de servicios, peón,

⁷ La PEA abarca a todas las personas que aportan su trabajo para producir bienes y servicios económicos durante el un periodo de referencia determinado. De acuerdo al CPV 2007 se ha toma en consideración a las Personas en Edad de Trabajar (PET de 14 a 65 años de edad), de donde se desprenderá la Población Económicamente Activa (PEA) y la Población Económicamente Inactiva (PEI).

vendedor ambulante y afines (18.2%) y en tercer lugar los profesores, científicos e intelectuales (14.6%), entre las primeras actividades y que no necesariamente las realizan en el distrito de Miraflores.

- **Nivel Socioeconómico - NSE**

Según el informe de APEIM 2016, el departamento de Arequipa concentra un gran % de NSE AB a nivel nacional.

Tabla 9: Nivel Socioeconómico en el Departamento de Arequipa.

Departamento	Personas	Estructura Socioeconómica APEIM (%Horizontal)			
		AB	C	D	E
Arequipa	1315.5	19.8	31.8	30.9	17.5

Fuente APEIM: Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (30).

Según el mapa de pobreza en año 2006 de FONCODES, Miraflores se encuentra en el quinto lugar entre los distritos de la provincia que están en el quintil menos pobre, (debajo de los distritos de Yanahuara, Arequipa, Bustamante y Rivero y Alto Selva Alegre). Es decir que su población está mayoritariamente compuesta por NSE B C y D.

- **Indicadores de pobreza en el distrito de Miraflores**

El INEI reporta un mapa de pobreza, donde existen dos metodologías para medir la pobreza: Una es en base a la pobreza monetaria⁸; según la cual cerca de un quinto de la población se encontraría en pobreza (18%) y es mínima la población en pobreza extrema (2.5%). La otra es a través de las necesidades básicas insatisfechas (NBIs)⁹; según la cual Miraflores tendría una población pobre de un quinto de su población (20.7% con al menos una NBI) y son mucho menos los pobres extremos (2.7% que tienen más de una NBI).

⁸ La pobreza monetaria que es la insuficiencia para adquirir una canasta de consumo mínima aceptable socialmente, se dice que un hogar es pobre cuando su gasto per cápita es inferior a la línea de pobreza; y un hogar es pobre extremo cuando su gasto per cápita es inferior a una línea de pobreza extrema.

⁹ Las necesidades básicas insatisfechas (NBIs) identifica las carencias críticas de la población identificando de esta manera quienes están en pobreza. Entre estas necesidades se encuentran las siguientes: Viviendas con características físicas inadecuadas (improvisadas, o paredes de quincha o piedra y a su vez piso de tierra), Viviendas con hacinamiento (más de 3 personas por habitación), Viviendas sin desagüe de ningún tipo, Hogares con niños que no asisten a la escuela (al menos un niño entre 6 a 12 años), Hogares con alta dependencia económica.

Tabla 10: Indicadores de pobreza. Distrito de Miraflores.

POBREZA MONETARIA (Lineas de pobreza)		
INDICADOR	%	
Incidencia de Pobreza Total 2009	18	
Incidencia de Pobreza Extrema 2009	2.5	
Gasto per cápita		
Gasto per cápita a precios de Lima Metropolitana (soles)	596.2	
POBREZA NO MONETARIA (Necesidades Básicas Insatisfechas 2007)		
INDICADOR	CASOS	%
POBLACIÓN POR NÚMERO DE NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS		
Con al menos una NBI	10,458	20.7
Con 2 ó más NBI	1,356	2.7
POBLACIÓN POR TIPO DE NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS		
Viviendas con características físicas inadecuadas	466	0.9
Viviendas con hacinamiento	8,028	15.9
Viviendas sin desagüe de ningún tipo	1,904	3.8
Hogares con niños que no asisten a la escuela	693	1.4
Hogares con alta dependencia económica	883	1.7
HOGARES POR NÚMERO DE NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS		
Con al menos una NBI	2,478	18.4
Con 2 ó más NBI	295	2.2
HOGARES POR TIPO DE NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS		
Viviendas con características físicas inadecuadas	164	1.2
Viviendas con hacinamiento	1,676	12.4
Viviendas sin desagüe de ningún tipo	671	5
Hogares con niños que no asisten a la escuela	136	1
Hogares con alta dependencia económica	153	1.1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (31)

3.1.2. Déficit Habitacional

En Arequipa el déficit habitacional, según el informe del CPV del 2007 realizado por la INEI, asciende a 86 mil 817 viviendas. Considerando únicamente el déficit cuantitativo con 24 mil 834 viviendas, es la segunda ciudad con mayor déficit después de Lima; por lo tanto, es uno de los departamentos que precisan mayor atención al respecto, esto es tomando en cuenta la materialidad de la vivienda y viviendas no adecuadas. Y desde el punto de vista cualitativo, precisa ampliación de las viviendas y de adecuado acceso a los servicios básicos.

Según un informe realizado por Fondo MIVIVIENDA (32), la ciudad de Arequipa tiene una demanda potencial¹⁰ que asciende a un total de 42 543 viviendas y que la demanda efectiva¹¹

¹⁰ la demanda potencial de la ciudad, comprendida por todos los hogares que no poseen una vivienda (HNP)

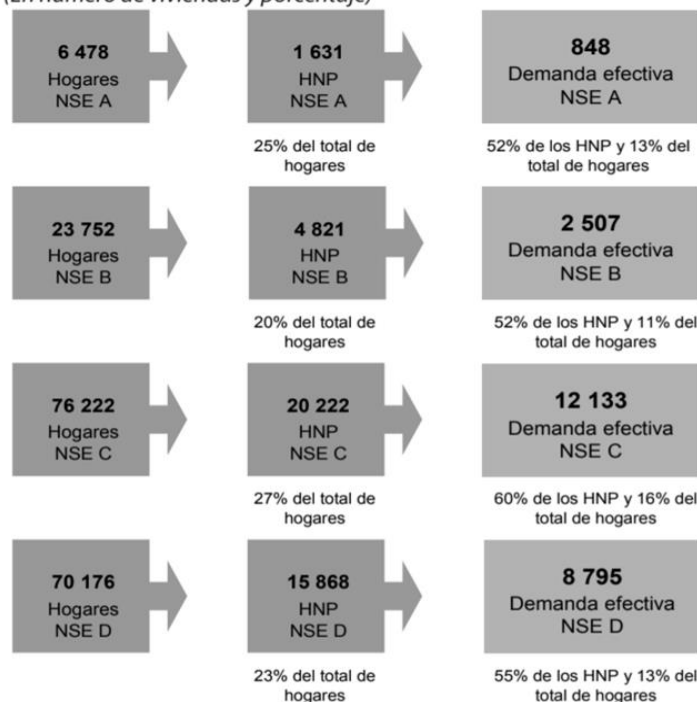
¹¹ la demanda efectiva definida en el estudio como la población que tiene la intención real de comprar una vivienda y piensa hacerlo en un periodo no mayor de dos años.

total es de 24 284 unidades. Así, la demanda potencial constituye el 24% del total de hogares de la ciudad. En el caso de la demanda efectiva, ésta representa el 14% del total de hogares y el 57% de la demanda potencial.

Tabla 11: Hogares, HNP y demanda efectiva por NSE (Análisis Horizontal en porcentajes).

Concepto	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Hogares	3.7	13.4	43.2	39.7
Demanda potencial	3.8	11.3	47.5	37.3
Demanda efectiva	3.5	10.3	50.0	36.2

(En número de viviendas y porcentaje)



Fuente: Fondo MIVIVIENDA S.A.

Otro dato interesante a mencionar es que demanda potencial se encuentra en el nivel socioeconómico C, que constituye el 48% del total de los HNP¹². Le sigue en orden de importancia el estrato D que alcanza el 37%. La participación del NSE A es mínima, llegando únicamente al 4%. La distribución de la demanda efectiva tiene una estructura similar.

¹² Los HNP comprenden a todas las familias en las que ni el jefe de familia ni su cónyuge recibieron vivienda del Fondo nacional de vivienda (FONAVI) o la Empresa nacional de edificaciones (ENACE).

3.1.3. Vivienda

Según el CVP del 2007 (2), en el distrito de Miraflores, se han podido censar 13,156 viviendas en el área urbana y que son la totalidad del distrito.

Es importante mencionar que en la ciudad de Arequipa, la mayoría viviendas son utilizadas como casas independientes (90,1%), en su mayoría son casas independientes (90,1%); de las cuales solo un 4,1% son propiedad vertical¹³; mientras que es predominante la propiedad horizontal¹⁴ por el alto nivel de viviendas improvisadas, por ejemplo en los distritos de Characato (7,6%) y Yura (5,9%).

Ante la necesidad de vivienda en los últimos años se ha visto un incremento de construcciones en edificios para vivienda en diferentes distritos de Arequipa, y esa tendencia está en crecimiento. En Miraflores si bien la mayoría vive en casa independientes (88.1%), hay otros dos grupos de vivienda notorios como son las viviendas en quinta (4.2%) y las casa vecindad (4%). Ante la estrecha posibilidad de un crecimiento horizontal de Miraflores tiene como alternativa el crecimiento vertical y que actualmente alberga a poco más de trescientas viviendas (2.3%) del distrito.

Tabla 12: Tipo de Vivienda por Distrito (en porcentaje).

Distrito	Casa independiente	Departamento en edificio	Vivienda en quinta	Casa vecindad	Chozo o cabaña	Vivienda improvisada	No destinado	Otro tipo particular	Hotel, hospedaje	Otro tipo colectivo	En la calle
Arequipa	68,9	18,4	6,5	4,3	0,0	0,2	0,3	0,05	1,1	0,4	0,03
Alto Selva Alegre	95,2	0,8	0,6	0,9	0,0	2,1	0,1	0,04	0,04	0,1	0,1
Cayma	90,0	6,3	1,2	0,5	0,1	1,6	0,1	0,005	0,05	0,1	0,1
Cerro Colorado	91,9	1,2	1,3	1,6	0,01	3,7	0,2	0,02	0,02	0,1	0,1
Characato	92,1	0,0	0,0	0,0	0,2	7,6	0,03	0,1	0,0	0,0	0,0
Jacobo Hunter	94,4	0,3	1,0	2,2	0,0	1,8	0,03	0,01	0,2	0,04	0,04
Mariano Melgar	92,2	1,6	2,5	2,3	0,0	1,0	0,1	0,04	0,1	0,1	0,1
Miraflores	88,1	2,3	4,2	4,0	0,0	1,0	0,1	0,03	0,2	0,01	0,02
Mollebaya	90,5	0,0	0,3	0,0	8,7	0,3	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
Paucarpata	94,4	1,8	0,9	1,2	0,0	1,4	0,2	0,02	0,04	0,05	0,01
Sabandia	95,9	0,0	0,6	0,4	0,3	2,4	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0
Sachaca	95,5	1,8	0,4	0,7	0,0	1,2	0,1	0,02	0,1	0,1	0,1
Socabaya	95,2	0,7	0,9	0,8	0,0	2,2	0,1	0,02	0,03	0,1	0,1
Tiabaya	96,5	0,5	1,0	1,2	0,1	0,6	0,03	0,03	0,0	0,1	0,03
Uchumayo	98,0	0,12	0,0	0,0	0,6	1,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,03
Yanahuara	77,5	16,5	3,4	1,7	0,0	0,2	0,2	0,02	0,3	0,2	0,1
Yura	90,0	0,0	0,1	0,0	3,8	5,9	0,02	0,05	0,1	0,03	0,1
José Luis Bustamante y Rivero	87,7	9,4	1,0	0,9	0,0	0,2	0,4	0,02	0,2	0,1	0,04
Total (viviendas)	200 851	9 188	3 809	3 495	353	4 124	344	57	346	196	116

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 - INEI

¹³ Propiedad vertical: Multifamiliares de 4 pisos a más.

¹⁴ Propiedad horizontal: viviendas de una o dos pisos.

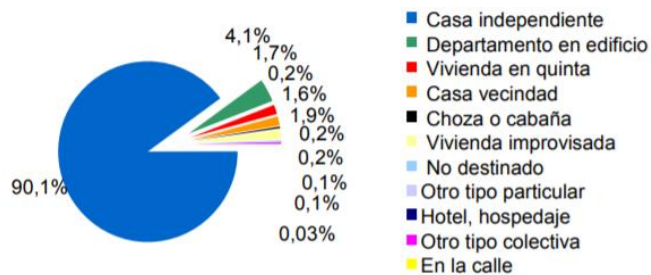


Gráfico 10: Tipo de Vivienda en Arequipa Ciudad. Fuente: Censo Estadístico Regional 2008 - 2009 (2).

Respecto al total de viviendas Arequipa provincia conserva gran parte de viviendas con un solo hogar (80%), sin embargo se observa que en distritos periféricos hay una mayor cantidad de viviendas que albergan dos o más hogares como Hunter, Paucarpata, Mariano Melgar, J. L. Bustamante, Alto Selva Alegre y Miraflores (con cerca de 10% de 2 a más hogares por vivienda). En muchas situaciones esta condición genera hacinamiento en la vivienda que desencadena toda una serie de problemas, principalmente a la salud de la población.

Tabla 13: cantidad de hogares en las Viviendas por Distrito de la provincia de Arequipa.

Distrito	Total de Hogares										Total		
	Vivienda particular desocupada		Vivienda con 1 hogar		Vivienda con 2 hogares		Vivienda con 3 o más hogares		Vivienda colectiva		casos	%	
	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%	casos	%			
1	Jacobo Hunter	753	7.1	8,653	81.8	875	8.3	262	2.5	34	0.3	10,577	100.0
2	Paucarpata	2,474	8.4	23,939	81.5	2,263	7.7	675	2.3	29	0.1	29,380	100.0
3	Mariano Melgar	1,060	8.2	10,526	81.7	944	7.3	313	2.4	34	0.3	12,877	100.0
4	José Luis Bustamante y Rivero	1,242	6.6	15,890	84.3	1,351	7.2	323	1.7	53	0.3	18,859	100.0
5	Alto Selva Alegre	1,898	10.2	15,089	80.8	1,299	7.0	352	1.9	33	0.2	18,671	100.0
6	Miraflores	1,119	8.5	10,843	82.4	915	7.0	256	1.9	23	0.2	13,156	100.0
7	Socabaya	2,239	13.9	12,670	78.7	922	5.7	238	1.5	37	0.2	16,106	100.0
8	Tiabaya	425	11.3	3,079	81.8	207	5.5	50	1.3	3	0.1	3,764	100.0
9	Cayma	2,283	11.2	16,762	82.5	990	4.9	232	1.1	41	0.2	20,308	100.0
10	Santa Rita de Siguan	202	15.5	1,017	78.0	59	4.5	19	1.5	7	0.5	1,304	100.0
11	Sachaca	569	11.8	4,001	83.0	198	4.1	38	0.8	14	0.3	4,820	100.0
12	Arequipa	1,689	9.8	14,498	83.8	710	4.1	165	1.0	248	1.4	17,310	100.0
13	Cerro Colorado	6,746	18.8	27,346	76.3	1,355	3.8	358	1.0	54	0.2	35,859	100.0
14	Sabandia	252	21.3	871	73.8	44	3.7	11	0.9	3	0.3	1,181	100.0
15	Uchumayo	558	17.0	2,592	79.0	115	3.5	15	0.5	3	0.1	3,283	100.0
16	Yanahuara	640	9.6	5,724	85.9	223	3.3	39	0.6	37	0.6	6,663	100.0
17	Quequeña	29	8.5	295	86.3	11	3.2	7	2.0	0	0.0	342	100.0
18	La Joya	1,701	21.5	5,929	75.1	218	2.8	36	0.5	13	0.2	7,897	100.0
19	Chiguata	270	25.3	765	71.7	28	2.6	2	0.2	2	0.2	1,067	100.0
20	Yura	1,717	27.7	4,303	69.5	146	2.4	13	0.2	12	0.2	6,191	100.0
21	Characato	1,064	32.4	2,153	65.5	62	1.9	7	0.2	0	0.0	3,286	100.0
22	Vitor	161	17.4	742	80.4	17	1.8	3	0.3	0	0.0	923	100.0
23	Pocsi	139	38.4	219	60.5	4	1.1	0	0.0	0	0.0	362	100.0
24	San Juan de Tarucani	179	18.9	757	79.9	9	0.9	2	0.2	1	0.1	948	100.0
25	Yarabamba	213	39.4	323	59.7	5	0.9	0	0.0	0	0.0	541	100.0
26	San Juan de Siguan	171	29.9	397	69.5	3	0.5	0	0.0	0	0.0	571	100.0
27	Mollebaya	193	32.8	393	66.8	2	0.3	0	0.0	0	0.0	588	100.0
28	Santa Isabel de Siguan	191	27.5	500	71.9	1	0.1	0	0.0	3	0.4	695	100.0
29	Polobaya	349	44.8	428	54.9	1	0.1	0	0.0	1	0.1	779	100.0
Total		30,526	12.8	190,704	80.0	12,977	5.4	3,416	1.4	685	0.3	238,308	100.0

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 - INEI

En promedio, los hogares arequipeños están conformados por cuatro personas (3.8 personas), sin embargo hay distritos que tienen menor cantidad de integrantes como Vítor, Yanahuara, Yarabamba y Yura, que no llegan a tres miembros por hogar. Miraflores se encuentra dentro del promedio provincial (3.7 personas).

Tabla 14: Miembros de hogares por distrito de la provincia de Arequipa.

	Distrito	Población	Total Hogares	Miembros por Hogar
1	Jacobo Hunter	46,092	11,241	4.1
2	Triabaya	14,677	3,654	4.0
3	Paucarpata	120,446	30,608	3.9
4	Socabaya	59,671	15,279	3.9
5	José Luis Bustamante y Rivero	76,410	19,622	3.9
6	Mariano Melgar	52,144	13,410	3.9
7	Sachaca	17,537	4,515	3.9
8	Alto Selva Alegre	72,696	18,824	3.9
9	Cayma	74,776	19,482	3.8
10	Miraflores	50,704	13,503	3.8
11	Arequipa	61,519	16,445	3.7
12	La Joya	24,192	6,480	3.7
13	Santa Rita de Siguan	4,456	1,197	3.7
14	Uchumayo	10,672	2,867	3.7
15	Sabandía	3,699	994	3.7
16	Yanahuara	22,890	6,291	3.6
17	Cerro Colorado	113,171	31,200	3.6
18	Quequeña	1,219	341	3.6
19	Mollebaya	1,410	397	3.6
20	Yura	16,020	4,636	3.5
21	Vítor	2,693	785	3.4
22	Polobaya	1,445	430	3.4
23	Chiguata	2,686	827	3.2
24	San Juan de Siguan	1,295	403	3.2
25	Yarabamba	1,027	333	3.1
26	Characato	6,726	2,301	2.9
27	San Juan de Tarucani	2,129	783	2.7
28	Pocsi	602	227	2.7
29	Santa Isabel de Siguan	1,246	502	2.5
	TOTAL	864,250	227,577	3.8

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 - INEI

- Vivienda en Arrendamiento

Enfocándonos más en el punto del mercado en arrendamiento en la ciudad, se puede apreciar que el arrendamiento tiene una relevante participación con un 14,9%, después de la propiedad de vivienda totalmente pagada que constituye el 64,2%.

Tabla 15: Régimen de propiedad de la Vivienda (Porcentaje).

Distrito	Propia totalmente pagada	Propia pagando a plazos	Propia por invasión	Alquilada	Cedida por el centro de trabajo	Otra forma
Arequipa	54,3	6,0	0,0	28,7	3,8	7,3
Alto Selva Alegre	68,4	7,7	4,9	11,3	2,1	5,6
Cayma	57,3	16,4	3,8	14,4	2,2	5,8
Cerro Colorado	60,7	11,2	6,5	12,5	3,2	6,0
Characato	62,3	6,8	17,8	6,1	2,1	5,0
Jacobo Hunter	73,6	4,9	1,3	11,2	3,9	5,2
Mariano Melgar	69,2	5,7	0,5	14,4	3,0	7,2
Miraflores	61,5	5,0	1,8	19,9	4,2	7,6
Mollebaya	56,2	3,5	0,3	8,6	25,1	6,3
Paucarpata	69,3	7,0	1,5	12,2	3,4	6,6
Sabandia	65,3	9,6	9,5	7,1	3,0	5,4
Sachaca	66,9	11,5	2,9	10,8	2,6	5,3
Socabaya	67,6	9,2	2,9	12,3	2,2	5,6
Tiabaya	71,4	5,6	2,0	10,6	4,9	5,5
Uchumayo	55,8	20,0	4,1	9,3	5,7	5,2
Yanahuara	59,6	11,1	0,0	21,3	2,0	5,8
Yura	69,2	10,4	2,2	8,5	2,9	6,8
José Luis Bustamante y Rivero	64,5	7,6	0,2	19,2	2,6	6,0
Total (viviendas)	125 380	17 229	5 522	29 025	6 001	12 143

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 - INEI

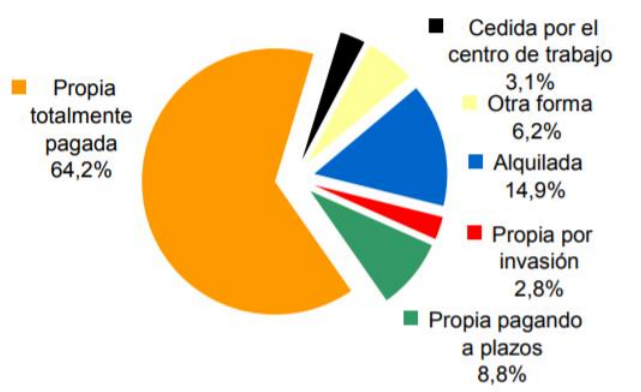


Gráfico 11: Régimen de propiedad de la Vivienda (Porcentaje).

