

Últimas modificaciones a la Ley de Promoción de Vivienda de Interés Social.



Cr. Alfredo Kaplan
alfredo@estudiokaplan.com

Contador Público y Licenciado en Administración egresado de la Universidad de la República.

Exprofesor Grado 5 de Contabilidad de Costos en la Universidad de la República. Ha ejercido la docencia en distintas universidades nacionales e internacionales como profesor de Costos en carreras de Grado, Posgrado y Master de Dirección de Empresas. Disertante en universidades nacionales y del exterior.

Fundador y Director de Estudio Kaplan. Se ha desempeñado como consultor empresarial en sistemas de gestión, costos, contabilidad y planificación tributaria por más de 40 años.

Fundador y expresidente de la Asociación Uruguaya de Costos (AURCO). Expresidente del Instituto Internacional de Costos (IIC). Asesor Financiero de la Asociación de Promotores Privador de la Construcción del Uruguay (APPCU).

Ley N°18.795 Reglamentación - Resolución N° 434/2017

El 29 de marzo del corriente año se publicó la resolución ministerial N° 434/2017 la cual, reglamenta las modificaciones introducidas a la Ley N°18.795 de promoción de Vivienda de Interés Social.

A continuación, compartimos un informe sobre esta resolución y analizamos algunos puntos que consideramos relevantes.

Como primeros comentarios, debemos puntualizar que la resolución:

A. Se aplica para proyectos que soliciten la declaratoria promocional a partir de la resolución N° 434/2017 con fecha el 23/03 (aunque se dio a conocer el 29/03).

B. En otras palabras, no se aplicaría para proyectos terminados o en curso y/o presentados a la Agencia antes de la citada fecha.

C. Para los promotores rigen las siguientes condicionantes para las zonas: 1, 2 y 3.

Condiciones para la enajenación de las viviendas ubicadas en las zonas 01 (zona violeta), 02 (zona azul - centro) y 03 (zona marrón - periferia).

Proyectos de hasta 6 unidades: no aplican topes de precio ni condiciones. Proyectos de 7 a 9 unidades: 1 unidad con tope y condiciones.

Proyectos de más de 9 unidades: se deberá asignar el 10% de las unidades (debe ponderarse por cantidad de dormitorios) para aplicar topes de precio y condiciones.

D. Los topes de precio son los siguientes (expresados en U.I y traducidos a USD): Se modifican los topes de precio y se establecen condiciones de ventas que serán aplicables de acuerdo a la zona en que se sitúe el proyecto y a la cantidad de unidades del mismo.

Cantidad de dormitorios	Precios topes (aprox. en USD)
1	69.400
2	91.700
3	113.500
4	130.700

E. Adjudicación de unidades topeadas: la resolución modifica este aspecto referente a quiénes se le puede vender estas unidades, ya que se van a adjudicar a quienes el Ministerio de Vivienda determine.

Condiciones para la venta - Programa "Compra de vivienda promovida":

