

SOCIEDADES ANÓNIMAS COTIZADAS DEL MERCADO INMOBILIARIO (SOCIMIS)

¿Qué son las SOCIMIs?

Sus siglas corresponden a Sociedades Cotizadas Anónimas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (Socimis) y son unos vehículos de inversión creados en España a imagen de los REIT (Real Estate Investment Trust) norteamericanas nacidos en los años 60 del siglo pasado.

¿Bajo qué ley se regulan?

Bajo la Ley 11/2009 del 26 de Octubre, modificada en la Ley 16/2012 el 27 de Diciembre.

¿Cuál es su propósito?

Son empresas (sociedades anónimas) cotizadas cuya actividad principal es la adquisición, promoción y rehabilitación de activos inmobiliarios para su arrendamiento, directamente o a través de participaciones en el capital de otras SOCIMI.

¿Qué características tienen?

- Deben cotizar en mercado español o europeo.
- El capital social es de al menos 50 millones de euros.
- Al menos 50 accionistas.
- Deben invertir al menos el 80% de su activo en inmuebles urbanos, para el alquiler, adquirido en plena propiedad y/o en participaciones en el capital de otras SOCIMI.
- Al menos el 80% de sus ingresos debe provenir de rentas de alquiler y de dividendos obtenidos de la participación en

otras SOCIMIs

- Los inmuebles adquiridos deben permanecer al menos 3 años dentro de la sociedad y 7 años si han sido promovidos por ella.
- Al menos debe poseer 3 inmuebles donde ninguno represente más de un 40% del activo en el momento de la adquisición.
- Tienen limitada la financiación ajena al 70% del activo.
- Es obligatorio que estas sociedades repartan beneficio anualmente a sus accionistas. Al menos repartirá el 80% de los beneficios obtenidos por rentas de alquiler, el 50% de las ganancias por ventas de activos y el 100% de lo obtenidos de otras SOCIMIs o REITs participadas.

En resumidas cuentas son empresas que agrupan patrimonio inmobiliario urbano para proceder a su arrendamiento.

¿Cómo es su fiscalidad?

Tienen algunos beneficios fiscales :

- Tributan al 19% en impuesto de sociedades salvo las rentas que provengan de la misma SOCIMI o participadas por ella.
- No estarán sujetos a retención los dividendos distribuidos a sus socios, tanto personas físicas como jurídicas.
- Bonificación del 95% en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Quedarán exentos los dividendos distribuidos a sus socios personas físicas residentes y a los no residentes sin establecimiento permanente (salvo residentes en paraísos fiscales); y, con determinados límites, se considerarán exentas las plusvalías derivadas de la venta de las acciones de los citados socios. Las personas jurídicas se benefician de una deducción en la cuota íntegra.

¿Cuántas hay en España?

Se espera para 2015 unas 30 SOCIMIs.

¿Tienen riesgo?

Por supuesto. Si los activos no se alquilan la SOCIMI no da beneficios (o da perdidas). Ahora bien, están diseñadas como un producto muy ventajoso fiscalmente hablando con el propósito de vender ladrillo a inversores internacionales. Por tanto, este tipo de empresas, juega con ventaja.

¿Son aptas para el pequeño inversor?

En teoría nada lo impide, pero al ser muy nuevas, todavía no se sabe quien gestiona bien o mal y en consecuencia hay falta de información fiable. Por tanto todavía no son recomendables.

RENTA ANTIGUA

¿Qué es la renta antigua?

Con este término nos referimos a contratos de alquiler que entraron en vigor antes de la Ley de Arrendamientos de 1964 y bajo su amparo.

¿Por qué son especiales?

Porque eran contratos con características muy beneficiosas para los inquilinos. En especial que la actualización de las rentas fue muy baja a lo largo de los años (durante periodos por debajo de la inflación) y la renovación forzada del contrato si era deseo del inquilino (con posibilidades de que lo continuaran los descendientes del inquilino).

¿Bajo qué ley nace?

Les acaba de dar forma la ley del 64 aunque su formación es muy anterior en muchos casos,

¿Cuál es el problema con estas rentas?

El problema es que suelen ser viviendas y locales situadas a veces en zonas privilegiadas de las ciudades con unas rentas bajísimas respecto a precio de mercado. Es habitual el caso de que el propietario del inmueble tenga que soportar costes de comunidad o impositivos muy superiores a las rentas que obtienen de las viviendas.

¿Cómo han evolucionado?

Con el Decreto Ley de 30 de Abril de 1985 también conocida como Ley Boyer dispuso :

1. Los contratos de arrendamiento de viviendas o locales de negocio que se celebren a partir de la entrada en vigor del presente Real Decreto-ley tendrá la duración que libremente estipulen las partes contratantes, sin que les sea aplicable forzosamente el régimen de prórroga establecido por el artículo 57 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, texto refundido aprobado por Decreto 4104/1964, de 24 de diciembre, y sin perjuicio de la tácita reconducción prevista en el artículo 1.566 del Código Civil.

