



Exención del IVA inmobiliario: cautela antes que euforia

El anuncio del Gobierno sobre una exención transitoria del IVA a la venta de inmuebles fue recibido con entusiasmo. La medida podría ayudar a reducir el stock de más de 100 mil viviendas sin vender y dar impulso a la reactivación del sector inmobiliario. Sin embargo, conviene mantener la cautela pues, por ahora, no se justifica la euforia que algunos proyectan con caídas de dos dígitos en precios.

En primer lugar, las diferencias entre IVA crédito e IVA débito difícilmente permiten explicar rebajas de entre 10% y 15%, como se ha sugerido. Y es que una parte importante de los proyectos actualmente en venta son de entrega inmediata, por lo que ya tienen definida su estructura tributaria. Entonces, esa magnitud ya parece difícil de sostener incluso antes de entrar en el debate sobre la incidencia del beneficio que se traspasa al consumidor.

Segundo, necesitamos recordar que costo no es sinónimo de precio. Si alguien está dispuesto a pagar 10 y el costo baja de ocho a siete, el precio no necesariamente caerá de 10 a nueve, porque parte de esa diferencia puede transformarse en mayor margen para el vendedor. En otras palabras, aunque la medida reduzca costos,



IGNACIO ARAVENA
FELLOW LSE Y
FUNDACIÓN PIENSA

eso no implica que el beneficio se traspase íntegramente al comprador. En un mercado con stock ya construido, pocos inicios nuevos que tardan en materializarse y una demanda creciente por inmuebles, no hay razones para asumir un

traspaso completo.

Tercero, el IVA no afecta por igual a todo el mercado. La medida anunciada apunta a viviendas nuevas vendidas por inmobiliarias, no al universo completo de transacciones. Si las viviendas con subsidio y las vendidas por personas naturales no están afectas al beneficio, resulta difícil sostener que habrá una baja generalizada de precios.

Además, existen fuerzas que podrían empujar en la dirección contraria, como los efectos de anticipación y el tiempo que tome tramitar la propuesta. El anuncio de la exención, sumado a la difusión de eventuales rebajas de hasta 15%, ya ha contribuido a congelar ventas, pues muchos compradores optarán por esperar para intentar

capturar ese beneficio. Si luego esas operaciones se destraban al mismo tiempo, el mayor impulso de demanda puede terminar absorbiendo parte importante del supuesto ahorro.

Nada de esto implica que la medida no sea útil. Bien diseñada, podría ayudar a reducir stock acumulado, acelerar ventas y abrir espacio para nuevas inversiones. Precisamente por eso el diseño es clave y, si todavía no se conoce en detalle, es difícil atisbar proyecciones con la claridad que algunos lo han hecho.

Falta conocer sobre a qué viviendas aplicará, cómo operará, qué ocurrirá con la relación entre crédito y débito fiscal, si habrá focalización por tamaño o valor y cuál será su costo fiscal efectivo.

De hecho, una exención demasiado amplia podría terminar catalizando la demanda de inversionistas y de segmentos de mayores ingresos; ello también podría generar alza en los precios de venta y, por ende, no beneficiaría a los hogares que hoy enfrentan restricciones reales de acceso al crédito.

Por eso, antes de celebrar rebajas que no se pueden garantizar, convendría discutir esta propuesta con más cautela y menos euforia.

“Aunque la medida reduzca costos, no implica que el beneficio se traspase íntegramente al comprador. En un mercado con stock ya construido, pocos inicios nuevos que tardan en materializarse y una demanda creciente por inmuebles, no hay razones para asumir un traspaso completo”.