

Tasaciones para fines tributarios Real Estate Consulting



El equipo de *Real Estate Consulting* provee a nuestros clientes la orientación y experiencia necesaria para que la tasación de sus activos cumpla los objetivos de su planificación tributaria.

Introducción

Según la Reforma Tributaria de 2014, a partir del 2017 la ganancia o mayor valor obtenido de la venta de propiedades estará afecto al impuesto global complementario o a un impuesto único con tasa de 10%, a elección del contribuyente, por la parte que supere las UF8.000 (monto máximo asignado por contribuyente para la venta de uno o más bienes raíces). Los bienes raíces comprados antes de 2004 seguirán regidos por la ley actual.

El servicio de tasaciones tiene por objetivo actualizar el costo tributario a valor de mercado a la fecha de la publicación de la ley, quedando sujeto a impuesto solo el valor que supere el valor de mercado.

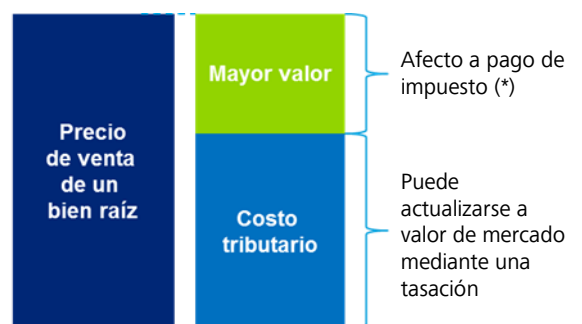
Tipo de propiedades a tasar

- Bienes raíces agrícolas y no agrícolas
- Adquiridos entre los años 2004 y 2014
- De personas naturales que no lleven contabilidad
- Que sean susceptibles de ser vendidas en el futuro

Alternativas de costo tributario a adoptar

El costo tributario podrá ser definido por una de las siguientes alternativas:

- Valor de adquisición corregido por IPC más mejoras presentadas al SII
- Avalúo fiscal al 1 de enero del 2017
- Valor de mercado: obtenido mediante una tasación a la fecha de publicación de la Reforma Tributaria, con la obligación de informar al 31 de diciembre del 2015



(*) Por la parte que supere la cuenta individual de UF8000 por contribuyente.

Nuestros Servicios

El servicio de tasación de activo fijo bajo fines tributarios incluye un informe de tasación con el más alto estándar de la industria, en formatos desarrollados específicamente para los requerimientos del Servicio de Impuestos Internos (SII).

Además, nuestro servicio incluye la representación del cliente para presentar los formularios y tasaciones ante el SII, y la elaboración de una carpeta de trabajo con la documentación de respaldo para archivo del cliente.

Fases de desarrollo de un proyecto

Fase 1: Planificación y formalización del encargo

- Delimitación del alcance
- Firma de Carta Acuerdo
- Programación de visitas a terreno y municipalidad
- Análisis preliminar de antecedentes
- Carta Acuerdo firmada por las partes

Fase 2: Tasación

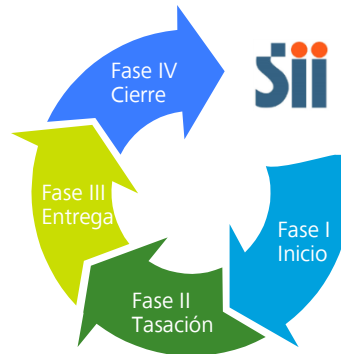
- Visitas a terreno: reconocimiento de activos, fotografía, medición y levantamiento de datos
- Lectura de información del cliente
- Búsqueda de información de mercado
- Aplicación de metodologías de tasación
- Homologación de comparables de mercado
- Elaboración de informe de tasación

Fase 3: Presentación de resultados

- Presentación de resultados al cliente
- Revisión y recepción de comentarios
- Impresión de informe de tasación
- Preparación de formulario F 2897
- Elaboración de Poder Simple para representación del mandante ante el SII
- Presentación de resultados al SII
- Recepción de documento de respaldo

Fase 4: Evaluación y cierre

- Entrega de carpeta de respaldo con formulario, tasación y comprobante de recepción del SII.
- Facturación
- Evaluación y cierre de proyecto



Ejemplo

Un contribuyente realizó la venta de dos bienes raíces, por el primero obtuvo un mayor valor (diferencia entre el valor de mercado y costo tributario) de UF4.000; por el segundo un mayor valor de UF6.000.

Considerando la cuenta individual de UF8.000, la base afecta a tributación sería de UF2.000, con una tasa estimada de 10%.



Si con posterioridad el mismo contribuyente vendiera una tercera propiedad, la base afecta a tributación sería todo el mayor valor obtenido de la venta del tercer bien raíz. Esto, pues las UF8.000 ya se habrían consumido con la venta de los dos primeros bienes raíces.

www.deloitte.cl

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría, impuestos, consultoría y asesoría financiera, a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en cerca de 164 países, Deloitte brinda su experiencia y profesionalismo de clase mundial para ayudar a que sus clientes alcancen el éxito desde cualquier lugar del mundo en donde operen. Los aproximadamente 200.000 profesionales de la firma están comprometidos con la visión de ser el modelo de excelencia.

Esta publicación sólo contiene información general y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro, ni ninguna de sus respectivas afiliadas (en conjunto la "Red Deloitte"), presta asesoría o servicios por medio de esta publicación. Antes de tomar cualquier decisión o medida que pueda afectar sus finanzas o negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte será responsable de alguna pérdida sufrida por alguna persona que utilice esta publicación.

Deloitte® se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una compañía privada limitada por garantía, de Reino Unido, y a su red de firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Por favor, vea en www.deloitte.cl acerca de la descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited es una compañía privada limitada por garantía constituida en Inglaterra & Gales bajo el número 07271800, y su domicilio registrado: Hill House, 1 Little New Street, London, EC4A3TR, Reino Unido.

Contáctenos

Rafael Malla
Socio
Financial Advisory Services
(56) 227 298 787
rmalla@deloitte.com

Sergio Jara
Gerente
Financial Advisory Services
(56) 227 298 881
sjara@deloitte.com