

Opinión

Fiscalidad y crisis inmobiliaria: Socimi y ¿algo más?

A FONDO

Jesús Delgado

Aunque el titular puede sugerir muchas implicaciones, sólo voy a centrarme en cuestiones que afectan al arrendamiento inmobiliario.

Venimos oyendo hablar de la necesidad de incentivar el mercado de la vivienda de alquiler. Además, el arrendamiento, muchas veces con opción de compra, se está convirtiendo en el camino de huida de los promotores ante la súbita desaparición de los compradores.

En los últimos años, hemos asistido a la reforma del régimen de las instituciones de inversión colectiva inmobiliarias (IICD) y a la creación del régimen especial en el Impuesto sobre Sociedades (IS) del régimen de arrendamiento de viviendas. La experiencia de ambos regímenes tras varios años de aplicación nos dice que no han tenido un efecto relevante para el cumplimiento de sus objetivos. Ahora, está en el Congreso el Proyecto de Ley de Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI).

El legislador enfoca la cuestión desde la perspectiva del Impuesto sobre Sociedades (IS), pero para el sector inmobiliario tan importante como Sociedades resulta el IVA. Empezando por el IS, el Proyecto de Ley de SOCIMI es buena noticia. No obstante, creo que el sector agradecería la refundición de los tres regímenes (SOCIMI, IICI y arrendamiento de viviendas), de manera que la actividad de arrendamiento de inmuebles gozase de un régimen fiscal ventajoso y simple. Ventajoso, porque su tributación por Sociedades fuese reducida tanto para la propia entidad como para sus socios personas físicas o jurídicas a la hora de percibir sus dividendos. Y simple, porque cualquier contribuyente de ese impuesto pudiese acceder a él sin excesivos requisitos. En este aspecto, una de las cuestiones más relevantes del régimen es que se reserva para sociedades cotizadas. La lista de las inmobiliarias cotizadas en España y la actual situación del mercado de capitales nos dará idea de lo reducido que puede ser su ámbito subjetivo.

Hay otras medidas relativas a la deducción por reinversión de IS que podrían ayudar al sector. Esta deducción permite a las sociedades tributar efectivamente por determinadas plusvalías a un tipo reducido. La deducción requiere que se re-

invierta el producto de la enajenación, cumpliendo además otras condiciones. Sin embargo, el mecanismo de aplicación de la deducción plantea problemas. En muchos casos, primero debe satisfacerse el impuesto íntegro y, si se puede (que no siempre se puede), en ejercicios posteriores se recupera una parte.

Además, el plazo de reinversión es de sólo tres años, y digo sólo teniendo en cuenta la actual coyuntura. En otros sectores, este segundo problema puede paliarse solicitando a la Administración una extensión del plazo mediante un plan de reinversión. Pero los requisitos para ello lo hacen inviable en esta industria. Si se quiere ayudar al sector, hay una ocasión magnífica haciendo coincidir la aplicación de la deducción con el pago del IS generado por la plusvalía y flexibilizando los plazos de reinversión y los requisitos para la aprobación de planes.

Cambio de destino

Por lo que al IVA se refiere, dos son las cuestiones más urgentes a abordar. En primer lugar, el tratamiento de los arrendamientos de vivienda con opción de compra. En segundo lugar, el efecto del cambio de destino de los inmuebles promovidos para su venta (existencias) a inmuebles en arrendamiento (bienes de inversión).

Mientras que el arrendamiento de vivienda sin opción de compra se halla exento del IVA, el arrendamiento con opción de compra se encuentra sujeto al 16 por ciento. Creo que convendría unificar el tratamiento de ambas situaciones estableciendo la exención también para el arrendamiento con opción de compra. Combinado con otras medidas, cuya exposición excede el alcance de estas líneas (modificación del régimen de regularización especial de bienes de inversión), podrían favorecerse estas operaciones.

Por último, el cambio de destino de un inmueble promovido para la venta para cederlo en arrendamiento puede suponer un coste de IVA para el arrendador debido al régimen de los denominados autoconsumos. Una regulación más flexible en este ámbito podría ayudar a no penalizar aún más el ya delicado momento de las inmobiliarias españolas.

Lo anterior no son más que algunas ideas fruto de la experiencia y de la relación profesional con el sector. En todo caso, lo relevante es la necesidad de una reforma urgente.

Socio responsable del Sector Inmobiliario del área Fiscal de KPMG Abogados

¿Son 'primos' los millonarios?

VISIÓN PERSONAL



Gonzalo Bernardos

La actual crisis inmobiliaria ha provocado la desaparición de numerosos mitos. No obstante, una leyenda aún sobrevive: "La vivienda de lujo es inmune a las crisis". En los últimos meses, es una frase pronunciada de forma reiterada por un significativo número de profesionales del sector. Sin embargo, no es una realidad, sino principalmente un falso eslogan publicitario. Tiene un claro objetivo: convencer a los inversores de que las residencias de alto standing constituyen un activo refugio y, por tanto, son una inversión segura.

Desde mi perspectiva, la actual crisis inmobiliaria también afecta a las residencias de alto standing, incluso en mayor medida, en numerosas localidades, que a las viviendas estándar. No obstante, la visibilidad de las rebajas de precios en ambos segmentos de mercado es diferente. En los anuncios, en las primeras suele mantenerse el importe de venta original; en cambio, en una significativa proporción de las segundas, su disminución ya es notoria. Sin duda, "el secreto" está en las negociaciones entre comprador y vendedor, inevitables en la coyuntura actual para cerrar una compraventa. Así, en las viviendas de lujo, el primero suele conseguir una gran reducción del precio (en algunos casos hasta un 40%), mientras que en las estándar la disminución obtenida es generalmente más limitada (no suele superar el 10% del importe previamente rebajado).