Fuente: Compendio Estadístico Regional 2008 - 2009 (2).

De este porcentaje los distritos con mayor mercado de arrendamiento de vivienda son: Arequipa (28,7%), Yanahuara (21,3%) y Miraflores (19,9%). En el caso de Miraflores con un total de 5775 unidades de vivienda en arrendamiento.

3.2. Análisis de la oferta de vivienda de arrendamiento en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa

Según el último Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas en Arequipa, realizado por CAPECO (33), revela que “la vivienda es el componente más importante de la actividad edificadora en Arequipa con 518.341 m²”.

El estudio reportó un total de 1 478 unidades de vivienda para fines comercializables, siendo la mayor parte proyectos residenciales de departamentos con 1 447 unidades; más que de casas con solo 31 unidades. Con 92 unidades de vivienda en el distrito de Miraflores.

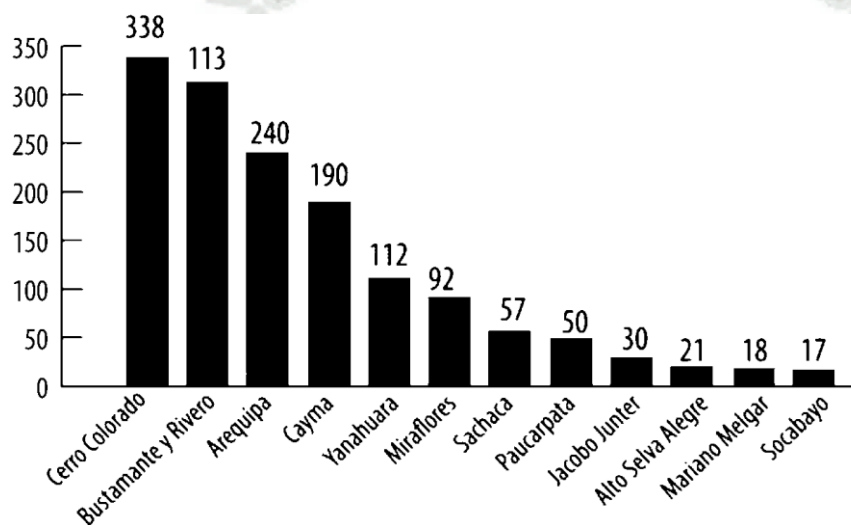


Grafico 12: Oferta de vivienda según sector urbano (en unidades).

Fuente: IV Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia de Arequipa (33).

Este estudio nos muestra también el rango de precios revelando que mientras más del 96% de la demanda efectiva (36 510 viviendas al 100%) está interesada en viviendas, cuyos precios oscilan entre S/80.000 y S/270.000, la mayor parte de la oferta de viviendas (básicamente departamentos) a la venta en Arequipa supera ese rango de precios. Así, de un total de 1 478 departamentos en venta, un 70,8% (1 047 unidades) supera los S/.270.000, mientras que solo 431 departamentos se ofertan por debajo de dicho precio. El distrito de Cayma presentó el precio máximo por departamento con S/549.661, en Miraflores se ubica el precio más bajo con S/182.001.

Tabla 16. Estructura de la oferta total de departamentos en la ciudad de Arequipa.

SECTOR URBANO	ESTRUCTURA DE LA OFERTA TOTAL DE DEPARTAMENTOS			
	UNIDADES	PRECIO MEDIO (S/.)	ÁREA PROMEDIO M2	PRECIO POR M2 (S/.)
1. Arequipa	240	419 543	106.1	3 994
2. Alto Selva Alegre	17	294 718	114.9	2 561
3. Bustamante y Rivero	309	332 240	100.5	3 300
4. Cayma	188	549 661	130.1	4 219
5. Cerro Colorado	331	374 186	106.4	3 487
7. Jacobo Hunter	30	298 265	105.2	2 843
8. Mariano Melgar	18	339 127	108.9	3 116
9. Miraflores	92	182 001	81.1	2 203
10. Paucarpata	43	321 918	97.4	3 278
12. Sachaca	54	401 657	105.4	3 806
13. Socabaya	17	278 662	86.8	3 166
15. Yanahuara	108	470 569	111.8	4 103
TOTAL	1 447	385 931	106.5	3 563

Fuente: IV Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia de Arequipa (33).

Tabla 17: distribución de la demanda insatisfecha de vivienda en la ciudad de Arequipa.

PRECIO DE LA VIVIENDA EN SOLES	DEMANDA EFECTIVA HOGARES	OFERTA INMEDIATA VIVIENDAS	DEMANDA INSATISFECHA HOGARES	PARTICIPACION POR RANGO %
Hasta 40 000	3 283	0	3 283	9.29
40 001 - 50 000	1 641	0	1 641	4.65
50 001 - 60 000	2 298	0	2 298	6.51
60 001 - 70 000	2 790	0	2 790	7.90
70 001 - 80 000	657	0	657	1.86
80 001 - 90 000	985	2	983	2.78
90 001 - 100 000	164	0	164	0.46
100 001 - 120 000	1 970	2	1 968	5.57
120 001 - 150 000	3 571	30	3 541	10.02
150 001 - 190 000	7 759	66	7 693	21.78
190 001 - 270 000	6 322	308	6 014	17.03
270 001 - 400 000	3 752	340	3 412	9.66
400 001 - 500 000	659	234	425	1.20
500 001 - 600 000	439	104	335	0.95
Más de 600 000	220	102	118	0.33
TOTAL	36 510	1 188	35 322	100.00

Fuente: IV Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia de Arequipa (33).

4. CONCLUSIONES

Como podemos apreciar el desarrollo de la vivienda de arrendamiento no es la preferida por el mercado a nivel mundial. Debido a que los gobiernos han buscado la forma de alentar la ocupación de la vivienda, y han hecho poco o nada por desarrollar o impulsar la vivienda para arrendamiento.

En los últimos años hubo una caída del mercado inmobiliario en nuestro país, debido a la desaceleración económica y la exigencia de más requisitos para calificar al crédito hipotecario. La reciente legislación que fiscaliza el arrendamiento inmobiliario en nuestro país era necesaria para permitir la que muchas familias que viven en inmuebles alquilados, que no cuentan con un historial crediticio y tienen dificultades en acreditar ingresos o un ahorro considerable puedan evaluar la opción de ser propietarios, abonando cuotas de arrendamiento mensual por un tiempo determinado otorgando la opción de compra al término del contrato o accediendo a créditos hipotecarios.

Respecto al diagnóstico del distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa (expresados en la tabla resumen siguiente), podemos afirmar que este cuenta con gran cantidad poblacional de posibles beneficiarios del decreto legislativo 1177; ya que es un distrito con gran cantidad de familias jóvenes, con PEA ocupada en trabajos independientes e informales, que probablemente no tengan capacidad de ingresar a un crédito hipotecario. Además tiene una población de ingresos medios, con un porcentaje bajo de pobreza extrema. Y en el punto de tenencia de la vivienda, puede apreciarse que es un distrito con gran cantidad de vivienda en arrendamiento. Por otro lado en la oferta inmobiliaria total existente al 2016 en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa, era de 92 unidades, y se ubica con el precio más bajo de S/182.001.

Tabla 18: Tabla resumen del diagnóstico del distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE VIVIENDA	
DEMOGRAFIA	
INDICADORES	DESCRIPCION
Población	50 704 personas al año 2007
Tasa de crecimiento poblacional	0.0% entre 1993-2007 Debido a escasos espacios de expansión, por lo que se han edificado construcciones verticales (edificios).
Número de hogares	13 526 mil unidades
Edad de población	Promedio de edad de 31.4 años La mayor parte de la población la conforman los jóvenes y adultos, cuyas necesidades varían, en el primer grupo los jóvenes están saliendo del colegio y muchos de ellos continuarán estudios superiores y otra parte se insertará a alguna actividad laboral, sin embargo por su poca experiencia y sin capacitación se adecuarán a formar parte de la mano de obra con poca calificación; en el segundo grupo debe estar culminando sus estudios superiores y necesitaran fuentes de trabajo en sus especialidades que no siempre se consiguen inmediatamente; el otro grupo están en edad de configurar una nueva familia por lo que tendrán la necesidad por una vivienda y conservar un empleo.
PEA ocupada	20,719 personas
Tipo de Ocupación	Las principales ocupaciones agrupan a Trabajadores de servicios personales y vendedores del comercio (20.6%), en segundo lugar a Trabajadores no calificados de servicios, peón, vendedor ambulante y afines (18.2%) y en tercer lugar los profesores, científicos e intelectuales (14.6%).
NSE	Mayoritariamente compuesta por NSE B, C y D.
VIVIENDA	
INDICADORES	DESCRIPCION
Demanda Potencial de vivienda en la ciudad de Arequipa	42 543 viviendas Conformada mayoritariamente por el NSE C con 43,2% y D con 39,7 %.
Demanda efectiva de vivienda en la ciudad de Arequipa	24 284 unidades Conformada mayoritariamente por el NSE C con 50% y D con 36,2%.
Cantidad de Vivienda en Miraflores	13,156 viviendas
Hacinamiento de Vivienda en Miraflores	10% de 2 a más hogares por vivienda
Vivienda en Arrendamiento en Miraflores	5775 unidades de vivienda

ANÁLISIS DE LA OFERTA DE VIVIENDA	
INDICADORES	DESCRIPCIÓN
Oferta de departamentos	92 unidades
Precio	S/182 001
Área promedio de la vivienda en oferta	81,1m ²
precio por m²	S/2 203

Fuente: elaboración propia.



CAPITULO V: ESCENARIO A PARTIR DE LA PUBLICACION DEL DECRETO LEGISLATIVO NRO. 1177.

En este capítulo se procederá a realizar un análisis del escenario a partir de la publicación y aplicación del Decreto Legislativo Nro. 1177. Este análisis se dividirá en los tres actores principales de la cadena, para identificar y analizar su comportamiento frente a esta legislación.

1. ANÁLISIS DE LA OFERTA: ARRENDADORES, PROMOTORES INMOBILIARIOS Y ENTIDADES FINANCIERAS

Desde la publicación del Decreto Legislativo Nro. 1177, en julio del 2015. El Estado por medio del Ministerio de Vivienda y Construcción, cumplió con dictaminar el marco legal y comunicarse con los diversos stakeholders y la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc) para hacer efectiva esta modalidad de financiamiento de vivienda. No obstante, dependía del sector privado comenzar a lanzar los primeros proyectos bajo estas dos modalidades. Además ya existían entidades financieras (Scotiabank, Interbank y el Banco de Crédito) que trabajan con el leasing, y que podrían implementar un leasing inmobiliario.

Asimismo el ministro de Vivienda de esa época, Francisco Dumler, señaló que el mecanismo más demandado de aplicar es el de **arrendamiento de inmueble destinado a vivienda o arrendamiento puro**, que con el nuevo reglamento brinda mayor seguridad jurídica al dueño de la vivienda al momento de alquilar el inmueble. Igualmente Marco del Río, presidente de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (ADI Perú), expuso que el mecanismo de arrendamiento puro tendría resultados en el mediano plazo y dinamizaría este mercado porque introduce más previsibilidad y garantías para los propietarios que decidan poner su inmueble a alquilar.

El ministro de Vivienda, Francisco Dumler, explicó también para el diario Gestión (34) que hacia el 2015 existía un stock de 40,000 viviendas, de las cuales entre 10% o 15% podrían ingresar a este nuevo mecanismo de financiamiento. Explicó que el 45% de la oferta de viviendas disponibles estaba en Lima y el 55% restante en provincias. Respecto a este porcentaje, Guido Valdivia, director ejecutivo de Capeco, informó que ese mismo año

arrendamiento con opción a compra futura. Alrededor de 700 con un precio en el rango de 20 mil a 40 mil dólares dirigidas a sectores socioeconómicos C y D.

Por ello, el Ministerio de Vivienda esperaba que 10,000 inmuebles pudieran ofrecerse bajo el sistema de arrendamiento con opción a compra futura hacia julio del 2016 y 25,000 hacia el 2017. Esta expectativa era resultado del avance inicial en noviembre del 2015 de cuando algunos promotores inmobiliarios por empezaron a suscribir los primeros contratos de arrendamiento con opción a compra futura; tres de ellas fueron: Llaxta, Líder y Cissac (35). En el caso de Líder fueron tres los proyectos cuyos precios oscilaban desde los S/ 130,000 a S/ 190,000, ubicados en el distrito de Puente Piedra, Carabayllo y Chaclacayo. Por otro lado, la inmobiliaria Cissac, que empezó a ofrecer el arrendamiento con opción a compra futura para su condominio La Pradera Club de Puente Piedra con 70 unidades cuyo precio oscilaba desde los S/ 115,000 hasta los S/ 173,000 y también en otro proyecto en provincias en Chiclayo de 100 unidades, desde S/ 204,000 hasta S/ 217,000 (36).

Es así que para inicios del 2016, Gerardo Freiberg, gerente de Fondo Mivivienda, informo (37) que ya estaban disponibles 2 mil viviendas en Lima y 2 mil en el resto del país. Pero a pesar de la oferta disponible, la demanda estaba reaccionando lentamente. Y solo había 18 contratos inscritos en el Registro de Arrendamiento de Viviendas (RAV). Esto debido principalmente a las pocas notarías a través de las cuales se pueden asentar estos contratos. Freiberg (38) también proyectó que al 2020 se observará posiblemente una reducción en los precios de los arrendamientos, dependiendo del ingreso de inversión corporativa en el negocio de los arrendamientos con opción a compra futura. Menciono que para lograr esta situación, se implicaría un mayor plazo de estabilidad jurídica para atraer a grandes inversionistas y fondos extranjeros (como ocurre en México y Chile); y analizar la posibilidad de un subsidio dirigido al arrendamiento social, (tal como ocurre en Estados Unidos, Alemania, Canadá, y otros países).

No obstante, una encuesta del año 2016 de Capeco (39) entre sus asociados, señaló que sólo el 20% de los entrevistados mostraba interés en emplear el mecanismo de arrendamiento con opción a compra futura, mientras que en el caso del leasing inmobiliario el interés se reducía al 10% de los promotores inmobiliarios.

Asimismo, revisando las noticias y declaraciones de los stakeholders acerca de esta legislación. Varias cajas municipales (Cajas de Arequipa, Huancayo, Trujillo y Tacna) se mostraron entusiasmadas con el modelo del *leasing* inmobiliario, anunciando su rápida implementación. Por ejemplo, Caja Huancayo anunció su oferta de *leasing* en junio del 2016. Sin embargo, hacia mediados del 2016, el presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), Jorge Solís declaró al diario Gestión (40), que se estaban afinando algunos procesos, debido a detalles poco claros en el reglamento, como por ejemplo, en los costos del mantenimiento del inmueble: quién asume los costos al finalizar el contrato en caso que el cliente no optó por comprar el inmueble; o en los costos de un eventual proceso judicial, si es que al finalizar el contrato no se opta por comprar la casa. Algo interesante que resaltar respecto de esta declaración, fue la estimación de 50 créditos bajo este sistema al finalizar el año, considerando la falta maduración de las entidades financieras y del público, ante la ausencia de una mayor difusión; que le corresponde al Gobierno fomentando la industria de la construcción.

Ante este panorama, el Gobierno evaluó que el Banco de la Nación impulse el *leasing* inmobiliario al 2017 ofreciendo este producto a los trabajadores públicos; sin embargo, su incursión se concretaría de acuerdo a las condiciones del mercado, luego de que el sector privado se haya posicionado. Como anuncio Francisco Dumler en una declaración al Diario Andina (41): primero tienen que establecer la tasa de interés con la que entrarán al mercado, luego capacitar a su personal y en paralelo modificar sus sistemas. Sin embargo, en lo que iba del año este mecanismo, no había tenido mayor impacto en el mercado. A esto Marco del Río, presidente ADI Perú agregó en una declaración al diario Gestión (42), que: en el caso del mecanismo de arrendamiento con opción a compra futura, existen ciertos vacíos en el reglamento; ya que, el riesgo lo tomaba el desarrollador inmobiliario y eso tiene varios problemas futuros como ¿qué pasa si no logra calificar?, ¿se desaloja a la persona?, ¿cómo queda la vivienda?

Después de indagar acerca de cómo evolucionó el mercado desde la publicación de esta legislación, fue que a inicios del 2017, el Ministro de Vivienda, Edmer Trujillo en una declaración al Diario Gestión (43), afirmó que este mecanismo de arrendamiento con opción a compra futura promovido durante el gobierno de Humala, no sería anulado, sino que seguirá vigente; ya que en algún momento el mercado podría tomarlo. Él mencionó que este

producto funciono en otros países, pero no paso lo mismo en el nuestro. En esa línea, consideró que si el mercado no responde, pues se tiene que orientar los recursos a aquellos productos generan mayor demanda.

Después de este anuncio del ministro de Vivienda, no se tocó más el tema, hasta inicios de este año 2018, cuando se propuso un nuevo programa “Renta Joven” a cargo del Fondo Mivivienda (44) para dinamizar el sector inmobiliario, que se concretará en el primer semestre del 2018; el cual consiste en la entrega de un bono del 30% del valor mensual de los arrendamientos de vivienda que no superen los S/1.200 por un período de cinco años para el arrendamiento; que permitirá a los jóvenes ahorrar la cuota inicial para la adquisición de una vivienda propia. Marco del Río, presidente de ADI Perú, indicó en una declaración a El Comercio (45), que gracias a este programa se aumentara la demanda de viviendas en este segmento de la población; como también, puede haber una mayor demanda en las viviendas con un dormitorio, lo que impulsaría el desarrollo de nuevos proyectos.

También es importante acotar el número de notarías que vienen trabajando en el sistema, ya que se requiere que el contrato suscrito por las partes sea válido por una notaría para que sea ingresado al Registro Administrativo de Arrendamiento de Viviendas (RAV). Actualmente existen 90 notarías¹⁵ operando a nivel nacional esta poca cantidad es debido a la novedad del producto. Se prevé que en la medida que se acumula una masa crítica de contratos, se van a sumar más notarías.

1.1.Arrendadores y Promotores Inmobiliarios en el distrito de Miraflores

Para determinar el escenario de la oferta bajo el DL1177, en el distrito de Miraflores, se realizó una investigación de la oferta actual de vivienda en las páginas web de búsqueda más populares como: Adondevivir (46), Urbania (47), entre otros. Donde se encuentran todas las inmobiliarias y empresas constructoras que venden y alquilan viviendas en el distrito y sus modalidades para acceder a ellas:

¹⁵ Ver ANEXO IV: Lista de Notarias a nivel nacional.

Tabla 19: Oferta Inmobiliaria en el distrito de Miraflores en Arequipa.

Promotores Inmobiliarios	Modalidad Oferta	Precio	Área	Forma de Acceso	Tipo de Oferta
Grupo Constructora Inmobiliaria YAN	Arrendamiento	S/1050	74m ²	Contado	Departamento
Grupo El Roble	Venta	S/217,000	76m ²	Contado o Financiada	Departamento
	Venta	S/280,000	90m ²	Contado o Financiada	Departamento
	Venta	S/810,000	400m ²	Financiada	Casa
Más Inmobiliaria AQP	Venta	S/351,000	130m ²	Contado o Financiada	2 Departamentos
	Venta	S/362,675	130m ²	Financiada	Departamento
Circulo Internacional Bienes Raíces	Venta	S/203,490	83m ²	Contado o Financiada	Departamento
	Venta	S/264,860	95m ²	Financiada	Departamento
Remax Consultores Inmobiliarios	Venta	S/276,250	90m ²	Contado o Financiada	Departamento
	Venta	S/240,000	97m ²	Financiada	Departamento
	Venta	S/264,860	95m ²	Financiada	Departamento
Fratelli Inmobiliario Grupo	Venta	S/227,500	83m ²	Contado o Financiada	Departamento
	Venta	S/198,250	68m ²	Financiada	Departamento
	Venta	S/235,000	95m ²	Financiada	Departamento
	Venta	S/217,750	128m ²	Financiada	Departamento
	Venta	S/438,075	210m ²	Financiada	Casa
Raices Proin S.A.C	Venta	S/170,000	50m ²	Contado o Financiada	Departamento
APV Inversiones Inmobiliarias	Venta	S/290,700	123m ²	Contado o Financiada	3 Departamentos
Altozano	Preventa	varios	varios	Contado o Financiada	532 departamentos 4R en construcción

Fuente: elaboración propia a partir de la búsqueda en páginas Web de búsqueda de bienes inmuebles.

Luego de este análisis de la oferta existente en el distrito, se analizó el acceso a cada uno de estas viviendas; y se concluyó que no existía ningún contrato, ni oferta de vivienda bajo los mecanismos del DL1177.

1.2. Conclusiones

Respecto al análisis de la evolución de los tres mecanismos propuestos respecto a Los promotores inmobiliarios, concluimos que:

- **En el caso de arrendamiento puro**, el producto ha dado resultados viables; ya que provee beneficios inmediatos en el sistema de arrendamiento. Promoviendo más seguridad jurídica para todos los actores. Así el sistema sigue vigente, con el único obstáculo del bajo número de notarías que suscriben el contrato en la RAV a nivel nacional.

- **En el caso de arrendamiento con opción a compra**, vemos que, existen vacíos en la reglamentación (como los siguientes cuestionamientos: ¿qué pasa si no logra calificar?, ¿se desaloja a la persona?, ¿cómo queda la vivienda?), que pueden ocasionar falta de seguridad en el inversor al poner su propiedad bajo este mecanismo.
- **En el caso de leasing inmobiliario**, creado para brindar 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).

