



EFFECTOS EN LA RENTABILIDAD Y EN LOS FLUJOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR INMOBILIARIO TRAS LA INCORPORACION DEL IVA EN LA ENAJENACIÓN DE BIENES INMUEBLES EN CHILE

TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO AUDITOR Y EL GRADO DE
LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTROL DE
GESTIÓN.

Profesor Guía: Carlos Vergara Lasnibat
Carolina Hernández Moyano
Hellenn Ulloa González

DICIEMBRE 2017

ÍNDICE

ÍNDICE	2
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
MARCO TEÓRICO.....	9
ANTECEDENTES GENERALES	9
CONCEPTOS GENERALES.....	9
FLUJOS.....	9
RENTABILIDAD.....	9
INMOBILIARIA	10
REFORMA TRIBUTARIA.....	11
TRIBUTOS	11
ETAPA 1:	13
ETAPA 2:	14
ETAPA 3:	15
ETAPA 4:	15
INFORMES RELACIONADOS.....	17
IMPUESTO ESPECIFICO A LA VIVIENDA	21
CRÉDITO ESPECIAL DEL IVA EN VENTAS DE VIVIENDAS CON SUBSIDIOS.....	23
PROMESA DE VENTA DE INMUEBLES.....	23
SECTOR INMOBILIARIO Y SU PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO PARA EL 2107	24
IVA EN MATERIA INMOBILIARIA	26
CASOS EN LOS QUE NO SE PAGA IVA	27
CESIÓN DE PROMESAS	28
PROMESAS DE COMPRAVENTA	28
DESCUENTO DEL VALOR DEL TERRENO DE LA BASE IMPONIBLE DEL IVA	29
LEASING.....	29
EFECTOS DEL IVA EN EL SECTOR INMOBILIARIO	30
1. ALZA EN LAS VIVIENDAS.....	30
2. RESTRICCIÓN DEL CRÉDITO ESPECIAL DE IVA PARA EMPRESAS CONSTRUCTORAS.....	32
3. DEROGACIÓN DEL CRÉDITO POR IMPUESTO TERRITORIAL	33

4. DESACELERACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO.....	33
5. MERCADO MESURADO	35
NOTICIAS SOBRE LOS EFECTOS EN LOS FLUJOS Y LA RENTABILIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO EN CHILE.....	38
PERSPECTIVAS PARA EL SECTOR INMOBILIARIO 2016 Y 2017	38
VENTA DE VIVIENDAS EN SANTIAGO AUMENTÓ EN MÁS DE UN 40% EN ULTIMO TRIMESTRE DE 2015	39
EL MERCADO INMOBILIARIO PREPARA SU SOFT LANDING	41
TENDENCIAS 2016 EN INVERSIÓN INMOBILIARIA	47
SECTOR INMOBILIARIO FINALMENTE SIENTE DESACELERACIÓN: DEMANDA POR CRÉDITOS HIPOTECARIOS AFLOJA EN PRIMER TRIMESTRE	48
MERCADO INMOBILIARIO EN SANTIAGO EN PICADA: VENTADE VIVIENDAS CAE 41% EN PRIMER TRIMESTRE.....	52
ALGUNAS PROYECCIONES DEL MERCADO INMOBILIARIO EN 2016	54
GRAN SANTIAGO: VENTA DE VIVIENDAS CAE 40% Y PRECIOS SUBEN 2,8% EN SEGUNDO TRIMESTRE	56
VENTAS DE VIVIENDAS CAEN CASI UN 43% ANUAL EN EL TERCER TRIMESTRE	58
ANTE EL ESTANCAMIENTO DE LA INDUSTRIA, SALÓN INMOBILIARIA LLEGA CON SUCULENTOS DESCUENTOS.....	59
INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN CERRARÍA 2016 Y 2017 CON NÚMEROS ROJOS	60
VENTA DE VIVIENDAS CAE 36% EN 2016 PERO VUELVE A NIVELES PREVIOS A 2015.....	62
VENTA DE VIVIENDAS CIERRA 2016 CON CAÍDA DEL 38%	64
MAYOR DEMANDA HACE SUBIR EL PRECIO DE LOS ARRIENDOS.....	66
ACTIVIDAD DE LA CONSTUCCIÓN CAE 4,7% EN FEBRERO Y ACUMULA SEIS MESES DE RESULTADOS NEGATIVOS	68
VENTA DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO CAE EN PRIMER TRIMESTRE Y SE UBICA EN NIVELES SIMILARES A 2007	70
EL MERCADO INMOBILIARIO SE REVITALIZA: VENTAS DE DEPARTAMENTOS SE DISPARAN UN 64% EN EL PRIMER TRIMESTRE	72
VIVIENDAS DE MENOS DE 2.000 UF LIDERAN LAS VENTAS EN EL PRIMER TRIMESTRE	74
VENTA DE VIVIENDAS NUEVAS AUMENTO 46% EN SANTIAGO	76
STOCK DE VIVIENDAS CON ENTREGA INMEDIATA CRECERÁ UN 87% A FIN DE AÑO EN LA REGIÓN METROPOLITANA SI CONTINUA RITMO DE VENTA.....	78
BANCA AUMENTA RESTRICCIONES HACIA EMPRESAS INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS...	82

UTILIDAD DE INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS ANOTA SU MENOR AVANCE SEMESTRAL DESDE 2013	83
BAJA REPOSICIÓN DE OFERTA INMOBILIARIA POSTERGA RECUPERACIÓN PARA MEDIADOS DE 2018.....	86
BAJAS TASAS Y VARIEDAD DE OFERTA POTENCIA VENTA DE STOCK SIN IVA	89
EFFECTO NORMATIVO - CIRCULAR Nº42	97
MODIFICACIONES AL CONCEPTO DE “VENTA” Y “VENDEDOR”	99
VENTA.....	99
VENDEDOR	99
NORMAS TRANSITORIAS LEY 20.780.....	102
Artículo Sexto Transitorio:	102
Artículo Séptimo Transitorio	104
Artículo Octavo Transitorio	105
Efectos del derecho al Crédito Fiscal frente al Impuesto a la Renta.....	107
VIGENCIA DE LA LEY Y DE ESTAS INSTRUCCIONES	108
MODIFICACIONES A LOS HECHOS GRAVADOS ESPECIALES	111
Letra b), artículo8º.....	111
Letra c), artículo8º	113
Letra d), artículo8º.....	113
Letra f), artículo 8º	114
Letra k), artículo8º	114
Letra l), artículo 8º	115
Letra m), artículo8º.....	116
Letra c) artículo 9º del D.L. Nº 825.	117
Letra F, artículo 12 del D.L. Nº 825.....	118
Modificación artículo 16.	121
Letra d), artículo16 del D.L. Nº 825.	121
Letra g), artículo16 del D.L. Nº 825.	121
Modificación artículo 18.	125
Modificación artículo 19.	126
Modificación artículo 23 Nº 6.....	127
Artículo23, Nº 6º.-	128

1. La empresa constructora vende una vivienda a la inmobiliaria y ésta posteriormente la vende al consumidor final.....	129
2. Posteriormente, la inmobiliaria vende la vivienda adquirida a un tercero.	132
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	133
PROBLEMA	133
OBJETIVO GENERAL.....	134
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	134
METODOLOGÍA	135
ETAPA 1: RECOPIACIÓN DE ANTECEDENTES	135
ETAPA 2: SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN RECOPIADA	135
ETAPA 3: SUJETO INVESTIGACIÓN	136
ETAPA 4: INSTRUCCIONES DE OBSERVACIÓN	136
Entrevistas:.....	136
Modelación de Caso:.....	137
ETAPA 5: PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	137
Entrevista:	137
Modelación de Casos:	137
ETAPA 6: ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	138
Entrevista:	138
Modelación de Casos:	138
ETAPA 7: APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS.....	139
Antecedentes Generales:	139
Análisis Instrumentos:.....	139
Entrevistas:.....	139
Cuadro Comparativo	140
Red de Códigos.....	147
Modelación de Casos.	154
ETAPA 8: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	173
ETAPA 9: LEVANTAMIENTO DE LAS CONCLUSIONES	173
BIBLIOGRAFÍA.....	178
ANEXOS	182
ANEXO 1: ANALISIS INFORMES DE NOTICIAS.....	182

ANEXO 2: ANALISIS INFORMES DE AUTORES.....	186
ANEXO 3: ENTREVISTAS/CUESTIONARIOS	188
1. ELIZABETH BUSTOS CONTRERAS.....	188
2. EDUARDO QUIROZ WILLIAMSON.....	193
3. MARIO PIÑA CAMPOS/ CUESTIONARIO.....	198
4. PEDRO AMADOR ABARCA.....	200
ANEXO 4: COLUMNA DE SERGIO FERNÁNDEZ FIGUEROA EN BLOG DE OPINIÓN DEL MOSTRADOR.....	203
ANEXO 5: CASOS PRÁCTICOS	208
SITUACIÓN 1.....	208
SITUACIÓN 2.....	209
SITUACIÓN 3.....	210
SITUACIÓN 4.....	211
SITUACIÓN 5.....	212
SITUACIÓN 6.....	213
SITUACIÓN 7.....	214
SITUACIÓN 1-A.....	215
SITUACIÓN 2-A.....	217
SITUACIÓN 3-A.....	219
CRONOGRAMA.....	221

RESUMEN

En el año 2014 en Chile, se promulgó una reforma tributaria a través de la Ley 20.780 la cual tuvo consigo diversas modificaciones que se llevaron a cabo a través de un plan de acción en base a cuatro etapas partiendo del año 2014 para culminar con su implementación en el año 2018. Dentro de estas etapas se destacan diversas aristas como el aumento gradual en la Tasa del Impuesto de Primera Categoría, Régimen Tributario opcional de pago sobre el saldo del FUT y las Modificaciones al Crédito Especial para Empresas Constructora. Además se implementan modificaciones en temas relacionados al Servicio de Impuestos Internos en el año 2015 y finalmente en su última etapa se incorpora el IVA en la venta de inmuebles y el aumento del Impuesto de Primera Categoría.

Esta nueva estructura impositiva cambio el escenario en el que se encontraban las empresas del sector inmobiliario respecto a las actividades de enajenación de bienes raíces afecto al Impuesto al Valor Agregado. Dicho esto, la presente investigación tiene como propósito comprender los efectos en la rentabilidad y en los flujos de las empresas del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles en Chile y durante el estudio se comenzará a investigar desde el año 2013 hacia adelante, año en que comenzaron los primeros informes y estudios de la reforma tributaria que el gobierno envió al Congreso Nacional de la República de Chile para su aprobación, hasta llegar al estudio de informes publicados recientemente en los que ya se ha logrado dilucidar los primeros efectos que han influido en el normal desarrollo de las empresas inmobiliarias. La investigación se llevará a cabo mediante un estudio con enfoque cualitativo entre el periodo 2016 y 2017.

Durante el proceso de investigación se obtuvo como resultado que los expertos y las normas sobre la cual se basó la siguiente tesis no consideraron que las empresas inmobiliarias serian quienes tendrían el poder de establecer el nivel de flujo y rentabilidad que deseen obtener en cada operación de enajenación de bienes inmuebles, esto debido a que la norma no considero esta variante en sus disposiciones ni estableció limitaciones al sector, no solo quedando a libre albedrío el traspaso del costo del IVA sino que también el traspaso del beneficio del 65% proveniente de rubro de la construcción

Palabras claves: TRIBUTO – REFORMA – FLUJO – EMPRESAS INMOBILIARIAS– ENAJENACIÓN

ABSTRACT

In the year 2014 in Chile, a tax reform was promulgated through Law 20,780 which had several modifications that were carried out through an action plan based on four stages starting from 2014 to culminate with its implementation In 2018. Within these stages, several factors stand out, such as the gradual increase in the Tax Rate of First Category, Optional Tax Regime of payment on the balance of the FUT and the Modifications to the Special Credit for Construction Companies. In addition, modifications are implemented in issues related to the Internal Revenue Service in the year 2015 and finally in its last stage the VAT is incorporated in the sale of real estate and the increase of the First Category Tax.

This new tax structure changed the scenario in which the companies of the real estate sector were in relation to the activities of alienation of real estate affected to the Value Added Tax. That said, this research aims to understand the effects on profitability and flows of companies in the real estate sector after the incorporation of VAT in the sale of real estate in Chile and during the study will begin to investigate from 2013 The year in which the first reports and studies of the tax reform that the government sent to the National Congress of the Republic of Chile for its approval began, until the study of recently published reports in which it has been possible to elucidate the first Effects that have influenced the normal development of real estate companies. The research will be carried out through a study with a qualitative approach between the period 2016 and 2017.

During the research process it was obtained that the experts and the rules on which the following thesis was based did not consider that the real estate companies would be the ones that would have the power to establish the level of flow and profitability that they wish to obtain in each disposal operation. of real estate, this because the rule does not consider this variant in its provisions or established limitations to the sector, not only leaving free will the transfer of the cost of VAT but also the transfer of the benefit of 65% from the heading of the building

Key Word: TRIBUTE – REFORM – FLUKE - REAL ESTATE COMPANIES - TRANSFER

MARCO TEÓRICO

ANTECEDENTES GENERALES

CONCEPTOS GENERALES

FLUJOS

En economía y finanzas los flujos de efectivo implican los flujos de entradas y de salidas de caja o efectivo, en un determinado período y por tanto constituye un indicador más que concreto de la liquidez que ostenta una determinada empresa. Dado lo anterior podemos conocer el estado de cuenta, cuánto efectivo queda en la misma luego de los gastos, pago de capital y de intereses. Cabe destacar, que el flujo de efectivo es un estado contable que presenta información sobre todos los movimientos de efectivo y sus equivalentes.

El estudio del flujo de efectivo de una empresa puede ser empleado para determinar diferentes aristas, entre ellas: problemas de liquidez, para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, para medir la rentabilidad de un negocio, entre otros.

Los flujos de efectivo se pueden clasificar de la siguiente manera: flujos de caja operacionales, flujos de caja de inversión y flujos de caja de financiamiento. Si la empresa realiza una proyección de los mencionados estados podrá prever si a futuro dispondrá del efectivo necesario para cubrir sus gastos y además obtener ganancias.

El flujo de efectivo hace que la gestión de finanzas resulte efectiva porque contribuye directamente a la toma de las mejores decisiones y facilita el control de los egresos con el propósito de mejorar la rentabilidad.

RENTABILIDAD

Se denomina rentabilidad al beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes.

Es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión”. El retorno de la inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido.

Si nos referimos al ámbito de las finanzas, la rentabilidad estaría expresada por los intereses que se pagan por el préstamo de un determinado monto de dinero. Así, si un depósito en un plazo fijo tiene un interés del diez por ciento anual en una economía sin inflación, esa sería la rentabilidad; si por el contrario, la inflación fuese de dos puntos porcentuales, habría que restárselo al interés del plazo fijo, por lo que la rentabilidad sería equivalente a un ocho por ciento anual. Cabe señalarse que las distintas opciones que ofrece el mercado financiero se dividen en renta fija y renta variable, refiriendo la primera a un interés fijo en un período determinado de tiempo y la segunda, a que este interés puede variar en ese período; dentro del primer lado pueden situarse los bonos emitidos por el estado, mientras que en el segundo pueden ubicarse las acciones de una empresa.

Es importante señalar que a los cálculos precedentes deben descontársele la incidencia de impuestos a fin de que sean más fieles a la realidad. Los impuestos afectan la rentabilidad de las empresas y si estos son excesivos pueden afectar la radicación de actividades productivas, afectando de modo significativo al empleo y al desarrollo de una nación. Es por ello que los estados deben tener en consideración este problema y evitar excederse con las imposiciones tributarias; al fin y al cabo son las empresas las que crean riqueza y lo hacen en búsqueda de un beneficio o rentabilidad.

INMOBILIARIA

Cuando se alude el término inmobiliaria, es de destacar que como adjetivo la palabra inmobiliario se refiere a aquello perteneciente o relativo a las cosas inmuebles. A su vez, un inmueble es un bien que se encuentra unido a un terreno de modo inseparable, tanto física como jurídicamente.

Una inmobiliaria es una empresa dedicada a la construcción, la venta, el arriendo y la administración de viviendas. Cada inmobiliaria puede realizar todas estas actividades o sólo algunas.

La inmobiliaria, por lo general, dispone de un local donde los interesados en los inmuebles pueden acercarse tanto para consultar la oferta de viviendas en arriendo o en venta, como para ofrecer sus propias casas. La inmobiliaria se encarga de promocionar las propuestas y realizar las gestiones correspondientes para acercar a las partes, cobrando comisiones por eso.

REFORMA TRIBUTARIA

Una reforma tributaria se da cuando la autoridad económica introduce cambios sustantivos al sistema tributario que tiene el país, es decir: puede cambiar la manera en que se cobran los impuestos y también los impuestos mismos. Ejemplo claro de lo anterior, es cuando eliminan beneficios que puede tener el sistema tributario en un periodo de tiempo, tales como: franquicias, tratamientos tributarios especiales, posibilidad de posponer el pago de los impuestos, etc. Se pueden aplicar medidas para reducir la evasión. También se pueden eliminar ciertos impuestos, reemplazándolos por otros diferentes, por ejemplo, eliminar el impuesto a la renta que pagan las personas y cambiarlo por un impuesto sobre lo que gastan al consumir. También se puede cambiar el propósito de algunos impuestos: mantener un conjunto de impuestos recaudadores y poner otros impuestos reguladores.

Las reformas tributarias pueden servir a diferentes objetivos en la práctica. Pueden servir para recaudar más ingresos para el Estado, para que financie un gasto mayor en actividades prioritarias para la población. O bien para mejorar la simplicidad, la equidad o la eficiencia del sistema tributario. Pueden servir para redistribuir la carga que colocan los impuestos en la ciudadanía, subiéndola a unos y bajándola a otros. También para traspasarle recursos a los privados, en caso de que se juzgue necesario por razones económicas, reduciendo los impuestos que se aplican en un momento del tiempo.

TRIBUTOS

Al momento de mencionar la palabra tributación, se hace referencia a los tributos que las personas, empresas u organizaciones, deben pagar al Estado con el objetivo de financiar las necesidades Públicas, como mecanismo de redistribución de la riqueza, mecanismo para incentivar o reactivar la economía y como herramienta de control social. Así se refleja, en la adquisición de una propiedad, bienes, servicios, así como también al llevar a cabo una actividad, entre otros. Estos pagos son los que constituyen la mayor fuente de ingresos del Estado y con ellos los países financian sus fines generales.

En los diferentes países existe una estructura impositiva, la cual determina quién o quiénes deben o no pagar tributos, así como el motivo de ello, la cantidad que deben pagar y la tasa a aplicar. A lo anterior, se deben considerar dos factores relevantes que forman parte de esta estructura, en primer lugar las políticas de los gobiernos y en segundo el desempeño de la economía de cada país. Ambos factores son los que originan modificaciones en la estructura de impuestos de un país determinado. A estas modificaciones se le denomina reforma tributaria.

Una reforma tributaria cambia uno o varios aspectos de la estructura tributaria, buscándose, a través de ella, aumentar o disminuir la cantidad de dinero que recibe el Estado por concepto de tributos. Es por ello que éstas se realizan para generar efectos trascendentales que repercuten en toda la economía de un país, puesto que cambian los precios relativos de bienes y factores productivos alterando las decisiones de los agentes económicos.

En Chile las dos principales fuentes de recaudación tributaria son el impuesto al valor agregado (IVA) y el impuesto a la renta. El primero genera aproximadamente la mitad de la recaudación, pero su carga es más elevada para las familias de menores ingresos, mientras el segundo genera aproximadamente un cuarto de la recaudación. La baja recaudación del impuesto a la renta se explica porque una parte significativa de la población está exenta debido a sus bajos ingresos, exenciones y por la evasión.

PERIODOS	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	%
IMPUESTO A LA RENTA	4,567,964	7,085,706	9,008,442	9,527,689	9,086,413	9,208,867	11,690,995	

	6,576,617	6,431,793	8,083,498	9,948,159	8,994,319	9,522,815	11,500,250	100.0%
PRIMERA CATEGORIA	3,171,876	2,778,521	4,081,149	5,776,403	5,065,471	5,327,976	6,100,611	53.0%
Renta Efectiva	3,659,609	3,120,174	4,290,488	5,479,356	5,203,079	5,719,816	6,366,266	104.4%
Renta Presunta	33,594	33,832	36,868	49,728	50,240	52,839	55,078	0.9%
Impuesto Unico	84,897	116,217	88,905	709,521	327,890	127,604	401,291	6.6%
Capitales Mobiliarios	869	1,815	3,248	2,668	12,197	51,421	14,421	0.2%
Pequeños contribuyentes	(2,054)	6,788	10,882	8,545	7,449	4,693	4,062	0.1%
Cred Gastos de Capacitacion	(93,701)	(93,129)	(109,094)	(118,845)	(129,413)	(140,808)	(134,930)	-2.2%
PPM Utilidades absorbidas	(507,651)	(404,567)	(237,168)	(347,213)	(401,615)	(484,894)	(600,399)	-9.8%
Beneficio Art. 6 Ley 20.326/09	-	17	5	16	9	4	(3)	0.0%
Otros	(3,687)	(2,626)	(2,985)	(7,373)	(4,365)	(2,699)	(5,175)	-0.1%
SEGUNDA CATEGORIA	1,239,786	1,449,099	1,663,293	1,917,675	1,981,699	2,139,887	2,349,804	20.4%
GLOBAL COMPLEMENTARIO	(57,955)	(35,553)	(99,464)	(142,540)	(169,471)	(215,910)	(286,543)	-2.5%
ADICIONAL	1,870,769	1,832,381	1,860,031	1,774,044	1,568,531	1,793,788	1,899,934	16.5%
TASA 40%	44,974	194,198	116,723	87,034	144,867	100,864	132,378	1.2%
IMPUESTO SUSTITUTIVO							893,048	7.8%
ART. 21	23,882	37,610	43,464	66,758	87,146	81,823	141,089	1.2%
ESPECIFICO ACTIVIDAD MINERA	283,602	171,025	415,914	450,642	304,705	265,865	222,890	1.9%
TERMINO DE GIRO	(317)	4,512	2,388	18,143	11,371	28,522	47,039	0.4%

La reforma tributaria promulgada en el año 2014 a través de la Ley 20.780, es uno de los proyectos fundamentales del Gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet Jeria y la Ley 20.899 de Simplificaciones de la Reforma Tributaria (promulgada en febrero de 2016), porque permitirá tener ingresos permanentes para gastos permanentes tan importantes como los que demanda la población en el mejoramiento de la calidad de la educación, el sistema de salud y políticas sociales. Además la reforma tributaria permitirá avanzar en la equidad, en la reducción de la evasión y la elusión, el incentivo al ahorro y la inversión de forma acorde a los tiempos actuales.

El Gobierno de Chile, con el fin de llevar a cabo todas las modificaciones que trajo consigo la reforma tributaria, estableció un plan de acción de 4 etapas. Dicho plan de acción se está llevando a cabo de forma gradual, comenzando en el año 2014 para terminar con la aplicación total de la reforma en el año 2018, esta gradualidad se puede representar en relación al aumento de la tasa de Impuesto aplicable a las empresas de primera categoría, el cual se está realizando de forma progresiva.

ETAPA 1:

Comienza a partir del 1° de Octubre del 2014 con un aumento gradual en la Tasa del Impuesto de Primera Categoría comenzando con un 21% para el 2014, con un 22,5% para el periodo 2015, posteriormente con un 24% para el año 2016 y con un 25% para el 2017, pudiendo llegar hasta un 27% finalmente. A lo anterior se diferencia entre los contribuyentes acogidos al artículo 14 letra A de la Ley de la Renta (Renta Atribuida) con una tasa permanente del 25% y los contribuyentes acogidos al artículo 14 letra B de la Ley de la Renta (Imputación Parcial) con una tasa de un 25,5% en el año comercial 2017, y un 27%, permanente a contar del año 2018.

Teniendo en consideración el aumento de la tasa del Impuesto de Primera Categoría, los contribuyentes deben recalcular anualmente dicho tributo a considerar en el cálculo de su tasa variable para la determinación y declaración de sus Pago Provisional Mensual Obligatorio.

A lo anterior a esta etapa se suma un nuevo régimen de ahorro a la inversión para las personas las que pueden no pagar el Impuesto Global Complementario por concepto de intereses, dividendos u otros rendimientos mientras permanezcan ahorrados en

instrumentos del mismo tipo en las entidades respectivas, durante el año comercial, como por ejemplo Depósitos a Plazo, Cuentas de Ahorro y Cuotas de Fondos Mutuos con un tope de 100 UTA.

En esta primera etapas fueron además considerados temas sobre:

- ❖ Depreciación Acelerada de bienes del Activo Inmovilizado.
- ❖ Crédito por Inversiones en Activo Fijo.
- ❖ Modificaciones del Impuesto Adicional a las bebidas alcohólicas, analcohólicas y productos similares.
- ❖ Modificación al Impuesto al Tabaco.
- ❖ Exenciones al Cuerpo de Bomberos.
- ❖ Impuestos Pro – Medio Ambiente.

ETAPA 2:

Esta segunda etapa comienza a partir del 1° de Enero del 2015, en donde se implementa un Régimen Tributario opcional de pago sobre el saldo del FUT acumulado al 31 de Diciembre del 2014, con una tasa del 32% o una tasa promedio que establece la Ley según sea el caso. Misma situación respecto de los retiros en exceso del periodo 2014 con tasa del 32%.

Además en esta etapa se incorporan:

- ❖ Incentivos especiales a las Medianas, Pequeñas y Micro Empresas (Ampliación del Artículo 14 TER de la Ley de Impuestos a la Renta y Postergación en la fecha de pago del IVA)
- ❖ Deducción de gastos incurridos en supermercados y comercios similares.
- ❖ Modificaciones al Crédito Especial para Empresas Constructoras.
- ❖ Declaración de Bienes o Rentas que se encuentren en el extranjero.
- ❖ Se derogan los artículos 14 bis y 14 quáter de la Ley de Impuesto a la Renta.

ETAPA 3:

A partir del 30 de Septiembre del 2015 comienza la tercera etapa de implementación de la Reforma Tributaria en donde se incorporan las siguientes aristas por parte de la Reforma Tributaria y el Servicio de Impuestos Internos:

- ❖ Creación de la Subdirección de Asistencia al Contribuyente.
- ❖ Sustitución de Multas por Capacitación dada por el SII.
- ❖ Sistemas Tecnológicos.
- ❖ Requerimiento de antecedentes previo.
- ❖ Fiscalización a Contribuyentes de otras “jurisdicciones” del país.
- ❖ Normativa para Sectores Especiales.
- ❖ Término de Giro a Contribuyentes que no hayan dado aviso al SII.
- ❖ Las Boletas de Ventas y Servicios podrán ser “Electrónicas”.
- ❖ Consulta pública de “Proyectos Normativos”.
- ❖ Programa de Trazabilidad Fiscal a los bienes y productos.
- ❖ Información de Tarjetas de Crédito y Débito.
- ❖ Se norma sobre las actividades y técnicas de auditoría.
- ❖ Notificaciones Electrónicas.
- ❖ Normas generales anti elusión.

ETAPA 4:

La cuarta etapa de implementación de la Reforma Tributaria abarca los periodos 2016 y 2017 respectivamente, en los cuales se destacan los siguientes puntos:

- ❖ 2016, el Comité de Inversiones Extranjeras dejará de celebrar nuevos contratos de inversión extranjera sujeto a las reglas del referido Estatuto.
- ❖ 2016, El impuesto de Primera Categoría subirá de 22,5% a 24%
- ❖ 2016, Aumento del gravamen de timbres y estampillas; Este año aumentará el impuesto de timbres y estampillas, pasando de un 0,4% a un 0,8% en términos anuales, y mensual pasará de un 0,33% a 0,66%.
- ❖ 2016, Extensión del plazo para retasación de viviendas

- ❖ 2016, La elección entre régimen semi - integrado y el de renta atribuida
- ❖ 2016, Se extinguirá en 12 meses el plazo para la "eliminación" del FUT
- ❖ 2016, Preparar tres nuevas declaraciones juradas
- ❖ 2016, Comenzarán a regir nuevos topes para la renta presunta
- ❖ 2016, Alza y perfeccionamiento del impuesto verde
- ❖ 2016, Repatriación de capitales: se amplía el plazo para antecedentes
- ❖ 2017, Se establece un gravamen a las emisiones de fuentes fijas de dióxido de carbono (CO₂), dióxido de azufre (SO₂), óxido de nitrógeno (NO_x) y material particulado (MP) a la atmósfera.
- ❖ Derogación del crédito por Impuesto Territorial pagado por empresas inmobiliarias
- ❖ 2016 La incorporación del IVA en la venta de inmuebles, en caso que exista habitualidad del vendedor (salvo excepción de otorgamiento de permiso de construcción o promesa de compraventa/leasing protocolizado antes de la publicación de la ley).
- ❖ 2016, Pago del IVA a la construcción; Finalmente este 2016 traerá consigo el pago del IVA inmobiliario o el IVA a la construcción, que se aplicará a viviendas nuevas siempre que no tengan subsidio, y que tengan un valor sobre las 3.000 UF.

Sobre estos dos últimos puntos se extenderá el presente trabajo.

INFORMES RELACIONADOS

En lo que respecta en materia de IVA del sector inmobiliario, informes relacionados con el tema expuesto y publicados por Paulina Henoch investigadora del Programa Social, el Banco Central de Chile, indican lo siguiente:

Según Paulina Henoch (2014) indicó lo siguiente:

Las modificaciones tanto a la habitualidad de las empresas dedicadas a la compra y venta de bienes raíces, la modificación al impuesto de timbres y estampillas y el cambio al uso del crédito especial de las empresas constructoras, ha provocado en el sector inmobiliario un recelo, lo que se vio reflejado en la baja de las inversiones de este sector durante el año 2016, siendo el boom el año 2015 con ventas libres de impuesto. (Página xx)

Desde que somos pequeños que necesitamos de un Grupo Social Primario para poder subsistir, siendo éste nuestra familia que se encarga de procurar las condiciones básicas de alimentación para poder formarnos y desarrollarnos, la higiene que evita perjuicios a la salud y el abrigo que complementa a las anteriores, como también lo relativo a la educación y los primeros aspectos de nuestro desarrollo cognitivo e intelectual.

Pero para todo ello es necesario un soporte o sustento que funcione como base para todas las actividades que se realicen dentro de nuestro seno familiar, y es ello la vivienda donde no solo tendremos el refugio sino también el lugar donde descansar y desarrollarnos diariamente, un pilar fundamental de toda familia.

Desde épocas primitivas el hombre supo buscar y generar su refugio como defensa ante la intemperie, alejándose de otros depredadores como también contando con un lugar donde poder almacenar sus bienes y recursos, que eran aprovechados por su entorno social más cercano además de funcionar como cobija para los más pequeños.

En una vivienda es necesario contar con los servicios básicos que más que una comodidad consisten en el cumplimiento de necesidades vitales que están relacionadas a la provisión de alimentos (como en el caso por ejemplo de la red de gas para poder cocinarlos) como también en el abrigo, además de ser un lugar de socialización.

Es así que en nuestra Vivienda podemos recibir a otros individuos, realizar distintas actividades sociales como reuniones de amigos y hasta albergar a otros miembros de la familia compartiendo una cena, teniendo una importancia que rige no solo en cuanto a resguardo, sino también al desarrollo social de una persona.

Para estas comodidades, claro está, cada individuo necesita tener su propio espacio, donde poder desarrollar no solo actividades conjuntas con otros miembros del grupo familiar, sino también tener un espacio para su intimidad. He allí la importancia de la adquisición de una vivienda para los individuos de la sociedad y la motivación de ésta investigación por dejar en conocimiento los efectos que conllevan la entrada en vigencia de la reforma tributaria en Chile en el año 2014.

COMENTARIOS DEL AUTOR CITADO:

El informe publicado, el 12 de Junio del 2016, por Paulina Henoch investigadora del Programa Social proporciona un enfoque desde el punto de vista social frente a la entrada en vigencia de la reforma tributaria ley 20.780 en el año 2016 en materia de IVA en el sector inmobiliario, considerando que es una de las decisiones fundamentales y de vital importancia para la población y es por ello que las empresas del sector inmobiliario decidieron gestionar en el periodo 2015 nuevas propuestas de ventas libres de impuesto.

La motivación para esta investigación, es la importancia del sector inmobiliario y la construcción en nuestra economía ya que está dentro de las principales actividades productivas del país. Es por ello la relevancia en las repercusiones en que podría verse afectada la economía si este sector se contrae y reduce sus inversiones.

El rol estratégico de la economía inmobiliaria es reconocido en realidades y circunstancias muy disímiles. En Chile, "El sector inmobiliario es de gran relevancia en el ciclo económico, ya sea que se considere su participación en el PIB o en la cartera de diferentes agentes financieros" (Banco Central de Chile, 2011, p. 36).

Esta aseveración se ilustra de una manera más clara, al visualizar la participación del sector construcción y obras de ingeniería en el PIB, Los préstamos comerciales e hipotecarios versus el porcentaje de colocaciones totales de la banca, el porcentaje de las

compañías de seguros de vida, esto porque estos agentes económicos exhiben una exposición, vía mutuos, letras y bienes inmuebles.

Análisis realizados al sector inmobiliario no son positivos a la hora de visualizar el futuro del rubro, pues su baja inversión realizada en los últimos tiempos y la desaceleración de la que esta sienta objetivo, afectaran la cifra nacional de desempleo como la inversión.

La agencia norteamericana Bloomberg publicó un nuevo análisis de la situación económica de Chile, llamado “Las inversiones en Chile van de mal en peor a medida que termina el boom de la construcción”, el que está enfocado en el futuro de la inversión al sector inmobiliario.

Existen hechos concretos de que la Reforma Tributaria ha provocado diversos efectos negativos en el mundo inmobiliario siendo uno de los más afectados tras las nuevas modificaciones tributarias. Los empresarios están enfrentando diversas problemáticas como por ejemplo, si bien ellos esperaban una baja en sus flujos tras el efecto de entrada en vigencia la reforma tributaria para algunos ha existido una baja más alta que lo que tenían previsto, por consiguiente han disminuido las promesas de compraventa junto con menores solicitudes de créditos hipotecarios viéndose las familias enfrentadas a los cambios que han realizado las instituciones financieras tras exigir mayores requisitos para optar por ellos.

Durante 2015 la economía chilena creció sólo un 2,1%, lo que no fue impedimento para que miles de personas adquirieran su primera vivienda o algún inmueble como inversión, impulsados principalmente por el anuncio del nuevo IVA a la construcción, que es parte de la Reforma Tributaria, el que entró en vigencia el 1 de enero de 2016.

Según el Editor Web

El año 2015 en materia inmobiliaria estuvo marcado por las campañas publicitarias que hablaban de «Ventas sin IVA», lo que llevó a muchas personas y familias a adelantar sus decisiones de compra. Al terminar el año el sector esperaba confirmar la extensión de este beneficio, en el proceso de aplicación de IVA a la venta de viviendas nuevas.

Esta extensión se confirmó a fines de enero de este año 2016, con lo que se exime del pago del IVA la venta de aquellas viviendas cuyo permiso de edificación haya sido emitido durante el pasado 2015 e ingresen solicitud de recepción municipal durante el 2016. La fecha en que se concrete la venta no es relevante.

Diversos estudios han realizados expertos en la materia para comprender el comportamiento y las decisiones que tomarán los empresarios con el propósito de disminuir el riesgo en que ellos se ven enfrentados tras esta incertidumbre en sus proyectos. Uno de ellos es Andrés Santa Cruz, ex presidente de la CPC (Confederación de la Producción y el Comercio), Diego Hernández Vicepresidente de SONAMI (Sociedad Nacional de Minería), Bernardita Silva, Gerente Estudios Cámara Nacional de Comercio. El Presidente del Comité de Vivienda de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) «Respecto de cómo se comportarán este 2016 las ventas inmobiliarias y la actividad en la construcción, pese a que aún no hay proyecciones regionales, **Araya** detalló que a nivel nacional «las ventas inmobiliarias deberían bajar cerca de un 22% este año respecto al que pasó y se estima que la construcción en general debería estar muy cercana al 0%. Las proyecciones dicen que se mantendrían casi sin crecimiento como rubro completo». (Página xx)

De acuerdo a Javier Hurtado, gerente de Estudios de la CChC,

Esta brusca caída se debería principalmente a "la compra anticipada de viviendas que realizaron muchos chilenos el año pasado para adelantarse al efecto en precio de la aplicación del IVA a la vivienda que estableció la reforma tributaria". Así agrega además que "los bancos hoy están exigiendo el 20% de pie para comprar una vivienda", sumando más restricciones a los compradores. Lo anterior sin dejar en consideración la desaceleración económica al destacar que "no podemos desconocer que también se explica por el bajo nivel de dinamismo de la economía, que afecta las remuneraciones, el empleo y las expectativas de la gente, así como por mayores restricciones crediticias

IMPUESTO ESPECIFICO A LA VIVIENDA

El primer gran impacto de la reforma tributaria referido a la venta de los bienes raíces a contar del año 2017. Por Ximena Niño, socia del área de impuestos de Deloitte Chile.

El primer gran impacto de la reforma tributaria

Actualmente, y hasta el año 2016, si una persona vende su casa o un bien raíz de su propiedad no paga impuesto a la renta alguno, a menos que se dedique al negocio de comprar y vender bienes raíces, o que le aplique alguna de las presunciones de habitualidad que contiene el actual artículo 18 de la Ley de Impuesto a la Renta.

A contar del año 2017, habrá que hacer las siguientes distinciones antes de definir los impuestos aplicables:

a) Si el bien fue adquirido antes del año 2004 se aplica la norma actual, por lo cual la venta no pagará impuestos a la renta, a menos que sea habitual en estas operaciones o se venda antes del año de su adquisición.

b) Para los bienes adquiridos a contar del año 2004 se establecerá una cuota exenta de 8.000 unidades de fomento por toda la vida del contribuyente, que libera las utilidades en venta de los bienes raíces, sin establecer un máximo de unidades. A modo de ejemplo, si en el año 2017 una persona vende un bien raíz adquirido en el año 2004 con una utilidad de 6.000 UF, no pagará impuesto sobre esa utilidad y todavía le quedan disponibles 2.000 UF libres de impuesto para futuras ventas.

c) Dependiendo del caso, existirán tres alternativas para la rebaja del costo en el cálculo de la utilidad:

i) La primera de ellas es el costo propiamente tal, el cual corresponde al monto invertido en su adquisición más las mejoras.

ii) El avalúo fiscal al 1 de enero de 2017

iii) El importe de una tasación fiscal a la fecha de la publicación de la Reforma Tributaria, esto es 29 de septiembre de 2014.

El SII dictará las instrucciones en cuanto a las formalidades y plazos que se deben aplicar para proceder con la referida tasación y poder acreditarla cuando corresponda. La tasación convendrá realizarla en los casos de bienes que tienen una plusvalía que justifique su realización.

Cuando la utilidad exceda las 8.000 UF se deberá pagar el impuesto solo sobre la parte que excede, escogiendo alguna de las dos modalidades que ofrece la ley: Un impuesto único con tasa del 10%, o alternatively reliquidar el impuesto global complementario durante los años que se fue dueño del bien, pero con un máximo de diez años.

Cambios en el IVA

También son importantes las modificaciones en el IVA que afectan a la adquisición y venta de viviendas, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

a) A contar del año 2016 la venta habitual de bienes raíces, salvo los terrenos, quedan afectos con IVA. Esta norma se aplica en principio a quienes se dediquen al negocio de vender inmuebles. Sin embargo, se debe tener presente que las modificaciones incluyen una presunción de habitualidad en los casos que la venta se realice antes del año de haber adquirido o terminado de construir un inmueble.

b) Se restringe el uso del crédito especial del 65% contenido en D.L. N°910 en la construcción de viviendas habitacionales que actualmente aplica a viviendas de un monto máximo de 4.500 unidades de fomento, en la siguiente forma:

i) 4.000 UF con un monto máximo de 225 por vivienda a contar del 1 de enero del 2015.

ii) 3.000 UF con un monto máximo de 225 por vivienda a contar del 1 de enero del 2016.

iii) 2.000 UF con un monto máximo de 225 por vivienda a contar del 1 de enero del 2017.

c) Se crea una exención del IVA en la venta de viviendas, ya sea a través de contratos de compraventa o del sistema leasing con opción de compra, que sean financiados en todo o en parte con subsidios otorgados por Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

El alza al doble en las tasas del impuesto de timbres y estampillas no se aplicará en el caso de créditos hipotecarios destinados a la adquisición de viviendas DFL N°2. En otras palabras, se mantiene en esos casos la tasa de un 0,2% que los afecta.

Actualización: Simplificación de la Reforma Tributaria

No afectación con IVA a los contratos de leasing de inmueble no amoblados celebrados antes del 1 de enero de 2016

Estarán totalmente liberadas de IVA tanto las cuotas de arriendo como las transferencias de inmuebles no amoblados, pagadas con motivo de contratos de leasing celebrados con anterioridad al 1 de enero de 2016.

Asimismo, se precisa que los leasing sobre inmuebles estarán gravados cuando sean realizados por un vendedor, estableciéndose una presunción de habitualidad.

CRÉDITO ESPECIAL DEL IVA EN VENTAS DE VIVIENDAS CON SUBSIDIOS.

Se amplía el derecho al crédito especial del artículo 21 del Decreto Ley N° 910, a viviendas financiadas con subsidio del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, en aquellos casos que el subsidio se otorgue a viviendas de hasta 2.200 UF.

Las empresas constructoras que vendan viviendas con subsidio, y por tanto estén exentas de IVA, podrán utilizar el beneficio que establece el mencionado Decreto Ley N° 910.

PROMESA DE VENTA DE INMUEBLES

A contar del 1 de enero de 2016 las promesas de venta de inmuebles ya no serán hechos gravados con IVA. De esta forma, los pagos que se realicen al suscribir las promesas no estarán afectos con IVA, por lo que todo el impuesto que eventualmente corresponda aplicar en una venta de inmueble, se devengará al momento de suscribirse el contrato de compraventa.

Ampliación del plazo de exención para la venta de inmuebles con permiso de edificación hasta 2017

La exención de IVA para la venta de inmuebles con permisos de edificación anterior al 1 de enero de 2016 se extiende a proyectos que, teniendo dicho permiso a esa fecha, se encuentren terminados en el año 2016 y cuyas solicitudes de recepción de obra definitiva se haya ingresado a la Dirección de Obras Municipales, sin que sea relevante la fecha en que se vendan los inmuebles.

Tratamiento del IVA en ventas forzadas y eliminación de presunción

La Ley declara exentas de IVA todas las ventas forzadas, como las que se realizan previo decreto judicial que las autorice, en procedimientos de cobro de la Tesorería General de la República, o de bancos y otras entidades financieras.

En los casos que el acreedor se haya adjudicado un bien en tales procedimientos y tenga la obligación legal de enajenarlo dentro de un plazo, en esta segunda venta tampoco se considerará vendedor habitual.

Además, se elimina la presunción de habitualidad en el caso de venta de edificios por pisos o departamentos, con el objeto de otorgar mayor certeza a los contribuyentes, considerando también que esa hipótesis ya se encuentra cubierta por la definición general de “venta” y “vendedor”.

Exención de IVA a contratos de leasing sobre inmuebles con subsidio

Al igual que las ventas de viviendas con subsidio, los contratos de leasing de inmuebles financiados con subsidios estarán exentos de IVA.

Deducción de intereses y costo del terreno de la base imponible del IVA en el leasing.

Se podrá rebajar, de la base imponible del impuesto que grava las cuotas de leasing de inmuebles, el componente correspondiente a intereses.

SECTOR INMOBILIARIO Y SU PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO PARA EL 2107

Los principales riesgos que ve el sector inmobiliario para este año son la ley de aportes, la ley que grava el cambio de uso de suelo y el congelamiento de los planes regulatorios municipales. A nivel de oficinas, el principal cambio que se espera es la entrada en vigencia desde el año pasado al IVA en los contratos de leasing, lo cual limitaría las opciones de financiamiento para los potenciales inversionistas.

Un año similar al anterior se espera en términos de ventas en la industria inmobiliaria para este año. De acuerdo con cifras de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), el año pasado se vendieron alrededor de 52 mil viviendas a nivel nacional, lo que representó una caída de 37% en comparación con 2015, en gran medida debido a que la gente decidió anticipar sus compras previo a la entrada en vigencia del IVA para la vivienda. Para 2017

lo que se proyecta es un nivel de ventas similar al año pasado, pero todo dependerá de las condiciones económicas que acompañen a esta industria.

“Pensamos que el mercado residencial de la Región Metropolitana estará plano este año. Los movimientos ya sea hacia arriba o hacia abajo serán inferiores a dos dígitos”, destaca el director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios, Vicente Domínguez. “Proyectamos algo parecido al cuarto trimestre del año pasado”, agrega Domínguez.

Por su parte, Javier Hurtado, gerente de estudios de la Cámara

Chilena de la Construcción, asegura que este año se espera un leve crecimiento en las ventas respecto de 2016, para recuperar un nivel cercano a 2013-2014. “Pero no se recuperará todo de inmediato, porque la caída del año pasado fue grande”, sostiene. Según la Cámara, de materializarse un escenario pesimista, las ventas podrían caer 5%.

A su juicio, hay tres factores que marcarán a la industria desde el punto de vista normativo. En primer lugar, la ley de aportes, cuya entrada en vigencia se espera para el próximo año, un año después de que se conozca el reglamento que recién está en discusión. “Eso significará mayores costos para cualquier desarrollo inmobiliario. Según la ley, no sólo los grandes proyectos deberán mitigar sus externalidades, sino todos los proyectos, y eso implicará un aumento de costos”, asegura Hurtado. Un segundo factor es el proyecto conocido como Ley Caval, que establece un impuesto al cambio de uso de suelo de rural a urbano. El tercer factor, según explica, son los congelamientos de los planos reguladores a nivel municipal. “Eso produce distorsiones de precios”, plantea.

El Grupo Echeverría Izquierdo proyecta una inversión de US\$120 millones para este año, de los cuales, el 75% corresponden a la inmobiliaria. En materia de ventas, tomando como unidad de medida las promesas de compraventa, aspiran a un crecimiento de 15% respecto de 2016.

“El mercado está más contenido, más flojo que en 2015 y también que en 2016, porque el año pasado hubo algunos proyectos sin IVA. En cambio, la venta para 2017 en gran

mayoría ya es con IVA, por lo cual estamos pronosticando un mercado más restringido”, asegura Cruzat.

Por su parte, Ana María del Río, gerente comercial de Siena Inmobiliaria, proyecta un 2017 levemente superior en ventas al año pasado, dado el desempeño del segundo semestre del año, que tenderá hacia la normalización de las cifras a los valores históricos de venta de la industria. “Esperamos que 2017 siga siendo un año de normalización de las variables de la industria, donde las inmobiliarias comenzarán a reponer selectivamente la oferta mediante nuevos lanzamientos y haciendo esfuerzos por diferenciarse de sus competidores, todo esto bajo un supuesto de un crecimiento de la economía levemente superior al de 2016 y una tasa de desempleo controlada”, asegura la ejecutiva.

En el mercado de oficinas, en tanto, el principal cambio que se espera es la entrada en vigencia desde el año pasado al IVA en los contratos de leasing. “Puntualmente para el caso de empresas en que su giro no es afecto al IVA, por lo que pasaría a asumirse como un costo. Dado lo anterior se limitan las opciones de financiamiento para los potenciales inversionistas”, explica Felipe Acevedo, Director Asociado JLL.

A nivel de oficinas, explica Acevedo, la decisión de compra y venta de activos inmobiliarios pasa en gran parte por la capacidad de arriendo que tengan estos activos. “Con estos indicadores, la decisión de inversión puede verse mermada por la falta de potenciales arrendatarios que se atrevan a ocupar dichos inmuebles, generando vacancia y una eventual baja en los canon de arriendo de mercado. Sin embargo, el mercado inmobiliario de oficinas en sectores consolidados ha demostrado tener una muy tenue baja, por lo que esperamos que las decisiones de inversión no se vean mayormente mermadas”.

IVA EN MATERIA INMOBILIARIA

La Reforma Tributaria incorporó una serie de cambios en el ámbito inmobiliario como el pago de IVA a todas las ventas efectuadas por “vendedores habituales”, ya sea de inmuebles nuevos o usados. Esta medida comenzó a regir el 1 de enero de 2016. Sin embargo, se estableció una aplicación gradual del impuesto y algunas exenciones.

Se considera “vendedores habituales” a aquellos que hayan comprado una vivienda con el ánimo de revenderla y, en general, a aquellas personas o empresas que se dedican a la compra y venta de bienes inmuebles como las empresas inmobiliarias o constructoras.

En ese sentido es importante tener presente que:

- Cuando el propietario vende su casa o departamento pero no se dedica al negocio inmobiliario no debe aplicarse IVA, puesto que la vivienda se compró para su uso y no con el ánimo de reventa.
- Cuando el propietario vende su casa o departamento antes de que transcurra un año desde su compra o construcción, en principio, debe pagar IVA porque la Ley establece una presunción de habitualidad. Sin embargo, el vendedor puede demostrar que en realidad no se trata de un “vendedor habitual”, a pesar de estar vendiendo antes de 1 año.
- La Ley excluye a los terrenos de la aplicación del IVA.

CASOS EN LOS QUE NO SE PAGA IVA

La Ley estableció las siguientes excepciones a la aplicación del IVA:

1. Venta de viviendas con subsidio.
2. Venta de viviendas nuevas o usadas que tengan permiso de edificación anterior al 1 de enero de 2016, y que se vendan durante el año 2016.
3. Venta de viviendas nuevas que tengan permiso de construcción anterior al 1 de enero de 2016 y que se terminen de construir durante el año 2016.
4. Venta de viviendas respecto de las cuales se haya celebrado una promesa antes del 1 de enero de 2016. Para esto, la promesa debe haberse celebrado antes del 1 de enero de 2016 por escritura pública o instrumento privado protocolizado ante Notario.

Además, la promesa debe identificar claramente al futuro vendedor, al futuro comprador, el precio pactado y el objeto del contrato, esto es, la casa, departamento, oficina, bodega, estacionamiento que se promete vender en el futuro.

Las propiedades nuevas con permiso de edificación anterior al 2016 y que terminen su construcción durante 2016 no pagan IVA. Para esto, los proyectos deben haber

ingresado la solicitud de recepción definitiva de la obra a la Dirección de Obras Municipales respectiva antes del 1 de enero de 2017.

Es importante subrayar que respecto de este tipo de inmuebles no se paga IVA independiente de que la venta se verifique el año 2016, 2017 o cualquier otro año.

CESIÓN DE PROMESAS

La cesión de promesas es un acto completamente legítimo y en consecuencia no se paga IVA en la medida en que la promesa original se haya firmado antes del 1 de enero de 2016.

De todas formas, el Servicio de Impuestos Internos puede ejercer respecto de tales cesiones sus facultades de fiscalización, cuando se determine que tal cesión tuvo como objetivo evitar el pago del impuesto.

PROMESAS DE COMPRAVENTA

Las promesas de compraventa de propiedades no pagarán IVA, porque el IVA se pagará cuando se concrete la compra, es decir, al momento de la firma de la escritura de venta, por el precio total de la venta, independiente que se hayan pagado anticipos del precio al momento de firmar la promesa o en otro momento anterior a la firma de la escritura definitiva.

Por ejemplo, si el precio total es de 100 pesos, pero se anticiparon 20 al momento de la promesa, la factura debe emitirse por el total de 100 pesos y no por los 80 que quedaban por pagar.

Hay que tener en cuenta que los intereses de los créditos hipotecarios no pagan IVA.

DESCUENTO DEL VALOR DEL TERRENO DE LA BASE IMPONIBLE DEL IVA

La ley me permite deducir el valor de adquisición reajustado del terreno, con ciertos topes. De todas formas, el contribuyente puede optar por deducir cualquier de los siguientes valores:

1. El valor de adquisición del terreno, debidamente reajustado. La deducción que en definitiva se efectúe por este concepto, no podrá ser superior al doble del valor de su avalúo fiscal determinado, salvo que la fecha de adquisición del mismo haya precedido en no menos de 3 años a la fecha en que se celebre el contrato de venta respectivo.
2. El valor de avalúo fiscal a la fecha de la operación. Como este valor puede ser muy bajo, la ley autoriza al contribuyente para solicitar al SII un nuevo avalúo fiscal para estos efectos conforme lo establecido en resolución N° 49 del año 2016 del Servicio de Impuestos Internos.

LEASING

Los contratos de leasing sobre inmuebles que se celebren a partir del 1 de enero de 2016 deben pagar IVA, en la medida que el arrendador sea considerado como habitual respecto de la celebración de contratos de leasing.

Es decir, debe tratarse de una persona que adquirió con el ánimo de posteriormente arrendar vía Leasing el inmueble o, en general, una persona que se dedique habitualmente a celebrar este tipo de contratos, como bancos, empresas de leasing, aseguradoras, etc.

Los intereses del contrato de leasing no pagarán IVA.

Los contratos de Leasing celebrados con anterioridad al 1 de enero de 2016 y que no tenían IVA se mantendrán exentos de este impuesto hasta que finalice el contrato, independientemente de cuándo ocurra esto.

Si se celebra un contrato de Leasing antes que transcurra 1 año desde la adquisición o construcción de la vivienda, la Ley presume que existe habitualidad, por tanto deberá aplicarse IVA al contrato, salvo que el arrendador demuestre que no existe habitualidad.

En los casos de leasing, el IVA debe aplicarse en el pago de cada cuota y en el momento que esto ocurra. En ese mismo momento se debe emitir la factura correspondiente.

La ley establece una exención en el caso que en la adquisición o construcción del inmueble que precede al Leasing no se haya soportado IVA.

