

## ESPECIAL INMOBILIARIO

# La llave de la fiscalidad entra en juego para desbloquear el mercado

**El sector y los expertos señalan que reducir la elevada carga tributaria, desigual además en los distintos territorios, es uno de los factores decisivos para paliar el severo déficit de viviendas y frenar el desbocado rally de precios**

ALBERTO VELÁZQUEZ

En medio de la creciente crisis de vivienda en la que hace falta más de medio millón de casas para equilibrar el mercado y donde los precios están absolutamente disparados, distintos economistas y expertos han coincidido en señalar una de las grandes palancas para revertir la enquistada situación: la fiscalidad, un aspecto a estudiar en el documento de medidas para el Plan Estatal de Vivienda, actualmente en consulta pública. Los cálculos del sector revelan que el 25% del precio de una vivienda son impuestos (IVA, el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados -ITP-AJD-, el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras -ICIO- y las tasas municipales).

Ante este despliegue impositivo, las familias ven cómo se complica la compra de vivienda, a la vez que se desincentiva la inversión... lo que no parece contribuir a aliviar el déficit habitacional. Así lo considera la Confederación Nacional de la Construcción (CNC): «Para reducir la carga fiscal alrededor de la construcción, promoción y compraventa de viviendas, proponemos reducir tipos impositivos (cuando no eliminar alguna de las figuras impositivas que gravan el proceso, que son más de catorce), e implantar bonificaciones en el ITP o el IBI, como, por ejemplo, por la compra de una vivienda en el medio rural».

Añaden la idoneidad de implementar un programa de avales destinado a jóvenes para garantizar la entrada y la concesión de la hipotecas para la adquisición de viviendas y generalizar la actualización de los Módulos de los Planes de Vivienda.

La institución describe el ejemplo de un vendedor de te-

rreno que tiene que pagar el IRPF por la ganancia patrimonial obtenida por diferencia entre el precio de compra del terreno y el valor de venta; mientras que el vendedor debe satisfacer al Ayuntamiento por el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (Ivtnu); después, el promotor debe ingresar por la compra del terreno una cantidad a la Administración Autonómica por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO). Aunque la base imponible es el valor de referencia, se toma el de compra por ser mayor».

En cuanto al comprador, CNC recuerda el pago del Im-

puesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), el devengo del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, en la modalidad de Actos Jurídicos Documentados (AJD), la liquidación del Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO), más tasas por otorgamiento de licencia, vallas, vado, cédula de primera ocupación, ocupación de calles, certificado urbanístico, el IVA... «Reducir esta carga fiscal en figuras impositivas y tipos es urgente si se pretende multiplicar la oferta para aliviar el severo déficit de hogares en España y moderar precios en alquiler y compra».

### Contraste de opiniones

La Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) ha pedido, por su parte, reba-