Puede notarse la falta de interés de las entidades financieras, debido a que el negocio de los bancos es el financiamiento y no el inmobiliario. Es posible que el banco se haga de una amplia cartera de propiedades, mucho mayor de que la que manejan hoy, no solo por el posible incumplimiento de las obligaciones del arrendatario, sino porque, además, el arrendatario tiene la facultad de no ejercer la compra. En este sentido, ¿cómo se regula la participación de los bancos en las juntas de propietarios de los condominios o edificios multifamiliares? Nótese que el banco, al ser propietario, también es responsable solidario de las obligaciones que asuma o deje de asumir la junta de propietarios (ejemplo: laborales, municipales, etcétera) (48). Como también, los vacíos legales que anunciaron las cajas municipales (como: en los costos del mantenimiento del inmueble: quién asume los costos al finalizar el contrato en caso que el cliente no optó por comprar el inmueble; o en los costos de un eventual proceso judicial, si es que al finalizar el contrato no se opta por comprar la casa).

Además la adecuación para que las entidades financieras ingresen al mercado es un proceso que tomara un tiempo; ya que, primero tienen que establecer la tasa de interés con la que entrarán al mercado, luego capacitar a su personal y modificar sus sistemas.

2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA: ADQUIRENTES O ARRENDATARIOS

Para determinar probables beneficiarios del DL 1177 de vivienda de arrendamiento existente en Miraflores. Se tomara la información del diagnóstico del distrito, de donde se han podido extraer algunos indicadores.

2.1. Tamaño de la muestra

La población forma parte de la demanda efectiva de vivienda de arrendamiento del distrito de Miraflores, población identificada con un total de 5775 (100%).

Criterios de inclusión:

- Familias sin vivienda propia.
- Familias que viven en arrendamiento.
- PEA ocupada en oficios independientes que no tienen historial crediticio; o familias que no cuenten con cuota inicial para acceder a un crédito hipotecario; es decir, sin acceso al sistema financiero.
- PEA ocupada, con solvencia económica para financiar una vivienda bajo este método.
- Jefes de familia con edad comprendida entre 18 y 50 años.

Criterios de exclusión:

- Familias propietarias de su vivienda.
- Nivel socioeconómico pudiente.
- PEA con acceso al crédito hipotecario; es decir con acceso al sistema financiero.

2.1.1. Muestreo

Dada la cantidad alta de población que carece de vivienda y que vive alquilada, esta se considera una población infinita (49), por tanto la muestra se hallará con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N (\sigma)^2 (Z)^2}{(N - 1)(e)^2 + (\sigma)^2 (Z)^2}$$

Dónde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población (0,5).

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza (95% de confianza equivale a 1,96 como más usual, o en relación al 99% de confianza equivale 2,58).

e = Límite aceptable de error muestral (que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09)).

Aplicando la fórmula a la población de este estudio tenemos:

$$n = \frac{(5775) (0,5)^2 (1,96)^2}{(5775-1)(0,05)^2 + (0,5)^2 (1,96)^2}$$

$$n = \frac{(5775) (0,25) (3,84)}{(5774)(0,0025) + (0,25) (3,84)}$$

$$n = \frac{(5775) (0,96)}{(14.435)+(0,96)} = \frac{5544}{15.4} = 360$$

Por tanto, la muestra estará constituida por 360 unidades de investigación.

2.1.2. Encuesta

Pregunta de Filtro

1. ¿Usted es propietario de su inmueble de vivienda o vive en un local alquilado o de un allegado?

- a) Inmueble de vivienda propio
- b) Inmueble alquilado o de un allegado

2. ¿Usted está calificado para acceder un crédito hipotecario?

- a) Sí
- b) No

Preguntas de para posibles demandantes de vivienda

3. Si su vivienda es alquilada, ¿Usted registró su contrato en el Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda – RAV, mediante el Formulario Único de Arrendamiento de inmueble destinado a vivienda – FUA?, si su respuesta es negativa, indique la razón.

- a) Sí
- b) No (¿Por qué?)

4. ¿Conoce usted acerca del mecanismo de adquisición de “vivienda en arrendamiento con opción a compra”?

- a) Sí conoce
- b) Escucho, pero no la conoce en profundidad
- c) No conoce

5. ¿Conoce usted acerca del mecanismo de adquisición de vivienda alquilada con opción a compra mediante entidades bancarias "Leasing Inmobiliario"?

- a) Sí conoce
- b) Escucho, pero no la conoce en profundidad
- c) No conoce

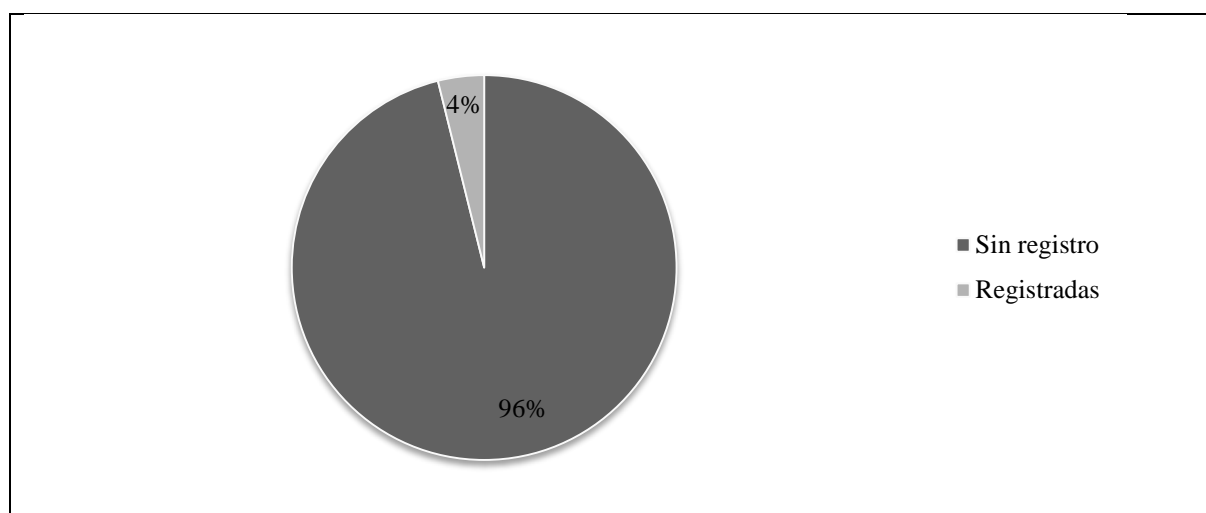
6. Si respondió que conoce los métodos de adquisición de vivienda antes mencionados, y tiene solvencia económica para acceder a uno de estos, ¿Los utilizaría al adquirir su vivienda?

- a) Sí
- b) No

2.2. Análisis de resultados en las encuestas

Tomando los resultados obtenidos de muestra de 360 encuestas realizadas en el Distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa, se llega a las siguientes conclusiones:

Tabla 20: Porcentaje de población que registró su contrato en el Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda – RAV.



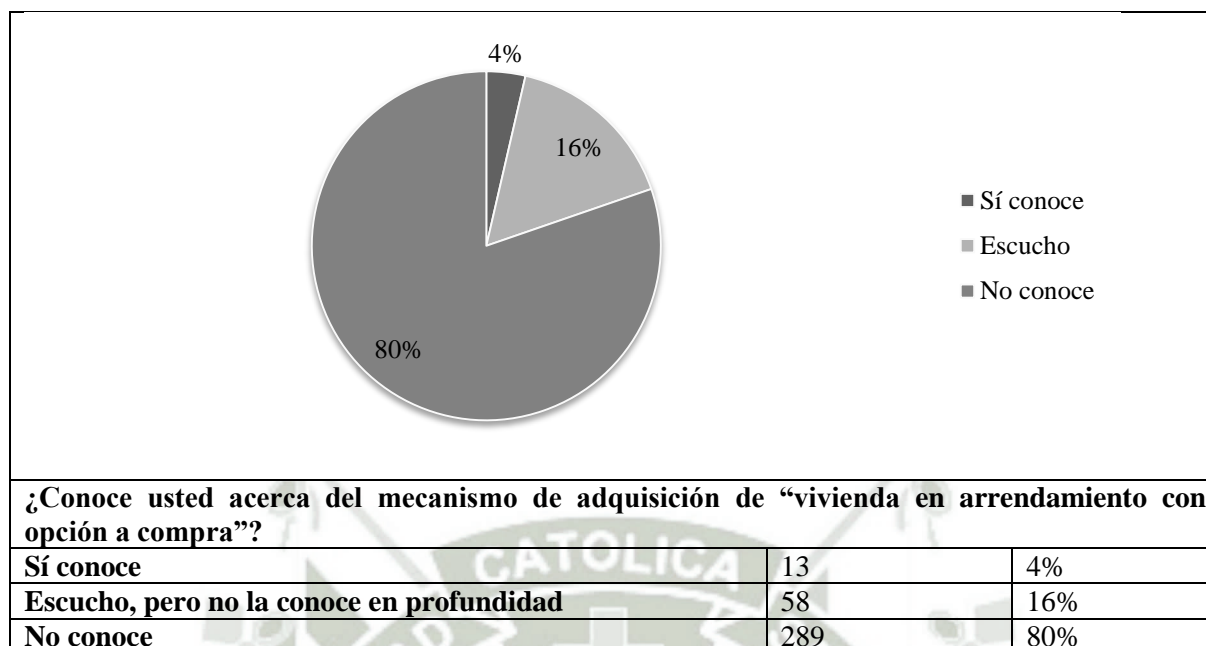
¿Usted registró su contrato en el Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda – RAV, mediante el Formulario Único de Arrendamiento de inmueble destinado a vivienda – FUA?

Si	12	4%
No	348	96%

Fuente: elaboración propia a partir de una encuesta de campo.

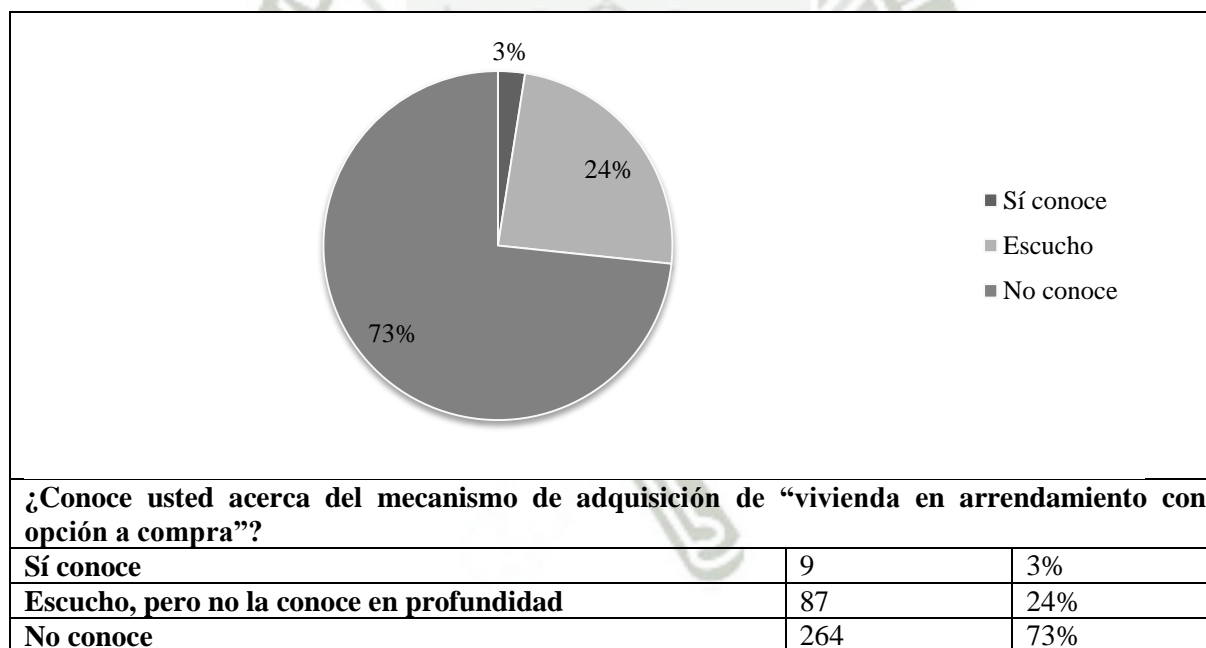
La primera pregunta se enfocó en el primer mecanismo que ofrece este decreto, que es el Registro Formal del arrendamiento para proteger al arrendatario y ofrecer una hoja de crédito al arrendador. En este punto, según la entrevista a cada persona, se identificó que la gran mayoría no conocía este nuevo mecanismo, por lo cual no estaban registrados.

Tabla 21: Porcentaje de población que conoce el mecanismo de adquisición de vivienda en arrendamiento con opción a compra.



Fuente: elaboración propia a partir de una encuesta de campo.

Tabla 22: Porcentaje de población que conoce el mecanismo de adquisición de vivienda en arrendamiento con opción a compra futura mediante entidades bancarias "leasing inmobiliario".



Fuente: elaboración propia a partir de una encuesta de campo.

La segunda y tercera pregunta se enfocó en el segundo y tercer mecanismo que ofrece este decreto, que es el arrendamiento de vivienda con opción a compra futura sin inicial y el Leasing Inmobiliario. Los cuales solo lo conocían el aproximadamente un 4% de la población entrevistada, y otro 24% había escuchado o leído algo en las noticias.

En la última pregunta, los que conocían el mecanismo, lo conocían por su interés y disposición personal en acceder a su vivienda mediante este. Sin embargo, debido al mayoritario desconocimiento, se explicó brevemente a la población entrevistada acerca del decreto en cuestión y sus beneficios. Para lo cual, un 63% de los entrevistados notaron interés en poder hacer uso de este mecanismo.

2.3. Conclusiones:

Después del resultado de las encuestas, podemos notar que el mayor problema en el uso de estos tres mecanismos para la adquisición de vivienda, es debido al desconocimiento existente en la demanda efectiva. Ya que, después de una breve explicación en las encuestas de campo a algunos entrevistados, la mayoría estaría dispuesta a acceder a estos mecanismos.

Asimismo, un estudio del posible interés de la población en el sistema de leasing inmobiliario realizado en Lima metropolitana (17), dio como resultado que un 33% de la población conoce acerca del leasing, lo que es un resultado alentador ya que no es tan bajo en el mercado. Y un 38% de los demandantes del mercado inmobiliario están interesados en adquirir o financiar un inmueble sobre la base del producto de leasing.

CAPITULO VI: APOORTE PARA LA APLICACIÓN DEL DECRETO LEGISLATIVO NRO. 1177 POR EMPRESAS CONSTRUCTORAS

En el presente capítulo se establecerá un plan de negocio que pretende demostrar la rentabilidad para promover vivienda en arrendamiento.

1. NOMBRE DEL PROYECTO

Plan de negocio para promover vivienda de arrendamiento, en el caso del distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa

2. JUSTIFICACIÓN

Después del análisis de los mecanismos propuestos en el DL177, la situación actual en el mercado de la vivienda, la situación de crisis económica, el estancamiento inmobiliario y el difícil acceso al crédito para algunos grupos de la sociedad. Es que se pretende elaborar un plan de negocio para una empresa constructora o inmobiliaria, ya constituida o por constituir, que se dedique a la oferta de vivienda de arrendamiento en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa.

La empresa podrá ofrecer su oferta disponible en este distrito o construir nuevas viviendas que se enfoquen a ser ofertadas bajo el mecanismo de arrendamiento con opción de compra. Este mecanismo no solo favorecerá a la sociedad con sus servicios, sino también podrá otorgarle mayor rentabilidad, por los beneficios tributarios y un financiamiento del 65% por MIVIVIENDA del valor del inmueble puesto en oferta de vivienda en arrendamiento. La ventaja competitiva de acceder a este mercado de viviendas, es la cantidad de demanda efectiva que existe en el distrito y la no existencia de oferta, ni competidores.

3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

La promoción de la vivienda en arrendamiento es uno de los objetivos del gobierno para hacer frente al déficit habitacional existente. Para ello, el Estado promulgo el DL1177 para la promoción de vivienda en arrendamiento, en el cual se encuadran tres mecanismos de promoción y adquisición de vivienda, que trae beneficios a los promotores de la actuación, a los propietarios, inquilinos que se dediquen a ofertar o adquirir viviendas en arrendamiento

bajo alguno de estos mecanismos. En este caso específico, estaremos enmarcados en el segundo mecanismo de la norma “arrendamiento con opción de compra” que se dirige a los promotores inmobiliarios y constructoras para la oferta de viviendas de arrendamiento.

Es así que la empresa constructora o inmobiliaria, se encargará construir y/o ofrecer viviendas mediante el mecanismo de arrendamiento con opción a compra futura, en el distrito de Miraflores, Arequipa. El mercado de vivienda en arrendamiento puede ser una opción de éxito si se gestiona correctamente. Como se ha comentado en capítulos anteriores (análisis del DL1177); el principal problema es su rentabilidad inmediata y su falta de experiencia en el mercado. Sin embargo, este negocio de vivienda es una apuesta por satisfacer un mercado aun no explorado, que puede ser rentable en el tiempo.

4. OBJETIVOS DEL PROYECTO

4.1. Objetivo general

Realizar un plan de negocio para una inmobiliaria y/o empresa constructora que se dedique a la oferta de vivienda de arrendamiento en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa.

4.2. Objetivos específicos

- Impulsar el desarrollo del mercado de arrendamiento de vivienda
- Atender las necesidades de vivienda de la demanda insatisfecha en la población que tiene capacidad de pago, pero sin acceso a un crédito hipotecario.

5. PLAN DE NEGOCIO

5.1. Requerimientos de la empresa para el Plan de Negocio

El siguiente cuadro presenta las principales características de la empresa constructora que pueda efectuar el proyecto de negocio.

Sector	Construcción
Actividad	Empresa constructora o inmobiliaria
Forma Jurídica	Sociedad Limitada o Sociedad Anónima
Localización	Ciudad de Arequipa, Perú.
Cartera de Servicios	Vivienda dirigida al arrendamiento con opción de compra en el distrito de Miraflores, Arequipa.
Clientes	Personas naturales del distrito de Miraflores que no posean vivienda y puedan acceder a un arrendamiento con opción de compra.

En este caso, se eligió la Empresa Altozano que desde el 2007 se enfoca en el desarrollo de proyectos de vivienda social comenzando con el mega proyecto Salaverry en el distrito de Miraflores en Arequipa, con una proyección de 3,000 viviendas.

			
Alameda Salaverry	Torres de la Alameda	Torres de Bellavista	Mirador de la Alameda
Entregado 2011 970 casas Vendido 100%	Entregado 2012 432 departamentos Vendido 100%	Entregado 2013 340 departamentos Vendido 100%	50% entregado 50% vendido 810 departamentos

Tabla 23: proyectos de vivienda social por la Empresa Altozano en el distrito de Miraflores en Arequipa.

Alameda Salaverry	970 Casas TP y MV	2007-2011	4,000 habitantes
Torres de la Alameda	432 Dptos MV	2009-2012	1,700 habitantes
Residencial Bellavista	340 Dptos TP y MV	2010-2013	1,300 habitantes
El Mirador de la Alameda	810 Dptos MV+	2013-2018	3,200 habitantes
"4R"	532 Dptos MV+	2016-2019	1,800 habitantes
19,000 m2 en el centro de la urbanización para futuro desarrollo comercial o residencial.			

Fuente: página web de ALTOZANO (50).

5.2. Definición del plan de negocio

Nombre del Plan de Negocio:

Plan de negocio para la oferta de vivienda de arrendamiento con opción a compra, en la "Residencial Mirador de la Alameda".

Datos de Ubicación:

- Lote: 01
- Manzana: 1R
- Sector: Urb. Alameda de Salaverry
- Distrito: Miraflores

- Provincia: Arequipa
- Departamento: Arequipa
- Área del terreno: 16,545.75 m²
- Perímetro: 634.85 m



Descripción del plan de negocio

El plan de negocio, para la empresa Altozano, tiene como finalidad ofertar sus viviendas disponibles en este distrito bajo el mecanismo de arrendamiento con opción de compra. El proyecto inmobiliario de departamentos que se ofertara es el Mirador de la Alameda con edificios de 15 pisos con áreas verdes centrales y un área común con guardería, piscina, cafetería, y gimnasio.

Definición del producto del proyecto

El Conjunto Residencial El Mirador de la Alameda, cuenta con 810 unidades de viviendas (Departamentos Flat y Dúplex) distribuidos en 14 Bloques de edificios, entre torres tipo A, Barras y Torres tipo B.

- Las Torres tipo A (Bloque 4, 5 y 6) tiene 8 niveles, con 8 departamentos tipo Flat y 24 departamentos tipo Dúplex sumando un total de 96 (32 por cada Bloque 4, 5 y 6).
 - Las Barras cuentan con 12 y 15 niveles, sumando un total de 174 departamentos tipo flat y 2 departamentos tipo dúplex, (80 departamentos en Bloque 1 y 94 departamentos en Bloque 2).
 - Las Torres tipo B tiene 15 niveles, con 4 departamentos tipo Flat por piso (60
-

departamentos por bloque) sumando un total de 540 (9 bloques).

Definición de requisitos del plan de negocio:

- Contar con una oferta disponible de vivienda dirigida al arrendamiento con opción de compra.
- Implementar con un plan de comercialización para los potenciales clientes.
- Asesorar a los trabajadores de la empresa inmobiliaria en el tema de arrendamiento con opción a compra.
- Realizar un eficiente plan comunicaciones para el seguimiento de los clientes que accedan a la vivienda arrendada, para cualquier eventualidad respecto al bien inmueble.

