

IEB Report 2/2018

Tourism and Gentrification in Global Cities: Could Fiscal Policy be Useful? 5

Taxation, Tourism and Housing Speculation in Big Cities Albert Solé-Ollé and Elisabet Viladecans-Marsal

Tourist Taxes on Overnight Stays: a Useful Tool at the Local Level? José M^o Durán-Cabré

Taxing Foreigners: a Vancouver Perspective Thomas Davidoff

Does the Taxation of Vacant Properties Improve Housing Affordability in Cities? Mariona Segú

Turismo y gentrificación en ciudades globales: ¿podría ser útil la política fiscal? 21

Fiscalidad, turismo y especulación inmobiliaria en las grandes ciudades

Albert Solé-Ollé y Elisabet Viladecans-Marsal

Los impuestos turísticos sobre las pernoctaciones: una opción a valorar en el ámbito local

José M^o Durán-Cabré

Extranjeros que pagan impuestos: una perspectiva de Vancouver Thomas Davidoff

¿Puede el impuesto a los pisos vacíos mejorar el acceso a la vivienda? Mariona Segú

Turisme i gentrificació en ciutats globals: podria ser útil la política fiscal? 39

Fiscalitat, turisme i especulació immobiliària a les grans ciutats

Albert Solé-Ollé i Elisabet Viladecans-Marsal

Els impostos turístics sobre les pernoctacions: una opció per valorar en l'àmbit local

José M^o Durán-Cabré

Estrangers que paguen impostos: una perspectiva de Vancouver Thomas Davidoff

Pot l'impost als pisos buits millorar l'accés a habitatge? Mariona Segú

Editorial Board: Núria Bosch (Director), Alejandro Esteller-Moré, Pilar Sorribas-Navarro

Coordination and Supervision: Institut d'Economia de Barcelona (IEB)

Design and graphic production: Digital Dosis and EPA Disseny S.L.

Translation: Language Services of the University of Barcelona / Sara Sicart

Legal deposit number: B.- 24280-2013

ISSN: 2339-7292

Consejo de redacción: Núria Bosch (Directora), Alejandro Esteller-Moré, Pilar Sorribas-Navarro

Coordinación y Supervisión: Institut d'Economia de Barcelona (IEB)

Diseño y producción gráfica: Digital Dosis y EPA Disseny S.L.

Traducción: Servicios Lingüísticos de la Universidad de Barcelona / Sara Sicart

Depósito legal: B.- 24280-2013

ISSN: 2339-7292

Consell de redacció: Núria Bosch (Directora), Alejandro Esteller-Moré, Pilar Sorribas-Navarro

Coordinació i Supervisió: Institut d'Economia de Barcelona (IEB)

Disseny i producció gràfica: Digital Dosis i EPA Disseny S.L.

Traducció: Serveis Lingüístics de la Universitat de Barcelona / Sara Sicart

Dipòsit legal: B.- 24280-2013

ISSN: 2339-7292

Institut d'Economia de Barcelona (IEB)

Universitat de Barcelona

Facultat d'Economia i Empresa c/ John M. Keynes, 1-11

08034 Barcelona, Spain

www.ieb.ub.edu

IEB Report 2/2018

Tourism and Gentrification in Global Cities: Could Fiscal Policy be Useful?

The Barcelona Institute of Economics (IEB) is a research centre whose goals are to promote and disseminate work in economics and to contribute to the debate on economic policy decision-making.

The members' research is conducted primarily in the fields of fiscal federalism and public economics; urban economics; transport economics and infrastructure; and tax system analysis; human capital; energy sustainability; and innovation.

Founded in 2001 within the University of Barcelona (UB) and recognised by the Catalan Government, the IEB received a major boost in 2008 with the creation of the IEB Foundation (in which Abertis, Applus, Gas Natural Fenosa, La Caixa, the Barcelona City Hall, the University of Barcelona, the Barcelona Provincial Council and Aigües de Barcelona are all active participants). The Institute also hosts the UB Chairs in Fiscal Federalism and Energy Sustainability.