EFFECTOS DEL IVA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

La industria inmobiliaria pasa a ser gravada con IVA en la venta de inmuebles, cualquiera sea el vendedor, siempre que sea habitual (las inmobiliarias y las cooperativas de viviendas por definición son habituales). Actualmente la venta de un bien raíz no está gravada con IVA.

En este caso, la base de cálculo para el pago del impuesto será el precio de la vivienda deducido el valor del terreno, con límite de dos veces el avalúo fiscal (artículo 17 inciso 2° ley IVA).

También se gravará con IVA la venta de inmuebles usados en caso de que el vendedor sea habitual: la base imponible será la diferencia entre el valor de compra y el de venta, también deducido el costo del terreno.

1. ALZA EN LAS VIVIENDAS

Esta modificación es la más importante y es la que tiene el mayor efecto en el alza en el valor de las viviendas. Si bien se busca gravar a la vivienda como bien consumo, existe una gran injusticia en cobrar el 100% del IVA, por un bien que considerando la definición de SII tiene una duración o consumo promedio de 50 años.

Asimismo, la aplicación del IVA a la venta habitual del bien raíz afectará los requisitos del monto del pie que deberá pagar cada familia cuando ellas se endeudan por una vivienda. Si para una vivienda de 1.500 UF la familia pide prestado el 80%, el comprador financia 300 UF y la institución financiera presta 1.300 UF. Con la Reforma Tributaria, esta misma vivienda costaría 1.785 UF (1.500 UF + IVA), y los 285 UF no serían considerados como garantía hipotecable dado que la institución financiera no lo pueden recuperar. Las casas son la garantía en estos créditos hipotecarios y en el caso de no pago, estas son rematadas por lo que las instituciones financieras son vendedores habituales de viviendas usadas

De las cinco modificaciones que introduce esta Reforma Tributaria en materia de vivienda, según las estimaciones de la Cámara Chilena de la Construcción esta modificación tienen mayores efectos en las viviendas de menor valor. Esto se debe a que proporcionalmente el valor del terreno es mayor a medida que el valor de la vivienda aumenta. Por debajo de las 2.500 UF se espera que el precio de las viviendas aumente un 13% aproximadamente. Esta alza en el valor de las viviendas proviene de todas las modificaciones de la Reforma Tributaria

A su vez, en la mayoría de los países de la OECD, la tasa del IVA para el sector inmobiliario es menor. Según el “OECD Economic Surveys: Chile 2012”, 18 de 27 países cuya información entregada es verificable, tienen IVA menor para la vivienda nueva. Como lo es el caso de Austria, República Checa, Finlandia, Alemania, Irlanda, Italia, España, Reino Unido entre otros. Por ejemplo Italia, cuya tasa de IVA es 20%, aplica un IVA para las viviendas nuevas de 10%. Por su parte, Austria no grava con IVA a las viviendas nuevas.

Con la Reforma Tributaria también aumentan las **restricciones al acceso al crédito y financiamiento**. No sólo está el alza en los costos derivados del incremento del impuesto de timbres y estampillas, sino que también por el hecho de que al subir el precio de las viviendas, el valor del dividendo es mayor y con ello las familias tienen que acreditar más ingresos, sobre todo considerando que hoy se exige que el dividendo solicitado sea igual o inferior al 25% del ingreso familiar. Los créditos serán más caros, y más difíciles de

obtener como resultado del aumento del precio, el cual no irá acompañado de un aumento en el ingreso.

Los cambios introducidos están afectando a la clase media emergente, donde el 89% del mercado inmobiliario corresponde a viviendas bajo las 5.500 UF. De los cuales el 35% corresponde a compras de viviendas de valores entre 1.500 y 2.500 UF que son familias con ingresos mensuales aproximados desde \$700.000 hasta \$1.200.000.

Es importante mencionar que la mayoría de los proyectos, tanto en regiones como en Santiago, tienen un precio de venta de vivienda promedio menor a 5.500 UF. En el caso de Santiago, solo hay 5 comunas de las 30 consideradas, que tienen un precio promedio de venta superior a las 5.500 UF.

Ante esto, resulta contradictorio que por un lado a una vivienda de 1.500 UF se le esté entregando un subsidio de 100 UF y por el otro, con esta Reforma Tributaria, se esté aumentando el precio en casi 200 UF.

2. RESTRICCIÓN DEL CRÉDITO ESPECIAL DE IVA PARA EMPRESAS CONSTRUCTORAS

Este crédito especial del IVA que permite descontar el 65% del valor de éste de la construcción. Hoy tiene un tope de 225 UF y beneficia a las viviendas cuyo costo de construcción es de hasta 4.500 UF. Se restringe en el proyecto de ley a aquellas “cuyo precio” es de hasta 2.000 UF, con un beneficio máximo absoluto de 100 UF.

Se debe mencionar que esto fue modificado en la Cámara de Diputados y la situación actual (2° trámite del proyecto, como ingresó al Senado) es la siguiente: para el 2015 se consideran viviendas de hasta 4.000 UF y con un tope máximo 200 UF. El 2016, 3.000 UF y 150 UF de tope máximo. Y el 2017 estaría en régimen, considerando viviendas hasta 2.000 UF y con un tope de 100 UF.

A su vez, al rebajar este tope del crédito también se encarecen las viviendas que están bajo las 2.000 UF y que son parte de la política habitacional. Una vivienda que costaba 1.850 UF tenía que pagar aproximadamente 295 UF de IVA y podía descontar el 65% de

este impuesto, con lo que tenía que pagar 103 UF de IVA, por lo que no pagaba nada, ya que estaba bajo los 225 UF de tope. Ahora, al cambiar el límite máximo a 100 UF tendrá que pagar 3 UF, aumentando a 1.556 UF su valor. No obstante, parte de este IVA es posible anularlo con el IVA que se grava cuando se vende la vivienda.

3. DEROGACIÓN DEL CRÉDITO POR IMPUESTO TERRITORIAL PAGADO POR EMPRESAS INMOBILIARIAS (entrada en vigencia: 01/Ene/2016)

La legislación actual permite que las empresas agrícolas e inmobiliarias rebajen del impuesto a la renta las contribuciones pagadas el año anterior. El proyecto de ley elimina esta exención para las empresas inmobiliarias y sólo permitirá que las empresas constructoras e inmobiliarias, por los inmuebles que construyan o manden a construir, para su venta posterior, puedan imputar al impuesto de primera categoría el impuesto territorial pagado desde la fecha de la recepción definitiva de las obras de edificación.

4. DESACELERACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

Promesas de compraventa bajaron 25% en primeros dos meses del periodo 2016. Informe del Banco Central reveló que se están pidiendo menos créditos en el rubro, aunque las inmobiliarias recién sentirán el impacto en el periodo 2017, pues los negocios de este año están encaminados con promesas de compra de 2015. Porcentaje de bancos que percibe debilitamiento de demanda por este tipo de financiamiento tocó nivel más negativo en los últimos seis años.

Aunque se preveía que el mercado inmobiliario sufriría las consecuencias del enfriamiento económico del país, finalmente hasta ahora las cifras aún no reflejan dicho efecto. Al cierre de 2015, las ventas subieron casi un 12% en doce meses, mientras los créditos se han mantenido como uno de los principales sectores de crecimiento de las colocaciones de la banca.

De hecho, en los primeros dos meses de 2016 la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (Abif), indicó –a partir de la información de la superintendencia del sector– que el crédito para la vivienda subió en los primeros dos meses del año 2016 sobre un

10% real respecto del mismo período de 2015, siendo el rubro de mayor alza a nivel de colocaciones.

Sin embargo, el Banco Central (BC) puso una sombra de duda sobre el futuro inmediato del sector. En la encuesta trimestral de créditos que elabora, reveló una marcada disminución en los niveles de demanda por préstamos para la vivienda. El estudio reveló que el porcentaje de bancos que percibe un debilitamiento de la demanda por este tipo de financiamiento pasó de un 15% a un 46%, alcanzando su nivel más negativo en los últimos seis años.

La aparente contradicción entre las cifras de créditos de la banca junto a la venta de viviendas y la percepción de los mismos ejecutivos de dichas instituciones que responden la encuesta del BC, se explica porque las cifras del ente emisor solo representan la percepción respecto de la solicitud y trámites que inician los clientes para pedir un crédito para la vivienda. Y este trámite ocurre meses después de que dicho cliente ha firmado una promesa de compraventa tras visitar la casa o departamento que le interesa adquirir.

Lo que está detrás de dichas cifras, explica el director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarias (ADI), Vicente Domínguez, es que las promesas de compraventa que firman los clientes ante las salas de venta de las inmobiliarias están bajando.

Extraoficialmente, Domínguez estima que en los primeros dos meses del año, dichas promesas bajaron un 25% respecto de enero-febrero de 2015. Esta variación es el prefacio de un enfriamiento de las ventas de viviendas y, por consiguiente, del cierre de créditos bancarios.

Sin embargo, el representante de ADI –que congrega a casi el 65% de las ventas de casas a nivel nacional y sobre el 40% en departamentos– adelanta que las menores cifras de promesas y de interés por créditos no se notarán con fuerza en 2016, sino que se verificará el próximo año, pues gran parte de los negocios que se concreten en el ejercicio actual serán principalmente producto de las promesas firmadas en 2015.

Y es que el año pasado fue prolífico para la industria inmobiliaria, en un contexto de desaceleración económica y considerando además que este sector percibe los efectos macroeconómicos con algún rezago respecto de lo que ocurre en la economía.

Domínguez estima que en 2016 las ventas inmobiliarias en valor (UF) volverán a crecer respecto de 2015, aunque sin precisar el nivel de facturación que se alcanzará. Según cifras de la consultora Real Data, en 2015 las ventas –en valor– de viviendas nuevas subieron 11,8% sobre 2014, mientras que las usadas lo hicieron en 13,5, dando un alza consolidada de 12,7% y un total facturado de UF 274 millones, es decir, unos US\$ 10.000 millones, cifra récord para la industria. En el caso de las viviendas nuevas, los valores también fueron históricos, alcanzando las UF 126,7 millones, unos US\$ 4.600 millones.

De esta forma, el enfriamiento de las promesas de compraventa y, consecuencialmente, del interés por solicitar préstamos a la banca u otros proveedores de estos créditos, comenzará a influir decisivamente en las ventas inmobiliarias y, por ende, en los créditos que se cursen, en 2017.

5. MERCADO MESURADO

El escenario de desaceleración del mercado inmobiliario lo vienen avizorando desde 2015 las firmas del sector, lo que se ha reflejado en que existen pocos o nulos nuevos proyectos, estando los desarrolladores concentrados en concretar las iniciativas ya comprometidas.

La razón detrás de esta actitud de las compañías tiene que ver con el aprendizaje de la crisis *subprime* cuando las ventas se desplomaron a fines de 2008, sorprendiendo a las empresas con elevados *stocks* de oferta. La baja de las ventas genera caída o postergación de ingresos y los proyectos se construyeron con financiamiento de terceros, costo financiero que –al postergarse los ingresos– disminuyen la rentabilidad de los proyectos. Por ello, en 2009 las inmobiliarias lanzaron ofertas para acelerar las ventas, sacrificando parte de su margen.

Desde entonces las inmobiliarias han venido controlando el nivel de oferta que sale al mercado. Fruto de ello, los meses que, se estima, el mercado requiere para vender las viviendas en construcción –y que se utiliza como una referencia para estimar la velocidad

de venta– se han mantenido sostenidamente en torno a 14. En plena crisis *subprime*, dicho indicador alcanzó los 30 meses.

Síntoma del mirar más cauteloso del sector es el hecho de que, según la propia encuesta del Banco Central, junto con la caída en la demanda por créditos hipotecarios de las personas, también bajó la demanda por préstamos de las inmobiliarias (que desarrollan los proyectos), no así de las constructoras (que los edifican).

Según el BC, casi un 80% de los bancos percibió en el primer trimestre de 2016 una baja en la demanda por créditos de parte de las inmobiliarias, extendiendo índices negativos ya evidenciados desde mediados de 2015. No ocurre lo mismo con las constructoras, que estando ya en niveles superiores a 50% de menor demanda por préstamos, en los primeros tres meses del año no solo no continuaron pronunciando dicha tendencia sino que disminuyeron marginalmente el indicador, atenuando el freno.

Es decir, las constructoras no están siguiendo la línea de solicitar menor financiamiento, pues mantienen su actividad. Las inmobiliarias, no obstante, como señala Domínguez, en promedio no están levantando proyectos nuevos, con la excepción de algunos nichos específicos y, en consecuencia, no son intensivos en pedir financiamiento.

Domínguez explica también que en la firma de promesas en 2015 influyó la presunción de la gente de que los precios de las viviendas subirán por las limitaciones en exenciones tributarias vinculadas al IVA, que trajo la Reforma Tributaria, al igual que el alza de venta de viviendas usadas.

El gerente general de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (Abif), Ricardo Matte, agrega que la volatilidad de los mercados ha llevado también a que más personas prefieran concentrar sus ahorros en la compra de bienes raíces como las viviendas, que han mostrado un alza sostenida en sus precios.

En esa línea, Domínguez estima que actualmente sobre el 15% de las ventas están concentradas en compradores inversionistas, los que hasta hace un par de años bordeaban el 10%. Eso también impulsó la firma de promesas de compraventa en 2015 y es parte del colchón de viviendas cuyos créditos están siendo cursados en 2016.

Además, la encuesta del BC, explica Matte, al ser de percepción –cualitativa y no cuantitativa– pone en juego lo ocurrido el último trimestre de 2015, cuando la actividad inmobiliaria residencial estuvo fuerte. Dado eso, los ejecutivos consultados por el BC en el primer trimestre de 2016 perciben una diferencia sustancial en dichas condiciones a partir de lo visto a fines del año pasado, sin que necesariamente la actividad crediticia hipotecaria esté tan afectada ahora.

Por ello, el ejecutivo de Abif estima que las tasas de crecimiento de estos préstamos se mantendrán altas en los próximos meses y, si existe incertidumbre, esta se notará más afines de año o principios de 2017, dependiendo fundamentalmente de lo que ocurra con la economía durante el año en curso.

NOTICIAS SOBRE LOS EFECTOS EN LOS FLUJOS Y LA RENTABILIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO EN CHILE

22 de Septiembre 2015, Portal Inmobiliario

PERSPECTIVAS PARA EL SECTOR INMOBILIARIO 2016 Y 2017

El mercado tendrá un aumento del stock de viviendas en arrendamiento para una demanda constante, lo que llevaría a una pausada baja de los valores del arriendo. Por su parte, los precios de las viviendas no descenderán, porque existe una firme demanda que los sostiene.

Por Vicente Domínguez. Es Director Ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), organismo miembro de la Alianza Inmobiliaria junto a Decon UC, Portalinmobiliario.com, la Asociación de Oficinas de Arquitectos (AOA) y GfK Adimark.

Hoy en día las cifras disponibles del mercado residencial exhiben muy buenos números en promesas y ventas concretas, además de una gran actividad en la construcción de viviendas, en particular, en altura (edificios).

Es paradójico que el mercado residencial esté en dichas condiciones con una economía en fase baja de desarrollo, una inflación por sobre los pronósticos y una tasa de desocupación con tendencia leve al alza. Si se buscan las razones para esta aparente paradoja se pueden encontrar en al menos dos factores: La irrupción de los inversionistas, y la reforma tributaria.

En el primer caso, es claro y todas las cifras también lo acusan, que una parte relevante de lo que se está adquiriendo corresponde a inversionistas, sean éstos mayores o los denominados hormiga; es decir, pequeños que adquieren uno o dos departamentos, pero que al ser tan elevado su número hacen que su presencia sea notoria. La pregunta que cabe es ¿Por qué ocurre ello?

En un país en que el anhelo de la vivienda propia es un sueño compartido por la inmensa mayoría de la población, lo que trae aparejado un mercado de arrendamiento más pequeño, la respuesta puede estar cimentada en al menos dos factores: Una tasa de

interés históricamente baja para los créditos hipotecarios y al mismo tiempo, la ausencia de alternativas de inversión rentables.

En el segundo caso señalado, ya se conocen muy bien los plazos en que la reforma tributaria, en lo tocante al sector inmobiliario, empezará a regir. En efecto, quedan exentos del IVA a la venta, solo las promesas de venta firmadas antes del 31 de diciembre de este año cualquiera sea su fecha de entrega o compraventa; las promesas de compraventa celebradas en el curso del 2016 cuyas compraventas se celebren antes del 31 de diciembre de dicho año; y las compraventas de viviendas celebradas antes del 31 de diciembre del 2016. Por ello, existe un apresuramiento en adquirir sin necesidad de cancelar este tributo, que se estima impactará en los costos entre un 5 y 12% dependiendo del caso.

Los resultados de esta situación es un crecimiento en las promesas de compraventa en el presente año con su consiguiente disminución en el curso de 2016 y más profundamente aún en el 2017; un aumento de las compraventas de viviendas en el curso del 2016 y una brusca disminución de éstas a partir del 2017, año en que la actividad inmobiliaria residencial será mucho menor.

Asimismo, se puede pronosticar que el mercado tendrá un aumento del stock de viviendas en arrendamiento para una demanda constante, lo que llevaría a una pausada baja de los valores del arriendo. Por su parte, los precios de las viviendas no descenderán, porque existe una firme demanda que los sostiene y además una estructura de costos, que lejos de disminuir ha ido en aumento.

Martes 26 de enero de 2016 | BIOBIO CHILE

VENTA DE VIVIENDAS EN SANTIAGO AUMENTÓ EN MÁS DE UN 40% EN ULTIMO TRIMESTRE DE 2015

La venta de viviendas en Santiago, en la Región Metropolitana, aumentó en 40,3% durante el cuarto trimestre 2015 en comparación con igual período de 2014.

Según informó la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), este resultado se explica por mayor venta de departamentos que arrojó un 57,6 por ciento y una caída de 5,8 por ciento en la comercialización de casas.

Por esta razón, en el periodo octubre-diciembre de 2015 se comercializaron 10.030 departamentos y 2.243 casas, 3.528 unidades más respecto a igual periodo de 2014.

En total, durante 2015 se vendieron en Santiago 43.994 unidades -34.625 departamentos y 9.369 casas-, lo que representó una cifra de 26,8 por ciento, superior a la registrada en 2014.

En cuanto al valor de comercialización de las viviendas en Santiago, en el cuarto trimestre de 2015 aumentó a 45,5 por ciento en relación al mismo período de 2014, sumando un total de 144,8 millones de UF durante 2015. Esto significa un aumento de 32,8 por ciento respecto al año anterior.

Javier Hurtado, gerente de Estudios de la CChC, sostuvo en un comunicado que el aumento de las ventas de viviendas en Santiago 2015 es el mayor registro de la última década y estuvo motivado exclusivamente por la entrada en vigencia del IVA a la venta de inmuebles en enero de 2016, lo que fija una base de comparación muy exigente para el próximo año.

Departamentos más comercializados

Durante el trimestre octubre-diciembre 2015 los departamentos que más se comercializaron fueron aquellos cuyo precio fluctuó entre 2 mil y 3 mil UF. En el mercado de casas, las unidades entre 1.500 UF y 2.000 UF fueron las que más aumentaron su participación.

Otro dato que llamó la atención fue que tras casi dos años sin presencia significativa, volvieron a comercializarse unidades de valor inferior a 1.000 UF.

Además, durante el cuarto trimestre de 2015, las comunas de Macul, La Florida, San Joaquín, Peñalolén, Ñuñoa y La Reina fueron las que más aumentaron su participación en la venta de departamentos respecto de igual período de 2014.

En cambio, las comunas de Santiago Centro, San Miguel e Independencia, al igual que La Cisterna, San Bernardo y Puente Alto, perdieron protagonismo en la evaluación.

En el caso casas, las situadas en las comunas de Lampa, Quilicura, Renca, Peñalolén y La Florida fueron más vendidas. Mientras que las emplazadas en Huechuraba, Maipú, Pudahuel y Cerrillos redujeron su demanda.

El Índice Real de Precios de Viviendas (IRPV), elaborado por la CChC, mostró que durante el trimestre móvil octubre-diciembre de 2015 el precio de las viviendas registró un alza de 4,4%. En los departamentos el alza anual fue de 7,8 y en casas, de 3,5%.

Los departamentos aceleraron sus precios en Santiago Centro y en las zonas Nor-Poniente y Sur. En casas, todas las zonas desaceleraron el alza de sus precios.

31 de Enero del 2016, LA TERCERA

EL MERCADO INMOBILIARIO PREPARA SU SOFT LANDING

Cae la construcción de oficinas, bajan los precios de arriendos y en el negocio habitacional ya se anticipa que el boom producido para evitar el pago del IVA tiene los días contados. Aunque empresarios e inversionistas insisten en que el ajuste será suave, adelantan que el menor dinamismo de la construcción impactará en el empleo.

El sector inmobiliario fue una de las áreas que lideró la actividad en 2015. Su intensivo uso de mano de obra ayudó a mantener bajos los niveles de desempleo mientras que la venta de propiedades contribuyó a sostener la demanda por créditos hipotecarios. Pero en los últimos meses la industria comenzó a evidenciar las primeras señales de la desaceleración que afecta al resto de la economía chilena: cayó la construcción de oficinas, bajaron levemente los arriendos, apareció la sobreoferta de departamentos en algunas zonas de Santiago y hasta el imbatible precio de las casas inició un ajuste a la baja.

Nadie quiere hablar de crisis, pero inversionistas, bancos y promotores inmobiliarios ya mencionan un soft landing, periodo de aterrizaje suave propio de un mercado que creció vertiginosamente durante la década. Corría el año 2010 cuando el sector comenzaba a

expandirse con tal fuerza que hasta se habló de burbuja. Tradicionales barrios enteros sucumbieron ante la presión por el uso del suelo. Donde antes el metro cuadrado valía 10 UF, en cosa de meses saltaba a 30 UF. Y donde costaba 30 UF, se revalorizaba a 50 UF.

Las grúas se hicieron parte habitual del paisaje.

Nada de esto se puede entender sin una inflación reducida, crédito barato, niveles normales de desempleo y, por si fuera poco, una reforma tributaria que al imponer el IVA a las propiedades hizo que la gente adelantara su opción de compra para ahorrarse ese tributo. Según un Estudio de Oferta Inmobiliaria, que esta semana presentaron GfK Adimark y los Desarrolladores Inmobiliarios, durante 2015 se vendieron 52.427 viviendas en el Gran Santiago. La cifra es histórica, con un alza de 35,6% respecto de 2014. Y casi en su totalidad explicada por el llamado “efecto IVA”

A eso hay que añadir el rol de los inversionistas: en un mercado con pocas opciones de rentabilidad, el sector inmobiliario se convirtió en un verdadero refugio (por su estabilidad, apreciación y tangibilidad como bien inmueble y no instrumento financiero). Mientras la bolsa rentaba negativo y las tasas estaban tan bajas que la renta fija tampoco resultaba tan atractiva, las propiedades eran capaces de asegurar al menos una ganancia del 7%.

Hasta ahora.

De hecho, según las cifras de GfK Adimark y los Desarrolladores Inmobiliarios, los 4.200 departamentos en blanco que se vendieron sólo en el cuarto trimestre de 2015 se atribuyen a inversionistas, pues se trata de proyectos que no han iniciado obras y cuyas fechas de entrega son incluso posteriores al 2018.

Cae la construcción

Pero la caída de la economía ya comenzó a sentirse en el sector. Partió en el negocio de la construcción de oficinas y poco a poco penetró en el de la vivienda. Pese a la condición de refugio del negocio, “el entorno no puede soslayarse”, dice un desarrollador. Esta misma semana el consejero del Banco Central Mario Marcel dijo que hasta ahora todo hace prever que el crecimiento del PIB se ubicará en torno al 2% este año. Hace poco más de un mes, el último Informe de Política Monetaria del instituto emisor ya había recortado la proyección de crecimiento para este año en cinco décimas, a un rango de 2%

a 3%, cifra que los expertos califican de excesivamente optimista. Hoy, varios analistas estiman que el PIB ni siquiera se expandirá al 2% este año.

Según cifras de la consultora inmobiliaria JLL, la misma que está a cargo de la gestión inmobiliario de la torre Costanera, “los niveles de producción de 2016 serían inferiores a los de 2014 y 2015”. Según su informe, la construcción de oficinas clase A y AB (alto estándar, más modernas y con mejores terminaciones y espacios) durante el cuarto trimestre fue cercana a 30.000 metros cuadrados, sumando un total anual de 177.000 metros cuadrados. Eso en medio de una vacancia de oficinas -espacios sin ocupar- que llegó al 9,9%. “Si bien la vacancia general ha exhibido una tendencia al alza durante los últimos 8 trimestres, durante el cuarto trimestre disminuyó desde 10,3% a 9,9%, impulsada por una menor producción en comparación con la absorción”, explica Felipe Acevedo, director asociado de JLL Chile.

Por lo mismo, el ejecutivo anticipa que las tendencias del mercado (vacancia al alza) están generando disminuciones de precio de entre 5% y 10%. Es por eso que las rentas “pedidas” en promedio para las oficinas de clase A en Unidades de Fomento (UF) exhibieron una leve disminución (-1,6%) respecto del trimestre anterior, situándose en UF 0,60 /m² (US\$ 21,7 /m²), mientras que para Clase AB se mantuvieron estables en UF 0,47 /m² (US\$ 17,0 /m²).

En Echeverría Izquierdo Ingeniería y Construcción, su gerente general, Pablo Ivelic, añade que la disminución en la producción de oficinas de alto estándar era un resultado esperable. “Esto, dado que en 2012 y 2013 se inició una producción de casi el doble de los metros cuadrados promedio del quinquenio precedente. Adicionalmente, la salida al mercado de esa mayor superficie de oficinas en los años 2014 y 2015 han sido acompañados de una baja en el ciclo económico nacional y, por tanto, de una absorción menor a la que estábamos acostumbrados, generando un porcentaje de vacancia muy alto, cercano al triple de lo que se manejaba en la industria”. Y adelanta que “esta baja nos debería acompañar por los próximos dos años aproximadamente”.

Se arrienda oficina

De acuerdo con JLL, la tasa de vacancia subirá al 11%, sobre todo por la entrega de las torres que se están levantando especialmente en Providencia y que podría aportar 65 mil

metros cuadrados. De ese total, más de la mitad vendrá de Costanera y la nueva torre Santa María.

Las Condes, que concentra la mayor parte de los edificios de oficinas clase A, aportará otros 45 mil metros cuadrados a la oferta desde los ejes Andrés Bello, El Bosque, El Golf, Escuela Militar, Apoquindo y Nueva Las Condes. “En general, se ha observado una disminución en el desarrollo del segmento comercial e industrial en comparación con años anteriores, lo que ha estabilizado la vacancia. Esto deja espacio a que el desarrollo comercial o industrial tome mayor preponderancia a mediano plazo. Ante un escenario de recuperación incierto, esperamos se sincere el precio de las oficinas en pos de dar competitividad a la colocación. Por lo mismo, es un buen momento para quien está buscando oficinas tanto en arriendo como compra”, añade Felipe Besnier, gerente de inteligencia y estrategia de Patagon Land Investment.

Fernando Sánchez, presidente de Independencia, la mayor administradora de fondos inmobiliarios del país, lo que está pasando era esperable. “Venía una producción considerable de metros cuadrados, los cuales ya están empezando a recepcionarse (por ejemplo, el Costanera Center), esto si lo relacionamos con el mal momento económico que está viviendo el país, obliga a los desarrolladores a pensar mejor antes de iniciar un nuevo proyecto de oficinas”, pero agrega que en momentos en que los mercados financieros están malos y siguen a la baja, los inversionistas buscan otro tipo de inversiones en donde resguardarse y acá es donde el sector inmobiliario toma aún más relevancia. “Para los inversionistas sigue siendo muy atractivas las inversiones inmobiliarias (ya sea en el área de oficinas, retail o vivienda) por lo que hay más factores, además del IVA, que explican el buen desempeño del área inmobiliaria”, sostiene.

Bajan los arriendos

La situación no es diferente en el hasta ahora vigoroso mercado habitacional. La firma Portalinmobiliario.com, que desde 2007 desarrolla diversos índices sectoriales, ya constata una baja en el precio de los arriendos de las casas tras siete años de subidas casi ininterrumpidas. “Durante el año pasado vimos una fuerte demanda por comprar viviendas por efecto de la reforma tributaria. Si bien la incorporación del IVA afecta a las viviendas nuevas, las viviendas usadas son un sustituto a estas, por lo que también vio aumentada su demanda. Por otro lado, el mercado de arriendo no se ve afectado por el

efecto reforma, por lo que el comportamiento de precios va mucho más en línea con la realidad económica del país, donde un factor que pasa a ser clave son las expectativas respecto de la evolución del mercado laboral (desempleo y evolución de ingresos). El fenómeno se da en la mayoría de las comunas del Gran Santiago, pero de forma mucho más clara en el sector oriente”, explica Nicolás Izquierdo, subgerente de Estudios de esa compañía.

El índice de Portalinmobiliario.com que refleja la evolución del precio medio de la vivienda alcanzó 0,23. Hace un año era 0,24.

Pese al punto de inflexión que sugiere el dato interanual, lo cierto es que la estabilización aún debe consolidarse. La evolución del precio medio en los próximos meses dependerá del comportamiento de la economía y el mercado laboral, sobre los que siguen planeando algunas incertidumbres, añade Izquierdo.

Las cifras de esta compañía además indican que la rentabilidad del sector también está en retroceso, sobre todo en el segmento de los departamentos. Si hace un año era de 6,1%, hoy es de 5,5%. En casas usadas y nuevas la tendencia es similar, pero más acentuada en las primeras. “En general, el mercado de arriendo de casas es mucho más acotado que el mercado de departamentos en arriendo, esto dado que la demanda por arriendos se concentra en este último tipo de producto. El aumento en la oferta de casas en venta lo atribuiría al mayor interés por publicar a altos precios dada la fuerte demanda observada durante el año pasado”, añade el ejecutivo.

¿Sobreoferta?

Por zonas, el sector sur de Santiago comienza a mostrar señales de “saturación” de departamentos. Aunque nadie en el mercado se atreve a señalar que la sobreoferta en esa zona es grande, actores del mercado confirman que para algunos inversionistas hoy está siendo más complicado que hace unos meses colocar sus departamentos en arriendo. “Los datos que se tienen es que si hay caídas estas son paulatinas y aún no significativas. Sin embargo, si en los próximos meses en algunos nichos de mercado entra mucha oferta, en esos casos caerán aún más”, sostiene Vicente Domínguez, director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios.

En todo caso, el grupo formado por las comunas de La Reina, Ñuñoa, Macul, Puente Alto y San Miguel registra el mejor dato de evolución interanual, con una subida en sus precios, mientras que el sector oriente marca caídas ligeras respecto del momento más alto del ciclo. La comuna de Santiago y otros municipios cercanos al centro de la capital mantienen valores y destaca el caso de Maipú, donde los alquileres suben levemente.

Precio de las casas

Con las casas la situación es parecida. El sector registró su menor incremento de precios desde el primer trimestre de 2009: 0,3%, lejos del 10,2% de 2011. Desde entonces, en todo caso, los precios se han mantenido altos aunque bajando continuamente. Eso sí, el ritmo de ajuste comenzó a acelerarse en 2013 y lidera las bajas el sector oriente de Santiago.

No obstante, advierten en el mercado, este es un mercado muy segmentado, y los datos anteriores son medias que esconden una gran divergencia entre zonas geográficas o tipos de viviendas. “Las señales de debilitamiento del precio de arriendos nosotros las atribuimos principalmente a dos motivos: menor crecimiento económico y aumento en la oferta. Por un lado, la demanda por arriendos depende fuertemente de la evolución del mercado laboral. Si las expectativas de crecimiento económico caen, esto también hace caer las expectativas de evolución de ingresos y de desempleo. Por otro lado, últimamente una proporción no menor, sobre todo durante el año pasado, compró viviendas (principalmente departamentos) para ponerlos en arriendo. Esto último trae como efecto una mayor cantidad de oferta y, por lo tanto, un mayor poder de negociación de quienes quieren arrendar”, añade Domínguez.

También hay otros factores que apoyan el desarrollo del sector como la tasa de interés que se mantiene acotada, la desocupación que no ha subido y la inflación que ha vuelto a estar más controlada. “Se estima que durante el 2016 disminuirán los precios de la oferta, ya sea en venta o en arriendo de propiedades usadas. Este efecto será menor para propiedades nuevas. De igual manera, un aumento en el desempleo podría traducirse en un aumento de la oferta de propiedades en venta en un mediano plazo”, advierte Besnier. En todo caso, desarrolladores y constructores recalcan que pese a este soft landing, hay muchos inversionistas con liquidez que seguirán apostando por este nicho debido a su condición de refugio. Probablemente, con menor dinamismo. Y a menores precios.

17 de Marzo del 2016, EUROINMOBILIARIA

TENDENCIAS 2016 EN INVERSIÓN INMOBILIARIA

El 2016 inicia con nuevas reglas para el sector inmobiliario en Chile, así que si estás pensando en invertir en un bien raíz, más vale estar informado.

El 1 de enero comenzó a regir la reforma tributaria, lo que definitivamente tendrá un impacto en la venta de viviendas debido al impuesto que deberá pagar ahora el comprador. Pero antes de desesperarse, hay que entender bien de qué trata esta nueva reforma y qué es lo que persigue.

Las constructoras, por su parte, tendrán aumentos en sus costos, por ende, se espera que incremente el valor de las casas en hasta 450 UF y se prevé una baja en el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios, aunque actualmente se sigue observando gran actividad en la construcción de viviendas, sobre todo de edificios, pero mayormente se trata de proyectos que están en su etapa final de cimentación.

¿Quiénes invierten en el área inmobiliaria?

La mayor parte de los bienes raíces que se están adquiriendo corresponden a inversionistas de dos tipos: por un lado grandes empresarios; y por otro, pequeños inversores que adquieren una o dos viviendas a modo de negocio. Estos últimos han aumentado considerablemente en el último tiempo.

El boom de los inversionistas se explica debido a las -aún- bajas tasas de interés de los créditos hipotecarios, lo que irá cambiando a medida que avance el año.

Este furor inmobiliario comenzó el año pasado, luego de que se aprobara la reforma tributaria. Debido a que quedaron exentos del IVA todas las promesas de venta firmadas antes del 31 de diciembre, se produjo un aumento en las compras de vivienda, pero se estima que en 2017 las promesas de compraventa bajarán, disminuyendo la actividad inmobiliaria residencial.

De todas formas, las viviendas disponibles para arrendar aumentarán considerablemente, lo que desde mediados de 2016 debería significar una baja en los valores de alquiler. Esto

será favorable si estás pensando en un nuevo lugar donde vivir, pero no lo es tanto si tienes casas o departamentos como inversión.

No obstante, las viviendas no bajarán el valor de su venta, ya que mantendrán una fuerte demanda. Incluso, algunas comunas vivirán un auge inmobiliario.

Debido a la saturación de edificaciones, presente en Santiago Centro, comunas como San Miguel, Independencia y Estación Central, se encuentran liderando la oferta de departamentos, específicamente los pequeños, de un dormitorio y un baño. Estos sectores se encuentran con incrementos de hasta un 180% en la publicación de viviendas en altura, debido también a que ofrecen los precios más económicos de venta.

Otras comunas con gran oferta corresponden a Providencia y Ñuñoa. La última se ha convertido en una de las preferidas a la hora de comprar para habitar o como inversión, debido a su ubicación y a los precios más económicos respecto a zonas cercanas como La Reina y Las Condes.

12 de Abril 2016, EL MOSTRADOR

SECTOR INMOBILIARIO FINALMENTE SIENTE DESACELERACIÓN: DEMANDA POR CRÉDITOS HIPOTECARIOS AFLOJA EN PRIMER TRIMESTRE

Promesas de compraventa bajaron 25% en primeros dos meses. Informe del Banco Central reveló que se están pidiendo menos créditos en el rubro, aunque las inmobiliarias recién sentirán el impacto en 2017, pues los negocios de este año están encaminados con promesas de compra de 2015. Porcentaje de bancos que percibe debilitamiento de demanda por este tipo de financiamiento tocó nivel más negativo en los últimos seis años.

Aunque se preveía que el mercado inmobiliario sufriría las consecuencias del enfriamiento económico del país, finalmente hasta ahora las cifras aún no reflejan dicho efecto. Al cierre de 2015, las ventas subieron casi un 12% en doce meses, mientras los créditos se han mantenido como uno de los principales sectores de crecimiento de las colocaciones de la banca.

De hecho, en los primeros dos meses de 2016 la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (Abif), indicó –a partir de la información de la superintendencia del sector– que el crédito para la vivienda subió en los primeros dos meses del año 2016 sobre un 10% real respecto del mismo período de 2015, siendo el rubro de mayor alza a nivel de colocaciones.

Sin embargo, ayer el Banco Central (BC) puso una sombra de duda sobre el futuro inmediato del sector. En la encuesta trimestral de créditos que elabora, reveló una marcada disminución en los niveles de demanda por préstamos para la vivienda. El estudio reveló que el porcentaje de bancos que percibe un debilitamiento de la demanda por este tipo de financiamiento pasó de un 15% a un 46%, alcanzando su nivel más negativo en los últimos seis años.

La aparente contradicción entre las cifras de créditos de la banca junto a la venta de viviendas y la percepción de los mismos ejecutivos de dichas instituciones que responden la encuesta del BC, se explica porque las cifras del ente emisor solo representan la percepción respecto de la solicitud y trámites que inician los clientes para pedir un crédito para la vivienda. Y este trámite ocurre meses después de que dicho cliente ha firmado una promesa de compraventa tras visitar la casa o departamento que le interesa adquirir.

Lo que está detrás de dichas cifras, explica el director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarias (ADI), Vicente Domínguez, es que las promesas de compraventa que firman los clientes ante las salas de venta de las inmobiliarias están bajando. Y considerablemente.

Extraoficialmente, Domínguez estima que en los primeros dos meses del año, dichas promesas bajaron un 25% respecto de enero-febrero de 2015. Esta variación es el prefacio de un enfriamiento de las ventas de viviendas y, por consiguiente, del cierre de créditos bancarios.

Sin embargo, el representante de ADI –que congrega a casi el 65% de las ventas de casas a nivel nacional y sobre el 40% en departamentos– adelanta que las menores cifras de promesas y de interés por créditos no se notarán con fuerza en 2016, sino que se

verificará el próximo año, pues gran parte de los negocios que se concreten en el ejercicio actual serán principalmente producto de las promesas firmadas en 2015.

Y es que el año pasado fue prolífico para la industria inmobiliaria, en un contexto de desaceleración económica y considerando además que este sector percibe los efectos macroeconómicos con algún rezago respecto de lo que ocurre en la economía.

Domínguez estima que en 2016 las ventas inmobiliarias en valor (UF) volverán a crecer respecto de 2015, aunque sin precisar el nivel de facturación que se alcanzará. Según cifras de la consultora Real Data, en 2015 las ventas –en valor– de viviendas nuevas subieron 11,8% sobre 2014, mientras que las usadas lo hicieron en 13,5, dando un alza consolidada de 12,7% y un total facturado de UF 274 millones, es decir, unos US\$ 10.000 millones, cifra récord para la industria. En el caso de las viviendas nuevas, los valores también fueron históricos, alcanzando las UF 126,7 millones, unos US\$ 4.600 millones.

De esta forma, el enfriamiento de las promesas de compraventa y, consecuencialmente, del interés por solicitar préstamos a la banca u otros proveedores de estos créditos, comenzará a influir decisivamente en las ventas inmobiliarias y, por ende, en los créditos que se cursen, en 2017.

Mercado medurado

El escenario de desaceleración del mercado inmobiliario lo vienen avizorando desde 2015 las firmas del sector, lo que se ha reflejado en que existen pocos o nulos nuevos proyectos, estando los desarrolladores concentrados en concretar las iniciativas ya comprometidas.

La razón detrás de esta actitud de las compañías tiene que ver con el aprendizaje de la crisis *subprime* cuando las ventas se desplomaron a fines de 2008, sorprendiendo a las empresas con elevados *stocks* de oferta. La baja de las ventas genera caída o postergación de ingresos y los proyectos se construyeron con financiamiento de terceros, costo financiero que –al postergarse los ingresos– disminuyen la rentabilidad de los proyectos. Por ello, en 2009 las inmobiliarias lanzaron ofertas para acelerar las ventas, sacrificando parte de su margen.

Desde entonces las inmobiliarias han venido controlando el nivel de oferta que sale al mercado. Fruto de ello, los meses que, se estima, el mercado requiere para vender las viviendas en construcción –y que se utiliza como una referencia para estimar la velocidad de venta– se han mantenido sostenidamente en torno a 14. En plena crisis *subprime*, dicho indicador alcanzó los 30 meses.

Síntoma del mirar más cauteloso del sector es el hecho de que, según la propia encuesta del Banco Central, junto con la caída en la demanda por créditos hipotecarios de las personas, también bajó la demanda por préstamos de las inmobiliarias (que desarrollan los proyectos), no así de las constructoras (que los edifican).

Según el BC, casi un 80% de los bancos percibió en el primer trimestre de 2016 una baja en la demanda por créditos de parte de las inmobiliarias, extendiendo índices negativos ya evidenciados desde mediados de 2015. No ocurre lo mismo con las constructoras, que estando ya en niveles superiores a 50% de menor demanda por préstamos, en los primeros tres meses del año no solo no continuaron pronunciando dicha tendencia sino que disminuyeron marginalmente el indicador, atenuando el freno.

Es decir, las constructoras no están siguiendo la línea de solicitar menor financiamiento, pues mantienen su actividad. Las inmobiliarias, no obstante, como señala Domínguez, en promedio no están levantando proyectos nuevos, con la excepción de algunos nichos específicos y, en consecuencia, no son intensivos en pedir financiamiento.

Domínguez explica también que en la firma de promesas en 2015 influyó la presunción de la gente de que los precios de las viviendas subirán por las limitaciones en exenciones tributarias vinculadas al IVA, que trajo la Reforma Tributaria, al igual que el alza de venta de viviendas usadas.

El gerente general de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (Abif), Ricardo Matte, agrega que la volatilidad de los mercados ha llevado también a que más personas prefieran concentrar sus ahorros en la compra de bienes raíces como las viviendas, que han mostrado un alza sostenida en sus precios.

En esa línea, Domínguez estima que actualmente sobre el 15% de las ventas están concentradas en compradores inversionistas, los que hasta hace un par de años

bordeaban el 10%. Eso también impulsó la firma de promesas de compraventa en 2015 y es parte del colchón de viviendas cuyos créditos están siendo cursados en 2016.

Además, la encuesta del BC, explica Matte, al ser de percepción –cualitativa y no cuantitativa– pone en juego lo ocurrido el último trimestre de 2015, cuando la actividad inmobiliaria residencial estuvo fuerte. Dado eso, los ejecutivos consultados por el BC en el primer trimestre de 2016 perciben una diferencia sustancial en dichas condiciones a partir de lo visto a fines del año pasado, sin que necesariamente la actividad crediticia hipotecaria esté tan afectada ahora.

Por ello, el ejecutivo de Abif estima que las tasas de crecimiento de estos préstamos se mantendrán altas en los próximos meses y, si existe incertidumbre, esta se notará más a fines de año o principios de 2017, dependiendo fundamentalmente de lo que ocurra con la economía durante el año en curso.

28 de Abril del 2016, EL MOSTRADOR

MERCADO INMOBILIARIO EN SANTIAGO EN PICADA: VENTADE VIVIENDAS CAE 41% EN PRIMER TRIMESTRE

Un informe de la Cámara Chilena de la Construcción revela que la venta de departamentos cayó de 44,5% y la de casas se contrajo 32%. La principal causa sería el proceso de anticipación de compras registrado en 2015 por el tema del IVA. Alza de precios de departamentos se enfrió y en el centro paso a tasas negativas. En las casas se dio el fenómeno contrario ya que la subida de sus precios se aceleró.

La desaceleración de la economía se está haciendo sentir con fuerza en la región metropolitana.

Tres días después que el Centro de Micro Datos de la Universidad de Chile publicara un informe que muestra el desempleo en el Gran Santiago disparado, un informe de la Cámara Chilena de la Construcción revela un mercado inmobiliario en picada.

Las ventas de viviendas se desplomaron en el primer trimestre, cayendo 41%. La venta de departamentos cayó de 44,5% y la de casas se contrajo 32%. La principal causa sería el proceso de anticipación de compras registrado en 2015 por el tema del IVA.

Marcela Ruiz-Tagle, subgerente de Estudios de la entidad gremial, explicó a través de un comunicado que “Muchas personas que hubiesen comprado su vivienda este año decidieron hacerlo el año pasado para no tener que pagar el IVA a la vivienda que se sumó con la reforma tributaria, por lo que la disminución de las ventas era un fenómeno esperable”.

El informe dice que en los primeros tres meses del año la oferta de viviendas aumentó 18,4% comparado con el mismo periodo de 2015, necesitándose poco más de 30 meses para agotar el stock disponible.

El gremio advierte que el mercado podría empeorarse aún más. Ruiz-Tagle dice que “hay que estar muy atentos a cómo evolucione este proceso en el futuro, porque un contexto de bajo crecimiento, aumento del desempleo y mayores restricciones crediticias, podría generar una situación compleja para la actividad inmobiliaria”.

Precios suben a ritmo más lento

Entre enero y marzo los precios siguieron subiendo, pero a un menor ritmo. Según el Índice Real de Precios de Viviendas (IRPV), en el trimestre móvil enero-marzo de 2016 el precio de las viviendas registró un alza de 6,8%. “Sin embargo, el análisis en detalle de esta cifra indica que el alza del precio de los departamentos se desaceleró, pasando de 8,6% en el período anterior a 6,2% este período”, detalla el informe.

Las cifras más negativas están en Santiago Centro, que en los últimos 12 meses pasó de crecer casi a tasas de 20% a registrar una variación negativa.

En las casas se dio el fenómeno contrario: el alza de sus precios se aceleró, pasando de 0,6% en el período anterior a 7,2% este primer trimestre.

Mercado disparado

El informe de la CChC muestra que en el primer trimestre de 2016 los departamentos que más se vendieron fueron aquellos cuyo precio oscilaba entre 2.000 UF y 3.000 UF, que aumentaron su participación anual en 8%.

El segmento que más se contrajo fue el de departamentos entre 1.000 UF y 1.500 UF, con una caída de casi 7%.

En el mercado de las casas, el tramo entre 1.500 UF y 2.000 UF fue el que registró el mayor aumento de ventas, con un aumento en su participación anual de 18,2%.

La venta de departamentos en etapas iniciales (sin ejecución, excavaciones y fundaciones) concentró el 27% de la demanda, mientras que la venta de departamentos terminados representó sólo el 19% de las unidades comercializadas el primer trimestre. En casas, el 30% de las unidades vendidas estaban terminadas o en terminaciones.

Otro factor que confirma el complejo escenario del mercado inmobiliario es que la velocidad a que se vende una vivienda se disparó. “En el primer cuarto del año la velocidad de venta de viviendas promedió 30,7 meses para agotar la oferta (36,4 meses para departamentos y 16,5 en el caso de las casas), el doble del tiempo que existía para agotar el stock en el período enero-marzo de 2015.”, explica el estudio de la Cámara.

17 de mayo del 2016, EL ECONOMISTA AMÉRICA

ALGUNAS PROYECCIONES DEL MERCADO INMOBILIARIO EN 2016

En el año 2015 el sector inmobiliario privado tuvo un crecimiento histórico, gracias al beneficio tributario ofrecido para viviendas nuevas promesadas o vendidas hasta el 31 de diciembre pasado.

Esto se vio especialmente en el caso de los departamentos con aumentos históricos en ventas al cierre del año pasado, en que se constataron ventas inmobiliarias con un cierre 2015 en cifras récord y precio de departamentos que casi se duplican en un periodo de apenas cinco años.

Además, se aceleraron ventas que se hubieran dado en el periodo de 2015 a 2017, lo que se concentró sólo en el pasado año. Esta situación afectó también a la venta de casas, ya

que hubo menos compras el año pasado, dado entre otras razones al decrecimiento del número de integrantes por hogar, por ende la búsqueda de unidades más pequeñas y temas de seguridad, entre otros, implican que las personas prefieran vivir en departamentos.

Respecto a cómo se prevé el 2016, Cristián Lecaros, CEO de Inversión Fácil, señala que para las ventas de viviendas nuevas en el contexto del IVA, se esperaría que la demanda se mantenga en el primer semestre dado que aún se pueden comprar promesas exentas durante este año, pero a partir del segundo semestre esta demanda irá en disminución.

Ocurrirá una baja en las ventas que se comenzaría acentuar a finales de este año dado que los departamentos vendidos y/o promesados en el año anterior significaron un adelanto de ventas de promesas del periodo 2016 al 2019, debido a la reforma tributaria.

Lo que sí está por evaluarse, continúa el experto, es el probable aumento de los desistimientos por parte de los clientes al aumentar el requerimiento de las instituciones financieras del pie por unidad al 20%, del inicial 10% que comenzó de forma más importante a partir de Enero de 2016. En cuanto a las casas, éstas no han logrado recuperar el ritmo de ventas que llevaba hasta principios del año 2015, no esperando que este mercado repunte hasta inicios del 2017.

En cuanto a los precios, afirma Lecaros, estos se han mantenido. Los precios se han mantenido estables y en el caso de las viviendas en el sector oriente, han vuelto a valores similares a los del año 2014.

En el caso de los departamentos de la zona central de Santiago, específicamente en comunas de Santiago, San Miguel, Quinta Normal, Estación Central, Recoleta e Independencia, se espera mantendrán su ritmo ascendente, pero a un tasa de crecimiento mucho menor a lo visto en años anteriores. Uno de los principales efectos son el aumento de volumen de compra de inversionistas hormiga, buenas conectividades laborales de esas comunas, y regulaciones cada vez más restrictivas de los planos reguladores, entre otros.

De todas maneras, hay sectores en los que se pronostican algunas bajas. Por ejemplo, continua el ejecutivo, el sector oriente y sur del Gran Santiago y en forma general en el producto "casas" se estima que los valores se mantendrán estables y con una leve tendencia a la baja. Hay que mencionar que el hecho de que el año pasado presentara cifras históricas en la venta de departamentos está generando un aumento paulatino en la oferta destinada al arriendo, lo que está presionando a la baja los valores ofertados y está generando un aumento en las tasas de vacancia. Esta situación se mantendrá durante el presente año tanto para departamentos y casas.

Es importante tener en cuenta que por el desarrollo urbano de Santiago la demanda latente, especialmente para departamentos, seguirá manteniéndose en los próximos años una vez pasado el efecto de la reforma tributaria, sin embargo, tendremos un stock bastante más restringido de nuevas ofertas de unidades disponibles y con restricciones mucho más altas para el acceso a crédito hipotecario a las personas, lo cual desde mi punto de vista impactará de manera importante al sector.

26 de Julio de 2016, EMOL

GRAN SANTIAGO: VENTA DE VIVIENDAS CAE 40% Y PRECIOS SUBEN 2,8% EN SEGUNDO TRIMESTRE

La Cámara Chilena de la Construcción proyecta que para fines de 2016, el stock de departamentos y casas disminuirá y los valores se mantendrán estables.

La venta de viviendas en el Gran Santiago durante el segundo trimestre de 2016 cayó un 39,2%, informó este martes la Cámara Chilena de la Construcción.

Esta cifra se explica por la baja del 41,9% en la venta de departamentos y del 30,9% en la de casas. De esta forma, entre abril y junio se comercializaron en total 6.628 viviendas (4.807 departamentos y 1.821 casas).

Con estos datos trimestrales, la venta de viviendas en el Gran Santiago cerró el primer semestre con un descenso del 40,2% en comparación con el mismo periodo de 2015.

El gerente de estudios del gremio, Javier Hurtado, calificó esta caída como "importante" y que las cifras del "semestre vienen bastante negras". "Claramente hay una caída súper importante en la venta. La primera razón es que en comparación con el año pasado es compleja porque en 2015 hubo un cambio legal en la Reforma Tributaria que hace que se agregue este tema del IVA a la vivienda y la venta fue mucho más fuerte que sus fundamentos económicos", explicó Hurtado.

En cuanto a los precios, aumentaron en 2,8% y se descompone por la caída del 0,5% en los departamentos y el alza del 8,5% en las casas.

Durante el segundo trimestre los departamentos que más se comercializaron fueron aquellos cuyo precio fluctúa entre las 2.000 y 3.000 UF, con el 34% de participación. A continuación le siguieron los de entre 1.500 y 2.000 UF (22,6%) y los de entre 1.000 y 1.500 UF (14,8%).

En las casas, destacó el aumento en las ventas con precios en el tramo 1.500 y 2.000 UF, cuya participación de mercado subió del 5% al 22% en un año.

Por comunas, Santiago Centro siguió siendo el sector con la mayor venta de departamentos (16%), seguida por San Miguel (13%) y Estación Central (11%). En casas fue en San Bernardo/Buín donde más se comercializó (27%), luego está Lampa/Quilicura/Renca (24%) y Puente Alto (15%).

Variables

Las causas de la baja en la venta de viviendas, según explicó el gerente de estudios de la CChC, se deben a que el Índice de Percepción de la Economía (IPEC) anotó por 25 meses consecutivos un nivel pesimista.

A esto, se le suma a que el desempleo "aumentó de manera progresiva durante el año", la desaceleración de las remuneraciones en torno al 1%, la restricción crediticia, la mantención de las tasas hipotecarias en niveles reducidos, y la aceleración de las tasas anuales de los costos de edificación.

La proyección que tiene el representante del gremio respecto a la venta de viviendas para lo que queda de 2016 es que "de aquí a fin de año un stock que va a ir bajando o mantenerse constante y los precios van a estar estables".