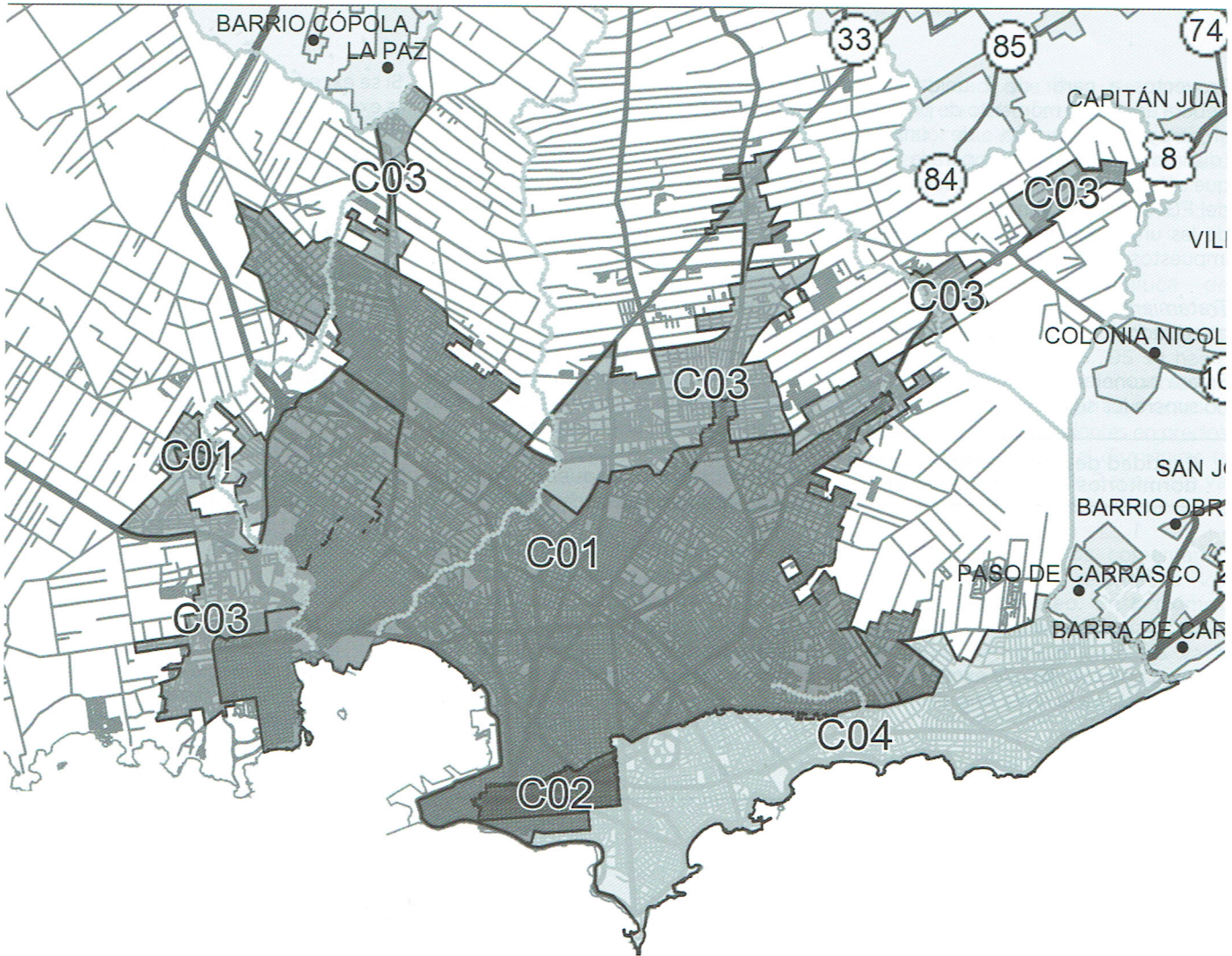
Se obliga a los inversores a vender las unidades que haya asignado como topeadas, según corresponda de acuerdo a la zona, al momento de presentar el proyecto en la ANV. En términos resumidos este programa establece que:

1) No se podrá realizar negocios sobre esas unidades por fuera de este programa. El inversor se obliga a vender a las personas que el MVOTMA determine.

2) No se podrán cobrar ningún tipo de gasto de ocupación o gravamen a los ocupantes distinto del precio.

3) Las personas seleccionadas podrán comprar la unidad a través del BHU, Fondo de garantías de créditos hipotecarios (FGCH) de la ANV, Subsidio a la cuota hasta el 50% del MVOTMA.

4) El inversor deberá proponer un precio de venta, menor o igual al tope, al momento de asignar las unidades, luego de los 180 días corridos desde la declaratoria promocional, y si el MVOTMA considera oportuno, remitirá al BHU el listado de las unidades para



Se establecen distintos tratamientos dependiendo de la zona en la que se ubique el proyecto y de si quien alquila es el inversor o un tercero que compra la unidad y la arrienda.

que proceda a su tasación. Si el valor de la tasación resultare menor que el propuesto por el inversor, deberá atenerse a él.

5) Cuando el avance de la obra alcance el 90%, el MVOTMA se dispondrá a seleccionar a través de un llamado público a los interesados.

6) Cuando el avance de obra alcance el 100% y se encuentre en condiciones de ser adquirida con préstamo de BHU, la empresa deberá remitir toda la documentación que el BHU requiera para la celebración de la compraventa e hipoteca.

7) Una vez que el BHU acepte la documentación, se lo comunicará al MVOTMA y empezará a correr un plazo de 180 días hábiles para la celebración de la compraventa.

8) Vencido el plazo de 180 días hábiles (prorrogable por causas extrañas o fuerza mayor), el inversor quedará eximido de la obligación de vender a través de este programa y podrá disponer de su unidad. Cabe aclarar, que se establece que el inversor no tiene

derecho a reclamar nada al MVOTMA o a la persona seleccionada para comprar la unidad.

F) La zona costera prácticamente siempre estuvo fuera de las posibilidades de venta debido a los topes de precio.