In addition to undertaking academic research, the IEB aims to bring the findings of its work to a wider audience by organizing symposiums and workshops, and by publishing a variety of documents, including an annual Report on Fiscal Federalism and Public Finance. The IEB Report that the reader has in their hands represents a recent initiative to increase the frequency of publication of this report so that the Institute can respond better to changing economic circumstances.

The opinions expressed in the Report do not reflect the views of the IEB.

For more information www.ieb UB.edu



Albert Solé-Ollé
 Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
 Universitat de Barcelona



Elisabet Viladecans-Marsal
 Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
 Universitat de Barcelona

Taxation, Tourism and Housing Speculation in Big Cities

There is a growing debate in big cities about the possible negative effects of non-residents – be it as tourists or as house buyers – on the well-being of those citizens that live and work there permanently. Three broad types of effect have been identified.

First, visitors can have a direct effect on the residents' quality of life, including environmental externalities (e.g. noise), a general deterioration in public services (e.g. overcrowding on public transport), and, in the long run, an increase in public spending in order to maintain service quality (and in the taxes needed to finance this).

Second, the supply of tourist accommodation (hotels, licenced apartments or other types of establishment) occupies spaces that could be put to other uses (e.g. housing for the city's residents). If there is a shortage of housing supply, this can lead to an increase in house prices and rents. Although this may benefit homeowners, it is detrimental to tenants and first-time buyers, who may see themselves forced out of their neighbourhoods. The scale of this problem has grown due to the boom in rental apartments on digital platforms, such as Airbnb. The origins of the growing protests against tourism, in such cities as Barcelona, can be traced to these phenomena (The Economist, 2016).

Third, the housing market is affected by non-resident speculators, that is, those that buy homes as an investment. This motive is often difficult to separate from the desire to own a second home. Whatever the motive, however, activities of this kind can also have negative effects. First, speculative buying has an impact on house prices and rents. Second, some studies show that

speculation helps create housing bubbles, the bursting of which can have serious economic effects¹.

In most of the cities affected by these problems there is considerable controversy concerning the actual importance of each of these factors in the housing access crisis. If we take into account media coverage, blame lies entirely at the door of non-residents. Indeed, recent empirical evidence seems to point in the same direction, although too little research has been conducted using robust scientific standards and, moreover, the studies that do exist consider very small numbers of cities². There are, in fact, other possible explanations for the housing crisis: growing local demand (e.g. in the case of renting, problems may be due to the postponement of the purchase decision due to difficulties in obtaining home mortgages); growing residential demand from non-residents (e.g. due to the increasing attractiveness of these cities as places to work and live); the lack of land supply combined with urban planning regulations that hinder the construction of housing; and, the lack of

¹ The recent study by Gao *et al.* (2018) shows how the economic effects (e.g. destruction of jobs, increase in unemployment) of the bursting of the real estate bubble in the US were much worse in those areas where the percentage of sales of non-primary residences during the boom was highest.

² For example, the study by Sá (2016) in London attributes around 20% of the house price increase in recent years to the foreign investment effect. The study undertaken by Cvijanovic and Spaenjers (2015) in Paris found similar results, albeit restricted to specific neighbourhoods of the city. Finally, Sheppard and Udell (2018) also report a positive impact of Airbnb listed properties on the prices of nearby homes in New York.

social housing that might be used to tackle the effects faced by the most vulnerable sectors of society.