2. Dichos contratos, salvo lo dispuesto en el apartado anterior, se regularán por las disposiciones vigentes sobre arrendamientos urbanos.

Y por tanto, a partir de ese decreto la prorrogas forzosas desaparecieron en los nuevos contratos de arrendamiento celebrados. Con ello, los contratos con «renta antigua» seguían en vigor pero no podían firmarse nuevos (salvo subrogados).

La Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) de 1994 trajo nuevos cambios :

– Si el piso no ha pasado todavía a un inquilino distinto al primero antes de la entrada en vigor de la Ley 29/1994 de 24 de noviembre, la vivienda se podrá subrogar de forma exclusiva y excluyente al cónyuge del inquilino no separado legalmente o de hecho, o a los hijos que conviviesen con inquilino original durante los dos años anteriores a su fallecimiento. También se podría subrogar a los ascendientes del inquilino que estuviera a su cargo y hubieran convivido con él los tres años anteriores a su muerte. Una vez subrogado el piso con estas excepciones, el alquiler de renta antigua se extinguirá una vez fallezca este segundo inquilino que ha recibido la vivienda, sea cónyuge, ascendiente o hijo del inquilino original si tiene una minusvalía igual o superior al 65%. No obstante, si los hijos no tienen ese grado de invalidez, el contrato de alquileres terminará en dos años después de la subrogación o el día en que este cumpla 25 años si fuera posterior.

– Si ya se traspasó el piso alquilado de inquilino original a otro procedente –cónyuge, ascendiente o hijo- después de la entrada en vigor de la Ley 29/1994 de 24 noviembre, solo se permitirá un subrogación al cónyuge no separado legalmente o de hecho, a los hijos del inquilino que hubiesen vivido dos años en la vivienda antes de su muerte. Al igual que en el caso anterior, “operada la subrogación, el contrato se extinguirá al fallecimiento del subrogado, salvo que lo fuera un hijo del arrendatario no afectado por una minusvalía igual o superior al 65%, en cuyo caso se extinguirá a los dos años o cuando el hijo alcance la edad de 25 años si esta fecha es posterior. No se autorizan ulteriores subrogaciones”.

– Si a la entrada en vigor de la Ley 29/1994 de 24 de noviembre se hubiesen operado dos subrogaciones, no se permitirán nueva subrogación.

(fuente bufete Acedo Abogados)

Si quien firmo fue una persona física (particular) :

- La primera subrogación se permite a favor del cónyuge del arrendatario, hasta su jubilación o fallecimiento; podría subrogarse un descendiente en defecto de dicho cónyuge, en cuyo caso no cabría segunda subrogación y se extinguiría a los veinte años a contar desde la entrada en vigor de la nueva Ley.
- La segunda subrogación se concede a favor de los descendientes del arrendatario, una vez fallecido o subrogado el cónyuge y siempre que no hayan transcurrido veinte años desde la entrada en vigor de la nueva Ley, extinguiéndose el contrato igualmente al finalizar dicho plazo.

No olvidemos que el traspaso del local de negocio en los diez años anteriores a la entrada en vigor de la Ley de 1994 incrementa los plazos anteriores en cinco años.

Si quien firmo era persona jurídica (empresa, autónomo...) :

-La extinción de los contratos en los que se desarrollen actividades económicas (las comprendidas en la División 6 del Impuesto sobre Actividades Económicas) se producirá en un plazo de veinte años a contar desde la entrada en vigor de la Ley (es decir, el 1 de enero de 2015), salvo si los locales exceden de 2.500 metros cuadrados, en cuyo caso el plazo se reduce a cinco años.

-Un régimen de extinción de los contratos en los que no se lleven a cabo dichas actividades económicas, establecido en función de las cuotas según las tarifas del Impuesto sobre Actividades Económicas, que va de los cinco a los veinte años, en función de la solvencia económica del arrendatario. Recordemos que le corresponde a este último probar la cuota abonada en 1994.

Por tanto, a 1 de Enero de 2015 la mayoría de contratos de locales de renta antigua finalizan y los propietarios puede negociar rentas directamente con inquilinos.

¿A cuántos locales afecta?

Se estima que a unos 200 000 en toda España.

¿Qué va a pasar a partir de 1 de Enero de 2015?

Lo probable es que muchos de estos comercios (algunos centenarios) cierren por el incremento de costes de alquiler y veamos en sus ubicaciones (privilegiadas muchas de ellas) nuevas tiendas y en general franquicias de moda.

ANTE EL DESAHUCIO

¿Qué es un desahucio?

Desalojo o expulsión legal de un inquilino por parte del dueño de la finca al privar al inquilino de la posesión (uso del inmueble) mediante una resolución judicial. Se aplica indistintamente al inquilino de vivienda de alquiler como a propietario con hipoteca sobre vivienda.

Al acto de desalojar físicamente a los ocupantes de la vivienda se le denomina lanzamiento. Al lanzamiento va un representante del juzgado, un cerrajero y en determinadas ocasiones representantes de las fuerzas de orden público.

¿Cuándo se produce un desahucio?