Justificación del plan de negocio:

La empresa podrá ofrecer su oferta disponible en este distrito o construir nuevas viviendas que se enfoquen a ser ofertadas bajo el mecanismo de arrendamiento con opción de compra. Este mecanismo no solo favorecerá a la sociedad con sus servicios, sino también podrá otorgarle mayor rentabilidad, por los beneficios tributarios y un financiamiento del 65% por MIVIVIENDA del valor del inmueble puesto en oferta de vivienda en arrendamiento

Director del plan de negocio:

Nombre: Gerente de proyectos de Altozano

Reporta a : Gerente General de Altozano

Interesados

Nombre de Interesado o grupo de interesados	Rol
Estado Peruano	Promotor
Fondo Mivivienda	Consultor
Gerente General de Altozano	Gestión de la empresa
Gerente de proyectos de Altozano	Director de proyecto
Empresa Altozano	Inversor
Población demandante de vivienda	Demanda

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1.Segmentación y Público Objetivo

El público objetivo será la población de la ciudad de Arequipa que no poseen una vivienda, pero que tienen solvencia para pagar una cuota de arrendamiento.

El target serán personas habitantes del distrito de Miraflores en Arequipa, que quieran acceder a una vivienda y no puedan acceder a un crédito hipotecario, pero puedan acceder a una renta mensual.

En los capítulos anteriores ya se realizó un análisis profundo de la demanda existente en este distrito, dándonos como resultado un total de 5775 familias que actualmente viven en arrendamiento y no poseen vivienda propia.

6.2.Competencia

Actualmente no existe ninguna inmobiliaria o constructora que esté haciendo uso de este mecanismo de financiamiento y venta de vivienda. Sin embargo, cuando el mercado comience a hacer uso de este, todas aquellas empresas que ofrecen viviendas serán parte de la competencia. Además de las personas particulares que también quieran arrendar su vivienda bajo este mecanismo.

7. ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION

7.1. Proceso de comercialización

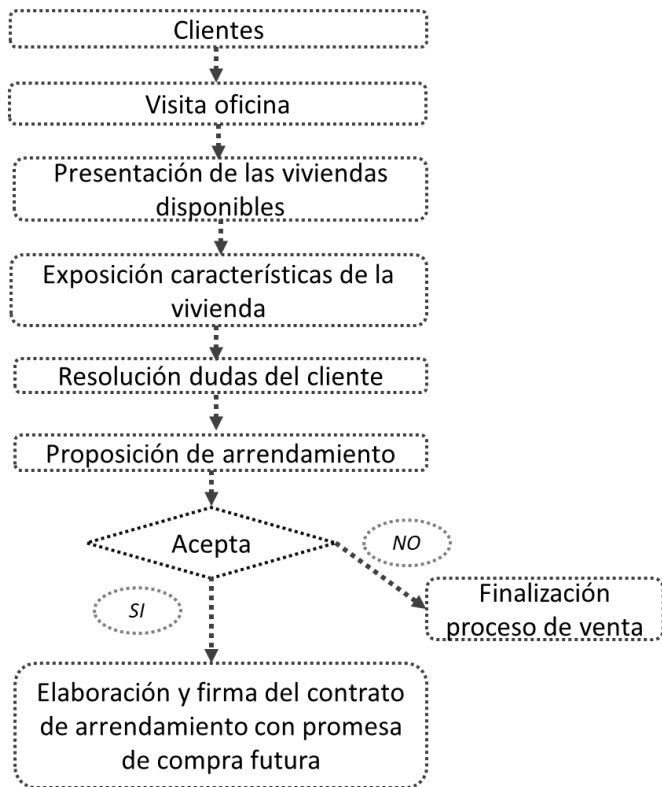


Grafico 13: proceso de comercialización.

Fuente: elaboración propia.

La comercialización de las viviendas será llevada a cabo por el equipo comercial de Altozano. Para que la empresa tenga éxito, dependerá en gran medida de la labor de este equipo ya que una vez, los comerciales han enseñado las viviendas y explicado sus características a los posibles inquilinos, estos decidirán si alquilan. Si el resultado es positivo, es decir, si estos posibles inquilinos han quedado satisfechos y deciden alquilar se firmará un contrato de arrendamiento con opción a compra futura. El departamento administrativo será el encargado de la redacción de este contrato donde se establecerá la renta mensual del arrendamiento, la duración del contrato, etc. Si la persona está conforme con lo establecido en el contrato se firmará el documento por ambas partes (el inquilino y el responsable) y pasará a ser uno de nuestros clientes.

7.2.Gestión de cobros de arrendamiento

A final de cada mes, se cobrará a los inquilinos una cantidad por el concepto de arrendamiento, este cobro se registrara en el Registro de Arrendamiento de Vivienda. En el RAV También se informará del comportamiento de pago y de uso de la propiedad por los inquilinos, dotándolos de un historial financiero. Realizar una gestión de cobros adecuada será responsabilidad del departamento Administrativo.

Después del análisis de la oferta en capítulos anteriores, se calcula un aproximado de S/1000 por un departamento de 120m²

7.3.Servicio Post-venta

Con el objetivo de una mayor satisfacción de los clientes así como para mejorar la calidad de las viviendas, se recomienda que la empresa cuente con un departamento de servicio Post-venta online que realice las siguientes tareas:

- Atender las quejas de inquilinos
- Solventar los problemas de los inquilinos
- Mantenimiento de las viviendas
- Reparación de desperfectos de las viviendas

Así los inquilinos introducirán sus incidencias y problemas en la página web. Y a continuación el departamento de mantenimiento y post-venta llevará a cabo las acciones necesarias para satisfacer al cliente.

8. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

8.1. Flujo de procesos

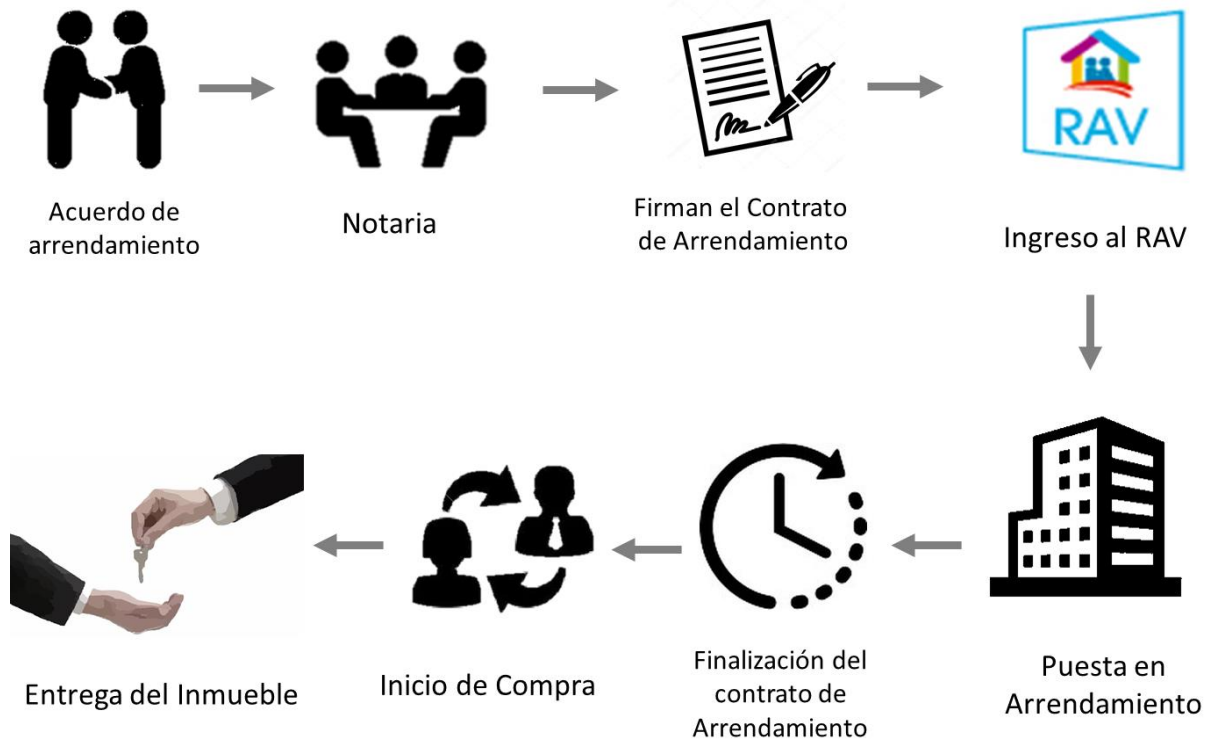


Grafico 14: Flujo de procesos de arrendamiento de vivienda.

Fuente: elaboración propia.

8.2. Cronograma de hitos

Tabla 24: Cronograma de hitos.

Cronograma de Hitos del Proyecto		Duración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Hito						
Firma del contrato de Arrendamiento con Opción a compra		1 semana				
Arrendamiento	Inicio de Arrendamiento	3 años				
	Puesta en Arrendamiento					
	Finalización del contrato de Arrendamiento					
Inicio de Compra						
	Proceso de Independización y declaratoria de Edificación	1 mes				
Entrega						

Fuente: elaboración propia

9. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Para analizar la rentabilidad del arrendamiento con opción a compra, tomaremos como ejemplo un departamento de 58m² promedio ofrecido por Altozano¹⁶, por el precio de S/112,430.

Este departamento en un crédito hipotecario normal a 20 años tendría una mensualidad de S/804, este monto será tomado como precio de renta, ya que el objetivo de esta mensualidad, es acreditar a la entidad financiera la capacidad de pago para generar un historial crediticio; además, este buen comportamiento de pago podrá hacer acreedor al demandante al BBP (Bono del Buen Pagador).

- El contrato se realiza así con un periodo estimado de 3 años de renta

$$S/804 * 12 \text{ meses} = S/9648.$$

- En el primer año se sumará el retorno del 65% (S/73079.5) que el estado financia.

$$S/9648 + S/73079.5 = S/83486$$

Es decir el primer año se tendrá un ingreso de S/83486, con una cuenta de S/73079.5 que se pagará al finalizar el contrato al cuarto año.

- El tercer y cuarto año se mantendrá el ingreso anual de S/9648
- Y finalmente al culminar el contrato, el cuarto año si se acuerda el mismo precio de venta de S/112430, y pagando el saldo que financió el estado de S/73079.5, tendríamos un ingreso total de:

$$S/112430 - S/73079.5 = S/39351$$

Años	0	1	2	3	4
Flujo de Fondo	-112430	83486	9648	9648	39351
	-112430	-28944	-19296	-9648	29702.5

¹⁶ Departamento del Proyecto Residencial “Lomas de la Alameda” de la empresa constructora de Altozano, financiado por Interbank (51)

Así podemos afirmar que la empresa tiene una ganancia de los tres años de renta de:

$S/9648 \times 3 \text{ años} = S/28944$ es decir un 26% del bien es recuperado.

Si según la SUNAT el precio de depreciación del bien inmueble de vivienda es 2.5% por año, un total de 7.5%. Y se considera un retorno en tres años del 26% (8.67% por año), es una inversión de ganar-ganar, ya que hay muchos inmuebles en oferta sin venta actualmente. Que podrían ser ofertados bajo este esquema.

Con los mismos datos, ahora calcularemos la rentabilidad del negocio según VAN y TIR

TIR 13%

VAN $VAN = -112430 + 83486 / (1 + 0.025) + 9648 / (1 + 0.025)^2 + 9648 / (1 + 0.025)^3 + 39351 / (1 + 0.025)^4$
 $VAN = 22812.05233$

El Valor actual Neto es positivo, lo que quiere decir que mi proyecto aumenta el valor del dinero en el tiempo. Además de tener la mayor Tasa Interna de Retorno respecto a la K (2.5%), lo que quiere decir que mi proyecto tendrá mayor rentabilidad que la mínima exigida.

10. CONCLUSIONES

El presente plan de negocio tiene como misión brindar un escenario de cómo podría ofertarse, las viviendas en stock de las empresas constructoras e inmobiliarias.

Primero se debe tener claro cómo se realizara el seguimiento del arrendamiento con promesa de compra futura. La comunicación con el arrendador será la más importante, para llegar a un acuerdo justo y rentable. Respecto al análisis de rentabilidad, es claro que se obtiene una ganancia justa respecto a la depreciación del inmueble.

CONCLUSIONES

- El DL1177 beneficiará a familias del distrito de Miraflores que no cuentan con vivienda propia, facilitando la adquisición de su vivienda abonando cuotas mensuales por un tiempo determinado, otorgando la opción de compra o Leasing al término del contrato. Asimismo, reactivar la adquisición de viviendas, permitirá a las inmobiliarias reinsertar en el mercado su stock de viviendas en este distrito.
- Nuestro sector inmobiliario al implementar los mecanismos de financiamiento de vivienda del DL1177, permitirá la inclusión financiera, la reducción del déficit habitacional y la fiscalización del mercado de arrendamiento actual.
- Es necesario insertar más aprendizajes y nuevas alternativas de gestión del mercado de arrendamiento, de países que llevan más años de implementar esta legislación, como Chile y Colombia.
- La vivienda de arrendamiento no es la preferida por el mercado a nivel mundial; sin embargo, muchas familias no pueden acceder a una vivienda propia formal. Por lo que promover y fiscalizar el mercado de arrendamiento, que brinde viviendas de calidad y accesibles, puede ayudar a satisfacer el déficit habitacional actual.
- Desde la publicación del Decreto Legislativo Nro. 1177, se percibe un gran porcentaje de desconocimiento acerca de los beneficios de acceder a una vivienda de arrendamiento, con alguno de los mecanismos planteados. En el caso de los promotores estos alegan que existen ciertos vacíos en la norma, como el caso de administración de inmuebles, mantenimiento y pagos de conceptos judiciales.
- Implementar un plan de negocio de promoción de viviendas de arrendamiento bajo el Decreto Legislativo Nro. 1177, por el sector privado (empresas constructoras e inmobiliarias), es un negocio rentable, con un retorno del 65% de la inversión el

primer año, y una ganancia del doble respecto al porcentaje de depreciación. Asimismo debe tenerse en cuenta el seguimiento del arrendamiento y la comunicación con el arrendador.

RECOMENDACIONES

- Es necesario que las entidades financieras otorgantes de leasing habitacional, determinen entre sus políticas un buen plan de cuotas y tiempos de contratos, ya que de esto depende la viabilidad y aceptación del público de este nuevo producto en el mercado.
- La economía financiera peruana necesita una buena gestión de productos de financiación variados que permita al público objetivo tener suficientes herramientas para cumplir con sus obligaciones.
- Es relevante que el estado implemente y aplique programas de educación financiera que permitan a la población adquirir mayor confianza al momento de realizar operaciones financieras.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Banco Interamericano de Desarrollo, BID.** *Un espacio para el desarrollo, Los mercados de vivienda en América Latina y el Caribe.* [ed.] César Patricio Bouillon. 2012.
2. **Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI.** *Compendio Estadístico Regional 2008 - 2009.* 2009. Censo Nacional XI de Población y VI de Vivienda 2007.
3. **Economipedia** [homepage en Internet]. Economipedia, haciendo fácil la economía. [En línea] <http://economipedia.com/>.
4. **BBVA.** BBVA. [En línea] [Citado el: 26 de Marzo de 2018.] Disponible en: <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/hipotecas/credito-hipotecario/index.jsp>.
5. **Comparabien.** Comparabien.com. [En línea] 2014. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <https://comparabien.com.pe/>.
6. **Banco de Crédito del Perú.** BCP. EL ABC DE LA BANCA. [En línea] [Citado el: 15 de Junio de 2018.] Disponible en: <https://www.abcdelabanca.com/>.
7. **Instituto de Formación Bancaria.** SlideShare. [En línea] 2015. [Citado el: 15 de Junio de 2018.] Disponible en: <http://es.slideshare.net/JhosaraDeriCayllahua/credito-hipotecario-1>.
8. **Ministerio de Vivienda y Construcción.** Fondo MiVivienda. [En línea] [Citado el: 26 de Marzo de 2018.] Disponible en: <https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/usuario-busca-viviendas>.
9. **Graham, Oscar.** Conexionesan. [En línea] 11 de Octubre de 2013. [Citado el: 15 de Junio de 2018.] Disponible en: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/10/11/inclusion-financiera/>.
10. **Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.** Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, República del Perú. [En línea] [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <http://www.sbs.gob.pe/sistema-privado-de-pensiones/valorizacion-de-instrumentos/indice/conceptos-fundamentales/instrumentos-derivados/definicion>.
11. **Prado, Manuel Angelo.** LA MULA.PE. *Redacción Mulera.* [En línea] 18 de JULIO de 2015. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <https://redaccion.lamula.pe/2015/07/18/claves-de-la-ley-del-leasing-inmobiliario-aprobada-por-el-gobierno/manuelangeloprado/>.
12. **Poder Ejecutivo del Perú.** EL PERUANO. [En línea] 18 de julio de 2015. Disponible en: <http://www.elperuano.com.pe/NormasElperuano/2015/07/18/1264951-1.html>.

13. **Congreso Nacional de Chile.** *Ley 19281, Establece normas sobre arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa.* s.l. : Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 1993.
14. **Morande, Eugenio Velasco.** *Leasing Habitacional.* 1996. pág. 5, 2° Seminario Internacional sobre la experiencia Chilena en Financiamiento Habitacional.
15. **Villegas, Ricardo.** *El leasing habitacional a tres años de su implantación.* Chile : Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social, CIEDESS, 1999.
16. **Bernardita Piedrabuena y Edgardo Demaestri.** *El Financiamiento de Vivienda en América Latina. El Caso de Chile.* Santiago : Banco Interamericano de Desarrollo, 2013.
17. **García, Mavy Romina Pérez-Albela.** *Leasing habitacional: una nueva alternativa para adquirir la casa propia.* ESCUELA DE POSTGRADO DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU. Lima, Peru : s.n., 2015. Tesis para optar el grado de Magister en Derecho Bancario y Financiero.
18. **Lopera Velasquez & Lopera Montoya.** *El Leasing Habitacional: Una mirada 10 años después de su incorporación.* ESCUELA DE DERECHO, UNIVERSIDAD EAFIT. Medellín : s.n., 2012. Trabajo de grado presentado para optar al título de Abogado.
19. **Secretaría Jurídica Distrital de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.** Ley 795 de Nivel Nacional. [En línea] 2003. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=7850>.
20. **Congreso de la República de Colombia.** *Gaceta del Congreso 641.* Bogotá, D.C. : s.n., 2001. Ponencia para primer debate al proyecto de ley 106 DE 2001.
21. **Secretaría Jurídica Distrital de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.** Reglamento del Decreto Nacional 1787 . [En línea] 2004. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=13827>.
22. **Secretaría Jurídica Distrital de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.** Decreto 779. [En línea] 31 de Marzo de 2003. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=7533>.
23. **Secretaría Jurídica Distrital de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.** Decreto 1058. [En línea] 6 de Junio de 2014. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=57556>.
24. **Gilbert, Alan.** *La vivienda en América Latina.* Departamento de Integración y Programas Regionales , Instituto Interamericano para el Desarrollo Social . s.l. : Banco Interamericano

de Desarrollo, 2001. Documento de Trabajo del INDES . Serie de Documentos de Trabajo I-7UE/Es.

25. **Rebaza, Fiorella Vásquez.** IUS 360°. *producto de IUS ET VERITAS*. [En línea] Noviembre de 2015. Disponible en: http://ius360.com/privado/civil/consideraciones-iniciales-respecto-la-entrada-en-vigencia-del-reglamento-del-decreto-legislativo-n-1177-regimen-de-promocion-del-arrendamiento-para-vivienda/#_ftn8.

26. **Arellano, Rolando.** Investigación de Arellano Marketing. *Cerca de nueve millones de peruanos conforman la nueva clase media*. [En línea] 7 de Agosto de 2013. [Citado el: 15 de Junio de 2018.] Disponible en: <http://www.arellanomarketing.com/inicio/la-nueva-clase-media-del-pais-la-forman-nueve-millones-de-peruanos/>.

27. **Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.** *Mapa del Déficit Habitacional a Nivel Distrital*. 2007.

28. **Municipalidad Distrital de Miraflores.** *Plan de Desarrollo Concertado del distrito de Miraflores 2014 – 2023* . Arequipa - Perú : s.n., 2013.

29. **APEIM: Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados.** *Estructura socioeconómica de personas según departamentos*. s.l. : DEPARTAMENTO DE ESTADISTICA - C.P.I., 2016.

30. **Instituto Nacional de Estadística e Informatica-INEI.** *Sistema Mapa de Pobreza*. Peru : s.n., 2009.

31. **Oficina de Investigación y Desarrollo de Fondo MIVIVIENDA S.A.** *Estudio de mercado de la vivienda social en la ciudad de Arequipa*. Lima-Peru : Fondo MIVIVIENDA S.A., 2009.

32. **Cámara Peruana de la Construcción - Capeco.** CAPECO. *IV Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia de Arequipa*. [En línea] 2016. Disponible en: <https://www.capeco.org/noticias/iv-estudio-del-mercado-de-edificaciones-urbanas-en-la-provincia-de-arequipa/>.

33. **Gestion.pe.** Mivivienda financiará a empresas inmobiliarias para activar el alquiler-venta en Perú. [En línea] 3 de Noviembre de 2015. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <https://gestion.pe/economia/mivivienda-financiara-empresas-inmobiliarias-activar-alquiler-venta-peru-104046>.

34. **Gestion.pe.** Inmobiliarias ya ofrecen viviendas bajo el nuevo sistema de alquiler-venta. [En línea] 7 de Noviembre de 2015. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en:

<https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/inmobiliarias-ofrecen-viviendas-nuevo-sistema-alquiler-venta-104439>.