13 de Octubre del 2016, Publimetro

VENTAS DE VIVIENDAS CAEN CASI UN 43% ANUAL EN EL TERCER TRIMESTRE

La tendencia se sigue evidenciando. Las ventas de viviendas nuevas sigue a la baja, ya que durante el tercer trimestre se comercializaron un total de 8.485 inmuebles, una caída del 2,4% respecto del periodo anterior, según un estudio de GFK Adimark y la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI).

La cifra es más evidente aún si se compara con el mismo trimestre Junio - Septiembre de 2015, ya que se registra un descenso de 42,6%.

Por otro lado, la oferta de viviendas también desciende un 2,4%, aunque anota un leve aumento de 0,1% respecto del mismo lapso.

El peor resultado lo registraron los departamentos, ya que en comparación con los tres meses anteriores, la comercialización de unidades descendió un 3,9% y respecto de 2015 lo hizo en un 44,5%, vendiéndose un total de 6.895.

Algo mejor resultado hubo en las casas, ya que crecieron un 4,5% entre un trimestre y otro, aunque la alta base de comparación hace que respecto de 2015, la comercialización haya caído un 32,5%, vendiéndose un total de 1.590 unidades entre junio y septiembre.

En tanto, respecto de la oferta disponible el resultado fue a la inversa. Por un lado, la cantidad de casas disponibles cayó un 9,5% respecto del trimestre previo y un 15,8% en un año. En el caso de los departamentos, la oferta sólo cayó un 1,1% en comparación a los tres meses anteriores, pero aumentó un 3,3% respecto de hace doce meses.

"Con la economía todavía creciendo bajo el 2% y manteniéndose una alta incertidumbre por parte de todos los agentes económicos y consumidores, es difícil poder empujar aún más la demanda, lo que implica que los precios se mantendrán con una cierta tendencia a

la baja”, comenta Cristián Lecaros, CEO de la empresa de inversión inmobiliaria Inversión Fácil.

Cosa que podría cambiar el próximo año, según estima Diego Harris, socio de Capitalizarme.com, quien sostiene que una vez despejada esas dudas y al registrarse una mejora en la economía, “a partir del año que viene los precios subirán nuevamente”.

Buin y Santiago las comunas que lideran

Dentro de la Región Metropolitana son las comunas de Buin y Santiago las que lideran en la venta de viviendas durante el tercer trimestre. Mientras la primera es donde más casas se vendieron (274), en la segunda fue donde más departamentos se comercializaron (1.130).

En materia de casas, a Buin le siguieron Colina (273) y Puente Alto (224), mientras que en departamentos completaron el podio Estación Central (1.080) y Ñuñoa (852).

14 de Octubre del 2016, Publimetro

ANTE EL ESTANCAMIENTO DE LA INDUSTRIA, SALÓN INMOBILIARIA LLEGA CON SUCULENTOS DESCUENTOS

Hoy comenzó el Salón Inmobiliario de Chile (Sich) 2016 que, hasta este domingo 16 de octubre, presentará, por quinto año consecutivo, más de 120 proyectos inmobiliarios de distintos expositores de Santiago, Valparaíso y Coquimbo.

La feria organizada por la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), que espera recibir a cerca de 9 mil personas, contará con proyectos que parten en 1.400 UF a lo largo de más de 10 comunas de las regiones mencionadas.

“El Salón Inmobiliario se ha posicionado como la feria inmobiliaria más grande de Chile y este año cuenta con un 15% más de expositores. Por lo mismo, es un excelente lugar para invertir, conocer, cotizar y hasta tomar la decisión de compra de primera o segunda vivienda para vacaciones y dejarla completamente equipada”, explicó Cristián Armas, presidente del Comité Inmobiliario de la Cámara Chilena de la Construcción.

Armas agregó que “en esta instancia muchas inmobiliarias lanzan proyectos nuevos en verde o blanco, con tarifas que pueden representar importantes oportunidades de ahorro y con precios especiales para los visitantes de la feria”.

Las empresas inmobiliarias adelantaron que se presentarán importantes descuentos, desde 1 millón hasta 14 millones de pesos en algunos proyectos.

Esto llega en un escenario en que las ventas han caído más del 40% en un año.

“Importantes actores del mercado inmobiliario ya hablan de que se acabó el boom que hemos vivido en este sector durante los últimos 5 años. La baja de las ventas, tanto en casas como departamentos, que ya llega a más del 40 por ciento en el caso de los departamentos, ha hecho que las empresas hayan reducido sus inversiones. Sin embargo, creo que los proyectos que están en venta, y aquellos en construcción, deberían más que nunca hacer publicidad para atraer compradores. Ahora es, además, el momento para ofrecer precios atractivos y competitivos a aquellos que siguen con la idea de invertir en una vivienda nueva”, explica Jorge Díaz, conductor de Zona inmobiliaria.

También habrá un espacio con tiendas de decoración y complementos para el hogar. La actividad se desarrollará en el Centro de Convenciones Parque Titanium.

13 de Diciembre del 2016, Publimetro

INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN CERRARÍA 2016 Y 2017 CON NÚMEROS ROJOS

La inversión en construcción cerraría 2016 con una caída de 0,2% en doce meses, mientras que en 2017 registraría un retroceso de 0,1% en comparación con este año, según dio a conocer la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) durante la presentación “Balance 2016 - Proyecciones 2017” que el gremio realizó a partir de los datos de su informe Macroeconomía y Construcción (MACH).

Sergio Torretti, presidente de la CChC, sostuvo que **“de concretarse el escenario que prevemos como más probable para 2017, sería el tercer año consecutivo en que la inversión sectorial se mantendría estancada. Y esto es preocupante no sólo por el**

impacto que tiene en nuestra industria, sino también porque es una clara manifestación de la debilidad de la economía y del estancamiento de las decisiones de inversión, factores que en su conjunto afectan la trayectoria de crecimiento futuro del país". Para el dirigente gremial es clave mejorar los niveles de confianza entre los actores sociales.

Por su parte, el gerente de Estudios de la CChC, Javier Hurtado, explicó que, "en lo que respecta al año 2016, el resultado es coherente con la caída de la inversión en infraestructura, que cerraría el año con un retroceso de 1,8% en doce meses, lo que no logró ser compensado por el aumento de 3,4% anual de la inversión en vivienda, que continuó activa por efecto del interés de las inmobiliarias por satisfacer la demanda generada por la entrada en vigencia del IVA a la vivienda y los nuevos planes habitacionales impulsados por el Gobierno".

Hurtado añadió que "en la construcción está aumentando el desempleo -que cerrará el año en torno a 9%- y disminuyendo la calidad del empleo, lo que queda en evidencia por el incremento significativo de los trabajadores por cuenta propia. En 2017 el desempleo sectorial seguirá avanzando, hasta superar levemente el 10%".

2017: Subsector Vivienda

Para el próximo año se observa una importante disminución de los recursos destinados a programas de vivienda pública dirigidos a sectores vulnerables.

En cuanto a la vivienda privada, su nivel de venta en 2017 será similar al de este año, que cerrará con una contracción cercana a 40%, lo cual desincentivará la inversión en esta área y la incorporación de un número significativo de nuevos proyectos.

Al respecto, el presidente de la CChC dijo que "en el contexto de un mal año, destaco la gestión del Gobierno por extender el plazo para solicitar a las direcciones de obras municipales la aprobación final de proyectos ejecutados para quedar exentos del pago de IVA a la vivienda. Sin embargo, para la actividad inmobiliaria sigue siendo crítica la falta de planificación urbana y de suelo normado que esto genera y que traba potenciales proyectos de inversión".

2017: Subsector Infraestructura

El crecimiento de 1,3% de la inversión en infraestructura pública proyectado para 2017 se explica porque el presupuesto de inversión del MOP para el próximo año registra un incremento real anual de 2,2%, producto de la base de comparación menos exigente que generó un ajuste fiscal realizado en marzo de este año al presupuesto original de inversión de ese Ministerio.

En materia de concesiones, para 2017 se estima una inversión de US\$ 763 millones, lo que es un incremento marginal de flujos que se explica por el inicio esperado de los proyectos embalse Punilla y Américo Vespucio Oriente (tramo El Salto-Príncipe de Gales).

En lo que respecta a la inversión infraestructura productiva privada, el próximo año llegaría a US\$ 12.003 millones, de los cuales US\$ 6.247 millones corresponderían a gasto en construcción. Así, 2017 sería el tercer año consecutivo en que caería la inversión productiva privada.

“Si la inversión en infraestructura pública y privada está a la baja, y de verdad se aspira a reactivar la economía, lo razonable sería dar un reimpulso decidido a las concesiones y, con ello, dar señales claras respecto de la importancia de que el país retome la senda de crecimiento cuanto antes”, comentó Torretti.

12 de Enero del 2017, Publimetro

VENTA DE VIVIENDAS CAE 36% EN 2016 PERO VUELVE A NIVELES PREVIOS A 2015

Y pese a esta menor comercialización de casas y departamentos, los valores se mantuvieron.

“Si bien la cifra es baja al compararla con 2015, tenemos que considerar que se trató de un año especialmente atípico. Hoy volvemos a los ritmos de los años anteriores y la verdad es que la más de 34 mil unidades vendidas es una noticia bastante positiva y que se sitúa por encima de lo que habríamos esperado”, explica Javier Varleta, gerente de Estudios Territoriales de empresa de estudios.

En efecto, al mirar los años anteriores a 2015, antes del boom provocado para ahorrarse el IVA a la construcción, se pueden observar números similares a los registrados en 2016.

En 2011 se vendieron 34.089 viviendas, en 2012 40.941, en 2013 se comercializaron 37.381 y en 2014 39.863 unidades.

“La restricción en los créditos bancarios, la percepción negativa frente a la economía, la inseguridad laboral y la percepción de que los precios están altos, nos hacían pensar en un escenario más negativo de lo que finalmente ocurrió”, añadió Varleta.

Por el lado de la oferta, el año pasado se incorporaron 203 proyectos nuevos de viviendas, una cifra 52% menor a la de 2015 (con 424 proyectos).

Colina y Estación Central lideraron las ventas

En términos acumulados, las comunas en las que más se vendieron casas durante 2016 fueron Colina (18%), Buin (17%) y Puente Alto (15%). El precio promedio de venta fue de 5.000 UF.

Con respecto a los departamentos, las comunas más dinámicas fueron Santiago Centro y Estación Central (ambas con 15%) seguidas por Ñuñoa (13%) y San Miguel (11%). Así, si bien Santiago Centro pierde participación en términos de oferta, sigue siendo relevante al considerar las ventas, destaca el estudio. En cuanto a precio, el promedio de ventas de los departamentos fue de 4.085 UF.

Otro dato llamativo, sin embargo, es que las ventas “en blanco” pasaran de 1.497 unidades el tercer trimestre a 898 en el último cuarto del año.

“Este trimestre sí vemos que el inversionista hormiga, aquel que compra de 1 a 2 unidades, es un fenómeno que está en riesgo de extinción dada las restricciones crediticias actuales”, asegura Varleta.

Y pese a las menores ventas, los precios no siguieron la misma tendencia y se mantuvieron más bien estables. “Distintos factores explican esto: las alzas en los precios de suelos y las restricciones que muchas comunas están empezando a impulsar”, asegura Varleta, haciendo referencia a los límites de altura a edificios.

26 de Enero del 2017, Publimetro

VENTA DE VIVIENDAS CIERRA 2016 CON CAÍDA DEL 38%

El "efecto IVA", sumado a mayor restricción de acceso a créditos y permiso de edificación en altura fueron las principales causas de este descenso.

La venta de viviendas nuevas en el Gran Santiago disminuyó 34% en el cuarto trimestre de 2016 en comparación con igual período de 2015, según informó la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), este jueves.

En el último trimestre del año pasado se comercializaron 8.153 unidades: 6.734 departamentos (-33%) y 1.419 a casas (-37%).

Dados estos resultados, en todo 2016 la venta de viviendas en el Gran Santiago disminuyó 38% en comparación con 2015, producto de una contracción de 39% en la comercialización de departamentos y de 32% en la venta de casas.

Pese al importante retroceso, Sergio Torretti, presidente de la CChC, sostuvo que "esta situación no es inesperada. Basta recordar que en 2015 la venta de vivienda creció 27% anual, por lo que lo vivido el año pasado podría ser calificado como una reacción natural al efecto IVA y la anticipación de compras que provocó".

Pese a este factor ya mencionado en balances anteriores, el ejecutivo añadió que "se suman otros aspectos que afectan negativamente la dinámica del mercado inmobiliario, como el mayor porcentaje de financiamiento que hoy se exige para comprar una vivienda, las mayores restricciones para acceder a crédito, las dificultades para construir en altura y cambios regulatorios que presionan al alza el precio de las viviendas".

Por su parte, el gerente de Estudios del gremio, Javier Hurtado, agregó que "en el cuarto trimestre de 2016 la oferta de viviendas aumentó 15% anual. La mayoría de las unidades disponibles (87%) eran departamentos, de los cuales solo el 14% estaba para entrega inmediata, mientras que el 21% de las casas estaba en esta misma condición".

En cuanto a la velocidad de venta, el último trimestre del año pasado se necesitaban 21 meses para agotar la oferta: 22 meses para departamentos y 16 meses para casas.

Precios de viviendas más vendidas

El reporte de la entidad indicó que en el mercado de los departamentos, las unidades más comercializadas durante el cuarto trimestre de 2016 (50%) fueron aquellas cuyo precio fluctuaba entre 1.000 UF y 2.000 UF, de menos de 50 m², que llegaron a representar hasta el 63% de las ventas, y sin ejecución o en etapas iniciales de construcción (excavaciones y fundaciones), que concentraron el 23% de la demanda.

En casas, las unidades más vendidas en el período (17%) exhibían precios entre 2.000 UF y 3.000 UF, aunque el tramo entre 1.000 UF y 1.500 UF fue el que más aumentó su participación en el último año (ocho puntos porcentuales), mientras que las de hasta 70 m² y terminadas o en etapa de terminaciones concentraron el 46% de la demanda.

Según el Índice Real de Precios de Viviendas (IRPV), en el cuarto trimestre de 2016 el precio de las viviendas registró una caída de 1,8%. En el caso del precio de los departamentos, éste se redujo 5,1%, mientras que el valor de las casas aumentó 7,2%.

San Miguel y San Bernardo/Buín: las comunas que lideran

En lo relativo a la venta de departamentos, según la comuna en la que se ubican, Santiago Centro, Independencia y Estación Central pierden terreno frente a San Miguel y las agrupaciones La Cisterna/La Granja/Puente Alto y Quinta Normal/Maipú/Cerrillos/Pudahuel las cuales aumentaron su participación entre 4 y 9 puntos porcentuales.

En definitiva, las que lideran en el total de ventas en el cuarto trimestre son:

- San Miguel: 19%
- Quinta Normal/Maipú/Cerrillos/Pudahuel: 13%
- Santiago Centro: 12%

En cuanto a las casas, Colina y las agrupaciones San Bernardo/Buín y Padre Hurtado/Pudahuel/Talagante ganaron 3 puntos de participación durante 2016. En tanto, Lampa/Quilicura, Maipú/Pudahuel/Cerrillos y Peñalolén/La Florida redujeron su participación en la demanda entre 1 y 8 puntos.

Las comunas que lideraron las ventas este mercado fueron:

-
- San Bernardo/Buín: 24%
 - Lampa/Quilicura: 21%
 - Puente Alto: 15%
-

06 de Abril del 2017, Publimetro

MAYOR DEMANDA HACE SUBIR EL PRECIO DE LOS ARRIENDOS

Informe de PortalInmobiliario muestra que pese a que repunta el interés por comprar una casa o departamento respecto del primer trimestre de 2016, las búsquedas por alquilar una vivienda aumentan.

Más de un año (6 trimestres consecutivos) con un aumento sostenido en la demanda por arriendos finalmente tuvieron su efecto.

Así lo dio a conocer el “Informe Trimestral del Mercado de Viviendas Usadas” de PortalInmobiliario.com, que mide la evolución del mercado de propiedades usadas a partir de la información de avisos y comportamiento de los usuarios del sitio, que reveló que en lo que va del año los precios de arriendo de los inmuebles **se han incrementado en 1,8% en comparación con el último trimestre del año pasado**, cifras muy distintas a los crecimientos trimestrales promedio observados durante 2016, donde las viviendas crecieron trimestralmente en 0,3%, incluso mostrando caídas en algunos sectores. Por tipo de inmueble, el alza ha sido de 2,6% en el caso de las casas y de 1,5% en departamentos.

Al comparar contra el primer trimestre de 2016, es decir, en una mirada a 12 meses, el alza en los arriendos de viviendas llega a 1,6%, **explicándose por un incremento de 2,1% en casas y de 1,4% en departamentos.**

Las condiciones del mercado asimismo han llevado a que se profundice la disminución en las tasas de crecimiento de los precios de venta de viviendas, sobre todo en departamentos, creciendo un 1,2% en relación al primer trimestre de 2016. **Esta es la tasa de crecimiento más baja desde el segundo trimestre de 2008.**

De hecho, al comparar las cifras enero – marzo con el último trimestre del año pasado, los precios de comercialización muestran una variación mínima de 0,3%, **obteniéndose por una variación positiva en casas (0,5%) y negativa en departamentos (-0,2%)**.

Todas estas cifras son una buena noticia para quienes han invertido en ladrillo. “Este comportamiento en los precios de arriendo versus venta de propiedades tiene como consecuencia un leve repunte en los niveles de rentabilidad bruta anual, llegando a un 5,7% en el caso de casas y de un 5,6% en el caso de departamentos”, sostuvo Nicolás Izquierdo, Subgerente de Estudios de Portalinmobiliario.com.

La Florida y Santiago: las comunas donde se ha vuelto más caro arrendar

Este informe detalla además que, en el caso de departamentos en arriendo, todas las comunas registraron incrementos en los precios, medidos en UF/m2. Las mayores variaciones entre el primer trimestre del año con el último cuarto de 2016, se obtuvieron en Santiago (2,1%) y Lo Barnechea (2,0%).

Incluso comunas que al confrontar los datos a 12 meses siguen registrando caídas en sus valores de arriendo, muestran en el último informe un repunte durante el primer trimestre de 2017 contra el último cuarto del año pasado, como Vitacura, Las Condes y Providencia.

En cuanto a las casas en arriendo, las comunas de La Florida (5,3%), Puente Alto (4,4%) y Maipú (3%) lideraron las alzas trimestrales.

Departamentos						Casas					
Comuna	2016 1T	2016 4T	2017 1T	Variación trimestral	Variación anual	Comuna	2016 1T	2016 4T	2017 1T	Variación trimestral	Variación anual
Santiago	0,26	0,26	0,26	2,1%	1,8%	La Florida	0,19	0,19	0,20	5,3%	9,1%
Lo Barnechea	0,29	0,28	0,29	2,0%	-0,3%	Puente Alto	0,18	0,18	0,19	4,4%	1,2%
Nuñoa	0,25	0,26	0,26	1,8%	2,9%	Maipú	0,18	0,18	0,19	3,0%	5,2%
San Miguel	0,23	0,23	0,23	1,4%	2,0%	Las Condes	0,29	0,29	0,29	2,1%	0,6%
La Florida	0,21	0,22	0,23	1,3%	4,9%	Lo Barnechea	0,30	0,29	0,30	1,3%	-0,1%
Providencia	0,28	0,27	0,28	1,2%	-1,1%	San Bernardo	0,18	0,18	0,18	0,6%	-2,0%
Las Condes	0,30	0,29	0,29	1,2%	-2,8%	Vitacura	0,30	0,30	0,30	0,5%	0,6%
Vitacura	0,28	0,27	0,27	0,5%	-3,6%	Colina	0,23	0,22	0,22	0,0%	-3,9%
						Quilicura	0,18	0,18	0,18	-2,1%	0,9%
						La Reina	0,25	0,25	0,25	-2,5%	-1,5%

Fuente: PortalInmobiliario.com

Respecto de las propiedades en venta, el escenario es mucho más diverso, dando cuenta de una marcada estabilización promedio en los precios en el Gran Santiago, siendo el sector oriente el que muestra las menores tasas de crecimiento al comparar año contra año, reportando incluso caídas de 0,6% en casas y en departamentos, al comparar entre primer trimestre de este año y último trimestre de 2016.

Por otro lado, y pese a las restricciones en el mercado crediticio, el reporte mostró un repunte en el interés por comprar viviendas durante el primer trimestre 2017 en relación al mismo período de 2016: un aumento del 22% de solicitudes de información por viviendas usadas publicadas en venta y de un 17% de las cotizaciones en línea por viviendas nuevas.

Lo anterior podría estar relacionado a la baja base de comparación que representa el primer trimestre de 2016 en cuanto a demanda, dado el adelantamiento de demanda generado durante 2015 producto de la implementación de la reforma tributaria.

Claro que el interés por arrendar fue aún mayor, Pese al mayor interés por comprar viviendas, el interés por arrendar aumentó en mayor, creciendo un 36%. De esta manera, se sigue manteniendo la tendencia de una mayor demanda por arriendo en relación a compras, observada desde inicios de 2016 (relación 70,5% por arriendo y 29,5% por compra).

17 de Abril 2017, EMOL

ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN CAE 4,7% EN FEBRERO Y ACUMULA SEIS MESES DE RESULTADOS NEGATIVOS

El Índice Mensual de Actividad de la Construcción (Imacon), cayó 4,7% en febrero, en comparación con el mismo mes del año pasado.

Sergio Torretti, presidente de la CChC, señaló que "la actividad sectorial suma así seis meses seguidos con variaciones negativas, lo que reafirma que la construcción replica amplificadamente el comportamiento de los ciclos económicos".

"Es decir, si la economía en general va a la baja, nuestra industria se contrae aún más, tal como está ocurriendo en la actualidad", señaló.

El índice viene cayendo desde septiembre, cuando registró una baja de 0,2%. En enero, en tanto, el resultado fue -5,9%, la caída más profunda desde 2009 y la primera vez desde la crisis subprime en el que todos los componentes tuvieron variaciones negativas.

Por su parte, el gerente de Estudios del gremio, Javier Hurtado, agregó que "es probable que en esta oportunidad estemos además ante la presencia de un cambio más bien estructural en cuanto al nivel de dinamismo del sector, que tendería a tasas de crecimiento más moderadas producto de la normalización del ciclo de inversiones mineras y el menor precio del cobre".

Por componentes, la contratación de mano de obra registró en febrero una caída anual de 2,6%; mientras que el índice de ventas de proveedores retrocedió 10,5% anual. El despacho de materiales bajó.

En tanto, la actividad de contratistas generales bajó 2,5% y la aprobación de permisos para la edificación continuó retrocediendo, registrando un baja anual de 13,4%.

Resultado Regional

Con excepción de La Araucanía y Los Ríos, la actividad de construcción se contrajo en todas de las regiones. Las caídas más profundas se vieron en la Región Metropolitana (-7,7%) y la Región de Coquimbo (-7,5%).

El informe destacó que esto es "coherentemente con una menor utilización de insumos para la construcción y una contratación de la mano de obra".

Un análisis más pormenorizado de esta situación se obtiene a partir del Informe de Percepción de Negocios, del Banco Central (BC), que afirma que en la zona norte, la venta de viviendas nuevas continuó desacelerándose, especialmente las de mayor valor. Una base de comparación exigente, condiciones de financiamiento más restrictivas y una elevada incertidumbre laboral son algunas de las determinantes del bajo desempeño del mercado inmobiliario.

En la zona centro, la actividad inmobiliaria también mostró cierto grado de deterioro, con ventas que menores a lo proyectado por las empresas del rubro. Existe la percepción de que habría mayor stock disponible para la venta -incluyendo la oferta de inmuebles adquiridos previamente como inversión- y una reducción de la demanda, en línea con un empeoramiento de las condiciones de financiamiento. Al contrario, se prevé que los subsidios habitacionales contribuyan, aunque parcialmente, a impulsar la actividad de la construcción.

En la zona sur, los entrevistados mostraron preocupación por la escasa renovación de la cartera de proyectos de inversión. En el sector inmobiliario, la menor actividad se asoció al término del efecto IVA y a las mayores exigencias de pie para financiar la compra de viviendas.

24 de Abril 2017, EMOL

VENTA DE VIVIENDAS EN EL GRAN SANTIAGO CAE EN PRIMER TRIMESTRE Y SE UBICA EN NIVELES SIMILARES A 2007

En el primer trimestre de 2017 se registró una disminución en la venta de viviendas (entrega inmediata + en verde + en blanco) en el Gran Santiago, llegando a 7.869 unidades, un 4,2% menos que el periodo anterior y un 10% que el mismo trimestre de 2016, indicó el Informe Trimestral de Mercado Inmobiliario de GfK Adimark.

Entre enero y marzo las ventas llegaron a 32,5 miles de UF, una disminución de 6,5% respecto al trimestre octubre-diciembre de 2016 y de 14,6% respecto al primer trimestre del año pasado.

Según comentó el gerente de Estudios Territoriales de la compañía, Javier Varleta, esta cifra es similar a las registradas en 2007 "y viene a ratificar que el mercado ya se está normalizando".

Las razones de esta caída, explicó, se deben a que "entre el 2012 y 2015 el ingreso de las personas creció fuertemente y eso es súper potente. Por otro lado, se produce porque de repente hay dinamismo o noticias que afectan, como cuando el Imacec baja, en general las expectativas de la economía hacen más ruido y cuando hacen más ruido inmediatamente se contrae la venta".

Sobre cómo ha afectado la tasa de interés en Chile, que se ubica en 2,75%, sostuvo que "a la larga siguen estando súper bajas, en general, las tasas para el sector inmobiliario no son un factor que hoy día esté complicando a la venta, y eso ha hecho de que todavía el mercado siga siendo atractivo, hoy es súper conveniente comprar una vivienda".

En cuanto a la oferta, al 31 de marzo fue de 34.582 unidades, un 2,3% más que el trimestre octubre-diciembre, pero una baja de 1,8% respecto al trimestre enero-marzo de 2016 y de 155,7 miles de UF, 2,1% y 5,7% más, respectivamente.

Casas

En este segmento, las ventas totales (entrega inmediata + en verde) fueron de 1.272 unidades, un 8,8% menos que el trimestre anterior y un 18% que el mismo trimestre del año pasado. Las comunas con mayor venta fueron Buin (282 unidades); Colina (228); y Puente Alto (156).

En cuanto a precios, el valor de la UF por metro cuadrado en Buin fue de 39,3; en Colina de 56,6; y en Puente Alto de 41,5.

La oferta (entrega inmediata + en verde), en tanto, fue de 4.713 unidades, -2,5% respecto al trimestre octubre-diciembre de 2016 y -13,4% que el periodo enero-marzo del año pasado. Las tres comunas anteriores también fueron las que más oferta obtuvieron con 1.104; 822; y 511, respectivamente.

Departamentos

En este tipo de viviendas la ventas totales (entrega inmediata + en verde) fueron de 6.597 unidades, una disminución de 3,3% respecto al trimestre anterior y un 8,3% al mismo trimestre de 2016. Las comunas con más ventas fueron San Miguel (1.163 unidades); Estación Central (954); y Ñuñoa (855).

La oferta (entrega inmediata + en verde) llegó a 29.869 unidades, un alza de 3,1% respecto al trimestre anterior y 0,3% al mismo periodo de 2016. San Miguel; Estación Central y Ñuñoa tuvieron un total de 4.748; 5.316; y 4.099 unidades, respectivamente.

El valor de la UF por metro cuadrado en estas comunas fueron de 49,5 en San Miguel; 48,2 en Estación Central; y 70,8 en Ñuñoa.

Finalmente, Varleta se refirió a los polémicos "guetos verticales". Al respecto, señaló que ya no van a haber más de este tipo de edificaciones porque "Estación Central empieza a poner una condicionante, ya la municipalidad empieza a tomar asuntos en el tema, luego de que había sido como una entidad al lado (...) va a tener más sentido social y puede ser que en una comuna que esté más permeable se traslade esa oferta, pero puede pasar de que inmediatamente la comuna tome asuntos y en general todas están siendo más restrictivas para que no existan este tipo de guetos".

04 de Mayo del 2017, Publimetro

EL MERCADO INMOBILIARIO SE REVITALIZA: VENTAS DE DEPARTAMENTOS SE DISPARAN UN 64% EN EL PRIMER TRIMESTRE

Según el gerente de estudios de la CChC, este importante repunte tiene que ver con la baja base de comparación, tras el fenómeno vivido con el fin del IVA.

Después del fin del boom que se vivió tras el efecto IVA, las ventas de viviendas sufrieron una importante caída, que la industria atribuyó a una normalización de la demanda. Sin embargo, el sector da cuenta que volvió a revitalizarse.

Según la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), la venta de viviendas nuevas en el Gran Santiago aumentó 46% en el primer trimestre de 2017 en comparación con igual período de 2016.

La cifra se explica por un aumento de 64% en la venta de departamentos y de 1,5% en la comercialización de casas. De esta forma, en el primer trimestre del presente año se vendieron 7.324 unidades, equivalentes a 5.872 departamentos y 1.452 casas, frente a los 3.585 departamentos y las 1.430 casas vendidas en el primer cuarto del año pasado. Consistentemente con lo anterior, el monto transado producto de la comercialización de estas viviendas aumentó 45% en el período enero-marzo de 2017 en comparación con el primer trimestre de 2016, lo que implica que, en promedio, no hubo un avance en precios.

Javier Hurtado, gerente de Estudios de la CChC, destacó que "los resultados de las ventas inmobiliarias, registradas tanto el último trimestre del año pasado -en que cayeron

34% en doce meses- como este primer trimestre del año, con su aumento de 46% anual, están relacionados con sus respectivas bases de comparación y muy marcados por los últimos efectos del IVA a la vivienda. En este contexto, quizás lo más significativo es que el volumen de ventas registrado durante la primera parte de este año ya está en el rango de los niveles históricos y no prevemos un cambio significativo de tendencia para el resto del año”.

Departamentos más baratos, los más vendidos

El informe del gremio da cuenta que los departamentos que más se comercializaron fueron aquellos cuyo precio fluctuaba entre 1.500 UF y 2.000 UF, de menos de 50 m² que aumentaron su participación hasta 65% y en etapa de obra gruesa y terminaciones, que concentraron el 62% de la demanda.

En casas, las unidades más vendidas en el período (31%) fueron aquellas cuyo precio variaba entre 1.000 UF y 1.500 UF, de hasta 70 m² -que concentraron 45% de la demanda - y en etapa de terminación o terminadas, que correspondieron al 53% de las unidades comercializadas, 23 puntos porcentuales más que en igual período de 2016.

Por su parte, durante el trimestre móvil enero-marzo se registró una caída de 0,4% en el precio de las viviendas. En el caso de los departamentos, se observa que tras cinco descensos consecutivos hubo un incremento de 2,2%, situación opuesta a la de las casas, que después de tres meses con tasas positivas, anotó una disminución de 0,5%.

En tanto, las comunas de Estación Central, San Miguel y La Florida fueron las que más aumentaron su participación (entre 3 y 5 puntos porcentuales en doce meses) en venta de departamentos en esta primera parte del año. Santiago Centro, Independencia y Ñuñoa/La Reina perdieron entre 2 y 4 puntos de participación en igual período.

En casas, las agrupaciones de San Bernardo/Buin, Peñalolén/La Florida y Lo Barnechea/Las Condes fueron las que ganaron más participación en el período. En la vereda opuesta se ubicaron Lampa/Quilicura y Puente Alto, que redujeron su participación en 8 y 3 puntos porcentuales, respectivamente.

04 de Mayo del 2017, Publimetro

VIVIENDAS DE MENOS DE 2.000 UF LIDERAN LAS VENTAS EN EL PRIMER TRIMESTRE

Especialistas del rubro destacan que inmuebles de estos valores son apetecidos por personas que pueden optar a subsidios y quienes desean invertir.

Después del fin del boom que se vivió tras el efecto IVA, las ventas de viviendas sufrieron una importante caída, que la industria atribuyó a una normalización de la demanda. Sin embargo, el sector da cuenta que volvió a revitalizarse.

Según la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), la venta de viviendas nuevas en el Gran Santiago aumentó 46% en el primer trimestre de 2017 en comparación con igual período de 2016. Al desgregar la cifra, la mayor comercialización la registraron los **departamentos con un 64%, en contraste al 1,5% en el caso de las casas.**

Si bien la cifra puede sorprender a primera vista, desde el gremio indicaron que esto tiene que ver con lo sucedido el año pasado. “los resultados de las ventas inmobiliarias, registradas tanto el último trimestre del año pasado -en que cayeron 34% en doce meses- como este primer trimestre del año, con su aumento de 46% anual, están relacionados con sus respectivas bases de comparación y muy marcados por los últimos efectos del IVA a la vivienda”, sostuvo Javier Hurtado, gerente de Estudios de la CChC.

Algo que reafirma Pedro Larach, gerente de marketing de Propius, empresa de crowdfunding e inversiones inmobiliarias, quien añade que “tras la reforma tributaria se produjo un crecimiento exponencial de ventas en 2015 absolutamente inédito, que nadie pudo prever. La contracción de 2016 respondió a un efecto rebote de ese anormal crecimiento y hoy existen condiciones que hacen que el nivel de ventas registrado el primer trimestre se encuentre nuevamente en un rango que puede considerarse en línea con los niveles históricos”.

El informe de la CChC revela además que son las viviendas más pequeñas y baratas las que registran el mayor incremento en sus ventas. En el caso de departamentos, **los que cuestan entre 1.500 y 2.000 UF crecieron en su participación total de ventas en un**

11% y los que tienen dimensiones inferiores a 50m² lo hicieron en un 65%. A su vez, en casas, las que cuestan menos de entre 1.000 y 1.500 UF se vendieron un 11% más y las que tienen hasta 70m² concentraron el 45% de la demanda.

Respecto de esto último, Larach indica que este tipo de viviendas “son alternativas habitacionales muy atractivas para personas y familias de segmentos medios, quienes además tienen la alternativa de acceder a subsidios habitacionales”.

En tanto, Cristián Lecaros, CEO de Portalinversionista.com, indica que dan dos fenómenos: “uno es la persona que quería comprar algo de 3.000 a 4.000 UF y que le pidieron un 20% de financiamiento”, por lo que baja su opción a una vivienda de 2.000 para poder armar ese 20% y otro es el que se quiere adquirir algo de 6.000 UF y tampoco le da, “pero sí puede comprarse uno pequeño para invertir y sigo arrendando”.

Larach complementa esto último, indicando que a estos pequeños inversionistas les conviene este modelo más pequeño “porque el departamento se paga solo con los arriendos percibidos e incluso se obtiene una ganancia mensual”, donde una demanda creciente la componen los inmigrantes, “considerados el nuevo foco del negocio de arriendos”.

Buenas condiciones para comprar

El informe de la CChC además revela que la oferta disponible de departamentos creció un 14% en estos tres primeros meses del año.

Al respecto, una de las causas que explicarían esto, según el gerente de Propius son “las características o definitivamente la ausencia de planos reguladores en ciertas comunas emergentes, cercanas al centro de Santiago”, lo que a su juicio “ha significado el desarrollo de proyectos con alta densidad”.

En este escenario, Larach comenta que, pese a lo restrictivos que están los bancos para prestar dinero, “pocas veces ha habido tasas tan bajas para endeudarse y conseguir financiamiento hipotecario”, por lo que “2017 es un buen año para acceder a una vivienda propia”.

Lecaros coincide y destaca que “las tasas de crédito hipotecario, se van a mantener en los niveles que hemos visto los últimos años, por lo menos todo el 2018”.

A su vez, el gerente de Propius apunta a que con la cantidad de oferta en blanco y verde, existe la posibilidad “que el pie pueda ser pagado hasta en 36 cuotas, por lo que el efecto de las restricciones crediticias se mitiga”.

19 de Mayo del 2017, Publimetro

VENTA DE VIVIENDAS NUEVAS AUMENTO 46% EN SANTIAGO

En el primer trimestre de 2017, en comparación con igual período de 2016. Este resultado se explica por la baja base de comparación que constituye la venta de viviendas registrada en el primer trimestre de 2016.

La venta de viviendas nuevas en Santiago aumentó 46% en el primer trimestre de 2017 en comparación con igual período de 2016, según informó hace unos días la Cámara Chilena de la Construcción (CChC). La cifra se explica por un aumento de 64% en la venta de departamentos y de 1,5% en la comercialización de casas.

A su vez, el monto transado producto de la comercialización de estas viviendas aumentó 45%, lo que implica que en promedio, no hubo un avance en precios.

Javier Hurtado, gerente de Estudios de la CChC, explica que estos resultados “están relacionados con sus respectivas bases de comparación y muy marcados por los últimos efectos del IVA a la vivienda. En este contexto, quizá lo más significativo es que el volumen de ventas registrado durante la primera parte de este año ya está en el rango de los niveles históricos y no prevemos un cambio significativo de tendencia para el resto del año”.

Al respecto, Roberto Bascuñán, gerente general de Inmobiliaria Norte Verde, destaca que el mercado residencial está evidenciando un alza moderada. “El comprador que mantiene el sector activo es, sin duda, el inversionista, lo que explica que los departamentos que más se comercializan son los de 1 y 2 dormitorios, con precios en el tramo de 1.200 UF y 3.000 UF.

Sobre la preferencia por este tipo de productos, Bascuñán señala que “son proyectos muy rentables y la mayor demanda se concentra en comunas de alta plusvalía, con ubicaciones estratégicas y buena conectividad, como Estación Central y San Miguel”.

El ejecutivo de Inmobiliaria Norte Verde, estima que esta tendencia positiva se va a mantener durante el año con un crecimiento moderado. “La oferta se concentrará en propiedades de menor tamaño, principalmente en los departamentos de hasta 3.000 UF. Asimismo, las comunas que continuarán liderando serán Santiago Centro, Estación Central, Independencia, Ñuñoa y San Miguel.

Por otro lado, las tasas de interés para créditos hipotecarios seguirán muy convenientes y se mantendrá el crecimiento del mercado de inversionistas para renta”, puntualiza Roberto Bascuñán, gerente general de Inmobiliaria Norte Verde.

Ana María del Río, gerente comercial de Siena Inmobiliaria, comparte esta visión optimista respecto de las proyecciones. “Esperamos que el año 2017 siga siendo un año de normalización de las variables de la industria, donde las inmobiliarias comenzarán a reponer selectivamente la oferta mediante nuevos lanzamientos y haciendo esfuerzos por diferenciarse de sus competidores”, sostiene.

Para Andrés Ergas, gerente comercial de Ralei Development Group “sin duda, las expectativas de mercado han mejorado, en gran medida, por el factor político y por la existencia de stock exento de IVA debido a la prórroga de plazo para el ingreso de solicitudes de recepción municipal, que permitió ingresar más proyectos exentos. Los clientes están aprovechando este stock para ahorrarse el impuesto que en el futuro será común para todos los proyectos. Estamos viendo que el mercado se está estabilizando con respecto al año anterior, que fue muy malo, y las velocidades de venta han aumentado. De alguna manera, estamos volviendo al régimen normal de ventas, previo al anuncio de la aplicación del IVA a la propiedad”.

Juan Enrique Nestler, gerente comercial de Inmobiliaria Manquehue, concuerda con esta opinión. “Respecto de las expectativas, proyectamos que el año debiera ir lentamente de menos a más. Esperamos que el segundo semestre muestre una demanda más sólida,

debido a un creciente aumento en las confianzas respecto del futuro de la economía del país”.

“En el caso de Manquehue hemos visto una recuperación de las ventas en los últimos meses, generada principalmente por personas que han notado que es un buen momento para comprar una vivienda. Las tasas están históricamente bajas y aún queda un stock de viviendas que no están afectas al IVA. En otras palabras, hoy se puede comprar a buen precio y con un financiamiento conveniente.

“Estimamos que este año será de estabilización del mercado en términos de oferta y demanda, donde también habrá un nivel de stock adecuado que se pueda absorber, de forma orgánica en la mayor parte de las comunas. Adicionalmente, va a ser un año de oportunidad para el mercado inversionista debido a las tasas de interés bajas para financiamiento y a que los precios en promedio seguirán estables, por lo que vemos un buen dinamismo en este segmento”, sostiene Ana María del Río, gerente comercial de Siena Inmobiliaria.

10 de Junio del 2017, El Mercurio

STOCK DE VIVIENDAS CON ENTREGA INMEDIATA CRECERÁ UN 87% A FIN DE AÑO EN LA REGIÓN METROPOLITANA SI CONTINUA RITMO DE VENTA

El fuerte ingreso de proyectos inmobiliarios entre 2014 y 2015, debido a la exención del IVA, así como la contracción de la demanda por el menor dinamismo de la economía son algunos de los factores que explican el fenómeno.

Son varias las comunas de la Región Metropolitana que tienen más de un 20% de su oferta habitacional disponible para entrega inmediata, como Lo Barnechea y Colina en casas, y Vitacura en departamentos, según datos de GfK Adimark.

Javier Varleta, gerente inmobiliario de la consultora, señala que este nivel es preocupante para la industria, ya que los meses para terminar de vender un desarrollo se podrían extender mucho en el tiempo, obligando a las inmobiliarias a hacerse cargo de los costos

asociados a la vivienda, como los gastos comunes o las contribuciones, además de sumar intereses por la deuda bancaria vinculada con la ejecución del proyecto.

Sin embargo, el experto advierte que lo más delicado para el sector es el panorama previsto para los próximos meses. "Va a subir aún más la entrega inmediata en la mayoría de las comunas, pues la construcción de las iniciativas sigue avanzando y la demanda no logra absorber todo", subraya.

De mantenerse el ritmo de ventas observado en el primer trimestre, los inmuebles con recepción final se incrementarían en un 87% en todo el Gran Santiago hacia fines de año, al pasar de 3.065 unidades a 5.738.

En algunas comunas, incluso, el aumento será incluso mayor, como en Las Condes, donde se prevé que los departamentos en esta condición subirán de 267 a 682 (alza de 155%), mientras que en Estación Central el salto será de 106 a 354 (234% más).

Este aumento del stock de entrega inmediata se debe a varios fenómenos. Para Diego Errázuriz, gerente general de PatagonLand, un factor determinante fue el término de la exención del IVA a las viviendas nuevas: "Por el tema tributario, hubo un ingreso importante de proyectos habitacionales entre 2014 y 2015. Estos no se han vendido por completo y ahora están finalizando su construcción".

A lo anterior se suma que la demanda ha tendido a caer. El menor crecimiento económico, las mayores restricciones para la entrega de créditos hipotecarios -la mayoría con un financiamiento de hasta un 80%- y el aumento de los precios de las viviendas, explicarían esta ralentización.

"Cuesta más vender un inmueble terminado, pues, si está en verde, el comprador tiene muchos meses para juntar el pie y se puede planificar. Como está la economía ahora, no creo que haya mucha gente capaz de reunir el 20% del valor de una vivienda de una sola vez", apunta Alejandro García, director académico del Centro Inmobiliario de la UAI.

Benjamín Solar, gerente general de Land Capital, agrega que también influye la normativa que permitirá a las administradoras de fondos de pensiones ampliar su nivel de inversión en activos alternativos, como los fondos inmobiliarios.

"Muchos desarrolladores están dejando de salir a comercializar sus proyectos, por lo que efectivamente puede haber un stock muy grande, pero muchas veces es porque se está negociando para vender el edificio completo", señala el ejecutivo, cuya empresa gestiona la venta de 16 inmobiliarias, entre las que destacan Actual, Fundamenta, Euro y Paz.

Las Condes es la comuna de la zona oriente con más stock en altura disponible

Las Condes es de las comunas de la zona oriente que se está mirando con más atención. Se proyecta que esté entre los dos sectores con el mayor número de departamentos terminados disponibles, junto con Quinta Normal.

Para Solar, el alto volumen previsto se debe a que la zona cuenta con muchas alternativas de gran tamaño. "Las distribuciones de un dormitorio o de dos dormitorios, pero con un solo baño, se comercializan en etapas tempranas gracias a los inversionistas, mientras que las de mayor superficie quedan para el usuario final, lo que está más lento de comercializar", dice.

A juicio de Varleta, otra variable que explica lo que pasa en Las Condes es que quienes buscan propiedades sobre las 10 mil UF se mueven más por expectativas que por restricciones económicas al momento de comprar: "Es gente que está esperando a que esté más definida la carrera presidencial, para ver cómo va a seguir el país".

Ese mismo segmento apunta a Lo Barnechea, donde se proyecta un incremento del stock terminado de 105% entre el primer y cuarto trimestre de este año.

Distintos actores de la industria coinciden en que durante los últimos cinco años entraron muchos proyectos a la comuna, dado sus atractivos en conectividad y equipamientos educacionales y comerciales.

"No creo que este escenario se prolongue en el mediano plazo, es solo una falta de decisión de la gente por el ambiente de incertidumbre económica, pero de a poco se está sintiendo que las ventas se reactivan y se debiera ir consumiendo el producto si es que no entran nuevos edificios", aclara Errázuriz.

Al menos en casas, las opciones con entrega inmediata debieran disminuir hacia fines de año en un 53% en Lo Barnechea, mientras que en Colina, que concentra parte importante del desarrollo de casas de la capital, lo hará en un 24%.

Para García, la ventaja de este formato es que el ingreso de nueva oferta es más flexible, lo que hace que se adapte mejor a los ritmos de venta: "Cuando se construye un edificio, hay que hacerlo completo, pero si el escenario se complica, un desarrollo de casas se puede reducir y acomodar la inversión al nivel de la demanda".

Tasas de interés baja permite a inmobiliarios resistir débil demanda

Frente al mayor volumen proyectado de producto terminado, el gerente general de Inmobiliaria Crillón, Carlos Basch, cree que puede haber espacio para que se contraigan los precios, aunque esto no será algo significativo, sin superar el 2%.

Por otra parte, Solar estima que simplemente no se van a subir los valores: "Los desarrollos no comienzan con su precio máximo, sino que lo van incrementando en la medida que avanza la obra y lo que va a pasar es que van a seguir con esos niveles iniciales, sin llegar al precio de lista proyectado".

García subraya que el mercado habitacional puede resistir sin sacrificar precios por lo menos un año y medio más. Basch también es de la idea de que están las condiciones para esperar a que se dinamice la demanda: "Hoy en día, las tasas de interés están muy bajas, por lo que, si hay que esperar un año, a la inmobiliaria no le cuesta muy caro; puede significar entre un 2% o 2,5% del costo de construcción".

Ahora bien, distintos desarrolladores prevén que, de todas formas, sí habrá más promociones para dinamizar la venta. Eso sí, Errázuriz destaca que el mercado se mueve

dentro de un cierto estándar, lejos de las liquidaciones nocturnas o de los grandes descuentos que se vieron en 2008.

Solar tiene la misma mirada: "Todos saben que empezar con ese tipo de promociones es malo para la industria. En vez de hacer una guerra de precios, ahora se postergan proyectos". De todas formas, hay consenso entre los actores del sector que hacia fines de este año y principios del próximo se debiera dinamizar la demanda, una vez que se aclare el escenario presidencial.

13 de Julio del 2017, Pulso

BANCA AUMENTA RESTRICCIONES HACIA EMPRESAS INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS

La demanda por créditos sigue debilitada pese a que repuntó el segmento hipotecario, mientras que por el lado de la oferta, las condiciones se mantuvieron restrictivas para todos los sectores en el segundo trimestre. Según la última encuesta de crédito bancario, publicada ayer por el Banco Central (BC), un 46% de los bancos reporta condiciones más limitadas de financiamiento en empresas inmobiliarias, mientras que un 39% cree que la oferta se ha vuelto más restrictiva en construcción.

La situación en el sector inmobiliario no es nueva, de hecho, en su último Informe de Estabilidad Financiera (IEF), el Central advirtió que "el mercado inmobiliario residencial continúa presentando ajustes, con desaceleración en precios y ventas, y menor introducción de nuevos proyectos". Esto luego del boom que experimentó el sector en 2015 con miras a la entrada en vigencia del IVA inmobiliario en 2016. En ese sentido, el IEF del primer semestre incluso detalló que en el mercado inmobiliario "la introducción de nuevos proyectos se ha ralentizado, en línea con menores perspectivas de crecimiento del sector. Con todo, distintos indicadores del sector inmobiliario residencial dan cuenta de una desaceleración, en línea tanto con la evolución de la situación económica como con los cambios tributarios y normativos".

Las empresas inmobiliarias y constructoras, por su parte, tampoco han acudido con mayor interés a la banca. Según la encuesta, el porcentaje de bancos que percibe mayor debilidad en la demanda por préstamos representa un 73% en inmobiliarias y un 39%

para las constructoras. Pese a lo anterior, según las últimas cifras de colocaciones publicadas por la Sbif, los créditos y cuentas por cobrar del sector comercial son los que más han caído en doce meses: bajaron 0,58% a mayo. En consumo las colocaciones netas aumentaron 5,49%, mientras que vivienda se lleva la mayor alza: 6,98%.

El Banco Central también muestra en su encuesta que el crédito a grandes empresas es el menos golpeado en la oferta: un 87% de las instituciones encuestadas no ve cambios, pero en pymes un 23% de las entidades apunta a que existirían condiciones de oferta más limitadas respecto al trimestre anterior. Cuando se trata de la demanda en la cartera de consumo, continúa la debilidad que veía la banca durante el trimestre anterior, llegando al 21%. Eso sí, el 7% de las instituciones ahora reportan un significativo debilitamiento. En financiamiento de viviendas están divididos: aumentó el número de bancos que nota un fortalecimiento, pero también subió la cantidad de entidades que apuntan a un debilitamiento de la demanda en el segundo trimestre, llegando a 33% y 25%, respectivamente.

Por otro lado, un 40% de los encuestados indica que la demanda se debilitó en grandes empresas, mientras que 33% percibe un fortalecimiento.

22 de Agosto del 2017, Pulso

UTILIDAD DE INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS ANOTA SU MENOR AVANCE SEMESTRAL DESDE 2013

Las utilidades de las firmas que reportan a la SVS aumentaron 1,4% en el primer semestre. Aunque las ventas subieron 9%, los costos se elevaron 10%, alcanzando el mayor monto en seis años.

El sector de la construcción sigue enfrentando un escenario complejo, y este no sería atribuible a un escenario económico más complejo. Las utilidades de las seis mayores empresas constructoras e inmobiliarias que reportan sus balances a la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) sumaron \$39.477 millones durante el primer semestre de 2017.

Se trata de Salfacorp, Socovesa, Paz, Besalco, Ingevec y Echeverría Izquierdo, cuyas ganancias mostraron un aumento de sólo 1,4% respecto del año previo, cuando el conjunto registró utilidades del orden de los \$38.906 millones. De hecho, se trata del menor alza semestral desde 2013.

Si bien los ingresos de las compañías subieron 9%, sumando poco más de \$1.000,6 millones, los costos aumentaron en un 10%, llegando hasta los \$866.151 millones durante los primeros seis meses del año.

De hecho se trata del mayor monto alcanzado en seis años. ¿La razón? Los gastos en administración y ventas que llevaron a cabo las firmas aumentaron en un 7% en el período en comparación al año previo.

De hecho, la mayoría de las firmas aumentaron sus costos en el primer semestre. Paz, por ejemplo, los subió en un 252% entre enero y junio respecto a igual periodo de 2016, mientras que Besalco los incrementó en un 15,3%. Le sigue Echeverría Izquierdo (12,1%) y Socovesa (11,9%). Las únicas compañías que bajaron sus costos fueron Ingevec (-17,9%) y Salfacorp (-2,8%).

Resultados

Dentro del grupo, Socovesa fue la única compañía que disminuyó sus utilidades durante el primer semestre, mientras que Echeverría Izquierdo fue la única que registró pérdidas. En el caso de Socovesa, las ganancias bajaron 19,4% hasta los \$11.646 millones, mientras que Echeverría Izquierdo registró una merma por \$2.371 millones.

Paz fue la empresa que anotó la mayor alza en sus ganancias entre enero y junio de este año. La compañía elevó en un 107,2% su utilidad entre junio de 2016 y mismo mes de este año, alcanzando ganancias por \$14.335 millones.

Pese a que fue la empresa que más aumentó sus costos, también fue la que logró la mayor alza en sus ingresos, los cuales se triplicaron hasta los \$94.715 millones.

El aumento en los costos se produjo debido a mayores compromisos financieros. No obstante, fue la única compañía que disminuyó sus gastos en administración, al reducirlos en 6,5%. De hecho, informó a la SVS que recortó en un 11,5% la dotación de personal de la compañía, pasando de los 1.394 empleados a junio de 2016 a 1.233 personas a junio de 2017.

Salfacorp, la mayor constructora del país, logró aumentar su utilidad en un 44,1% respecto al mismo periodo de 2016, alcanzando los \$8.903 millones.

Reacciones

Al momento de presentar sus resultados, el presidente de Paz Corp Juan Pablo Armas, destacó que los buenos resultados se explican principalmente por el mayor volumen de ingresos registrados, en línea con la planificación anual de la compañía.

Por su parte, el gerente general de SalfaCorp, Fernando Zúñiga, comentó que los resultados entre enero y junio estuvieron en línea con lo esperado para este período. “(La compañía mira) con optimismo el futuro, considerando el crecimiento que ha experimentado nuestro backlog de proyectos contratados, en parte influido por el alza en el precio de los commodities”, dijo Zuñiga al publicar sus estados financieros.

En el caso de Besalco, en su análisis razonado la firma destacó los avances realizados por la compañía respecto, los que resalta “se han logrado en un escenario económico adverso en el cual los niveles de actividad han crecido a tasas históricamente bajas, los niveles de inversión han decrecido y la confianza de los agentes económicos se encuentra deteriorada”.

Socovesa, en tanto, comentó que se esperaba que el dinamismo de la economía durante 2017 fuera similar al que se observó en el año 2016, pronóstico que a la fecha se ha cumplido, y las eventuales sorpresas que podrían darse en el incierto panorama internacional, se han ido despejando.

En ese sentido, la compañía espera que en materia inmobiliaria la demanda retorne a los niveles de tendencia de largo plazo, la que se vio afectada positivamente por el “efecto IVA” durante el 2015.