Whatever the case, be it for well-founded reasons or in response to public pressure, many cities have implemented policies in an attempt to mitigate these problems. Among the tax instruments used, we find the following: the tourist tax, typically levied on overnight stays in hotels, and common in many cities (including Paris and Amsterdam); taxes on a second homes and/or empty houses (as in France, for example); and taxes on transactions involving second homes (e.g. in the United Kingdom) or on those made by non-residents (e.g. Vancouver and Singapore). The indications from such cases are that their impact on economic activity (tourism and/or housing) is quite small in some instances (tourist tax) but can be substantial in others (e.g. taxes on non-residents). In addition, in many cases, authorities have opted to implement planning regulations rather than fiscal measures (probably because cities tend to have greater powers in relation to the former than the latter). An example of such a policy is the ban on the building of second homes when such residences exceed a certain percentage of the housing stock (as occurs in Switzerland, see Hilber and Schöni, 2016). Other examples include hotel moratoriums and restrictions on the number of apartment licenses that are issued by many city authorities. Yet, given the dearth of robust studies evaluating measures of this type, it is difficult to reach a general conclusion about their effects and their relative merits with regard to taxation.

This IEB report includes three contributions that discuss the advantages and drawbacks of three types of fiscal intervention:

– José M^o Durán-Cabré (IEB and Universitat de Barcelona) analyses the tourist tax levied on overnight stays in hotels and similar establishments. His article reviews how this tax has been used in countries around the world and compares this specific instrument with other taxes levied on tourist activity (especially that of VAT). He identifies the following advantages: it has little impact on tourist activity; the fiscal burden is exported and, therefore, it has only minor political costs; and, it internalises the social costs generated by tourism. The author clearly believes that this tax should be assigned to local governments and that the latter should be able to adapt it to specific local circumstances (e.g., type of tourism and intensity of externalities generated).

Finally, he proposes a model based on the application of a reduced rate of VAT in the tourism sector (essential for guaranteeing the international competitiveness of the sector) combined with a local tax on overnight stays in hotels.

– Thomas Davidoff (Sauder School of Business, University of British Columbia) examines the role of taxes levied on real estate transactions made by non-residents, above all in Vancouver. This Canadian city has received a considerable amount of real estate investment from Hong Kong and China which is believed to be responsible for raising its house prices. For this reason, both the province of British Columbia and the city of Vancouver have made several changes in the tax regime affecting properties purchased by non-residents. In 2016, for example, citizens without permanent residence in Canada started to pay an extra 15% in tax on the purchase of a house in the province. The author himself, together with other experts, proposed applying a surcharge on the property tax (in fact, multiplying it by four) which would be fully deductible from personal income tax; thus, implying that it would only be paid if the individual did not work in the province. The province of British Columbia has recently approved a surcharge not unlike this proposal, and which is popularly known as the ‘speculation tax’. Dr Davidoff’s article is proof that it is possible to design fiscal instruments that serve the objectives pursued. However, the author’s contribution is not entirely optimistic about the ability of these measures to reduce housing prices in Vancouver.

– Mariona Segú (Paris School of Economics) focuses on the case of taxes on vacant housing, in an in-depth discussion of the French experience with this instrument. In 2013, a tax on vacant housing was introduced in those urban areas in France facing special difficulties of access to the housing market. The assessment of the effects of this tax indicates that there has been a significant reduction in the number of vacant dwellings, with many being converted into principal residences, and that, in addition, there has been no reduction in the construction of new homes. It seems that the French tax may have helped solve problems of housing affordability. The contribution also discusses the difficulties of applying a tax of this type in Spain and warns that in this case it would be necessary to extend the tax instrument to second residences, which in France are also subject to a surcharge.

The three articles have been contributed by leading experts in Urban Economics and Taxation. The discussions illustrate how it is possible to design tax instruments that can help solve complex problems but, at the same time, they stress the need for a better understanding of the effects of policies of this type and highlight the dearth of robust studies conducted to date in this field.

References

Cvijanovic, D. and Spaenjers, C. (2015): "Real estate as a luxury good: non-resident demand and property prices in Paris". HEC Paris Research Paper No. FIN-2015-1073.