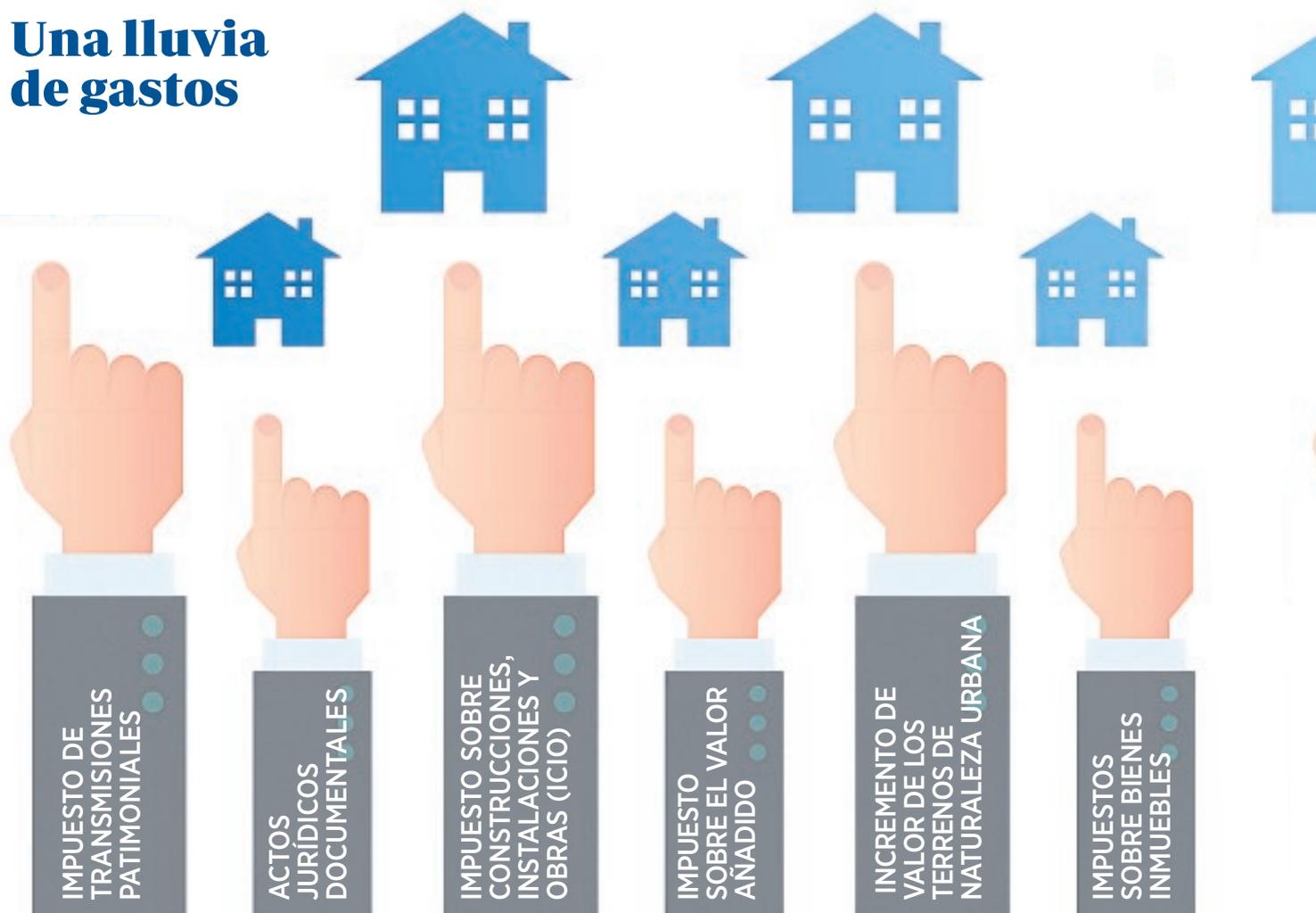
jar el ITP al 2,5% «para compra de primeras viviendas habituales no de lujo y al 4% para compra de vivienda general, siguiendo el modelo de Euskadi como una medida necesaria para facilitar el acceso a la compra de primera vivienda con una fiscalidad más justa y quitar presión del mercado de alquiler, en un tipo impositivo de un 67% por encima de la media europea». Aluden a un sobrecoste de un 25% «que repercute en el comprador, por lo que tanto el Gobierno central como los gobiernos autonómicos, dentro de sus competencias, deben articular medidas eficientes y aplicables a corto plazo para equilibrar el mercado».

Sin embargo, desde Gestha, Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda, señalan

cómo «la realidad del número de operaciones inmobiliarias registradas en la serie histórica demuestra que la cuantía de los impuestos tiene una relativamente escasa incidencia en las transmisiones». Y así lo constatan en el cuadro del número de compraventas de viviendas desde 2007, a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística-INE: «Se observa que tras el máximo de 2007 y el hundimiento del mercado inmobiliario, las compraventas de viviendas muestran una clara tendencia incremental desde 2014, salvo el impacto de la pandemia en 2020».

En el contexto europeo, señalan cómo «España ocupa, de acuerdo a los datos de Eurostat, la 7ª posición en el ranking de la UE de la tributación de

## Una lluvia de gastos



los distintos impuestos anuales sobre los bienes inmuebles, apenas a dos centésimas porcentuales de la media de la Eurozona, y a cinco de la media de los 27».

### Local, global

En el caso de Eurofunding, consultora internacional de financiación pública, generación de ahorros fiscales y desarrollo de proyectos sostenibles, sus portavoces Carmen Lizana y Dámaso Hornero, señalan cómo «la carga fiscal sobre la compraventa y tenencia de un inmueble en España es muy alta. Tanto es así que, de los países de la UE, sólo Francia tiene una carga fiscal en esta materia superior a la de España».

Recuerdan las ya mencionadas obligaciones impositivas, desde lo municipal a lo nacional, como en el caso del Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (30%), «que grava el incremento de valor que ha experimentado el suelo del inmueble durante los años de tenencia del mismo. Este impuesto municipal tiene carácter potestativo, es decir, los ayuntamientos ostentan la potestad de establecer o no la exigencia del mismo en su territorio, y el tipo de gravamen a imponer, siendo el máximo el 30%. Supone una recauda-

ción anual de 1.205.933.000 euros (según los datos facilitados por el Ministerio de Hacienda en el informe 'Hacienda Local en cifras. 2022'), ya que la gran mayoría de consistorios han decidido su ordenación e imposición.

Toda esta serie de variables hace que, en opinión de los especialistas de Eurofunding, «en la actualidad, el acceso al mercado inmobiliario sea muy difícil, requiriendo una capacidad económica elevada, para adquirir un inmueble, para mantenerlo en el patrimonio personal, con una carga tributaria heterogénea, dado que dependerá del municipio y comunidad autónoma donde se adquiera o transmita el bien inmueble».