21 de Septiembre del, 2017, Diario Financiero

BAJA REPOSICIÓN DE OFERTA INMOBILIARIA POSTERGA RECUPERACIÓN PARA MEDIADOS DE 2018

“Se ven indicios de brotes verdes en vivienda, pero no está siendo acompañado con el ingreso de nuevos productos, sino más bien de la liquidación del stock existente”, sentencia un estudio de la consultora inmobiliaria Arenas y Cayo sobre el momento de esta industria, que se está acomodando a la nueva realidad del mercado.

Según el estudio, se prevé mayor demanda por viviendas, da una posible mejora en la economía nacional, pero el mercado no contaría con la oferta necesaria para satisfacerla completamente, por lo que el repunte comenzaría recién a mediados de 2018.

Según el informe del segundo trimestre de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), las ventas de viviendas en Santiago aumentaron 20% en comparación al mismo periodo de 2016, acompañado con un incremento del monto transado de un 23%.

“Estamos viendo que los crecimientos de precio, en promedio anual, son del orden del 2%. Si aumenta mucho la demanda y tenemos estos niveles de stock, probablemente se va a afectar el precio al alza, al menos hasta que no se recupere la generación de nuevas viviendas”, explicó el gerente de Estudios de la CChC, Javier Hurtado.

En el último trimestre los precios crecieron en 2,1% respecto al mismo periodo en 2016, mientras que en 2015 este aumentó había sido de un 7,5% respecto al año anterior.

Cristián Gutiérrez, gerente de Estudios de Arenas y Cayo, explica que los precios están subiendo, pero que esto será “muy lento hasta mediados del próximo año. Todavía las inmobiliarias tienen que deshacerse de muchos departamentos y eso, en sus variables, sigue siendo más importante que subir precios. Pero después de mediados del 2018 va a haber un aumento de por lo menos entre en 3% y 5%, como piso”.

El estudio, que busca ver la correlación entre el Imacec y el mercado inmobiliario, asegura que recién en esa fecha se podría hablar de un repunte, ya que “no se está generando nueva vivienda en grandes cantidades, estamos normalizando un sobre stock de oferta, ya que en el 2015 la entrada de nueva oferta estuvo muy por sobre la norma”.

En 2014 entraban al mercado un promedio de 12.537 viviendas por mes, mientras que en 2015 esta cifra ascendió a 14.950, con su peak durante diciembre, con 34.287 nuevos productos. En lo que va del 2017, el promedio es de 11.300.

Esto, para Arenas y Cayo, está bajo lo que se considera “normal”, que sería entre 12.000 y 15.000 unidades al mes. Hurtado agrega que “claramente este año los inicios de proyectos ingresados son pocos. La oferta terminada es muy escasa, y la que va entrando está muy inicial, la oferta disponible está en fase todavía de proyecto”.

Así lo demuestra también un reporte de GfK Adimark, que muestra que en el caso de los departamentos, más de la mitad de la oferta tiene una fecha de entrega superior a los 16 meses. No así en el caso de las casas, donde la mayoría de estas son de entrega inmediata o máximo tres meses.

En Gemines Consultores aseguran que esto no significa que venga un periodo de escasez de viviendas. “Yo diría que la recuperación va a ser gradual, más bien una normalización y en algunos segmentos quizás un poco más apretado en cuanto al stock.

El mercado está yendo hacia un nivel de equilibrio tanto en oferta como demanda, con precios que ya se corrigieron y que en mediano plazo podrían retomar una cierta plusvalía por la escasez de paños de terreno en zonas con más demanda”, comentó su gerente general, Tomás Izquierdo.

Otra variable que se ve afectada por el repunte del mercado ha sido la velocidad de venta. Según la CChC, actualmente en Santiago está en 21 meses, periodo similar al del 2010 (que tuvo un promedio cercano a los 20 meses), pero superior a los años entre 2011 y 2015, en que sus promedios oscilaban entre los 16 y 12 meses, dada la alta demanda que motivó el fin del beneficio tributario del IVA a la construcción.

Repunte económico

“Las condiciones económicas están mejorando, igual que las crediticias, por lo que no se ve en el horizonte un empeoramiento de economía ni presiones inflacionarias. Están todas las condiciones para el crecimiento”, explica Gutiérrez en cuanto a las circunstancias externas que afectan al mercado inmobiliario.

Aun así, dice que, al ser plazos de construcción más extendidos, hace falta una tendencia económica más estable, de mínimo dos trimestres. Así, el Imacec de julio podría ser una buena señal para la reactivación de este mercado, pero no la considera un factor de impulso.

Lo que sí, este indicador suele aumentar la confianza de los clientes y el interés por consumir, por lo que, de mantenerse, como esperan en la consultora, sería otra razón del repunte de mediados de 2018.

En Gemines Consultores aseguran que ven “una paulatina recuperación en la demanda, asociada a una mejor economía, de mercado laboral y condiciones de crédito con tasas históricamente bajas”. Además, añaden que las proyecciones y expectativas políticas también estarían influyendo en la reactivación.

Tramitación de permisos: el mayor riesgo que ven las empresas

La idea de un repunte más tardío es compartida por la inmobiliaria ICuadra, la que adjudica esto a los plazos de construcción de los proyectos.

Desarrollar un edificio “requiere una maduración, no es todo inmediato. Puede que el 2018 no sea un año muy bueno, pero sí el 2019, donde se espera que se reactive más el consumo”, explicó su gerente general, Cristian Boetsch.

ICuadra tiene 24 proyectos en este momento –la mayoría en regiones y con aportes del Estado-, por lo que aseguran que tienen el 2018 “cubierto, porque apostamos a este ciclo adverso desde antes”.

Para Santolaya, las proyecciones son diferentes y dicen no ver un gran cambio en la oferta. “En general todo este año los stocks se han mantenido bien parejos y yo no creo que baje mucho más. Al menos no en los lugares donde nos posicionamos nosotros”, comentó su gerente general, José Antonio Santolaya.

El plazo que toma desarrollar un proyecto es uno de los riesgos más relevantes que ven las inmobiliarias. En Manquehue, según sus estados financieros, dicen que “en general se percibe un sostenido aumento en las exigencias y sobre todo en los tiempos de tramitación de las distintas aprobaciones requeridas por el sector.

Lo anterior exige anticipar el plazo de desarrollo de los proyectos, lo que disminuye la flexibilidad. Esta tendencia dificulta la velocidad de respuesta por el lado de la oferta y encarece los costos”.

En el mismo informe, pero de Moller y Pérez Cotapos, también se hace alusión a esto, dado que “la protección de ciertas zonas y los planos reguladores existentes hace que cada vez está siendo menor el espacio urbano disponible para poder construir, lo que encarece los terrenos y por ende las viviendas. Además, existe una demora creciente en la obtención de permisos lo que repercute en los tiempos de los proyectos”.

Ambas inmobiliarias explicitan en sus reportes la sensibilidad de la industria a los cambios económicos. Por esto, al revisar los posibles riesgos que consideran, este aparece entre los más significativos, implementando políticas de control específicas para los diversos escenarios futuros.

08 de Octubre del 2017, El Mercurio

BAJAS TASAS Y VARIEDAD DE OFERTA POTENCIA VENTA DE STOCK SIN IVA

Indican los expertos que las inmobiliarias han lanzado atractivas promociones que buscan captar a los inversionistas, y que existe aún una variada oferta remanente. Los precios, advierten, han subido paulatinamente desde 2015, pero todavía se pueden encontrar opciones si se analizan bien todos los factores involucrados.

Víctor Danús, gerente general de la corredora ProUrbe, afirma que tras el cambio en la normativa legal que permitió incorporar al beneficio de exención de IVA se abrió una interesante ventana de oportunidad para los compradores, pues más viviendas pudieron acogerse al beneficio.

Así, dice, según estimaciones de ProUrbe, en la capital "todavía queda un volumen interesante de viviendas no afectas a IVA. Aproximadamente 3.500 departamentos y alrededor de 1.000 casas. Esto implicaría que a fin de año o durante el primer trimestre del 2018 no quedarían departamentos en esta categoría y, en el caso de casas, la disponibilidad se podría prolongar hasta el primer semestre del 2018".

Señala que en el caso de los departamentos existen muchas alternativas y variedad de ofertas lo que los hace más competitivos, resultando una buena posibilidad de inversión.

Agrega que "existen varios factores que hacen atractiva actualmente la compra de viviendas, tales como las bajas tasas existentes en el mercado, además de atractivas ofertas de descuento realizadas por algunas inmobiliarias. Incluso están las que se aventuraron a vender departamentos en el Cyberday.

Por otro lado, tenemos la modalidad de ventas privadas, en que algunos inversionistas y entidades invitan a su cartera de clientes vip a que puedan adquirir viviendas a precios preferenciales".

Por su parte, Iarhemy Figueroa, gerente comercial de Empresas Armas, afirma que "hoy en la Región Metropolitana existe una variada oferta en esta modalidad. Lo importante es buscar de acuerdo a los parámetros más importantes, y que hacen que la vivienda sea una inversión, y eso tiene que ver con ubicación y precio. Por lo tanto, es una buena oportunidad para quien sabe buscar".

Explica que algunas de las comunas que hoy concentran la oferta sin IVA son Santiago centro, Ñuñoa, San Miguel, La Florida, Buin y Colina. "Las primeras tres se caracterizan por su oferta de departamentos, cuyo stock está exento de IVA y, por lo tanto, se convierten en una oportunidad, tanto para el cliente final como para inversionistas, de comprar a mejor precio".

Análisis necesario

A su vez, Milton Torres, director ejecutivo de la gestora inmobiliaria Torres Profesionales, señala que aún existe un interesante stock de viviendas "sin IVA".

"Trabajamos con 12 inmobiliarias en el país, lo que nos permite abarcar una oferta de mercado más integral. Aún se pueden ver varias inmobiliarias con este tipo de stock, sobre todo en la oferta de departamentos con entrega inmediata.

Esto ha generado una suerte de segunda miniola de ventas de este tipo de unidades, parecido a lo que sucedió a finales del 2015, año en que mucha gente adelantó su decisión de compra para evitar el pago de IVA", asegura.

Afirma que desde el primer semestre de este año hasta la fecha, ha tenido una muy buena acogida la venta de departamentos en entrega inmediata (los cuales son la mayoría de los que gozan de este beneficio). Por ejemplo, junto con algunas de nuestras inmobiliarias, logramos liquidar casi el 80% de su stock sin IVA.

Y a pesar de la dificultad de tener que pagar el pie inmediatamente para poder comprar este tipo de productos, y la similitud de precios con los de entrega futura, esto no ha evitado el interés de la gente por las últimas unidades sin IVA que ofrece el mercado".

Señala que es una oportunidad de comprar, si se sabe buscar bien, pues se ha producido en los últimos años un alza de precios.

"Recordemos que esta reforma de la Ley 29.780, publicada el 5 de junio del 2016, declara el inicio del pago de impuestos luego del 1 de enero del 2016 para todas aquellos proyectos inmobiliarios, que soliciten permiso luego de esta fecha, y a partir del 1 de enero del 2017 para aquellos que firmen promesa de compraventa después de esta fecha.

Sin embargo, mucho antes, es decir desde el año 2015, el mercado en general inició una escalada de aumento de sus precios para absorber este impuesto. Por lo tanto, hoy, en el 2017, no es raro ver precios muy similares entre las propiedades con IVA y sin IVA".

El factor renta

Por ello, indica, al momento de asesorar a un inversionista inmobiliario -persona interesada en aumentar su patrimonio a través de la inversión en propiedades- aspectos como el IVA pueden, en ciertas situaciones, jugar un papel secundario.

"El enfoque está en lograr rentabilidad y retornos en el menor plazo posible. Y si bien al comprar sin IVA y en entrega inmediata es posible hacer uso de la propiedad inmediatamente, esto ocupa muchas veces todo el capital disponible de las personas, y en algunos casos implica incluso el endeudamiento a través de dos créditos bancarios: uno de consumo para el pie y otra hipotecario; algunas veces, al mismo precio que otra propiedad de entrega futura con IVA.

Por otro lado, al comprar una propiedad con entrega futura y con IVA, al haber una mayor oferta, es posible elegir sectores con mejor plusvalía y rentabilidad esperada, con mayor libertad. La posibilidad de pagar el pie en cuotas evita el endeudamiento y permite hacer un uso eficiente de los recursos para diversificar las inversiones. Todo dependerá, finalmente, de la estrategia que cada persona quiera tomar".

RESUMEN NOTCIAS EFECTOS EN LOS FLUJOS Y LA RENTABILIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO		
2015	2016	2017
22 DE SEPTIEMBRE (PORTAL INMOBILIARIO) En el periodo 2016 los precios de las viviendas no descendieron porque existe una demanda que los sostiene debido a que una parte relevante de lo que se ha ido adquiriendo corresponden a inversionistas y en consecuencia existirá un stock de viviendas en arrendamiento para una demanda constante lo que conllevaría a una baja en el valor de los arriendos. Aumento en las promesas y compraventas de inmuebles presentan por el apresuramiento en adquirir una vivienda sin pagar IVA en el periodo 2016 y una brusca disminución para el periodo 2017, conforme la entrada en vigencia de la Reforma Tributaria el 01 de Enero 2017.	26 DE ENERO (BIOBIO CHILE) La venta de viviendas en la Región Metropolitana, aumentó en 40,3% durante el cuarto trimestre 2015 en comparación con igual período de 2014. En cuanto al valor de comercialización de las viviendas en Santiago, en el cuarto trimestre de 2015 aumentó a 45,5 % en relación al mismo período de 2014, sumando un total de 144,8 millones de UF durante 2015. Esto significa un aumento de 32,8 % respecto al año anterior. Javier Hurtado, gerente de Estudios de la CChC, sostiene que lo anterior se debe a la entrada en vigencia del IVA a la venta de inmuebles en enero de 2016.	12 DE ENERO (PUBLIMETRO) A pesar de la caída en la venta de viviendas del periodo 2016, los valores se mantuvieron, no obstante se vendieron 34.000 unidades, cifra positiva y por encima de lo esperado. En efecto, al mirar los años anteriores a 2015, antes del boom provocado para ahorrarse el IVA a la construcción, se pueden observar números similares a los registrados en 2016. En 2011 se vendieron 34.089 viviendas, en 2012 40.941, en 2013 se comercializaron 37.381 y en 2014 39.863 unidades.
	31 DE ENERO (LA TERCERA) Nadie quiere hablar de crisis, pero inversionistas, bancos y promotores inmobiliarios ya mencionan un soft landing, periodo de aterrizaje suave propio de un mercado que creció vertiginosamente durante la década. Según un Estudio de Oferta Inmobiliaria, que esta semana presentaron GfK Adimark y los Desarrolladores Inmobiliarios, durante 2015 se vendieron 52.427 viviendas en el Gran Santiago. La cifra es histórica, con un alza de 35,6% respecto de 2014. Y casi en su totalidad explicada por el llamado "efecto IVA". A eso hay que añadir el rol de los inversionistas: en un mercado con pocas opciones de rentabilidad, el sector inmobiliario se convirtió en un verdadero refugio (por su estabilidad, apreciación y tangibilidad como bien inmueble y no instrumento financiero). Mientras la bolsa rentaba negativo y las tasas estaban tan bajas que la renta fija tampoco resultaba tan atractiva, las propiedades eran capaces de asegurar al menos una ganancia del 7%.	26 DE ENERO (PUBLIMETRO) El "efecto IVA", sumado a mayor restricción de acceso a créditos y permiso de edificación en altura fueron las principales causas de este descenso de la venta de viviendas. En el Gran Santiago disminuyó 38% en el 2016 en comparación con el período de 2015, producto de una contracción de 39% en la comercialización de departamentos y de 32% en la venta de casas según informó la Cámara Chilena de la Construcción (CChC).
	17 DE MARZO (EUROINMOBILIARIA) Las constructoras tendrán aumentos en sus costos, por ende, se espera que incremente el valor de las casas en hasta 450 UF y se prevé una baja en el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios, aunque actualmente se sigue observando gran actividad en la construcción de viviendas, sobre todo de edificios, pero mayormente se trata de proyectos que están en su etapa final de cimentación. La mayor parte de los bienes raíces que se están adquiriendo corresponden a inversionistas de dos tipos: por un lado grandes empresarios; y por otro, pequeños inversores que adquieren una o dos viviendas a modo de negocio. Este furor inmobiliario comenzó el 2015, luego de que se aprobara la reforma tributaria. Debido a que quedaron exentos del IVA todas las promesas de venta firmadas antes del 31 de diciembre, se produjo un aumento en las compras de vivienda, pero se estima que en 2017 las promesas de compraventa bajarán, disminuyendo la actividad inmobiliaria residencial.	06 DE ABRIL (PUBLIMETRO) A pesar que el interés por comprar una casa o departamento respecto del primer trimestre de 2016, las búsquedas por alquilar una vivienda aumentan. Así lo dio a conocer el "Informe Trimestral del Mercado de Viviendas Usadas" de Portalinmobiliario.com, que mide la evolución del mercado de propiedades usadas a partir de la información de avisos y comportamiento de los usuarios del sitio, que reveló que en lo que va del año los precios de arriendo de los inmuebles se han incrementado en 1,8% en comparación con el último trimestre del año pasado. "Este comportamiento en los precios de arriendo versus venta de propiedades tiene como consecuencia un leve repunte en los niveles de rentabilidad bruta anual, llegando a un 5,7% en el caso de casas y de un 5,6% en el caso de departamentos", sostuvo Nicolás Izquierdo, Subgerente de Estudios de Portalinmobiliario.com.

	12 DE ABRIL (EL MOSTRADOR) Promesas de compraventa bajaron 25% en primeros dos meses. Informe del Banco Central reveló que se están pidiendo menos créditos en el rubro, aunque las inmobiliarias recién sentirán el impacto en 2017, pues los negocios de este año están encaminados con promesas de compra de 2015. En la encuesta trimestral de créditos que elabora el Banco Central, reveló que el porcentaje de bancos que percibe un debilitamiento de la demanda por este tipo de financiamiento pasó de un 15% a un 46%, alcanzando su nivel más negativo en los últimos seis años.	17 DE ABRIL (PUBLIMETRO) El Índice Mensual de Actividad de la Construcción (Imacon), cayó 4,7% en febrero, en comparación con el mismo mes del año pasado. Sergio Torretti, presidente de la CChC, señaló que "la actividad sectorial suma así seis meses seguidos con variaciones negativas, lo que reafirma que la construcción replica amplificada el comportamiento de los ciclos económicos".
	28 DE ABRIL (EL MOSTRADOR) Un informe de la Cámara Chilena de la Construcción revela que la venta de departamentos cayó de 44,5% y la de casas se contrajo 32%. La principal causa sería el proceso de anticipación de compras registrado en 2015 por el tema del IVA. Las ventas de viviendas se desplomaron en el primer trimestre, cayendo 41%. El informe dice que en los primeros tres meses del año la oferta de viviendas aumentó 18,4% comparado con el mismo periodo de 2015, necesiándose poco más de 30 meses para agotar el stock disponible. El gremio advierte que el mercado podría empeorarse aún más. Ruiz-Tagle dice que "hay que estar muy atentos a cómo evolucione este proceso en el futuro, porque un contexto de bajo crecimiento, aumento del desempleo y mayores restricciones crediticias, podría generar una situación compleja para la actividad inmobiliaria".	24 DE ABRIL (PUBLIMETRO) Entre enero y marzo las ventas llegaron a 32,5 miles de UF, una disminución de 6,5% respecto al trimestre octubre-diciembre de 2016 y de 14,6% respecto al primer trimestre del año pasado. Las razones de esta caída, explicó, se deben a que "entre el 2012 y 2015 el ingreso de las personas creció fuertemente y eso es súper potente. Por otro lado, se produce porque de repente hay dinamismo o noticias que afectan, como cuando el Imacec baja, en general las expectativas de la economía hacen más ruido y cuando hacen más ruido inmediatamente se contrae la venta". Según comentó el gerente de Estudios Territoriales de la compañía, Javier Varleta
	17 DE MAYO (EL ECONOMISTA AMERICA) En el año 2015 el sector inmobiliario privado tuvo un crecimiento histórico, gracias al beneficio tributario ofrecido para viviendas nuevas promesadas o vendidas hasta el 31 de diciembre pasado. Además, se aceleraron ventas que se hubieran dado en el periodo de 2015 a 2017, lo que se concentró sólo en el pasado año. Respecto a cómo se prevé el 2016, Cristián Lecaros, CEO de Inversión Fácil, señala que para las ventas de viviendas nuevas en el contexto del IVA, se esperaría que la demanda se mantenga en el primer semestre dado que aún se pueden comprar promesas exentas durante este año, pero a partir del segundo semestre esta demanda irá en disminución. Ocurrirá una baja en las ventas que se comenzaría acentuar a finales de este año dado que los departamentos vendidos y/o promesados en el año anterior significaron un adelanto de ventas de promesas del periodo 2016 al 2019, debido a la reforma tributaria.	04 DE MAYO (PUBLIMETRO) Según la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), la venta de viviendas nuevas en el Gran Santiago aumentó 46% en el primer trimestre de 2017 en comparación con igual período de 2016. La cifra se explica por un aumento de 64% en la venta de departamentos y de 1,5% en la comercialización de casas. Javier Hurtado, gerente de Estudios de la CChC, destacó que "los resultados de las ventas inmobiliarias, registradas tanto el último trimestre del año pasado -en que cayeron 34% en doce meses- como este primer trimestre del año, con su aumento de 46% anual, están relacionados con sus respectivas bases de comparación y muy marcados por los últimos efectos del IVA a la vivienda. En este contexto, quizás lo más significativo es que el volumen de ventas registrado durante la primera parte de este año ya está en el rango de los niveles históricos y no prevemos un cambio significativo de tendencia para el resto del año".

	26 DE JULIO (EMOL) La venta de viviendas en el Gran Santiago cerró el primer semestre con un descenso del 40,2% en comparación con el mismo periodo de 2015, informó este martes la Cámara Chilena de la Construcción. En cuanto a los precios, aumentaron en 2,8% y se descompone por la caída del 0,5% en los departamentos y el alza del 8,5% en las casas. Durante el segundo trimestre los departamentos que más se comercializaron fueron aquellos cuyo precio fluctúa entre las 2.000 y 3.000 UF, con el 34% de participación. A continuación le siguieron los de entre 1.500 y 2.000 UF (22,6%) y los de entre 1.000 y 1.500 UF (14,8%). En las casas, destacó el aumento en las ventas con precios en el tramo 1.500 y 2.000 UF, cuya participación de mercado subió del 5% al 22% en un año.	04 DE MAYO (PUBLIMETRO) Según la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), la venta de viviendas nuevas en el Gran Santiago aumentó 46% en el primer trimestre de 2017 en comparación con igual período de 2016. Al desgregar la cifra, la mayor comercialización la registraron los departamentos con un 64%, en contraste al 1,5% en el caso de las casas. El informe de la CChC revela además que son las viviendas más pequeñas y baratas las que registran el mayor incremento en sus ventas. En el caso de departamentos, los que cuestan entre 1.500 y 2.000 UF crecieron en su participación total de ventas en un 11% y los que tienen dimensiones inferiores a 50m2 lo hicieron en un 65%. A su vez, en casas, las que cuestan menos de entre 1.000 y 1.500 UF se vendieron un 11% más y las que tienen hasta 70m2 concentraron el 45% de la demanda.
	13 DE OCTUBRE (PUBLIMETRO) Las ventas de viviendas del tercer trimestre (Junio-Septiembre) registra un descenso de un 2,4% respecto del periodo anterior y un 42,6% en comparación al trimestre del año 2015, según un estudio de GfK Adimark y la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI). El peor resultado lo registraron los departamentos, ya que en comparación con los tres meses anteriores, la comercialización de unidades descendió un 3,9% y respecto de 2015 lo hizo en un 44,5%, vendiéndose un total de 6.895.	19 DE MAYO (PUBLIMETRO) Roberto Bascuñán, gerente general de Inmobiliaria Norte Verde, destaca que el mercado residencial está evidenciando un alza moderada. "El comprador que mantiene el sector activo es, sin duda, el inversionista, lo que explica que los departamentos que más se comercializan son los de 1 y 2 dormitorios, con precios en el tramo de 1.200 UF y 3.000 UF. Sobre la preferencia por este tipo de productos, Bascuñán señala que "son proyectos muy rentables y la mayor demanda se concentra en comunas de alta plusvalía, con ubicaciones estratégicas y buena conectividad, como Estación Central y San Miguel".
	14 DE OCTUBRE (PUBLIMETRO) La feria Salón Inmobiliario de Chile (Sich) 2106, organizada por la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) contará con proyectos que parten de 1.400 UF a lo largo de Santiago, Valparaíso y Coquimbo con suculentos descuentos, en un escenario en que las ventas han caído en un 40% en un año, lo que ha hecho que las empresas hayan reducido sus inversiones	10 DE JUNIO (MERCURIO) Son varias las comunas de la Región Metropolitana que tienen más de un 20% de su oferta habitacional disponible para entrega inmediata. Javier Varleta, gerente inmobiliario de la consultora GfK Adimark, señala que este nivel es preocupante para la industria, ya que los meses para terminar de vender un desarrollo se podrían extender mucho en el tiempo, obligando a las inmobiliarias a hacerse cargo de los costos asociados a la vivienda, como los gastos comunes o las contribuciones, además de sumar intereses por la deuda bancaria vinculada con la ejecución del proyecto.
	13 DE DICIEMBRE (PUBLIMETRO) La inversión en construcción cerraría 2016 con una caída de 0,2% en doce meses, mientras que en 2017 registraría un retroceso de 0,1% en comparación con este año, según dio a conocer la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) durante la presentación "Balance 2016 - Proyecciones 2017" que el gremio realizó a partir de los datos de su informe Macroeconomía y Construcción (MACH). Lo anterior es preocupante por una decilididad en la economía y estancamiento en las decisiones de inversión.	13 DE JULIO (PULSO) Según la última encuesta de crédito bancario, publicada ayer por el Banco Central (BC), un 46% de los bancos reporta condiciones más limitadas de financiamiento en empresas inmobiliarias, mientras que un 39% cree que la oferta se ha vuelto más restrictiva en construcción. Las empresas inmobiliarias y constructoras, por su parte, tampoco han acudido con mayor interés a la banca.

	13 DE DICIEMBRE (PUBLIMETRO) La inversión en construcción cerraría 2016 con una caída de 0,2% en doce meses, mientras que en 2017 registraría un retroceso de 0,1% en comparación con este año, según dio a conocer la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) durante la presentación "Balance 2016 - Proyecciones 2017" que el gremio realizó a partir de los datos de su informe Macroeconomía y Construcción (MACH). Lo anterior es preocupante por una decilidad en la economía y estancamiento en las decisiones de inversión.	22 DE AGOSTO (PULSO) El sector de la construcción sigue enfrentando un escenario complejo, y este no sería atribuible a un escenario económico más complejo. Se trata de Salfacorp, Socovesa, Paz, Besalco, Ingevec y Echeverría Izquierdo, cuyas ganancias mostraron un aumento de sólo 1,4% respecto del año previo, cuando el conjunto registró utilidades del orden de los \$38.906 millones. De hecho, se trata del menor alza semestral desde 2013.
		29 DE SEPTIEMBRE (DIARIO FINANCIERO) Según el estudio, se prevé mayor demanda por viviendas, da una posible mejora en la economía nacional, pero el mercado no contaría con la oferta necesaria para satisfacerla completamente, por lo que el repunte comenzaría recién a mediados de 2018. En el último trimestre los precios crecieron en 2,1% respecto al mismo período en 2016, mientras que en 2015 este aumentó había sido de un 7,5% respecto al año anterior.
		08 DE OCTUBRE (EL MERCURIO) Indican los expertos que las inmobiliarias han lanzado atractivas promociones que buscan captar a los inversionistas, y que existe aún una variada oferta remanente. Los precios, advierten, han subido paulatinamente desde 2015, pero todavía se pueden encontrar opciones si se analizan bien todos los factores involucrados. según estimaciones de ProUrbe, en la capital "todavía queda un volumen interesante de viviendas no afectas a IVA. Esto implicaría que a fin de año o durante el primer trimestre del 2018 no quedarían departamentos en esta categoría y, en el caso de casas, la disponibilidad se podría prolongar hasta el primer semestre del 2018".

AÑO	NOTICIA	AUMENTO EN FLUJOS Y/O RENTABILIDAD	BAJA EN FLUJOS Y/O RENTABILIDAD	ESTANCAMIENTO	SIN INF.
2015	22 DE SEPTIEMBRE (PORTAL INMOBILIARIO)	X		X	
2016	26 DE ENERO (BIOBIO CHILE)	X			
	31 DE ENERO (LA TERCERA)	X		X	
	17 DE MARZO (EUROINMOBILIARIA)	X	X		
	12 DE ABRIL (EL MOSTRADOR)		X		
	28 DE ABRIL (EL MOSTRADOR)		X		
	17 DE MAYO (EL ECONOMISTA AMERICA)	X	X	X	
	26 DE JULIO (EMOL)			X	
	13 DE OCTUBRE (PUBLIMETRO)			X	
	14 DE OCTUBRE (PUBLIMETRO)			X	
	13 DE DICIEMBRE (PUBLIMETRO)			X	
2017	12 DE ENERO (PUBLIMETRO)			X	
	26 DE ENERO (PUBLIMETRO)			X	
	06 DE ABRIL (PUBLIMETRO)				X
	17 DE ABRIL (PUBLIMETRO)			X	
	24 DE ABRIL (PUBLIMETRO)			X	
	04 DE MAYO (PUBLIMETRO)	X		X	
	04 DE MAYO (PUBLIMETRO)	X			
	19 DE MAYO (PUBLIMETRO)	X			
	10 DE JUNIO (MERCURIO)		X		
	13 DE JULIO (PULSO)			X	
	22 DE AGOSTO (PULSO)			X	
	29 DE SEPTIEMBRE (DIARIO FINANCIERO)			X	
	08 DE OCTUBRE (EL MERCURIO)		X		

<u>AÑO</u>	<u>AUMENTO EN FLUJOS Y/O RENTABILIDAD</u>	<u>BAJA EN FLUJOS Y/O RENTABILIDAD</u>	<u>ESTANCAMIENTO</u>	<u>SIN INF.</u>
2015	1		1	
2016	4	4	6	
2017	3	2	8	1
TOTAL	8	6	15	1

EFFECTO NORMATIVO - CIRCULAR N°42

Con fecha 29 de septiembre de 2014, en el Diario Oficial se publicó la Ley N° 20.780, en la que surgieron diversas modificaciones en materia tributaria, entre ellas, algunas contenidas en el D.L. N°825, Ley sobre Impuestos a las Ventas y Servicios.

En la Circular N°26 de 1987, en cuyo contenido se encuentran las instrucciones impartidas por el Director Nacional del Servicio de Impuestos Internos, respecto de la Ley N° 18.630, la cual modificó algunas normas del D.L. N° 825, incorporando la actividad de la construcción al régimen del Impuesto al Valor Agregado. Conforme a lo anterior y en consecuencias de las modificaciones introducidas en el D.L. N° 825, algunas de las instrucciones contenidas en la Circular N°26, quedarán sin efecto dado su incompatibilidad con las nuevas instrucciones de la presente Circular.

**CUADROS COMPARATIVOS DE LOS ARTICULOS DEL D.L.825 – REFORMA
TRIBUTARIA 2014**

CUADRO N°1: TEXTO COMPARADO ARTÍCULO N°2		
TEXTO ORIGINAL DEL ARTÍCULO	TEXTO MODIFICADO DEL ARTÍCULO	VIGENCIA
Artículo 2°.- Para los efectos de esta ley, salvo que la naturaleza del texto implique otro significado, se entenderá: 1º) Por “venta”, toda convención independiente de la designación que le den las partes, que sirva para transferir a título oneroso el dominio de bienes corporales muebles, bienes corporales inmuebles de propiedad de una empresa constructora construidos totalmente por ella o que en parte hayan sido construidos por un tercero para ella, de una cuota de dominio sobre dichos bienes o de derechos reales constituidos sobre ellos, como, asimismo, todo acto o contrato que conduzca al mismo fin o que la presente ley equipare a venta. 3º) Por “vendedor” cualquiera persona natural o jurídica, incluyendo las comunidades y las sociedades de hecho, que se dedique en forma habitual a la venta de bienes corporales muebles, sean ellos de su propia producción o adquiridos de terceros. Asimismo se considerará “vendedor” la empresa constructora, entendiéndose por tal a cualquier persona natural o jurídica, incluyendo las comunidades y las sociedades de hecho, que se dedique en forma habitual a la venta de bienes corporales inmuebles de su propiedad, construidos totalmente por ella o que en parte hayan sido construidos por un tercero para ella. Corresponderá al Servicio de Impuestos Internos calificar, a su juicio exclusivo, la habitualidad. Se considerará también “vendedor” al productor, fabricante o empresa constructora que venda materias primas o insumos que, por cualquier causa, no utilice en sus procesos productivos.	Artículo 2°.- Para los efectos de esta ley, salvo que la naturaleza del texto implique otro significado, se entenderá: 1º) Por “venta”, toda convención independiente de la designación que le den las partes, que sirva para transferir a título oneroso el dominio de bienes corporales muebles, bienes corporales inmuebles, excluidos los terrenos, de una cuota de dominio sobre dichos bienes o de derechos reales constituidos sobre ellos, como, asimismo, todo acto o contrato que conduzca al mismo fin o que la presente ley equipare a venta. 3º) Por “vendedor” cualquiera persona natural o jurídica, incluyendo las comunidades y las sociedades de hecho, que se dedique en forma habitual a la venta de bienes corporales muebles e inmuebles, sean ellos de su propia producción o adquiridos de terceros. Corresponderá al Servicio de Impuestos Internos calificar, a su juicio exclusivo, la habitualidad. Para efectos de la venta de inmuebles, se presumirá que existe habitualidad en los casos de venta de edificios por pisos o departamentos, siempre que la enajenación se produzca dentro de los cuatro años siguientes a la adquisición o construcción, en su caso. En todos los demás casos se presumirá la habitualidad cuando entre la adquisición o construcción del bien raíz y su enajenación transcurra un plazo igual o inferior a un año. Con todo, no se considerará habitual la enajenación de inmuebles que se efectúe como consecuencia de la ejecución de garantías hipotecarias. La transferencia de inmuebles efectuada por contribuyentes con giro inmobiliario efectivo, podrá ser considerada habitual. Se considerará también “vendedor” al productor, fabricante o vendedor habitual de bienes corporales inmuebles que venda materias primas o insumos que, por cualquier causa, no utilice en sus procesos productivos.	Rige a contar del 01.01.2016 según Art. 5º transitorio de la Reforma Tributaria. En relación con las modificaciones introducidas al D.L N°825, de 1974, se deben considerar los artículos 6º, 7º y 8º transitorios de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5º transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5º transitorio de la Reforma Tributaria.

MODIFICACIONES AL CONCEPTO DE “VENTA” Y “VENDEDOR”

VENTA

El actual concepto de venta, contenido en el N° 1 del artículo 2° del D.L. N° 825, considera el requisito de que los bienes corporales inmuebles que se transfieren sean “de propiedad de una empresa constructora contruidos totalmente por ella o que en parte hayan sido contruidos por un tercero para ella” para efectos de que su venta sea gravada con IVA. Al respecto, el artículo 2° N°1 letra b) de la ley 20.780 suprimió la frase mencionada y agregó a continuación de la expresión “bienes corporales inmuebles” la frase “excluidos los terrenos”.

Con la modificación introducida a la norma aludida ya no es necesario que el contribuyente que transfiere el dominio de un inmueble sea una “empresa constructora”, pudiendo serlo cualquier persona natural o jurídica, incluyendo las comunidades y las sociedades de hecho, quienes en la medida que se den todos los elementos del hecho gravado, van a estar afectas al Impuesto al Valor Agregado por la realización de la operación denominada “venta” en conformidad al N° 1 del artículo 2° del D.L. N° 825.

Por otro lado, en la misma definición se establece que en caso de venta de un inmueble debe excluirse el valor del terreno para efectos de la determinación del respectivo impuesto. Esta mención tuvo por objeto dejar claramente establecido que lo que se grava es la venta de un inmueble construido y no la mera venta de un terreno, el cual si bien es jurídicamente un inmueble, su tratamiento respecto del IVA es descontarlo de la base imponible al momento de determinar dicho tributo. Esta situación queda confirmada con el hecho de que las normas de determinación de la base imponible por la venta de inmuebles, consagradas en el artículo 17 del D.L. N° 825, no sufrieron ningún tipo de modificación.

VENDEDOR

Otra de las modificaciones importantes al artículo 2° del D.L. N° 825 es aquella que introdujo algunos cambios en su N° 3, al concepto de “vendedor”, definiendo como tal a cualquiera persona natural o jurídica, incluyendo las comunidades y las sociedades de hecho, que se dedique en forma habitual a la venta de bienes corporales muebles **e inmuebles**, sean ellos de su propia producción o adquiridos de terceros.

En cuanto a esta modificación, la ley estableció dos presunciones simplemente legales de habitualidad en la venta de inmuebles, una de no habitualidad en dicha venta y un caso en que la transferencia de inmuebles puede ser considerada habitual.

En virtud de las dos presunciones simplemente legales de habitualidad, que admiten por tanto prueba en contrario, se entenderá que la operación descrita cumple con el requisito de la habitualidad, razón por la cual el contribuyente tendrá, la carga probatoria en cuanto a acreditar el hecho contrario. En caso de no lograrlo, se entenderá cumplido el requisito de habitualidad para efectos de gravar la respectiva operación. Tales presunciones son las siguientes:

- a) Venta de edificios por pisos o departamentos, siempre que la enajenación se produzca dentro de los cuatro años siguientes a la adquisición o construcción, en su caso.
- b) Cuando entre la adquisición o construcción del bien raíz y su enajenación transcurra un plazo inferior a un año.

En ambos casos se entenderá que el momento de la adquisición o enajenación es aquel en que el inmueble se encuentra inscrito en el Registro de Propiedad del Conservador de Bienes Raíces a nombre del respectivo comprador.

Por otra parte, se entenderá que la obra se encuentra construida, para los efectos de contar los plazos de uno o cuatro años respectivamente, cuando ella esté completamente terminada y cuente con la debida recepción municipal, certificada por la Dirección de Obras Municipales respectiva, de acuerdo a lo establecido en el artículo 144 del D.F.L. N° 458, de 1976, del Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

Ahora bien, cabe recordar que el N° 3 del artículo 2° del D.L. N° 825, en su parte no modificada por la Ley N° 20.780, entrega al Servicio de Impuestos Internos la facultad exclusiva para calificar la habitualidad, conforme a lo establecido en el artículo 4° del D.S. N° 55, Reglamento del D. L. N° 825.

Sobre el particular, el Reglamento indica que el Servicio considerará la naturaleza, cantidad

y frecuencia con que el vendedor realice las ventas de los bienes corporales muebles de que se trata, y con estos antecedentes determinará si el ánimo que guio al contribuyente fue adquirirlo para su uso, consumo o para la reventa. Ahora bien, siendo la transferencia de inmuebles un hecho gravado con IVA, como lo es la de los bienes corporales muebles, es lógico considerar en forma extensiva las mismas normas reglamentarias e interpretativas, por lo que, dentro de dicho contexto, para el caso de la venta de inmuebles, debe entenderse que tendrá el carácter de vendedor cualquier persona natural o jurídica, comunidades y sociedades de hecho que transfieran a título oneroso un bien inmueble cuando con motivo de dicha operación hayan concurrido uno o más de los elementos citados anteriormente para calificar la habitualidad.

- c) La norma dispuso expresamente en el número 3 del artículo 2° del D.L. N° 825 una presunción de no habitualidad, según la cual, no se considerará habitual la enajenación de inmuebles, sin atender a las características del vendedor, cuando ésta se efectúe como consecuencia de la ejecución de garantías hipotecarias.

Un ejemplo de aplicación de esta norma está dado por las operaciones de ventas forzadas contenidas en los artículos 103 a 111 de la Ley General de Bancos, en el llamado juicio especial hipotecario, donde una vez ordenado el remate del bien, de acuerdo al tenor de las normas ya enunciadas, se procederá a adjudicar el inmueble a favor del mejor postor, produciéndose la venta forzada del mismo, la cual, de acuerdo a la norma del número 3 del artículo 2° del D.L. N° 825, no se considerará habitual para los efectos de la aplicación del N° 1 del mismo artículo.

- d) La transferencia de inmuebles efectuada por contribuyentes con giro inmobiliario efectivo, podrá ser considerada habitual.

Por último, la norma modificada del N° 3 del artículo 2° del D.L. N° 825, establece que se podrá considerar habitual por parte de este Servicio la transferencia de inmueble ejecutada por un contribuyente con giro inmobiliario efectivo.

Ahora bien, para efectos de determinar cuando existe un “giro inmobiliario efectivo” se considerará la naturaleza, cantidad y frecuencia con que el vendedor realice la venta de inmuebles, a efectos de considerar si se configura la habitualidad como elemento esencial

del hecho gravado básico de venta, no siendo suficiente para darla por establecida el sólo hecho de constar tal actividad en la escritura social, inicio de actividades o en otro tipo de documento o registro.

Lo anterior sin perjuicio de la aplicación de las presunciones legales descritas en las letras a. y b anteriores.

NORMAS TRANSITORIAS LEY 20.780

Artículo Sexto Transitorio: Las modificaciones introducidas por el artículo 2° en el decreto ley N° 825 de 1974, sobre impuesto a las ventas y servicios, no se aplicarán a las ventas y otras transferencias de dominio de inmuebles, que se efectúen en virtud de un acto o contrato cuya celebración se hubiere válidamente prometido con anterioridad a la fecha de entrada en vigencia de la presente ley a que se refiere el número 1 del artículo precedente, en un contrato celebrado por escritura pública o por instrumento privado protocolizado. Del mismo modo, no se aplicarán dichas disposiciones a las transferencias de inmuebles que se efectúen en virtud de un contrato de arrendamiento con opción de compra celebrado con anterioridad a la fecha de entrada en vigencia señalada, siempre que dicho contrato se haya celebrado por escritura pública o instrumento privado protocolizado.

La norma estableció dos situaciones por las cuales no se afectarán con IVA las transferencias de dominio de inmuebles. Tales son:

- a) Ventas y otras transferencias de inmuebles que se efectúen en virtud de un acto o contrato cuya celebración se hubiere válidamente prometido con anterioridad al 1 de enero de 2016 en un contrato celebrado por escritura pública o por instrumento privado protocolizado independiente de la fecha en que se verifique la venta o transferencia definitiva.

Para fines de la aplicación de la norma comentada es indispensable que los contratos de promesa que se celebrarán con el objetivo de regular la celebración de uno posterior que tenga por objeto la transferencia del dominio del respectivo inmueble cumplan con todos los requisitos exigidos por el artículo 1.554 del Código Civil que lo distingue de otros tipos de contratos.

Además, se requiere que sean celebrados ya sea por escritura pública o por instrumento privado protocolizado. En primer caso, se debe cumplir con lo dispuesto en los artículos 1.699 del Código Civil y 403 y siguientes del Código Orgánico de Tribunales. Respecto de la segunda forma de celebración, los instrumentos privados deben protocolizarse al tenor de lo dispuesto en el artículo 415 del Código Orgánico de Tribunales.

Por último, los contratos de promesa de venta de inmuebles celebrados deben también cumplir con lo señalado en el artículo 138 bis de la Ley General de Urbanismo y Construcciones en el sentido que las personas naturales o jurídicas que tengan por giro la actividad inmobiliaria o aquellos que construyan o encarguen construir bienes raíces destinados a viviendas locales comerciales u oficinas, que no cuenten con recepción definitiva y que celebren contratos de promesa de compraventa en los cuales el promitente comprador entregue todo o parte del precio del bien raíz, deberán otorgarlos mediante instrumentos privados autorizados ante notario y caucionarlos mediante póliza de seguro o boleta bancaria, aceptada por el promitente comprador.

Respecto de la cesión de promesas de compraventa suscritas con anterioridad al 1° de enero de 2016, efectuada con posterioridad a dicha fecha, este Servicio podrá hacer uso de sus facultades fiscalizadoras a objeto de verificar que tales actos no tengan como único objeto obtener la liberación del pago de IVA respecto de contratos de venta de inmuebles suscritos con posterioridad al 1° de enero de 2016, teniendo presente lo dispuesto por los nuevos artículos cuarto bis a quinquies del Código Tributario.

- b) Transferencias de dominio de inmuebles que se efectúen en virtud de un contrato de arrendamiento con opción de compra celebrado con anterioridad al 1 de enero de 2016, en un contrato que se haya celebrado por escritura pública o instrumento privado protocolizado.

Los contratos de arrendamiento con opción de compra, deben ser celebrados ya sea por escritura pública o por instrumento privado protocolizado. En el caso del primero debe cumplir con lo dispuesto en los artículos 1.699 del Código Civil y 403 y siguientes del Código Orgánico de Tribunales. Respecto de la segunda forma de celebración, ella debe practicarse al tenor de lo dispuesto en el artículo 415 del Código Orgánico de Tribunales.

Artículo Séptimo Transitorio: Estarán exentas del impuesto al valor agregado las ventas de bienes corporales inmuebles que se graven como consecuencia de la modificación que se introduce en el artículo 2° del Decreto Ley N° 825, de 1974, a través de la letra a) del numeral 1 del artículo 2° de la presente ley, siempre que dichos bienes cuenten, al 1° de enero de 2016, con el permiso de edificación a que se refiere la Ley General de Urbanismo y Construcción, y las ventas respectivas se efectúen dentro del plazo de un año contado desde la fecha a que se refiere el numeral 1 del artículo 5° transitorio.

Para que proceda la exención se requiere la concurrencia de dos requisitos copulativos, a saber:

- a) Contar con el permiso de edificación a que alude la Ley General de Urbanismo y Construcciones al 1° de enero de 2016.

Sobre el particular, el inciso primero del artículo 116 de la Ley General de Urbanismo y Construcción es señala:

“Artículo 116.- La construcción, reconstrucción, reparación, alteración, ampliación y demolición de edificios y obras de urbanización de cualquier naturaleza, sean urbanas o rurales, requerirán permiso de la Dirección de Obras Municipales, a petición del propietario, con las excepciones que señale la Ordenanza General.”

Por su parte, el artículo 119, de dicha ley contempla la posibilidad que después de concedido el permiso de edificación, se realicen modificaciones o variantes al proyecto o en las obras correspondientes, caso en el cual dichas modificaciones deberán tramitarse conforme lo regula la Ordenanza General de Urbanismo en su artículo 1.4.16. La misma Ordenanza señala que tales modificaciones deben tramitarse en la forma señalada en los artículos 3.1.9 y 5.1.17, en los cuales se detalla la documentación que debe presentarse al Director de Obras Municipales para tal efecto.

En el evento de que el contenido del permiso de edificación que fue otorgado antes de 1° de enero de 2016 sea modificado con posterioridad a dicha fecha, deberá verificarse que

la modificación del permiso de edificación no traiga como consecuencia un cambio sustancial en el proyecto amparado por el permiso original, de forma tal que ella implique la construcción de un inmueble distinto al originalmente pactado construir, en cuyo caso la venta de los inmuebles que ampara dicho permiso no será beneficiada con la franquicia contenida en el artículo 7° transitorio de la ley 20.780. Tal situación podría darse, por ejemplo, en el caso que el permiso de edificación consignara la futura construcción de un edificio de 7 pisos, con 72 unidades, y luego fuera modificado consignando la construcción de tres o más viviendas y no el edificio primitivo.

Este Servicio podrá hacer uso de sus facultades fiscalizadoras a objeto de verificar que las eventuales modificaciones a los permisos de edificación no tengan como único objeto obtener la liberación del pago de IVA respecto de contratos de venta de inmuebles suscritos con posterioridad al 1° de enero de 2016, teniendo presente lo dispuesto por los nuevos artículos cuarto bis a quinquies del Código Tributario.

- b) Las ventas respectivas deben realizarse dentro del plazo de un año contado desde el 1° de enero de 2016.

Este plazo se cuenta desde el 1° de enero del año 2016, y, de acuerdo a las normas de cómputo de plazo establecidas en el Código Civil, vence el día 1 de enero de 2017.

Para estos efectos, teniendo presente lo dispuesto en el **Artículo 1801 del Código Civil**, las ventas de los bienes raíces, no se reputan perfectas ante la ley, mientras no se ha otorgado escritura pública.

Por lo tanto, para gozar de la exención que se analiza, la escritura de venta respectiva debe encontrarse otorgada hasta el día 1° de Enero de 2017.

Artículo Octavo Transitorio: Los contribuyentes que, a contar de la fecha referida en el numeral 1 del artículo quinto transitorio, deban recargar el impuesto al valor agregado en la venta de bienes corporales inmuebles, tendrán derecho a crédito fiscal por el impuesto soportado en la adquisición o construcción de dichos inmuebles, aun cuando este haya sido soportado con anterioridad a la fecha en que deban recargar dicho impuesto, pero dentro de los plazos de prescripción establecidos en el artículo 200 del

Código Tributario, contados desde esta última fecha.

El Servicio de Impuestos Internos establecerá la forma y procedimientos en que se hará efectivo este derecho.

El Servicio de Impuestos Internos establecerá la forma y procedimientos en que se hará efectivo este derecho.

Plazos

- a) Los contribuyentes que gozan de este beneficio son aquellos que deben recargar IVA en sus operaciones de venta de inmuebles a contar del 1° de enero de 2016.

Lo anterior, por cuanto el artículo quinto transitorio de la Ley 20.780, dispone:

“Artículo quinto.- Las disposiciones del artículo 2° entrarán en vigencia conforme a las siguientes reglas:

1. Lo dispuesto en los números 1, 3, 4, 5, letra b), 6, 7, 8 y 9, letra b), entrará en vigencia a contar del 1 de enero de 2016.”

En consecuencia, la primera parte del artículo 8 transitorio de la ley 20.780 al referirse a “a contar de la fecha referida en el numeral 1 del artículo quinto transitorio” da cuenta del 1 de enero de 2016.

- b) En relación a los plazos de prescripción mencionados en la última parte de la norma, será considerado para estos efectos el plazo que establece el inciso primero del artículo 200 del Código Tributario, esto es, el plazo de 3 años ya que es la regla general que establece el Código respecto de la facultad del Servicio para revisar, liquidar, reliquidar y girar los impuestos.
- c) La oportunidad en que se debe reconocer como crédito dicho impuesto, es la fecha en que deban recargar el IVA en sus operaciones de venta de inmuebles,

que efectúe a contar del 1° de enero de 2016, por lo que el plazo de 3 años dentro del cual se deben considerar los impuestos soportados para efectos de conformar el crédito fiscal al cual tendrán derecho los contribuyentes, se cuenta desde la fecha en que deba recargar efectivamente el impuesto hacia atrás.

- d) El Servicio de Impuestos Internos establecerá por medio de una resolución especial, la forma y procedimientos para hacer efectivo el derecho a crédito fiscal enunciado en la norma analizada.

Efectos del derecho al Crédito Fiscal frente al Impuesto a la Renta.

El artículo octavo de las disposiciones transitorias de la Ley N° 20.780, establece en favor de los contribuyentes que a partir del 1° de enero de 2016 deban recargar el IVA en la venta de bienes corporales inmuebles, el derecho a un crédito fiscal IVA por el impuesto soportado en la adquisición o construcción de dichos inmuebles.

Conforme a las reglas generales aplicables sobre la materia, el impuesto referido debe encontrarse formando parte, para efectos tributarios, del valor del activo realizable de la empresa respectiva al 1° de enero de 2016, por el hecho de formar parte del costo de adquisición o construcción de dichos inmuebles.

Ahora bien, atendido que el beneficio que otorga la Ley se devenga para los contribuyentes referidos en la oportunidad en que deban recargar el IVA en sus operaciones de venta de inmuebles, que efectúe a contar del 1° de enero de 2016, éstos, deberán considerar como renta obtenida en dicho período, una cantidad equivalente a la suma del crédito fiscal IVA por el impuesto soportado en la adquisición o construcción de los inmuebles sobre los cuales deben recargar el IVA.

De esta manera, no se ve alterado el valor de adquisición o construcción de los inmuebles que forman parte del activo realizable de estos contribuyentes al 1° de enero de 2016, pudiendo en consecuencia deducir como parte del costo de venta de tales inmuebles, el impuesto soportado en la adquisición o construcción de éstos.

Para tal efecto, se insiste, junto con el reconocimiento del beneficio correspondiente al crédito fiscal IVA, los contribuyentes deberán reconocer de manera correlativa, el incremento

de patrimonio que representa tal beneficio, lo que deberá reflejarse como una renta imponible que se devenga en la misma oportunidad en que nace el derecho al crédito fiscal IVA.

VIGENCIA DE LA LEY Y DE ESTAS INSTRUCCIONES

Conforme al artículo quinto, N° 1), de las disposiciones transitorias, contenido en la Ley N° 20.780, las normas que modifican algunos artículos contenidos en el D.L. N° 825, entran en vigencia a partir del **1 de enero de 2016**, en conformidad a las instrucciones impartidas en la presente circular.

En lo no modificado por la presente Circular se mantienen plenamente vigentes las instrucciones contenidas en la Circular N° 26 de 1987.

