



Prisas de última hora para comprar

Inmobiliarias, entidades financieras y notarías registran un incremento de su actividad estos días motivado por una agitada demanda que aún está a tiempo de adquirir casa con incentivos fiscales. Por Jorge Salido Cobo

La fiscalidad favorable a la compra de casa tiene los días contados. Exactamente, al IVA al 4% y a la desgravación por adquisición le quedan 17. A partir del 1 de enero de 2013, adiós a estos incentivos. Este nuevo horizonte fiscal es bien conocido por el potencial comprador, que en estas fechas acude con prisas a inmobiliarias en busca de vivienda, a bancos en busca de financiación y a notarios para sellar la operación antes de la Nochevieja.

Una mayor actividad en el mercado que se refleja ya oficialmente desde hace meses en las cifras oficiales. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), el número de compraventas de casas no para de subir desde agosto, cuando se puso fin a 17 meses consecutivos a la baja —desde marzo de 2011—. En octubre, las transacciones se han disparado un 12,8%. Y, como adelantaban todos los expertos, el vendedor encara un feliz final de año.

Estos datos positivos tienen su eco en la calle, donde el ultimátum a los incentivos fiscales parece haber calado y estar agitando la demanda. «Lo que estamos presenciando estos días en nuestra oficina es sorprendente. Hay muchos clientes que vienen a preguntar por hipotecas porque, literalmente, «tienen que comprar piso durante estos meses de diciembre», indica una em-

pleada de un banco. «Además, todos impacientes, aludiendo al fin de la deducción y a la subida del IVA».

Una realidad que confirma, aunque con matices, la directora de oficina de otra entidad financiera. «Como todos los diciembre, se incrementan las peticiones de préstamos hipotecarios, pero este año hay más movimiento aún por el tema de la desgravación y el IVA». «Sobre todo», especifica, «por parte de jóvenes, que acuden con prisas y, aunque vayan ajustados, quieren intentar conseguir financiación».

Aunque muchas de estas operaciones van a contrarreloj y quizá algunas («das menos») no puedan fructuarse, las mismas fuentes apuntan que harán todo lo posible «para que no se pierda ninguna hipoteca viable, aunque haya que quedarse *hasta las mil*». Asumen la mayor carga de trabajo como algo normal: «Los españoles somos así, lo dejamos todo para última hora».

Según los cálculos de esta directora bancaria, «si todo va bien, en 10 días aproximadamente puede cerrarse una operación, desde que el cliente acude hasta que se firma ante notario, incluyendo la tasación y el envío a riesgos». También avisa de que hay excepciones y de que «cada caso y cada oficina es un mundo». Este tiempo de la tramitación lo confirma desde otro banco: «En nues-

tro caso, en tres días tenemos la respuesta a la petición del préstamo. En total, toda la operación suele demorarse entre siete y 10 días». Un corto plazo que, por lo tanto, abre las puertas incluso a las operaciones que comiencen a gestarse documentalmente el día de la Lotería de Navidad.

A quienes sí se les ha agotado el tiempo mucho antes es a los que estaban mirando casas en la cartera inmobiliaria de las entidades nacionalizadas (Bankia, CatalunyaCaixa, Novagalicia Banco y Banco de Valencia). Bruselas y el Frob han obligado a estos bancos a cerrar sus cuentas de 2012 hoy, viernes 14 de diciembre, por lo que en las siguientes dos semanas no podrán realizar ninguna operación y dejan de vender inmuebles.

Pero no sólo en las entidades financieras, ya sea en busca de hipoteca o en busca de casa, se refleja la mayor actividad del mercado de la vivienda. En las agencias inmobiliarias también hay un mayor flujo de clientes estos días. «Claro que este último trimestre hay

un incremento del número de personas que se pasan por aquí preguntando por viviendas animados por el fin de la desgravación y la subida del IVA», afirma Fernando Iglesias, franquiciado del grupo Tecnocasa en Madrid. Este agente inmobiliario aclara, sin embargo, que hay una parte de potenciales compradores que prefiere esperar pensando que lo que pierden ahora lo recuperarán con una hipotética rebaja de precios.

A estos últimos, Iglesias les manda un mensaje que sí es una reali-

dad: «El precio de la vivienda usada registre una bajada real —que no tiene que relacionarse en muchas ocasiones con lo que pide el propietario— superior al 5% o el 10%. «Rebajas son las que hace el comercio a partir del 7 de enero, que lo que vende ahora por 100 euros lo saca a 50».

