

EBOOK

5 LECCIONES DEL CORONAVIRUS PARA EL ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO

EL COVID-19 NOS ENFRENTA A LA INCERTIDUMBRE:
¿QUÉ HACER ANTE LA INEVITABLE AFECTACIÓN A LA CADENA
ECONÓMICA EN NUESTRO PAÍS?, ¿PODRÉ NEGOCIAR EL PAGO
DE MI RENTA?, ¿LOS PRECIOS DE ALQUILER SUBIRÁN O BAJARÁN?,
¿QUÉ PUEDEN ESPERAR DEL FUTURO LOS PROFESIONALES
INMOBILIARIOS? HAGAMOS UNA REVISIÓN INTEGRAL DEL
SECTOR PERO, SOBRE TODO, UN RECUENTO DE LAS
OPORTUNIDADES QUE SURGIRÁN.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
LECCIÓN 1	
ANTE EL COVID-19 ¿QUÉ HACER SI NECESITAS NEGOCIAR EL CUMPLIMIENTO DEL PAGO DE RENTA?	4
LECCIÓN 2	
LOS PRECIOS DEL ALQUILER DE VIVIENDA ¿SUBIRÁN O BAJARÁN?	5
LECCIÓN 3	
LA IMPORTANCIA DE LA PREVENCIÓN EN EL ALQUILER INMOBILIARIO	6
LECCIÓN 4	
ASPECTOS FISCALES DEL ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES	7
LECCIÓN 5	
EL CAMBIO DE PARADIGMA EN EL MUNDO INMOBILIARIO	10

INTRODUCCIÓN



Datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) indican que 15% de las viviendas del país son rentadas, esto es, alrededor de cuatro millones de casas y departamentos.

El arrendamiento inmobiliario es fundamental en la vida de las familias mexicanas y en la economía del país, sin embargo, la actual contingencia por COVID-19 está teniendo un gran impacto en este rubro.

Un reciente informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) señaló que la pandemia podría ocasionar la pérdida de 195 millones de empleos a tiempo completo entre abril y junio de este año.

La falta de ingresos afectará a arrendadores y arrendatarios, tanto en el ámbito comercial, como habitacional. El Coronavirus nos enfrenta a una de las crisis más severas de los últimos tiempos, el precedente más próximo es la Segunda Guerra Mundial que llegó a su fin en 1945.

Esto sin duda nos coloca frente a un escenario incierto, pero también abre las puertas a nuevas áreas de oportunidad. En esta edición, si bien el equipo de **Legal Global Consulting** queremos brindarte una mirada a los efectos del COVID-19 en la renta de vivienda, nuestra meta es mostrarte cómo las crisis en realidad pueden ser el inicio de cambios que fortalezcan la relación de propietarios e inquilinos, profesionales inmobiliarios y clientes.

Luis Ramírez
Director de Legal Global Consulting



LECCIÓN 1.

ANTE EL COVID-19 ¿QUÉ HACER SI NECESITAS NEGOCIAR EL CUMPLIMIENTO DEL PAGO DE RENTA?

Debido a la reducción de ingresos o la pérdida de empleo ocasionados por el Coronavirus, esta es una de las preguntas más comunes entre arrendatarios. ¿Qué sucede con las obligaciones contraídas en un contrato de arrendamiento, existe la opción de no pagar o prorrogar esa obligación?

Como propietario hay dos escenarios: desalojar al inquilino y arriesgarse a tener desocupado por varios meses tu local comercial o casa habitación o generar un acuerdo con el ocupante para que pueda pagar de un modo distinto y no caiga en morosidad. Lo mejor es generar convenios con los propietarios de modo que ambas partes tengan las menores pérdidas posibles. Esencialmente hay tres posibles escenarios:

ESCENARIO 1:

Acordar un descuento de 20% a 50% a la renta mensual por un periodo concreto.

ESCENARIO 2:

No pagar la renta en un periodo específico de tiempo, por ejemplo dos meses, con la consigna de cubrir ese adeudo en los dos meses finales del contrato de arrendamiento, o bien, prorrateado en los meses subsecuentes.