35. **Gestion.pe**. Existen 60 contratos bajo la modalidad de alquiler-compra, según el Fondo Mivivienda. [En línea] 14 de Marzo de 2016. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/existen-60-contratos-modalidad-alquiler-compra-fondo-mivivienda-114222>.

36. **RPP Noticias**. Mivivienda: Hay más de 4 mil viviendas en alquiler-venta a nivel nacional. [En línea] 23 de Febrero de 2016. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <http://rpp.pe/economia/economia/mivivienda-hay-mas-de-4-mil-viviendas-en-alquiler-venta-a-nivel-nacional-noticia-940535>.

37. **Gestion.pe**. Precios de alquileres bajarán el 2020 como resultado del arrendamiento inmobiliario, estima Fondo Mivivienda. [En línea] 30 de Mayo de 2018. [Citado el: 25 de Marzo de 2016.] Disponible en: <https://gestion.pe/economia/precios-alquileres-bajaran-2020-resultado-arrendamiento-inmobiliario-estima-fondo-mivivienda-115168>.

38. **CAPECO** [homepage en Internet]. Camara Peruana de la Construccion. [En línea] <http://www.capeco.org/>.

39. **Gestion.pe**. Cajas Municipales advierten imprecisiones en reglamento de leasing inmobiliario. [En línea] 29 de Agosto de 2016. [Citado el: 31 de Mayo de 2018.] Disponible en: <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/cajas-municipales-advierten-imprecisiones-reglamento-leasing-inmobiliario-113826>.

40. **Andina, Agencia Peruana de Noticias y Publicidad S.A.** Banco de la Nación lanzará "leasing" inmobiliario en el 2017. [En línea] 24 de Febrero de 2016. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <http://andina.pe/agencia/noticia.aspx?id=600370>.

41. **Gestion.pe**. Inmobiliarias: Mecanismos del gobierno para promover vivienda no han tenido mayor impacto. [En línea] 17 de Junio de 2016. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <https://gestion.pe/economia/inmobiliarias-mecanismos-gobierno-promover-vivienda-han-tenido-mayor-impacto-146598>.

42. **Gestion.pe**. MVSC: “El leasing inmobiliario fue un fracaso”. [En línea] 10 de Enero de 2017. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/mvsc-leasing-inmobiliario-fracaso-126329>.

43. **Empresa Editora El Comercio**. Darán bono de hasta S/400 a jóvenes para alquilar viviendas. [En línea] 22 de Enero de 2018. [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en:

<https://elcomercio.pe/economia/departamentos-alquiler-bonos-jovenes-viviendas-noticia-490863>.

44. **Empresa Editora El Comercio.** ADI: Renta Joven impulsará el ahorro para compra de vivienda. [En línea] 17 de Marzo de 2018. [Citado el: 30 de Abril de 2018.] Disponible en: <https://elcomercio.pe/economia/adi-renta-joven-fomentara-ahorro-compra-vivienda-noticia-505027>.

45. **Adondevivir** [homepage en Internet]. Adondevivir, portal de agentes inmobiliarios en Perú. [En línea] [Citado el: 30 de Abril de 2018.] Disponible en: <https://www.adondevivir.com/>.

46. **Urbania.pe.** [homepage en Internet]. Urbania, avisos inmobiliarios. [En línea] [Citado el: 30 de Abril de 2018.] Disponible en: <https://urbania.pe/>.

47. **Natteri, Rossana.** El leasing inmobiliario. Apuntes necesarios para el reglamento del Decreto Legislativo N° 1177. *JURIDICA, suplemento de analisis legal EL PERUANO*. 25 de Agosto de 2015, 564, págs. 6-7.

48. **Hernández, Roberto y Fernández, Carlos & Baptista, Pilar.** *Metodología de la investigación*. México : McGraw-Hil, 2014.

49. **Altozano.** Altozano. [En línea] [Citado el: 30 de Abril de 2018.] Disponible en: <http://altozano.pe/proyectos/el-mirador-de-la-alameda/>.

50. **Altozano.** Urbania. *Proyecto Residencial "Lomas de la Alameda"*. [En línea] [Citado el: 30 de Mayo de 2018.] Disponible en: <https://urbania.pe/ficha-proyecto/proyecto-residencial-lomas-de-la-alameda-arequipa-miraflores-altozano-desarrollo-y-construccion-3543>.

ANEXOS I: FORMULARIO ÚNICO DE ARRENDAMIENTO DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA – FUA

FORMULARIO ÚNICO DE ARRENDAMIENTO DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA – FUA
(Decreto Legislativo N° 1177, que establece el Régimen de Promoción del Arrendamiento para Vivienda)

FUA INICIAL <input type="checkbox"/>	FUA DE PRORROGA O MODIFICACION <input type="checkbox"/>
--------------------------------------	---

ESPECIFICACIONES GENERALES

I. DATOS DEL ARRENDADOR	
Apellidos:	
Nombre (s):	
Razón Social (PJ):	
D.N.I. N° u otro:	
R.U.C N°:	
Inscrita en la Partida Electrónica N° (PJ):	
Oficina Registral:	
Domicilio (PN o PJ):	
Teléfono:	
Correo electrónico:	
Apoderado (PN) o Representante Legal (PJ):	
Poder inscrito en Partida Electrónica N° (PJ):	
D.N.I. N° u otro (PN o representante legal de PJ):	
En caso de Cónyuges o Convivientes	
Apellidos y Nombres del Cónyuge o Conviviente:	
D.N.I. N° u otro:	
II. DATOS DEL ARRENDATARIO	
Apellidos:	
Nombre (s):	
Razón Social (PJ):	
D.N.I. N° u otro:	
R.U.C N°:	
Inscrita en la Partida Electrónica N° (PJ):	
Oficina Registral:	
Domicilio (PN o PJ):	
Teléfono:	
Correo electrónico:	
Apoderado (PN) o Representante Legal (PJ):	
Poder inscrito en Partida Electrónica N° (PJ):	
D.N.I. N° u otro (PN o representante legal de PJ):	
En caso de Cónyuges o Convivientes	
Apellidos y Nombres del Cónyuge o Conviviente:	
D.N.I. N° u otro:	
III. INFORMACIÓN DEL INMUEBLE	
Departamento:	
Provincia:	
Distrito:	
Dirección:	
Partida Electrónica:	
Oficina Registral:	
Documento que acredite la propiedad del Arrendador	
Cargas y Gravámenes del inmueble:	

(*) Persona Natural - PN / Persona Jurídica – PJ.

(**) Los anexos del presente documento forman parte integrante del FUA, de conformidad con lo dispuesto por el numeral 4.4 del artículo 4 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 1177.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA

Conste por el presente documento, el CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA que celebran las partes identificadas en las ESPECIFICACIONES GENERALES del FUA. El presente contrato se celebra conforme a los términos y condiciones contenidos en las cláusulas siguientes:

PRIMERA: DECLARACIÓN DE LAS PARTES

1.1. Las partes que suscriben el presente contrato declaran su compromiso de someterse a las disposiciones del Decreto Legislativo N° 1177, Decreto Legislativo que establece el Régimen de

Promoción del Arrendamiento para Vivienda (en adelante, el Decreto Legislativo) y su Reglamento.

- 1.2. Las partes declaran tener conocimiento que para acceder al Régimen establecido en el Decreto Legislativo, el presente FUA debe registrarse en el RAV.
- 1.3. El ARRENDATARIO declara tener conocimiento del Proceso Único de Ejecución de Desalojo y se somete a las disposiciones previstas en el Título III del Decreto Legislativo.

SEGUNDA: ANTECEDENTES

2.1 El Decreto Legislativo crea un régimen especial y facultativo para la promoción, facilitación y seguridad jurídica del arrendamiento de inmuebles destinados para vivienda, en el cual se regula el Contrato de

- Arrendamiento de Inmueble destinado a vivienda.
- 2.2 El Reglamento aprueba el contenido del Formulario Único de Arrendamiento de inmueble destinado a Vivienda – FUA, a través del cual se celebra y suscribe el presente contrato.

TERCERA: DEL INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA

- 3.1 El ARRENDADOR es propietario del inmueble para uso de vivienda descrito en las ESPECIFICACIONES GENERALES (en adelante el inmueble).
- 3.2 El ARRENDADOR deja constancia que el inmueble se encuentra en buen estado de conservación y habitabilidad y sin mayor desgaste que el producido por el uso normal y ordinario.
- 3.3 El ARRENDATARIO () Sí / () No *[Marcar con una X según pacten las partes]* recibe el inmueble amoblado, el cual consta de los bienes consignados en el Anexo 2.

CUARTA: OBJETO DEL CONTRATO

Por el presente contrato, el ARRENDADOR se obliga a ceder el uso del inmueble a favor del ARRENDATARIO, para destinarlo a vivienda por el plazo y renta indicados en las cláusulas quinta y sexta, respectivamente, del presente documento.

QUINTA: PLAZO DEL CONTRATO

- 5.1 Las partes convienen que el plazo de duración del presente contrato se inicia el _____ y termina el _____, fecha en la que el ARRENDATARIO se obliga a desocupar y devolver el inmueble al ARRENDADOR, sin más deterioro que el producido por el uso diligente del mismo.
- 5.2 Sin perjuicio de lo anterior, el plazo de duración podrá ser prorrogado de común acuerdo entre las partes, antes de su vencimiento, para lo cual las partes deberán suscribir el FUA de prórroga, ante Notario o Juez de Paz Letrado de ser el caso.

SEXTA: DE LA RENTA Y CUENTA DE ABONO

- 6.1 Las partes acuerdan que el monto de la renta mensual convenida asciende a la suma total de _____/100 _____), incluidos los impuestos de Ley, la cual será cancelada los días _____ de cada mes.
- 6.2 La Cuenta de Abono del ARRENDADOR es la Cuenta (Número, tipo y moneda de la cuenta) _____ de la entidad financiera (ESF supervisada por la SBS) _____, en la que el ARRENDATARIO debe abonar, al inicio del Contrato, la garantía; y, mensualmente, la renta convenida conforme a lo indicado en el numeral 6.1; y, los siguientes conceptos complementarios (marcados con una X):
- () Cuota mensual ordinaria de mantenimiento, ascendente a S/. _____.
 - () Cuota mensual asignada al Inmueble por servicio de agua, ascendente a S/. _____.
 - () Cuota mensual del seguro por riesgo de pérdida, ascendente a S/. _____.
 - () Cuota mensual asignada al Inmueble por servicio de luz, ascendente a S/. _____.
 - () Otros conceptos: _____.
- 6.3 Los montos de los conceptos complementarios indicados en el numeral precedente están sujetos a variaciones según los acuerdos con sus acreedores, los que deberán ser informados al ARRENDADOR.
- 6.4 El (...) ARRENDADOR / ARRENDATARIO (...), es responsable del pago de los conceptos complementarios al administrador, representante de la Junta de Propietarios, y/o a la empresa de seguros, o de servicios, según sea el caso.
- 6.5 El ARRENDADOR es responsable de cancelar los conceptos complementarios a nombre del

ARRENDATARIO, éste último debe abonarlos previamente en la Cuenta de Abono del ARRENDADOR. siendo este último el responsable de su pago, desde que el ARRENDATARIO realice el abono. *[Incorporar este numeral sólo si se ha seleccionado en el numeral 6.4 al ARRENDADOR]*

- 6.6 La falta de pago por el ARRENDATARIO de cualquier concepto complementario, ya sea en la Cuenta de Abono o directamente a su acreedor, según lo pactado, por un período de seis meses consecutivos, constituye causal de Desalojo, en concordancia con lo dispuesto en el literal d) del artículo 14° del Decreto Legislativo.
- 6.7 Las partes acuerdan que el pago de cuotas adeudadas, ya sea de renta mensual, conceptos complementarios o cualquier otro concepto, deberá reputarse a las deudas más antiguas.
- 6.8 Es responsabilidad del ARRENDADOR mantener la cuenta habilitada con las características y para los fines indicados en el presente contrato. La cuenta de abono debe mantenerse abierta, en tanto el presente contrato se mantenga vigente, salvo en aquellos supuestos previstos en la normatividad vigente, en los que deba efectuarse el cierre de la cuenta.
- 6.9 En el supuesto que se cierre la cuenta de abono, el ARRENDADOR deberá comunicar mediante carta notarial al ARRENDATARIO, la información de la nueva cuenta de abono, con una anticipación no menor de tres (03) días calendario al vencimiento de la siguiente renta mensual.
- 6.10 Si el ARRENDADOR no cumple con comunicar de manera oportuna el cambio, la inhabilitación o el cierre de la cuenta, el ARRENDATARIO puede consignar extrajudicialmente la renta mensual convenida en el Banco de la Nación.
- 6.11 Si la notificación de la referida carta notarial que comunica la nueva cuenta, se produce fuera del plazo antes indicado, impidiendo al ARRENDATARIO realizar el abono respectivo en la fecha acordada en el presente contrato, no podrá considerarse como incumplimiento de pago.

SÉTIMA: GARANTÍA

- 7.1 Al inicio del presente contrato, el ARRENDATARIO depositará en la cuenta de abono del ARRENDADOR la suma de _____/100 _____), por concepto de garantía del pago de la renta convenida y de los eventuales daños o deterioros que pudieran haberse ocasionado en el inmueble. Dicha suma es equivalente a [indicar el número de rentas mensuales] (____) rentas convenidas.
- 7.2 El importe entregado en garantía podrá ser usado por el ARRENDADOR para reponer, a la terminación del Contrato, de ser el caso, las condiciones del inmueble en el estado en que se entregó, salvo por el deterioro derivado de su uso ordinario. Asimismo, puede ser usada, en segundo orden, al pago de sumas adeudadas por renta o por los conceptos complementarios.
- 7.3 La garantía, o su remanente luego de ser aplicada conforme a lo indicado en el numeral precedente, será devuelta al ARRENDATARIO, sin intereses.

OCTAVA: OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR

El ARRENDADOR está obligado a:

- 8.1 Entregar el inmueble al ARRENDATARIO, en la fecha y estado convenidos, contra la presentación de la constancia del depósito de la garantía.
- 8.2 Permitir al ARRENDATARIO el uso del inmueble durante todo el plazo del contrato.
- 8.3 Pagar a nombre del ARRENDATARIO los conceptos complementarios cuando éste los hubiese depositado en la Cuenta de Abono. *[Incorporar este numeral si las partes acuerden que será el*

ARRENDADOR quien efectúe el pago de los conceptos complementarios]

- 8.4 Reembolsar las reparaciones imposterables realizadas por el ARRENDATARIO.
- 8.5 Mantener la cuenta de abono habilitada con las características y para los fines indicados en el presente contrato.
- 8.6 Comunicar al ARRENDATARIO, mediante carta notarial, cualquier cambio respecto de la cuenta de abono, con una anticipación no menor de tres (03) días calendario al vencimiento de la siguiente renta mensual, el cual surtirá efecto en la fecha de notificación de la referida carta notarial. En caso de cambio de la Cuenta de Abono, la nueva tendrá que estar constituida en una EFS ubicada en la misma provincia de la Cuenta de Abono original.
- 8.7 Recibir el inmueble a la fecha de vencimiento del contrato.
- 8.8 Devolver el importe total o el remanente de la garantía, siempre que no haya sido usado para reponer las condiciones del inmueble arrendado en el estado que se entregó, salvo por el deterioro de su uso ordinario; o no haya sido usado para el pago de sumas adeudadas por renta o conceptos complementarios.
- 8.9 Informar al Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda sobre la morosidad en el pago de la renta y conceptos complementarios del inmueble arrendado.
- 8.10 Otras que le corresponda conforme a Ley.

NOVENA: OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

El ARRENDATARIO está obligado a:

- 9.1 Cuidar diligentemente el inmueble y usarlo exclusivamente como vivienda.
- 9.2 Abonar el importe de la garantía al inicio del contrato, pagar la renta en la oportunidad pactada en el numeral 6.1, y, de ser el caso, los conceptos complementarios, en el plazo convenido y en la cuenta de abono señalada por el ARRENDADOR.
- 9.3 Pagar los servicios públicos que le fueran suministrados en beneficio del inmueble, los que tendrán la condición de conceptos complementarios.
- 9.4 Dar aviso inmediato al ARRENDADOR respecto de cualquier usurpación, perturbación o imposición de servidumbre que se intente contra el inmueble.
- 9.5 Permitir que el ARRENDADOR inspeccione por causa justificada el inmueble, previa comunicación realizada con siete (07) días calendario de anticipación.
- 9.6 Devolver el inmueble al vencimiento del contrato, sin más deterioro que el de su uso ordinario.
- 9.7 Efectuar por cuenta y costo propio los gastos de conservación y de mantenimiento ordinarios que sean necesarios para conservar el inmueble en el mismo estado en que fue recibido.
- 9.8 Dar aviso inmediato al ARRENDADOR de las reparaciones que deben efectuarse, bajo responsabilidad por los daños y perjuicios resultantes. Si se trata de reparaciones imposterables, el ARRENDATARIO debe realizarlas directamente con derecho a reembolso, siempre que avise al mismo tiempo al ARRENDADOR. El pago de estas reparaciones por cuenta del ARRENDATARIO no pueden imputarse ni compensarse al pago de la renta o conceptos complementarios.
- 9.9 No introducir mejoras, cambios o alteraciones internas y/o externas en el inmueble, salvo que cuente con el consentimiento previo y por escrito del ARRENDADOR, quedando convenido que aquellos que se introduzcan, quedarán en beneficio del mismo sin obligación del ARRENDADOR de pagar su valor.
- 9.10 Tolerar las reparaciones que no pueden diferirse hasta el término del contrato, aun cuando importen

privación al uso de una parte de él.

- 9.11 Ser responsable por el uso y por los daños que pudiera causar al inmueble desde el momento en que lo recibe según el artículo 1681° del Código Civil.
- 9.12 No subarrendar el inmueble materia de arrendamiento. *[Excluir este numeral si las partes pactan que es posible el subarrendamiento, dejándose expresamente establecido que el subarrendamiento no se encuentra dentro de los alcances del Decreto Legislativo, sin perjuicio de lo dispuesto en el numeral 14.1 del artículo 14 del Decreto Legislativo].*

DÉCIMA.- DERECHOS DE LAS PARTES

10.1 El ARRENDADOR tiene derecho a:

- a. Recibir el pago de la renta en la cuenta de abono señalada y en la oportunidad convenida.
- b. Ser informado de manera inmediata respecto a cualquier usurpación, perturbación o imposición de servidumbre que se intente contra el inmueble.
- c. Inspeccionar por causa justificada el inmueble.
- d. Que se le entregue el inmueble al vencimiento del contrato, sin más deterioro que el uso ordinario.
- e. Ser informado de manera inmediata de las reparaciones que deben efectuarse en el inmueble.
- f. Solicitar información al administrador o representante de la Junta de Propietarios y/o a la empresa de servicios y/o Seguros con la finalidad de conocer si el ARRENDATARIO está cumpliendo con el pago de los conceptos complementarios pactados.

10.2 El ARRENDATARIO tiene derecho a:

- a. Que se le entregue el inmueble en la fecha y estado convenidos.
- b. Usar el inmueble durante todo el plazo del contrato.
- c. Recibir el reembolso de las reparaciones imposterables que haya realizado.
- d. Ser informado sobre cualquier cambio respecto a la cuenta de abono señalada por el ARRENDADOR.
- e. Recuperar el importe total o remanente de la garantía entregada al inicio del Contrato, según corresponda.
- f. Dar por resuelto el contrato o a la rebaja en la renta proporcional, al tiempo y a la parte que no utiliza el inmueble como consecuencia de lo indicado en el numeral 9.10 del Contrato, salvo cuando el motivo de la reparación sea imputable al ARRENDATARIO.
- g. Subarrendar el inmueble materia de arrendamiento. Los derechos y obligaciones que se generen por el subarrendamiento, no son oponibles al ARRENDADOR. *[Incluir esta cláusula si así lo acuerdan las partes]*

UNDÉCIMA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

11.1 El presente contrato podrá resolverse:

- a. Por mutuo acuerdo entre las partes, en acta con firmas legalizadas.
 - b. Por uso del inmueble de manera distinta a vivienda, sustentada en la comunicación notarial.
 - c. Incumplimiento de pago de la renta convenida por dos (02) meses consecutivos dentro del plazo contractual, sustentado en la comunicación notarial.
 - d. Incumplimiento de pago de los conceptos complementarios señalados en la Cláusula Sexta, por seis (6) meses consecutivos, dentro del plazo contractual, sustentada en la comunicación notarial.
 - e. Por decisión unilateral del ARRENDADOR o del ARRENDATARIO, debiendo comunicar su decisión de resolver el contrato, dando previo aviso a la otra mediante Carta Notarial, con una anticipación no menor de _____ *(Indicar el plazo pactado por las partes)* días calendario. Transcurrido dicho plazo el contrato queda resuelto de pleno derecho.
 - f. Por incumplimiento de una o más obligaciones del ARRENDATARIO o del ARRENDADOR.
- 11.2 Para el caso del literal b, se debe adjuntar a la Carta

Notarial el documento de constatación policial respectivo. Para el caso de los literales c y d, se debe adjuntar a la Carta antes referida, el estado de la cuenta de abono o la liquidación del saldo deudor.

- 11.3 La resolución unilateral prevista en el literal e, da lugar al pago de una compensación, equivalente a S/ _____ [Indicar el número de rentas que pacten las partes] rentas mensuales.
- 11.4 El procedimiento para la causal de resolución prevista en los literales e. y f., se rige por las disposiciones del Código Civil.