"Second homes – Stay Away. There's a new villain in town—at weekends and during the summer". *The Economist*, 14 May 2016, 12-13.

Gao, Z.; Sockin, M. and Xiong, W. (2018): "Economic consequences of housing speculation". Mimeo, Princeton University, <http://wxiong.mycpanel.princeton.edu/papers/Speculation.pdf>.

Hilber, C. and Schöni, O. (2016): "The housing market impacts of banning second home investments". London School of Economics, <http://personal.lse.ac.uk/hilber/WorkingPapers.html>.

Sá, F. (2016): "The effect of foreign investors on local housing markets: evidence from the UK". CEPR Discussion Paper DP116587.

Sheppard, S. and Udell, A. (2018): "Do Airbnb properties affect house prices?" Paper presented at the Conference of the American Economic Association, San Diego, US.



José Mª Durán-Cabré
 Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
 Universitat de Barcelona

Tourist Taxes on Overnight Stays: a Useful Tool at the Local Level?

The growing importance of tourism as an economic sector is unquestionable: in 2016, in the OECD countries, it represented 4.2% of GDP, generating 6.9% of total employment (OECD, 2018). That year, the number of international tourists in the world reached 1.24 billion, with an annual growth rate of 3.9%. In the case of Spain, these figures are even more striking, given that the direct weight of tourism in GDP is the highest of all the OECD countries, at over 11%, and the sector generates more than 13% of the whole employment. The number of international tourists visiting Spain in 2016 was over 75 million: the third highest number of tourists received by any country in the world.

However, in addition to being an obvious source of economic growth and employment opportunities, tourism also generates costs which derive from overcrowding and its impact on the environment, in addition to other social and cultural effects. The greater the weight of tourism and the greater its concentration in terms of both time and space, the higher and more perceptible are its social costs¹. In addition, a certain asymmetry has emerged between those who benefit from tourism and those who suffer its costs: while the former are typically thinly spread over the whole of the country or the city, the latter are concentrated in the areas that receive most tourists.

¹ For example, in the city of Barcelona, the number of overnight stays in hotels has grown spectacularly in just a few years: from close to 8 million in 2000, to 14 million in 2010 to more than 19 million in 2016 (*Turisme de Barcelona*, 2017). Overcrowding, noise and the deterioration of certain city areas have led to complaints about the inconveniences created by tourism from the residents of neighbourhoods receiving most visitors.

Against this backdrop, it is important to find economic policy instruments that allow the public sector to correct the social costs with the aim of maximising social welfare. Here, tourist taxes can play an important role. The objective of this study is to analyse the characteristics of the taxes that are imposed on tourism. In particular, it focuses on taxes levied on overnight stays in hotels and similar establishments, which are increasingly being used by local authorities to boost their revenues. At the same time they are a way of internalising the social costs derived from tourism.

Taxes specifically levied on tourist activities first emerged in the 1960s, as tourism began to grow and its potential as a revenue source became more evident (World Tourism Organization, 1998)². However, the increase in tourist taxes can also be explained in terms of certain characteristics that make them particularly attractive from an economic point of view (Gago *et al.*, 2009):

- They are an efficient instrument for the collection of revenues as they have low distortionary effects on the behaviour of economic agents. Destinations that are popular often have no obvious substitutes because of specific characteristics associated with their climate, location, architecture, quality of museums, etc. This creates a monopoly power on the supply side, while on the demand side, alterations in price bring about only minor behavioural changes.

² Exceptions to this are provided by France and Italy, where, since the start of the 20th century, some municipalities have applied the *taxe de séjour* or *tassa di soggiorno*, respectively: taxes on overnight hotel stays.