CUADRO N°2: TEXTO COMPARADO ARTÍCULO N°8		
TEXTO ORIGINAL DEL ARTÍCULO	TEXTO MODIFICADO DEL ARTÍCULO	VIGENCIA
Artículo 8°.- El impuesto de este Título afecta a las ventas y servicios. Para estos efectos serán consideradas también como ventas y servicios, según corresponda:	Artículo 8°.- El impuesto de este Título afecta a las ventas y servicios. Para estos efectos serán consideradas también como ventas y servicios, según corresponda:	
b) Los aportes a sociedades y otras transferencias de dominio de bienes corporales muebles, efectuados por vendedores, que se produzcan con ocasión de la constitución, ampliación o modificación de sociedades, en la forma que lo determine, a su juicio exclusivo, la Dirección Nacional de Impuestos Internos;	b) Los aportes a sociedades y otras transferencias de dominio de bienes corporales muebles e inmuebles, efectuados por vendedores, que se produzcan con ocasión de la constitución, ampliación o modificación de sociedades, en la forma que lo determine, a su juicio exclusivo, la Dirección Nacional de Impuestos Internos;	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.
c) Las adjudicaciones de bienes corporales muebles de su giro, realizadas en liquidaciones de sociedades civiles y comerciales. Igual norma se aplicará respecto de las sociedades de hecho y comunidades, salvo las comunidades hereditarias y provenientes de la disolución de la sociedad conyugal.	c) Las adjudicaciones de bienes corporales muebles e inmuebles de su giro, realizadas en liquidaciones de sociedades civiles y comerciales. Igual norma se aplicará respecto de las sociedades de hecho y comunidades, salvo las comunidades hereditarias y provenientes de la disolución de la sociedad conyugal;	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.
En la liquidación de sociedades que sean empresas constructoras, de comunidades que no sean hereditarias ni provengan de la disolución de la sociedad conyugal y de cooperativas de vivienda, también se considerará venta la adjudicación de bienes corporales inmuebles construidos total o parcialmente por la sociedad, comunidad o cooperativa;	Suprimido.	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.
d) Los retiros de bienes corporales muebles efectuados por un vendedor o por el dueño, socios, directores o empleados de la empresa, para su uso o consumo personal o de su familia, ya sean de su propia producción o comprados para la reventa, o para la prestación de servicios, cualquiera que sea la naturaleza jurídica de la empresa. Para estos efectos, se considerarán retirados para su uso o consumo propio todos los bienes que faltaren en los inventarios del vendedor o prestador de servicios y cuya salida de la empresa no pudiese justificarse con documentación fehaciente, salvo los casos fortuitos o de fuerza mayor, calificados por el Servicio de Impuestos Internos, u otros que determine el Reglamento.	d) Los retiros de bienes corporales muebles e inmuebles efectuados por un vendedor o por el dueño, socios, directores o empleados de la empresa, para su uso o consumo personal o de su familia, ya sean de su propia producción o comprados para la reventa, o para la prestación de servicios, cualquiera que sea la naturaleza jurídica de la empresa. Para estos efectos, se considerarán retirados para su uso o consumo propio todos los bienes que faltaren en los inventarios del vendedor o prestador de servicios y cuya salida de la empresa no pudiese justificarse con documentación fehaciente, salvo los casos fortuitos o de fuerza mayor, calificados por el Servicio de Impuestos Internos, u otros que determine el Reglamento.	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.
Igualmente serán considerados como ventas los retiros de bienes corporales muebles destinados a rifas y sorteos, aun a título gratuito, y sean o no de su giro, efectuados con fines promocionales o de propaganda por los vendedores afectos a este impuesto.	Igualmente serán considerados como ventas los retiros de bienes corporales muebles e inmuebles destinados a rifas y sorteos, aun a título gratuito, y sean o no de su giro, efectuados con fines promocionales o de propaganda por los vendedores afectos a este impuesto.	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.
Lo establecido en el inciso anterior será aplicable, del mismo modo, a toda entrega o distribución gratuita de bienes corporales muebles que los vendedores efectúen con iguales fines.	Lo establecido en el inciso anterior será aplicable, del mismo modo, a toda entrega o distribución gratuita de bienes corporales muebles e inmuebles que los vendedores efectúen con iguales fines.	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.
f) La venta de establecimientos de comercio y, en general la de cualquier otra universalidad que comprenda bienes corporales muebles e inmuebles de su giro. Este tributo no se aplicará a la cesión del derecho de herencia;	f) La venta de establecimientos de comercio y, en general la de cualquier otra universalidad que comprenda bienes corporales muebles e inmuebles de su giro. Este tributo no se aplicará a la cesión del derecho de herencia;	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.

k) Los aportes y otras transferencias, retiros y ventas de establecimientos de comercio y otras universalidades, que comprendan o recaigan sobre bienes corporales inmuebles del giro de una empresa constructora, y l) Las promesas de venta de bienes corporales inmuebles de propiedad de una empresa constructora de su giro y los contratos de arriendo con opción de compra que celebren estas empresas respecto de los inmuebles señalados y las comunidades por inmuebles construidos total o parcialmente por ellas. Para los efectos de la aplicación de esta ley, estos últimos contratos se asimilarán en todo a las promesas de venta. m) La venta de bienes corporales muebles que realicen las empresas antes de que haya terminado su vida útil normal, de conformidad a lo dispuesto en el N° 5 del artículo 31 de la Ley de la Renta o que hayan transcurrido cuatro años contados desde su primera adquisición y no formen parte del activo realizable efectuada por contribuyentes que, por estar sujetos a las normas de este Título, han tenido derecho a crédito fiscal por la adquisición, fabricación o construcción de dichos bienes. La venta de bienes corporales inmuebles o de establecimientos de comercio, sin perjuicio del impuesto que afecte a los bienes de su giro, sólo se considerará comprendida en esta letra cuando ella se efectúe antes de doce meses contados desde su adquisición, inicio de actividades o construcción según corresponda.	k) Suprimida l) Las promesas de venta y los contratos de arriendo con opción de compra que recaigan sobre bienes corporales inmuebles realizadas por un vendedor. Para los efectos de la aplicación de esta ley, estos últimos contratos se asimilarán en todo a las promesas de venta. m) La venta de bienes corporales muebles e inmuebles que formen parte del activo inmovilizado de la empresa, siempre que, por estar sujeto a las normas de este título, el contribuyente haya tenido derecho a crédito fiscal por su adquisición, importación, fabricación o construcción. No obstante lo dispuesto en el párrafo precedente, no se considerará, para los efectos del presente artículo, la venta de bienes corporales muebles que formen parte del activo inmovilizado de la empresa, efectuada después de transcurrido un plazo de treinta y seis meses contado desde su adquisición, importación, fabricación o término de construcción, según proceda, siempre que dicha venta haya sido efectuada por o a un contribuyente acogido a lo dispuesto en el artículo 14 ter de la ley sobre Impuesto a la Renta, a la fecha de dicha venta.	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.
--	--	---

MODIFICACIONES A LOS HECHOS GRAVADOS ESPECIALES

Producto de las modificaciones en el N° 2 del artículo 2° del D.L. N° 825 (concepto de venta), también debieron adecuarse una serie de normas contenidas en la ley aludida y que dicen relación con los llamados hechos gravados especiales.

En ese sentido, se incorporó, en el evento que fuera pertinente de acuerdo a la naturaleza del hecho gravado especial respectivo, la palabra inmueble en alguna de las letras del artículo 8° del D.L. N° 825 con el objeto de que hacerlas concordantes con la modificación al concepto de venta ya comentado anteriormente.

Entre esas modificaciones se encuentran aquellas realizadas a las letras b), c), d) y f) del artículo 8° del D.L. N° 825. En tales normas simplemente se agregó el vocablo “inmuebles” a continuación de la palabra “mueble”, con excepción de la letra c) donde fue suprimido el segundo párrafo de la misma.

Por otra parte se derogó la letra k) ya que los hechos gravados especiales contenidos en ella quedan subsumidos en otras letras del mismo artículo 8°, o dentro del N° 1 del artículo 2°, ambos del D.L. N° 825.

Respecto de la letra l) del artículo 8°, ésta se modificó suprimiéndose el primer párrafo de la misma, adecuándola al hecho que se gravará la promesa de venta y arriendo con opción de compra que recaiga sobre bienes corporales inmuebles realizadas por un vendedor.

La actual letra m) del artículo 8° del D.L. N° 825, fue modificada en su totalidad.

A continuación se comenta cada una de dichas modificaciones.

Letra b), artículo 8°.

La norma modificada establece que serán considerados como ventas para efectos de la aplicación del IVA, los aportes a sociedades y otras transferencias de dominio de bienes corporales muebles e inmuebles efectuados por vendedores, que se produzcan con ocasión de la constitución, ampliación o modificación de sociedades, en la forma que lo determine, a su juicio exclusivo, la Dirección Nacional del Servicio de Impuestos Internos.

En ese sentido se hace presente que, desde el punto de vista de la modificación atinente a la inclusión del concepto de “inmuebles”, los aportes y otras transferencias de dominio de inmuebles que se lleven a cabo producto de la constitución, ampliación o modificaciones de sociedades deben ser realizados por vendedores, según la definición contenida en el N° 3 del artículo 2° del D.L. N° 825.

Por lo tanto, se configurará el hecho gravado en el caso que un contribuyente, considerado “vendedor”, aporte o transfiera a una sociedad un inmueble de su giro o una cuota de dominio sobre dicho bien o derechos reales constituidos sobre él.

Cabe hacer presente que este Servicio ha señalado que no se da la existencia del hecho gravado con IVA en casos tales como:

- En la transformación de una sociedad de personas en anónimas, de una sociedad anónima a una sociedad de personas, de una E.I.R.L. a cualquier tipo de sociedad⁵, entre otras, ya que se trata del mismo contribuyente sin que haya transferencia alguna de bienes corporales muebles o inmuebles;
- En la fusión y absorción de sociedades, ya que en esos casos las sociedades que se fusionan aportan una universalidad jurídica (su patrimonio) y los socios aportarían derechos personales;
- En la división de sociedades, ya que no existe aporte o transferencia de bienes corporales muebles o inmuebles, como tampoco un incremento de patrimonio social, en la medida que el haber de las nuevas sociedades sea en su totalidad idéntico al de la persona que se divide. En efecto la división implica una distribución de patrimonio, en el que no existe enajenación de bienes o cesión de deudas, sino una especificación de derechos preexistentes, que quedan radicados en personas jurídicas independientes.

Por tanto, la asignación del bien corporal inmueble que la sociedad dividida efectúa a la nueva sociedad creada producto de la división, bajo las condiciones descritas, no constituye una venta.

Letra c), artículo 8°.

Para que sea gravada con IVA la adjudicación de un bien corporal inmueble realizada en liquidaciones de sociedades civiles y comerciales, se exige que tales bienes formen parte del giro de las mismas sociedades, esto es, que tengan la calidad de vendedores de los bienes inmuebles adjudicados, situación que se considerará al tenor de las normas contenidas en el N° 3 del artículo 2° del D.L. N° 825.

La misma exigencia se aplicará respecto de las sociedades de hecho y comunidades, con excepción de las comunidades hereditarias y provenientes de la disolución de la sociedad conyugal.

Sobre este punto conviene tener presente lo dispuesto en el artículo 9° del D.S. N° 55, Reglamento del D.L. 825, que señala: "Para los efectos de lo dispuesto en la letra c) del artículo 8° de la ley, se entenderá por "bienes corporales muebles de su giro", aquellos respecto de los cuales la sociedad o comunidad era vendedora."

Letra d), artículo 8°.

Con relación a la modificación introducida en esta norma se entenderá que existe un hecho gravado especial de venta en caso de retiros de bienes corporales inmuebles efectuados por un vendedor o por el dueño, socio, directores o empleados de la empresa, para su uso o consumo personal o de su familia, ya sean de la propia producción o comprados para la reventa, o para la prestación de servicios, cualquiera que sea la naturaleza jurídica de la empresa.

Para la aplicación de lo señalado precedentemente en el caso de los inmuebles se entenderá que "son de su propia producción "aquellos que han sido construidos por el propio contribuyente.

De lo señalado anteriormente se debe indicar que para efectos de que se origine el hecho gravado especial deben confluir los siguientes requisitos:

- a) Retiro de bienes corporales inmuebles.
- b) Efectuado por un vendedor o por el dueño, socio, directores o empleados de la

empresa, para su uso o consumo personal o de su familia, ya sean de la propia producción o comprados para la reventa, o para la prestación de servicios, cualquiera que sea la naturaleza jurídica de la empresa.

Respecto de aquellos bienes inmuebles que faltaren en los inventarios y cuya salida no pueda justificarse con documentos fehacientes, ellos se entenderán retirados para el uso del vendedor salvo los casos fortuitos o de fuerza mayor, calificados por el Servicio de Impuestos Internos u otros que determine el Reglamento.

También serán considerado como ventas los retiros de bienes corporales inmuebles efectuados por vendedores afectos al Impuesto a las Ventas y Servicios y que sean destinados a rifas y sorteos, aún a título gratuito, y sean o no de su giro, no distinguiendo si los bienes forman parte del activo fijo o realizable del contribuyente. La misma situación se produce si los retiros son efectuados con fines promocionales o de propaganda.

Por último, igualmente se considerará como venta toda entrega o distribución gratuita de bienes corporales inmuebles que los vendedores de dichos bienes efectúen con iguales fines. Para estos efectos se considerará retiro la entrega a título gratuito de bienes corporales inmuebles que los vendedores de aquéllos destinen para fines promocionales.

Letra f), artículo 8°.

Con el objeto de gravar con IVA la venta de un establecimiento de comercio o cualquier otra universalidad que comprenda bienes inmuebles, al igual que la letra c, se debe tener presente lo dispuesto en el artículo 9° del Reglamento del IVA en cual señala que para los efectos de lo dispuesto en la letra c) del artículo 8° de la ley, se entenderá por "bienes corporales muebles de su giro", aquellos respecto de los cuales la sociedad o comunidad era vendedora, e igual sentido y alcance tiene la misma frase usada en la letra f) del mismo artículo de la ley, respecto de la venta de establecimiento de comercio o de otras universalidades de hecho.

Letra k), artículo 8°.

Dentro de las modificaciones efectuadas se eliminó la letra K) del artículo 8° del D.L. N° 825 en razón que los hechos gravados especiales contenidos en aquella norma relativos a los aportes y otras transferencias, retiros y ventas de establecimientos de comercio y otras

universalidades, que comprendan o recaigan sobre bienes corporales inmuebles del giro de una empresa constructora, tenían su fundamento directo en la definición de venta vigente hasta el 31 de diciembre de 2015. Hoy, dichas situaciones están contempladas tanto en el concepto de venta como en algunas de las letras del artículo 8° del D.L. N° 825, vigentes a partir del 1° de enero de 2016.

Letra l), artículo 8°.

En la letra l) del artículo 8° se reemplazó el primer párrafo de la norma (antes del punto seguido) adecuando su redacción en conformidad a la nueva definición de venta del D.L.N°825.

La norma vigente hasta el 31 de diciembre de 2015 establece como hechos gravados las promesas de venta de bienes corporales inmuebles de propiedad de una empresa constructora, y los contratos de arriendo con opción de compra que celebren estas empresas, en ambos casos respecto de inmuebles de su giro.

Ahora bien, con la modificación realizada a la letra l) del artículo 8° del D.L. N° 825 quedarán gravadas con IVA las promesas de venta y los contratos de arriendo con opción de compra que recaigan sobre bienes corporales inmuebles realizadas por un vendedor.

A diferencia de la norma vigente, el sujeto del impuesto es mucho más amplio, ya que éste grava las operaciones llevadas a cabo por un vendedor, situación que deberá examinarse al tenor de lo dispuesto tanto en el N° 3 del artículo 2 del D.L. N° 825 en relación con el artículo 4° del Reglamento del D.L. N° 825⁹, y al análisis de dichas normas efectuada en el punto II.1 precedente de esta Circular.

Por último se hace presente que a partir de la aplicación de la presente norma todos los contratos de arriendo con opción de compra de inmuebles, sea que estos se encuentren o no amoblados, celebrados por un vendedor, se regirán por la presente norma.

Respecto de la base imponible que deberá aplicarse para determinar el impuesto en el caso de los contratos de arriendo con opción de compra es necesario tener presente que la parte final de la letra l) en análisis señala que para los efectos de la aplicación de esta ley, estos últimos contratos se asimilarán en todo a las promesas de venta.

Por su parte, la primera parte del inciso segundo del artículo 17° del D.L 825 establece que tratándose de la venta o promesa de venta de bienes inmuebles gravados por esta ley, podrá deducirse del precio estipulado en el contrato el monto total o la proporción que corresponda, del valor de adquisición del terreno que se encuentre incluido en la operación.

Por lo tanto, en los contratos de arriendo con opción de compra de inmuebles amoblados o no, que se suscriban por un vendedor habitual a partir del 1° de Enero de 2016, la base imponible del IVA deberá establecerse teniendo en consideración las normas señaladas precedentemente.

Letra m), artículo 8°.

Una de las modificaciones más importantes introducidas en el D.L. N° 825 por la Ley N° 20.780 fue aquella que reemplazó completamente la letra m) del artículo 8°.

Recordemos que la norma vigente establece que estará gravada con IVA la venta de bienes corporales muebles que lleven a cabo las empresas, antes de que haya terminado su vida útil normal, en conformidad a las normas de la Ley sobre Impuesto a la Renta¹¹ (en adelante “LIR”) o transcurrido un plazo de 4 años desde su primera adquisición, siempre que formen parte de su activo fijo y que hayan otorgado derecho a crédito fiscal en su adquisición, fabricación o construcción. En el caso de los inmuebles o establecimientos de comercio la venta estará gravada con IVA cuando se realice antes de 12 meses desde su adquisición, inicio de actividades o construcción, según corresponda.

Con la modificación introducida la regla general será que todas las ventas de bienes muebles o inmuebles que formen parte del activo inmovilizado y cuya adquisición haya dado derecho a crédito fiscal, van a estar gravadas con IVA sin que exista plazo que condicione dicha situación.

Ahora bien, sólo respecto de la venta de bienes muebles, la norma en comento estableció una excepción a esta regla general, señalando que no se considerará para los efectos de su afectación con el impuesto, la venta de bienes corporales muebles que formen parte del activo fijo inmovilizado de la empresa, efectuada después de transcurridos 36 meses contados desde su adquisición, importación, fabricación o término de construcción, siempre

que aquella venta sea efectuada por, o a un contribuyente acogido a lo dispuesto en el 14 ter de la LIR.

De acuerdo a lo anterior para efectos de aplicar la norma de excepción deben concurrir los siguientes requisitos copulativos:

- a) La venta debe recaer sobre bienes corporales muebles que formen parte del activo fijo de la empresa.
- b) La venta debe ser realizada después de transcurridos 36 meses, contados desde su adquisición, importación, fabricación o término de construcción.
- c) La venta debe ser efectuada por o a un contribuyente acogido a lo dispuesto en el artículo 14 ter de la LIR.

Respecto de este último requisito, el régimen establecido en el artículo 14° ter, de la LIR, fue sustituido en forma permanente, en la Ley N° 20.780, por un nuevo Art. 14° ter, que establece un régimen especial para micros, pequeñas y medianas empresas, el cual rige a contar del 1° de enero del año 2017. Con todo, cabe hacer presente que el número 2 del artículo 2° transitorio fija el nuevo texto del artículo 14 ter que rige desde el 1° de enero del 2015 y hasta el 31 de diciembre de 2016.

CUADRO N°3: TEXTO COMPARADO ARTÍCULO N°9		
TEXTO ORIGINAL DEL ARTÍCULO	TEXTO MODIFICADO DEL ARTÍCULO	VIGENCIA
Artículo 9°.- El impuesto establecido en este Título se devengará: C) En los retiros de mercaderías previstos en la letra d) del artículo 8°, en el momento del retiro del bien respectivo;	Artículo 9°.- El impuesto establecido en este Título se devengará: C) En los retiros de mercaderías e inmuebles previstos en la letra d) del artículo 8°, en el momento del retiro del bien respectivo;	Rige a contar del 01.01.2016 , según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.

Letra c) artículo 9° del D.L. N° 825.

El artículo 9° del D.L. N° 825 contiene las normas generales sobre el devengo del impuesto a las ventas y servicios.

En dicho contexto, la letra c) del artículo 9° del D.L. N° 825 fue modificada por la ley 20.780, agregándosele la palabra inmueble con el objeto de hacerla concordar con las modificaciones introducidas a la letra d) del artículo 8° del D.L. N° 825.

CUADRO N°4: TEXTO COMPARADO ARTÍCULO N°12		
TEXTO ORIGINAL DEL ARTÍCULO	TEXTO MODIFICADO DEL ARTÍCULO	VIGENCIA
Artículo 12.- Estarán exentos del impuesto establecido en este Título:	Artículo 12.- Estarán exentos del impuesto establecido en este Título: F.- La venta de una vivienda efectuada al beneficiario de un subsidio habitacional otorgado por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, cuando ésta haya sido financiada, en todo o parte, por el referido subsidio; y la venta a un tercero de una vivienda entregada en arrendamiento con opción de compra al beneficiario de un subsidio habitacional otorgado por el mismo Ministerio, cuando la opción de compra sea financiada, en todo o parte, por el señalado subsidio	Rige a contar del 01.01.2016 , según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.

Letra F, artículo 12 del D.L. N° 825.

Dentro de las modificaciones introducidas por la Ley N° 20.780 a la D.L. N° 825 se encuentra una nueva exención de IVA que se agrega a las ya contenidas en el artículo 12 y 13 del D.L. N° 825.

La nueva letra F del artículo 12 declara exenta de IVA la venta de una vivienda efectuada al beneficiario de un subsidio habitacional otorgado por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, cuando ésta haya sido financiada, en todo o parte, por el referido subsidio; y la venta a un tercero de una vivienda entregada en arrendamiento con opción de compra al beneficiario de un subsidio habitacional otorgado por el mismo Ministerio, cuando la opción de compra sea financiada, en todo o parte, por el señalado subsidio.

Al respecto es importante establecer que esta exención es de aquellas denominadas del tipo personal y que por tanto beneficia exclusivamente al beneficiario del respectivo subsidio habitacional al tenor de la normativa establecida por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

El artículo 12, letra F, distingue dos situaciones:

- a) La venta de una vivienda efectuada al beneficiario de un subsidio habitacional otorgado por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, cuando haya sido financiada, en todo o parte por el referido subsidio;

Como fue mencionado en los párrafos anteriores, esta exención es del tipo personal y será aplicable sólo en la medida que la persona que adquiera una vivienda sea beneficiario de un subsidio habitacional otorgado por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

Asimismo, para que opere la exención, la adquisición aludida puede ser financiada en todo o en parte con el referido subsidio.

El vendedor de la vivienda podrá acreditar ante el Servicio de Impuestos Internos la aplicación de la exención referida con cualquier tipo de documento en que conste fehacientemente que quien adquiere el dominio de la vivienda es un beneficiario del aludido subsidio habitacional y que la adquisición de la misma ha sido financiada en todo o parte con el respectivo subsidio.

- b) La venta a un tercero de una vivienda entregada en arrendamiento con opción de compra al beneficiario de un subsidio habitacional otorgado por el mismo Ministerio, cuando la opción de compra sea financiada, en todo o parte, por el señalado subsidio.

Se aplica también la exención ya referida cuando el propietario de una vivienda dada en arriendo con opción de compra a un beneficiario de subsidio habitacional otorgado por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, cuya opción de compra será financiada en todo o parte con el señalado subsidio, la vende a un tercero, quedando el nuevo adquirente sujeto al gravamen de cumplir el contrato en la forma pactada entre el arrendatario y el primitivo arrendador.

Por tanto, quedará exenta del Impuesto a las Ventas y Servicios la venta de la vivienda por parte del dueño a un tercero, siempre y cuando quede vigente el contrato de arrendamiento con opción de compra entre el beneficiario del subsidio habitacional y el nuevo dueño de la vivienda, en los mismos términos pactados entre el arrendatario y el primitivo arrendador, con relación al financiamiento de la operación a través de un subsidio otorgado por el Estado.

CUADRO N°5: TEXTO COMPARADO ARTÍCULO N°16		
TEXTO ORIGINAL DEL ARTÍCULO	TEXTO MODIFICADO DEL ARTÍCULO	VIGENCIA
Artículo 16.- En los casos que a continuación se señalan, se entenderá por base imponible: d) En el caso contemplado en la letra f) del artículo 8º, el valor de los bienes corporales muebles comprendidos en la venta, sin que sea admisible deducir de dicho valor el monto de las deudas que puedan afectar a tales bienes. Si la venta de las universalidades a que se refiere el inciso anterior se hiciere por suma alzada, el Servicio de Impuestos Internos tasaré, para los efectos de este impuesto, el valor de los diferentes bienes corporales muebles del giro del vendedor comprendidos en la venta. Lo dispuesto en el inciso anterior será aplicable, asimismo, respecto de todas aquellas convenciones en que los interesados no asignaren un valor determinado a los bienes corporales muebles que enajenen o el fijado fuere notoriamente inferior al corriente en plaza; g) La base imponible de las operaciones señaladas en la letra k) del artículo 8º, se determinará de acuerdo con las normas de este artículo y del artículo 15.	Artículo 16.- En los casos que a continuación se señalan, se entenderá por base imponible: d) En el caso contemplado en la letra f) del artículo 8º, el valor de los bienes corporales muebles e inmuebles comprendidos en la venta, sin que sea admisible deducir de dicho valor el monto de las deudas que puedan afectar a tales bienes. Si la venta de las universalidades a que se refiere el inciso anterior se hiciere por suma alzada, el Servicio de Impuestos Internos tasaré, para los efectos de este impuesto, el valor de los diferentes bienes corporales muebles e inmuebles del giro del vendedor comprendidos en la venta. Lo dispuesto en el inciso anterior será aplicable, asimismo, respecto de todas aquellas convenciones en que los interesados no asignaren un valor determinado a los bienes corporales muebles e inmuebles que enajenen o el fijado fuere notoriamente inferior al corriente en plaza; g) En el caso de venta de bienes corporales inmuebles usados, en cuya adquisición no se haya soportado impuesto al valor agregado, realizada por un vendedor habitual, la base imponible será la diferencia entre los precios de venta y compra. Para estos efectos deberá reajustarse el valor de adquisición del inmueble de acuerdo con el porcentaje de variación que experimente el índice de precios al consumidor en el período comprendido entre el mes anterior al de la adquisición y el mes anterior a la fecha de la venta. Con todo, en la determinación de la base imponible a que se refiere el párrafo anterior deberá descontarse del precio de compra y del precio de venta, el valor del terreno que se encuentre incluido en ambas operaciones. Para estos efectos, el vendedor podrá deducir del precio de venta como valor máximo asignado al terreno, el valor comercial de éste a la fecha de la operación. Efectuada esta deducción, el vendedor deberá deducir del precio de adquisición del inmueble una cantidad equivalente al porcentaje que representa el valor comercial asignado al terreno en el precio de venta. El Servicio podrá tasar el valor comercial asignado al terreno, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 64 del Código Tributario.	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5º transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5º transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5º transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5º transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5º transitorio de la Reforma Tributaria.

Modificación artículo 16.

El artículo 16 del D.L. N° 825 contiene una serie de normas que establecen algunas reglas especiales para determinar la base imponible de IVA en determinados hechos gravados. La Ley N° 20.780 agregó en algunas de estas normas la palabra inmueble, para hacerlas concordantes con la modificación al concepto de venta, e incorporó una norma en que se regula la forma de determinar la base imponible de IVA en caso de venta de inmuebles usados.

Letra d), artículo 16 del D.L. N° 825.

Respecto de la norma de la letra d) del artículo 16, que establece la determinación de la base imponible para los hechos gravados especiales regulados en la letra f) del artículo 8° del D.L. N° 825¹³, recordemos que a partir del 1 de enero de 2016 se gravará con IVA la venta de establecimientos de comercio y de cualquier otra universalidad que comprenda bienes corporales muebles e inmuebles de su giro.

Con relación a la determinación de la base imponible en estos casos, deberá considerarse el valor de los bienes corporales inmuebles incluidos en la operación sin deducción de las deudas que puedan afectar a dichos bienes.

Ahora, si la venta se hiciere a suma alzada, el Servicio, en uso de sus facultades legales, procederá a tasar, para los efectos del impuesto al valor agregado, el valor de los diferentes bienes corporales inmuebles del giro del vendedor, comprendidos en la venta.

Letra g), artículo 16 del D.L. N° 825.

Esta norma fue agregada al D.L. N° 825, producto principalmente de la modificación del concepto de venta en virtud del cual se gravará con IVA la venta de inmuebles realizada por cualquier tipo de contribuyente siempre que se reúna los requisitos para ser considerado como vendedor de tales bienes.

Así las cosas, bajo la vigencia de la Ley N° 20.780 se encontrará gravada con IVA la venta de bienes inmuebles usados en cuya adquisición no se haya soportado impuesto al valor agregado y que sea realizada por un vendedor habitual. Para esos efectos, la citada letra g) del artículo 16 del D.L. 825 establece una base imponible especial, que será la diferencia entre los precios de venta y compra, debiendo reajustarse el valor de adquisición del inmueble de acuerdo con el porcentaje de variación que experimente el índice de precios al consumidor en el período comprendido entre el mes anterior al de la adquisición y el mes anterior a la fecha de la venta.

De acuerdo a lo señalado los requisitos para determinar la base imponible en conformidad a la letra g) del artículo 16 son los siguientes:

- a) Debe tratarse de venta de bienes corporales inmuebles usados;
- b) En la adquisición de aquéllos no se debe haber soportado Impuesto al Valor Agregado;
- c) La venta debe ser realizada por un vendedor habitual.

Verificado el cumplimiento de los requisitos mencionados se deberá calcularla base imponible que será equivalente a la diferencia entre los precios de venta y de compra considerando las siguientes reglas:

- a) Del precio de venta determinado se debe deducir el valor del terreno con tope de su valor comercial. Para estos efectos la misma norma, en su parte final, señala que el Servicio podrá tasar el valor comercial asignado al terreno, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 64 del Código Tributario.
- b) Del valor de adquisición del inmueble se debe deducir también el valor del terreno. Éste se determinará calculando el porcentaje que representa el valor comercial asignado al terreno en el precio de venta, el cual se aplicará al valor de adquisición del inmueble,
- c) El monto así determinado se deducirá del valor de adquisición del inmueble. Previamente a esta operación se debe reajustar el valor de adquisición del inmueble de acuerdo con el porcentaje de variación que experimente el índice de precios al consumidor en el período comprendido entre el mes anterior a la adquisición y el mes anterior a la fecha de venta.

- d) Una vez descontado los respectivos valores de terreno tanto en el precio de adquisición como de venta, se debe restar al precio de venta, el precio de adquisición, obteniendo de esta manera la base imponible sobre la cual se debe aplicar la tasa establecida en el artículo 14 del D.L. N°825

El siguiente ejemplo da cuenta de la determinación de la base imponible en la venta de inmuebles usados gravados con IVA:

Antecedentes:

Fecha de venta 16.08.2016

Bien raíz:

Precio de venta del bien \$438.500.000.-

Valor de adquisición del bien raíz reajustado \$385.125.000.-

Terreno:

Valor estimado del terreno \$138.500.000.-

Valor comercial del terreno según características y ubicaciones similares \$128.934.000.

- Base imponible IVA= (Valor de venta – terreno) – (Valor de adquisición reajustado – terreno)

1. Determinar el precio de venta, menos el valor del terreno, con tope de su valor comercial:

- Precio de Venta del bien: \$438.500.000.-

Valor a descontar del precio de venta por concepto de terreno:

- Valor estimado del terreno \$138.500.000
- Valor comercial del terreno \$128.934.000

Se considera como rebaja el valor comercial del terreno, que es el máximo valor a deducir como valor de terreno, según el inciso segundo de la nueva letra g) del artículo 16 del D.L. N° 825, por tanto el valor a descontar es \$128.934.000.

Por tanto el valor de venta menos el valor de terreno es:

	438.500.000
-	<u>128.934.000</u>
	309.566.000

2. Determinar la proporción que representa el valor rebajado como valor del terreno, en el precio de venta:

Valor Comercial del terreno	<u>128.934.000</u>	29,40%
Precio de venta	438.500.000	

3. Aplicar el porcentaje determinado en el punto 2) al valor de adquisición, para determinar el valor del terreno a deducir.

$$\$385.125.000 \times 29.40\% = \$113.226.750$$

4. Determinar el valor de adquisición, menos el valor del terreno a descontar

Valor de adquisición	\$385.125.000
Menos valor terreno(3):	<u>\$113.226.750</u>
	\$271.898.250

5. Determinar la base imponible de IVA:

Valor de venta descontado el valor del terreno (1)	\$309.566.000
Menos. Valor de adquisición descontado el valor del terreno (4)	<u>\$ 271.898.250</u>
Base Imponible de IVA	\$ 37.667.750
IVA a pagar 19% sobre B.I.	\$ 7.156.873

CUADRO N°6: TEXTO COMPARADO ARTÍCULO N°18		
TEXTO ORIGINAL DEL ARTÍCULO	TEXTO MODIFICADO DEL ARTÍCULO	VIGENCIA
Artículo 18.- En los casos de permutas o de otras convenciones por las cuales las partes se obligan a transferirse recíprocamente el dominio de bienes corporales muebles, se considerará que cada parte que tenga el carácter de vendedor, realiza una venta gravada con el impuesto de este Título, teniéndose como base imponible de cada prestación, si procediere, el valor de los bienes comprendidos en ella. Lo dispuesto en este inciso será igualmente aplicable a las ventas en que parte del precio consiste en un bien corporal mueble, y a los préstamos de consumo. Si se tratare de una convención que involucre el cambio de bienes gravados por esta ley, el impuesto de este Título se determinará en base al valor de los bienes corporales muebles e inmuebles incluidos en ella, sin perjuicio de la aplicación de los tributos establecidos en ésta u otras leyes que puedan gravar la misma convención.	Artículo 18.- En los casos de permutas o de otras convenciones por las cuales las partes se obligan a transferirse recíprocamente el dominio de bienes corporales muebles o inmuebles, se considerará que cada parte que tenga el carácter de vendedor, realiza una venta gravada con el impuesto de este Título, teniéndose como base imponible de cada prestación, si procediere, el valor de los bienes comprendidos en ella. Lo dispuesto en este inciso será igualmente aplicable a las ventas en que parte del precio consiste en un bien corporal mueble o inmueble, y a los préstamos de consumo. Si se tratare de una convención que involucre el cambio de bienes gravados por esta ley, el impuesto de este Título se determinará en base al valor de los bienes corporales muebles e inmuebles incluidos en ella, sin perjuicio de la aplicación de los tributos establecidos en ésta u otras leyes que puedan gravar la misma convención. En estos casos, y en los del artículo 19°, se aplicará lo dispuesto en la letra g) del artículo 16° y en los incisos segundo y siguientes del artículo 17.	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.

Modificación artículo 18.

La norma del artículo 18 del D.L. N° 825 regula la base imponible en ciertas operaciones que la ley tributaria asimila a venta, como por ejemplo la permuta de bienes o los préstamos de consumo.

Ahora, producto de la modificación al concepto de venta contenido en el D. L. N° 825, esta norma también ha tenido que adecuarse agregándosele la palabra “Inmueble” a algunos de sus incisos.

De esta manera, también las permutas u otras convenciones por las cuales las partes se obligan a transferirse recíprocamente el dominio de bienes corporales inmuebles, serán gravadas con IVA en la medida que las partes sean consideradas vendedoras de aquellos bienes, al tenor del dispuesto en el N°3 del artículo 2° del D.L. N°825.

CUADRO N°7: TEXTO COMPARADO ARTÍCULO N°19		
TEXTO ORIGINAL DEL ARTÍCULO	TEXTO MODIFICADO DEL ARTÍCULO	VIGENCIA
Artículo 19.- Cuando se dieren en pago de un servicio bienes corporales muebles, se tendrá como precio del servicio, para los fines del impuesto de este Título, el valor que las partes hubieren asignado a los bienes transferidos o el que en su defecto, fijare el Servicio de Impuestos Internos, a su juicio exclusivo. En los casos a que se refiere este artículo, el beneficiario del servicio será tenido como vendedor de los bienes para los efectos de la aplicación del impuesto cuando proceda. Igual tratamiento se aplicará en los casos de ventas de bienes corporales muebles que se paguen con servicios.	Artículo 19.- Cuando se dieren en pago de un servicio bienes corporales muebles o inmuebles, se tendrá como precio del servicio, para los fines del impuesto de este Título, el valor que las partes hubieren asignado a los bienes transferidos o el que en su defecto, fijare el Servicio de Impuestos Internos, a su juicio exclusivo. En los casos a que se refiere este artículo, el beneficiario del servicio será tenido como vendedor de los bienes para los efectos de la aplicación del impuesto cuando proceda. Igual tratamiento se aplicará en los casos de ventas de bienes corporales muebles o inmuebles que se paguen con servicios.	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria. Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.

Modificación artículo 19.

Esta norma también debió adecuarse producto de la modificación al concepto de venta contenido en el D.L. N° 825, agregándole también algunos conceptos, específicamente la palabra “Inmueble” en alguno de sus incisos.

En el inciso primero de la norma, se agregó la expresión inmuebles, por ende en caso que se dieren en pago de un servicio bienes corporales inmuebles, se tendrá como precio del servicio, para los fines de aplicación de IVA, el valor que las partes hubieren asignado a los bienes transferidos o el que en su defecto, fijare el Servicio de Impuestos Internos, a su juicio exclusivo.

Similar tratamiento se aplicará en caso de venta de bienes corporales inmuebles que se paguen con servicios.

CUADRO N°8: TEXTO COMPARADO ARTÍCULO N°23		
TEXTO ORIGINAL DEL ARTÍCULO	TEXTO MODIFICADO DEL ARTÍCULO	VIGENCIA
Artículo 23.- Los contribuyentes afectos al pago del tributo de este Título tendrán derecho a un rédito fiscal contra el débito fiscal determinado por el mismo período tributario, el que se establecerá en conformidad a las normas siguientes: 6°.- No procederá el derecho a crédito fiscal para el adquirente o contratante por la parte del Impuesto al Valor Agregado que la empresa constructora recupere en virtud de lo prescrito en el artículo 21 del decreto ley N° 910, de 1975.	Artículo 23.- Los contribuyentes afectos al pago del tributo de este Título tendrán derecho a un rédito fiscal contra el débito fiscal determinado por el mismo período tributario, el que se establecerá en conformidad a las normas siguientes: 6°.- El derecho a crédito fiscal para el adquirente o contratante por la parte del impuesto al valor agregado que la empresa constructora recupere en virtud de lo prescrito en el artículo 21 del decreto ley N° 910, de 1975, procederá sólo para contribuyentes que se dediquen a la venta habitual de bienes corporales inmuebles.	Rige a contar del 01.01.2016, según Art. 5° transitorio de la Reforma Tributaria.

Modificación artículo 23 N° 6.

El artículo 23 N° 6 de D.L. N° 825 fue totalmente modificado en relación a la norma vigente hasta el 31 de diciembre de 2015, la cual expresamente señala que no procederá el derecho a crédito fiscal para el adquirente o contratante por la parte del Impuesto al Valor Agregado que la empresa constructora recupere en virtud de lo prescrito en el artículo 21 del D.L. N° 910, de 1975.

Recordemos que el actual artículo 21°, del D.L. N° 910, de 1975, establece que las empresas constructoras tendrán derecho a deducir del monto de sus pagos provisionales obligatorios de la Ley sobre Impuesto a la Renta, el 65% del débito fiscal del Impuesto al Valor Agregado que deban determinar en la venta de bienes corporales inmuebles destinados a la habitación por ellas construidos, cuyo valor no exceda de 4.500 Unidades de Fomento, con un tope de hasta 225 (doscientas veinticinco) Unidades de Fomento por vivienda, y en los contratos generales de construcción de dichos inmuebles que no sean por administración, con igual tope por vivienda, de acuerdo con las disposiciones del D. L. N° 825, de 1974.

La norma que entrará a regir el día 1° de enero de 2016 señala:

“23.- Los contribuyentes afectos al pago del tributo de este Título tendrán derecho a un crédito fiscal contra el débito fiscal determinado por el mismo período tributario, el que se establecerá en conformidad a las normas siguientes:

(...)

Artículo 23, N° 6°.- El derecho a crédito fiscal para el adquirente o contratante por la parte del impuesto al valor agregado que la empresa constructora recupere en virtud de lo prescrito en el artículo 21 del decreto ley N° 910, de 1975, procederá sólo para contribuyentes que se dediquen a la venta habitual de bienes corporales inmuebles.”

El artículo 2, N° 9, letra b), de la Ley N° 20780, sustituyó en su totalidad el texto del artículo 23, N° 6 estableciéndose en el nuevo texto, el derecho a crédito fiscal para el adquirente o contratante, en el caso de contratos generales de construcción a suma alzada, por la parte del Impuesto al Valor Agregado que la empresa constructora tenga derecho a rebajar de sus pagos provisionales mensuales, en virtud del artículo 21, del D.L. N° 910. Sin embargo, este derecho sólo procederá en el caso de contribuyentes que se dediquen en forma habitual a la venta de bienes corporales inmuebles.

Por lo tanto, tratándose de vendedores habituales de bienes corporales inmuebles que hayan adquirido dichos bienes o contratado la construcción de los mismos, mediante un contrato general de construcción a suma alzada, con una empresa constructora que haya hecho uso del crédito especial contenido en el artículo 21°, del D.L. N° 910, podrán utilizar como crédito fiscal el 100% del débito fiscal recargado en su adquisición o construcción.

Es importante recalcar que dicho beneficio sólo procede cuando se trate de vendedores habituales de bienes corporales inmuebles, razón por la cual, en el caso de otros contribuyentes del IVA que no son habituales en la venta de inmuebles y adquieren un bien por el cual se aplicó el beneficio del artículo 21°, del D.L. N° 910, no tendrán derecho a usar el total del crédito fiscal recargado en la operación, pudiendo hacer uso sólo de aquella parte efectivamente soportada, a saber, un 35% del impuesto facturado.

Para ejemplificar como opera este nuevo Art. 23°, N° 6, en la adquisición de viviendas efectuadas por contribuyentes que se dediquen a la venta habitual de bienes corporales inmuebles, se plantean dos situaciones:

1. La empresa constructora vende una vivienda a la inmobiliaria y ésta posteriormente la vende al consumidor final.

En este caso la empresa constructora es dueña del terreno y construye inmuebles para su venta.

La facturación que debe efectuar la empresa constructora es la siguiente:

FECHA DE LA OPERACIÓN: 5/1/2016

TOPE ART. 21° D.L. N° 910: 3.000UF

Cantidad	Detalle	Precio Unitario	Total
1	Vivienda Villa "Santa Cecilia" casa N° 8 Precio Neto (sin terreno)	50.000.000	
	más 19% IVA	9.500.000	
	menos crédito especial 65% Art. 21°, D.L. N° 910	- 6.175.000	
	Precio Final sin terreno	53.325.000	
	Valor del Terreno	10.000.000	
	Precio Final incluido el terreno		63.325.000

El tratamiento tributario respecto del IVA y del crédito especial contenido en el Art. 21°, del D.L. N° 910, para la empresa constructora, se encuentra contenido en Circular N° 26, de 5/8/1987, pero se reproduce a continuación (con las adecuaciones correspondientes al presente ejercicio) para una mayor claridad.

- a) "No obstante de efectuar la deducción señalada del débito del IVA para los efectos de emitir la factura, las empresas constructoras deberán declarar en el formulario 29, el débito total correspondiente (en el presente caso \$9.500.000) conjuntamente con los demás débitos y rebajar de éstos el crédito fiscal del período o remanentes a que tengan derecho por el Impuesto soportado en las adquisiciones, utilización de servicios y gastos generales, según las normas comunes, que sean pertinentes, del decreto ley N° 825, de 1974. En el libro de Compras y Ventas deberá, en todo caso, anotarse el total del débito en la columna que corresponda a éste y separadamente en otra columna como información, la cantidad deducida por concepto de la aplicación del 0,65 o crédito especial que se determinó en la factura.
- b) En el formulario 29, del mismo periodo, la empresa constructora deducirá el crédito especial otorgado en la facturación del mes, del monto de los pagos provisionales obligatorios de la Ley sobre impuesto a la Renta. Si la empresa no estuviere

obligada a efectuar estos pagos provisionales, o quedare un remanente por ser éstos de un monto inferior al del crédito especial, dicho total o saldo podrá imputarse a cualquier otro impuesto de retención o recargo que deba declararse y pagarse en esa fecha con el mismo formulario.

- c) Si una vez efectuadas las imputaciones anteriores quedare un remanente, éste podrá imputarse a los mismos impuestos del mes siguiente y así en forma sucesiva, si aún quedare remanente. Este saldo que puede imputarse a los meses siguientes deberá reajustarse en la forma que dispone el artículo 27 del decreto ley N° 825, es decir, convirtiéndolo en unidades tributarias mensuales según su monto vigente a la fecha en que debió pagarse el tributo y, posteriormente reconvirtiendo el número de unidades tributarias al valor que tenga a la fecha de la imputación del remanente.
- d) Si después de efectuada la declaración por el impuesto del mes de diciembre de cada año aún subsistiere remanente por concepto del mencionado crédito especial de 0,65, éste tendrá el carácter de pago provisional voluntario de la Ley sobre Impuesto a la Renta (artículo 88), no debiendo imputarse en las declaraciones mensuales del año siguiente, sino que requerir su imputación o devolución en la declaración anual de impuesto a la renta (formulario 22). En el caso de término de giro el remanente también tendrá el carácter de pago provisional voluntario.
- e) Sin perjuicio de lo expresado anteriormente, se hace presente que la base imponible de los pagos provisionales que deban determinarse por los ingresos de las empresas constructoras, estará constituida por el precio neto de la operación y el valor del terreno (en el ejemplo, las sumas de \$50.000.000 y \$10.000.000 registradas en el modelo de factura)”

En el supuesto que la empresa constructora opere con la inmobiliaria, mediante contratos generales de construcción, situación en que la inmobiliaria es dueña del terreno, la base imponible sobre la cual se calculará el Impuesto al Valor Agregado, estará constituida por el valor total del contrato incluyendo los materiales, según lo dispuesto en el Art. 8°, letra c), del D.L. N° 825, el cual se devengará en el momento de emitirse la o las facturas. Sobre este último punto, el Art. 55, inciso segundo, dispone

que en los contratos generales de construcción, la factura debe emitirse en el momento en que se perciba el pago del precio del contrato, o parte de éste, cualquiera sea la oportunidad en que se efectúe dicho pago.

Por su parte, la empresa inmobiliaria que recibe la factura y se dedique en forma habitual a la venta de bienes corporales inmuebles, será contribuyente del Impuesto al Valor Agregado a partir del 1° de enero de 2016, quedando sujeta a todas las obligaciones que el D.L N° 825, establece para los contribuyentes de este Impuesto.

Entre dichas obligaciones se encuentra la de llevar un Libro de Compras y Ventas, según lo determina el Art. 59, del D.L. N° 825, en relación con el Art. 74, de su Reglamento, el D.S. de Hacienda N° 55, de 1977, donde deberá registrar día a día todas sus operaciones de compra, de venta, de importaciones, de exportaciones y de prestaciones de servicios, incluyendo separadamente aquellas que recaigan sobre bienes y servicios exentos.

Asimismo, la empresa inmobiliaria tendrá derecho a crédito fiscal, determinado conforme a las normas establecidas en el Art. 23, del D.L. N° 825, por todas aquellas adquisiciones, importaciones o utilización de servicios incurridos en el desarrollo de sus operaciones. Al respecto cabe señalar que el Art. 23, N° 1, menciona entre otros, que dará derecho a crédito fiscal el impuesto recargado en las facturas emitidas con ocasión de un contrato de venta o promesa de venta de un bien corporal inmueble y de los contratos referidos en la letra e), del Art. 8°.

Concordante con lo anterior y en el supuesto que la inmobiliaria haya adquirido la vivienda objeto del presente ejemplo, para incorporarla a su activo realizable, es decir, con la intención de venderla, tendrá derecho a crédito fiscal, en virtud del Art. 23°, N° 1, del D.L. N° 825, el cual corresponderá según lo dispuesto en el N° 6 del citado artículo, al total del impuesto al valor agregado consignado en la factura, sin considerar la rebaja del 65%, aplicada en virtud del Art. 21°, del D.L. N° 910, de 1975. Ello siempre que no le sea aplicable a la operación, ninguna de las normas establecidas en el Art. 6° o 7° transitorios de la Ley N° 20.780, ni se trata de una venta exenta conforme a lo dispuesto en el Art. 12°, letra F), del D.L. N° 825, en cuyo caso y por aplicación de las normas generales contenidas en el Art. 23°, N° 2, no tendría derecho a crédito fiscal por

destinarse el impuesto consignado en la respectiva factura a una operación no gravada o exenta de IVA.

2. Posteriormente, la inmobiliaria vende la vivienda adquirida a un tercero.

Cuando esto ocurra, la inmobiliaria deberá emitir la documentación correspondiente, conforme a lo dispuesto en el Art. 53°, letra a), del D.L. N° 825, que establece la obligación de emitir factura en el caso de ventas o promesas de ventas de bienes inmuebles, así como también respecto de los contratos señalados en la letra e), del artículo 8°, del citado decreto ley.

Sobre el particular y antes de ejemplificar la facturación que debe realizar la inmobiliaria como contribuyente del IVA, es conveniente recordar como operaban las inmobiliarias antes de la entrada en vigencia de la modificación legal, en la venta de inmuebles.

Considerando un margen de comercialización de un 25%, se tiene que:

Costo de adquisición de 1 Vivienda en Villa Santa Cecilia Casa N° 8	\$63.325.000
Margen de Utilidad(25%)	<u>\$15.831.250</u>
PRECIO DE VENTA	\$79.156.250

Con la entrada en vigencia de la modificación legal, los vendedores habituales de inmuebles (como es el supuesto del ejercicio) son contribuyentes del impuesto al valor agregado desde el 1/1/2016, por lo que en el ejemplo bajo análisis y manteniendo la misma utilidad, el costo que debe considerar la empresa inmobiliaria para facturar, no debe incluir el impuesto al valor agregado, pues como se señaló en los párrafos precedentes, éste puede ser recuperado por la vía de imputarlo a sus débitos fiscales.

Cantidad	Detalle	Precio Unitario	Total
1	Vivienda Villa "Santa Cecilia" casa N° 8 Precio Neto (sin terreno)	59.656.250	
	más 19% IVA	11.334.688	
	Precio Final sin terreno	70.990.938	
	Valor del Terreno	10.000.000	
	Precio Final incluido el terreno		80.990.938

El Impuesto soportado en la venta de la vivienda deberá ser declarado por la inmobiliaria, dentro de plazo legal establecido en el Art. 64, del D.L. N° 825.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

PROBLEMA

En Chile, en el año 2014, se promulgó una reforma tributaria a través de la Ley 20.780 la cual tuvo consigo diversas modificaciones que el Gobierno de Chile llevó a cabo a través de un plan de acción en base a cuatro etapas a partir del año 2014 para culminar con su implementación en el año 2018.

Dentro de estas etapas se destacan diversas aristas. En la primera etapa el aumento gradual en la Tasa del Impuesto de Primera Categoría, en la segunda el Régimen Tributario opcional de pago sobre el saldo del FUT y las Modificaciones al Crédito Especial para Empresas Constructora. Es así como en la tercera etapa se implementan modificaciones en temas relacionados al Servicio de Impuestos Internos en el año 2015 y finalmente en su cuarta etapa se incorpora el IVA en la venta de inmuebles y el aumento del Impuesto de Primera Categoría.

Esta nueva estructura impositiva cambio el escenario en el que se encontraban las empresas del sector inmobiliario respecto a las actividades de enajenación de bienes raíces afecto al impuesto al valor agregado.

El presente proyecto de tesis analizará los efectos en la rentabilidad y en los flujos de las empresas del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles en Chile, a través de un estudio de tipo cualitativo entre el periodo 2016 y 2017.

Se comenzará a investigar desde el año 2013 hacia adelante, año en que comenzaron los primeros informes y estudios de la reforma tributaria que el gobierno envió al Congreso Nacional de la República de Chile para su aprobación, hasta llegar al estudio de informes publicados recientemente en los que ya se ha logrado dilucidar los primeros efectos que han influido en el normal desarrollo de las empresas inmobiliarias.

OBJETIVO GENERAL

Comprender los efectos en la rentabilidad y en los flujos de las empresas del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles en Chile, a través de un estudio de tipo cualitativo entre el periodo 2016 y 2017.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Derivar los efectos en la rentabilidad y en los flujos de empresas inmobiliarias de la Zona Central de Chile tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles.
2. Explicar los efectos que ha sufrido el sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles.
3. Modelar en Empresas los efectos en la rentabilidad y flujos de los proyectos inmobiliarios en un escenario antes de la aplicación de la norma y tras la aplicación.

METODOLOGÍA

El enfoque del presente estudio es de tipo cualitativo con alcance comprensivo y se desarrollara en las siguientes etapas.

ETAPA 1: RECOPIACIÓN DE ANTECEDENTES

1. Recopilar información relacionada con la materia en estudio. Cotejando la Ley N° 20.780 de la Reforma Tributaria y sus modificaciones respecto de los artículos 2, 8, 9, 12,16, 18, 19 y artículo 23 del D.L. 825, de 1974,utilizando de base la Circular N°42, investigando su aplicación en las empresas del sector inmobiliario en el año 2017.
2. Recopilar antecedentes biográficos, en libros, prensa especializada, paper y web referente a los Artículos 2, 8, 9, 12,16, 18, 19 y artículo 23 del D.L. 825, de 1974.
3. Recopilar información sobre la aplicación del IVA en la enajenación de Inmuebles y principalmente los efectos que producirán en los flujos del sector inmobiliario, basando la recopilación de información en autores especializados en el área tributaria o empresarial que formen parte de: las auditoras Deloitte y PWC, Ministros de economía que han sido parte del gabinete de la presidencia, estudios del mostrador, abogados especialistas en el área tributaria así como el Presidente del Comité de Vivienda de la Cámara Chilena de la Construcción

ETAPA 2: SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN RECOPIADA

1. Ordenamiento de los antecedentes recopilados:
 - a. Conceptos Generales
 - b. Antecedentes de la Reforma tributaria
 - c. Informes de especialistas del tema.
 - d. Impuestos a las Viviendas
 - e. IVA en materia inmobiliaria
 - f. Efectos del IVA en el Sector inmobiliario
 - g. Efectos normativos con la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles.

