

# Las ventas de pisos se recuperan ante el fin de las ventajas fiscales

- ▶ La subida del Iva del 4 al 10% a partir de 2013 y la desaparición de la desgravación por vivienda animan a comprar antes del fin del año
- ▶ Promotores y bancos ofrecen descuentos de distinta cuantía para estimular el interés de los compradores y deshacerse de inmuebles

MAR M. LOUZA

LUGO. La subida del Iva de la obra nueva y la desaparición de la desgravación por primera vivienda a partir del 1 de enero de 2013, unido a las ofertas de promotoras y bancos, están sirviendo de estímulo a las ventas de vivienda desde el pasado mes de septiembre. No es que los precios estén por los suelos, pero quien quiera comprarse un piso puede optar a descuentos «que en treinta años en esta profesión nunca había visto», señala un constructor lucense.

Las ofertas, sin embargo, son dispares —desde incluir la cocina gratis a rebajas de hasta el 40% o más— y dependen en gran medida de quién ponga el piso en el mercado —si se trata de un banco, una promotora o un particular—.

El presidente de los promotores lucenses, David García Vilela, corrobora el repunte de las transacciones comerciales en el sector. «Se están haciendo rebajas importantes y se está vendiendo mucho. En las notarías están a tope porque mucha gente no quiere desaprovechar la oportunidad del precio y el ahorro del Iva y la desgravación», reconoce. En ocasiones, asegura, «el porcentaje de descuento es brutal» y eso impulsa las ventas. En su caso, reconoce que en cuestión de dos semanas dio salida a más de una decena de chalés con un diferencia de entre el 30 y el 40% respecto al primer precio de venta al público.

El agente inmobiliario Javier López, de inmobiliaria Futura, también percibe un incremento

claro en las ventas. «El propietario ajusta un poco el precio y mucha gente se está animando a comprar». Según su experiencia, quienes quieren soltar lastre son sobre todo entidades financieras, promotoras y particulares que se plantearon la compra de varios pisos como una inversión y ahora no pueden afrontar todos los gastos.

David García Vilela asegura que otro de los motivos que pesa en esta coyuntura es la puesta en marcha inminente del denominado 'banco malo' —a través del cual las entidades financieras tendrán que dar salida a sus activos inmobiliarios tóxicos—. «No se sabe muy bien cómo será, si los activos los van a vender solo ellos o no; o qué bancos van a entrar, si solo los que han tenido ayudas del Gobierno o todos», asegura. En previsión de que esta figura contribuya a bajar los precios todavía más, prefieren ir librándose de las viviendas ahora que las condiciones benefician más al comprador.

Javier López, sin embargo, confía en que el 'banco malo' asuma solo «los inmuebles que ofrecen mayor dificultad para ser vendidos» y cree que estas carteras se nutrirán sobre todo de viviendas en grandes ciudades, donde deshacerse de pisos mal situados está resultando imposible.

¿Y qué quedará para 2013? Según García Vilela, «quien quiera vivienda bien situada en Lugo ya

hasta el nuevo ejercicio. Las viviendas de protección oficial seguirán tributando al 4%.

