

# Demanda por tasaciones sube 60% y empresas advierten eventual colapso para fines de año

**El Servicio de Impuestos Internos dio como plazo máximo este 31 de diciembre para que los propietarios le informen del nuevo precio de mercado de sus viviendas, como una de las alternativas para calcular el futuro impuesto a la ganancia que se aplicará a las ventas de propiedades usadas que se realicen a partir de 2017.**

En septiembre se notó una importante alza en el servicio de tasaciones, y entre las empresas más grandes del rubro la demanda aumentó en un 60% promedio respecto de un mes normal. Este fuerte crecimiento se explica porque quedan solo tres meses para que los propietarios que hayan adquirido sus viviendas entre 2004 y 2014 puedan informar al Servicio de Impuestos Internos (SII) de un nuevo precio de mercado de sus inmuebles. Esto porque con o sin dicha actualización, el SII calculará a partir de 2017 la ganancia que se genere en la venta de una propiedad y el impuesto que devenga de la transacción. La reforma tributaria incluyó este nuevo gravamen del 10%, que deja exentas eso sí las primeras ocho mil UF de utilidad.

Según un levantamiento de Colliers International, existen cerca de 10 mil propiedades en el Gran Santiago que fueron compradas en esa década y que pueden acceder a una tasación. El SII dio esta ventana para que los inmuebles actualicen su valor dada la fuerte crecida de precios. Según Colliers, las viviendas en ese lapso han subido en promedio 110% real.

Sin embargo, quienes no hagan este trámite también pueden acceder a otras dos alternativas para actualizar los valores de sus viviendas cuando ocurra una operación de venta: calcular el nuevo precio sobre la base del monto de la adquisición ajustado por IPC, o bien al valor del último avalúo fiscal.

"Dado el dinamismo inmobiliario de los últimos años, los precios han aumentado considerablemente y las otras dos opciones quedan muy alejadas del valor comercial que el mercado está dispuesto a pagar. Por lo tanto, fácilmente se puede llegar a esas ocho mil UF límite de ganancia", señala el secretario nacional de la Asociación de Arquitectos Tasadores de Chile (Asatch), Felipe Toledo.

En Colliers calculan que el ahorro de una tasación puede significar hasta el 12% del valor de compra original de una vivienda adquirida en 2004, cifra que llega a 5,5% en el caso de los departamentos. "El porcentaje de ahorro en el caso de los departamentos es menor dado que su precio inicial tiende a ser más bajo que el de las casas", dice el director de finanzas corporativas, Rodrigo Makuc.

En tanto, al comparar entre los tres mecanismos dados por el SII, la consultora tributaria BDO detalla que el ahorro en el impuesto a la ganancia, si se realiza la tasación, puede ser de hasta 74% respecto del avalúo fiscal para una vivienda adquirida en 2004. Y si se tasa en vez de considerar el valor ajustado a IPC, el ahorro llegaría al 66%.

### **Viviendas de alto valor concentran demanda**

La demanda en Colliers y Transsa se ha concentrado en viviendas sobre las nueve mil UF. "La gente está más preocupada porque sabe que la plusvalía que ha ganado es muy incidente, pensando en ese límite de ocho mil UF de ganancia, por lo que es en viviendas del sector oriente donde se ha producido la mayor demanda", señala Ignacio Millán, gerente general de Transsa.

En Arenas y Cayo identifican otro público que está tomando mucha fuerza: los inversionistas. "Vemos muchas viviendas de entre dos mil y 4.500 UF, generalmente para renta. Los dueños están preocupados porque si tienen varios departamentos es significativo, pues las ocho mil UF son acumulativas", destaca Cristián Gutiérrez, gerente de estudios de la firma tasadora.

