

VALOR LOCATIVO DE REFERENCIA

Antecedentes - Análisis metodológico Cuadro de situación

*Dirección de Estudios y Proyectos Especiales
Subdirección General de Empadronamiento Inmobiliario
Dirección General de Rentas
Administración Gubernamental de Ingresos Públicos*

Enero 2016

METODOLOGIA

INDICE TEMATICO

Puntos principales

1. OBJETO
2. ALCANCE
3. METODOLOGIA DE TRABAJO
4. SIMULACIONES EFECTUADAS
5. PROCEDIMIENTO PARA EFECTUAR RECURSOS DE IMPUGNACION

1. OBJETO

Se desarrolló una metodología que conlleva a obtener un valor locativo mínimo de los inmuebles de la Ciudad (con destino comercial en general) cercano a su valor real o comercial y que este valor sea la base para el pago del Impuesto de Sellos. Es decir que al firmar el respectivo contrato de locación no se pueda liquidar el Impuesto de Sellos tomando un valor inferior al valor mínimo precitado o Valor Locativo de Referencia.

Dicho valor podrá ser conocido por el contribuyente mediante su consulta en la página Web, sabiendo los datos general del bien locado (partida, dirección, metros cuadrados locados, destino comercial, etc.).

2. ALCANCE

El impuesto alcanza a todas las operaciones de locación de inmuebles con destino comercial que se realicen sobre propiedades construidas en la Ciudad de Buenos Aires, dentro de los parámetros establecidos al respecto en el Código Fiscal y la Ley Tarifaria vigentes.

3. METODOLOGIA DE TRABAJO

A los efectos prácticos, dada la distribución de los locales en la ciudad, se basó la metodología en tres tipos genéricos de zonas diferenciadas dentro de la ciudad, a saber:

A) Zonas de valor comercial alto (son las principales arterias y/o avenidas comerciales, sus calles adyacentes influenciadas por aquellas, bolsones comerciales integrados por zonas de outlets, galerías comerciales, shopping, malls, etc).

B) Zonas de valor comercial medio, cuya extensión se circunscribe a nivel barrial.

C) Resto de la CABA.

Este procedimiento permite la interrelación de datos de base cierta, permitiendo tener una idea lo mas aproximada posible de los valores que actualmente se encuentran manejando en el mercado de acuerdo a las zonas de influencia en cada comuna o barrio y en relación directa con las vías de transito vehicular y peatonal.-

Permitiendo a su vez identificar las características, la distribución territorial de la oferta de locales en alquiler, precio promedio de los locales según las dimensiones y ubicación dentro de cada barrio y/o comuna.-

La metodología consta de dos estadíos a saber:

A) Relevamiento de campo y de datos

Tarea operativa realizada no solamente en los diferentes barrios de la ciudad, relevando datos, sino también teniendo en cuenta fuentes de información fidedignas, como ser la SS de Planeamiento Urbano, Reporte Inmobiliario y los principales portales de Internet.

B) Estudio de la información relevada

Definición concreta del valor de alquiler por metro cuadrado de inmuebles destinados a uso comercial dentro de la ciudad en función del tamaño alquilado y del uso comercial a desarrollar.

Análisis del trabajo técnico - profesional

A) Realizar y actualizar las bases de datos de valores venales de propiedades atendiendo a sus diferentes localizaciones y destinos constructivos.

B) Efectuar los cálculos y presupuestos respectivos para las obras de arquitectura en todas sus categorías que se actualizara automáticamente de acuerdo a las variaciones mensuales de los diferentes índices a los que se encuentra afectado (índice de la Construcción, etc).

También se interrelacionara con la localización y ubicación de los inmuebles y la incidencia del valor terreno por zona.-

C) Realizar la recopilación y sistematización de la información catastral referente a afectaciones parcelarias, vías principales y secundarias en la referente a su incidencia en la valuación de inmuebles y su locación.

D) Realizar la recopilación y sistematización de la información sobre Centros comerciales a cielo abierto en los distintos barrios de la ciudad, como asimismo las distintas variaciones actuales y futuras de las distintas opciones edilicias y comerciales.

4.1 Se ha efectuado una importante cantidad de relevamientos de oferta de locaciones comerciales en arterias y barrios de alto y medio valor comercial, atendiendo a la tipología particular de cada zona y al destino comercial del inmueble locado.