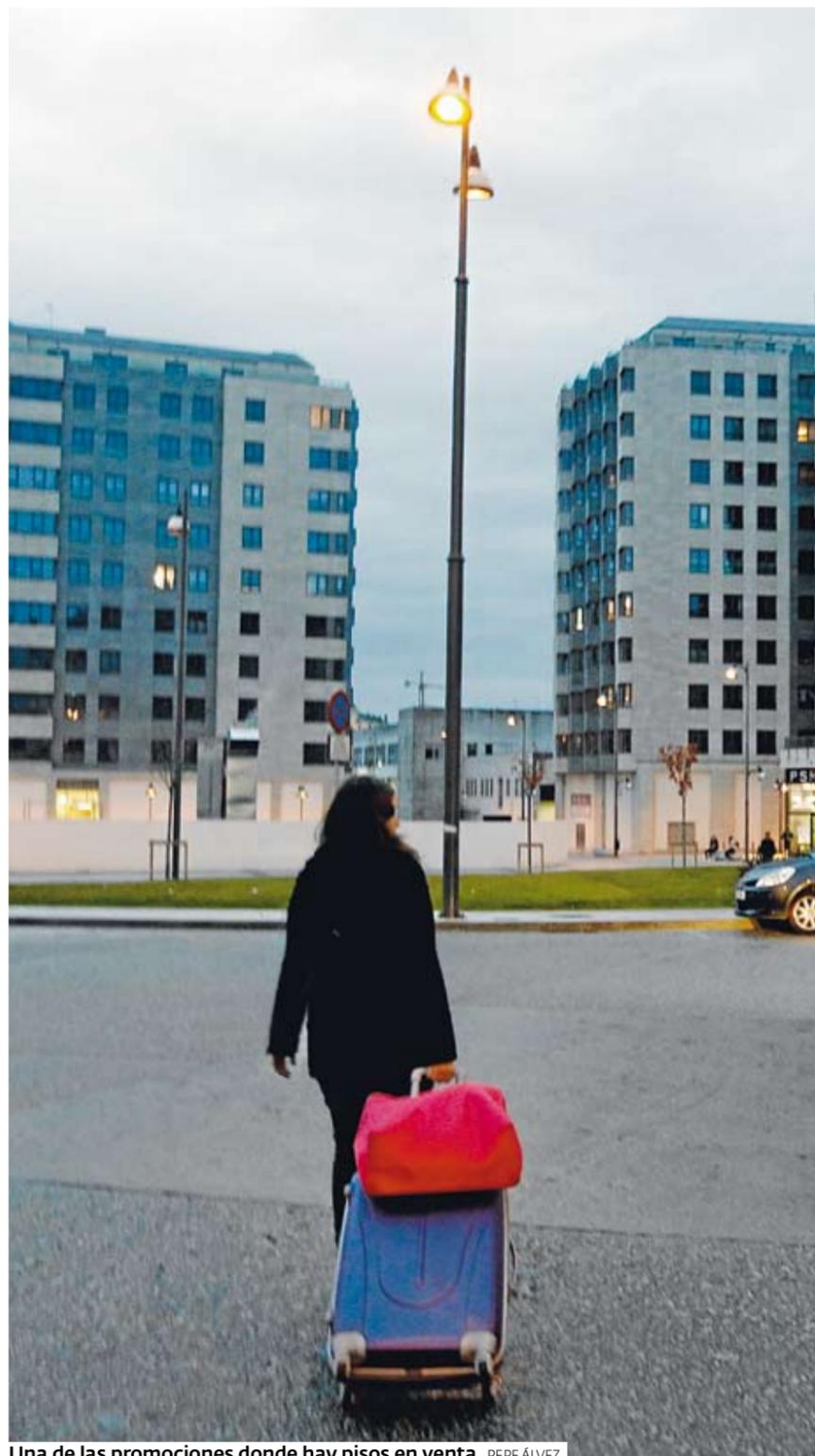
## Desgravación

A ello se suma que a partir del próximo 1 de enero desaparecerá también la desgravación por compra de primera vivienda. Las adquisiciones previas a esa fecha, sin embargo, podrán seguir beneficiándose de esa medida hasta la cancelación de la hipoteca.

## Tasas

### Sigue al 4% el IVA de la protección oficial

El Iva que grava la vivienda nueva pasará de la modalidad superreducida del 4% al 10% a partir del 1 de enero de 2013. La nueva tasa se fijó en verano, cuando el Gobierno modificó este impuesto, pero, al contrario que en otros bienes, su aplicación se pospuso



Una de las promociones donde hay pisos en venta. PEPE ÁLVIZ

El temor al efecto que pueda tener el 'banco malo' también invita a los promotores a vender ahora sus inmuebles

no tiene mucho donde elegir y en poco tiempo no quedará promoción nueva», asegura.

