

NEWSLETTER

¿Cómo está el Mercado Inmobiliario?

NEWSLETTER DE ALFONSO LACRUZ, TU EXPERTO LOCAL EN BENAHAVIS Y MARBELLA

¿ESTAMOS EN OTRA BURBUJA INMOBILIARIA COMO LA DE 2008?

Nosotros diríamos que no lo creemos por cinco razones: mucha menos construcción, lo que se construye se vende, mucho menos inventario, créditos mucho más controlados, las razones del crecimiento siguen ahí-estilo de vida. Vamos a basar el razonamiento en la información facilitada recientemente por el Ministerio de Vivienda para 2022 sobre el número de viviendas iniciadas y terminadas y el ritmo de ventas de nuevas unidades.

1. Como se puede ver fácilmente con el Gráfico 1, en 2004 se iniciaron 42.000 nuevas viviendas en la provincia de Málaga mientras que en 2022 sólo se iniciarán 6.891 lo que representa sólo el 16% de lo que ocurría en 2004. Aunque el gráfico sólo cubre desde 2004 en adelante, el pico de nueva construcción se alcanzó en la provincia de Málaga en 2003 con 83.274 unidades que significa 12 veces más que ahora. Hemos oído que ahora hay mucha construcción pero no es nada comparado con lo que hubo en los años del boom.

2. Independientemente del número de viviendas que se construyan, la cifra importante es cuántas de ellas se venden. La línea verde del gráfico 1 muestra el número de unidades nuevas vendidas frente a las terminadas. En 2021 y 2022 la cifra es superior al 100%, por lo que se venden más unidades nuevas que las que se terminan, de modo

que el stock de viviendas nuevas se está reduciendo. Si comprobamos esa línea en los años del boom, entre 2004 y 2007, sólo se vendían el 40% de las nuevas construidas por lo que, con los niveles de construcción mencionados en el párrafo anterior, el stock de viviendas nuevas sin vender crecía y crecía de forma alocada hasta el estallido de la burbuja en 2008.

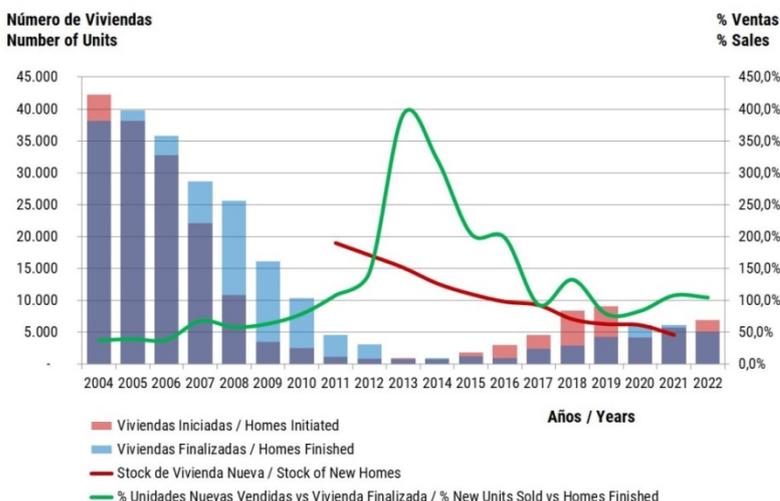
3. Como se ha dicho, con mucho inventario sin vender en 2008, ¿cuál fue la consecuencia? Bajadas masivas de precio para poder vender que colapsaron el mercado y forzaron la quiebra de muchos promotores que se habían visto atraídos por el rápido crecimiento del mercado y se marcharon dejando esas viviendas para ser embargadas por los bancos. Ahora la situación del inventario es completamente diferente. Esa situación la muestra la línea roja del gráfico.

4. Estos promotores eran extremadamente activos debido al fácil acceso a los préstamos que los bancos estaban promoviendo que era realmente la causa principal del problema. Hoy en día, aprendida la lección de 2008, los bancos son mucho más restrictivos con los créditos a promotores y han creado departamentos especiales para estas operaciones.

