

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

gravámenes. No hace falta la conformidad de sus restantes coherederos, pero si la dan tanto mejor pues les será oponible a ellos en el acto partitivo la obligación de adjudicarle la cosa.

Cabe la posibilidad de que el deudor (al caso, el heredero) haga entrega de la tenencia del inmueble al acreedor, para que éste administre hasta el momento de la partición; en tal caso, y si la condición se cumple, el contrato será oponible a terceros desde el momento mismo de la tradición (art. 551) al no haber sido éste derogado por la reforma del '68.

**LEASING INMOBILIARIO (\*) (354)**

MARÍA NOEL DEVOTO

**SUMARIO**

1. Introducción. 2. Metodología. 3. Antecedentes. 4. Denominación. 5. Concepto y clasificaciones. 6. Caracterización del contrato de leasing inmobiliario. Regulación. Caracteres. 7. Elementos del contrato de leasing inmobiliario. Sujetos. 8. Derechos emergentes del contrato de leasing inmobiliario: ¿reales o personales? 9. Emplazamiento registral. 10. Jurisprudencia: los casos "Barranco, Héctor y otra c/Almagro Construcciones" y "Almagro Construcciones SA c/Pérez Matheu, Jorge D.". 11. Proyectos de ley. 12. Conclusiones.

**1. INTRODUCCIÓN**

En primer lugar, antes de delinear la metodología a utilizar en el presente trabajo, me gustaría expresar el porqué de la elección del tema "leasing inmobiliario". Tal vez se intuya que todo estudiante de Derecho, hoy en día se siente atraído principalmente por los modernos contratos empresariales, tales como el franchising, factoring y el leasing, entre otros, que son usados muy frecuentemente en la práctica negocial y se encuentran aún sin regulación legal alguna, por lo menos en nuestro país. La necesidad de precisar las modalidades de los contratos mencionados, las obligaciones y derechos que generan, enmarcados en las circunstancias descritas, nos obligan a realizar un estudio de los mismos, para colaborar, aunque sea desde la óptica estudiantil, por un lado, con las partes, que deberán dentro del marco de la autonomía de la voluntad delimitar su contrato y, por el otro, con el progreso de la legislación en esta materia, que en mi opinión es indispensable. Por lo expuesto, trataré de abordar la problemática del contrato de "leasing inmobiliario" acudiendo a numerosos trabajos publicados sobre el tema, e intentando esbozar algunas conclusiones personales.

**2. METODOLOGÍA**

En primer término, se expresarán algunas consideraciones acerca del nacimiento del contrato de leasing en general, sus antecedentes, las disquisiciones doctrinarias acerca de su correcta denominación y los

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

caracteres del contrato. A continuación, se distinguirá el contrato de "leasing inmobiliario", diferenciándolo del mobiliario y se analizarán sus elementos y modalidades o clasificaciones. Por otra parte, se estudiará la naturaleza de los derechos que se crean a través de este tipo de contratación, la necesidad de su emplazamiento registral y las ventajas que generaría su pronta regulación, con una breve referencia a la postura jurisprudencial respecto del tema. Finalmente, como ya he mencionado, se expresarán conclusiones personales.

### **3. ANTECEDENTES**

La escribana Silvia E. Iannaccione de Yosviak señala que los autores norteamericanos ubican las primeras operaciones de leasing operativo a fines del siglo pasado: "La «Bell Telephone System» es mencionada como arquetipo de empresa que realizaba este tipo de operaciones; su explotación comercial consistía en el servicio combinado de alquiler y asistencia técnica. (...) El leasing financiero se origina, en cambio, al presentársele al señor Boothe, a mitad de siglo, un difícil problema consistente en tener que preparar y servir un gran suministro de alimentos a la Marina de los Estados Unidos resolviéndolo mediante el arrendamiento de equipos necesarios para proveer las necesidades de aquel servicio"(1)(355). J. Coillot se refiere a la experiencia de Boothe: "Después de haber obtenido una fórmula satisfactoria por sí mismo, al precio de grandes esfuerzos, piensa en hacer partícipes a otras empresas de esta nueva posibilidad"(2)(356). Así fue como el leasing se expandió en los Estados Unidos, para luego desarrollarse en Europa. El autor antes citado expresa algunas de las causas que promovieron o favorecieron la expansión de esta modalidad de contratación, entre ellas: la existencia de un mercado de capitales a medio plazo restringido e inaccesible; una legislación fiscal particularmente rigurosa en materia de amortizaciones; una economía muy próspera con altas tasas de beneficios y empresas obligadas a una rápida renovación de sus bienes de equipo debido a un progreso científico vertiginoso.

