

¿Cuánto vale mi casa?

Para quien la va a comprar, cuesta mucho; para el vendedor, no tanto. En cuanto a Hacienda, por las revisiones fiscales que practica, parece que no se ha enterado de la caída de los precios del mercado inmobiliario.



9 Toca pagar impuestos.

10 Hacienda no está de acuerdo.

UNA TASACIÓN OFICIAL PARA UN PISO DE UNOS 90 METROS CUADRADOS CUESTA UNOS 300 EUROS Y NO SIRVE DE MUCHO

Estimar el valor de un piso no es una tarea sencilla. Un valor bastante objetivo es el *valor de reconstrucción*, es decir, lo que costaría hoy construir ese piso; para fijarlo existen unas tablas que utilizan las compañías de seguros cuando valoran el continente de los inmuebles. Pero ese valor no tiene en cuenta el precio del suelo, que es el que sufre más alteraciones especulativas: primero se disparó y ahora se desploma.

Hacienda define el *valor real* de un inmueble como la contraprestación que se acordaría entre sujetos independientes. Para acercarnos a él acudimos al *valor de mercado*, que expresa lo que un comprador estaría dispuesto a pagar hoy por el piso, tomando como base los precios medios de los pisos de la zona con condiciones similares. No existe un cálculo único matemático del valor de

mercado. De hecho, hay muchos profesionales dedicados a la tasación inmobiliaria y en los últimos años sus valoraciones no se han caracterizado por su certeza. Ellos se defienden afirmando que otorgan el valor que a día de hoy tiene un inmueble en el mercado; si al año siguiente este ha caído un 20 o un 30 % dicen que no es su responsabilidad.

Quizá no sea responsabilidad suya, pero desde luego no necesitamos pagar suculentos honorarios a quien se limita a obtener valores medios de portales inmobiliarios, sin introducir criterios correctores de auténticos profesionales. Ya existen múltiples herramientas que ofrecen esos cálculos de modo gratuito o por un escaso precio (vea el recuadro *Cómo conocer el valor de mercado*).

Desde el punto de vista práctico, lo esencial para hablar del valor de un piso es la finalidad para la que se quiere conocer el valor del piso. Vamos a verlo en casos concretos. ▶

CÓMO CONOCER EL VALOR DE MERCADO

Las webs más útiles

CALCULADORA OCU

Nuestra calculadora "Calcule el valor de su piso", disponible en www.ocu.org/inversores, le permitirá hacerse una idea sobre el valor de mercado del inmueble. Está disponible para cinco comunidades autónomas.

Para las demás autonomías puede consultar alguna de las herramientas on line de cálculo aproximado del valor del piso: www.valoratucasa.invertia.com
www.tercerob.com
www.ivive.com/tasaciones/
www.stvalora.com/es/tasacion-online.html

PORTALES DE INTERNET

Resulta útil visitar los portales inmobiliarios más empleados, ya que

ofrecen información elaborada, que ha pasado por múltiples filtros:

www.fotocasa.es
www.idealista.com
www.pisos.com
www.ivive.com

LAS ESTADÍSTICAS Y VALORES OFICIALES NO SIRVEN

Las estadísticas oficiales, como la del Ministerio de Fomento o la del INE, no nos sirven porque son medias.

El valor catastral es también un valor oficial que utiliza Hacienda para el cálculo de diversos impuestos, como el IBI, el IRPF o la plusvalía municipal, pero no nos vale para conocer el valor de mercado, puesto que no

guarda ninguna relación directa con él. No obstante, como tiene una implicación directa en los impuestos, no está de más que en algún momento compruebe que los datos que posee el catastro sobre su piso son correctos: superficie, antigüedad. Puede consultarlo a través de la web: www.sedecatastro.gov.es



Si la va a vender

Infórmese de los precios en su barrio, mejor aún en su calle. Y al precio que fije, ¡aplíquelo un descuento!



CERTIFICADO ENERGÉTICO

¿Va a vender o alquilar su vivienda? Necesita obtener el certificado energético... y esto no es gratis.