### Vista al futuro

Añaden, en el contexto europeo, el concepto de 'fiscalidad transfronteriza', «por el que el principio de libre circulación de capital obliga a los Estados a no ejercer discriminación alguna a los residentes de otros países de la UE. Es más, el Tribunal de Justicia de la UE ha llegado a intervenir para evitar que se produjeran discriminaciones en la fiscalidad de operaciones inmobiliarias hacia no residentes». Más Europa: «La bajada de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo a partir del próximo verano animará la compra de viviendas al abarataarse los préstamos hipotecarios. Pero no se prevé ninguna reforma fiscal en pro de disminuir la carga tributaria a este respecto, como sería una bajada de los tipos impositivos o una ampliación de los beneficios fiscales ya existentes».

Este escenario de obligaciones fiscales ha contado con aportaciones recientes como la sesión celebrada por el Consejo General de Economistas de España (CGE) y la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea), para analizar los factores «que han llevado al acceso a la vivienda, en alquiler y en propiedad, a una situación complicada (con especial atención a la problemática de la oferta) y en la definición de posibles medidas para introducir mejoras al respecto». En cuanto al presente del futuro de la fiscalidad inmobiliaria (una de las numerosas cuestiones planteadas con margen de mejora), las instituciones inciden en la importancia de «reducir la carga fiscal sobre la vivienda, a través de la disminución de impuestos como el IVA, ITP-AJD, ICIO y tasas



### ALTERNATIVA Perfil de los demandantes

# El alquiler con derecho a compra busca protagonismo con su receta de flexibilidad

**En un contexto incierto, esta opción gana enteros entre inquilinos sin ahorro suficiente para los gastos de entrada o que buscan mantener su estilo de vida**

BELÉN RODRIGO

La falta de capital suficiente para la entrada, los impuestos y los gastos de compraventa de adquirir un inmueble, así como la necesidad de disponer de una mayor flexibilidad de pagos son las principales razones para optar por el alquiler con derecho a compra, según los datos del '1er Informe Alquiler con Opción a Compra en España 2024', realizado por Gradual Homes, parte del Grupo Pryconsa. Se trata de una modalidad que discretamente encontramos en el mercado inmobiliario español y que se presenta como una alternativa interesante en casos concretos.

El estudio ofrece una radiografía del perfil del demandante de este modelo, revelando que, aunque estos inquilinos cuentan con buena capacidad adquisitiva, no disponen de los ahorros necesarios para pagar los gastos iniciales para comprar un inmueble, o prefieren no descapitalizarse a corto plazo para no sacrificar su estilo de vida. «El 75% de los clientes que nos llegan tienen estabilidad financiera, pero cuando quieren entrar en una hipoteca no les llega el dinero», explica Guillermo Estévez, director general de Gradual Homes. El

análisis muestra que la mayoría (36%) gana entre 1.500 euros y 2.500 euros netos, seguido de un 26% que percibe entre 2.500 y 3.500 euros, un 13% que supera los 4.500 euros, y un 11% que tiene rentas mensuales por debajo de los 1.500 euros, reflejando el interés de perfiles con ingresos relativamente altos. Si nos fijamos en el tipo de contrato laboral que tienen, vemos que el 78% de los interesados en esta modalidad tiene contrato indefinido, mientras que el 10% es autónomo, el 6% es funcionario y otro 6% cuenta con contratos de otro tipo, como fijos discontinuos o a tiempo parcial.

Otro de los datos del estudio que destaca Guillermo Estévez es la edad de los clientes. «Pensamos que serían más jóvenes, pero vemos que el 42% tiene entre 35 y 45 años, el 11% entre 45 y 55 años y a partir de 55 años representan un 6%. Lo cual nos muestra que a partir de 45 años hay muchas personas que in-

cluso con buenos ingresos no pueden comprar casa», puntualiza. En cuanto a las nacionalidades de los clientes, son muchos los españoles, pero también latinoamericanos que «llevan muchos años y comprar casa es un tema de arraigo. Y son perfiles muy cualificados que vienen a España y les cuesta coger carrera para tener ahorros y comprar una vivienda», recalca Estévez.

El director general de Gradual Homes indica que el 78% de las personas tienen algún préstamo con una media de 309 euros mensuales. En concreto, un 42% está pagando un crédito personal, el 19% una hipoteca y un 17% tiene otro tipo de obligaciones crediticias. Un nivel de endeudamiento que «puede ser un obstáculo para acceder a la compraventa», recalca.

### Solución

Teniendo en cuenta este escenario, desde Gradual Homes creen que el alquiler con derecho a compra emerge «como una solución para abrir el mercado inmobiliario a muchos potenciales compradores totalmente excluidos que necesitan mejorar su capacidad de ahorro y poder hacer frente a una entrada».

Lorena Zenklussen, directora comercial de Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI), indica que la oferta de alquiler con opción a compra sigue siendo reducida, aunque muestra signos de

### VENTAJAS

**Para el propietario o promotor, la fórmula permite monetizar el activo desde el primer momento**