### **4. DENOMINACIÓN**

El término inglés leasing, traducido literalmente al español significa "arrendando"; sin embargo, es conteste la doctrina en afirmar que tal traducción resulta inadecuada para captar el negocio complejo que implica el leasing. Así el escribano Marcelo A. de Hoz y el doctor Alberto M. Azpeitia señalan: "El leasing como vocablo, en su idioma de origen significa «arrendando», con la presencia en el contrato de una opción de compra, pero el leasing inmobiliario se ha desarrollado en la legislación comparada con una gran complejidad que escapa a dicha esquematización y obliga a profundizar el instituto en su riqueza jurídico - económico - social"(3)(357). Se ha propuesto denominar al leasing contrato de "locación financiera"; sin embargo, las críticas se refieren en este caso al equívoco de anteponer la

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

locación como elemento principal del contrato(4)(358). Por su parte, el doctor Cogorno se inclina por la denominación "contrato de financiación de compra en locación" y al respecto sostiene: "(...) si bien el nombre dado carece de síntesis, el mismo logra dar una noción consumada sobre lo que significa un contrato de leasing"(5)(359).

## 5. CONCEPTO Y CLASIFICACIONES

a) Leasing operativo: tomaré el concepto que brinda el doctor Alberto M. Azpeitia, que es del siguiente tenor: el leasing operativo "es el contrato por el cual una persona cede el uso y goce de un equipo profesional tipo standard y de una rápida obsolescencia, durante un tiempo determinado, y en contraprestación, recibe un canon que se paga en forma periódica, reservándose el cesionario la facultad de terminar unilateralmente el contrato con un preaviso al cedente cuando las condiciones técnicas no le sean satisfactorias"(6)(360).

b) Leasing de retro: El doctor Farina lo define como "una operación compleja en virtud de la cual el propietario de un bien determinado lo vende a una empresa de leasing, que paga su precio al enajenante. Simultáneamente dicha empresa otorga la tenencia del bien al vendedor en

c) Leasing financiero: siguiendo al autor citado en a), el leasing de retro es definido como una "fórmula financiera a mediano o largo plazo, mediante la que, en virtud de un contrato mercantil, una sociedad especializada se obliga a adquirir la propiedad de un bien de equipo (mueble) o un inmueble y/o construcción industrial o comercial, cuyo proveedor y características técnicas son señaladas por el futuro usuario, y conceder a éste su tenencia, o posesión y disfrute, a cambio de una remuneración periódica durante el término inicial que corresponde a su amortización, con una opción de compra al final del período por un valor residual estipulado, a favor del usuario". El contrato de "leasing inmobiliario" es una especie dentro de la categoría del "leasing financiero", y éste a su vez puede subclasificarse de la siguiente manera:

- Leasing inmobiliario empresarial: surge en el caso de que el tomador o usuario sea una empresa o sociedad comercial o industrial.
- Leasing inmobiliario habitacional: en este caso, a diferencia del supuesto anterior, el usuario destinará a vivienda el inmueble dado en

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

leasing. La finalidad, en este caso, es de carácter social. Así, de legislarse este tipo de contratación se alcanzarían soluciones favorables al problema habitacional que agobia a nuestro país. Es por ello que el doctor Garrido y la doctora Garrido Cordobera se refieren al tema, sosteniendo que "El Estado debe fomentar el leasing inmobiliario con destino a la adquisición de viviendas familiares. La liberación total de orden impositivo para las empresas constructoras, con planes específicos, es un medio idóneo. A ello deben agregarse medidas financieras de fomento para la intervención de capitales privados. (...) El leasing inmobiliario permitiría esas pretensiones de adquisición de viviendas, otorgando largos plazos de amortización por distintos conceptos y la opción final de obtener la transmisión del dominio"(8)(361).