2. Exposición de los posibles efectos en los flujos del sector inmobiliario tras la aplicación de la Ley N° 20.780.
3. Simular casos mostrando las diferencias en los flujos de las empresas del sector inmobiliario respecto a la modificación implementada tras la publicación de la Ley N° 20.780 de la Reforma Tributaria.

ETAPA 3: SUJETO INVESTIGACIÓN

El presente proyecto de tesis en que se analizará los efectos en la rentabilidad y en los flujos tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles en Chile, nuestro sujeto de estudio será la industria inmobiliaria del país.

ETAPA 4: INSTRUCCIONES DE OBSERVACIÓN

Entrevistas:

- Elaboración de Entrevistas
 - Entrevista será abierta, con el propósito de obtener opiniones más expandidas sobre el efecto en los flujos del sector según su punto de vista.
- Aplicación de las entrevistas a expertos especialistas con conocimientos en el tema tributario como financiero.
 - Se entrevistara a tres especialistas tributario financieros.
- La Aplicación de la entrevista será en el lugar determinado por el entrevistado
- La Entrevista será transcrita literalmente, sin ningún tipo de manipulación por parte del investigador.
- Investigación antes de ser procesada, será visada por el entrevistado.
- La entrevista se procesara en el programa Atlas TI, software para el análisis cualitativo de Datos.

Modelación de Caso:

- Para el cumplimiento de los objetivos de la presente tesis, se analizara a empresas del sector inmobiliario en Chile, que por sus características sea de utilidad para el presente estudio, se utilizara la información de la empresa XX por estar en las disposiciones de los participantes de la investigación.

La entrevista y el caso simulado se realizada para cumplir con el objetivo general “Comprender los efectos en la rentabilidad y en los flujos de las empresas del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles en Chile”

ETAPA 5: PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**Entrevista:**

- Los Campos o categorías que conformaran el análisis de la información se espera que sean.

	CATEGORIA 1	CATEGORIA 2	CATEGORIA 3	CATEGORIA 4	CATEGORIA 5	CATEGORIA 6
	¿Cuál es su postura ante la modificación implementada con la reforma tributaria en lo que respecta al IVA en la enajenación de Bienes Inmuebles?	Posición ante el cumplimiento de los objetivos de la reforma	Efectos en los flujos del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmueble	Efectos en la rentabilidad del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles.	Se cree que debe mantenerse las medicaciones implementadas	Se considera necesario una adecuación técnica a la reforma en lo que respecta al IVA en la enajenación de inmuebles
ENTREVISTADO 1						
ENTREVISTADO 2						
ENTREVISTADO 3						
CONCLUSIONES	CONCLUSIÓN N°1	CONCLUSIÓN N°2	CONCLUSIÓN N°3	CONCLUSIÓN N°4	CONCLUSIÓN N°5	CONCLUSIÓN N°6

Modelación de Casos:

- Simulación se realizada de acuerdo a los antecedentes del caso en estudio, contraponiendo el escenario antes de la aplicación del IVA en la enajenación de inmuebles, y la situación actual con esta implementación.

ETAPA 6: ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Entrevista:

	CATEGORIA 1	CATEGORIA 2	CATEGORIA 3	CATEGORIA 4	CATEGORIA 5	CATEGORIA 6
ENTREVISTADO 1						
ENTREVISTADO 2						
ENTREVISTADO 3						
CONCLUSIONES	CONCLUSIÓN N°1	CONCLUSIÓN N°2	CONCLUSIÓN N°3	CONCLUSIÓN N°4	CONCLUSIÓN N°5	CONCLUSIÓN N°6

Modelación de Casos:

Se presentarán conclusiones de las simulaciones realizadas en las empresas en estudio, con sus respectivas similitudes y diferencias entre los dos escenarios y entre las empresas.

ETAPA 7: APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS

Antecedentes Generales:

En primera instancia, se realizaron entrevistas a tres expertos en el tema tributario como financiero, a los cuales se les planteó seis preguntas referentes a la Ley 20.780 en lo que respecta a la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles en Chile. La recopilación y el análisis de éstas fueron a través de categoría de respuestas.

Por otra parte, se procedió a realizar una comparación entre un escenario antes de la aplicación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles y otro posterior a la implementación de dicha modificación en la Ley 20.780, con el propósito de establecer la existencia de variaciones en la rentabilidad y en los flujos de las entidades en estudio, mediante casos prácticos.

Análisis Instrumentos:

A continuación se presentan los análisis a los instrumentos de carácter cuantitativo practicados durante el transcurso de esta investigación, con el fin de establecer los resultados obtenidos en las entrevistas y en las modelaciones de caso para posteriormente realizar el cruce con el marco teórico que sustenta la investigación realizada.

Entrevistas:

Las entrevistas ejecutadas durante el proceso de aplicación de los instrumentos de medición se realizaron a cuatro expertos del área inmobiliaria, tributaria y financiera, los cuales en las distintas situaciones y categorías en las que fueron consultados concluyeron la información presentada a continuación, la cual será visualizada por medio de un cuadro y una red de códigos procesada a través del programa de análisis cualitativo ATLAS TI.

Cuadro Comparativo

CATEGORIA 1		
¿Cuál es su postura ante la modificación implementada con la reforma tributaria en lo que respecta al IVA en la enajenación de Bienes Inmuebles?		
	RESPUESTA	JUSTIFICACION
MARIO PIÑA	Creo que si, si lo que se pretendía era recaudar más IVA.	Hubiese sido mejor, por ejemplo, gravar una serie de prestaciones de servicios que no hoy no están gravados
EDUARDO QUIROZ	Mi postura frente a la modificación creo que si viene cierto genera un impacto a los usuarios finales es negativo en ese sentido sin embargo positivo para la regularización de la venta de inmuebles a nivel de recaudación aunque no lo comparto.	Positivo desde el punto de vista de recaudación del fisco pero la verdad de las cosas a nivel de negocio para la empresa no tiene ningún efecto ni positivo ni negativo porque no influye, lo que si cambia es la estrategia o la forma de calcular el margen. Sin embargo para el consumidor final es negativo porque efectivamente hay un incremento en el precio final
ELIZABETH BUSTOS	Claramente la reforma tributaria tiene un impacto en la recaudación fiscal	Impacto en la recaudación fiscal, en el mercado inmobiliario y en el consumidor final, quien será quien deberá soportar la mayor carga impositiva de estas operaciones, dado que obviamente las empresas constructoras e inmobiliarias no serán quienes subsidien dicho mayor valor y lo traspasarán finalmente al consumidor final. (...) La reforma del IVA a la venta de bienes raíces tuvo como finalidad evitar la elusión del impuesto sobre propiedades nuevas, pero terminó afectando la generalidad de las ventas de inmuebles, con total independencia del uso de estructuras elusivas, ya que se sigue eludiendo el IVA con la figura Constructora-Inmobiliaria.
PEDRO AMADOR	No le veo ningún inconveniente	Desde el punto de vista técnico se puede aplicar, se puede controlar y se puede desarrollar. Ahora bien en cuanto a mi aprensión es el efecto que tiene en el negocio y que tiene en la economía en general porque las casas y los departamentos van a costar un 19% más de lo que costaban antes y con eso eventualmente puede generar un freno en la venta de bienes inmuebles nuevos por lo tanto eso va a tener un efecto en las empresas inmobiliarias
CONCLUSIONES	4/4 Tras la revision de las respuestas planteadas por los entrevistados se logra dilucidar que los cuatro estuvieron de acuerdo en la modificacion cumplio con lo que postulaba, pero la forma en que se desarrollo es en la que tienen reparacion.	

CATEGORIA 2		
Posición ante el cumplimiento de los objetivos de la reforma		
	RESPUESTA	JUSTIFICACION
MARIO PIÑA	Claramente creo que no los ha cumplido	El sistema actual es mucho más complejo aún que el anterior, que ya era complejo
EDUARDO QUIROZ	Buena estrategia a nivel fiscal para recaudar impuestos (...) si creo que cumple el objetivo.	Hay un tema importante al respecto porque a nivel fiscal es positivo pero es el cómo es con el que no estoy de acuerdo te genera un efecto importante en la clase media porque en aquellos sectores que son más vulnerables tiene subsidio y entremedio el 65% del crédito a la construcción que finalmente se transforma en un descuento directo al consumidor final y lo que busca el 65% del crédito a la construcción frente a estema es traspasar el crédito del 65% un menor IVA al consumidor final y se logra en viviendas básicas y por lo tanto a nivel social las viviendas de menor coso siempre tienen subvenciones por lo tanto el, problema no está ahí sino que está en la clase media y que no tienen acceso a ningún beneficio de descuento, a ningún crédito,
ELIZABETH BUSTOS	Creo que se cumple el objetivo de mayor recaudación (...) Los objetivos de evitar la elusión del impuesto sobre propiedades nuevas, dicho objetivo no se cumple	El relación al cumplimiento de los objetivos de la reforma, que es la mayor recaudación fiscal para financiar la reforma educacional y otros temas país, creo que se cumple el objetivo de mayor recaudación, sin embargo, quienes se ven afectados y deben financiar esta mayor recaudación no serán los empresarios ni mayormente las personas con mayores recursos, lo cual sería el objetivo en términos de que la distribución de las riquezas fuera más equitativa, sino que nuevamente el sector que se verá más afectado con estos cambios será mayormente la población de clase media y baja. (...) el sector inmobiliario no se verá afectado por una menor demanda y se podrá usar el beneficio del 65% del IVA crédito fiscal como un menor costo o mayor ingreso en la inmobiliaria. (...) En relación al cumplimiento de los objetivos de evitar la elusión del impuesto sobre propiedades nuevas, dicho objetivo no se cumple, ya que el uso de estructuras elusivas sigue aplicándose.
PEDRO AMADOR	Yo diría que la reforma tributaria en general tendría un buen objetivo (...) esta reforma ha generado un retroceso en efecto se está recaudando menos de lo que se esperaba y por lo tanto eso ya es un fracaso.	El fin era recaudar más para cumplir con las obligaciones y con los compromisos sociales que en general el Estado y el Gobierno de Chile ha estado comprometiéndose, pero la forma en que se ha llevado a cabo, los procedimientos que se han establecido creo que ha sido un error porque ha generado incertidumbre porque cuando uno hace una reforma o cuando uno hace un cambio lo más importante es que las reglas queden claras desde un principio y acá fue todo lo contrario
CONCLUSIONES	3/4 Tras las entrevistas practicadas se establecio que tres de cuatro de nuestros entrevistados coincide en que se cumplio el objetivo general de la Ley, que postulaba un aumento en la recaudacion fiscal, sin dejar de mencionar que estiman que aun se mantienen figuras elusivas, que el crecimiento no fue el esperado y que el mayor perjudicado fue el consumidor final.03-04-2017	

CATEGORIA 3		
Efectos en los flujos del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmueble		
	RESPUESTA	JUSTIFICACION
MARIO PIÑA	Si claro	Ahora las inmobiliarias deben reacomodar su estructura de precio, pues dentro de este deben considerar el IVA que deben recaudar y enterar.
EDUARDO QUIROZ	Efectivamente hay un efecto en los flujos	Ahora se debe pagar un impuesto que antes no estaba considerado en el flujo, por lo tanto te genera una planificación distinta a nivel de flujo en que pagas primero y que pagas después (...) en el ciclo de venta de una inmobiliaria todo lo que es crédito se concentra en las primeras partes de los proyectos y tienes una acumulación de créditos por todas las compras que al final cuando empiezas a vender las primeras unidades vas a ir ocupando crédito por lo tanto no tienes flujos pero sin embargo en las ultimas unidades donde prácticamente no tienes compras tienes que tener reservados los flujos para poder pagar esos impuestos
ELIZABETH BUSTOS	Se produce un diferimiento	Con el cambio en la aplicación del IVA a las promesas de venta, se produce un diferimiento en el pago de IVA, por lo que éste ahora se pagará al momento de la firma del contrato de compraventa, no en el momento del pago de las promesas, que serán consideradas sólo como un anticipo del pago del contrato. Ahí existe un beneficio en términos de flujo para el vendedor
PEDRO AMADOR	Si se produjo un efecto positivo antes de la aplicación de la normativa	Rápidamente las inmobiliarias y las constructoras desarrollaron proyectos inmobiliarios para que quedaran exentos de IVA y eso generó unas ventas, y sobre todo el año pasado, fue importante y no esperada por la industria y por lo tanto le generaron mayores flujos pero claramente de aquí para adelante van a ir al efecto contrario
CONCLUSIONES	4/4 En esta categoria los sujetos entrevistados fueron categoricos en postular que si hubieron variaciones en los flujos de las empresas del sector inmobiliario, aludiendo esto al lva que deben recaudar y enterar, lo que significo modificar las planificaciones de las empresas.	

CATEGORIA 4		
Efectos en la rentabilidad del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles.		
	RESPUESTA	JUSTIFICACION
MARIO PIÑA	Creo que esto depende finalmente de cuanto se ajusta el precio final en el Mercado producto del IVA que debe agregarse	En la medida que no todo el IVA pueda traspasarse al consumidor final, la inmobiliaria deberá asumir una menor rentabilidad.
EDUARDO QUIROZ	Efectos no hay, (...) dependiendo como le ajustas el precio incluso podrías tener hasta mejor rentabilidad en un proyecto inmobiliario incluyendo el IVA	Si viene cierto tuviste que incorporar el IVA en la venta tienes que considerar que tuviste que incorporar el IVA en la compra, por lo tanto a nivel inmobiliario donde todo te lo factura la constructora y muy pocas partidas las tienes tú el IVA que tienes te ayuda el soportar el IVA debito fiscal, por lo tanto lo que te genera es que tienes un crédito, tienes un menor costo por otro lado tienes un débito y un menor ingreso, por lo tanto a nivel de rentabilidad, es más dependiendo como le ajustas el precio incluso podrías tener hasta mejor rentabilidad en un proyecto inmobiliario incluyendo el IVA
ELIZABETH BUSTOS	Los efectos en la rentabilidad se verán afectados en la potencial baja de las ventas producto del alza de los precios (...) no considero que la rentabilidad se vea afectada a nivel de márgenes,	Los efectos en la rentabilidad se verán afectados en la potencial baja de las ventas producto del alza de los precios (economía de escala), sin embargo, no considero que la rentabilidad se vea afectada a nivel de márgenes, ya que los precios serán más altos y se traspasarán todos los costos adicionales al mercado.
PEDRO AMADOR	Si	Si porque los efectos que se están generando o que se van a generar en la rentabilidad con la incorporación es que se esperan menores rentabilidades porque van a ver menores ventas, algunos de los costos fijos se mantienen, los compromisos que tienen que cumplir igual, pero los ingresos van a ser menores por lo tanto la rentabilidad va a ser menor
CONCLUSIONES	En la categoria que aludia a la variacion que pudieron experimentar las empresas inmobiliarias en su rentabilidad, no se logro concluir algo certero y categorico, esto ultimo por las variantes en los precios que las inmobiliarias fijaran a la hora de enajenar, siendo la respuesta mas utilizada "depende de".	

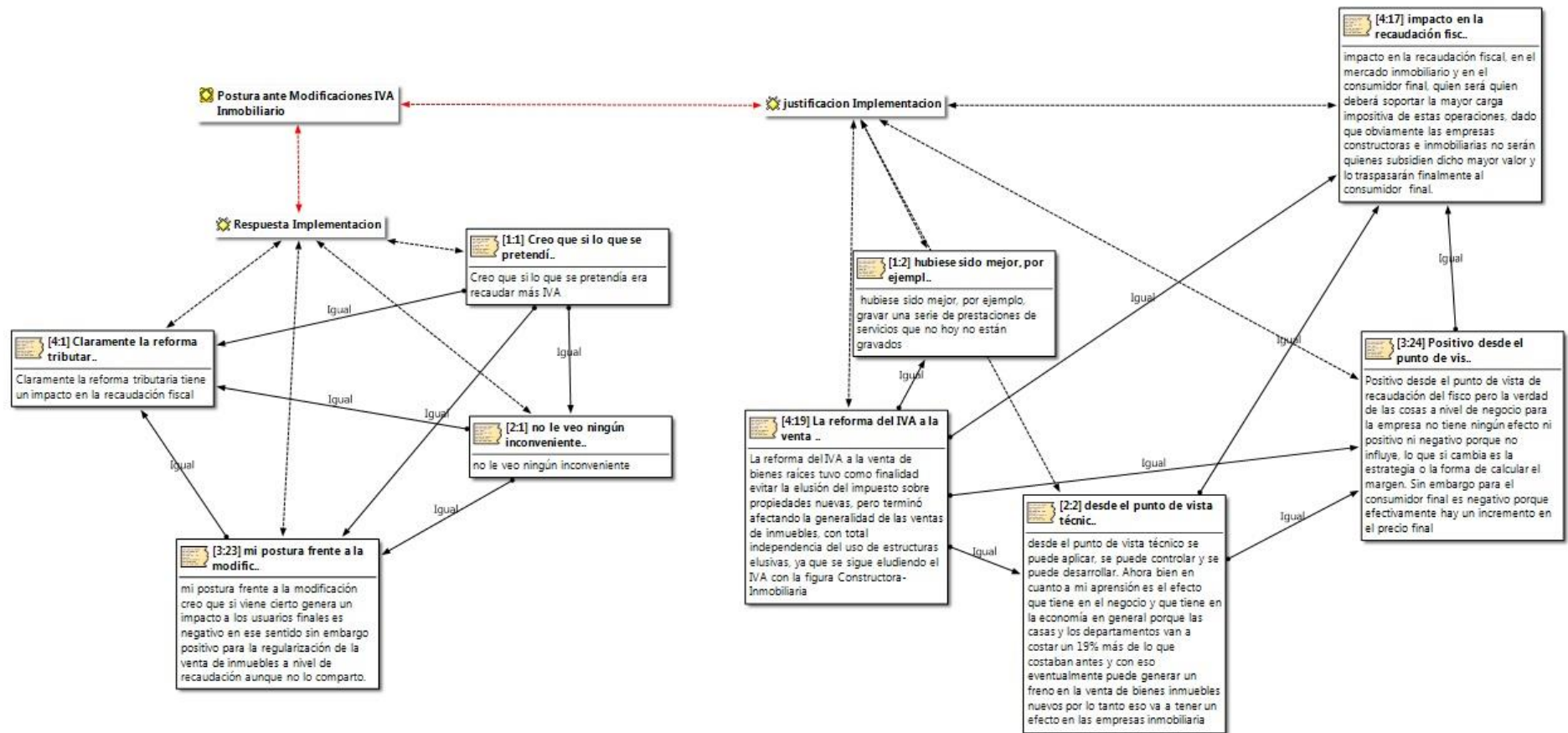
CATEGORIA 5		
Se cree que debe mantenerse las medicaciones implementadas		
	RESPUESTA	JUSTIFICACION
MARIO PIÑA	No todas debiesen mantenerse	Yo eliminaría el IVA inmobiliario y gravaría ciertos servicios que hoy no están afectos
EDUARDO QUIROZ	Si se deben mantener ... quizás habría que revisar el tema de los beneficios	Finalmente lo que se busca es una mayor recaudación, quizás habría que revisar el tema de los beneficios para aquellos segmentos de la población que tiene menos accesos a subsidios o algunos beneficios pero creo que las modificaciones se tienen que mantener y a nivel del sector inmobiliario también porque incluso se puede obtener una mayor rentabilidad.
ELIZABETH BUSTOS	Debieran replantearse algunos temas	Debieran replantearse algunos temas, orientar los cambios a la redistribución más equitativa de la carga impositiva, dado que los cambios introducidos refuerzan la desigualdad en la recaudación fiscal,
PEDRO AMADOR	No	De hecho yo espero que eventualmente llegue un nuevo gobierno y ese nuevo gobierno (el color que sea) rectifique esto y elimine el IVA a la venta de bienes inmuebles, creo que eso le va a dar nuevamente un impulso a la construcción, a la venta.
CONCLUSIONES	4/4 En la categoría sobre la mantención de las implementaciones incluidas en la Reforma tributaria, los entrevistados plantean que hay q hacer unas adecuaciones a la norma, debiendo mantenerse algunas disposiciones, incluirse nuevas como es el pago de IVA en los servicios profesionales y beneficios en mira de una mayor equidad.	

CATEGORIA 6		
Se considera necesario una adecuación técnica a la reforma en lo que respecta al IVA en la enajenación de inmuebles		
	RESPUESTA	JUSTIFICACION
MARIO PIÑA	Si, absolutamente	Debiese derogarse porque el IVA es muy regresivo y hace más costosa la adquisición de una vivienda.
EDUARDO QUIROZ	Si hay varias cosas que hay que aclarar	Hay que aclarar respecto a lo que pasa con aquellos inmuebles que adquiriste hace años atrás (...) En el caso de bienes usados, si bien es cierto hay una circular que habla respecto del tema debe ser más específico porque se presta para muchas interpretaciones.
ELIZABETH BUSTOS	Debieran plantearse cambios sustanciales	Cambios sustanciales en términos de los beneficios existentes en relación a los límites en los valores de las viviendas, además, limitar el aprovechamiento del crédito fiscal de las inmobiliarias que produce ingresos o menores costos por concepto de IVA.
PEDRO AMADOR	La verdad no te puedo responder (...) lo que creo es que hay que eliminar el IVA a la venta de bienes inmuebles	La verdad no te puedo responder, porque me estás haciendo una pregunta técnica de IVA, yo lo que creo es que hay que eliminar el IVA a la venta de bienes inmuebles más que cambiar el guarismo o puede ser el que compra una casa nueva ese IVA que paga lo puede rebajar de los impuestos personales, lo encuentro muy engorroso el poder realizar y controlar, creo que aquí y en consenso en general de los expertos es que se debiera eliminar y definitivamente mantener lo mismo que antes que la venta de propiedades estaba exenta del pago de IVA, a lo mejor se podría hacer un ajuste hacia atrás a las constructoras en cuanto a la utilización del IVA crédito que utilizan, pero lo otro hay que eliminarlo definitivamente.
CONCLUSIONES	4/4 Al momento de consultar a los entrevistados sobre si deben existir adecuaciones tecnicas a la Reforma Tributaria en los que respecta al IVA en la enajenacion de bienes inmuebles, la totalidad de los entrevistados son categoricos al postular que si, justificando cada uno su respuesta con las modificacioens que segun sus experiencias deben incluirse.	

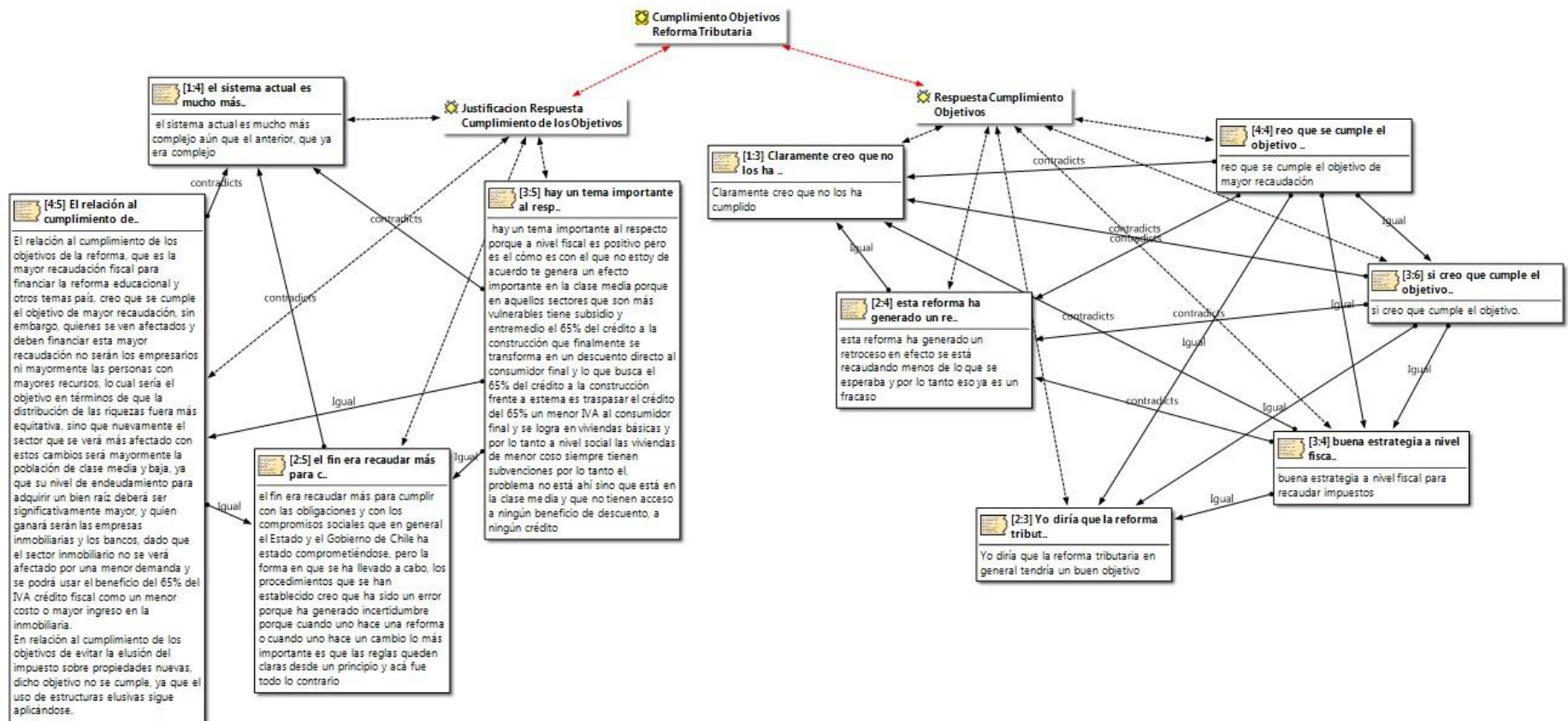
CATEGORIA EXTRA	
Apreciacion sobre la situacion del consumidor.	
RESPUESTA	
MARIO PIÑA	* Con la aplicación de IVA a los inmuebles se encarece el costo final de bienes que toda persona que desea tener y por lo se perjudica más a los sectores de menores ingresos
EDUARDO QUIROZ	* Se habló en su momento en la prensa que la reforma y el IVA a los inmuebles no iba a generar un impacto en el consumidor final, yo considero que sí. * Incremento en el precio, producto de la incorporación del IVA. * El sector que se verá más afectado con estos cambios será mayormente la población de clase media y baja
ELIZABETH BUSTOS	* consumidor final, quien será quien deberá soportar la mayor carga impositiva de estas operaciones, dado que obviamente las empresas constructoras e inmobiliarias no serán quienes subsidien dicho mayor valor y lo traspasarán finalmente al consumidor final. * Como conclusión, lo que antes era un ahorro para el consumidor final, ahora es un SOBREPRECIO para el consumidor final, y quien gana en "la pasada" es la Inmobiliaria.
PEDRO AMADOR	*Hoy en día muchos detuvieron la intención de compra y siguen arrendando en espera de ojala esto se modifique o se cambie, porque el efecto es muy grande.
CONCLUSIONES	Tras la realizacion de las entrevistas, se logro establecer una nueva categoria que antes de estas no se habia postulado, y esta es la apreciacion que tienen los entrevistados sobre los efectos al publico o consumidor final, llegando todos a la misma conclusion, que el publico general seran los principales afectados asumiendo ellos el costo del IVA.

Red de Códigos.

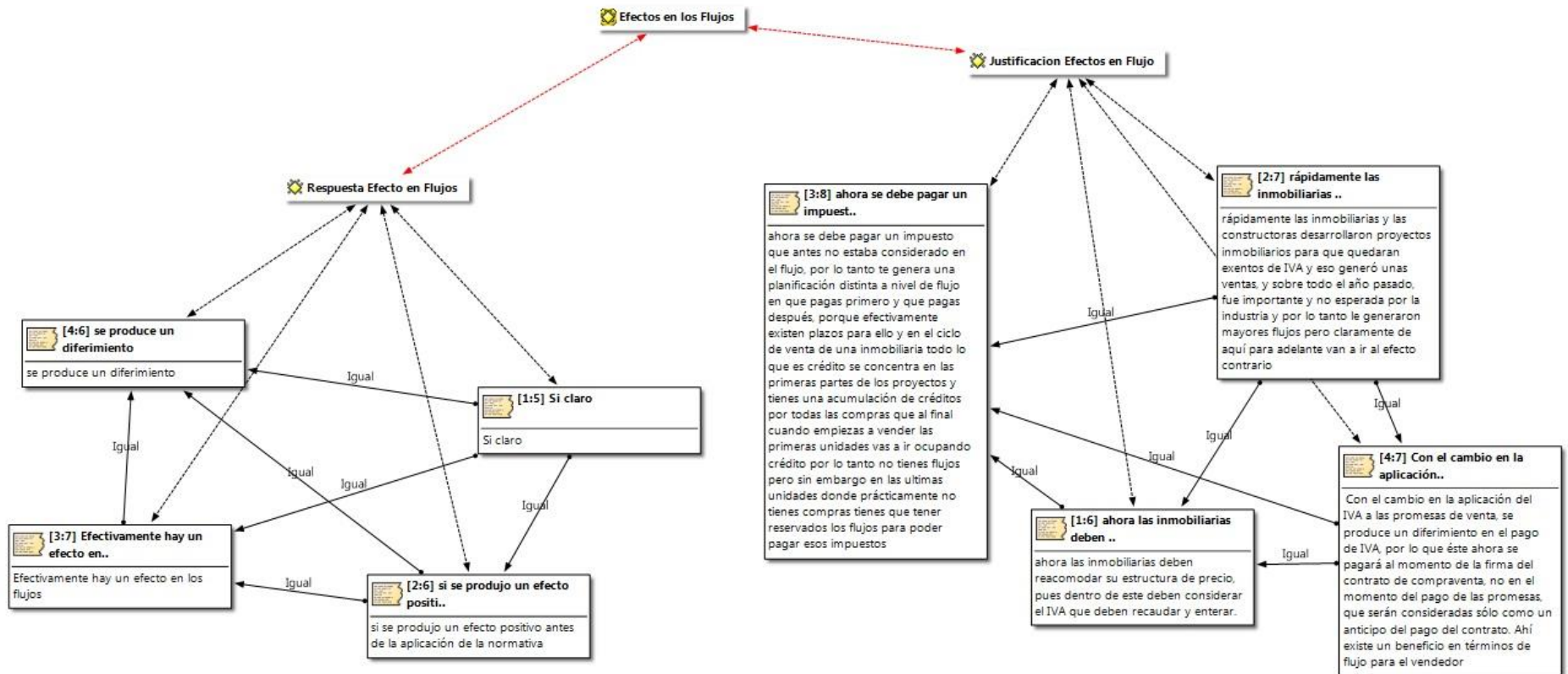
Categoría 1: Postura ante la modificación implementada con la reforma tributaria en lo que respecta al IVA en la enajenación de Bienes Inmuebles.



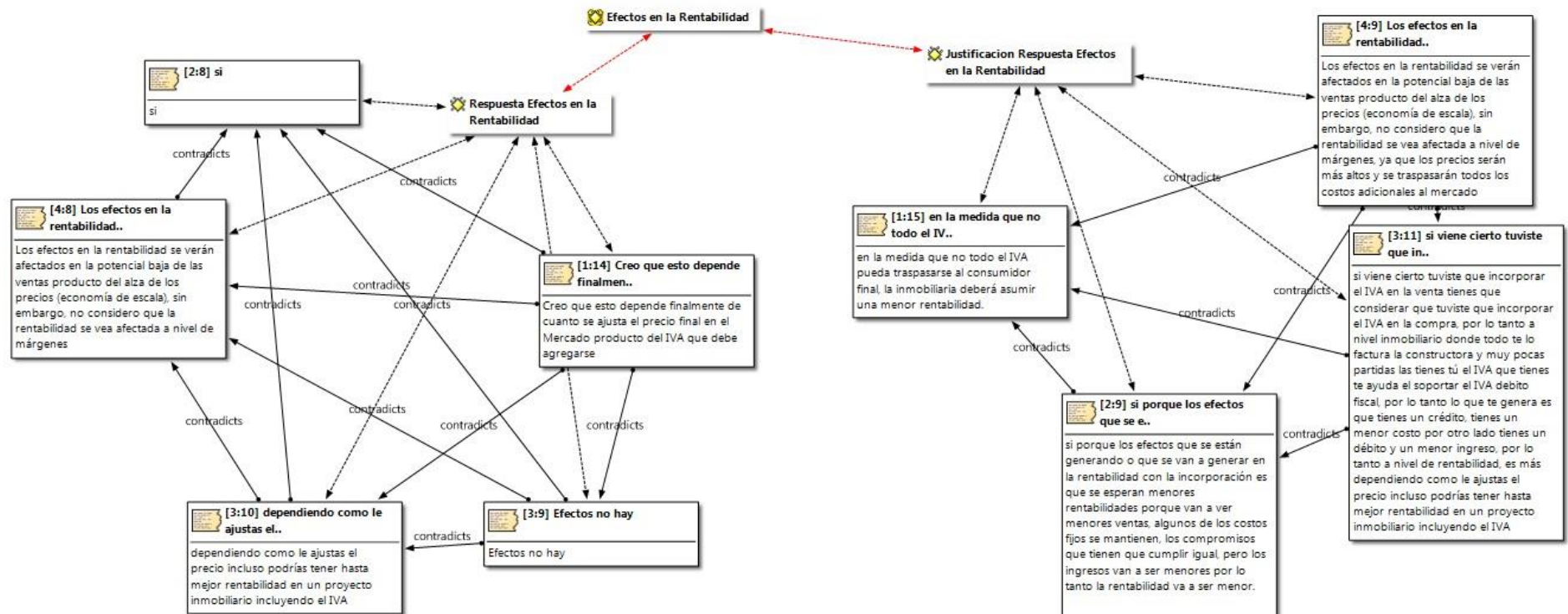
Categoría 2: Posición ante el cumplimiento de los objetivos de la reforma



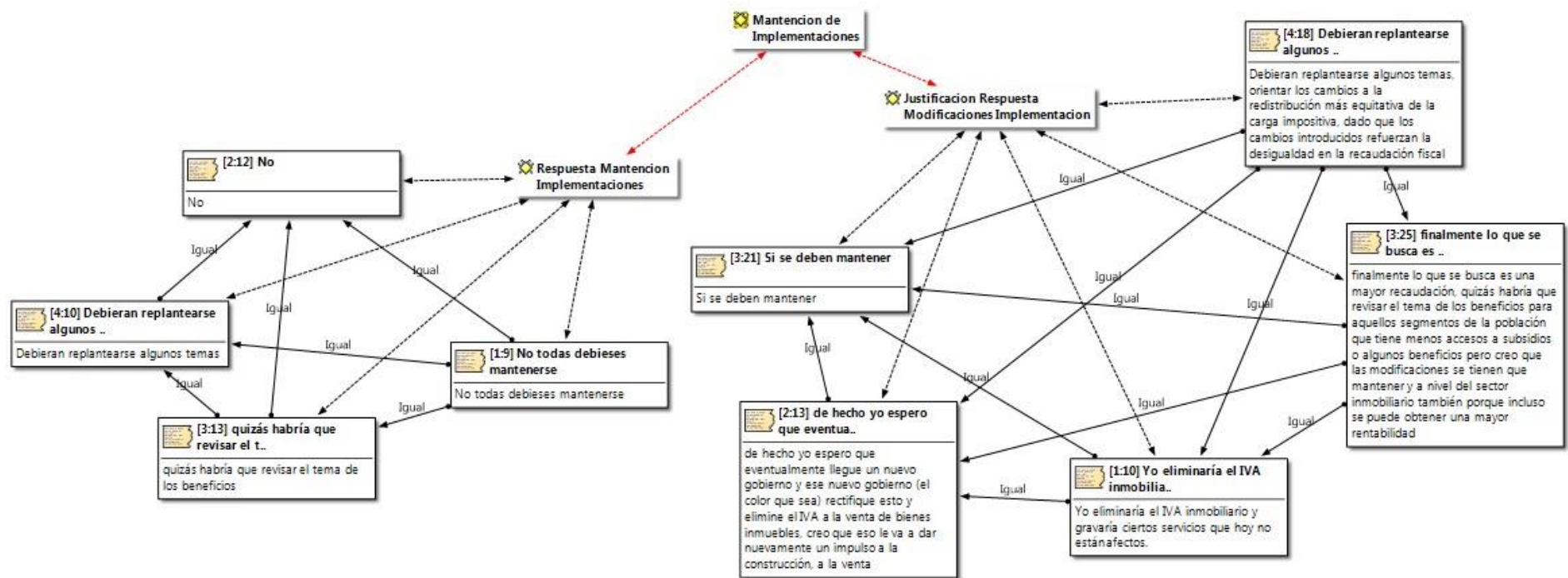
Categoría 3: Efectos en los flujos del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmueble



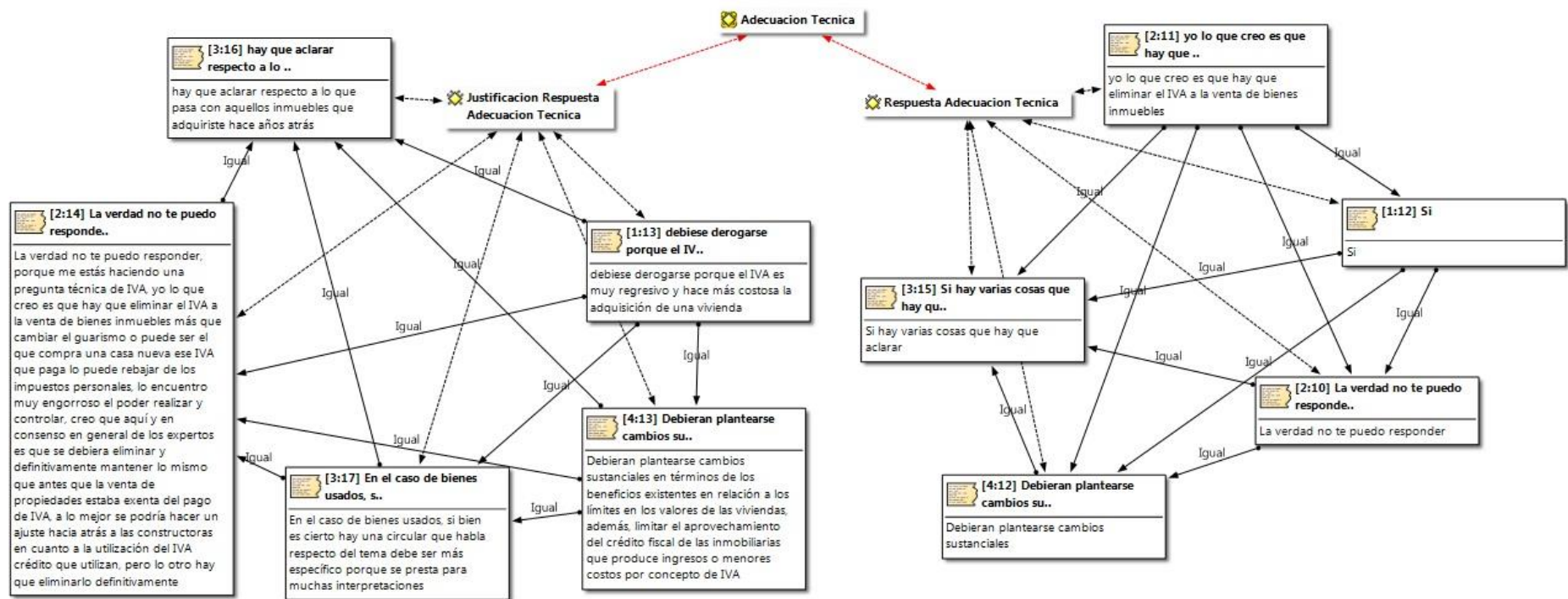
Categoría 4: Efectos en la rentabilidad del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles.



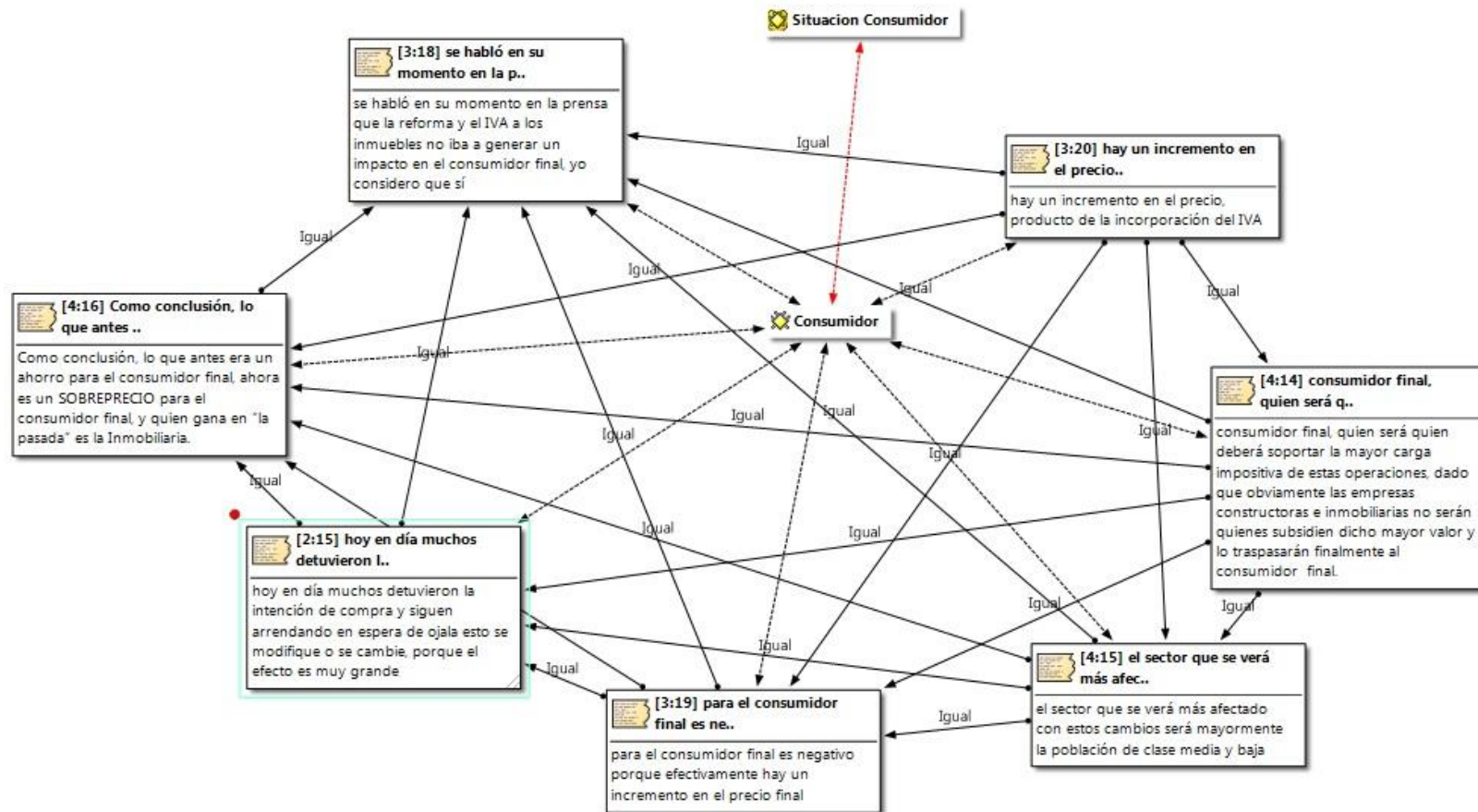
Categoría 5: Mantenición de las medidas implementadas con la Reforma tributaria.



Categoría 6: Adecuación técnica a la reforma en lo que respecta al IVA en la enajenación de inmuebles



Categoría 6: Apreciación sobre la situación del consumidor.



Modelación de Casos.

En el instrumento de aplicación de modelación de Casos, éste se realizó en base a siete situaciones de empresas del área inmobiliaria, las que fueron situadas en tres modelos de negocio distintos.

Los modelos de negocio en que las empresas fueron situadas, hacen distinción en la forma en que éstas pueden comercializar tras la implementación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles en Chile.

Modelos de Negocio para Comercializar:

- a) Mantener el precio de venta de los bienes inmuebles al público o consumidor final tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles en Chile.
- b) Traspasar al precio de venta de los bienes inmuebles al público o consumidor final el total del IVA Débito Fiscal tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles en Chile.
- c) Traspasar al precio de venta de los bienes inmuebles al público o consumidor final solo la proporción del IVA a pagar que la empresa debe cancelar tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles en Chile.

A continuación se explica y analiza el modelo de negocio a) de forma detallada con el fin de proporcionar información de utilidad para la comprensión de los resultados derivados de la aplicación de este tipo de instrumentos.

MODELO DE NEGOCIO PARA COMERCIALIZAR A):

EMPRESA INMOBILIARIA MANTIENE EL PRECIO AL PÚBLICO TRAS LA INCORPORACIÓN DEL IVA EN LA ENAJENACIÓN DE INMUEBLES EN CHILE.

El presente modelo señala que la Empresa Constructora edifica un bien inmueble cuyo costo neto asciende a UF 2.000 para posteriormente ser enajenando a una Empresa Inmobiliaria a un valor de venta neto de UF 3.000. Por otro lado la Empresa Inmobiliaria enajena el bien inmueble al público general a un precio de venta líquido de 5.000 UF, precio que no experimentará variaciones tras la incorporación del Impuesto al Valor Agregado en la enajenación de bienes inmuebles.

Este modelo se desarrolla en tres escenarios que se indican a continuación:

1. Escenario Antes de la incorporación de Impuesto al Valor Agregado a la venta de inmuebles

1.1. Empresa Constructora:

La Empresa Constructora debe enajenar el bien inmueble afecto a IVA. Lo anterior, por desarrollar una actividad afecta al Impuesto al Valor Agregado, según DL 825.

El bien inmueble tiene un costo de 2.000 UF, valor que al momento de la venta le será incorporado el IVA (19%) 380 UF. Por consiguiente el importe total de la construcción es de 2.380 UF.

	UF
COSTO	2.000
19% IVA	<u>380</u>
TOTAL	2.380

Al momento de la enajenación del bien inmueble a la Empresa Inmobiliaria, se incrementa el costo neto en 1.000 UF.

PRECIO DE VENTA	3.000
19% IVA	<u>570</u>
TOTAL	3.570

Por consiguiente la Empresa Constructora, obtiene una utilidad de 1.000 UF y el flujo de la operación indican 1.190 UF, importe que está compuesto por la utilidad ya mencionada y además el diferencial entre el IVA Crédito Fiscal pagado y el IVA Débito Fiscal recibido.

UTILIDAD	1.000
IVA A PAGAR	<u>190</u>
FLUJO	1.190

1.2. Empresa Inmobiliaria:

Por otro lado, la Empresa Inmobiliaria al desarrollar una actividad no afecta a IVA, no tiene la obligación de cancelar IVA Débito Fiscal por sus actividades ordinarias, extinguiendo en el mismo momento el derecho a utilizar el IVA Crédito Fiscal asociado al inmueble en el momento de su adquisición.

En este caso el bien tiene un costo de 3.570 UF, adquisición que obtuvo en la operación de compraventa que hizo efectiva con la Empresa Constructora.

	UF
COSTO	3.570
19% IVA	<u>-</u>
TOTAL	3.570

El bien tiene un precio de oferta al mercado de 5.000 UF.

PRECIO DE VENTA	5.000
19% IVA	<u>-</u>
TOTAL	5.000

La utilidad derivada de la enajenación por parte de la Empresa Inmobiliaria es de 1.430 UF, el que proviene del precio de costo menos el precio de venta del bien inmueble.

UTILIDAD	1.430
IVA A PAGAR	<u>-</u>
FLUJO	1.430

2. Escenario después a la aplicación de Impuesto al Valor Agregado en la venta de inmuebles

2.1. Empresa Constructora:

La Empresa Constructora mantiene el mismo escenario que antes de la aplicación de la ley N°20.780. Es por ello que debe enajenar el bien inmueble afecto a IVA, por desarrollar una actividad afecta al Impuesto al Valor agregado, según DL825.

El bien inmueble tiene un costo de 2.000 UF, valor que al momento de la venta le será incorporado el IVA (19%) 380 UF. Por consiguiente el importe total de la construcción es de 2.380 UF.

	UF
COSTO	2.000
19% IVA	<u>380</u>
TOTAL	2.380

Al momento de la venta del bien inmueble a la Empresa Inmobiliaria, se incrementa el costo neto en 1.000 UF.

PRECIO DE VENTA	3.000
19% IVA	<u>570</u>
TOTAL	3.570

La utilidad que obtiene la empresa inmobiliaria es de 1.000 UF y un flujo de la operación de 1.190 UF, el que está compuesto por la utilidad ya mencionada y además el diferencial entre el IVA Crédito Fiscal pagado y el IVA Débito Fiscal recibido.

UTILIDAD	1.000
IVA A PAGAR	<u>190</u>
FLUJO	1.190

2.2. Empresa Inmobiliaria:

En cuanto al escenario de la Empresa Inmobiliaria este cambia tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles. La actividad que desarrolla hoy en día las Empresas Inmobiliarias está afecta a IVA teniendo la obligación de cancelar IVA Débito Fiscal por sus actividades ordinarias. Lo anterior le permite a las Inmobiliarias a tener derecho de utilizar el IVA Crédito Fiscal asociado a la adquisición del bien.

Para la Empresa Inmobiliaria el bien inmueble tiene un costo ahora de 3.000 UF y con el derecho a utilizar el IVA Crédito Fiscal por 570 UF que ocasiona la compra. Por consiguiente, la compra se lleva a cabo por 3.570 UF

	UF
COSTO	3.000
19% IVA	<u>570</u>
TOTAL	3.570

El bien inmueble tiene un precio de oferta al mercado de 5.000 UF. Precio no modificado tras la aplicación del IVA al sector inmobiliario.

PRECIO DE VENTA	4.202
19% IVA	<u>798</u>
TOTAL	5.000

La utilidad derivada de la enajenación por parte de la inmobiliaria ahora es de 1.202 UF con un flujo real de ingreso por 1.430.

UTILIDAD	1.202
IVA A PAGAR	<u>228</u>
FLUJO	1.430

3. Conclusión:

3.1. Escenario anterior a la incorporación de la Reforma Tributaria Ley N° 20.780.

	<u>CONSTRUCTORA</u>	<u>INMOBILIARIA</u>
	UF	UF
COSTO	2.000	3.570
19% IVA	380	-
TOTAL	2.380	3.570
PRECIO DE VENTA	3.000	5.000
19% IVA	570	-
TOTAL	3.570	5.000
UTILIDAD	1.000	1.430
IVA A PAGAR	190	-
FLUJO	1.190	1.430

3.2. Escenario posterior a la aplicación de la Reforma Tributaria Ley N° 20.780.

	<u>CONSTRUCTORA</u>	<u>INMOBILIARIA</u>
	UF	UF
COSTO	2.000	3.000
19% IVA	380	570
TOTAL	2.380	3.570
PRECIO DE VENTA	3.000	4.202
19% IVA	570	798
TOTAL	3.570	5.000
UTILIDAD	1.000	1.202
IVA A PAGAR	190	228
FLUJO	1.190	1.430

	<u>INMOBILIARIA</u>	<u>INMOBILIARIA</u>	<u>VARIACION</u>	
	UF	UF	UF	%
COSTO	3.570	3.000 -	570	
19% IVA	-	570	570	
TOTAL	3.570	3.570	-	
PRECIO DE VENTA	5.000	4.202 -	798	
19% IVA	-	798	798	
TOTAL	5.000	5.000 -	0	1,00
UTILIDAD	1.430	1.202 -	228	-15,97
IVA A PAGAR	-	228	228	
FLUJO	1.430	1.430 -	0	

Tal como se visualiza y considerando el supuesto del modelo a) que la Empresa Inmobiliaria no varía el precio de venta al público general, los resultados son los siguientes:

- La situación actual de la Empresa Constructora no varía tras la entrada en vigencia de la reforma tributaria. Lo anterior se visualiza en el esquema manteniendo el flujo, pago de impuesto y utilidad de la operación realizada.
- Por otro lado, la Empresa Inmobiliaria presenta una variación en cuanto a sus costos, transitando de un costo por 3.570 UF a uno con 3.000 UF
- Además nace para la Empresa Inmobiliaria la obligación de enajenar sus bienes inmuebles afectos a IVA y en consecuencia adquiere el derecho a utilizar el IVA Crédito Fiscal por la compra realizada a la Empresa Constructora. En consecuencia a lo anterior se origina una diferencia entre el ingreso de flujo por IVA Crédito Fiscal y el egreso de flujo por el IVA Débito Fiscal por 228 UF, las que se consideran flujo de efectivo para pago de impuesto.
- El flujo de efectivo entre ambos escenarios en su sumatoria no varía, pero si implican diferencias en su composición. Pues bien, en el caso de venta de inmueble exento de IVA, el flujo total es de 1.430 UF de solo Utilidad, hoy en día el

Flujo Total es de los mismos 1.430 UF, siendo solo 1.202 Utilidad y la diferencia de 228 Pago de Impuestos.

- En este caso en que la Empresa Inmobiliaria no vario su valor de venta el costo de los 228 relacionados netamente al pago de impuesto fueron asumidos por ellos, significando un 15,9% menos de utilidad que en el escenario anterior.

MODELO DE NEGOCIO PARA COMERCIALIZAR B):

EMPRESA INMOBILIARIA AUMENTA EL PRECIO AL PÚBLICO TRAS LA INCORPORACIÓN DEL IVA EN LA ENAJENACIÓN DE INMUEBLES EN CHILE.

