



Representante fiscal

ES

Tributación de plusvalías inmobiliarias en Francia

¿Vende usted un inmueble en Francia? Este folleto le informa de sus obligaciones fiscales

¿Soy «no residente»?

■ Sí, si en el día de la venta, usted paga el impuesto **sobre la totalidad de sus ingresos** en otro lugar distinto a Francia.

Soy un particular, ¿cuáles son mis obligaciones en la venta de un bien inmobiliario en Francia?

■ Si usted es propietario desde hace menos de 30 años*, debe:
- presentar una **declaración de plusvalía**, incluso aunque no deba pagar ningún impuesto;
- **designar a un representante fiscal** si la parte del precio de venta que usted ingresa es superior a 150.000 € y que Vd. reside fuera de la EEE** ;
- y pagar el impuesto que asciende al **36,2 %** de la plusvalía tributable ;
- y un impuesto adicional cuando la ganancia neta imponible es superior a 50.000 €

¿Puedo deducir los trabajos realizados?

Sí:
■ Bien para los inmuebles edificados, el 15 % del precio de adquisición, desde el 5º año (si se ha trabajado).
■ Bien únicamente para los trabajos de (re)construcción, ampliación o mejora, realizados por una empresa, con las facturas y justificantes de pago a su nombre (renovación, mantenimiento y materiales y trabajos ya deducidos: excluidos).

Si hay mobiliario a la venta, ¿cómo se calcula la plusvalía?

■ Sobre el precio de venta menos el mobiliario, a condición de que su importe esté justificado (facturas, inventario de un tasador).

¿Estoy exento del impuesto?

Sí, en determinadas circunstancias, a saber:
■ En el límite de los 150 000 € de plusvalía neta imponible, si Vd. es ciudadano de la EEE**, que ha sido residente fiscal en Francia durante dos años seguidos, que Vd. no ha alquilado el bien inmobiliario desde el 1 de enero del año anterior al de la cesión (excepto si la cesión intervino dentro de los 5 años de su salida fiscal de Francia) y que Vd. haya realizado su 1º venta imponible desde el 01/01/2006 ;
■ Si Vd. es titular de alguna pensión de vejez o de invalidez (según el umbral de sus ingresos).
■ Si la posesión del inmueble es superior a 30 años, la venta es inferior a 15.000 € o en caso de expropiación.
Consúltenos para conocer todas las condiciones a cumplir y otros casos posibles.

¿Cuáles son las disposiciones específicas para las sociedades de derecho civil francés?

■ Designación de un representante fiscal obligatoria si la parte proporcional global de los no residentes fuera de la EEE** es superior a 150.000 € y cuando uno de los socios es una sociedad extranjera.

¿Y para las sociedades extranjeras?

■ Designación de un representante fiscal para las empresas con sede fuera del EEE** sin ninguna excepción.
■ Reglas específicas de cálculo: sin tanto alzado al 7,5 %, ni 15 %, amortización obligatoria del precio de adquisición (construido).
■ Exoneración por plazo de posesión superior a 30 años: **imposible**.
■ Tasa de plusvalía impuesta al IS.
■ Sólo pueden deducirse los trabajos de (re)construcción y de ampliación (facturas y justificantes de pago a nombre de la sociedad).
■ Reglas específicas para las empresas europeas.
■ El representante fiscal garantiza igualmente el pago de la tasa anual del 3 %, calculada sobre el valor venal del inmueble (art. 990 E del CGI) (sociedades no europeas).

¿Cuáles son las consecuencias?

■ Su declaración puede ser verificada durante cuatro años, incluso más.
■ Su representante fiscal deberá justificar el cálculo efectuado y defender su posición.

¿Qué hace mi representante fiscal?

■ Firma su declaración de plusvalía.
■ Garantiza su exactitud.
■ Se compromete a pagar el impuesto y las sanciones en caso de rectificación.
■ Su responsabilidad es ilimitada.

¿Quién puede ser mi representante fiscal?

■ Bien una entidad autorizada por la Dirección General de Impuestos.
■ Bien, bajo acuerdo especial, una persona residente en Francia. La decisión de autorización dura cierto tiempo, necesario para la verificación de la situación fiscal de su representante.
Ni su notario, ni su abogado pueden ser su representante fiscal (BOI-RFPI-PVINR-30-20-20120912 § 30).

¿Cuales son las ventajas particulares de elegir como representante la SARF?

■ El beneficio 30 años de experiencia y seguimiento de la calidad.
■ La garantía de tramitación de su expediente en 24 horas.
■ La competitividad del líder del sector desde 1983.
■ Usted sólo tendrá un interlocutor, su consejero personal, que es un especialista.

¿Cómo es remunerada la SARF?

■ Sus honorarios a tanto alzado, cargados sobre el producto de la venta, son deducibles del precio de cesión.

**Si se trata de un terreno sobre el que usted ha construido desde hace menos de 30 años, o si el inmueble es propiedad de una sociedad extranjera, usted debe depositar una declaración incluso después de más de 30 años.*

*** Liechtenstein : en espera de precisiones.*

Encuentre todos nuestros datos de contacto en nuestra página web : www.sarf.fr - en «Contactos»