**6. CARACTERIZACIÓN DEL CONTRATO DE LEASING INMOBILIARIO.  
REGULACIÓN. CARACTERES**

De acuerdo con lo hasta aquí analizado, resulta claro que nos encontramos frente a un contrato "atípico"; éstos, conforme a la definición del doctor Gastaldi, son "aquellos que no tienen una regulación expresa, completa y unitaria en la ley"(9)(362). Sin perjuicio de esta opinión, existen numerosos autores que se afanan por encuadrar al contrato de "leasing inmobiliario" dentro de algunas figuras reguladas por la ley; así encontramos quienes aducen que se trata de una "venta - locación"; de una "venta con reserva de dominio", de una "promesa bilateral de locación"; de un "mandato", etcétera. Considero desacertados estos intentos de reducir el leasing a una figura que no responda completamente a sus modalidades propias. Respecto de la "venta - locación" o de la "venta con reserva de dominio", el doctor Farina señala que se distinguen del contrato de leasing en virtud de "la calidad de las partes intervinientes (entidad financiera - proveedor - tomador), los bienes sobre los que recae (bienes de capital) y su naturaleza de operación financiera; de ahí la necesidad de que el dador sea una entidad que financie el uso del bien dado en leasing, y no su precio"(10)(363). En lo que se relaciona con la "promesa bilateral de locación", cabe señalar que esta promesa está presente en el contrato de leasing, pero representa tan sólo un aspecto de este negocio jurídico complejo. Por último, tampoco cabe calificar al leasing como contrato de "mandato", dado que la sociedad leasing adquiere las cosas para sí, y asume ella la obligación de pagar el precio, independientemente de su paralela obligación de dar en uso y goce el bien al tomador.

En virtud de esta imposibilidad de enmarcar al contrato de leasing en las figuras reguladas por nuestra ley, forzoso es concluir, como ya se ha señalado, que se trata de un contrato atípico y de naturaleza jurídica autónoma. Nos encontramos, como bien sostiene el doctor Farina, ante un "contrato de crédito financiero", concebido como un "contrato por el cual una entidad financiera ofrece un respaldo económico por un período de tiempo determinado o indeterminado a cambio de un precio"(11(364)).

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

Resulta importante señalar que existen en nuestra legislación determinadas alusiones al "contrato de leasing", que de ninguna manera implican la existencia de normas relativas a éste, sino simplemente una mención que en alguno de los casos ni siquiera se expresa. A modo de ejemplo cabe enunciar, en primer lugar, que la legislación aeronáutica ha incorporado el "leasing aeronáutico" y se ha previsto también su inscripción registral. En segundo lugar, la Ley de Entidades Financieras (21526) se refiere a la posibilidad de determinadas entidades financieras de "dar en locación bienes de capital adquiridos con tal objeto". Por último, en la Carta Orgánica del Banco Nacional de Desarrollo (art. 30, ley 19063) se autoriza al banco a adquirir bienes de capital, tecnologías, marcas y patentes para su venta o locación o empresas industriales o mineras.

Ya hemos enfatizado sobre la necesidad y conveniencia de una pronta regulación del contrato de "leasing inmobiliario", pero dada la carencia de legislación al respecto, deberemos recurrir a las elaboraciones doctrinales acerca de cuál será el método a seguir para hallar una solución a los conflictos emergentes de contratos de esta naturaleza, sobre todo por lo dispuesto en el art. 15 del Cód. Civil: "Los jueces no pueden dejar de juzgar bajo el pretexto de silencio, oscuridad o insuficiencia de las leyes". El doctor Gastaldi señala que, en primer lugar, para regular los contratos atípicos se debe recurrir a la voluntad de las partes expresada en el contrato (art. 1197 del Cód. Civil), luego a los principios generales de los contratos, de los hechos y actos jurídicos y de las obligaciones; en tercer lugar, a la analogía (art. 16 del Cód Civil) y finalmente, a los principios generales de I derecho (art. 16 del Cód. Civil)(12(365)). Refiriéndose al problema de la regulación del contrato de leasing en las condiciones actuales de nuestra legislación, el doctor Farina nos dice: "(...) El intérprete puede acudir al art. 504 (estipulación a favor de tercero), ya que respecto al contrato suscrito entre el proveedor y la entidad financiera, el tomador resulta ser el tercero a cuyo beneficio se celebra, y que se convierte en parte al aceptar dicho bien para su uso"(13(366)).