ESCENARIO 3:

Si no se realiza el pago en el tiempo establecido, pedir la desocupación del inmueble.



ENSEÑANZA 1:

EL BENEFICIO MUTUO DE LA NEGOCIACIÓN

Este tipo de convenios tiene que ver mucho con el comportamiento del inquilino, cuando este ha tenido un buen comportamiento de pago es más fácil conceder esta opción como una manera de apoyarlo durante la contingencia sanitaria y seguir conservando la relación contractual a largo plazo.

Desde luego, el acuerdo al que lleguen las partes debe plasmarse por escrito a través de una adenda en el contrato de arrendamiento vigente.

LECCIÓN 2.

LOS PRECIOS DEL ALQUILER DE VIVIENDA ¿SUBIRÁN O BAJARÁN?

El peso mexicano ha sido una de las monedas que ha perdido mayor valor respecto a la divisa estadounidense debido al COVID-19. El tipo de cambio hace que el precio de cierto tipo de viviendas sea volátil, sobre todo las que se venden o se rentan en dólares.

En ese sentido la interrogante es ¿cómo va a impactar la paridad con el dólar el arrendamiento inmobiliario? A menudo los propietarios de casas o departamentos valuados en varios millones de dólares suponen que, ante un escenario como el actual, podrán alquilarlos a precios mayores, pero eso no siempre es así. En realidad, lo que mueve el negocio inmobiliario es el mercado final.

“Puedes ser dueño de un inmueble cuyo costo de renta ronde los 10,000 pesos, por ejemplo, y dolarizada esa cifra podría ascender a 25,000 pesos, pero es un costo que el usuario final probablemente no esté dispuesto a pagar. Se tiene que considerar el rango de precios de la zona. En este momento no hay demanda y hay demasiada oferta, invariablemente los propietarios de inmuebles en renta se tendrán que ajustar al mercado”, explica Elsa García, directora de capacitación de **Legal Global Consulting.**

Puede ser difícil para los clientes de un asesor inmobiliario comprender este escenario, pero más allá de las tendencias, es muy difícil que una persona alquile una casa o departamento sobreluado. Nadie estará dispuesto a pagar más por una propiedad que ofrece las mismas características de otras en la misma área.



ENSEÑANZA 2:

EL MERCADO
ES EL REY

LECCIÓN 3.

LA IMPORTANCIA DE LA PREVENCIÓN EN EL ALQUILER INMOBILIARIO

Sin duda una de las principales lecciones de esta contingencia es la importancia del dicho “papelito habla”. Siempre será imprescindible contar con un contrato de arrendamiento en el cual se establezcan los derechos y obligaciones de las partes, incluso será uno de los principales elementos de prueba para demostrar la buena fe del arrendador en el supuesto de caer en la aplicación de la Ley Nacional de Extinción de Dominio.

ENSEÑANZA 3:
**PREVENIR ES
MEJOR QUE
LAMENTAR**



Si no cuentas con una cobertura jurídica antes del incumplimiento del inquilino, será mucho más difícil, cuando no imposible llegar a buen puerto.

En el peor escenario imaginable, el distanciamiento social y la necesidad de permanecer en casa facilitaría las actividades de un mal inquilino. Que se lleven a cabo actos ilícitos dentro de un inmueble es un riesgo de arrendamiento. Dentro de los delitos considerados en el catálogo de la Ley Nacional de Extinción de Dominio figuran corrupción, encubrimiento, delitos contra la salud, delincuencia organizada, almacenamiento,

producción y distribución de hidrocarburos petrolíferos y petroquímicos (el famoso huachicol), entre otros.

Que ocurra esta eventualidad y se demuestre, implica que el inmueble tendría que ser asegurado por lo que se convertiría en parte de los bienes del Estado.

“En ese caso lo que se puede hacer es tomar la salvedad que ofrece la ley a los propietarios, es decir, demostrar que rentó el inmueble de buena fe y que no tenía conocimiento de que se estaban llevando a cabo actos ilícitos dentro del inmueble. Sus abogados deberán dar seguimiento a la demanda y seguir el proceso ante la fiscalía para que el inmueble sea devuelto”, explica Elsa García.