- Tax incidence falls mainly on non-residents, which means the tax burden is exported. This facilitates the use of this tax by politicians.
- They act, to a certain degree, as coverage of the costs of the public services consumed by tourists. The presence of tourists leads to an increase in the costs of certain public services: police, rubbish collection and street cleaning and maintenance, among others. Tourist taxes can therefore be justified in accordance with the benefit principle.
- They allow negative externalities caused by tourism (overcrowding, inconveniences to local residents, faster deterioration of certain areas and installations, etc.) to be internalised, thereby improving economic efficiency.
- Finally, the price increase induced by taxes can lead to an improvement in the quality of tourism and, if the rate varies according to the period of the year, it can even contribute to reducing the seasonality of tourism, thereby also reducing its negative externalities.

Consequently, there are some economic arguments in favour of the use of tourist taxes.

Among the different tourist taxes, those levied on overnight stays are of particular interest³. The first tax of this kind was introduced in France more than a hundred years ago, under the name of *taxe de séjour*, aimed at contributing to the development of spa towns. Since then, the application of this tax has been extended to other countries and, in general, it is levied on stays in hotels and similar establishments, such as tourist apartments. The tax is supported by tourists, although the hotel has to pay it: it passes the burden on to their guests and pays the corresponding amount to the tax authority.

The tax is levied and collected by subcentral government authorities, typically the town or city councils, who can decide whether to levy it or not and what rate to apply, albeit within the limits generally set out in national legislation. This allows each municipality to set the tax rate according to its specific circumstances and preferences; this is particularly important

³ The OECD (2014) report includes all the indirect taxes, fees and charges affecting primarily tourism-related activities and divides them into six broad categories: i) Arrivals and departures: taxes on those entering or leaving a country; ii) Air travel: aircraft landing and waiting fees; iii) Hotel and accommodation: tax on overnight stays in hotels and similar establishments; iv) Consumption taxes: mainly VAT, which not only falls on tourism, and which can be of considerable importance; v) Environmental taxes: fees and charges specifically targeting tourism and which are used for environmental protection; and vi) Tax incentives: aimed at fostering the development of the tourist sector.

Table 1. Taxes levied on overnight stays in European cities (2017)

GERMANY	
Berlin	5%
Cologne	5%
Hamburg	According to room price. E.g.: - between €50 and €100: €2 - between €100 and €150: €3 - between €150 and €200: €4
FRANCE	
Lyon	According to hotel category. E.g.: - 3 stars: €1.10 - 4 stars: €1.65 - 5 stars: €2.47
Marseille	According to hotel category. E.g.: - 3 stars: €1.50 - 4 stars: €2.25 - 5 stars: €3 - Palace: €4
Lyon	According to hotel category. E.g.: - 3 stars: €1.50 - 4 stars: €2.25 - 5 stars: €3 - Palace: €4
THE NETHERLANDS	
Amsterdam	5%
ITALY	
Florence	According to hotel category. E.g.: - 3 stars: €3.50 - 4 stars: €4.50 - 5 stars: €5
Milan	According to hotel category. E.g.: - 3 stars: €3 - 4 stars: €4 - 5 stars: €5
Rome	According to hotel category, location and season. E.g.: in the centre, in the high season - 3 stars: €4 - 4 stars: €6 - 5 stars: €7
Venice	According to hotel category, location and season. E.g.: in the centre, in the high season - 3 stars: €3.50 - 4 stars: €4.50 - 5 stars: €5
PORTUGAL	
Lisbon	€1
SPAIN¹	
Catalonia: Barcelona	According to hotel category. E.g.: - 3 stars: €0.65 - 4 stars: €1.10 - 5 stars: €2.25
Catalonia: other municipalities	According to hotel category. E.g.: - 3 stars: €0.45 - 4 stars: €0.90 - 5 stars: €2.25
Balearic islands	According to hotel category and not in the low season. E.g.: - 3 stars: €1 - 4 stars: €1.5 - 5 stars: €2

¹ Tax regulated by the different regional authorities.

Source: Own Elaboration.

if application of the tax aims to internalise the negative externalities of tourism. The latter can vary considerably, so it is at the local level that they can best be assessed. The

profile of the tourism of different locations can also vary greatly and the specific effects of the tax will depend on the local profile.