En cuanto a los caracteres del contrato de "leasing inmobiliario", convendremos en determinar que se trata de un contrato:

- Consensual: se perfecciona con el consentimiento, aún cuando es necesario destacar que, de legislarlo, sería conveniente, como se expondrá más adelante, asignarle la categoría de contrato real, que se perfeccionaría con la tradición y título conforme al art. 1184, inc. 1° del Cód. Civil.

- Trilateral: existen prestaciones recíprocas entre dador, tomador y proveedor. La entidad financiera contrata con el proveedor y adquiere un bien de capital conforme las determinaciones hechas por el tomador; a su vez, celebra un contrato de leasing con el tomador, permitiéndole el uso y goce del bien adquirido al proveedor, por un plazo determinado, pero la responsabilidad por los vicios del bien son del proveedor frente al tomador y no frente al dador(14)(367). Discrepa de esta opinión el doctor Cogorno, para quien se trata de un contrato bilateral; nos dice: "(.. .) las relaciones emergentes del contrato de leasing se desarrollan por carriles independientes, sin interrelación en lo esencial, pues sí puede existir

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

interferencia de una relación a otra"(15)(368). Para este autor, estas interferencias son superfluas, y no impide que el contrato sea un contrato bilateral que hace que surjan obligaciones y derechos solamente para dos partes, que son los firmantes: la entidad financiera y el empresario locatario.

- Oneroso y conmutativo: existen beneficios económicos mutuos y ciertos.
- De tracto sucesivo: sus efectos se prolongan en el tiempo; el canon es percibido periódicamente por el dador de parte del tomador.

El doctor Azpeitia señala que se trata de un contrato de adhesión: "En esta actividad negocial financiera en que se desenvuelve el leasing, nos encontramos con contratos con cláusulas predispuestas a las que debe aplicárseles el estudio de la doctrina autoral y judicial sobre las condiciones negociales generales que pueden llevar a la lesión y a la usura"(16)(369). Coincido con el citado autor en el hecho de que, en la actualidad, dadas las modalidades del leasing en la práctica negocial, corresponda calificarlo como contrato de adhesión. Sin perjuicio de ello, creo que respecto del contrato de "leasing inmobiliario" sería prudente una regulación que estableciera la intervención notarial, con lo cual y por la garantía que la intervención de un profesional del derecho en ejercicio de la función pública, objetivo y responsable por las consecuencias de su actividad, representa para resguardar los intereses de las partes, el problema citado quedaría solucionado.

## **7. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE LEASING INMOBILIARIO**

### **SUJETOS**

1) Dador (entidad financiera): dentro de nuestro marco legal, podrán constituirse en dadores los bancos comerciales, los bancos de inversión y las compañías financieras. Sus obligaciones radican en adquirir el bien, pagar el precio al proveedor, entregarlo al tomador, facilitar las garantías, responder ante turbaciones en el disfrute del bien por el tomador; correlativamente tiene derecho a percibir el canon estipulado por el arrendamiento, y, en su momento, el monto del valor residual; puede revisar el bien e inspeccionarlo y pedir la resolución en caso de incumplimiento.

2) Tomador: es aquel que usará y gozará del bien que el dador ha adquirido del proveedor. Está obligado a abonar las cuotas conforme lo convenido, usar y gozar de la cosa sin menoscabarla, abonar tasas y contribuciones, informar al dador de cualquier circunstancia que perjudique su derecho, admitir la inspección de éste. Por su parte, el tomador tiene derecho de usar y gozar del bien, de ejercer la opción de compra en el tiempo convenido y de exigir garantías.