En resumen, es fundamental contar con un contrato de arrendamiento, así como con una protección jurídica de Extinción de Dominio, pues es el equivalente a tener prepagados los honorarios de un despacho de abogados para que intervengan en caso de que se presente algún incumplimiento de contrato.

LECCIÓN 4.

ASPECTOS FISCALES DEL ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES

La evasión fiscal en el arrendamiento inmobiliario es uno de sus grandes problemas. Se estima que, a nivel nacional, alrededor de 90% de las rentas debajo de 20 mil pesos no están dadas de alta; 40% de los arrendadores que cobran más de 20 mil pesos tampoco; y solo los que cobran más de 50 mil pesos de alquiler tienen su registro ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

“El inconveniente es que cuando un arrendador no está dado de alta en actividades de arrendamiento, está cometiendo evasión fiscal conforme al artículo 108 del Código Fiscal de la Federación. Además, debido a la reforma fiscal vigente a partir de enero del 2020, esto se sanciona con prisión, desde tres meses hasta 9 años. En caso de rebasar la cantidad de \$7,804,230 pesos de deuda al fisco, se tipificará como crimen organizado, por lo cual se puede aplicar además de prisión, la Ley de Extinción de Dominio”, explica Rebeca Godínez, directora del área fiscal de **Legal Global Consulting**.

El arrendamiento cuenta con dos alternativas para hacer el pago de ISR (Impuesto Sobre la Renta) que genera esta actividad. Por ley, las personas físicas pueden elegir entre deducir los gastos propios de su actividad o aplicar la deducción ciega (donde 35% de la renta es deducible sin comprobación alguna). En el último caso, el ISR se calcula de esta forma:



-	Renta mensual \$10,000.00
	(35% Deducción Ciega) \$3,500.00
	<hr/>
	Renta Gravable \$6,500.00

LÍMITE INFERIOR	LÍMITE SUPERIOR	CUOTA FIJA	% A APLICARSE SOBRE EL EXCEDENTE DEL LÍMITE INFERIOR
0,01	578.52	0	1.92
578.53	4,910.18	11.11	6.4
4,910.19	8,629.20	288.33	10.88
8,629.21	10,031.07	692.96	16
10,031.08	12,009.94	917.26	17.92
12,009.95	24,222.31	1,271.87	21.36
24,222.32	38,177.69	3,880.44	23.52
38,177.70	72,887.50	7,162.74	30
72,887.51	97,183.33	17,575.69	32
97,183.34	291,550.00	25,350.35	34
291,550.01 en adelante		91,435.02	35

Tarifa aplicable para el cálculo de los pagos provisionales mensuales correspondientes a 2019 que efectúen los contribuyentes a que se refiere el Capítulo III, del Título IV de la Ley del Impuesto Sobre la Renta que obtengan ingresos por arrendamiento y, en general, por el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes inmuebles. FUENTE: Anexo 18 de la Miscelánea Fiscal para 2019.

Rango en el que cae la Renta Gravable según la tarifa de 10,000 pesos

Límite inferior	Límite Superior	Cuota Fija	% por el excedente
4,910.19	8,629.20	288.33	10.88%

Por lo tanto, el cálculo continúa de esta forma:

-	Renta Gravable	\$6,500.00
	Límite Inferior	\$4,910.19
<hr/>		
+	Diferencia	\$1,589.81
	% Excedente	10.88%
<hr/>		
X	Resultado	\$172.97
	Cuota fija	\$288.33
<hr/>		

Ahora bien, ¿qué pasa, en términos fiscales, en el caso de incumplimiento de pago en un contrato de arrendamiento con al arrendador y arrendatario?

Ante el panorama de posible falta de pago generado por el COVID-19, existen dos escenarios, explica Rebeca Godínez:

ISR arrendamiento al mes \$461.30

ESCENARIO 1

Aun cuando el arrendador esté dado de alta en cualquier régimen fiscal —en este caso en Honorarios por Arrendamiento— al no recibir ningún tipo de ingresos, no tendrá la obligación de pagar Impuesto Sobre la Renta (ISR).