A comparison of the tourism in the Italian cities of Venice and Milan provides an interesting example. The problems that the huge numbers of tourists visiting Venice cause are well known. As is common, the tax on overnight stays here varies according to the type and category of establishment. However, it also takes into consideration both the area of the city where the accommodation is located (areas outside the centre enjoy a deduction of up to 30%) and the time of year (in the low season, which in Venice is restricted solely to the month of January, there is a reduction of 30%). These reductions mean, for example, that the tax at a three-star hotel varies from a minimum of €1.70 to a maximum of €3.50 per night. In contrast, in Milan, where tourism does not carry the same weight as in Venice and its profile is more closely associated with business trips, the tax rate only varies as a function of the type and category of establishment. However, if the stay in Milan is considered to take place within the framework of what is deemed an important conference, the tax rate is reduced by 50%. Other differences in the cities' taxes exist: the maximum number of consecutive nights that can be taxed varies (14 in Milan; 5 in Venice) as does the tax treatment afforded children (in Milan they are exempt up to the age of 18; while in Venice, only children under 10 are fully exempt and those aged between 10 and 16 have a 50% reduction). Thus, each municipality regulates the tax in accordance with its specific needs and preferences. Table 1 shows some of the current tax rates being charged in some European cities.

In Spain, however, and despite the importance of the tourist sector, the current legislation governing local tax authorities does not foresee the application of this type of tax. This has led the Balearic Islands and Catalonia to introduce a tax on overnight stays as a specific regional tax payable to the regional authorities⁴. However, the local authorities in these regions cannot regulate it⁵.

Taxing overnight stays means levying a specific tax on a type of consumption that is also subject to the general con-

⁴ The Balearic Islands introduced it for the first time in 2001, although it was abolished in October 2003. In 2016, it was reintroduced with major modifications. Catalonia has been applying it since November 2012.

⁵ The report published by an expert commission for the revision of the local funding model proposes creating this tax at the local level in Spain.

Table 2. VAT rates: general and hotels. EU (28): 2018

COUNTRY	GENERAL RATE (%)	HOTEL RATE (%)	DIFFERENCE (in percentage points)
Germany	19	7	-12.00
Austria	20	13	-7.00
Belgium	21	6	-15.00
Bulgaria	20	9	-11.00
Croatia	25	13	-12.00
Denmark	25	25	0.00
Slovakia	20	20	0.00
Slovenia	22	9.5	-12.50
Spain	21	10	-11.00
Estonia	20	9	-11.00
Finland	24	10	-14.00
France	20	10	-10.00
Greece	24	13	-11.00
Hungary	27	18	-9.00
Ireland	23	9	-14.00
Italy	22	10	-12.00
Latvia	21	12	-9.00
Lithuania	21	9	-12.00
Luxemburg	17	3	-14.00
Malta	18	7	-11.00
The Netherlands	21	6	-15.00
Poland	23	8	-15.00
Portugal	23	6	-17.00
United Kingdom	20	20	0.00
Czech Republic	21	15	-6.00
Romania	19	9	-10.00
Sweden	25	12	-13.00
Cyprus	19	9	-10.00
EU (28) average	21.46	10.98	-10.48

Source: VAT rates applied in the member states of the European Union, European Commission.

sumption tax, that of VAT. The case of tourism, however, gives rise to an unusual circumstance that is also something of a paradox: a specific tax is levied but VAT is applied at a reduced rate. As Table 2 shows, there are only three countries in the European Union which do not apply a reduced rate of VAT to the hotel sector (Denmark, Slovakia and the United Kingdom). In the other countries, the reduction exceeds an average of 10 percentage points. But why is the VAT first reduced and then an additional specific tax levied?