3) Proveedor: es quien le transmite el dominio del bien al dador, por lo cual está obligado a entregarlo, con la correlativa garantía de evicción.

- Objeto:

Por un lado, debemos referirnos al bien inmueble como objeto del contrato de "leasing inmobiliario". La finalidad del bien inmueble variará en su caso,

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

ya sea que nos refiramos a cualquiera de las subespecies del contrato de "leasing inmobiliario": el "empresarial" o el "habitacional". Así, en el primer caso, se tratará de un bien inmueble que será destinado por la empresa tomadora para desarrollar su actividad profesional, industrial o comercial. En el segundo caso, por el contrario, el destino del bien inmueble será exclusivamente el de vivienda.

El objeto del contrato de "leasing inmobiliario", difiere del objeto del contrato de "leasing mobiliario", principalmente en lo que hace a los efectos que la obsolescencia genera sobre los mismos. En el caso del leasing mobiliario, éste se ve profundamente influido por las repercusiones de la evolución tecnológica. De esta manera, el plazo de amortización, entendida como reducción periódica del valor de un bien como consecuencia de su pérdida de utilidad y eficacia a lo largo del tiempo, es mucho más breve que en el caso de los bienes inmuebles. Al referirse a estos temas, los doctores Garrido y Garrido Cordobera expresan: "Por ello, cuando se entrega el bien para financiar la actividad industrial es básico el cálculo de - la cuota de amortización, pues el valor residual resulta prácticamente inexistente al aplicarse un 10 % anual de amortización en este tipo de bienes. (...) En el leasing inmobiliario el panorama es distinto; normalmente el castigo por depreciación es del 2 % anual; pero el progreso y la labor de la comunidad ampliando y mejorando el entorno y los servicios neutraliza por lo general la desvalorización por obsolescencia. Por ello, existe una diferencia que cabe considerar estructural por la inexistencia de un fin lucrativo en el tomador del leasing cuando el destino es la promoción de la vivienda humana; su cuota se integra, en gran parte, como contraprestación del uso, y en otra menor porción, por capital, intereses, seguros, gastos, etc."(17)(370)

Por otro lado, en lo que se refiere al objeto del contrato de "leasing inmobiliario", cabe aludir al concepto de "precio". La particularidad que representa este elemento en el contrato que se analiza, viene dada por el hecho de que el canon que abona el tomador del leasing es considerado en materia contable como una erogación de patrimonio y no como una inversión. Como consecuencia de ello, se producen ventajas de tipo cuantitativo en materia impositiva, que serán especialmente importantes en el caso del contrato de "leasing inmobiliario empresarial". La causa de las consideraciones arriba expresadas radica, según mi opinión, en el hecho de que el contrato de leasing sea considerado principalmente como un medio de financiación.

- Valor residual:

El doctor Farina lo define como "el precio preestablecido con cuyo pago, a la finalización del plazo del leasing, el tomador adquiere la propiedad del bien si hace uso de la opción fijada a tal efecto en el contrato". El valor residual no siempre está presente en el contrato que se estudia; así lo corroboran las disposiciones de la Convención de Ottawa que regula aspectos del contrato de leasing internacional, en la cual se establece que la cláusula de compra que involucra al valor residual no es obligatoria. De esta manera, el contrato puede finalizar con la restitución del bien mueble o con su sustitución, sin perjuicio de la posibilidad de adquirir el bien por parte

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

del tomador si así se estableciera.