ESCENARIO 2

Si por el contrario, el propietario recibe sus rentas y decide no pagar ISR —en concordancia con la reforma fiscal que se publicó en enero de este año— con una sola declaración mensual o anual no presentada, el propietario correrá el riesgo de caer en defraudación fiscal, y como establecimos antes, las sanciones van de tres meses a nueve años de prisión. A parte de que tendrá que liquidar su adeudo fiscal con actualización y recargos en una sola exhibición, si el monto de los adeudado al fisco excede de \$7,804,230 pesos, puede aplicar la Ley de Extinción de Dominio y el propietario podría perder sus bienes patrimoniales.

ENSEÑANZA 4:

PAGAR IMPUESTOS
COMO ARRENDADOR
NO ES ONEROSO
Y TE EVITARÁ SER
PRIVADO DE TU
LIBERTAD DADAS LAS
REFORMAS FISCALES.

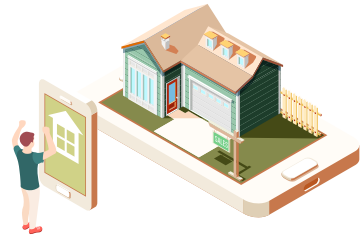
“Anteriormente solo era necesario pagar recargos, actualización y multas por no pagar impuestos, pero ahora es posible ser privado de tu libertad desde un peso que debas y eso es un gran riesgo para todos los contribuyentes, tanto para personas físicas como morales. Otra cuestión a considerar es que, si como arrendador buscas llegar a juicio para recuperar las rentas que no te han pagado, el juez está obligado de acuerdo a la Ley del Impuesto Sobre la Renta y a la Ley del Impuesto al Valor Agregado a solicitarte tus recibos de honorarios por arrendamiento, de no tenerlos, dicho juez tendrá cinco días para notificar al SAT que eres un contribuyente no cumplido”, explica Rebeca Godínez.

Tener un inmueble en renta es una buena manera de obtener ingresos, pero cumplir con las responsabilidades fiscales derivado de ello será de suma importancia en lo sucesivo.

Si bien los beneficios fiscales por cumplir con las obligaciones derivadas del arrendamiento en el marco del COVID-19 se han hecho de manera local, es importante estar al tanto de las sanciones a las que puedes ser sujeto de no cumplir con el fisco en todo el país.

LECCIÓN 5.

EL CAMBIO DE PARADIGMA EN EL MUNDO INMOBILIARIO



Es claro que a partir de esta contingencia sanitaria por Coronavirus y de la crisis económica que se derive de ella, solo persistirán las empresas y los profesionales que aporten un valor añadido a sus clientes.

El lado positivo de situaciones como la que vivimos actualmente es que traen consigo cambios de paradigmas que nos permiten evolucionar a nuevas formas de trabajo y formatos que seguramente llegaron para quedarse.

El sector inmobiliario y quienes se dedican a él de manera profesional tienen el compromiso de adaptarse a las nuevas circunstancias para ofrecer el mismo nivel de asesoría y acompañamiento, pero con la agilidad que brinda la tecnología.

El COVID-19 ayudará al gremio a dar el salto al mundo digital, pues se ha acelerado esa transición a la que no pocos se resistían. Este es el momento de superar límites y tener claro que estos son los factores que marcarán el éxito en el negocio de los bienes raíces:

1. CONTENIDO DE VALOR EN EL MUNDO DE INTERNET:

es tiempo de sacar partido de tus redes sociales ofreciendo contenido de valor a tus potenciales clientes. Facebook es la red social más usada en México, Instagram tiene un gran potencial para destacar tus propiedades, un buen blog te permitirá posicionarte como una fuente de información confiable ganando más potenciales clientes que con la publicidad convencional.