El agente inmobiliario Javier López Jato está convencido de que 2013 será el año de la vivienda de segunda mano, por dos razones:

10.000 m<sup>2</sup>  
de exposición



III Edición

# ¡Aquí está tu coche!

## + de 400 vehículos

# 15-18 noviembre 2012

PAZO DE FEIRAS E CONGRESOS DE LUGO

JUE 15: 16.00/21.00 hrs. | VIE-SÁB-DOM: 11.00/22.00 hrs. [www.caroutletlugo.com](http://www.caroutletlugo.com)

Síguenos en  
Facebook y Twitter

**Caroutlet Lugo**





**EMERGENTES** ▶ **Inés Fernández Carrín** Administradora del local de Don León que abrió recientemente en Conde Pallares  
«Elaboramos el menú para llevar que el cliente pida» >P10



Condiciones

## Los promotores se quejan de la guerra que hacen los bancos

▶ Señalan que las entidades financieras combaten sus ofertas con mejores condiciones hipotecarias

La situación de los pisos que están en el mercado es diversa. Algunos pertenecen a empresas promotoras que los comercializan directamente o a través de inmobiliarias; otros son propiedad de bancos; y los hay que salen a la venta en virtud de un acuerdo entre la promotora y la entidad financiera. «En algunos casos se quedaron con alguna vivienda, pero muchas de las que ofrecen los bancos son nuestras» señala el presidente de los promotores lucenses, David García Vilela, que asegura que entre la empresa y la institución bancaria se llega a un pacto para venderlo porque «es bueno para el banco y nosotros sacamos un activo que nos está cargando», explica.

Los mayores descuentos se consiguen normalmente cuando el banco está por medio, y no solo eso, sino que las mejores condiciones de financiación también suelen acompañar. Esta circunstancia molesta a empresas promotoras que quieren dar salida a su stock sin aliarse con una institución financiera, pero se encuentran con que éstas aplican distintos raseros a los potenciales compradores y ofrecen sus activos inmobiliarios en mejores condiciones.

«Hoy se vende algo más, pero es inapreciable», señala el representante de una constructora

lucense que prefiere no dar su nombre. «Hay más gente que mira, pero luego llega al banco y si no tiene una capacidad de pago elevada no le financian la compra», indica. Además, se da la circunstancia, describe, de que «a parejas de cincuenta años con más capacidad para pagar les ponen problema por la edad que tienen y a la gente joven no le dan hipoteca por no tener dinero».

Las exigencias de los bancos se han endurecido mucho, salvo en el caso de que sean ellos los vendedores, explica este promotor, aunque su relato lo corroboran otros colegas del sector y también agentes inmobiliarios.

Si el piso pertenece a una entidad bancaria, el comprador puede conseguir hasta el 100% de la hipoteca o incluso más; pero si se trata de un inmueble externo, el techo se sitúa en el 80% del precio y una cuota mensual no mayor del 40% de los ingresos, cuando hace no muchos años podía llegar al 60%. Es más, «en algunos casos llegan al banco para negociar la financiación y los convencen para que acaben comprando uno de sus pisos en lugar del que tenían pensado», asegura.

A los promotores les interesa deshacerse de inmuebles por los que están pagando hipotecas, pero ese es su límite, indica este constructor lucense. «Si lo tienes hipotecado en el 80%, hasta ahí puedes llegar, pero más no, porque luego te quedas tú con deuda. Por eso tememos que el banco malo pervierta el mercado, porque si va a hacer descuentos de hasta el 50% como se dice, nosotros no podremos igualarlo nunca», indica.

porque existe una bolsa abundante y porque el Impuesto de Transmisión Patrimonial —la tasa que grava estas operaciones en lugar del Iva— se mantendrá en el 7%, tres puntos por debajo del Iva de los pisos recién hechos.

