

El bum inmobiliario entre los extranjeros se desinfla

Tras años de crecimiento, la cifra de foráneos que compran vivienda en España se ha estancado

S. Cabrero

España se había convertido de un tiempo a esta parte en uno de los lugares favoritos de europeos y latinoamericanos. El clima, la comida o el ambiente eran una buena carta de presentación. Y no solo para venir en verano, sino incluso para trasladarse en periodos más largos. De hecho, los extranjeros que se decidían a invertir sus ahorros en el inmobiliario de nuestro país eran cada vez más y estos se habían convertido en grandes protagonistas de la fiebre de precios que padecía la vivienda patria. Hasta ahora. Porque parece que el fenómeno empieza a enfriarse y las cifras ya muestran una desaceleración. Según los datos

recogidos entre enero y septiembre del 2025 por los Registradores de la Propiedad, solo un 13,58 % de los compradores de vivienda en España tenían nacionalidad extranjera y el 86,42 % eran españoles.

Es un porcentaje que, si se echa la vista atrás (concretamente al 2007) ha crecido de manera importante: un 63,81 % en concreto. En plena época de vacas flacas, los compradores internacionales solo representaban el 8,29 % del total. Pero en los últimos años, habían pisado el acelerador. Según explican desde iAhorro, en el 2023 se alcanzó un máximo: casi el 15 % de los que adquirían una vivienda en nuestro país venían de fuera. Pero, desde entonces, la proporción ha ido descendiendo espoleado, probablemente, por un contexto marcado por el encarecimiento generalizado de la vivienda,

los tipos de interés más elevados y un mayor coste de financiación. Porque los baches no surgen solo para los propios, sino también para los de fuera.

Factor de tensión

«La demanda extranjera es un factor más de tensión, no es el único ni tampoco el más importante. Pero que la compra se haya multiplicado por tres desde sus mínimos de hace 16 años, en un mercado ya muy tensionado por la falta de oferta, aumenta esa presión», explica Laura Martínez, directora de Comunicación y portavoz de iAhorro. Eso sí, no todos los territorios, recuerda Martínez, captan la atención de igual forma: «Esta tensión se concentra sobre todo en determinadas zonas y en viviendas de precio más elevado que la media, no tanto en la vivienda asequible».

En Galicia, por ejemplo,



Imagen de la obra de un edificio de viviendas en Valencia, una de las zonas que más demandan los extranjeros que buscan comprar vivienda en nuestro país. Foto: Ana Escobar Efe

menos del 3 % de las viviendas que se venden acaban cayendo en manos de ciudadanos de fuera de nuestras fronteras; frente a casi el 30 % de otros lugares como Baleares o el 27 % de las de Valencia. «Este reparto territorial evidencia que la influencia del comprador extranjero es esencialmente local: muy relevante en determinados enclaves costeros e insulares, pero residual en amplias zonas del país», resumen los expertos.

En cuanto al origen de los compradores, el predominio es, claramente europeo,

aunque en los últimos años se ha producido algún cambio relevante: «El Reino Unido sigue siendo el principal país de procedencia, pero su peso se ha reducido de forma continuada desde antes de la crisis financiera. Frente a ello, compradores de Alemania y Francia mantienen una presencia más estable, mientras que países del norte y centro de Europa como Bélgica, Países Bajos o Suecia han ido ganando protagonismo, más vinculado a procesos de residencia y arraigo que a la compra vacacional», relata Laura Martínez.

CONSULTORIO LABORAL

El traslado al trabajo no computa como tiempo remunerado

A la hora de computar la jornada no sabemos si debemos considerar como tiempo de trabajo el desplazamiento de los trabajadores al centro del cliente donde prestan servicios. Según la última sentencia dictada por el Tribunal Supremo, de 21 de abril del 2025, no debe ser computado como tiempo de trabajo.

En ese caso concreto se planteaba el conflicto en relación con personas trabajadoras que desempeñaban funciones de instalación y mantenimiento de todo tipo de aparatos elevadores en domicilios y establecimientos industriales. Los trabajadores técnicos tienen a su disposición un vehículo de la empresa, aunque también pueden disponer del suyo particular, con el que se desplazan desde su domicilio a los centros del cliente donde han de realizar sus tareas y desde los que vuelven a su domicilio al finalizar su jornada. La empresa tiene implantado un sistema de registro a través de una PDA (terminal móvil) en la que los trabajadores proceden a introducir códigos numéricos a los que se asocia un determinado hecho. La empresa computa el tiempo de desplazamiento

desde el domicilio del trabajador al primer cliente, al iniciar la jornada, como tiempo de trabajo, tanto a efectos de jornada como retributivos, pero no lo hace desde el último cliente al domicilio del trabajador al finalizar la jornada.

Concluye el Supremo que el hecho de que la empresa considere tiempo de trabajo el invertido en llegar al primer cliente no permite concluir que, también lo es el invertido para desplazarse desde el último cliente a su domicilio al finalizar la jornada, ya que no constan acreditados elementos fácticos que determinen en qué condiciones prestan sus servicios al ir y al volver de su trabajo. Tampoco se acreditan razones que justifiquen la alteración de la regla general, como podrían ser las circunstancias en las que se organiza el trabajo por el empresario, las concretas instrucciones recibidas por el trabajador durante sus desplazamientos o a lo largo de la jornada o el modo en que se fija la ruta.

Catarina Capeáns Amenedo

Responsable del área Laboral en Vento abogados y asesores. www.vento.es

CONSULTORIO EMPRESARIAL

Fiscalidad de reestructuración por motivos de salud

Nuestro padre es socio mayoritario de una empresa familiar dedicada a actividades comerciales, así como al arrendamiento de inmuebles. Debido a su deterioro de salud y para asegurar la continuidad empresarial pensamos en dividir la actividad. ¿Cabe aplicar el régimen especial más favorable en el impuesto de sociedades?

En el panorama empresarial cada vez son más frecuentes las operaciones de reestructuración con diversos objetivos: mejora de la eficiencia, adaptación al mercado, optimización de recursos financieros, planificación de la sucesión empresarial o dotación de una mayor sostenibilidad.

Este tipo de operaciones son susceptibles de obtener diferentes beneficios fiscales, siempre y cuando sean efectuadas bajo lo establecido en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del impuesto sobre sociedades, que regula el régimen especial de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores (Rfeac). Tal régimen permite obtener a las empresas un diferimiento en el pago de impuestos; de forma que se mantiene el valor inicial de los activos afectados por la reestructuración realizada.

El único requisito formal, para la

aplicación del Rfeac es la comunicación a la Administración Tributaria de la operación realizada. Sin embargo, este organismo exige motivos económicos válidos que justifiquen la operación de reestructuración empresarial, así como el mantenimiento de la actividad.

A tales efectos, resulta interesante una reciente sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña que ha avalado un nuevo criterio de aplicación del Régimen Especial FEAC, vinculado a la continuidad empresarial. Esta sentencia estima procedente la aplicación de tal régimen por un motivo como el deterioro del estado de salud del socio principal que ampara la reestructuración social llevada a cabo para asegurar la continuidad empresarial.

En definitiva, conforme a esta jurisprudencia, sí sería posible aplicar al proceso de reestructuración de la empresa familiar planteado el régimen fiscal especial más favorable comentado.

Caruncho y Tomé

Abogados y asesores fiscales. Miembro de Hispajuris. www.caruncho-tome.com