El modelo 2, la Empresa Constructora construye un bien inmueble cuyo costo neto asciende a UF2.000, el cual posteriormente será enajenando a una inmobiliaria a un valor de venta neto de UF3.000.

Empresa inmobiliaria posteriormente vende al público general el bien inmueble a un precio de venta líquido de 5.000 UF, precio que experimentará variaciones tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmueble traspasando el IVA al cliente. (5.000 UF Neto)

1. Escenario antes de la aplicación de Impuesto al valor agregado a la venta de inmuebles

1.1. Empresa Constructora:

La empresa constructora debe enajenar el bien inmueble afecto a IVA, esto por desarrollar una actividad afecta al Impuesto al Valor agregado, según DL825.

El bien inmueble tiene un costo de 2.000 UF, valor que al momento de la venta le será incorporado el IVA (19%) 380 UF. Por consiguiente el importe total de la construcción es de 2.380 UF.

	UF
COSTO	2.000
19% IVA	380
TOTAL	2.380

Al momento de la enajenación del bien inmueble a la Empresa Inmobiliaria, se incrementa el costo neto en 1.000 UF.

PRECIO DE VENTA	3.000
19% IVA	<u>570</u>
TOTAL	3.570

Por consiguiente la Empresa Constructora, obtiene una utilidad de 1.000 UF y el flujo de la operación indican 1.190 UF, importe que está compuesto por la utilidad ya mencionada y además el diferencial entre el IVA Crédito Fiscal pagado y el IVA Débito Fiscal recibido.

UTILIDAD	1.000
IVA A PAGAR	<u>190</u>
FLUJO	1.190

1.2. Empresa Inmobiliaria:

Por otro lado, la Empresa Inmobiliaria al desarrollar una actividad no afecta a IVA, no tiene la obligación de cancelar IVA Débito Fiscal por sus actividades ordinarias, extinguiendo en el mismo momento el derecho a utilizar el IVA Crédito Fiscal asociado al inmueble en el momento de su adquisición.

En este caso el bien tiene un costo de 3.570 UF, adquisición que obtuvo en la operación de compraventa que hizo efectiva con la Empresa Constructora.

	UF
COSTO	3.570
19% IVA	<u>-</u>
TOTAL	3.570

El bien tiene un precio de oferta al mercado de 5.000 UF.

PRECIO DE VENTA	5.000
19% IVA	<u>-</u>
TOTAL	5.000

La utilidad derivada de la enajenación por parte de la Empresa Inmobiliaria es de 1.430 UF, el que proviene del precio de costo menos el precio de venta del bien inmueble.

2. Escenario posterior a la aplicación de Impuesto al valor agregado en la venta de inmuebles

2.1. Empresa Constructora:

La Empresa Constructora mantiene el mismo escenario que antes de la aplicación de la ley N°20.780. Es por ello que debe enajenar el bien inmueble afecto a IVA, por desarrollar una actividad afecta al Impuesto al Valor agregado, según DL825.

El bien inmueble tiene un costo de 2.000 UF, valor que al momento de la venta le será incorporado el IVA (19%) 380 UF. Por consiguiente el importe total de la construcción es de 2.380 UF.

	UF
COSTO	2.000
19% IVA	<u>380</u>
TOTAL	2.380

Al momento de la venta del bien inmueble a la Empresa Inmobiliaria, se incrementa el costo neto en 1.000 UF.

PRECIO DE VENTA	3.000
19% IVA	<u>570</u>
TOTAL	3.570

La utilidad que obtiene la empresa inmobiliaria es de 1.000 UF y un flujo de la operación de 1.190 UF, el que está compuesto por la utilidad ya mencionada y además el diferencial entre el IVA Crédito Fiscal pagado y el IVA Débito Fiscal recibido.

UTILIDAD	1.000
IVA A PAGAR	<u>190</u>
FLUJO	1.190

2.2. Empresa Inmobiliaria:

En cuanto al escenario de la Empresa Inmobiliaria este cambia tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles. La actividad que desarrolla hoy en día las Empresas Inmobiliarias está afecta a IVA teniendo la obligación de cancelar IVA Débito Fiscal por sus actividades ordinarias. Lo anterior le permite a las Inmobiliarias a tener derecho de utilizar el IVA Crédito Fiscal asociado a la adquisición del bien.

Para la Empresa Inmobiliaria el bien inmueble tiene un costo ahora de 3.000 UF y con el derecho a utilizar el IVA Crédito Fiscal por 570 UF que ocasiona la compra. Por consiguiente, la compra se lleva a cabo por 3.570 UF

	UF
COSTO	3.000
19% IVA	<u>570</u>
TOTAL	3.570

El bien tiene un precio de oferta al mercado de 5.000 UF. Precio que será modificado por la empresa, traspasando el pago del IVA al cliente, quedando un valor de venta bruto por 5.950.

PRECIO DE VENTA	5.000
19% IVA	<u>950</u>
TOTAL	5.950

La utilidad derivada de la enajenación por parte de la inmobiliaria ahora es de 2.000 UF con un flujo real de ingreso por 2.380. Aumentando la Utilidad en comparación al escenario anterior, por el nuevo costo del bien.

UTILIDAD	2.000
IVA A PAGAR	<u>380</u>
FLUJO	2.380

MODELO DE NEGOCIO PARA COMERCIALIZAR C):

EMPRESA INMOBILIARIA MANTIENE LA UTILIDAD TRAS LA INCORPORACIÓN DEL IVA EN LA ENAJENACIÓN DE INMUEBLES EN CHILE.

El presente modelo señala que la Empresa Constructora edifica un bien inmueble cuyo costo neto asciende a UF 2.000 para posteriormente ser enajenando a una Empresa Inmobiliaria a un valor de venta neto de UF 3.570. Por otro lado la Empresa Inmobiliaria enajena el bien inmueble al público general a un precio de venta líquido de 5.272 UF

1. Escenario Antes de la incorporación de Impuesto al Valor Agregado a la venta de inmuebles

1.1. Empresa Constructora:

La Empresa Constructora debe enajenar el bien inmueble afecto a IVA. Lo anterior, por desarrollar una actividad afecta al Impuesto al Valor Agregado, según DL 825.

El bien inmueble tiene un costo de 2.000 UF, valor que al momento de la venta le será incorporado el IVA (19%) 380 UF. Por consiguiente el importe total de la construcción es de 2.380 UF.

	UF
COSTO	2.000
19% IVA	<u>380</u>
TOTAL	2.380

Al momento de la enajenación del bien inmueble a la Empresa Inmobiliaria, se incrementa el costo neto en 1.000 UF.

PRECIO DE VENTA	3.000
19% IVA	<u>570</u>
TOTAL	3.570

Por consiguiente la Empresa Constructora, obtiene una utilidad de 1.000 UF y el flujo de la operación indican 1.190 UF, importe que está compuesto por la utilidad ya mencionada y además el diferencial entre el IVA Crédito Fiscal pagado y el IVA Débito Fiscal recibido.

UTILIDAD	1.000
IVA A PAGAR	<u>190</u>
FLUJO	1.190

1.2. Empresa Inmobiliaria:

Por otro lado, la Empresa Inmobiliaria al desarrollar una actividad no afecta a IVA, no tiene la obligación de cancelar IVA Débito Fiscal por sus actividades ordinarias, extinguiendo en el mismo momento el derecho a utilizar el IVA Crédito Fiscal asociado al inmueble en el momento de su adquisición.

En este caso el bien tiene un costo de 3.570 UF, adquisición que obtuvo en la operación de compraventa que hizo efectiva con la Empresa Constructora.

	UF
COSTO	3.570
19% IVA	<u>-</u>
TOTAL	3.570

El bien tiene un precio de oferta al mercado de 5.000 UF.

PRECIO DE VENTA	5.000
19% IVA	<u>-</u>
TOTAL	5.000

La utilidad derivada de la enajenación por parte de la Empresa Inmobiliaria es de 1.430 UF, el que proviene del precio de costo menos el precio de venta del bien inmueble.

UTILIDAD	1.430
IVA A PAGAR	<u>-</u>
FLUJO	1.430

2. Escenario posterior a la aplicación de Impuesto al Valor Agregado en la venta de inmuebles

2.1. Empresa Constructora:

La Empresa Constructora mantiene el mismo escenario que antes de la aplicación de la ley N°20.780. Es por ello que debe enajenar el bien inmueble afecto a IVA, por desarrollar una actividad afecta al Impuesto al Valor agregado, según DL825.

El bien inmueble tiene un costo de 2.000 UF, valor que al momento de la venta le será incorporado el IVA (19%) 380 UF. Por consiguiente el importe total de la construcción es de 2.380 UF.

	UF
COSTO	2.000
19% IVA	<u>380</u>
TOTAL	2.380

Al momento de la venta del bien inmueble a la Empresa Inmobiliaria, se incrementa el costo neto en 1.000 UF.

PRECIO DE VENTA	3.000
19% IVA	<u>570</u>
TOTAL	3.570

La utilidad que obtiene la empresa inmobiliaria es de 1.000 UF y un flujo de la operación de 1.190 UF, el que está compuesto por la utilidad ya mencionada y además el diferencial entre el IVA Crédito Fiscal pagado y el IVA Débito Fiscal recibido.

UTILIDAD	1.000
IVA A PAGAR	<u>190</u>
FLUJO	1.190

2.3. Empresa Inmobiliaria:

En cuanto al escenario de la Empresa Inmobiliaria este cambia tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles. La actividad que desarrolla hoy en día las Empresas Inmobiliarias está afecta a IVA teniendo la obligación de cancelar IVA Débito Fiscal por sus actividades ordinarias. Lo anterior le permite a las Inmobiliarias a tener derecho de utilizar el IVA Crédito Fiscal asociado a la adquisición del bien.

Para la Empresa Inmobiliaria el bien inmueble tiene un costo ahora de 3.000 UF y con el derecho a utilizar el IVA Crédito Fiscal por 570 UF que ocasiona la compra. Por consiguiente, la compra se lleva a cabo por 3.570 UF

	UF
COSTO	3.000
19% IVA	<u>570</u>
TOTAL	3.570

El bien tiene un precio de oferta al mercado de 5.000 UF. Precio que será modificado por la empresa, traspasado el pago del IVA al cliente, quedando un valor de venta bruto por 5.950.

PRECIO DE VENTA	4.430
19% IVA	<u>842</u>
TOTAL	5.272

La utilidad derivada de la enajenación por parte de la inmobiliaria ahora es de 1.430 UF con un flujo real de ingreso por 1.702.

UTILIDAD	1.430
IVA A PAGAR	<u>272</u>
FLUJO	1.702

3. Conclusión

3.1. Escenario anterior a la incorporación de la Reforma Tributaria Ley 20780.

	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA
	UF	UF
COSTO	2.000	3.570
19% IVA	380	-
TOTAL	2.380	3.570
PRECIO DE VENTA	3.000	5.000
19% IVA	570	-
TOTAL	3.570	5.000
UTILIDAD	1.000	1.430
IVA A PAGAR	190	-
FLUJO	1.190	1.430

3.2. Escenario posterior a la aplicación de la Reforma Tributaria Ley 20780.

	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA
	UF	UF
COSTO	2.000	3.000
19% IVA	380	570
TOTAL	2.380	3.570
PRECIO DE VENTA	3.000	4.430
19% IVA	570	842
TOTAL	3.570	5.272
UTILIDAD	1.000	1.430
IVA A PAGAR	190	272
FLUJO	1.190	1.702

	<u>INMOBILIARI</u>	<u>INMOBILIARIA</u>	<u>VARIACION</u>	<u>VARIACION</u>
	UF	UF	UF	%
COSTO	3.570	3.000	- 570	
19% IVA	-	570	570	
TOTAL	3.570	3.570	-	
PRECIO DE VENTA	5.000	4.430	- 570	
19% IVA	-	842	842	
TOTAL	5.000	5.272	272	5,43
UTILIDAD	1.430	1.430	-	0,48
IVA A PAGAR	-	272	272	11,40
FLUJO	1.430	1.702	272	

En este escenario en que la Empresa Inmobiliaria varía el precio de venta al público general, los resultados serían los siguientes:

La situación actual de la Empresa Constructora no varía tras esta reforma, mantiene el mismo flujo, pago de impuesto y utilidad. En cambio la Empresa Inmobiliaria sufre una variación en lo que respecta a sus costos, transitando de un escenario con un costo por 3.570 UF a uno con 3.000 UF

En consecuencia a lo mencionado es que nace para la Empresa Inmobiliaria la obligación de enajenar sus bienes afectos a IVA y adquiere el derecho a utilizar del Crédito Fiscal por la compra realizada a la constructora. Es por ello que se origina una diferencia entre el Ingreso de Flujo por IVA Crédito Fiscal y el Egreso de Flujo por el IVA Débito Fiscal por 272 UF, las que son consideradas flujo para pago de impuesto, por lo que el flujo entre ambos escenarios varía tanto en su sumatoria como en su composición.

En el modelo C en que la Empresa Inmobiliaria mantiene la utilidad aumentó el precio de venta bruto en 272 UF y con ello el flujo real en la misma cantidad.

Tras el análisis descrita anteriormente, se lograron establecer siete situaciones adicionales que fueron analizadas en el Anexo 3, siendo estudiadas estas siete situaciones en los tres modelos antes analizados y explicados.

A continuación se presenta el resumen de las siete situaciones con sus respectivas variaciones:

SITUACIONES		MANTIENE PRECIO DE VENTA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR	MARGEN INM	CREDITO 65%
SITUACION 1	UTILIDAD	-15,97%	39,86%	0,00%	40,06%	370,50
	FLUJO	0,00%	66,43%	19,00%		
SITUACION 2	UTILIDAD	-15,97%	25,50%	0,00%	62,62%	1.180,66
	FLUJO	0,00%	49,34%	19,00%		
SITUACION 3	UTILIDAD	-15,97%	43,89%	0,00%	36,38%	1.927,59
	FLUJO	0,00%	71,23%	19,00%		
SITUACION 4	UTILIDAD	-15,97%	199,27%	0,00%	8,01%	480,42
	FLUJO	0,00%	256,13%	19,00%		
SITUACION 5	UTILIDAD	-15,97%	18,70%	0,00%	85,37%	839,80
	FLUJO	0,00%	41,26%	19,00%		
SITUACION 6	UTILIDAD	-15,97%	20,53%	0,00%	77,78%	555,75
	FLUJO	0,00%	43,43%	19,00%		
SITUACION 7	UTILIDAD	-15,97%	102,70%	0,00%	19,00%	741,00
	FLUJO	0,00%	141,22%	19,00%		

Tras lo expuesto en el cuadro comparativo construido en base al anexo 2 logramos establecer las siguientes conclusiones:

- Cuando las empresas inmobiliarias no establecen modificaciones al precio de venta al público tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles, la variación en sus flujos es igual a 0 y ocasionando variaciones únicamente en la rentabilidad de la entidad la que presenta un déficit de -15,97% en comparación al mismo escenario antes la aplicación de la Norma.
- En la situación en que las empresas inmobiliarias deciden traspasar el costo del IVA al consumidor final sólo en la proporción necesaria para obtener la misma utilidad obtenida antes de la aplicación de la Ley, ésta experimenta cambios en los flujos obtenidos, apreciándose un superávit constante del 19%, el cual se explica por ser netamente el IVA traspasado.
- En el caso en que las empresas inmobiliarias traspasen todo el costo del IVA Débito fiscal al consumidor final tras la incorporación del IVA en la venta de bienes inmuebles, la variación no es fija como en los dos casos anteriores sino que dependerá del porcentaje de utilidad que las empresas inmobiliarias establezcan al momento de enajenar, logrando establecer tras el modelamiento de casos que mientras mayor sea la utilidad fijada por las empresas inmobiliarias menor será el

superávit entre el escenario actual y el que existía antes de la entrada en vigencia de la Ley.

En las tres situaciones la empresa inmobiliaria es la beneficiaria del descuento del 65% del IVA Crédito Fiscal por concepto del beneficio tributario que poseen las empresas constructoras en la construcción y venta de bienes destinados a la vivienda. Este aumento en el flujo por dicho descuento dependerá de las políticas que utilicen las empresas inmobiliarias en el aumento del precio al consumidor final.

A continuación se presenta un resumen del análisis realizado en el **Anexo 3**, para una mayor comprensión de la utilización del crédito del 65% del cual son beneficiarias las empresas constructoras.

SITUACIONES		MANTIENE PRECIO DE VENTA Y NO TRASPASA 65%	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y TRASPASA 65%
SITUACION 1-A	UTILIDAD	-33,26%	-33,26%	11,08%	-9,50%	0,00%	0,00%
	FLUJO	0,00%	-20,58%	52,76%	7,70%	39,58%	22,91%
VARIACION	UTILIDAD	0,00%		-20,58%		0,00%	
SITUACION 1-A	FLUJO	-20,58%		-45,06%		-16,67%	
SITUACION 2-A	UTILIDAD	-27,91%	-27,91%	7,66%	-6,56%	0,00%	0,00%
	FLUJO	0,00%	-14,22%	42,33%	11,19%	33,22%	21,70%
VARIACION	UTILIDAD	0,00%		-14,22%		0,00%	
SITUACION 2-A	FLUJO	-14,22%		-31,14%		-11,52%	
SITUACION 3-A	UTILIDAD	-34,62%	-34,62%	11,95%	-10,24%	0,00%	0,00%
	FLUJO	0,00%	-22,20%	55,42%	6,81%	41,20%	23,22%
VARIACION	UTILIDAD	0,00%		-22,20%		0,00%	
SITUACION 3-A	FLUJO	-22,20%		-48,61%		-17,98%	

MARGEN INM	CREDITO 65%
56,27%	370,50
81,45%	1.180,66
52,17%	1.927,59

ETAPA 8: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

En la siguiente etapa se realizó la discusión de los resultados obtenidos tras la aplicación de los instrumentos seleccionados y el Marco teórico.

En un gran porcentaje de las investigaciones en que se estudia el comportamiento de una normativa, la discusión de resultados termina respaldando los postulados de ésta y los resultados esperados por los expertos, durante la siguiente investigación que tenía como propósito comprender los efectos en la rentabilidad y en los flujos de las empresas del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles en Chile en la Ley 20.780, se logró establecer que los informes y análisis de los expertos que forman la base del marco teórico, no consideraron o bien no indicaron, que las empresas inmobiliarias serían quienes tendrían el poder de establecer el nivel de flujo total y la rentabilidad que deseen obtener, lo anterior puesto que la norma no consideró esta variante en sus disposiciones ni estableció limitaciones al sector inmobiliario. En consecuencia las empresas no sólo quedan a libre decisión en lo que concierne al traspaso del costo del IVA, sino que a su vez el traspaso del beneficio del 65% proveniente de rubro de la construcción.

ETAPA 9: LEVANTAMIENTO DE LAS CONCLUSIONES

A lo largo de la presente investigación y durante su desarrollo se buscó comprender los efectos en la rentabilidad y en los flujos de las empresas del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles en Chile, a través de un estudio de tipo cualitativo entre el periodo 2016 y 2017.

Con la aspiración de cumplir el objetivo establecido, se realizó un análisis de la información ya proporcionada por estudios de diversos actores del sector inmobiliario y junto a ello la normativa vigente e informes relacionados a la investigación, los que se encuentran precisados en el desarrollo del marco teórico.

Posteriormente para llevar a cabo la investigación, se utilizaron los instrumentos de observación seleccionados. Es por ello, que las entrevistas fueron procesadas y

analizadas por categorías ejecutadas por medio del programa atlas TI, el que hizo factible las conclusiones para cada una de éstas. Por otro lado, en el instrumento de modelación de casos, facilitó y proporcionó a esta investigación el enfoque para establecer las diferencias producidas en los flujos y en la rentabilidad en una operación de enajenación de inmuebles, posicionando la situación en siete escenarios diferentes.

Tras la aplicación de los instrumentos seleccionados para la presente investigación y después del análisis de lo postulado en el marco teórico, se obtuvo la base razonable y necesaria para instaurar y demostrar cómo se ven influenciados los flujos y la rentabilidad de las empresas del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles en las siguientes conclusiones.

1. Se logra establecer tras la aplicación de entrevistas que:

- a. La totalidad de los entrevistados están de acuerdo en que las modificaciones implementada con la reforma tributaria en lo que respecta al IVA en la enajenación de Bienes Inmuebles cumplió con su objetivo de creación (mayor recaudación fiscal) concordando estas opiniones con lo postulado por los autores citados. Sin embargo, los entrevistados tienen reparo en la forma en que se ha desarrollado la nueva normativa.
- b. Otro punto a señalar es que el 75% del universo entrevistado, coincide en que se ha cumplido el objetivo general de la Ley 20.780 de Reforma Tributaria, el que apostaba por un aumento en la recaudación fiscal para financiar fines sociales. Sin dejar de mencionar que estiman que aún se mantienen figuras elusivas y a esto agregan que el crecimiento no fue el esperado por el Gobierno y que el principal perjudicado fue el consumidor final.
- c. Cabe señalar además que el total de los entrevistados al ser consultados por los efectos en los flujos del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles, fueron categóricos en indicar que sí hubieron variaciones en los flujos de las empresas del sector inmobiliario, aludiendo lo anterior al IVA que deben recaudar y enterar, comentando que esto último significó modificar las planificaciones y por ende la proyección de los flujos de los proyectos de empresas inmobiliarias.

- d. Ahora bien, en la categoría que alude a la variación que pudieron experimentar las empresas del sector inmobiliarias en su rentabilidad tras la incorporación del IVA en la venta de bienes inmuebles, no se logra concluir algo certero y categórico. Lo indicado anteriormente a causa de las variantes en los precios que las inmobiliarias fijan a la hora de enajenar, siendo la respuesta más utilizada "depende de", considerando que esta variación es un factor dependiente de la política de comercialización utilizada por cada empresa inmobiliaria.
- e. Además el total de los entrevistados al referirse sobre la mantención de las implementaciones incluidas en la Reforma Tributaria, plantean que hay que hacer algunas adecuaciones a la Ley 20.780, e indican que deben mantenerse algunas disposiciones e incluir otras nuevas, como es el pago de IVA en los servicios profesionales y beneficios al consumidor final en mira de una mayor equidad.
- f. El universo de entrevistados mencionan en la categoría enfocada a si deben existir adecuaciones técnicas a la Reforma Tributaria en lo que respecta al IVA en la enajenación de bienes inmuebles, la totalidad de los entrevistados son categóricos al postular que sí, justificando cada uno su respuesta con las modificaciones que según sus experiencias profesionales, deben incluirse.
- g. Tras la realización de las entrevistas, se logra establecer una nueva arista que anteriormente, no había sido considerada, y ésta es la apreciación que tienen los entrevistados sobre los efectos al público en general o consumidor final, llegando todos a la conclusión que serán ellos los principales afectados asumiendo el costo del IVA en esta transacción, el que dependerá de las políticas de venta y estrategias que considere cada empresa inmobiliaria.

2. Por otra parte, el análisis realizado a la modelación de casos, es posible concluir:

- a) Cuando las empresas inmobiliarias no establecen modificaciones al precio de venta al público tras la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles, la variación que presentan sus flujos es igual a 0. Sin embargo, en donde se ocasionan variaciones es únicamente en la rentabilidad de la entidad la que presenta un déficit de -15,97% en comparación al mismo escenario antes la aplicación de la normativa vigente.
- b) En la situación en que las empresas inmobiliarias deciden traspasar el costo del IVA al consumidor final sólo en la proporción necesaria para obtener la misma utilidad registrada antes de la aplicación de la Ley, ésta experimenta cambios en los flujos obtenidos, apreciándose un superávit constante del 19%, el cual se explica por ser netamente el IVA traspasado.
- c) En la situación en que las empresas inmobiliarias traspasen todo el costo del IVA débito fiscal al consumidor final, tras la incorporación del IVA en la venta de bienes inmuebles, la variación no es fija como se menciona en los dos casos anteriores sino que depende del porcentaje de utilidad que las empresas inmobiliarias establezcan al momento de la enajenación, logrando así establecer tras el modelamiento de casos, que mientras mayor sea la utilidad esperada por las empresas inmobiliarias, menor será el superávit entre el escenario actual y el que existía antes de la entrada en vigencia de la Ley.
- d) Finalmente se analiza que en las tres situaciones, la empresa inmobiliaria es la beneficiaria del descuento del 65% del IVA crédito fiscal por concepto del beneficio tributario que poseen las empresas constructoras en la edificación y venta de bienes destinados a la vivienda. Este aumento en el flujo por dicho descuento, dependerá de las políticas de comercialización que utilicen las empresas inmobiliarias en el aumento del precio al consumidor final, es decir, el beneficio del 65% sobre el crédito fiscal obtenido tras la negociación con la empresa constructora, dependerá exclusivamente de la inmobiliaria el traspasar ese

beneficio al consumidor final, tal cual era la motivación del mismo o bien lo reconoce como una mayor utilidad.

Tras lo expuesto en las conclusiones derivadas de cada instrumento utilizado, se puede establecer que los informes y análisis de los expertos que forman la base del marco teórico, no consideraron o bien no indicaron, que las empresas inmobiliarias serían quienes tendrían el poder de establecer el nivel de flujo y rentabilidad que deseen obtener, puesto que la norma no consideró esta variante en sus disposiciones ni estableció limitaciones al sector inmobiliario. En consecuencia las empresas no sólo quedan a libre decisión en lo que concierne al traspaso del costo del IVA, sino que a s vez el traspaso del beneficio del 65% proveniente de rubro de la construcción.

Solo existió en el año 2014, un comentario de Sergio Fernández Figueroa un columnista en un blog de opinión del mostrador que comentaba “¿qué garantiza que la inmobiliaria traspase a sus clientes el beneficio recibido? Nada la obliga y, de hecho, ello es casi imposible de controlar.”. Este comentario es el único que hace alusión a la deficiencia de la Reforma Tributaria en lo que respecta a la incorporación del IVA en la enajenación de bienes inmuebles, columna que no fue considerada en el marco teórico por no contener el sustento formal para ser parte de una investigación formal. (Véase anexo 5)

BIBLIOGRAFÍA

- Definición ABC. *Cash Flow*. Recuperado: 6 Abril de 2017, Disponible en: <https://www.definicionabc.com/economia/cash-flow.php>
- Definición. *Rentabilidad*. Recuperado: 6 Abril de 2017, Disponible en: <https://definicion.mx/rentabilidad/>
- Educar Chile. *La reforma tributaria explicada para tus alumnos*. Recuperado: 3 Mayo de 2017, Disponible en: <http://www.educarchile.cl/ech/pro/app/detalle?ID=225217>
- Banco de la República Actividad Cultural. *Reforma Tributaria*. Recuperado: 16 Mayo del 2017, Disponible en: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/reforma_tributaria
- SII. *Principales Aspectos de la Reforma Tributaria*. Recuperado: 16 Abril de 2017, Disponible en: http://www.sii.cl/portales/reforma_tributaria/RT_principalesaspectos.pdf
- Importancia. *Importancia de la Vivienda*. Recuperado: 30 Marzo de 2017, <https://www.importancia.org/vivienda.php>
- Editor Web ST. *Tras modificaciones a la Reforma Tributaria: Cerca de 2.400 viviendas nuevas en La Serena y Coquimbo se venderán sin IVA*. Recuperado: 16 Abril de 2017, Disponible en: <http://www.semanariotiempo.cl/2016/03/04/tras-modificaciones-a-la-reforma-tributaria-cerca-de-2-400-viviendas-nuevas-en-la-serena-y-coquimbo-se-venderan-sin-iva/>
- La Tercera. *Venta de viviendas en Santiago cayó 40,2% el primer semestre*. Recuperado: 3 Mayo de 2017, Disponible en: <http://www.latercera.com/noticia/venta-de-viviendas-en-santiago-cayo-402-el-primer-semestre/>
- Reformatributaria.gob. *IVA en materia inmobiliaria*. Recuperado: 6 Abril de 2017. Disponible en: <http://reformatributaria.gob.cl/iva-en-materia-inmobiliaria/>
- Paulina Henoch. *Reforma tributaria tendrá al menos 5 efectos negativos en el sector inmobiliario*. Recuperado: 6 Abril de 2017. Disponible en: <http://lyd.org/centro-de-prensa/noticias/2014/06/reforma-tributaria-tendra-al-menos-5-efectos-negativos-en-el-sector-inmobiliario-3/>
- Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). *Reforma Tributaria*. Recuperado: 18 Mayo de 2017. Disponible en: https://www.camara.cl/prensa/noticias_detalle.aspx?prmid=98785

- Héctor Cárcamo. (2016). *Sector inmobiliario finalmente siente desaceleración: demanda por créditos hipotecarios afloja en primer trimestre*. Recuperado: 18 Mayo de 2017. Disponible en: <http://www.elmostrador.cl/mercados/2016/04/12/sector-inmobiliario-finalmente-siente-desaceleracion-demanda-por-creditos-hipotecarios-afloja-en-primer-trimestre-e-inmobiliarias-adelantan-2017-frio-%E2%80%A8/>
- Vicente Domínguez. (2015). *Perspectivas para el sector inmobiliario 2016 y 2017*. Recuperado: 20 Junio de 2017. Disponible en: <http://www.portalinmobiliario.com/diario/noticia.asp?NoticialD=21960>
- Piangella Obrador. (2016). *Venta de viviendas en Santiago aumentó en más de un 40% en último trimestre de 2015*. Recuperado: 20 Junio de 2017. Disponible en: <http://www.biobiochile.cl/noticias/2016/01/26/venta-de-viviendas-en-santiago-aumento-en-mas-de-un-40-en-ultimo-trimestre-de-2015.shtml>
- Fernando Vega. (2016). *El mercado inmobiliario prepara su soft landing*. Recuperado: 20 Junio de 2017. Disponible en: <http://www.latercera.com/noticia/el-mercado-inmobiliario-prepara-su-soft-landing/>
- Euro Inmobiliaria. (2016). *Tendencia 2016 en inversión inmobiliaria*. Recuperado: 20 Junio de 2017. Disponible en: <http://www.euroinmobiliaria.cl/invierte/tendencias-2016-en-inversion-inmobiliaria/>
- Héctor Cárcamo. (2016). *Sector inmobiliario finalmente siente desaceleración: demanda por créditos hipotecarios afloja en primer trimestre*. Recuperado: 20 Junio de 2017. Disponible en: <http://www.elmostrador.cl/mercados/2016/04/12/sector-inmobiliario-finalmente-siente-desaceleracion-demanda-por-creditos-hipotecarios-afloja-en-primer-trimestre-e-inmobiliarias-adelantan-2017-frio-%E2%80%A8/>
- El Mostrador Mercados. (2016). *Mercado Inmobiliario en Santiago en picada: venta de viviendas cae 41% en primer semestre*. Recuperado: 20 Junio de 2017. Disponible en: <http://www.elmostrador.cl/mercados/2016/04/28/mercado-inmobiliario-en-santiago-en-picada-venta-de-viviendas-cae-41-en-primer-trimestre/>
- El Economista América. (2016). *Algunas proyecciones del mercado inmobiliario en 2016*. Recuperado: 20 Junio de 2017. Disponible en: <http://www.eleconomistaamerica.cl/economia-eAm-chile/noticias/7570154/05/16/Algunas-royecciones-del-mercado-inmobiliario-en-2016.html>

- Fernanda Villalobos Díaz. (2016). *Gran Santiago: Venta de viviendas cae 40% y precios suben 2,8% en segundo trimestre*. Recuperado: 20 Junio de 2017. Disponible en: <http://www.emol.com/noticias/Economia/2016/07/26/814285/Gran-Santiago-Venta-de-viviendas-cae-40-y-precios-suben-28-en-segundo-trimestre.html>
- Publimetro. (2016). *Ante el estancamiento de la industria, Salón Inmobiliario llega con suculentos descuento*. Recuperado: 20 Junio de 2017. Disponible en: <https://www.publimetro.cl/cl/diario-pyme/2016/10/14/estancamiento-industria-salon-inmobiliario-llega-suculentos-descuentos.html>
- Servicio de Impuestos Internos. *Circular 42 Año 2015*. Recuperado: 18 Junio de 2017, Disponible en: <http://www.sii.cl/documentos/circulares/2015/circu42.pdf>
- Servicio de Impuestos Internos. *Texto comparativo de Artículos Modificados Reforma Tributaria 2014*. Recuperado: 18 Junio de 2017, Disponible en: http://www.sii.cl/portales/reforma_tributaria/c_iva.pdf
- El Mercurio. (2017). *Stock de viviendas con entrega inmediata crecerá 87% a fin de año en la R. Metropolitana si continúa ritmo de venta*. Recuperado: 16 Septiembre de 2017. Disponible en: <http://www.breal.cl/single-post/2017/06/10/Stock-de-viviendas-con-entrega-inmediata-crecer%C3%A1-87-a-fin-de-a%C3%B1o-en-la-R-Metropolitana-si-contin%C3%BAa-ritmo-de-venta>
- Pulso. (2017). *Banca aumenta restricciones hacia empresas inmobiliarias y constructora*. Recuperado: 30 Septiembre de 2017. Disponible en: <https://www.portalinmobiliario.com/diario/noticia.asp?NoticialID=23366>
- Pulso. (2017). *Utilidad de inmobiliarias y constructoras anota su menor avance semestral desde 2013*. Recuperado: 30 Septiembre de 2017. Disponible en: <http://www.breal.cl/single-post/2017/08/22/Utilidad-de-inmobiliarias-y-constructoras-anota-su-menor-avance-semestral-desde-2013>
- Diario Financiero. (2017). *Baja reposición de oferta inmobiliaria posterga recuperación para mediados de 2018*. Recuperado: 30 Septiembre de 2017. Disponible en: <http://www.breal.cl/single-post/2017/09/21/Baja-reposici%C3%B3n-de-oferta-inmobiliaria-posterga-recuperaci%C3%B3n-para-mediados-de-2018>
- El Mercurio. (2017). *Bajas tasas y variedad de oferta potencia venta de stock sin IVA*. Recuperado: 30 Septiembre de 2017. Disponible en: <http://www.breal.cl/single-post/2017/10/08/Bajas-tasas-y-variedad-de-oferta-potencia-venta-de-stock-sin-IVA>

- *El Mostrador (2014). ¿Por qué no se suprime el inconstitucional "crédito especial de IVA para empresas constructoras"? Última Recuperación: 20 Noviembre 2017. Disponible en: <http://www.elmostrador.cl/noticias/opinion/2014/09/01/por-que-no-se-suprime-el-inconstitucional-credito-especial-de-iva-para-empresas-constructoras/>*

ANEXOS

ANEXO 1: ANALISIS INFORMES DE NOTICIAS.

RESUMEN NOTICIAS EFECTOS EN LOS FLUJOS Y LA RENTABILIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO		
2015	2016	2017
22 DE SEPTIEMBRE (PORTAL INMOBILIARIO) En el periodo 2016 los precios de las viviendas no descendieron porque existe una demanda que los sostiene debido a que una parte relevante de lo que se ha ido adquiriendo corresponden a inversionistas y en consecuencia existirá un stock de viviendas en arrendamiento para una demanda constante lo que conllevará a una baja en el valor de los arriendos. Aumento en las promesas y compraventas de inmuebles presentan por el apresuramiento en adquirir una vivienda sin pagar IVA en el periodo 2016 y una brusca disminución para el periodo 2017, conforme la entrada en vigencia de la Reforma Tributaria el 01 de Enero 2017.	26 DE ENERO (BIOBIO CHILE) La venta de viviendas en la Región Metropolitana, aumentó en 40,3% durante el cuarto trimestre 2015 en comparación con igual periodo de 2014. En cuanto al valor de comercialización de las viviendas en Santiago, en el cuarto trimestre de 2015 aumentó a 45,5 % en relación al mismo periodo de 2014, sumando un total de 144,8 millones de UF durante 2015. Esto significa un aumento de 32,8 % respecto al año anterior. Javier Hurtado, gerente de Estudios de la CChC, sostiene que lo anterior se debe a la entrada en vigencia del IVA a la venta de inmuebles en enero de 2016.	12 DE ENERO (PUBLIMETRO) A pesar de la caída en la venta de viviendas del periodo 2016, los valores se mantuvieron, no obstante se vendieron 34.000 unidades, cifra positiva y por encima de lo esperado. En efecto, al mirar los años anteriores a 2015, antes del boom provocado para ahorrarse el IVA a la construcción, se pueden observar números similares a los registrados en 2016. En 2011 se vendieron 34.089 viviendas, en 2012 40.941, en 2013 se comercializaron 37.381 y en 2014 39.863 unidades.
	31 DE ENERO (LA TERCERA) Nadie quiere hablar de crisis, pero inversionistas, bancos y promotores inmobiliarios ya mencionan un soft landing, periodo de aterrizaje suave propio de un mercado que creció vertiginosamente durante la década. Según un Estudio de Oferta Inmobiliaria, que esta semana presentaron GfK Adimark y los Desarrolladores Inmobiliarios, durante 2015 se vendieron 52.427 viviendas en el Gran Santiago. La cifra es histórica, con un alza de 35,6% respecto de 2014. Y casi en su totalidad explicada por el llamado "efecto IVA". A eso hay que añadir el rol de los inversionistas: en un mercado con pocas opciones de rentabilidad, el sector inmobiliario se convirtió en un verdadero refugio (por su estabilidad, apreciación y tangibilidad como bien inmueble y no instrumento financiero). Mientras la bolsa rentaba negativo y las tasas estaban tan bajas que la renta fija tampoco resultaba tan atractiva, las propiedades eran capaces de asegurar al menos una ganancia del 7%.	26 DE ENERO (PUBLIMETRO) El "efecto IVA", sumado a mayor restricción de acceso a créditos y permiso de edificación en altura fueron las principales causas de este descenso de la venta de viviendas. En el Gran Santiago disminuyó 38% en el 2016 en comparación con el periodo de 2015, producto de una contracción de 39% en la comercialización de departamentos y de 32% en la venta de casas. según informó la Cámara Chilena de la Construcción (CChC).
	17 DE MARZO (EUROINMOBILIARIA) Las constructoras tendrán aumentos en sus costos, por ende, se espera que incremente el valor de las casas en hasta 450 UF y se prevé una baja en el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios, aunque actualmente se sigue observando gran actividad en la construcción de viviendas, sobre todo de edificios, pero mayormente se trata de proyectos que están en su etapa final de cimentación. La mayor parte de los bienes raíces que se están adquiriendo corresponden a inversionistas de dos tipos: por un lado grandes empresarios; y por otro, pequeños inversores que adquieren una o dos viviendas a modo de negocio. Este furor inmobiliario comenzó el 2015, luego de que se aprobara la reforma tributaria. Debido a que quedaron exentos del IVA todas las promesas de venta firmadas antes del 31 de diciembre, se produjo un aumento en las compras de vivienda, pero se estima que en 2017 las promesas de compraventa bajarán, disminuyendo la actividad inmobiliaria residencial.	06 DE ABRIL (PUBLIMETRO) A pesar que el interés por comprar una casa o departamento respecto del primer trimestre de 2016, las búsquedas por alquilar una vivienda aumentan. Así lo dio a conocer el "Informe Trimestral del Mercado de Viviendas Usadas" de Portalinmobiliario.com, que mide la evolución del mercado de propiedades usadas a partir de la información de avisos y comportamiento de los usuarios del sitio, que reveló que en lo que va del año los precios de arriendo de los inmuebles se han incrementado en 1,8% en comparación con el último trimestre del año pasado. "Este comportamiento en los precios de arriendo versus venta de propiedades tiene como consecuencia un leve repunte en los niveles de rentabilidad bruta anual, llegando a un 5,7% en el caso de casas y de un 5,6% en el caso de departamentos", sostuvo Nicolás Izquierdo, Subgerente de Estudios de Portalinmobiliario.com.

	12 DE ABRIL (EL MOSTRADOR) Promesas de compraventa bajaron 25% en primeros dos meses. Informe del Banco Central reveló que se están pidiendo menos créditos en el rubro, aunque las inmobiliarias recién sentirán el impacto en 2017, pues los negocios de este año están encaminados con promesas de compra de 2015. En la encuesta trimestral de créditos que elabora el Banco Central, reveló que el porcentaje de bancos que percibe un debilitamiento de la demanda por este tipo de financiamiento pasó de un 15% a un 46%, alcanzando su nivel más negativo en los últimos seis años.	17 DE ABRIL (PUBLIMETRO) El Índice Mensual de Actividad de la Construcción (Imacon), cayó 4,7% en febrero, en comparación con el mismo mes del año pasado. Sergio Torretti, presidente de la CChC, señaló que "la actividad sectorial suma así seis meses seguidos con variaciones negativas, lo que reafirma que la construcción replica amplificada el comportamiento de los ciclos económicos".
	28 DE ABRIL (EL MOSTRADOR) Un informe de la Cámara Chilena de la Construcción revela que la venta de departamentos cayó de 44,5% y la de casas se contrajo 32%. La principal causa sería el proceso de anticipación de compras registrado en 2015 por el tema del IVA. Las ventas de viviendas se desplomaron en el primer trimestre, cayendo 41%. El informe dice que en los primeros tres meses del año la oferta de viviendas aumentó 18,4% comparado con el mismo periodo de 2015, necesitando poco más de 30 meses para agotar el stock disponible. El gremio advierte que el mercado podría empeorarse aún más. Ruiz-Tagle dice que "hay que estar muy atentos a cómo evolucione este proceso en el futuro, porque un contexto de bajo crecimiento, aumento del desempleo y mayores restricciones crediticias, podría generar una situación compleja para la actividad inmobiliaria".	24 DE ABRIL (PUBLIMETRO) Entre enero y marzo las ventas llegaron a 32,5 miles de UF, una disminución de 6,5% respecto al trimestre octubre-diciembre de 2016 y de 14,6% respecto al primer trimestre del año pasado. Las razones de esta caída, explicó, se deben a que "entre el 2012 y 2015 el ingreso de las personas creció fuertemente y eso es súper potente. Por otro lado, se produce porque de repente hay dinamismo o noticias que afectan, como cuando el Imacec baja, en general las expectativas de la economía hacen más ruido y cuando hacen más ruido inmediatamente se contrae la venta". Según comentó el gerente de Estudios Territoriales de la compañía, Javier Varleta
	17 DE MAYO (EL ECONOMISTA AMERICA) En el año 2015 el sector inmobiliario privado tuvo un crecimiento histórico, gracias al beneficio tributario ofrecido para viviendas nuevas prometidas o vendidas hasta el 31 de diciembre pasado. Además, se aceleraron ventas que se hubieran dado en el periodo de 2015 a 2017, lo que se concentró sólo en el pasado año. Respecto a cómo se prevé el 2016, Cristián Lecaros, CEO de Inversión Fácil, señala que para las ventas de viviendas nuevas en el contexto del IVA, se esperaría que la demanda se mantenga en el primer semestre dado que aún se pueden comprar promesas exentas durante este año, pero a partir del segundo semestre esta demanda irá en disminución. Ocurrirá una baja en las ventas que se comenzaría acentuar a finales de este año dado que los departamentos vendidos y/o prometidos en el año anterior significaron un adelanto de ventas de promesas del periodo 2016 al 2019, debido a la reforma tributaria.	04 DE MAYO (PUBLIMETRO) Según la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), la venta de viviendas nuevas en el Gran Santiago aumentó 46% en el primer trimestre de 2017 en comparación con igual período de 2016. La cifra se explica por un aumento de 64% en la venta de departamentos y de 1,5% en la comercialización de casas. Javier Hurtado, gerente de Estudios de la CChC, destacó que "los resultados de las ventas inmobiliarias, registradas tanto el último trimestre del año pasado -en que cayeron 34% en doce meses- como este primer trimestre del año, con su aumento de 46% anual, están relacionados con sus respectivas bases de comparación y muy marcados por los últimos efectos del IVA a la vivienda. En este contexto, quizás lo más significativo es que el volumen de ventas registrado durante la primera parte de este año ya está en el rango de los niveles históricos y no prevemos un cambio significativo de tendencia para el resto del año".

	26 DE JULIO (EMOL) La venta de viviendas en el Gran Santiago cerró el primer semestre con un descenso del 40,2% en comparación con el mismo periodo de 2015, informó este martes la Cámara Chilena de la Construcción. En cuanto a los precios, aumentaron en 2,8% y se descompone por la caída del 0,5% en los departamentos y el alza del 8,5% en las casas. Durante el segundo trimestre los departamentos que más se comercializaron fueron aquellos cuyo precio fluctúa entre las 2.000 y 3.000 UF, con el 34% de participación. A continuación le siguieron los de entre 1.500 y 2.000 UF (22,6%) y los de entre 1.000 y 1.500 UF (14,8%). En las casas, destacó el aumento en las ventas con precios en el tramo 1.500 y 2.000 UF, cuya participación de mercado subió del 5% al 22% en un año.	04 DE MAYO (PUBLIMETRO) Según la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), la venta de viviendas nuevas en el Gran Santiago aumentó 46% en el primer trimestre de 2017 en comparación con igual período de 2016. Al desgregar la cifra, la mayor comercialización la registraron los departamentos con un 64%, en contraste al 1,5% en el caso de las casas. El informe de la CChC revela además que son las viviendas más pequeñas y baratas las que registran el mayor incremento en sus ventas. En el caso de departamentos, los que cuestan entre 1.500 y 2.000 UF crecieron en su participación total de ventas en un 11% y los que tienen dimensiones inferiores a 50m2 lo hicieron en un 65%. A su vez, en casas, las que cuestan menos de entre 1.000 y 1.500 UF se vendieron un 11% más y las que tienen hasta 70m2 concentraron el 45% de la demanda.
	13 DE OCTUBRE (PUBLIMETRO) Las ventas de viviendas del tercer trimestre (Junio-Septiembre) registra un descenso de un 2,4% respecto del periodo anterior y un 42,6% en comparación al trimestre del año 2015, según un estudio de GfK Adimark y la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI). El peor resultado lo registraron los departamentos, ya que en comparación con los tres meses anteriores, la comercialización de unidades descendió un 3,9% y respecto de 2015 lo hizo en un 44,5%, vendiéndose un total de 6.895.	19 DE MAYO (PUBLIMETRO) Roberto Bascuñán, gerente general de Inmobiliaria Norte Verde, destaca que el mercado residencial está evidenciando un alza moderada. "El comprador que mantiene el sector activo es, sin duda, el inversionista, lo que explica que los departamentos que más se comercializan son los de 1 y 2 dormitorios, con precios en el tramo de 1.200 UF y 3.000 UF. Sobre la preferencia por este tipo de productos, Bascuñán señala que "son proyectos muy rentables y la mayor demanda se concentra en comunas de alta plusvalía, con ubicaciones estratégicas y buena conectividad, como Estación Central y San Miguel".
	14 DE OCTUBRE (PUBLIMETRO) La feria Salón Inmobiliario de Chile (Sich) 2106, organizada por la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) contará con proyectos que parten de 1.400 UF a lo largo de Santiago, Valparaíso y Coquimbo con suculentos descuentos, en un escenario en que las ventas han caído en un 40% en un año, lo que ha hecho que las empresas hayan reducido sus inversiones	10 DE JUNIO (MERCURIO) Son varias las comunas de la Región Metropolitana que tienen más de un 20% de su oferta habitacional disponible para entrega inmediata. Javier Varleta, gerente inmobiliario de la consultora GfK Adimark, señala que este nivel es preocupante para la industria, ya que los meses para terminar de vender un desarrollo se podrían extender mucho en el tiempo, obligando a las inmobiliarias a hacerse cargo de los costos asociados a la vivienda, como los gastos comunes o las contribuciones, además de sumar intereses por la deuda bancaria vinculada con la ejecución del proyecto.
	13 DE DICIEMBRE (PUBLIMETRO) La inversión en construcción cerraría 2016 con una caída de 0,2% en doce meses, mientras que en 2017 registraría un retroceso de 0,1% en comparación con este año, según dio a conocer la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) durante la presentación "Balance 2016 - Proyecciones 2017" que el gremio realizó a partir de los datos de su informe Macroeconomía y Construcción (MACH). Lo anterior es preocupante por una decilididad en la economía y estancamiento en las decisiones de inversión.	13 DE JULIO (PULSO) Según la última encuesta de crédito bancario, publicada ayer por el Banco Central (BC), un 46% de los bancos reporta condiciones más limitadas de financiamiento en empresas inmobiliarias, mientras que un 39% cree que la oferta se ha vuelto más restrictiva en construcción. Las empresas inmobiliarias y constructoras, por su parte, tampoco han acudido con mayor interés a la banca.

	13 DE DICIEMBRE (PUBLIMETRO) La inversión en construcción cerraría 2016 con una caída de 0,2% en doce meses, mientras que en 2017 registraría un retroceso de 0,1% en comparación con este año, según dio a conocer la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) durante la presentación "Balance 2016 - Proyecciones 2017" que el gremio realizó a partir de los datos de su informe Macroeconomía y Construcción (MACH). Lo anterior es preocupante por una decilidad en la economía y estancamiento en las decisiones de inversión.	22 DE AGOSTO (PULSO) El sector de la construcción sigue enfrentando un escenario complejo, y este no sería atribuible a un escenario económico más complejo. Se trata de Salfacorp, Socovesa, Paz, Besalco, Ingevec y Echeverría Izquierdo, cuyas ganancias mostraron un aumento de sólo 1,4% respecto del año previo, cuando el conjunto registró utilidades del orden de los \$38.906 millones. De hecho, se trata del menor alza semestral desde 2013.
		29 DE SEPTIEMBRE (DIARIO FINANCIERO) Según el estudio, se prevé mayor demanda por viviendas, da una posible mejora en la economía nacional, pero el mercado no contaría con la oferta necesaria para satisfacerla completamente, por lo que el repunte comenzaría recién a mediados de 2018. En el último trimestre los precios crecieron en 2,1% respecto al mismo período en 2016, mientras que en 2015 este aumentó había sido de un 7,5% respecto al año anterior.
		08 DE OCTUBRE (EL MERCURIO) Indican los expertos que las inmobiliarias han lanzado atractivas promociones que buscan captar a los inversionistas, y que existe aún una variada oferta remanente. Los precios, advierten, han subido paulatinamente desde 2015, pero todavía se pueden encontrar opciones si se analizan bien todos los factores involucrados. según estimaciones de ProUrbe, en la capital "todavía queda un volumen interesante de viviendas no afectas a IVA. Esto implicaría que a fin de año o durante el primer trimestre del 2018 no quedarían departamentos en esta categoría y, en el caso de casas, la disponibilidad se podría prolongar hasta el primer semestre del 2018".

AÑO	NOTICIA	AUMENTO EN FLUJOS Y/O RENTABILIDAD	BAJA EN FLUJOS Y/O RENTABILIDAD	ESTANCAMIENTO	SIN INF.
2015	22 DE SEPTIEMBRE (PORTAL INMOBILIARIO)	X		X	
2016	26 DE ENERO (BIOBIO CHILE)	X			
	31 DE ENERO (LA TERCERA)	X		X	
	17 DE MARZO (EUROINMOBILIARIA)	X	X		
	12 DE ABRIL (EL MOSTRADOR)		X		
	28 DE ABRIL (EL MOSTRADOR)		X		
	17 DE MAYO (EL ECONOMISTA AMERICA)	X	X	X	
	26 DE JULIO (EMOL)			X	
	13 DE OCTUBRE (PUBLIMETRO)			X	
	14 DE OCTUBRE (PUBLIMETRO)			X	
	13 DE DICIEMBRE (PUBLIMETRO)			X	
2017	12 DE ENERO (PUBLIMETRO)			X	
	26 DE ENERO (PUBLIMETRO)			X	
	06 DE ABRIL (PUBLIMETRO)				X
	17 DE ABRIL (PUBLIMETRO)			X	
	24 DE ABRIL (PUBLIMETRO)			X	
	04 DE MAYO (PUBLIMETRO)	X		X	
	04 DE MAYO (PUBLIMETRO)	X			
	19 DE MAYO (PUBLIMETRO)	X			
	10 DE JUNIO (MERCURIO)		X		
	13 DE JULIO (PULSO)			X	
	22 DE AGOSTO (PULSO)			X	
	29 DE SEPTIEMBRE (DIARIO FINANCIERO)			X	
	08 DE OCTUBRE (EL MERCURIO)		X		

<u>AÑO</u>	<u>AUMENTO EN FLUJOS Y/O RENTABILIDAD</u>	<u>BAJA EN FLUJOS Y/O RENTABILIDAD</u>	<u>ESTANCAMIENTO</u>	<u>SIN INF.</u>
2015	1		1	
2016	4	4	6	
2017	3	2	8	1
TOTAL	8	6	15	1

ANEXO 2: ANALISIS INFORMES DE AUTORES.

Autor	Postulado
Andrés Santa Cruz, ex presidente de la CPC (Confederación de la Producción y el Comercio), Diego Hernández Vicepresidente de SONAMI (Sociedad Nacional de Minería), Bernardita Silva, Gerente Estudios Cámara Nacional de Comercio. El Presidente del Comité de Vivienda de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC)	«Respecto de cómo se comportarán este 2016 las ventas inmobiliarias y la actividad en la construcción, pese a que aún no hay proyecciones regionales, Araya detalló que a nivel nacional «las ventas inmobiliarias deberían bajar cerca de un 22% este año respecto al que pasó y se estima que la construcción en general debería estar muy cercana al 0%. Las proyecciones dicen que se mantendrían casi sin crecimiento como rubro completo»
La agencia norteamericana Bloomberg	El año 2015 en materia inmobiliaria estuvo marcado por las campañas publicitarias que hablaban de «Ventas sin IVA», lo que llevó a muchas personas y familias a adelantar sus decisiones de compra. Al terminar el año el sector esperaba confirmar la extensión de este beneficio, en el proceso de aplicación de IVA a la venta de viviendas nuevas.
Ximena Niño - Socia del área de impuestos de Deloitte Chile.	Chilena de la Construcción, asegura que este año se espera un leve crecimiento en las ventas respecto de 2016, para recuperar un nivel cercano a 2013-2014. “Pero no se recuperará todo de inmediato, porque la caída del año pasado fue grande”, sostiene. Según la Cámara, de materializarse un escenario pesimista, las ventas podrían caer 5%.