Al igual que Iglesias, Miguel Ángel Sebastián, asesor de Alfa Inmobiliaria en la zona de Reina Victoria (Madrid), también observa una mayor actividad en su oficina. «Hay más llamadas, más correos electró-

>¿QUÉ HAY QUE FIRMAR ANTES DEL 1 DE ENERO?

Para disfrutar de los incentivos fiscales por compra de casa habitual, la operación debe sellarse antes del 1 de enero. Pero, oficialmente, ¿qué documentación hay que firmar? Echeandía & Alevito, gabinete jurídico especializado en temas inmobiliarios, explica que «dado que la deducción es por adquisición no basta con firmar un contrato privado de compraventa». «Es necesario que se entregue la posesión del inmueble, lo que se realiza instrumentalmente cuando se otorga la escritura pública ante notario. Nuestro derecho requiere que, para adquirir la propiedad, haya título (contrato) y modo (entrega)». Si se necesitara financiar la transacción, el propio notario autoriza la escritura hipotecaria tras la compra. Desde Echeandía & Alevito recuerdan que la adquisición sobre plano en lo que queda de 2012 también da derecho a desgravación siempre y cuando se hagan pagos en 2012 y la casa se entregue en los cuatro años posteriores al inicio de la inversión. En este caso, sólo se pagará el IVA al 4% en las cantidades abonadas en los próximos 17 días.

dad: «Quien no compre este año y necesite financiación perderá unos 15.000 euros aproximadamente, ya que más adelante no tendrá derecho a desgravarse». En su opinión, no

nicos y más visitas desde hace unas semanas consecuencia, sin duda, del tema de los incentivos fiscales», señala. El mejor ejemplo de este mayor movimiento es su balance de



Varias personas solicitan información en uno de los 'stand' del Sima Otoño 2012 que alerta del final de los incentivos. / ANTONIO HEREDIA

Donde también están percibiendo de manera directa el efecto llamada de la inminente supresión de la deducción y la subida del IVA es en las notarías. «Desde noviembre se han hecho más operaciones y este mes de diciembre llevo el doble que otros meses, pero hay que tener en cuenta que es el doble sobre muy poco», apunta un notario que tiene su despacho en la Gran Vía madrileña. Concretamente, este último mes del año prevé sellar 10 hipotecas para compra de casa cuando el resto del ejercicio ha firmado unas cuatro al mes. También aclara que él no trabaja directamente con bancos, que son los que intuye que más están vendiendo y más requieren los servicios notariales.

En cuanto a su agenda para los próximos días, pensando en los más rezagados, indica que la tiene «tranquila y relajada» por lo que no tendría problemas para gestionar firmas de «ultimísima hora» pensado en aquellos que se decanten por adquirir una vivienda al límite del final de año. «Si hace falta, la nota de registro está lista en menos de 24 horas, e incluso se pueden firmar hipotecas sobre la marcha si se traen todos los

papeles necesarios. De cualquier modo, si se acude con prisa, en cualquier notaría en 48 horas máximo te firman. Ahora hay poco trabajo», aclara este notario.

Otro indicador que da fe del despertar de la demanda este fin de año es el tráfico de los portales inmobiliarios. «De julio a noviembre, hemos registrado un incremento de las visitas de en torno al 4% mensual cuando en ejercicios anteriores se producía una clara tendencia bajista en este periodo con descensos del 8%», afirma Fernando Pinillos, director general de *Globaliza.com*, que relaciona directamente este aumento de la actividad en su web con el fin de la deducción y la subida del IVA. «Además, el mayor grado de interés de los usuarios también ha quedado patente en el número de contactos que se han generado, con incrementos del 12% con respecto a 2011», destaca Pinillos.

ventas: ha cerrado dos transacciones en el último mes y ocho en todo el año. Ambos intermediarios inmobiliarios coinciden en apuntar que detrás de esta postrera demanda se encuentran, principalmente, parejas jóvenes y, en menor medida, inversores y gente mayor con ahorros.

Pero, como explican Iglesias y Sebastián, no sólo los compradores están pendientes del final de los cambios fiscales. Los vendedores igualmente tienen muy presente que a partir de 2013 será más complicado deshacerse de sus inmuebles. «Muchos propietarios, de forma inteligente, están adaptando los precios y rebajando sus expectativas. Son conscientes de que quizá ahora le paguen más por su piso que en 2013. Además, saben que si aún son propietarios el 1 de enero, deberán pagar los impuestos a los que está sujeta la casa (contribución, tasa de basuras, etc.)», comenta Iglesias.

...