DUODÉCIMA: DEL DESALOJO

Son causales de desalojo del inmueble, las siguientes:

- a) Conclusión del contrato por vencimiento del plazo contractual, establecido en la Cláusula Quinta del presente Formulario.
- b) Resolución contractual de mutuo acuerdo, sustentada en acta con firmas legalizadas.
- c) Incumplimiento de pago de la renta mensual convenida por dos (02) meses consecutivos, dentro del plazo contractual, sustentada en la resolución del contrato comunicada mediante carta notarial adjuntando el estado de cuenta de la cuenta de abono.
- d) Incumplimiento de pago de los conceptos complementarios, por seis (6) meses consecutivos, dentro del plazo contractual, sustentada en la resolución del contrato comunicada mediante carta notarial adjuntando el estado de cuenta de la cuenta de abono o la liquidación del saldo deudor emitida por la empresa respectiva.
- e) Uso del inmueble de manera distinta a vivienda, sustentado en la resolución del contrato comunicada mediante carta notarial adjuntando el documento de constatación policial respectivo.

DÉCIMO TERCERA: MÉRITO DE EJECUCIÓN Y DE INSCRIPCIÓN DEL FUA

- 13.1. El presente contrato tiene mérito de ejecución ante el Poder Judicial, siempre y cuando cuente con firmas certificadas ante Notario, o el Juez de Paz Letrado, según corresponda, y esté inscrito en el Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda y cumpla con las disposiciones del Decreto Legislativo y su Reglamento.
- 13.2. La copia certificada del FUA tiene mérito de inscripción en el Registro de Predios de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos - SUNARP, sin necesidad de formalidad adicional alguna.

DÉCIMO CUARTA: AUTORIZACIÓN DEL USO DE DATOS PERSONALES

El ARRENDATARIO autoriza al ARRENDADOR, a dar a conocer sus datos personales, así como su puntualidad o morosidad en el pago de las rentas de arrendamiento, gastos comunes y servicios del inmueble, proporcionando dicha información al RAV y a cualquier otro registro de historiales crediticios que lo solicite, en el marco del Decreto Legislativo y su Reglamento.

DÉCIMO QUINTA: ACUERDOS ADICIONALES

Las partes han pactado acuerdos adicionales que se incorporan como Anexo N° 1 al presente contrato y declaran que en ninguna medida éstos contravienen el régimen del Decreto Legislativo, su Reglamento, ni demás legislación aplicable vigente, caso contrario, se entenderán por no adoptados.

[Esta cláusula se incorpora al Formulario siempre y cuando se cuente con el Anexo N° 1 en el que se describan los acuerdos adicionales]

DÉCIMO SEXTA: DOMICILIO

Toda comunicación cursada al domicilio del ARRENDADOR señalado en el presente contrato, se tendrá por realizada de manera correcta, salvo que éste hubiera comunicado formalmente de cualquier variación en forma oportuna. En el caso del ARRENDATARIO, para efecto de cualquier acción legal, se entenderá como su domicilio la dirección del inmueble materia de arrendamiento.

DÉCIMO SÉTIMA: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Todas las controversias que se susciten entre las partes, como consecuencia de la interpretación, ejecución y demás actos que se deriven del presente contrato, que no se solucionen de común acuerdo, quedan sometidas a la jurisdicción de los jueces y tribunales del distrito judicial de _____.

DÉCIMO OCTAVA: MARCO NORMATIVO

En todo lo no previsto en el presente contrato, regirá lo dispuesto en el Decreto Legislativo y su Reglamento y, en defecto de ellos, el Código Civil vigente.

Los abajo firmantes damos fe de haber leído íntegramente el presente documento y estar enterados y de acuerdo de su contenido, así como su objeto, validez y efectos legales; y en señal de conformidad lo firmamos, en la ciudad de _____, a los _____ días del mes de _____ del 20_____.

<p>_____</p> <p style="text-align: center;">EL ARRENDADOR</p> <p>Nombre: DNI:</p>	<p>_____</p> <p style="text-align: center;">EL ARRENDATARIO</p> <p>Nombre: DNI:</p>
<p>_____</p> <p>Nombre: DNI:</p>	<p>_____</p> <p>Nombre: DNI:</p>

El Notario, o el Juez de Paz Letrado, según corresponda, después de verificar la identidad de las partes y que la propiedad del inmueble corresponde al ARRENDADOR, da fe que en su presencia se suscribe el presente FUA, expide copias certificadas a favor de cada una de las partes y lo registra en el RAV.

Notario Público:

ANEXO N° 1
ACUERDO ADICIONAL:

Las partes, además de lo establecido en el presente FUA, acuerdan que:

ANEXO N° 2
INVENTARIO DE BIENES DEL INMUEBLE:

1.	9.	17.
2.	10.	18.
3.	11.	19.
4.	12.	20.
5.	13.	21.
6.	14.	22.
7.	15.	23.
8.	16.	24.

BORRADOR

ANEXOS II: FORMULARIO ÚNICO DE ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA – FUAO

FORMULARIO ÚNICO DE ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA - FUAO

(Decreto Legislativo N° 1177, que establece el Régimen de Promoción del Arrendamiento para Vivienda)

FUAO INICIAL	<input type="checkbox"/>	FUAO DE PRÓRROGA O MODIFICACIÓN	<input type="checkbox"/>
--------------	--------------------------	---------------------------------	--------------------------

ESPECIFICACIONES GENERALES

I. DATOS DEL ARRENDADOR	
Apellidos:	
Nombre (s):	
Razón Social (PJ):	
DNI N° u otro:	
R.U.C N°:	
Inscrita en la Partida Electrónica N° (PJ):	
Oficina Registral:	
Domicilio (PN o PJ):	
Teléfono:	
Correo electrónico:	
Representante Legal (PJ):	
Poder inscrito en Partida Electrónica N° (PJ):	
D.N.I N° (PN o representante legal de PJ):	
En caso de Cónyuges o Convivientes	
Apellidos y Nombres del Cónyuge o Conviviente:	
D.N.I N° u otro:	
II. DATOS DEL ARRENDATARIO	
Apellidos:	
Nombre (s):	
Razón Social (PJ):	
DNI N° u otro:	
R.U.C N°:	
Inscrita en la Partida Electrónica N° (PJ):	
Oficina Registral:	
Domicilio (PN o PJ):	
Teléfono:	
Correo electrónico:	
Representante Legal (PJ):	
Poder inscrito en Partida Electrónica N° (PJ):	
D.N.I N° u otro (PN o representante legal de PJ):	
En caso de Cónyuges o Convivientes	
Apellidos y Nombres del Cónyuge o Conviviente:	
D.N.I N° u otro:	
III. INFORMACIÓN DEL INMUEBLE	
Departamento:	
Provincia:	
Distrito:	
Dirección:	
Partida Electrónica:	
Oficina Registral:	
Documento que acredite la propiedad del Arrendador:	

(*) Persona Natural - PN / Persona Jurídica - PJ.

(**) Los anexos del presente documento forman parte integrante del FUAO, de conformidad con lo dispuesto por el numeral 4.4 del artículo 4 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 1177.

(***) La partida registral del inmueble no debe tener inscritos cargas o gravámenes con mejor derecho de prelación.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA

Conste por el presente documento, el CONTRATO DE ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA que celebran las partes identificadas en las ESPECIFICACIONES GENERALES. El presente

contrato se celebra conforme a los términos y condiciones contenidos en las cláusulas siguientes:

PRIMERA: DECLARACIÓN DE LAS PARTES

- 1.1 Las partes que suscriben el presente contrato declaran su compromiso de someterse a las disposiciones del Decreto Legislativo N° 1177, Decreto Legislativo que establece el Régimen de Promoción del Arrendamiento para Vivienda (en adelante, el Decreto Legislativo) y su Reglamento.
- 1.2 Las partes declaran tener conocimiento que para acceder al Régimen establecido en el Decreto Legislativo, el presente FUAO debe registrarse en el RAV.
- 1.3 El **ARRENDATARIO** declara tener conocimiento del Proceso Único de Ejecución de Desalojo y se somete a las disposiciones previstas en el Título III del Decreto Legislativo.

SEGUNDA: ANTECEDENTES

- 2.1 Mediante el Decreto Legislativo se crea un régimen especial y facultativo para la promoción, facilitación y seguridad jurídica del arrendamiento de inmuebles destinados para vivienda, en el cual se regula el Contrato de Arrendamiento de Inmueble destinado a vivienda.
- 2.2 Mediante el Reglamento, se aprueba el contenido del Formulario Único de Arrendamiento con opción de compra de inmueble destinado a Vivienda – FUAO, a través del cual se celebra y suscribe el presente contrato.

TERCERA: DEL INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA

- 3.1 El **ARRENDADOR** es propietario del inmueble para uso de vivienda descrito en las **ESPECIFICACIONES GENERALES** (en adelante el inmueble), el cual se encuentra libre de cargas y/o gravámenes o cualquier otra medida que afecte el normal uso del bien.
- 3.2 El **ARRENDADOR** deja constancia que el inmueble _____ (Sí/No) es de estreno. Asimismo, declara se encuentra en buen estado de conservación y habitabilidad, y sin mayor desgaste que el producido por el uso normal y ordinario.

CUARTA: OBJETO DEL CONTRATO

Por medio del presente contrato, el **ARRENDADOR** se obliga a ceder temporalmente el uso del inmueble al **ARRENDATARIO**, para destinarlo a vivienda, por cierta renta convenida, por un plazo determinado al final del cual, el **ARRENDATARIO** tiene el derecho de ejercer la opción de comprar el inmueble, por el precio determinado en la Cláusula Sexta.

QUINTA: PLAZO DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

- 5.1 Las partes convienen fijar como plazo del presente contrato, del _____ hasta el _____, fecha en la que el **ARRENDATARIO** puede ejercer la opción de compra. En caso no ejerciera dicha opción,

está obligado a desocupar y devolver el inmueble, sin más deterioro que el producido por el uso diligente del mismo.

- 5.2 El plazo del arrendamiento podrá ser prorrogado de común acuerdo entre las partes, antes de su vencimiento, para lo cual deberán suscribir el FUAO de prórroga, ante Notario o Juez de Paz Letrado, de ser el caso, en el que se establezca el nuevo plazo para ejercer la opción de compra; pudiendo además acordar la modificación de otras condiciones del contrato original, tales como la renta mensual, el valor del precio de compra u otros conceptos complementario.
- 5.3 De prorrogarse el plazo del arrendamiento sin considerarse la opción de compra del inmueble, al Contrato se le aplicará las disposiciones señaladas en el Capítulo I del Título II del Decreto Legislativo, debiendo firmarse el FUA respectivo.

SEXTA: DE LA RENTA Y CUENTA DE ABONO

- 6.1 Las partes acuerdan que el monto de la renta mensual asciende a la suma total de _____ /100 _____), incluidos los impuestos de Ley, la misma que será cancelada (...) el primer día hábil del mes, (...) el último día hábil del mes [**marcar con una X la opción pactada**], conforme al cronograma establecido en el Anexo 3.
- 6.2 La Cuenta de Abono del **ARRENDADOR** es la Cuenta (Número, tipo y moneda de la cuenta) _____, de la entidad financiera (ESF supervisada por la SBS) _____, en la que el **ARRENDATARIO** debe abonar, al inicio del Contrato, la garantía establecida en la Cláusula Séptima; la renta convenida conforme al numeral 6.1; y los siguientes conceptos complementarios (**marcados con una X**):
 - Cuota mensual ordinaria de mantenimiento, ascendente a S/ _____.
 - Cuota mensual asignada al Inmueble por servicio de agua, ascendente a S/ _____.
 - Cuota mensual del seguro por riesgo de pérdida, ascendente a S/ _____.
 - Cuota mensual asignada al Inmueble por servicio de luz, ascendente a S/ _____.
 - Cuota mensual del seguro de desgravamen, ascendente a S/ _____.
 - Otros conceptos: _____.
- 6.3 Los montos de los conceptos complementarios indicados en el numeral precedente están sujetos a variaciones según los acuerdos con sus acreedores, los que deberán ser informados al **ARRENDADOR**.
- 6.4 El (...) **ARRENDADOR** / (...) **ARRENDATARIO** [**Selección con una X**], es responsable del pago de los conceptos

- complementarios al administrador, representante de la Junta de Propietarios, y/o a la empresa de seguros, según sea el caso.
- 6.5 El ARRENDADOR es responsable de cancelar los conceptos complementarios a nombre del ARRENDATARIO, desde que éste último, previamente, los deposita en la Cuenta de Abono del ARRENDADOR. *[Incorporar este numeral sólo si se ha seleccionado en el numeral 6.4 al ARRENDADOR]*
- 6.6 La falta de pago de cualquier concepto complementario, ya sea en la Cuenta de Abono o directamente a su acreedor, según lo pactado, por un periodo de seis meses consecutivos, constituye causal de Desalojo, en concordancia con lo dispuesto en el literal d) del artículo 14° del Decreto Legislativo.
- 6.7 Las partes acuerdan que el pago de cuotas adeudadas, ya sea de renta mensual, conceptos complementarios o cualquier otro concepto, deberá reputarse a las deudas más antiguas.
- 6.8 Es responsabilidad del ARRENDADOR mantener la cuenta habilitada con las características y para los fines indicados en el presente contrato. Dicha cuenta de abono debe mantenerse abierta, en tanto el presente contrato se mantenga vigente, salvo en aquellos supuestos previstos en la normatividad vigente, en los que deba efectuarse el cierre de la cuenta.
- 6.9 En el supuesto que se cierre la cuenta de abono, el ARRENDADOR deberá comunicar al ARRENDATARIO, mediante carta notarial, la información de la nueva cuenta de abono, con una anticipación no menor de tres (03) días calendario al vencimiento de la siguiente renta mensual.
- 6.10 Si el ARRENDADOR no cumple con comunicar de manera oportuna el cambio de la cuenta, la inhabilitación o el cierre de la cuenta, el ARRENDATARIO puede consignar extrajudicialmente en el Banco de la Nación la renta pactada.
- 6.11 Si la notificación de la referida carta notarial comunicando la nueva cuenta, se produce fuera del plazo antes indicado, impidiendo al ARRENDATARIO realizar el abono respectivo en la fecha acordada en el presente contrato, no podrá considerarse como incumplimiento de pago.

SÉTIMA: GARANTÍA

- 7.1 En la fecha de suscripción del presente contrato, el ARRENDATARIO depositará en la cuenta de abono del ARRENDADOR la suma de _____ ($\frac{\quad}{100}$), en calidad de garantía del pago de la renta convenida y de los eventuales daños o deterioros que pudieran haberse ocasionado en el inmueble. Dicha suma es equivalente a $\underline{\quad}$ *[indicar el número de rentas pactadas]* (...) rentas mensuales.
- 7.2 El dinero dado en garantía será devuelto al ARRENDATARIO, (...) en la oportunidad del ejercicio de la opción de compra (...) a la suscripción de la minuta de compraventa del inmueble. *[Marcar con una X según pacten las partes]*
- 7.3 En caso de vencimiento del contrato sin que se haya ejercido la opción de compra, el importe entregado en garantía es usado por el ARRENDADOR para reponer, a la terminación del Contrato, de ser el caso, las condiciones del inmueble en el estado en que se entregó, salvo por el deterioro derivado de su uso ordinario. Asimismo, puede ser usada, en segundo orden, al pago de sumas adeudadas por renta o por los conceptos complementarios.
- 7.4 La garantía, o su remanente, luego de ser aplicada conforme a lo indicado en el numeral 7.3, será devuelto al ARRENDATARIO, sin intereses.

OCTAVA: PRECIO DE LA OPCIÓN DE COMPRA

Las partes acuerdan fijar como precio de opción de compra la suma de _____ ($\frac{\quad}{100}$), que será cancelada en la cuenta de abono señalada en la cláusula sexta.

NOVENA: EJERCICIO DE LA OPCIÓN DE COMPRA

- 9.1 Para ejercer la opción de compra, el ARRENDATARIO debe comunicar por escrito su decisión al ARRENDADOR, dentro de los $\underline{\quad}$ () días calendario previos al $\underline{\quad}$ fecha en que concluye el arrendamiento del inmueble.
- 9.2 Para ejercer la opción de compra, el ARRENDATARIO debe pagar las rentas convenidas, conceptos complementarios e intereses, de corresponder, el precio de compra pactado en la Cláusula Octava.
- 9.3 El ARRENDATARIO deberá comunicarle notarialmente al ARRENDADOR el ejercicio de la opción de compra del inmueble para la firma de la minuta de compraventa respectiva.
- 9.4 Para formalizar la transferencia de propiedad, la minuta referida en el numeral precedente deberá elevarse a escritura pública e inscribirse en el Registro de Predios de la SUNARP.
- 9.5 El ARRENDADOR cuenta con un plazo de $\underline{\quad}$ () días hábiles, después de recibida la comunicación del ARRENDATARIO, para suscribir los documentos de formalización de la transferencia de propiedad que fueran necesarios y devolver el importe entregado en garantía.
- 9.6 En caso de ejercerse la opción de compra, cualquiera de las partes podrá solicitar a través del Notario, el Bloqueo de la Partida Registral del inmueble hasta que se inscriba la transferencia de propiedad, adjuntando copia de la minuta correspondiente.
- 9.7 El ejercicio de la opción de compra antes del vencimiento del plazo del presente contrato, no exonera al ARRENDATARIO del pago del total de las rentas convenidas hasta el

vencimiento del contrato, las que se acumularán, a valor presente, al pago del precio de la opción de compra.

DÉCIMA: NO EJERCICIO DE LA OPCIÓN DE COMPRA

Si el ARRENDATARIO no ejerciera la opción de compra, debe devolver el inmueble al ARRENDADOR a la fecha de vencimiento del presente contrato, salvo que las partes de mutuo acuerdo y en forma expresa prorroguen el arrendamiento, con o sin dicha opción, conforme a lo establecido en los numerales 5.2 y 5.3 de la Cláusula Quinta del Contrato.

UNDÉCIMA: OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR
El ARRENDADOR está obligado a:

- 11.1 Entregar el inmueble al ARRENDATARIO, en la fecha y estado convenidos, contra la presentación constancia del depósito de la garantía y renta.
- 11.2 Permitir al ARRENDATARIO el uso del inmueble durante todo el plazo del contrato.
- 11.3 Pagar a nombre del ARRENDATARIO los conceptos complementarios cuando se haya acordado con el ARRENDATARIO y siempre que éste lo hubiese depositado en la Cuenta de Abono. *[Incorporar este numeral sólo si se ha seleccionado en el numeral 6.4 al ARRENDADOR]*
- 11.4 Mantener la cuenta de abono habilitada con las características y para los fines indicados en el presente contrato.
- 11.5 Comunicar al ARRENDATARIO, mediante carta notarial, cualquier cambio respecto de la cuenta de abono, con una anticipación no menor de tres (03) días calendario al vencimiento de la siguiente renta mensual, el cual surtirá efecto en la fecha de notificación de la referida carta notarial. En caso de cambio de la Cuenta de Abono, la nueva tendrá que estar constituida en una EFS ubicada en la misma provincia de la Cuenta de Abono original.
- 11.6 Recibir el inmueble a la fecha de vencimiento del contrato, en caso el Arrendatario no haya ejercido su derecho de opción de compra del inmueble.
- 11.7 Devolver el importe total o el remanente de la garantía, siempre que no haya sido usado para reponer las condiciones del inmueble arrendado en el estado que se entregó, salvo por el deterioro de su uso ordinario; o no haya sido usado para el pago de sumas adeudadas por renta o conceptos complementarios, de terminación del contrato sin ejercicio de la opción de compra del inmueble.
- 11.8 Suscribir los documentos de formalización de la transferencia de propiedad que fueran necesarios, en el supuesto que el ARRENDATARIO ejerciera la opción de compra.
- 11.9 Informar al Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda sobre la morosidad en el pago de la renta y conceptos complementarios del inmueble arrendado.

- 11.10 Informar notarialmente al ARRENDATARIO, la decisión de ceder sus derechos. Otras que le correspondan conforme a ley.

DUODÉCIMA: OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

El ARRENDATARIO está obligado a:

- 12.1 Cuidar diligentemente el inmueble y usarlo exclusivamente como vivienda.
- 12.2 Pagar la renta, garantía y de ser el caso los conceptos complementarios, en el plazo convenido y cuenta de abono señalada por el ARRENDADOR.
- 12.3 Pagar los servicios públicos que le fueran suministrados en beneficio del inmueble, los que tendrán la condición de conceptos complementarios.
- 12.4 Permitir que el ARRENDADOR inspeccione por causa justificada el inmueble, previa comunicación realizada con siete (07) días calendario de anticipación.
- 12.5 Efectuar por cuenta y costo propio los gastos de conservación y de mantenimiento ordinario que sean necesarios para conservar el inmueble en el mismo estado en que fue recibido.
- 12.6 No introducir mejoras, cambios o alteraciones internas y/o externas en el inmueble, salvo que cuente con el consentimiento previo y por escrito del ARRENDADOR, quedando convenido que aquellos que se introduzcan, quedarán en beneficio del mismo sin obligación del ARRENDADOR de pagar su valor.
- 12.7 Ser responsable por el uso y por los daños que pudiera causar al inmueble desde el momento en que lo recibe según el artículo 1681° del Código Civil.
- 12.8 No subarrendar el inmueble materia de arrendamiento.

DÉCIMO TERCERA.- DERECHOS DE LAS PARTES

- 13.1 El ARRENDADOR tiene derecho a:
 - a) Recibir el pago de la renta en la cuenta de abono señalada y de acuerdo al Cronograma establecido.
 - b) Inspeccionar por causa justificada el inmueble.
 - c) Solicitar información al administrador o representante de la Junta de Propietarios y/o a la empresa de servicios y/o Seguros con la finalidad de conocer si el ARRENDATARIO está cumpliendo con el pago de los conceptos complementarios pactados, de corresponder.
 - d) Ceder sus derechos sin autorización del ARRENDATARIO.
- 13.2 El ARRENDATARIO tiene derecho a:
 - a) Que se entregue el inmueble en la fecha y estado convenidos.
 - b) Usar el inmueble durante todo el plazo del contrato.
 - c) Ser informado sobre cualquier cambio respecto a la cuenta de abono señalada por el ARRENDADOR.