Los socios de OCU con más de 11 meses de antigüedad pueden conseguir la certificación de su vivienda por solo 105 euros, IVA incluido, con Assista. Llame al 902 121 231 y 963 531 033 e identifíquese como socio de OCU.

www.ocu.org/ventaja-certificado-energetico

Puede usted colocar el cartel de “se vende” y esperar a ver qué pasa. Pero si de verdad quiere vender su casa, y en un plazo de tiempo razonable, tendrá que utilizar un reclamo: el precio.

> Empiece por conocer el precio al que se están vendiendo pisos similares al suyo en la misma zona. Busque en su barrio inmuebles similares al suyo en superficie, número de dormitorios y baños, servicios de la comunidad, estado de conservación, con garajes o trasteros, etc. Puede hacerlo pateándose la calle o, más fácil, consultando portales de internet, del tipo idealista.com o fotocasa.es.

> Sobre el precio medio por metro cuadrado obtenido, aplique alguna rebaja. En caso de que no reciba llamadas de personas interesadas, muy probablemente deberá rebajar aún más el precio, tanto más cuanto más le urja la venta.

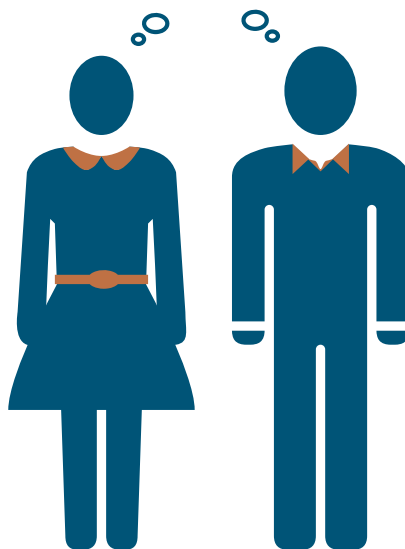
> Los pisos de segunda mano se transmiten como “cuerpo cierto”, lo que significa que el comprador sabe que adquiere ese inmueble en su estado actual. Por tanto, el hecho de que el piso tenga 95 o 91 m² no resulta relevante; sí lo sería en el caso de un piso nuevo, en el que el precio final se determina por la superficie. Evidentemente vender el piso como cuerpo cierto no impide que el vendedor deba responder de posibles vicios ocultos durante los seis meses posteriores a la venta.

Consejo

■ **No fije un precio alto por motivos que solo usted conoce: buena calidad de los muebles de la cocina, gran luz en el salón, etc. Guarde estos argumentos para convencer a los posibles compradores interesados.**

Si la quiere comprar

Negocie una rebaja. Y no se hipoteque por encima del 70% del valor del piso.



COMPRAR PARA ALQUILAR NO ES UN BUEN NEGOCIO: ESTIMAMOS DEPRECIACIONES TODAVÍA ALTAS EN EL PRECIO DE LA VIVIENDA

Los precios del mercado inmobiliario siguen bajando: el último Índice de Precios de Vivienda cierra 2013 con un descenso del 7,8%. El mercado se presta a apretar un poco más al vendedor: el comprador puede negociar el precio estimando que podrá obtener en torno a un 20% de rebaja sobre el precio anunciado.

> Ahora bien, por mucho que el precio sea atractivo, el comprador tiene que hacer cuentas y ser prudente en el gasto. Nuestra recomendación es que no compre un piso cuyo precio supere el equivalente a cuatro veces sus ingresos anuales (vea el gráfico). Y no se hipoteque por un importe superior al 70 u 80% del valor del piso, por muchas “facilidades” que le dé el banco.

> En caso de que se esté planteando la compra como una inversión porque le han dicho que “se alquila bien”, sopesese si es una buena

idea. Tenga en cuenta todos los gastos de la compra y del mantenimiento anual del piso, y considere los riesgos del alquiler (posibles impagos, rebajas de renta, periodos sin alquilar): si la inversión no ofrece como mínimo un 7 % de interés calculado sobre la renta neta (teniendo en cuenta todos los gastos) es que no es interesante. En la actualidad, según nuestros estudios, esa rentabilidad neta es muy difícil de alcanzar, por lo que no es recomendable actualmente comprar como inversión (y menos aún hipotecarse). Por menos de eso, interesa acudir a inversiones más seguras como obligaciones del Estado a largo plazo.