Otro aspecto importante relativo al "valor residual" se refiere a su determinación anticipada; en este sentido, el doctor Garrido y la doctora Garrido Cordobera sostienen: "El lapso de diez a quince años, o más, de vigencia del contrato de leasing inmobiliario, es suficiente explicación de por qué tiene tanta importancia determinar el valor residual en caso de opción. Los procesos inflacionarios inciden en el leasing inmobiliario para la determinación del precio residual, por cuanto los pagos parciales deben estar limitados, en su ajuste, por cláusulas de estabilización equitativas. El compromiso arbitral es el medio idóneo para establecer el valor residual y debe integrar el contrato"(18)(371). Resulta sumamente interesante esta última reflexión, que alude al compromiso arbitral para la resolución de conflictos referentes al monto del valor residual luego de un proceso inflacionario. Se involucran así los modernos contratos comerciales, como el leasing inmobiliario y las más actuales modalidades de solución de conflicto, alternativas a las vías jurisdiccionales.

**8. DERECHOS EMERGENTES DEL CONTRATO DE LEASING INMOBILIARIO:  
¿REALES O PERSONALES?**

Los derechos reales, como los define Demolombe, citado por Gatti y Alterini, son aquellos que crean "entre la persona y la cosa una relación directa e inmediata, de tal manera que no se encuentran en ella sino dos elementos, a saber: la persona, que es el sujeto activo del derecho, y la cosa, que es el objeto"(19)(372). Sus caracteres son bien conocidos, son absolutos, oponibles erga omnes, registrables, pueden ser creados solamente por la ley y recaen sobre una cosa. Por su parte, los derechos personales, definidos por Ortolan, nuevamente citado por Gatti y Alterini, son "aquellos en que una persona es individualmente sujeto pasivo del derecho"(20)(373). Se caracterizan por ser relativos, tienen efectos entre las partes y sus sucesores, no tienen publicidad (salvo excepciones escasas). Dentro de estos últimos impera el principio de la voluntad de las partes (art. 1197 del Cód. Civil).

Han sido numerosos los autores que se pronuncian por la caracterización de los derechos emergentes del contrato de leasing dentro del contexto de los derechos reales. El escribano Marcelo A. de Hoz y el doctor Alberto M. Azpeitia comparten esta postura en tanto han sostenido que: "La relación directa e inmediata que se da en el aspecto negocial entre el sujeto y la cosa inmueble, hace que estos nuevos institutos tengan vocación de derechos reales"(21)(374). Concordantemente, el despacho de la XIII Convención Notarial del Colegio de Escribanos de la Capital Federal, de 1984, estableció: "Que dentro del campo de los derechos reales, ha de buscarse una efectiva garantía jurídica para este instituto". Los autores arriba citados enumeran, por un lado, el derecho real de dominio que compete al dador sobre el bien inmueble al momento de concretar el leasing que será, de acuerdo con su opinión, nudo propietario. Por su parte, el tomador será titular del derecho real de "leasing inmobiliario", que podrá



**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

ejercer a través de la posesión.

Cabe señalar que de acuerdo con el sistema de numerus clausus vigente en nuestra legislación en materia de derechos reales, resulta necesaria la inminente sanción de una legislación adecuada a este tipo de contrataciones, que por su naturaleza requieren la protección característica de esos derechos. Por otra parte, sería conveniente, como ya lo he mencionado, la intervención notarial en la instrumentación de estos contratos, la que conlleva una formalidad que permite la mayor reflexión de las partes en cuanto a las obligaciones que asumirán y, además, resulta un elemento adicional en el aludido marco de protección que debe presentarse en contratos como el "leasing inmobiliario". Por último, y esto se relaciona con el siguiente punto de este análisis, el tratamiento de los derechos emergentes del contrato de "leasing inmobiliario" como derechos reales instrumentados por notario, facilitará la inscripción registral.

#### **9. EMPLAZAMIENTO REGISTRAL**

El Congreso Internacional de Derecho Registral de Madrid, reunido en el año 1984, propició la necesidad del emplazamiento registral en materia de "leasing inmobiliario". El punto quinto de la ponencia de la delegación española es claro: "(...) se estima necesario proporcionar a la situación de leasing inmobiliario la correspondiente publicidad registral, tanto para la defensa de las partes intervinientes en la misma, como para la seguridad del tráfico jurídico, ya que su falta de publicidad posesoria hace más imperativa su exteriorización a través del Registro".