Tanto el caso de alquiler como hipoteca el desahucio se produce como el hecho final que se origina con un proceso de impago de renta o cuota de hipoteca.

¿Qué dice la ley?

En los últimos años las leyes han variado :

* En el caso de alquiler (la variación completa de la LAU se encuentra en : <http://www.adrianosi.com/blog/variaciones-en-lau-ii/>) , la ley ha variado desde Ley 37/2011, de 19 de octubre, llamada ley de desahucio «express», para agilizar el proceso de desahucio. Con el impago de una renta (en general van a ser más) la maquinaria jurídica en apenas 2-6 meses (depende de la carga del juzgado) acaba en desahucio. El cambio más importante consiste en que el inquilino dispone de 10 días hábiles para desalojar el inmueble; enervar en los casos que proceda o alegar por escrito las razones por las que no debe todo o parte de la cantidad que le es reclamada o pagando todo lo debido para paralizar el desahucio. Si no hace nada de lo anterior, sin necesidad de la celebración de juicio de desahucio, el secretario judicial dictara resolución notificando a la parte que pide el desahucio para que solicite su ejecución.

* En el caso de hipoteca , la ley vario con el Real Decreto-ley 27/2012, de 15 de noviembre , y con Ley 1/2013, de 14 de Mayo . En ensencia en el Real Decreto se establecia una moratoria para algunos casos y el la Ley 1/2013 se adecuaba la ley al marco europeo anulando cláusulas abusivas en algunos contratos hipotecarios. Consultar

<http://www.adrianosi.com/blog/variaciones-en-la-ley-hipotecaria/> para mayor detalle. En especial, el paso de 2 a 3 cuotas de impago para la posibilidad de inicio de proceso por parte del banco, las limitaciones de los intereses de demora y mejora del valor de adjudicación mínimo (70%) fueron las mejoras más reseñables.

¿Se puede parar?

Depende. En el caso de alquiler, en general el propietario no suele querer parar (vencidos los 10 días que mencionábamos arriba). Suele ser más paciente que un banco antes de ir juicio pero cuando va suele haber enconamiento personal y es más difícil de manejar (la frase más habitual es : Yo lo que quiero es que se vaya!)

En el caso de hipoteca, depende mucho de entidad, deuda pendiente, histórico de pagos... Si la entidad estima que el valor de la deuda es inferior o similar al valor de la vivienda, es posible que acepte dación de pago. Si no es el caso, entonces intentará cobrar y no aceptará dación. Si no ve perspectivas de cobro a medio plazo, se lanzará a ejecución hipotecaria que suele acabar en desahucio.

¿Qué hacer?

Pagar si puede. La ley en España da pocas posibilidades al impago de renta de alquiler o de cuota hipotecaria por tanto con las leyes actuales, el inquilino o cliente de hipoteca tiene las de perder.

Si el caso es de alquiler, intente pactar antes del impago o de que éste sea severo porque siempre es más fácil y tiene más credibilidad al dar la cara. Evitar la secuencia de mañana pago, luego pasado... porque abrasa la paciencia del propietario y hace que el tema acabe siendo personal al sentirse burlado.

Si no puede pactar o no puede pagar esa cuota, póngase a buscar algo más barato rápido. Si su situación económica es especialmente delicada póngase en contacto con los servicios sociales de su ayuntamiento. Los servicios sociales están para evitar la situación de desamparo en especial si hay menores. No van a poder evitar el desahucio pero sí quizás tengan viviendas de baja renta a su disposición o ayudas directas sobre renta. Esto depende de cada ayuntamiento y comunidad autónoma.

En caso de ejecución hipotecaria, se trata de evitar a toda costa llegar a ese punto. Mucha de la banca acepta rebajas de cuotas, periodos de carencia,... úseles. Si no remonta su situación claramente, venda la vivienda y hágalo ordenadamente. Lo peor que le puede pasar es que vaya a subasta y se declare desierta. En ese caso la vivienda podría pasar al banco y además seguirle debiendo dinero.

En todos los casos póngase en manos de un abogado para defender sus derechos, pero tengo en cuenta una realidad : muy en general, su abogado no va a poder cambiar el proceso, pero si ver si su caso está en alguno de los contemplados por la ley para evitar desahucio o si tiene cláusulas abusivas en el contrato que le puedan dar ventaja negociadora o incluso parar el desahucio. Ahora bien, la ley de alquiler y la ley hipotecaria son claras y por muy buen abogado que se tenga el juez no va a tener margen (aunque quisiera) para parar el desahucio si no esta contemplado por la ley.

En algunos casos , plataformas como Stop Desahucios han conseguido victorias en el paro de desahucios. Son pocas aunque muy visibles. En general han sido en casos con fuerte desgaste de imagen de una entidad bancaria (situaciones sociales atroces como ancianos, familias con hijos muy enfermos...) . La mayoría de las veces han luchado (a veces mucho, muchísimo) y han perdido. Y la resistencia numantina (y la esperanza de que a veces... hay dación o moratoria) ha llevado a no liquidar o salir de la vivienda en mejores plazos multiplicando los costes para el desahuciado. Téngalo en cuenta.