En la práctica cualquiera podría llenar y subir el formulario del SII, habilitado en su sitio web . Sin embargo, los expertos advierten que lo mejor es optar por un profesional. La primera traba con la que se encontraría una persona natural es que el precio que se debe asignar no es el actual, sino con fecha al 29 de septiembre de 2014, cuando fue publicada la ley de la reforma tributaria. "Hay que recurrir a la base de datos del Conservador de Bienes Raíces y a la base que tenemos de tasaciones hechas en ese año. Un particular tendría que tener una base de datos bastante potente pues el SII pide información comprobable", dice Millán.

Para calcular el valor, Nicolás Herrera, socio de finanzas corporativas y real estate de BDO, destaca que lo recomendable es utilizar al menos dos métodos en paralelo de los tres que existen: el enfoque de mercado, de ingresos, y de costos. "Son jerárquicos. Si hay un mercado activo, con mucha compraventa, se comparan las transacciones de viviendas similares. Si no, se puede sacar el valor sobre la base de los arriendos y la rentabilidad anual, lo que se traduce en ingresos. Y si no se puede ocupar ninguna de las anteriores, se identifica cuánto cuesta reproducir ese activo".

Hernán Marchant, gerente general de Tasaciones.cl, coincide con esta forma de trabajo y utiliza el enfoque de mercado y de ingresos. "Es netamente información económica, por lo que el estado de la cocina o de las instalaciones en general no tiene una incidencia relevante, dado los altos montos que involucra", señala.

La mayoría de los tasadores recomienda visitar la propiedad. Herrera reconoce que el estado interior es prácticamente un commodity en la actualidad, pero igual cree bueno cerciorarse, mientras que Toledo lo estima indispensable para hacer un correcto levantamiento del inmueble. Para Gutiérrez, en tanto, este tema es clave en el mercado de los arriendos: "Cuando un arrendatario se va sin pagar y hay que llegar a juicio, muchas

veces entrega el departamento destruido. Eso sí importa y puede llegar a afectar hasta el 30% del valor de la propiedad".

### **Empresas fortalecen sus equipos**

Para lo que queda de año, las firmas tasadoras coinciden en el diagnóstico: va a crecer exponencialmente la demanda. "Esto está generando presión por todos lados, no solo en las oficinas tasadoras, sino que también en las direcciones de obras de las municipalidades", advierte Ignacio Millán. En su caso, por ejemplo, asignaron un equipo exclusivo para el sector oriente. Colliers, por su parte, ha aumentado en 50% su equipo de tasadores internos y el apoyo externo subirá un 40%. A fines de año debiera bordear los 100 expertos. En Arenas y Cayo ven con preocupación la sobredemanda que se proyecta para fines de año. "No sé si la empresa dé abasto y si el SII va a poder recibir todas las solicitudes", indica Gutiérrez.

EN LA RETASACIÓN de una vivienda, el precio que se debe asignar no es el actual, sino con fecha al 29 de septiembre de 2014, cuando fue publicada la ley de la reforma tributaria.

Observaciones del SII pueden venir en varios años más. Quienes vendan sus propiedades durante el próximo año no están afectos al impuesto a la ganancia, aunque esta sea mayor a las ocho mil UF, ya que la regulación comienza a operar desde 2017. Por lo mismo, se prevé que cualquier observación que tenga el SII sobre alguna actualización de precios se realizará desde esa fecha en adelante. "En cuanto a los plazos, no hay definiciones por parte del SII, pero la lógica indica que la fecha de revisión debiera ser el momento en que se genere la venta. No tendría sentido revisar millones de tasaciones antes de ese escenario", señala Nicolás Herrera.

Entre las empresas de este rubro hay conciencia de que pueden pasar años antes de que el SII haga sus observaciones, si es que las tiene, pero precisan que dentro de la tarifa original se incluyen los trámites que pudieran devenir para aclarar las dudas del servicio. "Si llega a haber una apelación en el futuro,

es importante hacerlo con una empresa que en cinco años más siga activa y pueda responder ante este tipo de problemas", destaca Rodrigo Makuc, de Colliers International.

El Mercurio

María de los Ángeles Pattillo

3 de octubre de 2015