5. Hemos visto en los últimos años que la Costa del Sol se ha convertido en un destino no sólo para aquellos que buscan disfrutar de una merecida jubilación después de una larga vida laboral, sino también para personas que buscan el gran estilo de vida que Marbella y Benahavís ofrecen.

En resumen, por las razones que hemos expuesto no creemos que la situación sea ahora mismo ni siquiera parecida a lo que ocurrió en 2008. Estamos sintiendo un enfriamiento del mercado causado por la situación macroeconómica y la subida de los tipos de interés pero estamos ante un año "normal" después de un año 2022 extremadamente activo y de récord.

Fuente: Colegio de Registradores de España



LA RETENCIÓN DE 3% A NO-RESIDENTES A LA HORA DE VENDER EN ESPAÑA

¿Sabía que si es no residente en España y vende una vivienda, el comprador tendrá que retener el 3% del precio acordado para ingresarlo en Hacienda?

1. ¿Por qué? Todo vendedor en España tiene que pagar impuestos por el beneficio generado al vender un inmueble, es decir, una propiedad. Los impuestos varían en función de la residencia, es decir, si es residente fiscal en España o no, del beneficio obtenido y deberían ser calculados por su abogado o asesor fiscal (consulte mi artículo anterior sobre este tema).

Si es residente fiscal en España, que debe acreditarse mediante un certificado de la Agencia Tributaria que se presentará ante el Notario que tramite la escritura de compraventa, pagará impuestos sobre la ganancia generada en junio del año siguiente al año en el que se generó la plusvalía.

Si usted no es residente fiscal en España, la Agencia Tributaria española considera que puede ser más difícil liquidar el impuesto una vez que la transacción está totalmente cerrada por lo que estableció una retención de un 3% sobre el precio de venta que los compradores están obligados a depositar en la Agencia Tributaria en treinta días después de la firma de escritura y deriva la responsabilidad sobre el depósito de esa cantidad

al comprador. Así se evitan impuestos no pagados y futuros problemas con no residentes que puedan haber abandonado ya el país.

2. ¿Qué ocurre si la cantidad depositada es superior al impuesto a pagar? En este caso, el vendedor tiene que presentar una declaración de la renta, en tres meses después del plazo de un mes que el comprador tiene para depositar el 3% retenido, informando a la Agencia Tributaria sobre la ganancia generada o incluso si hay pérdida. Una vez que la Agencia Tributaria comprueba la declaración de la renta y que no existen otros impuestos no pagados, devolverá la diferencia entre la cantidad depositada y el impuesto real. En nuestra experiencia esas devoluciones están tardando entre seis meses y un año.

3. ¿Y si el 3% retenido no es suficiente para cubrir el impuesto sobre la ganancia generada? En este caso, el vendedor también tiene que presentar una declaración del impuesto sobre la ganancia en el mismo periodo que antes y pagar una cantidad adicional para cubrir la totalidad del impuesto.

** Dado que cada caso particular es diferente, es muy recomendable que compruebe su propia situación fiscal con su abogado o asesor fiscal.*

PROPIEDADES EXCLUSIVAS



Villa de Nueva Construcción,
Benahavís
6 dorm., 8 baños, 1.004 m2
2.400 m2 parcela por 4.990.000 €



Apartamento, Pto. del
Almendo, Benahavís
2 dorm., 2 baños, 116 m2
Vistas al mar por 259.000 €



Apartamento nuevo, San Pedro
de Alcántara
3 dorm., 2 baños, 125 m2
Reformado por 375.000 €

ALFONSO LACRUZ
Real Estate in Marbella & Benahavís

kw MARBELLA
KELLERWILLIAMS

Alfonso Lacruz
Agente Asociado a Keller Williams
(+34) 609 408 400
alfonso.lacruza@kwspain.es
ALFONSOLACRUZ.COM



Suscríbete gratis a la Newsletter, a través de mi email
assistant@alacruzgroup.com o con un SMS con tu nombre (+34) 619 056 604.