- d) Recuperar el importe total o remanente de la garantía entregada, en caso de vencimiento del contrato sin que se haya ejercido la opción de compra, salvo que se prorrogue el contrato con o sin opción de compra.
- e) Ser informado de la cesión de derechos por el ARRENDADOR, de corresponder.

DÉCIMO CUARTA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

- 14.1 El presente contrato podrá resolverse:
- a) Por mutuo acuerdo entre las partes, sustentada en acta con firmas legalizadas.
 - b) Por uso del inmueble de manera distinta a vivienda, sustentada en la comunicación notarial.
 - c) Incumplimiento de pago de la renta convenida por dos (02) meses consecutivos dentro del plazo contractual, sustentada en la comunicación notarial.
 - d) Incumplimiento de pago de los conceptos complementarios señalados en la Cláusula Sexta, por seis (6) meses consecutivos, dentro del plazo contractual, sustentada en la comunicación notarial.
 - e) Por decisión del ARRENDADOR o del ARRENDATARIO, debiendo comunicar su decisión de resolver el contrato a la otra parte por carta notarial, con una anticipación no menor de *[indicar plazo de acuerdo a lo pactado por las partes]* días calendario. Transcurrido dicho plazo, el contrato queda resuelto de pleno derecho.
 - f) Por incumplimiento de una o más obligaciones del ARRENDATARIO o del ARRENDADOR.
- 14.2 Para el caso del literal b) se debe adjuntar a la Carta Notarial, el documento de constatación policial respectivo. Para el caso de los literales c) y d) se debe adjuntar a la carta notarial el estado de cuenta de la cuenta de abono o la liquidación del saldo deudor.
- 14.3 La resolución unilateral prevista en el literal e) da lugar al pago de una compensación del ARRENDADOR a favor del ARRENDATARIO equivalente a *[indicar el número de rentas que pacten las partes]* rentas convenidas; o, del ARRENDATARIO favor del ARRENDADOR equivalente a *[indicar el número de rentas que pacten las partes]* rentas convenidas.
- 14.4 El procedimiento para la causal de resolución prevista en los literales e. y f., se rige por las disposiciones del Código Civil.

DÉCIMO QUINTA: DEL DESALOJO

Son causales de desalojo del inmueble, las siguientes:

- a) Conclusión del Contrato por vencimiento del plazo contractual, sustentada en el Formulario respectivo.
- b) Resolución contractual de mutuo acuerdo, sustentada en acta con firmas legalizadas.
- c) Incumplimiento de pago de la renta convenida o cuota periódica pactada por dos (02) meses consecutivos, dentro del plazo contractual, sustentada en la resolución del contrato comunicada mediante carta notarial adjuntando el estado de cuenta de la cuenta de abono.

- d) Incumplimiento de pago de los conceptos complementarios, por seis (6) meses consecutivos, dentro del plazo contractual, sustentada en la resolución del contrato comunicada mediante carta notarial adjuntando el estado de cuenta de la cuenta de abono o la liquidación del saldo deudor emitida por la empresa respectiva.
- e) Uso del inmueble a uno distinto al de vivienda, sustentada en la resolución del contrato comunicada mediante carta notarial adjuntando el documento de constatación policial respectivo.

DÉCIMO SEXTA: MÉRITO DE EJECUCIÓN E INSCRIPCIÓN DEL FUAO

- 16.1 El presente contrato tiene mérito de ejecución ante el Poder Judicial, siempre y cuando cuente con firmas certificadas ante Notario, o Juez de Paz Letrado, de corresponder, y esté inscrito en el Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda.
- 16.2 La copia certificada del FUAO y sus adendas tiene mérito para su inscripción obligatoria, en el Registro de Predios de la SUNARP.
- 16.3 La inscripción registral señalada en el numeral precedente, impide la inscripción de actos de disposición del inmueble o que afecten el derecho de opción de compra del ARRENDATARIO, el mismo que tiene prelación sobre cualquier carga o gravamen registrada con posterioridad

DÉCIMO SÉTIMA: AUTORIZACIÓN DEL USO DE DATOS PERSONALES

El ARRENDATARIO autoriza al ARRENDADOR, dar a conocer sus datos personales, así como la puntualidad o morosidad en el pago de las rentas de arrendamiento y conceptos complementarios, proporcionando dicha información al RAV y a cualquier otro registro de historiales crediticios que lo soliciten.

DÉCIMO OCTAVA: ACUERDOS ADICIONALES

Las partes han pactado acuerdos adicionales que se incorporan como Anexo N° 1 al presente contrato y declaran que en ninguna medida éstos contravienen el Régimen del Decreto Legislativo, su Reglamento, ni demás legislación aplicable vigente, caso contrario, se entenderán por no adoptados.

[Esta cláusula se incorpora al Formulario siempre y cuando se cuente con el Anexo N° 1 en el que se describan los acuerdos adicionales]

DÉCIMO NOVENA: DOMICILIO

Toda comunicación cursada al domicilio señalado por las partes en el presente documento, se tendrá por correcta, salvo que se haya comunicado formalmente de cualquier variación en forma oportuna. En el caso del ARRENDATARIO, para efecto de cualquier acción legal, se entenderá como su domicilio la dirección del inmueble materia de arrendamiento.

VIGÉSIMA: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Todas las controversias que se susciten entre las partes, como consecuencia de la interpretación,

ejecución y demás actos que se deriven del presente contrato, que no se solucionen de común acuerdo, quedan sometidas a la jurisdicción de los Jueces y tribunales del distrito judicial de _____.

Los abajo firmantes damos fe de haber leído íntegramente el FUAO y el presente contrato y estar enterados y de acuerdo de su contenido, así como su objeto, validez y efectos legales; firmando en señal de conformidad, en la ciudad de _____, a los ____ días del mes de _____ del 20__.

VIGÉSIMO PRIMERA: MARCO NORMATIVO

En todo lo no previsto en el presente contrato, regirá lo dispuesto en el Decreto Legislativo, su Reglamento y en el Código Civil.

EL ARRENDADOR	EL ARRENDATARIO
Nombre: _____	Nombre: _____
DNI: _____	DNI: _____

El Notario, o el Juez de Paz Letrado, según corresponda, después de verificar la identidad de las partes y que la propiedad del inmueble corresponde al ARRENDADOR, da fe que en su presencia se suscribe el presente FUA, expide copias certificadas a favor de cada una de las partes y lo registra en el RAV.

Notario Público: _____

**ANEXO N° 1
ACUERDO ADICIONAL:**

Las partes, además de lo establecido en el presente FUAO, acuerdan que: _____

**ANEXO N° 2
INVENTARIO DE BIENES DEL INMUEBLE:**

1.	9.	17.
2.	10.	18.
3.	11.	19.
4.	12.	20.
5.	13.	21.
6.	14.	22.
7.	15.	23.
8.	16.	24.

**ANEXO N° 3
CRONOGRAMA DE PAGOS: (día/mes/año)**

Mes 1: / /	Mes 9: / /	Mes 17: / /
Mes 2: / /	Mes 10: / /	Mes 18: / /
Mes 3: / /	Mes 11: / /	Mes 19: / /
Mes 4: / /	Mes 12: / /	Mes 20: / /
Mes 5: / /	Mes 13: / /	Mes 21: / /
Mes 6: / /	Mes 14: / /	Mes 22: / /
Mes 7: / /	Mes 15: / /	Mes 23: / /
Mes 8: / /	Mes 16: / /	Mes 24: / /

(*) Incluir más espacios de ser necesario.

ANEXOS III: FORMULARIO ÚNICO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA – FUAL

FORMULARIO ÚNICO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA - FUAL

(Decreto Legislativo N° 1177, que establece el Régimen de Promoción del Arrendamiento para Vivienda)

FUAL INICIAL	<input type="checkbox"/>	FUAL DE PRORROGA O MODIFICACION	<input type="checkbox"/>
--------------	--------------------------	---------------------------------	--------------------------

ESPECIFICACIONES GENERALES

I. DATOS DEL ARRENDADOR FINANCIERO	
Razón Social:	
R.U.C N°:	
Inscrita en la Partida Electrónica N°:	
Oficina Registral:	
Domicilio:	
Representante Legal:	
Poder inscrito en Partida Electrónica N°:	
D.N.I N° u otro (representante legal):	
Teléfono:	
Correo electrónico:	
II. DATOS DEL ARRENDATARIO	
Apellidos:	
Nombre (s):	
Razón Social (PJ):	
D.N.I. N° u otro:	
R.U.C N°:	
Inscrita en la Partida Electrónica N° (PJ):	
Oficina Registral:	
Domicilio (PN o PJ):	
Teléfono:	
Correo electrónico:	
Representante Legal (PJ):	
Poder inscrito en Partida Electrónica N° (PJ):	
D.N.I N° u otro (PN o representante legal de PJ):	
En caso de Cónyuges o Convivientes	
Apellidos y Nombres del Cónyuge o Conviviente:	
D.N.I N° u otro:	
III. INFORMACIÓN DEL INMUEBLE	
Departamento:	
Provincia:	
Distrito:	
Dirección:	
Partida Electrónica:	
Oficina Registral:	
Documento que acredite la propiedad del Arrendador:	
Cargas y Gravámenes del inmueble:	

(*) Persona Natural - PN/ Persona Jurídica - PJ.

(**) Los anexos del presente documento forman parte integrante del FUAL, de conformidad con lo dispuesto por el numeral 4.4 del artículo 4 del Reglamento del Decreto Legislativo N° 1177.

(***) Las Empresas del Sistema Financiero podrán establecer términos contractuales adicionales al FUAL para sus operaciones de arrendamiento, sujetándose a lo dispuesto por la Segunda Disposición Complementaria Final del Reglamento.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA

Conste por el presente documento, el CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) DE INMUEBLE DESTINADO A VIVIENDA que celebran las partes identificadas en las ESPECIFICACIONES GENERALES. El presente contrato se celebra

conforme a los términos y condiciones contenidos en las cláusulas siguientes:

PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO

Por medio del presente contrato, el ARRENDADOR FINANCIERO financia el acceso del ARRENDATARIO al uso del inmueble para destinarlo a vivienda, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor del ARRENDATARIO de comprar dicho bien por el precio pactado en la Cláusula Quinta.

SEGUNDA: PLAZO DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Las partes convienen fijar como plazo del presente contrato, del _____ hasta el _____, fecha en la que el ARRENDATARIO debe ejercer la opción de compra.

TERCERA: CUOTA PERIÓDICA y CUENTA DE ABONO

3.1 Las partes acuerdan que el monto de la cuota periódica asciende a la suma total de

(_____/100 _____),

incluidos los impuestos de Ley, la misma que será cancelada (...) al vencimiento de cada mes, (...) al inicio de cada mes, conforme al Cronograma establecido.

3.2 La Cuenta de Abono del ARRENDADOR FINANCIERO es la Cuenta (Número, tipo y moneda de la cuenta) _____, en la que el ARRENDATARIO debe abonar, al inicio del Contrato, la garantía convenida; la cuota periódica pactada, así como los conceptos complementarios.

CUARTA: GARANTÍA

Las partes acuerdan que el ARRENDATARIO depositará en la cuenta de abono del ARRENDADOR FINANCIERO la suma de _____ (_____/100 _____), en calidad de garantía.

QUINTA: PRECIO DE LA OPCIÓN DE COMPRA

Las partes acuerdan fijar como precio de opción de compra la suma de _____ (_____/100 _____), que será cancelada en la cuenta de abono señalada en la Cláusula Tercera por el ARRENDADOR.

SEXTA: OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR FINANCIERO

El ARRENDADOR FINANCIERO está obligado a:

- 6.1 Entregar el inmueble al ARRENDATARIO, en la fecha y estado convenidos, previa constancia del depósito de la primera cuota periódica, según lo pactado en el presente contrato.
- 6.2 Permitir al ARRENDATARIO el uso del inmueble durante todo el plazo del contrato.
- 6.3 Pagar a nombre del ARRENDATARIO los conceptos complementarios siempre que éste los hubiese depositado en la Cuenta de Abono. *[Incorporar este numeral si las partes acuerden que será el ARRENDADOR quien efectúe el pago de los conceptos complementarios]*
- 6.4 Recibir el inmueble a la fecha de vencimiento del contrato, en caso el Arrendatario no haya ejercido su derecho de opción de compra del inmueble.
- 6.5 Mantener la cuenta de abono habilitada

con las características y para los fines indicados en contrato.

- 6.6 Suscribir los documentos de formalización de la transferencia de propiedad que fueran necesarios, en el supuesto que el ARRENDATARIO ejerciera la opción de compra.
- 6.7 El ARRENDADOR FINANCIERO no tendrá responsabilidad por robos al inmueble, actos de vandalismo u otros similares que puedan afectar al inmueble.
- 6.8 El ARRENDADOR FINANCIERO no asume responsabilidad alguna por la idoneidad del inmueble y características.
- 6.9 Informar notarialmente al ARRENDATARIO, la decisión de ceder sus derechos.
- 6.10 Otros que le corresponda conforme a ley.

SÉTIMA: OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

El ARRENDATARIO está obligado a:

- 7.1 Cuidar diligentemente el inmueble y usarlo exclusivamente como vivienda.
- 7.2 Pagar las cuotas periódicas, garantía y de ser el caso los conceptos complementarios, en el plazo y cuenta de abono convenidos.
- 7.3 Pagar los servicios públicos que le fueran suministrados en beneficio del inmueble, los que tendrán la condición de conceptos complementarios.
- 7.4 Contratar por su cuenta otros servicios necesarios y cancelarlos oportunamente.
- 7.5 Permitir que el ARRENDADOR FINANCIERO inspeccione por causa justificada el inmueble, previa comunicación realizada con siete (07) días calendario de anticipación.
- 7.6 Devolver el inmueble a la fecha de vencimiento del arrendamiento, en caso de no ejercer la opción de compra, sin más deterioro que el de su uso ordinario.
- 7.7 Efectuar por cuenta y costo propio los gastos de conservación y de mantenimiento ordinario que sean necesarios para conservar el inmueble en el mismo estado en que fue recibido.
- 7.8 No introducir mejoras, cambios o alteraciones internas y/o externas en el inmueble, salvo que cuente con el consentimiento previo y por escrito del ARRENDADOR FINANCIERO, quedando convenido que aquellos que se introduzcan, quedarán en beneficio del mismo sin obligación del ARRENDADOR FINANCIERO de pagar su valor.
- 7.9 Ser responsable por el uso y por los daños que pudiera causar al inmueble desde el momento en que lo recibe según el artículo 1681° del Código Civil.
- 7.10 No subarrendar el inmueble materia de arrendamiento.

OCTAVA: DERECHOS DE LAS PARTES

8.1 El ARRENDADOR tiene derecho a:

- a) Recibir el pago de las cuotas periódicas en la cuenta de abono señalada y de acuerdo al Cronograma establecido.
 - b) Inspeccionar por causa justificada el inmueble.
 - c) Solicitar información al administrador o representante de la Junta de Propietarios y/o a la empresa de servicios y/o Seguros con la finalidad de conocer si el ARRENDATARIO está cumpliendo con el pago de los conceptos complementarios pactados, de corresponder.
 - d) Ceder sus derechos sin autorización del ARRENDATARIO.
- 8.2 El ARRENDATARIO tiene derecho a:
- a) Que se entregue el inmueble en la fecha y estado convenidos.
 - b) Usar el inmueble durante todo el plazo del contrato.
 - c) Ser informado sobre cualquier cambio respecto a la cuenta de abono señalada por el ARRENDADOR.
 - d) Recuperar el importe total o remanente de la garantía entregada, en caso de vencimiento del contrato sin que se haya ejercido la opción de compra, salvo que se prorrogue el contrato con opción de compra.
 - e) Ser informado de la cesión de derechos por el ARRENDADOR, de corresponder.

NOVENA: DEL DESALOJO

Conforme lo establece el Decreto Legislativo las causales de desalojo del inmueble, son las siguientes:

- a) Conclusión del Contrato por vencimiento del plazo contractual, sustentada en el Formulario respectivo.
- b) Resolución contractual de mutuo acuerdo, sustentada en acta con firmas legalizadas.
- c) Incumplimiento de pago de la renta convenida o cuota periódica pactada por dos (02) meses consecutivos, dentro del plazo contractual, sustentada en la resolución del contrato comunicada mediante carta notarial adjuntando el estado de cuenta de la cuenta de abono.
- d) Incumplimiento de pago de los conceptos complementarios, por seis (6) meses consecutivos, dentro del plazo contractual, sustentada en la resolución del contrato comunicada mediante carta notarial adjuntando el estado de cuenta de la cuenta de abono o la liquidación del saldo deudor emitida por la empresa respectiva.

- e) Uso del inmueble a uno distinto al de vivienda, sustentada en la resolución del contrato comunicada mediante carta notarial adjuntando el documento de constatación policial respectivo.

DÉCIMA: AUTORIZACIÓN DEL USO DE DATOS PERSONALES

El ARRENDATARIO autoriza al ARRENDADOR FINANCIERO, dar a conocer sus datos personales, así como la puntualidad o morosidad en el pago de las rentas de arrendamiento, gastos comunes y servicios del inmueble, proporcionando dicha información al RAV y a cualquier otro registro de historiales crediticios que lo solicite, en el marco del Decreto Legislativo y su Reglamento.

DÉCIMO PRIMERA: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Todas las controversias que se susciten entre las partes, como consecuencia de la interpretación, ejecución y demás actos que se deriven del presente contrato, que no se solucionen de común acuerdo, quedan sometidas a la jurisdicción de los Jueces y tribunales del distrito judicial de _____.

DÉCIMO SEGUNDA: TÉRMINOS CONTRACTUALES ADICIONALES

Las partes pueden establecer términos contractuales adicionales con la finalidad de desarrollar las cláusulas precedentes, así como aquellas que se consideren necesarias para la celebración del contrato dentro del marco del Decreto Legislativo. Dichos términos contractuales, previa aprobación de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, se incorporan al FUAL como anexos, formando parte integrante del mismo.

Los abajo firmantes damos fe de haber leído íntegramente el FUAL y el presente contrato y estar enterados y de acuerdo de su contenido, así como su objeto, validez y efectos legales; firmando en señal de conformidad, en la ciudad de _____, a los ____ días del mes de _____ del 20__.

<p>_____ EL ARRENDADOR FINANCIERO</p> <p>Representante: DNI:</p>	<p>_____ EL ARRENDATARIO</p> <p>Nombre: DNI:</p>
--	--

El Notario, o el Juez de Paz Letrado, según corresponda, después de verificar la identidad de las partes y que la propiedad del inmueble corresponde al ARRENDADOR, da fe que en su presencia se suscribe el presente FUA, expide copias certificadas a favor de cada una de las partes y lo registra en el RAV.