Las principales causas de la desigual repercusión de una crisis inmobiliaria sobre ambas tipologías de productos están esencialmente relacionadas con el primordial uso efectuado de la vivienda adquirida y con la distinta información conseguida por las diferentes clases de potenciales compradores. En una etapa de recesión, la familia media compra prioritariamente una vivienda con la finalidad de residir en ella. En el momento de la adquisición, normalmente no se plantea ni a corto ni a medio plazo la posibilidad de realizar un buen negocio con su venta, sino de disfrutar en su nueva residencia de una elevada calidad de vida. Evidentemente, el precio constituye una variable importante en la decisión a adoptar, no obstante, no es ni mucho menos el único aspecto significativo. En el caso de la demanda de mejora, es posible que la ubicación y la superficie del nuevo piso adquieran una mayor relevancia que el factor precio.

Aspectos económicos

A diferencia de la familia media, las personas acaudaladas normalmente no residen en la mayoría de las viviendas de lujo que adquieren. Debido a ello, no suelen valorar de forma adecuada la calidad de vida que aquellas les pueden proporcionar. Este aspecto provoca que los tradicionales motivos sociales tengan una escasa importancia en la compra de un piso de alto standing, adquiriendo una gran relevancia los aspectos económicos. Dicha situación provoca que la diferencia de criterio respecto al precio "justo" de la vivienda se convierta



en un motivo de fuerte discrepancia entre demandante y oferente, y normalmente en la principal dificultad para culminar con éxito la transacción. No obstante, el precio, por elevado que sea, no sería un problema si la residencia a adquirir se situara en un inmueble emblemático, en una ciudad de gran prestigio internacional y fueran escasas las residencias de lujo en venta. Esta última condición es sumamente difícil de observar en un período de recesión del mercado residencial, especialmente si en la anterior etapa ha tenido lugar una burbuja inmobiliaria que ha generado un gran incremento de cualquier tipo de oferta de pisos.

Por otra parte, la familia media generalmente tiene un inferior conocimiento de la relativa carestía o baratura del piso ofrecido que una persona acaudalada. Tres son los principales argumentos en que se sustenta la mayor sapiencia del millonario: su superior formación inmobiliaria (o la de sus asesores), una experiencia más dilatada en las negociaciones relacionadas con compraventas de activos, así como una capacidad más elevada para conseguir información sobre productos similares y efectuar las oportunas comparaciones de precios.

En la mayoría de los casos, la realización de adquisiciones de viviendas de lujo para darse un capricho constituye un genuino mito inmobiliario. No niego que pueda producirse tal motivación de compra en algún caso aislado; no obstante, aquella no suele ser ni mucho menos el principal motivo de la mayoría de adquisiciones. Desde mi punto de vista, éste no es otro que la revalorización de la propiedad adquirida a corto, medio y largo plazo. Además, a diferencia de lo estimado por un significativo número de profesionales, en el segmento de las viviendas de lujo generalmente hay un escaso número de residencias emblemáticas en venta y una gran cantidad de clónicas o semejantes. Por alguna de las primeras, podría ser justificable que un millonario pagara un insensato precio; en cambio, si lo hiciera por cualquiera de las segundas, sin duda, merecería ser calificado como un verdadero "primo".

Comisionado de Recursos Económicos de la Universidad de Barcelona

De internet al papel

En esta sección publicaremos los mejores comentarios a noticias publicadas en www.expansion.com

El paro se frena en abril pero el Gobierno avisa: no se puede hablar de punto de inflexión

expansion.com/economia
"40.000 parados más es una cifra no mala. Es peor. Después del empleo creado por la Semana Santa más el Plan E de Zapatero, que todavía se destruyeron 40.000 empleos es denigrante. Ya veremos a partir de septiembre lo que va a ocurrir. Aparte de esto, las

cifras están totalmente falseadas, no son reales. Lo manipulan como van haciendo con el PIB". (Luisón)

Caja Madrid vende pisos con un descuento de hasta el 40%

expansion.com/empresas
"Si Caja Madrid vende pisos de impagados, al público no va a salir más que la morrala, porque si hay buenos pisos se los quedarán los trabajadores

de la propia caja y sus familiares. Por tanto, que no busque nadie un chollo, que no lo encontrará, ni ahora ni después. No hace falta molestarse". (Cliente)

Las rebajas en los pisos ahora; los chollos, el año que viene

expansion.com/blogs/lozano
"Hasta que no se generalice la sensación de que los pisos han tocado suelo y los bancos y

cajas financien su compra sin las restricciones actuales, los precios seguirán bajando. Además, hay que tener en cuenta que con más de 4 millones de parados es una heroicidad embarcarse hoy en día en la compra de un piso. Por otra parte, se debe restablecer la proporción entre el salario medio de un español y el precio de los inmuebles. Para eso, tengo la sensación de que todavía quedan muchos

trimestres de caída de precios. Por eso las cajas se adelantan ofreciendo presuntos chollos, que dentro de algunos trimestres pueden llegar a parecer verdaderas tomaduras de pelo. El que quiera comprar, y no tenga prisa, es razonable que espere mejores condiciones". (Joan Cel)

Los errores de borradores empañan la campaña de renta

expansion.com/economia
"El último error que he visto es el del borrador de mi sueldo. Lo solicité hace unos días y le enviaron el de su marido, que falleció hace 33 años". (Rafa)

Fallece Fernando Ballvé
expansion.com/empresas
"Era un gran hombre, con un gran corazón. Que Dios lo tenga en su gloria y descanse en paz después de la cruel y dura enfermedad". (Pepe)