2. FIRMA DIGITAL: el distanciamiento social no tiene que ser un impedimento para seguir cerrando negocios, hoy establecer alianzas con empresas como **Legal Global Consulting** que cuentan con plataformas de firma digital de contratos es clave para seguir cerrando operaciones e incluso duplicar tus transacciones, ya que los contratos electrónicos minimizan los procesos logísticos y jurídicos sin sacrificar la seguridad.

La firma electrónica es la forma de autenticar la validez de los contratos inmobiliarios mediante blockchain lo que le brinda plena legalidad no solo en México, sino en Estados Unidos y la Unión Europea, pues cuenta con la certificación de la Secretaría de Economía bajo la NOM 151



Cuando has hecho tu trabajo como asesor inmobiliario y tus clientes te dan una propuesta aceptada, en **Legal Global Consulting** (www.legalglobalconsulting.com) hacemos la solicitud de requisitos para poder generar el filtro de documentación en torno a capacidad de pago, antecedentes y otros datos. El proceso de investigación es el mismo, la única diferencia es que la firma se hace en línea, es decir, mandamos una liga al arrendador y al arrendatario, ellos deben abrir esa liga en un dispositivo touch (tableta, celular o laptop) para que puedan firmar con la yema del dedo o una pluma táctil. La firma electrónica es completamente válida en las legislaciones mercantiles y civiles.

3. TRABAJO REMOTO: hacer home office parecía un reto para las empresas y los trabajadores mexicanos, pero en estas semanas nos hemos visto forzados a experimentar y optimizar resultados por medio de juntas virtuales y escaso tiempo de traslado para ejecutar nuestras labores. El trabajo a distancia es un gran aprendizaje en términos de productividad.

4. CAPACITACIÓN: uno de los aspectos más interesantes de esta pandemia es el surgimiento de un sinnúmero de oportunidades para actualizarse en diversos temas del sector inmobiliario desde casa, entrenamientos online, rallies, webinars, etcétera. Sin duda hoy más que nunca es necesario mantenerse al día en lo que se refiere a tu ejercicio profesional y sus diversas ramas.



5. ASESORÍA EXPERTA: durante y después de la crisis por COVID-19, los asesores inmobiliarios deberán destacarse por brindar información que facilite las decisiones de sus clientes. En el futuro cercano vendrán muchos movimientos en el mercado inmobiliario e incluso en las tendencias de compra, hay quienes presumen que la tasa de divorcios podría registrar un aumento, nuevos matrimonios pueden tener lugar, quienes han padecido especialmente el encierro podrían buscar su independencia, la pérdida de ingresos podría obligar a las familias a buscar casas más pequeñas, en nuevas ubicaciones y ante eso es preciso que el inmobiliario se prepare con antelación.

Como bien ha señalado la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), el sector inmobiliario tiene la capacidad de reactivar la economía una vez que se supere la contingencia sanitaria. Además, para gran parte de la población mexicana es apremiante la necesidad de rentar una vivienda, de tal forma que el arrendamiento tendrá un papel fundamental para la dinamización del sector económico.

Confiamos que este periodo nos fortalecerá como nación, como empresas y profesionales inmobiliarios. El trabajo a distancia, los recorridos virtuales para mostrar tus propiedades, firmar contratos sin necesidad de hacerlo en persona no es una moda debido al COVID-19, se trata del surgimiento de nuevas líneas de negocio que es preciso aprovechar para no quedarnos atrás en el nuevo orden de las cosas.

El equipo de Legal Global Consulting te brinda la asesoría, capacitación y las herramientas que necesitas para seguir cerrando negocios con éxito. Llámanos al 01800 905 0911, 5363 6140 o 5393 6269. ¡Con gusto te asesoraremos!



www.legalgloblaconsulting.com

Te brindamos atención personalizada, contamos con oficinas en toda la República Mexicana.

VER RALLYS

SI QUIERES RECIBIR INFORMES SOBRE LAS POLIZAS
DE ARRENDAMIENTO O PROTECCION CONTRA
LEY DE EXTINCION DE DOMINIO

HAZ CLIC AQUÍ PARA RECIBIR INFORMES