El escribano Marcelo A. de Hoz y el doctor Alberto M. Azpeitia, refiriéndose a la modalidad que adoptará el registrador, han dicho que éste "procederá a abrir folio especial relacionándolo con la matrícula de dominio correspondiente. En el folio real de la matrícula dominial constará la nuda propiedad del dador que enajenó el uso y goce; y en el folio de leasing inmobiliario, empresarial o habitacional, constará este derecho a nombre del tomador que es su titular"(22)(375).

#### **10. JURISPRUDENCIA: LOS CASOS "BARRANCO, HÉCTOR Y OTRA C/ALMAGRO CONSTRUCCIONES"(23)(376) Y "ALMAGRO CONSTRUCCIONES SA C/ PÉREZ MATHEU, JORGE D."(24)(377)**

El tema del contrato de "leasing inmobiliario" fue abordado en los casos citados en el acápite; en ninguno de ellos se le reconoce autonomía, sin embargo, ambos fallos resultan interesantes.

En el primero de ellos se trata de una demanda de desalojo planteada por la empresa constructora, que lleva en definitiva a la revisión del contrato celebrado. Se discute si se trata de un contrato de locación con opción de compra o, por el contrario, si se trata de una compraventa a plazo con pacto comisorio. El contrato establecía que "cumplido el término de cinco años convenido, el locatario podrá optar por la compra de la unidad locada en las condiciones que se pactan a continuación", el contrato no establecía cuáles

**REVISTA DEL NOTARIADO**  
**Colegio de Escribanos de la Capital Federal**

serían las consecuencias en la hipótesis de que el "locatario" no optara por la compra. La Cámara resuelve el caso afirmando que se trata de un contrato de compraventa con reserva de dominio, pues entiende que ésta fue la verdadera intención de las partes y el significado económico del contrato. Se rechaza la demanda de desalojo por estar basada en un contrato de locación inexistente.

El segundo de los fallos citados también versa sobre la discusión acerca de la naturaleza jurídica de un contrato de locación con opción de compra, que aludía a un plan de leasing en cuotas. La cámara decide , en esta oportunidad, que se trata de un contrato de compraventa simulado a través de un contrato de locación por cinco años.

## **11. PROYECTOS DE LEY**

En la actualidad existen tres proyectos de ley relativos al contrato de "leasing inmobiliario": el del diputado Terrile presentado en 1987, el de los diputados Silva - Pugliese e 1989 y por último el del diputado Pugliese en 1991.

## **12. CONCLUSIONES**

De alguna manera, las conclusiones referentes a este trabajo han sido esbozadas a lo largo del mismo, pero serán sintetizadas a modo de cierre del presente. Como punto principal, recalco la necesidad de que sea sancionada una ley que contemple el tema del "leasing inmobiliario", dado que se trata de un contrato autónomo que no se adapta a ninguno de los tipos legales. En cuanto a la legislación a dictarse, sería prudente la regulación del leasing como un contrato formal, enmarcando los derechos que de él emergen dentro de la órbita de los derechos reales, con una precisa regulación de los derechos y obligaciones de las partes. Además, resulta pertinente la obligatoriedad del emplazamiento registral y la intervención notarial en la formalización del contrato, que constituyen elementos que colaboran con la promoción de una mayor seguridad jurídica en materia contractual.

### ***FIDEICOMISO INMOBILIARIO(\*) (378)***

DÉBORA RUTH ALBOHRI TELIAS, CLAUDIA PATRICIA PÉREZ Y VIVIANA BEATRIZ SALAMON

## **SUMARIO**

I. Introducción. II. Evolución histórica del negocio fiduciario. III. Negocio fiduciario. 1. Concepto. Naturaleza jurídica. 2. Comparación con otras figuras. 2.1. Diferencias entre la simulación y el negocio fiduciario. 2.2. Diferencias entre el negocio indirecto y el fiduciario. IV. Dominio fiduciario. 1. Concepto. 2. Naturaleza jurídica. 3. Comparación con otras figuras. a) Diferencia con el dominio pleno. b) Diferencia con el dominio revocable. c)