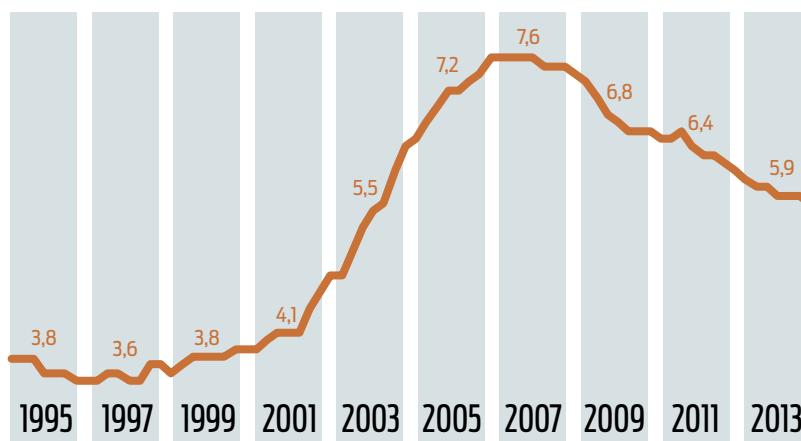
Consejo

■ Si el vendedor deja deudas pendientes con su comunidad, el comprador responde de las deudas del año en curso y de los tres años anteriores. Pídale que le muestre el certificado del administrador de la comunidad, ya que obligatoriamente tendrá que llevarlo a la firma ante notario.

LA COMPRA AÚN SUPONE UN ESFUERZO EXCESIVO

NO SE RECOMIENDA SOBREPASAR LOS 4 AÑOS DE RENTA

▸ Precio medio de la vivienda en España medido en años de renta familiar bruta



Si es su nuevo dueño

Para pagar el impuesto correspondiente, utilice el valor que le dé la Hacienda autonómica.



Al igual que el comprador de un piso de segunda mano debe declarar su valor para pagar el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, quien hereda una casa tiene que declarar el valor del inmueble heredado en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. La pregunta que inmediatamente surge es: “¿qué valor fijamos?”. Si el precio es alto, el impuesto resultará caro; pero si es demasiado bajo, Hacienda puede revisarlo y ponernos una multa.

▸ Para intentar evitar este problema, el contribuyente puede solicitar a la Hacienda autonómica el valor fiscal del inmueble, el que llamamos “previo”; esta información es válida durante tres meses desde su notificación.

▸ En el caso de las herencias, tenga en cuenta que no siempre interesa dar a la casa un valor bajo ante Hacienda. Cuando la comunidad autónoma de residencia del fallecido tiene ventajas en la sucesión entre padres e hijos, de manera que el impuesto es muy bajo o inexistente (como ocurre en Baleares, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León,

Comunidad Valenciana, Galicia, La Rioja, Madrid, Navarra, y País Vasco), el valor que interesaría asignarle sería el más alto posible sin superar el valor de mercado. Imputar un valor más alto no supondrá un incremento desmesurado del Impuesto de Sucesiones al estar exento en todo o en su mayor parte. La ventaja de declarar un valor alto es que si se decide vender el inmueble en el futuro, la ganancia a declarar en el IRPF (la diferencia entre el valor de transmisión y el de adquisición) será más pequeña, o la pérdida a compensar será mayor.

Consejo

■ En www.ocu.org/valor-fiscal-vivienda encontrará los links de todas las páginas web de las Haciendas autonómicas, algunas difíciles de localizar para un usuario no avezado. Consulte la web que corresponda a la ubicación del inmueble para conocer su valor fiscal, imprima este valor y utilícelo para pagar el impuesto. También puede solicitar la valoración previa por escrito.