Para ello y *en función del destino comercial* (o uso final), se han segmentado las locaciones conforme al siguiente criterio (1):

- a) Gastronomía
- b) Oficinas en general
- c) Banco
- d) Depósito / Galpón
- e) Consultorio
- f) Local en galería

- g) Local en centro comercial
- h) Local con una superficie de menos de 25 m²
- i) Local con una superficie entre 25 m² y menos de 50 m²
- j) Local con una superficie entre 50 y menos de 100 m²
- k) Local con una superficie de 100 m² ó mayor
- l) Otros destinos no incluidos precedentemente

Con respecto a la tipología de superficies locadas, que en general se componen de plantas libres (en planta baja y/o sótano y/o entre pisos, etc.) las cuales no son comparables desde el punto de vista de costo / beneficio, se hace necesario homogeneizar las mismas a los fines comparativos. Por lo tanto y con ese objeto se ha tenido en cuenta el siguiente criterio, tomando como base los metros reales locados:

La superficie total homogeneizada se integrará como la sumatoria de las diferentes superficies (o tipos) en metros cuadrados reales que componen la unidad locada, multiplicada cada una de ellas por el respectivo coeficiente, según la siguiente tabla (2):

- a) Superficie locada en planta baja, coeficiente 1
- b) Superficie locada en sótano, coeficiente 0,5; salvo que sea un banco en cuyo caso se tomará 1
- c) Superficie locada en pisos en altura, coeficiente 0,5; salvo que sea el único nivel locado en cuyo caso se tomará 1.
- d) Superficie locada en entresijos, coeficiente 0,25.

Posteriormente (3), se diseñó una tabla de valores de alquiler mensual en pesos por metro cuadrado para cada una de las zonas que integran estas zonificaciones de alto y medio valor comercial y para cada uno de los destinos comerciales precitados en (1) que contempla todos y cada uno de los segmentos indicados. **Ver Anexo I.**

Por último (4), el Valor Locativo de Referencia mensual se obtiene multiplicando este valor unitario (3) por la cantidad de metros declarados y homogeneizados (2) por el Locador o el Locatario. Ese valor se muestra anualizado^(*), calculado en pantalla dentro de la correspondiente página web.

4.2) En el segundo caso o en las zonas no incluidas en 4.1, para determinar el Valor Locativo de Referencia se toma como parámetro de cálculo una renta anual estimada sobre la base del Valor Inmobiliario de Referencia vigente para la propiedad locada.

Para determinar el porcentaje de renta anual estimada se tiene en cuenta la apertura de Barrios en sub-zonas previstas en la Tarifaria vigente conforme a la tabla adjunta como Anexo II, con una media de interés del 5% anual.

^(*) La duración de los contratos comerciales es de 24 meses como mínimo. A los efectos del cálculo del impuesto de sellos, se deberá calcular el monto proporcional según la duración contractual.

Por último, en este caso, el Valor Locativo de Referencia anual resultante se obtiene multiplicando el porcentaje de renta anual para la subzona correspondiente **Anexo II** por el Valor Inmobiliario de Referencia (VIR) y por la relación entre la superficie de la locación (declarada por el Locador o el Locatario) y la superficie total de la Partida correspondiente.

4. SIMULACIONES EFECTUADAS

Antes de implementar el proyecto de manera progresiva, se han realizado numerosas simulaciones con distintas locaciones en barrios de la ciudad de alto valor comercial.

5. PROCEDIMIENTO PARA PRESENTAR RECURSOS DE IMPUGNACIÓN SOBRE EL VLR

Conforme lo previsto en el Art. 7 y a las facultades conferidas en el Art. 8° de la Resolución 593/AGIP/2011 se elaboró el siguiente procedimiento para su implementación.

Se distinguen dos situaciones al momento de presentar el reclamo

A - Caso en el que se ha celebrado el Contrato y se pide la devolución del importe que se hubiera pagado de más en el caso que prospere la impugnación.

B - Caso en el que se impugna el valor previo a la concreción de la operación de locación

1A) El Locador o el Locatario pueden presentar la impugnación acompañando la siguiente documentación

- Acreditación de titularidad con los medios de estilo
- Copia completa del contrato de locación
- Liquidación de sellos y comprobante de pago.
- Dos cotizaciones en los términos previstos en la Resolución
- Nota suscripta por el presentante con detalle de teléfono de referencia.
- La misma debe ser presentada en la Mesa General de Entradas de Rentas

1B) En este caso solo la puede presentar el propietario acreditando titularidad con los medios de estilo

- Pantalla de VLR
- Dos cotizaciones en los términos previstos en la Resolución.
- Nota suscripta por el presentante con detalle de teléfono de referencia

- La misma debe ser presentada en la Mesa general de Entradas de Rentas

2) La presentación deber ser girada a la Sub-Dirección de Empadronamiento Inmobiliario para informar

- Destino constructivo
- Superficies discriminadas
- Distrito

3) Con la información detallada se remitirá a la Dirección de Estudios y Proyectos Especiales para su análisis, informe y proyecto de Resolución.

4) La Resolución recaída debe ser puesta en conocimiento del Departamento Sellos.