Perspectivas uM&Asia

Enero 2025

El A, B, C de la inversión inmobiliaria en Japón

URÍA MENÉNDEZ

Japón está centrando sus esfuerzos en atraer capital internacional. La escasez de suelo (la compleja orografía del país hace que menos del 4 % de su territorio se destine a uso residencial e industria), la debilidad del yen y el auge del turismo están impulsando al alza los precios de los activos inmobiliarios.

1. Pero ¿puede un extranjero ser propietario de inmuebles en Japón?

La respuesta corta es sí: en general, no existen restricciones para que los extranjeros compren inmuebles en Japón. Como en otros países, existen restricciones vinculadas a la defensa y, excepcionalmente, autorizaciones de inversión extranjera directa (véase nuestra publicación sobre FDI en Japón).

2. El dato curioso

En Japón, la propiedad del suelo y de las construcciones sobre dicho suelo son independientes. Si un edificio y el terreno sobre el que se sitúa tienen distintos propietarios, el dueño del edificio necesitará un derecho de arrendamiento u otros derechos sobre el suelo. Esta separación ofrece flexibilidad, pero exige precisión en la negociación contractual.

3. Estructuras de propiedad comunes en operaciones de alto valor

Para inversores en el sector *high-value*, las operaciones inmobiliarias se canalizan en vehículos. Además de las sociedades de objeto específico, son peculiares en este país, por ofrecer eficiencias fiscales:

- **Fideicomisos** (*trusts*). Consiste en celebrar un contrato de fideicomiso entre el propietario del inmueble y el fideicomisario (normalmente, un banco fiduciario), de modo que el inmueble se coloca en un fideicomiso y el dueño recibe derechos sobre el inmueble. En la práctica, sin embargo, las vemos menos: existen incertidumbres fiscales y regulatorias que conspiran contra su aplicación.
- **J-REIT o socimis japonesas.** Entre otros, permiten incluir la distribución de beneficios a sus partícipes como gastos a efectos del cálculo de su impuesto de sociedades, siempre que se cumplan determinados requisitos. En Japón, existen unas 58 J-REIT con una capitalización bursátil agregada de 90.000 millones de euros a fecha de hoy, frente a las 142 que hay en España, y que cuentan con una capitalización bursátil total de más de 25.000 millones de euros.

Agradecemos a nuestros compañeros de Nagashima Ohno & Tsunematsu, una de las firmas líderes con las que trabajamos habitualmente en operaciones en Japón, por su aportación a esta publicación.

4. Y ¿cómo se compra un inmueble en japón?

Las operaciones inmobiliarias de gran valor en Japón siguen, en general, un patrón similar a las españolas.

Una particularidad del mercado nipón se observa en la figura del agente inmobiliario, que se encarga de buscar posibles compradores o incluso de llevar a cabo un proceso competitivo. Normalmente, el potencial comprador entregará una carta de intenciones en la que indicará las condiciones clave de la operación. No se suele negociar sobre un *term sheet*, por lo que es crucial definir unas condiciones atractivas para captar la atención del vendedor desde el principio.

En cuanto a la financiación, la garantía más común es, como en nuestro entorno, la hipoteca. Aunque los extranjeros suelen tener condiciones más estrictas en bancos japoneses, los tipos de interés asociados a la financiación hipotecaria son bajos en comparación con el coste de un alquiler, lo que puede convertir la compra apalancada de inmuebles en una opción más rentable en Japón.

5. Asset deal vs. share deal

En Japón, es más común comprar un inmueble directamente (*asset deal*) que adquirir la sociedad propietaria (*share deal*). La elección, no obstante, dependerá del caso concreto.

Los motivos en favor de cada alternativa no son ajenos a los que se dan en una operación en España: el *share deal* puede ser más ventajoso fiscalmente. En cambio, generalmente, el *asset deal* ahorra costes al evitar la *due diligence* y la negociación contractual de aspectos que afecten a la sociedad, el comprador no sufrirá pasivos ocultos o latentes ni sanciones que afecten a la sociedad y no suele ser necesario recabar aprobaciones de terceros (p. ej., sobre cambio de control).

6. Principales impuestos asociados

En relación con las transmisiones de inmuebles, deben abonarse los siguientes impuestos:

i. **Impuesto de inscripción**. Se abona en el momento de inscribir la transmisión del inmueble en el Registro de la Propiedad y suele ser del 2 % de su valor.

ii. **Impuesto de adquisición de inmuebles**. Es generalmente del 4 % para los edificios no residenciales y del 3 % para los terrenos y edificios residenciales.

Existen medidas temporales para reducir la carga impositiva en determinadas estructuras de inversión.

Abogados de contacto:

Juan Martín Perrotto
Abogado
+34 915 870 864
juanmartin.perrotto@uria.com

Sofía Terol Cháfer
Abogada
+34 915 860 400
sofia.terol@uria.com

La información contenida en esta publicación es de carácter general y no constituye asesoramiento jurídico.

Uría Menéndez Abogados, S.L.P. | Registro Mercantil de Madrid, Tomo 24490 del Libro de Inscripciones Folio 42, Sección 8, Hoja M-43976. NIF: B28563963