<p>Notario Público:</p>

ANEXOS IV: Notarías autorizadas para legalizar mecanismos del DL 1177 - régimen de promoción del arrendamiento para vivienda, fuente Portal fondo MiVivienda (8)

Notaría	Dirección	Distrito/Provincia	Departamento	Teléfono
Notaría Mori Tuesta	Jr. Amazonas 769 - 2do piso	Chachapoyas	Amazonas	041-4729276
Notaría Pastor La Rosa	Av. Francisco Bolognesi N° 301	Chimbote, Santa	Ancash	043-322896 - 043-356426
Notaría Cam Carranza	Jr. Elias Aguirre N° 137	Chimbote, Santa	Ancash	043-344280 / 943630101
Notaría Valerio Sanabria	Av. Luzuriaga N° 674	Huarez	Ancash	043-422744
Notaría Estacio Chan	Av. Agustín Gamarra 712	Huarez	Ancash	043-587695
Notaría Delgado Esquinarilla	Av. Pardo 754	Santa	Ancash	043-329277
Notaría Trebejo Peña	Mz-K2 L169 Urb. El Pacifico Nuevo Chimbote	Santa	Ancash	043-580401 - 043-637201
Notaría Gomez de la Torre Rivera	Torbio Pacheco 403 Valiente Cercado	Arequipa	Arequipa	054-220776
Notaría Caballero Laura	Calle San Jose 330 Cercado	Arequipa	Arequipa	054-241725
Notaría Holgado de Carpio	Calle San José 313 - A Cercado	Arequipa	Arequipa	054-200924
Notaría Linares Riveros	Av. Ferrocarril 300-A	Arequipa	Arequipa	201515 / 201500
Notaría Rodriguez Velarde	Urbanización Señorial A-3	Cayma	Arequipa	054-255559
Notaría Escarza Benitez	Av. Simón Bolívar 301	Mariano Melgar	Arequipa	054-409586
Notaría Ladron de Guevara Zuzunaga	Av. Socabaya 311	Socabaya	Arequipa	054-435958 / 054-438922
Notaría Bustamante Daza	Mariscal Ureta N° 1121	Jaen	Cajamarca	(076)431572
Notaría Ruiz Castillo	Calle Pardo Miguel N° 101	Jaen	Cajamarca	(076)462579
Notaría Vera Mendez	San José 917	Chiclayo	Chiclayo	(074)209999 - 506666 - 979825848 - #294032
Notaría Lira Apaza	Prolongación Av. la Cultura 9-6-3 / Prolongación Av. la Cultura O-12-B	Cusco	Cusco	084-276890
Notaría Ocampo De la Haza	Paseje Grace s/n con Av. Sol 616 interior 5	Cusco	Cusco	084-228711
Notaría Morales Torres	Jr. Virrey Toledo 343	Huancavelica	Huancavelica	067-451591
Notaría Castro Cornejo	Jr. Antonio Raymondi N° 289	Huancavelica	Huancavelica	067-453188
Notaría Yarasca Cipriano	Jr. Ocofia Nro. 348	Lircay	Huancavelica	990995827
Notaría Avila Breaña	Jr. Grau 212 - Pampas	Tayacaja	Huancavelica	067-456026
Notaría Coral Flores	Jr. Arequipa N° 945	Tayacaja	Huancavelica	064-323794
Notaría Espinoza Figueroa	Jr. 28 de Julio 895	Huanuco	Huanuco	(062)512207
Notaría Ramos Moron	Av. Victor Andres Belaunde N° 300 P.N.	Chincha	Ica	056-317395
Notaría Pariamachi Alvarado	Ur. Sol de Ica E-24	Chincha	Ica	(056)211897 / 954626282 / *880188
Notaría Sanchez Baiocchi	Calle Callao N° 208	Ica	Ica	056-232825
Notaría Barnuevo Cuellar	Calle Acacias L-40 Urb. San Isidro	Ica	Ica	056-601719
Notaría Delgado Puppi	Av. Pachacutec Yupanqui N° 818	Ica	Ica	056-251374
Notaría Acero Casa	Av. Pachacutec Yupanqui N° 930	Ica	Ica	056-509546
Notaría Encarnacion Vasquez	Av. Armando Revoredo N° 474	Ica	Ica	056-211840
Notaría Auris Rodriguez	Jr. Arequipa N° 284	Chanchamayo	Junin	064-531337
Notaría Ramirez Arroyo	Jr. Grau 355	Jaula	Junin	064-369471
Notaría Egoavil Torres	Jr. Francisco Irazola N° 531	Satipo	Junin	064-545578
Notaría Merino Castillo	Calle Lima N° 535	Chepen	La Libertad	044-561268
Notaría Corcuera Garcia	Jr. Orbegozo N° 289 Cercado	Trujillo	La Libertad	(044)235517
Notaría Guerra Salas	Av. Larco N° 1098 Urb. San Andres III Etapa	Trujillo	La Libertad	044-237200 / 044-383378
Notaría Cieza Urrelo	Jr. Bolognesi N° 554	Trujillo	La Libertad	044-291653 / 044-231873
Notaría Leon De la Cruz	Jr. Gamarra N° 432 1er y 2do Piso	Trujillo	La Libertad	949709032 / 044-295294
Notaría Vasquez Caspita	Jr. Gamarra 384	Trujillo	La Libertad	044-298989
Notaría Macedo Villanueva	Calle Siete de Enero N° 655	Chiclayo	Lambayeque	074-232651
Notaría Cardenas Fonseca	Saenz Peña N° 2311 Urb. Latina-Jose L. Ortiz	Chiclayo	Lambayeque	074-257319 - 074-257320
Notaría Diaz Diaz	San Jose 973 - Chiclayo	Chiclayo	Lambayeque	074-209398
Notaría Hinojosa Carrillo	Asociación El Ponvenir MZ D Lt 2	Ate	Lima	357-1034
Notaría Ode Pereyra	Av. Grau Nro. 1050	Barranco	Lima	247-0596 / 247-2812 / 247-0598 / 247-5325
Notaría Montoya Vera	Av. Bolivia Nro. 615	Breaña	Lima	330-9939 / 331-0030
Notaría Sotero Villar EIRL	Av. Tupac Amaru N° 1822 Raul Porras Barrenechea	Carabayillo	Lima	547-2297
Notaría Scamaroni	Jr. Venezuela 105-A, Urb. Huayquillay	Comas	Lima	525-1820 / 525-1828
Notaría Laos de Lama	Jr. Santo Domingo 291	Jesús María	Lima	2024120
Notaría Rodriguez Cruzado	Av. La Molina 694	La Molina	Lima	608-5577

Notaría Banda González	Av. Paseo de la República Nro. 385 - 2do. Piso	La Victoria	Lima	627-9977 Verónica anexo 118
Notaría Carpio Veiz	Av. República de Chile 295, Of. 205 - Santa Beatriz	Lima	Lima	423-0303
Notaría Gonzales Loli	Jr. Mariscal Miller 1701	Lince	Lima	640-2541
Notaría Acevedo Mendoza	Av. Javier Prado Oeste Nro. 850	Magdalena del Mar	Lima	261-5524
Notaría Urteaga Calderón	Av. Javier Prado Oeste Nro. 663	Magdalena del Mar	Lima	261-9678 / 261-9188
Notaría Gutiérrez Ariánzen	Jr. Shell 120 - Of. Nro. 25	Miraflores	Lima	445-8242
Notaría Mas Cardenas	Av. Larco 449	Miraflores	Lima	446-2047 / 446-0198
Notaría Hopkins Torres	Av. 28 de Julio Nro. 1269 - Urb. San Antonio	Miraflores	Lima	242-8373
Notaría Luque Razuri	Av. Petit Thouars Nro. 4965, esquina con calle Domingo Orué	Miraflores	Lima	243-4091
Notaría Tarazona Alvarado	Calle General Vidal N° 199, Of. 101 esquina Cdra. 51 de la Av. Petit Thouars	Miraflores	Lima	7131383-2438501
Notaría Canelo Ramirez	Calle José Morelos 260	Pueblo Libre	Lima	460-4380 / 261-7549
Notaría Berrospi Polo	Av. Felipe Arancibia N° 669	Rimac	Lima	2035200/99542297
Notaría Vela Velasquez	Av. Javier Prado Este N° 2837	San Borja	Lima	7151950
Notaría Vilca Montenegro	Av. Aviación Nro. 2468 - Of. 201, 2do. Piso	San Borja	Lima	475-0045 / 4752239 / 995173131
Notaría Fernandini Barreda	Las Begonias N° 405	San Isidro	Lima	3154100/3154123/998148170/2154132/2228940
Notaría Rosales Sepulveda	Las Camellas 455-463	San Isidro	Lima	6440001
Notaría Del Pozo Valdez	Calle Juan de Arona Nro. 837 - 845	San Isidro	Lima	207-3030 anexo 3037
Notaría Marco Antonio Villota Cerna	Las Camellas 162 San Isidro	San Isidro	Lima	719-3975 / 719-3976 / 719-4262 / 719-4263
Notaría Contreras Vargas	Av. Proceres Independencia 1722B Dpto 204	San Juan de Lurigancho	Lima	3745324
Notaría Salvatierra Saldaña	Av. San Juan N° 1097, Int. A, 3er piso	San Juan de Miraflores	Lima	4664761/3221639
Notaría Mendoza Vasquez	Av. Los Ruiseflores 160, 1 piso	Santa Anita	Lima	362-0522 / 478-1342 / 362-1083
Notaría Changaray Segura	Av. Alfredo Benavides 4982	Santiago de Surco	Lima	6440010/2792635
Notaría Foinquinos Mera	Calle Tacna N° 368	Maynas	Loreto	(065)268380 / 971210203
Notaría Perez Rodriguez	Jr. Morona 131	Maynas	Loreto	(065) 233995 - 236435 - 242212
Notaría Soto Gamero	Calle Moquegua 429	Ilo	Moquegua	053-483323
Notaría Blas Alipazaaga	Pueblo Nuevo M-7, Departamento 1	Ilo	Moquegua	053-491926
Notaría Guerra Angulo	Av. Circunvalación Arenales N° 117	Chaupimarca	Pasco	063-421773
Notaría Quiroga Leon	Av. Leopoldo Krause N°432 - 2do Nivel - Villa Rica	Oxapampa	Pasco	063-465035
Notaría Gutierrez Diaz	Calle Bolívar N° 248	Sullana	Plura	073-490180
Notaría Cisneros Olano	Jr. San Roman 312	Julica	Puno	(051) 325599
Notaría Yabar Palomino	Jr. Alfonso Ugarte N° 730 Morales	San Martín	San Martín	042-521497
Notaría Salazar Martínez	Vicente Dagnino N° 324	Tarapoto	San Martín	042-521010
Notaría Merino Reyna Campodonico	Calle Huascar N° 322	Tacna	Tacna	424876
Notaría Pineda Gavilan	Jr. Coronel Portillo N° 439	Tumbes	Tumbes	072-506528
Notaría Inga Caceres	Jr. Coronel Portillo N° 480	Coronel Portillo	Ucayali	061-577141
	Av. Tupac Amaru N° 196	Coronel Portillo	Ucayali	061-571231
	Jr. Tarapaca N° 831	Coronel Portillo	Ucayali	061-578430

ANEXOS V: PROYECTO DE TESIS



Universidad Católica de Santa María
Escuela de Postgrado
Maestría en Gerencia de la Construcción



**DETERMINACION DE LOS BENEFICIOS DEL DECRETO
LEGISLATIVO 1177 PARA LA ADQUISICION Y
PROMOCION DE VIVIENDA DE ARRENDAMIENTO EN EL
PERU. CASO DISTRITO DE MIRAFLORES DE LA CIUDAD
DE AREQUIPA, PERU 2018.**

Proyecto de Tesis presentado por la Bachiller:
Diaz Blanco, Susan Patricia

Para optar el Grado Académico de:
Maestro en Gerencia de la Construcción

Asesor:
Dr. Ticse Villanueva, Edwing

Arequipa – Perú
2017

DESCRIPCIÓN OPERATIVA

1. IDENTIFICACIÓN (PROBLEMA, OPORTUNIDAD)

¿Cuáles son los beneficios del decreto legislativo 1177 para la adquisición y promoción de vivienda para arrendamiento en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa, en el año 2018?

1.1. Descripción de problema

Según el Censo 2007 (2), en el Perú tenemos un déficit habitacional de 1 860 692 viviendas y de este total en el aspecto cuantitativo nos estamos refiriendo a 389 745 viviendas y en el aspecto cualitativo (viviendas que no cuentan con los servicios básicos) a 1 470 947. Así podemos notar el mayor grado del déficit habitacional en el aspecto cualitativo, ya que muchas familias debido a los elevados costos de la vivienda, la poca oferta o el acceso limitado a los mercados hipotecarios, entre otros. No pueden acceder a una vivienda formal, y habitan viviendas deficientes, construidas por ellos mismos en asentamientos informales situados en áreas periféricas; por lo general carecen de título de propiedad, permisos de construcción y acceso a servicios básicos de infraestructura. Como expone Hernando de Soto en su libro *El Misterio del Capital*, el hecho de ser informales no les permite aprovechar legalmente el potencial económico de sus activos para producir, afianzar o garantizar mayor valor en el mercado. Y afirma que la constitución de un sistema de propiedad formal se muestra como una alternativa que puede conducir a nuestros países hacia mejores niveles de vida y bienestar social.

Ante este panorama, el rol del Estado es crear las condiciones necesarias para satisfacer la necesidad de vivienda de la población, ofreciendo las garantías a la empresa privada, para que de manera conjunta desarrollen programas masivos habitacionales que permitan disminuir el déficit habitacional existente. Es así que el estado publicó en el Diario oficial “El Peruano” el decreto legislativo 1177, mediante el cual se establece un régimen especial y facultativo para la promoción, facilitación y seguridad jurídica del arrendamiento de inmuebles destinados para vivienda.

A partir de ello, en la presente tesis se identificara los beneficios de los innovadores mecanismos que ofrece el decreto legislativo 1177 para la adquisición y promoción de vivienda de arrendamiento por los diferentes actores del sector inmobiliario en el Perú. Como por ejemplo: las diversas modalidades contractuales y de financiamiento para personas que no pueden acceder a un crédito hipotecario; además de los beneficios tributarios y un proceso de desalojo más rápido que protegerá a las constructoras e inmobiliarias que promuevan esta modalidad de vivienda.

2. OBJETIVOS

2.1.Objetivo general

Determinar los beneficios del decreto legislativo 1177 para la adquisición y promoción de vivienda en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa, en el año 2018.

2.2. Objetivos específicos

- Analizar el decreto legislativo 1177 e identificar los beneficios de su uso en la adquisición y promoción de vivienda para arrendamiento.
- Identificar experiencias similares en otros países latinoamericanos que usan el arrendamiento.
- Exponer la importancia de desarrollar un mercado inmobiliario de vivienda de arrendamiento en nuestro país, y el estado actual del mercado inmobiliario en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa, Perú.
- Realizar una investigación del escenario actual desde la promulgación del decreto legislativo 1177.
- Realizar un plan de negocio que muestre la rentabilidad de invertir y promover vivienda de arrendamiento bajo el decreto legislativo 1177.

3. HIPÓTESIS GENERAL

Dada la promulgación del decreto legislativo 1177, en el cual se establece mecanismos para la promoción, facilitación y seguridad jurídica del arrendamiento de vivienda en el Perú; es probable que mediante el estudio de su probable aplicación en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa en el año 2018, se llegue a determinar los principales beneficios que otorga esta legislación.

4. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de tipo descriptivo, la cual reseña el análisis del objeto de estudio, utilizando técnicas de observación y recolección de información mediante la consulta de bibliografía especializada, medios de comunicación, entrevistas y encuestas aplicadas a una muestra representativa de demandantes y promotores de vivienda del distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa en el año 2018.

5. JUSTIFICACIÓN

Debido a la existencia de un déficit habitacional creciente en nuestro país, el estado promulgo una legislación que promueve el desarrollo de un mercado de arrendamiento de vivienda que ofrezca espacios dignos y de calidad para las familias.

Es así que la presente tesis pretende determinar los beneficios de la innovadora propuesta del presente Decreto Legislativo 1177, que establece el régimen de promoción del arrendamiento para vivienda, que tiene por objetivo permitir y facilitar el acceso a la propiedad formal de una vivienda de calidad a:

- personas que no pueden acceder a un crédito hipotecario, ya sea debido a las dificultades que podría implicar la cancelación de una cuota inicial o que no pueden sustentar un récord crediticio que les permita acceder al sistema financiero. Todo ello mediante el abono de cuotas de arrendamiento mensual por un tiempo determinado otorgando la opción de compra al finalizar el contrato, fomentando la inclusión financiera de la población.

- como también, a personas cuyas familias, necesidades, estilo de vida o ciclo de vida no se prestan para tener casa propia.

Además, de incentivar en la construcción de modelos de vivienda de mejor calidad, que logren el desarrollo integral y la inserción de las familias al sistema financiero. Así mismo, contribuyendo en la disminución de la informalidad en la vivienda, las invasiones y el crecimiento disperso de las ciudades.

6. VARIABLE

6.1.Variable Independiente

- Beneficios del Decreto Legislativo 1177

6.2.Variable Dependiente

- Adquisición y promoción de vivienda para arrendamiento en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa, Perú 2018.

7. CUADRO DE VARIABLES

Tabla 25: Cuadro de variables.

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	SUB VARIABLE S	UNIDAD DE MEDIDA	INDICADORES	FUENTE	DESCRIPCION CONCEPTUAL	DESCRIPCION OPERATIVA
Beneficios del decreto legislativo 1177	Independiente	DL 1177	Análisis	Análisis de la normativa	EL PERUANO	El DL 1177 es la norma mediante el cual se establece un régimen especial y facultativo para la promoción, facilitación y seguridad jurídica del arrendamiento de inmuebles destinados para vivienda, y para promover la inversión en la construcción de inmuebles destinados al arrendamiento para vivienda.	El DL 1177 será utilizado como una herramienta para el acceso y promoción de vivienda en arrendamiento
Adquisición y promoción de vivienda para arrendamiento en el Perú; a través del caso estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa, Perú 2018.	Dependiente	Demanda efectiva de vivienda de arrendamiento	Unidades	Población sin vivienda propia, que arriende	CAPECO, INEI, Investigación de mercado, estadísticas y proyecciones	La demanda efectiva se define como la población que tiene la intención real de comprar una vivienda y piensa hacerlo en un periodo no mayor de dos años.	La demanda efectiva de vivienda de arrendamiento serán los beneficiarios que puedan acceder a su vivienda mediante el DL1177
		Oferta inmobiliaria	Unidades	Oferta inmobiliaria en el distrito de Miraflores, Arequipa en el año 2018.	CAPECO, Investigación de mercado, estadísticas y proyecciones	La oferta inmobiliaria de vivienda está definida como la cantidad de viviendas disponibles para venta o arrendamiento.	La oferta inmobiliaria de vivienda serán los promotores que puedan ofrecer y hacer rentable el negocio de viviendas de arrendamiento.

Fuente: elaboración propia.

8. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tabla 26: Matriz de consistencia.

Título: Beneficios del decreto legislativo 1177 para la adquisición y promoción de vivienda para arrendamiento en el Perú. Caso del distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa, Perú 2018.			
Variables	Problema	Objetivos	Hipótesis
Variable Independiente	Problema principal:	Objetivo general:	Hipótesis general:
Beneficios del decreto legislativo 1177	¿Cuáles son los beneficios del decreto legislativo 1177 para la adquisición y promoción de vivienda para arrendamiento en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa en el año 2018?	Determinar los beneficios del decreto legislativo 1177 para la adquisición y promoción de vivienda en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa en el año 2018.	Dada la promulgación del decreto legislativo 1177, en el cual se establece mecanismos para la promoción, facilitación y seguridad jurídica del arrendamiento de vivienda en el Perú; es probable que mediante el estudio de su probable aplicación en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa en el año 2018, se llegue a determinar los principales beneficios que otorga esta legislación.
Variable Dependiente		Objetivos específicos:	
Adquisición y promoción de vivienda para arrendamiento en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa, Perú 2018.		<ul style="list-style-type: none"> - Analizar el decreto legislativo 1177 e identificar los beneficios de su uso en la adquisición y promoción de vivienda para arrendamiento. - Identificar experiencias similares en otros países latinoamericanos que usan el arrendamiento. - Exponer la importancia de desarrollar un mercado inmobiliario de vivienda de arrendamiento en nuestro país, y el estado actual del mercado inmobiliario en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa, Perú. - Realizar una investigación del escenario actual desde la promulgación del decreto legislativo 1177. - Realizar un plan de negocio que muestre la rentabilidad de invertir y promover vivienda de arrendamiento bajo el decreto legislativo 1177. 	

Fuente: elaboración propia.

9. METODO

La investigación se realiza en las siguientes fases:

FASE 1

- Definición de un Plan de Investigación.
- Definir conceptos que se utilizaran a lo largo de la investigación.

FASE 2

- Se analizara el Decreto Legislativo 1177; y se identificara los beneficios de su uso en la promoción y adquisición de inmuebles de vivienda para arrendamiento en el Perú.
- Una vez analizado e identificado los beneficios del Decreto Legislativo 1177, se investigara sobre experiencias similares en otros países latinoamericanos, para tener una visión más clara de cómo podría funcionar a largo plazo la aplicación del mencionado decreto.

FASE 3

- A partir de esta fase se enfocara el análisis al espacio de investigación determinado; es así que se expondrá la importancia de desarrollar un mercado inmobiliario de vivienda de arrendamiento en nuestro país, y el estado actual del mercado inmobiliario en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa, Perú.
- A continuación el sexto capítulo se enfocara en obtener un panorama del escenario actual desde la promulgación del Decreto Legislativo 1177 en el Perú; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores en la ciudad de Arequipa. Donde se dará a conocer la información e interés de los promotores inmobiliarios y la población, en la promoción y adquisición respectivamente, de inmuebles de vivienda de arrendamiento mediante los mecanismos que ofrece el mencionado decreto.
- Finalmente se realizara un plan de negocios que muestre la rentabilidad para los promotores inmobiliarios que quieran ofrecer sus viviendas bajo este mecanismo; a través del caso de estudio en el distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa en Perú.

Para la metodología de la investigación se utilizarán fuentes de recopilaciones de datos primarias y secundarias.

- **Fuentes primarias:** Se recopilará en forma directa de los posibles demandantes y oferentes.
- **Técnicas a utilizar:** Encuestas y entrevistas aplicadas sobre una muestra representativa que permitan identificar el interés actual, el conocimiento y la disposición de la población del distrito de Miraflores de la ciudad de Arequipa en Perú en hacer uso de los mecanismos del decreto legislativo 1177 en la adquisición de su vivienda; así como las principales barreras que consideren tener para el acceso a la herramienta financiera ya mencionada. Además se investigara el desarrollo inmobiliario en el sector.
- **Método de investigación:** Cuestionario se formularán una serie de preguntas en función del problema que se quiere estudiar orientado a la demanda. Y se investigara la posición de los promotores.
- **Fuentes Secundarias:** Se tomará como base información sobre Leasing y toda aquella información existente sobre el arrendamiento inmobiliario en Perú. La información se tomará de revistas, libros, tesis, prensa y documentos existentes.

10. CRONOGRAMA DE TRABAJO

ACTIVIDAD		NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Tematización	Formulación del problema	■																			
	Elaboración de finalidad y objetivos	■																			
	Elaboración de Hipótesis	■																			
	Alcances y limitaciones	■																			
Análisis y evaluación	Elaboración de temario por marcos		■	■																	
	Desarrollo Marco Conceptual			■	■																
	Análisis del Decreto Legislativo 1177				■	■															
	Desarrollo Marco Referencial					■	■														
	Análisis del mercado inmobiliario de vivienda de arrendamiento							■	■												
	Panorama del escenario actual desde la promulgación del Decreto Legislativo 1177 en el Perú							■	■												
Propuesta	Desarrollo de la propuesta de plan de negocios									■	■	■									
	Revisión y modificaciones													■	■	■	■				
	Edición del Documento de tesis																	■	■	■	
	Desarrollo de la propuesta																	■	■	■	
	Viabilidad, Financiamientos y costos																		■	■	■