SI EN SU AUTONOMÍA EL IMPUESTO DE SUCESIONES ES MUY BAJO, CONVIENE ASIGNAR A LA CASA UN VALOR MUY ALTO

Si Hacienda dice que vale más

Ante una "paralela", puede recurrir.



En estos tiempos en los que es posible obtener buenos descuentos, es frecuente que el importe pagado sea inferior al que presupone Hacienda. No es raro que en algún momento de los cuatro años siguientes el comprador reciba una "paralela" de Hacienda. En ese caso:

- > El comprador puede presentar alegaciones argumentando por qué ha pagado un precio bajo: la vivienda está en mal estado, el precio en esa zona ha caído, etc. Deberá aportar pruebas, por ejemplo anuncios de inmuebles similares con precios más cercanos al suyo.

- > Puede aportar una tasación oficial (cuesta unos 300 euros para un piso de 90 m²). Si Hacienda no la acepta, puede solicitar la tasación pericial contradictoria, que tendrá que volver a pagar si siguen sin darle la razón. Cuando el valor de la tasación es al menos un 90 % del valor comprobado por Hacienda, suelen aceptar el importe de la tasación, con

lo que el contribuyente estará consiguiendo un 10 % de ahorro. Hay que hacer cuentas para ver si merece la pena.

Consejo

■ Si Hacienda le envía una comprobación de valores, asegúrese de que la propuesta de liquidación y de valoración que recibe está motivada. Si no está de acuerdo y quiere alegar, le servirá de ayuda el modelo que le ofrecemos en www.ocu.org/modelos/alegaciones a la propuesta de valoración y liquidación provisional (inmuebles)

UN INMUEBLE CON SEIS VALORES

■ ¿Cuánto cuesta un piso concreto de 109 m² en Madrid? Según la Hacienda autonómica, 366.240 euros. Sin embargo, el comprador ha pagado por él 300.000 euros, valor que declara en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Hacienda no está de acuerdo y envía al comprador una paralela exigiéndole un valor ahora más alto (446.533 euros), con un 5 % de intereses de demora, más una sanción.

■ En caso de declarar el valor fiscal previo, la revisión suele ser menos frecuente y nunca hay sanción.



330.000
Precio anunciado

Precio que el vendedor pide en ese barrio.



149.477
Valor catastral
Para cuestiones fiscales (IBI), urbanísticas (expropiaciones), ayudas...



195.000
Valor OCU aconsejado
Obtenido a partir de las rentas esperadas del alquiler en ese barrio



366.240
Valor fiscal previo

Asignado por la Hacienda autonómica (valor catastral x un coeficiente)



300.000
Valor declarado
Precio real de compra (con rebaja sobre el valor de mercado).



446.533
Valor comprobado

Precio señalado en la paralela enviada por la Hacienda autonómica.



OCU PIDE

Actualización fiscal de los precios

■ Hemos comprobado que en Madrid, cuando el contribuyente no se ciñe al valor fiscal previo, Hacienda revisa la valoración del inmueble castigando al contribuyente pues aplica un valor comprobado más alto que el inicial, al que suma intereses de demora y una sanción. En OCU no encontramos base legal para tal ensañamiento.

■ Como base de cálculo de los impuestos, OCU pide que se acepte el valor real que consta en la escritura de compra, ya que para que se pueda inscribir en el Registro de la Propiedad es obligatorio acreditar en la escritura los medios de pago utilizados (cheques, transferencias...).



La mejor cámara de fotos del mercado. ¡Testado!

En OCU, antes de recomendarte un producto, lo examinamos en profundidad pieza a pieza. Completos test de precios, exhaustivas pruebas de resistencia, funcionamiento y facilidad de uso. Cada producto es estudiado en detalle para garantizarte un análisis objetivo e independiente, para que puedas comprar con toda confianza. Lavadoras, cámaras de fotos, móviles, televisores, ordenadores, GPS, tablets...

Descubre gratis nuestra Compra Maestra en www.ocu.org/comparar-productos



La fuerza de tus decisiones

www.ocu.org

Síguenos