Ana María del Río - Gerente comercial de Siena Inmobiliaria.	Proyecta un 2017 levemente superior en ventas al año pasado, dado el desempeño del segundo semestre del año, que tenderá hacia la normalización de las cifras a los valores históricos de venta de la industria. “Esperamos que 2017 siga siendo un año de normalización de las variables de la industria, donde las inmobiliarias comenzarán a reponer selectivamente la oferta mediante nuevos lanzamientos y haciendo esfuerzos por diferenciarse de sus competidores, todo esto bajo un supuesto de un crecimiento de la economía levemente superior al de 2016 y una tasa de desempleo controlada”, asegura la ejecutiva.
Paulina Henoch - Investigadora del Programa Social.	Esta modificación es la más importante y es la que tiene el mayor efecto en el alza en el valor de las viviendas. Si bien se busca gravar a la vivienda como bien consumo, existe una gran injusticia en cobrar el 100% del IVA, por un bien que considerando la definición de SII tiene una duración o consumo promedio de 50 años. Las modificaciones tanto a la habitualidad de las empresas dedicadas a la compra y venta de bienes raíces, la modificación al impuesto de timbres y estampillas y el cambio al uso del crédito especial de las empresas constructoras, ha provocado en el sector inmobiliario un recelo, lo que se vio reflejado en la baja de las inversiones de este sector durante el año 2016, siendo el boom el año 2015 con ventas libres de impuesto. Análisis realizados al sector inmobiliario no son positivos a la hora de visualizar el futuro del rubro, pues su baja inversión realizada en los últimos tiempos y la desaceleración de la que esta siento objetivo, afectaran la cifra nacional de desempleo como la inversión.
Javier Hurtado - Gerente de Estudios de la CChC.	Esta brusca caída se debería principalmente a "la compra anticipada de viviendas que realizaron muchos chilenos el año pasado para adelantarse al efecto en precio de la aplicación del IVA a la vivienda que estableció la reforma tributaria".

ANEXO 3: ENTREVISTAS/CUESTIONARIOS

1. ELIZABETH BUSTOS CONTRERAS

Nombre Entrevistado: Elizabeth Bustos Contreras.

Cargo: Supervisor TAX

Organización/Empresa: Ossandón Consultores Ltda. Member of BKR International.

Área: Tributaria

Hellenn: Estimada Elizabeth, gracias por concedernos esta entrevista, bueno tal como le comentamos anteriormente, Carolina y Yo somos alumnas de la carrera de auditoria vespertino de la Universidad de Valparaíso, estamos efectuando nuestra tesis en el área tributaria, y nuestro profesor Miguel Ossandon nos dijo que Ud. nos podía ayudar.

Elizabeth: Bueno díganme cuáles son sus dudas, por lo que se es del Área inmobiliaria, por el IVA que las afecta ahora.

Hellenn: Si, es netamente saber cuáles considera Ud. fueron o serán los efectos que tuvo esta implementación para las empresas del sector en sus flujos, rentabilidad o quizás en otra área que no hemos considerado. Bueno en relación a esta entrevista, ésta es abierta, por lo que puede explayarse en lo que Usted estime conveniente que nos será de utilidad en nuestra tesis.

Primero ¿Cuál es su postura ante la modificación implementada con la reforma tributaria en lo que respecta al IVA en la enajenación de Bienes Inmuebles?

Elizabeth: Claramente la reforma tributaria tiene un impacto en la recaudación fiscal, en el mercado inmobiliario y en el consumidor final, quien será quien deberá soportar la mayor carga impositiva de estas operaciones, dado que obviamente las empresas constructoras e inmobiliarias no serán quienes subsidien dicho mayor valor y lo traspasarán finalmente al consumidor final.

El mercado del leasing también se vio afectado, dado que con la reforma los contratos leasing se encuentran gravados con IVA, siendo el consumidor quien asuma la carga tributaria respectiva en cada cuota.

Dado que los terrenos permanecen exentos de IVA, cuando las construcciones sean de un valor mayor que el valor del terreno, la carga tributaria soportada por el consumidor será mayor, lo que ocurre en el caso de las viviendas básicas para el sector más pobre de la población. Finalmente este segmento será el que soporte una mayor carga producto de que el valor de la construcción supera en mayor grado al valor del terreno que en el caso de las viviendas de sectores altos, donde el valor del terreno es mucho mayor al valor de la construcción.

La reforma del IVA a la venta de bienes raíces tuvo como finalidad evitar la elusión del impuesto sobre propiedades nuevas, pero terminó afectando la generalidad de las ventas de inmuebles, con total independencia del uso de estructuras elusivas, ya que se sigue eludiendo el IVA con la figura Constructora-Inmobiliaria. Los efectos de este nuevo impuesto comenzarán a verse a partir de 2017 ya que existen normas transitorias que han atenuado las alzas, las que la industria estima entre un 5% y un 12% del precio final.

En un escenario en que los precios de bienes raíces han aumentado dada la falta de terrenos y las mayores restricciones de los Bancos, el IVA se sumará a las dificultades para cumplir el sueño de la casa propia para una gran parte de la población del país.

Hellenn: Entiendo, ahora nuestra segunda duda es ¿Cuál es su posición ante el cumplimiento de los objetivos de la reforma tributaria?

Elizabeth: En relación al cumplimiento de los objetivos de la reforma, que es la mayor recaudación fiscal para financiar la reforma educacional y otros temas país, creo que se cumple el objetivo de mayor recaudación, sin embargo, quienes se ven afectados y deben financiar esta mayor recaudación no serán los empresarios ni mayormente las personas con mayores recursos, lo cual sería el objetivo en términos de que la distribución de las riquezas fuera más equitativa, sino que nuevamente el sector que se verá más afectado con estos cambios será mayormente la población de clase media y baja, ya que su nivel de endeudamiento para adquirir un bien raíz deberá ser significativamente mayor, y quien ganará serán las empresas inmobiliarias y los bancos, dado que el sector inmobiliario no se verá afectado por una menor demanda y se podrá usar el beneficio del 65% del IVA crédito fiscal como un menor costo o mayor ingreso en la inmobiliaria.

En relación al cumplimiento de los objetivos de evitar la elusión del impuesto sobre propiedades nuevas, dicho objetivo no se cumple, ya que el uso de estructuras elusivas sigue aplicándose.

Hellenn: La tercera pregunta es ¿Considera Ud. que existieron efectos en los flujos del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmueble?

Elizabeth: Con el cambio en la aplicación del IVA a las promesas de venta, se produce un diferimiento en el pago de IVA, por lo que éste ahora se pagará al momento de la firma del contrato de compraventa, no en el momento del pago de las promesas, que serán consideradas sólo como un anticipo del pago del contrato. Ahí existe un beneficio en términos de flujo para el vendedor, ya que la carga será soportada al momento del contrato y no al momento de recibir los anticipos por promesas.

Hellenn: Y ¿qué piensa del crédito del 65%?

Elizabeth: En relación a ese tema te puedo mencionar también el cambio en el beneficio del crédito especial del 65% a las empresas constructoras, el cual se aplicará solo para viviendas de menos de 2.000 UF, por lo cual habrá una disminución en el flujo producto de la pérdida de ese crédito para las viviendas por sobre UF 2.000.

El beneficio de invocar un 0.1235 del precio de venta del bien raíz como descuento de PPM también provoca flujos positivos para constructoras que venden propiedades con subsidio habitacional.

Hellenn: Gracias, bueno la cuarta pregunta de esta entrevista es ¿Considera Ud. que se generaron efectos en la rentabilidad del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles?

Elizabeth: Los efectos en la rentabilidad se verán afectados en la potencial baja de las ventas producto del alza de los precios (economía de escala), sin embargo, no considero que la rentabilidad se vea afectada a nivel de márgenes, ya que los precios serán más altos y se traspasarán todos los costos adicionales al mercado.

Hellenn: Ya entiendo, bueno la penúltima pregunta es ¿Ud. cree que debe mantenerse las modificaciones implementadas?

Elizabeth: Debieran replantearse algunos temas, orientar los cambios a la redistribución más equitativa de la carga impositiva, dado que los cambios introducidos refuerzan la desigualdad en la recaudación fiscal, esto es, quien soporta y financia la mayor recaudación no son los sectores con mayores ingresos, seguirá la misma dinámica existente antes de la reforma, por lo cual, el objetivo más importante de los cambios, que es combatir la elusión y lograr una mejor distribución de las riquezas, no se estaría cumpliendo.

Hellenn: Muchas gracias Elizabeth, bueno y para finalizar ¿Considera necesario una adecuación técnica a la reforma en lo que respecta al IVA en la enajenación de inmuebles?

Elizabeth: Debieran plantearse cambios sustanciales en términos de los beneficios existentes en relación a los límites en los valores de las viviendas, además, limitar el aprovechamiento del crédito fiscal de las inmobiliarias que produce ingresos o menores costos por concepto de IVA. Esto con el fin de que se abran las posibilidades de adquirir vivienda propia para la población en general, dado que considerando el IVA aplicable y las limitaciones que establece el sistema bancario para el financiamiento, se están limitando en forma excesiva las posibilidades de adquirir vivienda propia a las personas.

Hellenn, en la pregunta de los flujos y la rentabilidad me faltó un tema que mencionar, para que lo incorpores en tus respuestas:

Hellenn: Si, dígame.

Elizabeth. Bueno Al incorporarse las inmobiliarias como contribuyentes de IVA, el 19% de IVA cobrado por la constructora LO USAN COMPLETO, siendo que la constructora les cobro el 19% menos el 65% del beneficio, en los casos en que es aplicable el beneficio del 65%, por lo cual la rentabilidad de las inmobiliarias y el flujo obtenido será mayor.

Mira un ejemplo para comprender esta situación:

(Elizabeth nos muestra en un Excel un ejemplo)

CONSTRUCTORA

----- X -----		
PRECIO VENTA	25.000.000	+
IVA DF	4.750.000	
CRÉDITO ESPECIAL 65%		3.087.500
PRECIO VENTA A INMOBILIARIA	26.662.500	

----- X -----		
CUENTA POR COBRAR	26.662.500	
VENTAS		25.000.000
IVA		1.662.500
----- X -----		

INMOBILIARIA

----- X -----		
EXISTENCIAS	25.000.000	
IVA	4.750.000	
PROVEEDORES		26.662.500
INGRESOS (MENOR COSTO)		3.087.500
----- X -----		

PUEDE APROVECHAR COMPLETO EL 19%

Como conclusión, lo que antes era un ahorro para el consumidor final, ahora es un sobreprecio para el consumidor final, y quien gana en “la pasada” es la Inmobiliaria.

Hellenn: Muchas gracias Elizabeth, estaremos enviándole esta entrevista a Ud., para su aprobación que tenga un buen día, y cualquier duda la estaré molestando por correo.

Elizabeth: Si no se preocupen, me escribes o le escribes a Miguel, Saludos que estén bien y que les vaya súper en su Tesis.

Hellenn: Jajaja en eso estamos trabajando jajaja gracias, Saludos al profesor, Adiós.

Elizabeth: Adiós. (...)

2. EDUARDO QUIROZ WILLIAMSON

Nombre Entrevistado: Eduardo Quiroz Williamson

Cargo: Contador General

Organización/Empresa: Grupo Inmobiliario e Inversiones en Socofar

Área: Finanzas/Comercial

Carolina: ¿Cuál es su postura ante la modificación implementada con la reforma tributaria en lo que respecta al IVA en la enajenación de Bienes Inmuebles?

Eduardo: Considero que es una modificación positiva del punto de vista del negocio te genera una mayor rentabilidad aunque algunos dicen lo contrario, si viene cierto igual creo que repercute en el valor final aunque todos los expertos dicen y se habló en su momento en la prensa que la reforma y el IVA a los inmuebles no iba a generar un impacto en el consumidor final, yo considero que sí y está demostrado que efectivamente hay un incremento en el precio, producto de la incorporación del IVA si viene cierto no es el 19% directo que va al bolsillo del cliente porque finalmente ante la incorporación del IVA genera tanto que en el débito como el crédito no son créditos y ese impuesto significa que tu costo es menor y tu ingreso neto es menor y manteniendo los mismo márgenes no es necesario incrementar el precio en un 19% sino que es un 10% o un 11%.

En cuanto a mi postura frente a la modificación creo que si viene cierto genera un impacto a los usuarios finales es negativo en ese sentido sin embargo positivo para la regularización de la venta de inmuebles a nivel de recaudación aunque no lo comparto.

Carolina: ¿Positivo mirando desde la perspectiva del negocio?

Eduardo: Positivo desde el punto de vista de recaudación del fisco pero la verdad de las cosas a nivel de negocio para la empresa no tiene ningún efecto ni positivo ni negativo porque no influye, lo que si cambia es la estrategia o la forma de calcular el margen. Sin embargo para el consumidor final es negativo porque efectivamente hay un incremento en el precio final y todos estamos claros que es la clase media es la que se lleva el gran costo adicional de estas alzas, porque finalmente el sector que tiene mayor poder adquisitivo el incremento del IVA no le es problema porque compran los bienes a través de una sociedad por lo tanto el IVA lo pueden aprovechar en cambio en la clase media es

la que se ve afectada y no puede descargar el IVA contra nada por lo tanto es una mayor inversión, un mayor endeudamiento y además junto con esto la banca no te está prestando un 90% sino que un 80% entonces efectivamente hay un tema que tiene que ver con el costo de adquisición de una vivienda que afecta principalmente a la clase media pero no obstante que sea a nivel fiscal tiene una mayor recaudación.

Carolina: ¿Cuál es su posición ante el cumplimiento de los objetivos de la reforma tributaria?

Eduardo: Al incorporar el IVA a la venta de bienes inmuebles te genera un incremento en la recaudación fiscal y en ese sentido es una buena estrategia a nivel fiscal para recaudar impuestos y hay un tema importante al respecto porque a nivel fiscal es positivo pero es el cómo es con el que no estoy de acuerdo te genera un efecto importante en la clase media porque en aquellos sectores que son más vulnerables tiene subsidio y entremedio el 65% del crédito a la construcción que finalmente se transforma en un descuento directo al consumidor final y lo que busca el 65% del crédito a la construcción frente a estema es traspasar el crédito del 65% un menor IVA al consumidor final y se logra en viviendas básicas y por lo tanto a nivel social las viviendas de menor costo siempre tienen subvenciones por lo tanto el, problema no está ahí sino que está en la clase media y que no tienen acceso a ningún beneficio de descuento, a ningún crédito, lo que si tienen un mayor poder adquisitivo para optar a la banca pero sin embargo no como para tener una empresa y armar una figura para poder utilizar el crédito y como te decía una mayor inversión. Compran una vivienda más cara sin necesidad hoy día de tener una burbuja inmobiliaria el día de mañana los precios pueden caer y efectivamente lo que obtuviste fue un perdida y un mayor costo en la adquisición de un bien, y con respecto a tu segunda pregunta si creo que cumple el objetivo.

Carolina: ¿Considera Ud. que existieron efectos en los flujos del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmueble?

Eduardo: Efectivamente hay un efecto en los flujos porque ahora se debe pagar un impuesto que antes no estaba considerado en el flujo, por lo tanto te genera una planificación distinta a nivel de flujo en que pagas primero y que pagas después, porque efectivamente existen plazos para ello y en el ciclo de venta de una inmobiliaria todo lo que es crédito se concentra en las primeras partes de los proyectos y tienes una acumulación de créditos por todas las compras que al final cuando empiezas a vender las

primeras unidades vas a ir ocupando crédito por lo tanto no tienes flujos pero sin embargo en las ultimas unidades donde prácticamente no tienes compras tienes que tener reservados los flujos para poder pagar esos impuestos ¿por qué? porque cuando vendes una propiedad y te voy a poner la siguiente situación para graficarlo mejor dentro de la primera parte del ciclo y la primera parte de venta de los departamentos como tienes créditos no tienes pagos sin embargo en la segunda etapa donde ya consumiste todo el crédito y tienes que empezar a pagar el IVA, tu cuando emites la factura es con escrituras y en ese momento reconoces el ingreso, el costo y en este caso hoy en día tienes que emitir la factura pero en la mayoría de los casos, y va depender del caso, depende el retorno del flujo de dos cosas primero de la inscripción de los bienes raíces por lo tanto generalmente cuando es al contado el comprador te deja una instrucción en notario y una vez que está inscrita la propiedad al nombre del comprador recién el notario libera los fondos para el vendedor en este caso la inmobiliaria no tiene los flujos al momento que emite la factura sino al momento en que está inscrita la propiedad y pueden pasar de 15 30 a 45 días dependiendo de la agilidad que tengan por lo tanto ya existe un desfase de flujo a nivel de IVA que tienes cubrir y en el caso que vendes con hipotecario es lo mismo y se te alargan los plazos porque son 60 80 o 90 días dependiendo del banco y de agilidad que tengas por lo tanto efectivamente a nivel de flujos si hay un impacto, si viene cierto no tienes pagos en la primera ahora tienes que considerar dentro de la planificación del proyecto que hay una etapa en que debes tener flujo para poder pagar los impuestos que vencen el día 20 del mes siguiente del que emitiste la factura y lamentablemente el flujo de retorno de esa factura lo tendrás ya sea en 30 45 60 días, entonces hay un impacto en los flujos que hay que considerar.

Lo que pasa es que hoy en día tienes un efecto distinto en la baja puesto que hay un sobre stock de unidades y el mundo inmobiliario está pasando por un momento en que existen muchas ofertas y la demanda está un poco restringida por varios motivos como la, contracción económica pero que tenga relación directa con el incorporación del IVA no es así y la necesidad de adquirir un bien siempre va a existir si el tema es que hoy en día en el segundo semestre del 2017 hay un sobre stock de unidades de primera vivienda como también de segunda vivienda también se encuentra detenido el, tema porque la economía está pasando por un proceso de cambios sobre todo con el tema de las elecciones por lo tanto hay muchos factores que hoy día influyen en el freno de la compra de viviendas considerando que además todo lo que se está vendiendo y la cifra que muestra hoy en día la economía tiene que ver con la venta de viviendas que se hicieron con anterioridad

sin IVA y se están concretando, cuando la economía va a cruzar el golpe del sobre stock va ser el 2018 y 2019 entonces claro me dices las ventas no han bajado y si efectivamente las cifras son muy similares pero debes considerar que la mayor parte de lo que se ha vendido tiene que ver con stock de los edificios que se están vendiendo sin IVA por lo tanto hoy día asegurar que la industria inmobiliaria se ve afectada en sus ingresos y por ende en sus flujos producto de la incorporación del IVA es un poco apresurado tener ese comentario y como te digo a nivel de flujos te genera una programación distinta y debes considerar el pago del impuesto y efectivamente hay un impacto en el flujo a nivel que el retorno del ingreso es más extenso al momento de cumplir con la obligación tributaria y que es lo más probable que pase en régimen que hoy en día estoy seguro que a ninguna inmobiliaria, es que no van a tener flujo para cubrir el impuesto y creo que van a tener que postergar.

Carolina: ¿Considera Ud. que se generaron efectos en la rentabilidad del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles?

Eduardo: Efectos no hay, porque como te explicaba si viene cierto tuviste que incorporar el IVA en la venta tienes que considerar que tuviste que incorporar el IVA en la compra, por lo tanto a nivel inmobiliario donde todo te lo factura la constructora y muy pocas partidas las tienes tú el IVA que tienes te ayuda el soportar el IVA debito fiscal, por lo tanto lo que te genera es que tienes un crédito, tienes un menor costo por otro lado tienes un débito y un menor ingreso, por lo tanto a nivel de rentabilidad, es más dependiendo como le ajustas el precio incluso podrías tener hasta mejor rentabilidad en un proyecto inmobiliario incluyendo el IVA pero te insisto el sector hoy en día el precio de los inmuebles están subiendo es por ello que hoy en día no puedes evaluar un proyecto a como lo evaluabas hace cinco años atrás.

Carolina: ¿Pero entonces los proyectos que ya estaban en curso no se fueron a pique?

Eduardo: No porque las inmobiliarias tuvieron el tiempo suficiente para tener contratos de construcción para vender sin IVA si las reglas del juego estaban bien claras para incorporar todos los factores y las variables para indicar cuál es su rentabilidad y te aseguro que ninguna está perdiendo rentabilidad con la incorporación del IVA e incluso te diría que algunas tienen una mayor rentabilidad solo que los precios de ventas se van incrementando pero no es incremento del 19 como te indique anteriormente sino que un 10% aproximadamente.

Carolina: ¿Ud. cree que debe mantenerse las modificaciones implementadas?

Eduardo: Si se deben mantener porque finalmente lo que se busca es una mayor recaudación, quizás habría que revisar el tema de los beneficios para aquellos segmentos de la población que tiene menos accesos a subsidios o algunos beneficios pero creo que las modificaciones se tienen que mantener y a nivel del sector inmobiliario también porque incluso se puede obtener una mayor rentabilidad.

Carolina: ¿Considera necesario una adecuación técnica a la reforma en lo que respecta al IVA en la enajenación de inmuebles?

Eduardo: Si hay varias cosas que hay que aclarar respecto a lo que pasa con aquellos inmuebles que adquiriste hace años atrás y que no estaban afecto al crédito fiscal y si viene cierto la reforma habla de aquellos inmuebles que compraste hace años atrás y al momento en que vas a desarrollar un proyecto, es un bien que no soporto IVA de compra que es lo que dice la ley es que tienes dos caminos uno incorporar IVA crédito en facturas en las cuales pagaste IVA y que a pesar de que tu calidad de inmobiliaria era exenta podías incluir algunos créditos demostrando como pagaste IVA con esas mejoras que consideraste necesario para llevar a cabo el proyecto y ese como no te lo aclara ninguna circular. En el caso de bienes usados, si bien es cierto hay una circular que habla respecto del tema debe ser más específico porque se presta para muchas interpretaciones.

3. MARIO PIÑA CAMPOS/ CUESTIONARIO.

Nombre Entrevistado: Mario Piña Campos

Cargo: Auditor Socio / Associate

Organización/Empresa: Bustos Tax & Legal

Área: Tributaria

1.- ¿Cuál es su postura ante la modificación implementada con la reforma tributaria en lo que respecta al IVA en la enajenación de Bienes Inmuebles?

Creo que si lo que se pretendía era recaudar más IVA, hubiese sido mejor, por ejemplo, gravar una serie de prestaciones de servicios que hoy no están gravados, por ejemplo las asesorías profesionales. Además que se trata de servicios caros que los contrata la gente de más económico. En cambio con la aplicación de IVA a los inmuebles se encarece el costo final de bienes que toda persona que desea tener y por lo se perjudica más a los sectores de menores ingresos.

2.- ¿Cuál es su posición ante el cumplimiento de los objetivos de la reforma tributaria?

Claramente creo que no los ha cumplido, el sistema actual es mucho más complejo aún que el anterior, que ya era complejo. El famoso sistema de FUT o de no pagar impuesto a nivel de los dueños mientras no se retiren las utilidades, no se eliminó. Al sistema FUT sólo se le cambio el nombre, pero sigue existiendo. Además, creo que se debe seguir incentivando la inversión y no el consumo, que fue precisamente lo que en la última reforma no ocurrió.

3.- ¿Considera Ud. que existieron efectos en los flujos del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmueble?

Si claro, porque ahora las inmobiliarias deben reacomodar su estructura de precio, pues dentro de este deben considerar el IVA que deben recaudar y enterar.

4.- ¿Considera Ud. que se generaron efectos en la rentabilidad del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmuebles?

Creo que esto depende finalmente de cuanto se ajusta el precio final en el Mercado producto del IVA que debe agregarse, porque en la medida que no todo el IVA pueda traspasarse al consumidor final, la inmobiliaria deberá asumir una menor rentabilidad.

5.- ¿Ud. cree que debe mantenerse las modificaciones implementadas?

No todas debiesen mantenerse. Yo eliminaría el IVA inmobiliario y gravaría ciertos servicios que hoy no están afectos.

6.- ¿Considera necesario una adecuación técnica a la reforma en lo que respecta al IVA en la enajenación de inmuebles?

Si, absolutamente, debiese derogarse porque el IVA es muy regresivo y hace más costosa la adquisición de una vivienda.

4. PEDRO AMADOR ABARCA.

Nombre Entrevistado: Pedro Amador Abarca

Cargo: Docente Universidad Valparaíso

Organización/Empresa: Universidad de Valparaíso

Área: Auditoría

Carolina: ¿Cuál es su postura ante la modificación implementada con la reforma tributaria en lo que respecta al IVA en la enajenación de Bienes Inmuebles?

Pedro Amador: Profesionalmente o técnicamente que la enajenación de bienes inmuebles este afecta a IVA no le veo ningún inconveniente desde el punto de vista técnico se puede aplicar, se puede controlar y se puede desarrollar. Ahora bien en cuanto a mi aprensión es el efecto que tiene en el negocio y que tiene en la economía en general porque las casas y los departamentos van a costar un 19% más de lo que costaban antes y con eso eventualmente puede generar un freno en la venta de bienes inmuebles nuevos por lo tanto eso va a tener un efecto en las empresas inmobiliarias, en las empresas constructoras, en el empleo y en general en la economía. Por otro lado, desde un punto de vista de política yo creo que es un error que afectes a un bien tan importante para las familias chilenas y además que tiene un valor tan alto con un 19%, ósea no estamos hablando de un kilo de pan, sino que de una propiedad que cuesta 2.000 UF o 3.000 UF y un 19% son varios millones más, entonces efectivamente tendrá un efecto.

Carolina: ¿Cuál es su posición ante el cumplimiento de los objetivos de la reforma tributaria?

Pedro Amador: Yo diría que la reforma tributaria en general tendría un buen objetivo porque el fin era recaudar más para cumplir con las obligaciones y con los compromisos sociales que en general el Estado y el Gobierno de Chile ha estado comprometiéndose, pero la forma en que se ha llevado a cabo, los procedimientos que se han establecido creo que ha sido un error porque ha generado incertidumbre porque cuando uno hace una reforma o cuando uno hace un cambio lo más importante es que las reglas queden claras desde un principio y acá fue todo lo contrario, desde un principio todo era una nebulosa todo era incierto entonces desde esa perspectiva esta reforma ha generado un retroceso

en efecto se está recaudando menos de lo que se esperaba y por lo tanto eso ya es un fracaso.

Carolina: ¿Considera Ud. que existieron efectos en los flujos del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmueble?

Pedro Amador: si se produjo un efecto positivo antes de la aplicación de la normativa porque rápidamente las inmobiliarias y las constructoras desarrollaron proyectos inmobiliarios para que quedaran exentos de IVA y eso generó unas ventas, y sobre todo el año pasado, fue importante y no esperada por la industria y por lo tanto le generaron mayores flujos pero claramente de aquí para adelante van a ir al efecto contrario, de hecho la venta de bienes inmuebles nuevos con IVA ha disminuido considerablemente en comparación al año anterior, por lo tanto ¿Van a tener un efecto? Si van a tener un efecto en los flujos que yo considero que va a ser menor de lo que las inmobiliarias esperaban cuando empezaron a construir estas propiedades.

Carolina: ¿Considera Ud. que se generaron efectos en la rentabilidad del sector inmobiliario tras la incorporación del IVA en la enajenación de inmueble?

Pedro Amador: si porque los efectos que se están generando o que se van a generar en la rentabilidad con la incorporación es que se esperan menores rentabilidades porque van a ver menores ventas, algunos de los costos fijos se mantienen, los compromisos que tienen que cumplir igual, pero los ingresos van a ser menores por lo tanto la rentabilidad va a ser menor.

Carolina: ¿Ud. cree que debe mantenerse las modificaciones implementadas?

Pedro Amador: No, de hecho yo espero que eventualmente llegue un nuevo gobierno y ese nuevo gobierno (el color que sea) rectifique esto y elimine el IVA a la venta de bienes inmuebles, creo que eso le va a dar nuevamente un impulso a la construcción, a la venta y a las ganas de comprar de las personas porque hoy en día muchos detuvieron la intención de compra y siguen arrendando en espera de ojala esto se modifique o se cambie, porque el efecto es muy grande.

Carolina: ¿Considera necesario una adecuación técnica a la reforma en lo que respecta al IVA en la enajenación de inmuebles?

Pedro Amador: La verdad no te puedo responder, porque me estás haciendo una pregunta técnica de IVA, yo lo que creo es que hay que eliminar el IVA a la venta de bienes inmuebles más que cambiar el guarismo o puede ser el que compra una casa nueva ese IVA que paga lo puede rebajar de los impuestos personales, lo encuentro muy engorroso el poder realizar y controlar, creo que aquí y en consenso en general de los expertos es que se debiera eliminar y definitivamente mantener lo mismo que antes que la venta de propiedades estaba exenta del pago de IVA, a lo mejor se podría hacer un ajuste hacia atrás a las constructoras en cuanto a la utilización del IVA crédito que utilizan, pero lo otro hay que eliminarlo definitivamente.

ANEXO 4: COLUMNA DE SERGIO FERNÁNDEZ FIGUEROA EN BLOG DE OPINIÓN DEL MOSTRADOR.

¿Por qué no se suprime el inconstitucional "crédito especial de IVA para empresas constructoras"?

¿Le interesa saber cómo funciona realmente el "crédito especial de IVA para constructoras"? Permítame explicárselo con un ejemplo.

Suponga que una constructora le construyó viviendas a una inmobiliaria por un valor de \$ 1.000 millones netos. Al facturárselas, debe cobrarle sólo un 6,65% de IVA (es lo que queda una vez rebajado el crédito), vale decir, \$ 66,5 millones. Sin embargo, el crédito mencionado no rige para sus proveedores, por lo que a ellos debe pagarles la tasa normal, esto es 19%. Suponiendo que sus compras representaron un 70% de las ventas, debe pagarles un IVA de \$ 133 millones (19% de 700 millones). En consecuencia, la empresa constructora enfrenta un déficit de caja por concepto de IVA, ya que paga \$ 133 millones y cobra sólo \$ 66,5 millones.

Como usted bien sabe, los déficits de caja hay que financiarlos. Uno esperaría que si ellos son generados por una obligación establecida en una norma, el costo del financiamiento debería ser asumido por quien estableció la obligación, es decir el Fisco. Nada más lejos de la realidad, sin embargo. Es la misma constructora la que debe asumir el costo financiero. Está obligada por la norma a financiar beneficios tributarios que recibe un tercero, la inmobiliaria, con su propio peculio por todo el lapso que se demora el Fisco en cubrirle el mencionado déficit de caja (hasta la DAE del años siguiente).

¿Qué le parece el sistemita? Parece muy injusto, ¿verdad? Obligar a determinadas empresas a financiar beneficios tributarios que reciben terceros, asumiendo el correspondiente costo financiero es, más que cuestionable, derechamente reproable e indefendible.

Aparte de absurdo, podríamos decir. Porque, ¿qué garantiza que la inmobiliaria traspase a sus clientes el beneficio recibido? Nada la obliga y, de hecho, ello es casi imposible de controlar.

Ésta es una norma que no podría existir en un país serio porque, ¿quién se beneficia con ella? Las constructoras no, desde luego. Ya dijimos que ellas deben financiar la rebaja de IVA que otorgan a sus clientes con recursos propios, asumiendo el costo financiero correspondiente por todo el lapso que transcurre hasta que el Fisco les solventa el déficit. Piense, estimado lector, ¿está usted recibiendo un beneficio si alguien lo obliga a financiar una granjería tributaria que favorece a un tercero, y a hacerse cargo además de pagar los intereses bancarios y demás gastos que genera dicho financiamiento?

¿Favorece esta norma al consumidor final de viviendas? Más que dudoso. Normalmente, son las inmobiliarias quienes reciben el beneficio, el que se traduce, desde su punto de vista, en un menor costo de producción. Sin embargo, dichas empresas no manejan márgenes fijos sobre sus costos, por lo que tal situación es sólo un dato. Ellas tratarán, de hecho, de maximizar las utilidades del proyecto que estén comercializando, haciendo caso omiso de cualquier rebaja de costo que hayan recibido. Si pueden evitarlo, jamás la traspasarán a sus clientes. Y no tendrían por qué hacerlo tampoco. Las inmobiliarias están para generar beneficios a sus propietarios, no para administrar subsidios (recuerde: la culpa no es del chanco sino...).

Si no favorece a las constructoras ni al consumidor final de las viviendas, ¿a quiénes favorece? A los bancos y entidades financieras, por supuesto, que son quienes financian los déficits de caja que sufren las constructoras con la aplicación de tan bien pensada norma. Y, desde luego, a muchas inmobiliarias.

Porque usted comprenderá, estimado lector, que las grandes inmobiliarias entienden el funcionamiento de este adefesio, y hace ya mucho que aprendieron cómo usarlo sin que les genere perjuicios sino, por el contrario, beneficios. ¿Cómo compensa usted los perjuicios? Simple: usted se integra verticalmente, evitando así que los déficits de caja afecten el funcionamiento de la constructora, e incorpora el costo financiero que ellos generan en sus costos. ¿Y cómo obtiene beneficios? Muy simple, también. Le detallo un eventual mecanismo para hacerlo: dado que el Estado devuelve en la DAE del año siguiente el déficit de caja aún pendiente, usted tiene que incrementar ese déficit lo más que pueda. Una forma de hacerlo es tener dos constructoras y facturar los gastos de construcción de ambas (cuidando de que no se le pase el tejo, desde luego) a nombre de aquélla que presenta el déficit.

Así que ahí la tiene: una granjería tributaria mal diseñada y pésimamente implementada, que es financiada a su costo por empresas privadas (las constructoras), cuyos principales beneficiarios directos son empresas con fines de lucro (las inmobiliarias), y que genera beneficios comprobables sólo para el sector financiero y para empresas que hacen mal uso de ella. ¿Qué oscuras razones justifican su existencia?

Hay más, sin embargo. No hace falta ser especialista en derecho constitucional para concluir que la constitucionalidad de esta norma es más que dudosa. De hecho, pasaría a llevar los siguientes derechos constitucionales establecidos en el artículo 19 de nuestra Carta Fundamental:

Número 2°, incisos primero y segundo: La igualdad ante la ley sería trasgredida al establecer el Estado, normativa mediante, una obligación para ciertas empresas —financiar a costo propio beneficios tributarios que se entregan a terceros—, a la que no es sometido ningún otro tipo de organizaciones. Eso es, sin lugar a dudas, un trato discriminatorio que no tiene justificación alguna. El segundo inciso es terminante al respecto: “ni la ley ni autoridad alguna podrán establecer diferencias arbitrarias”. ¿No es acaso una diferencia arbitraria que determinadas empresas, por el solo hecho de ejercer una actividad específica, deban usar su propio patrimonio para financiar beneficios tributarios que se ponen a disposición de otras empresas?

Número 20°, inciso primero: Una norma como la señalada iría en contra de la igual repartición de las demás cargas públicas, ya que habría una carga pública, la obligación de financiar un beneficio tributario asumiendo el costo del financiamiento, que sería impuesta exclusivamente a las empresas que otorgan dicho beneficio.

Número 22°, incisos primero y segundo: La no discriminación arbitraria en el trato que deben dar el Estado y sus organismos en materia económica, es claramente vulnerada por una norma como la señalada. Las empresas que financian el beneficio serían económicamente discriminadas respecto del resto que no tiene la obligación de hacerlo. Serían obligadas a enfrentar una carga financiera que no afecta a ningún otro tipo de empresas. Eso se denomina, qué duda cabe, discriminación económica.

Número 24°, incisos primero al cuarto: El derecho más claramente privado por una norma como la descrita es el derecho de propiedad. En efecto, ella genera una expropiación de

parte de los recursos financieros de las empresas afectadas, sin que exista compensación alguna a cambio. Las obliga a asumir temporalmente una obligación del Estado, sin reintegrarles el costo en que deben incurrir para hacerlo. Les exige pagar por un beneficio que ellas no reciben, sino que perciben sus clientes, que son los favorecidos por la rebaja del IVA, y el sistema financiero, que es quien les cobra los intereses que deben pagar para financiar el déficit de caja que les genera la aplicación de la norma. El inciso tercero de este número, de hecho, es vulnerado flagrantemente, ya que señala que “nadie puede, en caso alguno, ser privado de su propiedad, (...) sino en virtud de ley general o especial que autorice la expropiación por causa de utilidad pública o de interés nacional”. Parece innecesario destacar que no existe ley alguna, ni general ni especial, que autorice al Estado a disponer, para los fines que requiera, de una parte de los recursos financieros de las empresas afectadas por una norma como la descrita. Qué hablar de la indemnización y de todo lo relacionado con ella. No se considera en lo absoluto.

Es tan demoledora la evidencia en contrario de una norma tan absurda como la descrita, que parece indispensable plantearse por qué el proyecto de reforma tributaria presentado por el Gobierno no la eliminó, sino que se limitó a disminuir el monto máximo en UF (desde UF 225 a UF 100) del beneficio. Y, desde luego, por qué el llamado “protocolo de acuerdo” repuso el límite original, anulando la rebaja efectuada.

Hay tres explicaciones posibles: o quienes elaboraron la reforma y el protocolo de acuerdo no entienden cómo funciona la norma, por lo que no se dan cuenta de sus reales alcances; o lo entienden, pero no les importa, ya que la consideran como un precio a pagar por lograr un acuerdo tributario; o lo entienden y les importa, pero sus compromisos con los verdaderos beneficiados por ella les impiden tomar la decisión correcta que es, desde luego, suprimirla.

Elucubremos un poco: ¿en qué grupo se hallarán el ministro Arenas y quienes elaboraron el proyecto de reforma? ¿En cuál se sitúan todos los expertos tributarios, doctores y otros, que no han dicho ni pío al respecto? Y los autores del “protocolo de acuerdo” (Lagos, Zaldívar, Montes, García, Coloma, Arenas y Fontaine, como usted recordará), ¿dónde se situaran? La misma Presidenta Bachelet, ¿a cuál pertenecerá?

Por el bien del país, para no seguir botando la plata (esta gracias nos cuesta USD 600 millones al año), esperemos que el Tribunal Constitucional tome (si es que le corresponde, desde luego; con la Constitución que tenemos nunca se sabe) cartas en el asunto y reponga la lógica, la justicia y el sentido común en esta materia. Es, realmente, una vergüenza que se proponga la permanencia de una medida tan irracional. Si lo que se quiere es entregar un beneficio a los compradores de viviendas, la forma correcta de hacerlo es calcularlo como corresponde y otorgárselos directamente. No por medio de un sistema tan aberrante como el que hoy existe.

Como el que los miembros de la comisión de Hacienda se encargaron de reponer en toda su dimensión original. ¿Por qué motivos? Vale la pena que nos lo preguntemos, ¿verdad?

ANEXO 5: CASOS PRÁCTICOS

SITUACIÓN 1

SITUACION 1	19%	65%								
	ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA			VARIACIONES				
	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR	MANTIENE PRECIO DE VENTA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR		
	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF		
COSTO INMUEBLE	2.000	3.570	3.000	3.000	3.000	-15,97%	-15,97%	-15,97%		
IVA C/FISCAL	380		570	570	570					
TOTAL ADQUISICION	2.380	3.570	3.570	3.570	3.570	0,00%	0,00%	0,00%		
PRECIO DE VENTA	3.000	5.000	4.202	5.000	4.430	-15,97%	0,00%	-11,40%		
IVA D/FISCAL	570		798	950	842					
TOTAL VENTA	3.570	5.000	5.000	5.950	5.272	0,00%	19,00%	5,43%		
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	1.000	1.430	1.202	2.000	1.430	-15,97%	39,86%	0,00%		
IVA A PAGAR	190	-	228	380	272					
FLUJO	1.190	1.430	1.430	2.380	1.702	0,00%	66,43%	19,00%	370,5	
MARGEN							40,1%			

SITUACIÓN 2

SITUACION 2		19%									
	ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA			VARIACIONES					
	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR	MANTIENE PRECIO DE VENTA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR			
	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF			
COSTO INMUEBLE	5.000	11.376	9.560	9.560	9.560	-15,97%	-15,97%	-15,97%			
IVA C/FISCAL	950		1.816	1.816	1.816						
TOTAL ADQUISICION	5.950	11.376	11.376	11.376	11.376	0,00%	0,00%	0,00%			
PRECIO DE VENTA	9.560	18.500	15.546	18.500	16.684	-15,97%	0,00%	-9,82%			
IVA D/FISCAL	1.816		2.954	3.515	3.170						
TOTAL VENTA	11.376	18.500	18.500	22.015	19.853	0,00%	19,00%	7,32%			
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	4.560	7.124	5.986	8.940	7.124	-15,97%	25,50%	0,00%			
IVA A PAGAR	866	-	1.137	1.699	1.353						
FLUJO	5.426	7.124	7.124	10.639	8.477	0,00%	49,34%	19,00%			
						MARGEN	62,6%				

CREDITO 65%

1180,66

SITUACIÓN 3

SITUACION 3		19%									
	ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA			VARIACIONES			CREDITO 65%		
	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR	MANTIENE PRECIO DE VENTA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR			
	UF	UF	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA			
	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF			
COSTO INMUEBLE	9.500	18.574	15.608	15.608	15.608	-15,97%	-15,97%	-15,97%			
IVA C/FISCAL	1.805		2.966	2.966	2.966						
TOTAL ADQUISICION	11.305	18.574	18.574	18.574	18.574	0,00%	0,00%	0,00%			
PRECIO DE VENTA	15.608	25.330	21.286	25.330	22.364	-15,97%	0,00%	-11,71%			
IVA D/FISCAL	2.966		4.044	4.813	4.249						
TOTAL VENTA	18.574	25.330	25.330	30.143	26.614	0,00%	19,00%	5,07%			
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	6.108	6.756	5.678	9.722	6.756	-15,97%	43,89%	0,00%			
IVA A PAGAR	1.161	-	1.079	1.847	1.284				1927,588		
FLUJO	7.269	6.756	6.756	11.569	8.040	0,00%	71,23%	19,00%			
						MARGEN	36,4%				

CREDITO 65%

1927,588

SITUACIÓN 4

SITUACION 4		19%												
		ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA			VARIACIONES							
		MANTIENE PRECIO DE VENTA INMOBILIARIA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE INMOBILIARIA	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA INMOBILIARIA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE INMOBILIARIA	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR INMOBILIARIA							
		UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF			
COSTO INMUEBLE	2.500	4.629	3.890	3.890	3.890	-15,97%	-15,97%	-15,97%						
IVA C/FISCAL	475		739	739	739									
TOTAL ADQUISICION	2.975	4.629	4.629	4.629	4.629	0,00%	0,00%	0,00%						
PRECIO DE VENTA	3.890	5.000	4.202	5.000	4.261	-15,97%	0,00%	-14,78%						
IVA D/FISCAL	739		798	950	810									
TOTAL VENTA	4.629	5.000	5.000	5.950	5.070	0,00%	19,00%	1,41%						
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	1.390	371	312	1.110	371	-15,97%	199,27%	0,00%						
IVA A PAGAR	264	-	59	211	70									
FLUJO	1.654	371	371	1.321	441	0,00%	256,13%	19,00%						

SITUACIÓN 5

SITUACION 5		19%									
		ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA			VARIACIONES				
		CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR	MANTIENE PRECIO DE VENTA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR		
		UF	UF	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA		
		UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF		
COSTO INMUEBLE		4.500	8.092	6.800	6.800	6.800	-15,97%	-15,97%	-15,97%		
IVA C/FISCAL		855		1.292	1.292	1.292					
TOTAL ADQUISICION		5.355	8.092	8.092	8.092	8.092	0,00%	0,00%	0,00%		
PRECIO DE VENTA		6.800	15.000	12.605	15.000	13.708	-15,97%	0,00%	-8,61%		
IVA D/FISCAL		1.292		2.395	2.850	2.605					
TOTAL VENTA		8.092	15.000	15.000	17.850	16.313	0,00%	19,00%	8,75%		
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN		2.300	6.908	5.805	8.200	6.908	-15,97%	18,70%	0,00%		
IVA A PAGAR		437	-	1.103	1.558	1.313					
FLUJO		2.737	6.908	6.908	9.758	8.221	0,00%	41,26%	19,00%	839,8	
								MARGEN	85,4%		

SITUACIÓN 6

SITUACION 6		19%											
		ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA			VARIACIONES						
	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA INMOBILIARIA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE INMOBILIARIA	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA INMOBILIARIA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE INMOBILIARIA	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR INMOBILIARIA	CREDITO 65%				
	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF					
COSTO INMUEBLE	1.200	5.355	4.500	4.500	4.500	-15,97%	-15,97%	-15,97%					
IVA C/FISCAL	228		855	855	855								
TOTAL ADQUISICION	1.428	5.355	5.355	5.355	5.355	0,00%	0,00%	0,00%					
PRECIO DE VENTA	4.500	9.520	8.000	9.520	8.665	-15,97%	0,00%	-8,98%					
IVA D/FISCAL	855		1.520	1.809	1.646								
TOTAL VENTA	5.355	9.520	9.520	11.329	10.311	0,00%	19,00%	8,31%					
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	3.300	4.165	3.500	5.020	4.165	-15,97%	20,53%	0,00%					
IVA A PAGAR	627	-	665	954	791								
FLUJO	3.927	4.165	4.165	5.974	4.956	0,00%	43,43%	19,00%	555,75				
						MARGEN	77,8%						

SITUACIÓN 7

SITUACION 7		19%									
	ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA			VARIACIONES			CREDITO 65%		
	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA INMOBILIARIA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE INMOBILIARIA	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA INMOBILIARIA	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE INMOBILIARIA	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR INMOBILIARIA			
	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF			
COSTO INMUEBLE	4.500	7.140	6.000	6.000	6.000	-15,97%	-15,97%	-15,97%			
IVA C/FISCAL	855		1.140	1.140	1.140						
TOTAL ADQUISICION	5.355	7.140	7.140	7.140	7.140	0,00%	0,00%	0,00%			
PRECIO DE VENTA	6.000	8.250	6.933	8.250	7.110	-15,97%	0,00%	-13,82%			
IVA D/FISCAL	1.140		1.317	1.568	1.351						
TOTAL VENTA	7.140	8.250	8.250	9.818	8.461	0,00%	19,00%	2,56%			
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	1.500	1.110	933	2.250	1.110	-15,97%	102,70%	0,00%			
IVA A PAGAR	285	-	177	428	211				741		
FLUJO	1.785	1.110	1.110	2.678	1.321	0,00%	141,22%	19,00%			
						MARGEN	15,5%				

CREDITO 65%

741

SITUACIÓN 1-A

SITUACION 1-A	19%	65%						
	ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA					
	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y NO TRASPASA 65%	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y TRASPASA 65%
	UF	UF	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA
COSTO INMUEBLE	2.000	3.200	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
IVA C/FISCAL	380		570	570	570	570	570	570
TOTAL ADQUISICION	2.380	3.200	3.570	3.570	3.570	3.570	3.570	3.570
PRECIO DE VENTA	3.000	5.000	4.202	4.572	5.000	5.000	4.801	5.171
DESCUENTO 65%	-		-	371	-	371	-	371
IVA D/FISCAL	570		798	798	950	880	912	982
CREDITO 65%	- 371	-						
TOTAL VENTA	3.200	5.000	5.000	5.000	5.950	5.509	5.713	5.783
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	1.000	1.801	1.202	1.202	2.000	1.630	1.801	1.801
IVA A PAGAR	-	-	228	228	380	310	342	412
DESCUENTO 65%			371		371		371	
REMANENTE CF	181							
FLUJO	820	1.801	1.801	1.430	2.751	1.939	2.513	2.213

VARIACIONES					
MANTIENE PRECIO DE VENTA Y NO TRASPASA 65%	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y TRASPASA 65%
<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>
-6,24%	-6,24%	-6,24%	-6,24%	-6,24%	-6,24%
11,58%	11,58%	11,58%	11,58%	11,58%	11,58%
-15,97%	-8,56%	0,00%	0,00%	-3,99%	3,42%
0,00%	0,00%	19,00%	10,18%	14,25%	15,66%
-33,26%	-33,26%	11,08%	-9,50%	0,00%	0,00%
0,00%	-20,58%	52,76%	7,70%	39,58%	22,91%
RENTABILIDAD	0,00%		-20,58%		0,00%
FLUJO	-20,58%		-45,06%		-16,67%
MARGEN	56,3%				

SITUACIÓN 2-A

SITUACION 2-A	19%	65%						
	ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA					
	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y NO TRASPASA 65%	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y TRASPASA 65%
	UF	UF	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA	INMOBILIARIA
	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF	UF
COSTO INMUEBLE	5.000	10.196	9.560	9.560	9.560	9.560	9.560	9.560
IVA C/FISCAL	950		1.816	1.816	1.816	1.816	1.816	1.816
TOTAL ADQUISICION	5.950	10.196	11.376	11.376	11.376	11.376	11.376	11.376
PRECIO DE VENTA	9.560	18.500	15.546	16.727	18.500	18.500	17.864	19.045
DESCUENTO 65%	-		-	1.181	-	1.181	-	1.181
IVA D/FISCAL	1.816		2.954	2.954	3.515	3.291	3.394	3.619
CREDITO 65%	-	-						
TOTAL VENTA	10.196	18.500	18.500	18.500	22.015	20.610	21.258	21.483
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	4.560	8.304	5.986	5.986	8.940	7.759	8.304	8.304
IVA A PAGAR	-	-	1.137	1.137	1.699	1.474	1.578	1.802
DESCUENTO 65%			1.181		1.181		1.181	
REMANENTE CF	314							
FLUJO	4.246	8.304	8.304	7.124	11.819	9.234	11.063	10.106

VARIACIONES					
MANTIENE PRECIO DE VENTA Y NO TRASPASA 65%	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y TRASPASA 65%
INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF
-6,24%	-6,24%	-6,24%	-6,24%	-6,24%	-6,24%
11,58%	11,58%	11,58%	11,58%	11,58%	11,58%
-15,97%	-9,58%	0,00%	0,00%	-3,44%	2,95%
0,00%	0,00%	19,00%	11,41%	14,91%	16,12%
-27,91%	-27,91%	7,66%	-6,56%	0,00%	0,00%
0,00%	-14,22%	42,33%	11,19%	33,22%	21,70%
RENTABILIDAD	0,00%		-14,22%		0,00%
FLUJO	-14,22%		-31,14%		-11,52%
MARGEN	81,4%				

SITUACIÓN 3-A

SITUACION 3-A	19%	65%						
	ANTES DE LA REFORMA		POSTERIOR A LA REFORMA					
	CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y NO TRASPASA 65%	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y TRASPASA 65%
	UF	UF	INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF	INMOBILIARIA UF
COSTO INMUEBLE	9.500	16.646	15.608	15.608	15.608	15.608	15.608	15.608
IVA C/FISCAL	1.805		2.966	2.966	2.966	2.966	2.966	2.966
TOTAL ADQUISICION	11.305	16.646	18.574	18.574	18.574	18.574	18.574	18.574
PRECIO DE VENTA	15.608	25.330	21.286	23.213	25.330	25.330	24.292	26.220
DESCUENTO 65%	-		-	1.928	-	1.928	-	1.928
IVA D/FISCAL	2.966		4.044	4.044	4.813	4.446	4.615	4.982
CREDITO 65%	- 1.928	-						
TOTAL VENTA	16.646	25.330	25.330	25.330	30.143	27.849	28.908	29.274
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	6.108	8.684	5.678	5.678	9.722	7.794	8.684	8.684
IVA A PAGAR	-	-	1.079	1.079	1.847	1.481	1.650	2.016
DESCUENTO 65%			1.928		1.928		1.928	
REMANENTE CF	767							
FLUJO	5.341	8.684	8.684	6.756	13.497	9.275	12.262	10.700

VARIACIONES					
MANTIENE PRECIO DE VENTA Y NO TRASPASA 65%	MANTIENE PRECIO DE VENTA Y TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA TODO EL IVA AL CLIENTE Y TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y NO TRASPASA 65%	TRASPASA SOLO EL IVA A PAGAR Y TRASPASA 65%
<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>	<u>INMOBILIARIA</u> <u>UF</u>
-6,24%	-6,24%	-6,24%	-6,24%	-6,24%	-6,24%
11,58%	11,58%	11,58%	11,58%	11,58%	11,58%
-15,97%	-8,36%	0,00%	0,00%	-4,10%	3,51%
0,00%	0,00%	19,00%	9,94%	14,12%	15,57%
-34,62%	-34,62%	11,95%	-10,24%	0,00%	0,00%
0,00%	-22,20%	55,42%	6,81%	41,20%	23,22%
RENTABILIDAD	0,00%		-22,20%		0,00%
FLUJO	-22,20%		-48,61%		-17,98%
MARGEN	52,2%				

CRONOGRAMA

CRONOGRAMA	AGOSTO				SEPTIEMBRE					OCTUBRE				
	01 A 06	07 A 13	14 A 20	21 A 27	28 A 03	04 A 10	11 A 17	18 A 24	25 A 01	02 A 08	09 A 15	16 A 22	23 A 29	30 A 05
REALIZACION DE ENTREVISTAS														
AUTORIZACION PARA USO DE ENTREVISTAS (VBº ENTREVISTADOS)														
ANALISIS DE ENTREVISTAS AUTORIZADAS UTILIZANDO EL METODO DE CATEGORIAS														
RECOPIACION DE ANTECEDENTES PARA MODELACION DE CASO														
EJECUCION DE LA MODELACION DE CASO														
ANALISIS RESULTADO OBTENIDOS TRAS LA MODELACION DE CASOS														
ANALISIS DE RESULTADOS OBTENIDOS CON MARCO TEORICO														
REDACCION INFORME														
REVISION FINAL PROFESOR GUIA														
REVISION FINAL PROFESOR CATEDRA														
ENTREGA INFORME FINAL														
REVISION PROFESOR CATEDRA														
REVISION PROFESOR GUIA														
ACTUALIZACION MARCO TEORICO CON INFORMACION SEGUNDO SEMESTRE 2017														