G) Disposiciones para los arrendamientos Vale la pena mencionar que los topes son en U.I y en el cuadro que vamos a presentar están expresados en \$.
Se establecen distintos tratamientos dependiendo de la zona en la que se ubique el proyecto y de si quien alquila es el inversor o un tercero que compra la unidad y la arrienda.

Zonas 01 y 03

Tratamiento arrendamientos para el inversor - desarrollador:

Proyectos de hasta 6 unidades: 100% de exoneración a las rentas por arrendamiento.

Proyectos a partir de 7 unidades: Se deberá asignar al momento de presentar el proyecto un 15% de unidades (distintas al 10% asignado para la venta) que sólo podrán ser arrendadas a través del FGA hasta la primera venta. El resto de las unidades estarán exoneradas de impuestos a la renta.

Tratamiento arrendamientos para el comprador que arrienda:

Estará exonerada el 100% de la renta si no supera los siguientes topes:

Cantidad de dormitorios	Tope arrendamiento (aprox. en \$)
1	13.000
2	16.000
3	18.000
4	18.000

Si se excede ese valor, la exoneración de los impuestos a la renta será del 40%.

H) Zona 02

Tratamiento arrendamientos para el inversor - desarrollador:

Proyectos de hasta 6 unidades: estará exonerado el 100% de la renta si alquila a través del FGA o 40% si no lo hace.

Proyectos a partir de 7 unidades: Se deberá asignar al momento de presentar el proyecto un 15% de unidades (distintas al 10% asignado para la venta) que sólo podrán ser arrendadas a través del FGA. El resto de las unidades estarán exoneradas de impuestos a la renta.

Tratamiento arrendamientos para el comprador que arrienda:

Estará exonerada el 100% de la renta si no supera los siguientes topes:

Cantidad de dormitorios	Tope arrendamiento (aprox. en \$)
1	13.000
2	16.000
3	20.000
4	20.000

Si se excede ese valor de arrendamiento, la exoneración será del 40%.

Zona 04

100% de exoneración si el arrendamiento se hace a través del FGA, de lo contrario, no tendrá exoneración alguna.

I) Es importante comentar que va a haber que analizar cuidadosamente el mapa de las nuevas zonas, pues aparentemente hay algunos cambios que pueden implicar que un proyecto califique o no.

J) Constituye un aspecto positivo, que el tope de número de garaje que fija la Intendencia es el mínimo y se puede llegar hasta 1 garaje por unidad, lo que no era así antes de esta resolución.

Comentarios finales

1) Los topes de precio son muy inferiores a los anteriores y cambian la ecuación económica de los desarrolladores, ya que hay un 10% de las unidades que se topean por debajo del costo, trabajándose a pérdida sin tomar en cuenta lo que se deje de ganar en los mismos.



Los topes de precio son muy inferiores a los anteriores y cambian la ecuación económica de los desarrolladores, ya que hay un 10% de las unidades que se topean por debajo del costo, trabajándose a pérdida sin tomar en cuenta lo que se deje de ganar en los mismos.

Vale la pena considerar que en el caso de las viviendas puestas a disposición del MVOTMA, hasta que eventualmente el Ministerio adjudique las unidades, va a transcurrir un plazo de aproximadamente 1 año después de finalizadas las obras. En ese momento con los costos financieros consiguientes, el promotor podrá cobrar la venta, o por el vencimiento del plazo la vivienda dejará de estar a disposición del Ministerio y el promotor podrá disponer de ella.

2) Los topes referidos a arrendamientos para unidades a estrenar parecen- en el mejor de los casos- desfasados en un 20% en relación a valores del mercado.

3) Consideramos que las condiciones anteriormente referidas hacen pensar que se van a presentar menos proyectos de aquí en adelante, con lo cual el personal ocupado del sector paulatinamente va a descender en el producto VIS Ley 18.795.

4) La utilidad que deja de tener el promotor se debería trasladar:

a) Al valor que pague por el terreno y compensar total o parcialmente esa situación.

b) Al resto de las unidades (90%), que deberían aumentar su valor.

5) Pensando en la política de arrendamientos a largo plazo, en los últimos años con el surgimiento de los emprendimientos Ley 18.795 se había fortalecido la oferta de inmuebles en alquiler y los precios habían permanecido estabilizados y/o descendentes en precios reales. Entendemos que, al disminuirse la demanda futura, dentro de 2 años esto va a empezar a cambiar de tendencia.

6) Vale aclarar que, los comentarios fueron realizados en relación a los valores de Montevideo. En próximos informes agregaremos la situación del interior que filosóficamente no va a cambiar demasiado. ■