## Un hombre pide auxilio en una cafetería tras recibir una brutal paliza

▶ La víctima entró en el local malherida, sobre las tres de la madrugada, y fue trasladada al Hula

**PAULA VILARIÑO**

LUGO. Un hombre de mediana edad, de nacionalidad española, ingresó ayer en el servicio de Urgencias del Hospital Universitario Lucus Augusti con múltiples golpes, después de ser presuntamente agredido de forma brutal por otras dos personas.

Los hechos sucedieron sobre las tres de la madrugada, cuando el hombre entró pidiendo ayuda en una cafetería de la capital, ubicada en la Avenida da Coruña, que todavía estaba abierta al público.

El hombre, que estaba totalmente ensangrentado y visiblemente nervioso, contó a las personas que se encontraban en ese momento en el local que había sido víctima de una paliza,

por lo que uno de los presentes llamó a la sala del 091 y requirió la presencia de una patrulla.

Tras recibir el aviso, varias dotaciones de la Policía Nacional se trasladaron hasta el lugar y se entrevistaron con la víctima, que aseguró que los autores de los golpes eran dos hombres de nacionalidad extranjera, de los que ofreció varios datos. Acto seguido, las fuerzas y cuerpos de seguridad rastrearón la zona para buscar a estas personas, pero no fueron localizadas.

Por su parte, la víctima fue trasladada en ambulancia al Hospital Universitario Lucus Augusti, ya que presentaba heridas de consideración, fundamentalmente en un ojo y en otras partes del rostro.

## Un conductor quintuplica la tasa de alcohol y dice que no bebió y que venía del cine

**P.V.**

LUGO. La Policía Nacional detuvo en la madrugada de ayer a un conductor que quintuplicó la tasa legal de alcohol cuando circulaba en su turismo por la Avenida da Coruña.

Los hechos tuvieron lugar poco antes de la una de la madrugada de ayer, cuando una patrulla observó a un conductor que arrancaba su coche tras detenerse en un semáforo y realizaba maniobras extrañas.

El hombre —que además iba al volante de su vehículo al mismo tiempo que hablaba

por su teléfono móvil— apuró la marcha cuando se percató de la presencia del coche patrulla, por lo que los agentes le dieron el alto. Tras ser identificado, una dotación de la Policía Local se trasladó a la zona y lo sometió a la prueba de alcoholemia, en la que arrojó un resultado de 1,25 miligramos de alcohol por litro de aire espirado, cinco veces más de lo permitido por ley.

Al ser informado de que se procedía a su arresto, el hombre insistió en que no había bebido nada de alcohol y que acababa de salir del cine.

**PRENSA, RADIO, TV, INTERNET**  
**PUBLICIDAD EXTERIOR, Vallas, mupis, Lonas, Impresión digital Gran Formato**  
**IMP. OFFSET Catálogos, Folletos ...**  
**ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE EVENTOS Y CERTAMENES FERIALES**

**Ca**  
**Comunicación & Eventos**

**T 608 546 082**  
**www.cacomunicacion.es**

**Diseño**

Adobe Photoshop  
 Adobe Illustrator  
 CorelDRAW  
 QuarkXPress

**PRENSA, RADIO Y TV - MAQUETACIÓN - FOLLETOS, CATÁLOGOS Y MATERIAL PROMOCIONAL EN IMPRESIÓN OFFSET O DIGITAL**

Ramiro Rueda, 21 entlo. (Lugo)  
**982 240 889** **SAGÓN**

**CIRUGÍA EN MEDIO HOSPITALARIO SIN HOSPITALIZACIÓN**

**JUANETES**  
**ESPOLONES**  
**DEDOS EN GARRA**  
**UÑAS ENCARNADAS**

**CLINICA PODOLÓGICA LUCENSE**  
 PODÓLOGO:  
**Fernando Gil Racionero • Colegiado nº 729**

Tel./Fax  
**982 222 683** Previa Cita

Rúa Pena do Rei, 4 - Lugo (Esquina Rúa San Roque)

**MIEMBRO DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CIRUGÍA PODOLÓGICA**  
**AMERICAN CERTIFICATE EASTERN CAROLINA SURGERY FOOT AND ANKLE**