In the hotel sector, VAT has become one more parameter that determines the final price⁶. Therefore, a lower rate of

⁶ Unlike what happens in the case of the international trade of goods, where application of the destination principle of taxation, which allows exporters to recuperate VAT paid in their home country, ensures that differences in VAT do not modify the relative prices of products.

VAT allows the sector to be more competitive internationally, an especially relevant factor in the highly competitive world tourism market (Jensen and Wanhill, 2002)⁷. This reduced VAT rate in turn allows the application of a tax on overnight stays, a figure that is still much lower than what it otherwise would have been with the application of the general VAT rate⁸. Furthermore, it also makes an interesting fiscal instrument available to local authorities, which they can use in the development of their tourism policies, in accordance with their specific preferences and needs. This is something that is not possible with VAT, as local authorities have no control over it.

In addition, the revenue collected from a tax on overnight stays is usually earmarked for the development of tourism-related policies. This facilitates the acceptance of the charge by the tourist industry, fearful of the impact of taxation. It is also important that the town and city councils can use the additional resources generated by the tax to compensate residents. As it has been said before, in the areas within the municipality more exposed to tourism, the ones that particularly suffer the negative externalities generated by tourism (overcrowding, noise, general deterioration and other inconveniences).

References

- Gago, A.; Labandeira, X.; Picos, F. and Rodríguez, M. (2009): "Specific and general taxation of tourism activities. Evidence from Spain". *Tourism Management*, 30, 381-392.
- Jensen, T. C. and Wanhill, S. (2002): "Tourism's taxing times: value added tax in Europe and Denmark". *Tourism Management*, 23, 67-79.
- OECD (2014): *OECD Tourism Trends and Policies*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2018): *OECD Tourism Trends and Policies*, OECD Publishing, Paris.
- Turisme de Barcelona (2017): *Estadístiques de turisme. Barcelona ciutat i entorn, 2016*.
- World Tourism Organization (1998): *Tourism taxation: striking a fair deal*.

⁷ The economic importance of the tourist sector will undoubtedly also have helped achieve this favourable treatment.

⁸ In 2010, Germany approved a reduction of VAT on hotels, from 19% to 7%; since then, the number of cities that have introduced a tax on overnight stays has not stopped rising.



Thomas Davidoff
Sauder School of Business,
University of British Columbia

Taxing Foreigners: a Vancouver Perspective

Immigration and investment first from Hong Kong in the 1980s and 1990s and later from Mainland China have been cited as a cause for rising home prices in metropolitan Vancouver, B.C., Canada. This attribution has long been common in popular discourse. Recent jumps in prices (Figure 1 from the Real Estate Board of Greater Vancouver, March 2018 Statistics Package) have expanded the interest to academic econometric studies.¹

Until recently, foreign buyers of high end homes compared to local buyers were treated favorably in Canadian cities relative to in large U.S. cities. Unlike in the U.S., Canadian homeowners cannot deduct mortgage interest or property taxes from their income taxes, so being a local taxpayer did not provide an advantage. Deducting interest and property taxes at a marginal rate of 40% above the standard deduction can be a significant benefit in expensive U.S. cities that is not available to most foreigners. Also, Canadian property taxes are quite low by U.S. standards as a fraction of property values. The current mill rate in the City of Vancouver is roughly 0.3%, whereas rates above 1% are not uncommon in the U.S. Income and sales taxes are generally higher in Canada than the U.S. Thus relative to U.S. "Superstar Cities" Vancouver has invited real estate investment and discouraged working. This has likely fed very high ratios of price to income

As a general matter, there is a great deal of controversy in the local media and among politicians as to what weights to put on international demand for investment or vacation properties, local and foreign speculation, immigration, local household formation, and restrictive zoning policies and

other regulations as causes for the recent spectacular run-up in prices. Local communities appear to have woken up to the need for more multifamily housing, and apartment construction (largely condominium; purpose-built rental requires subsidy) has hit record levels.

The debate around the role of foreign buyers in driving high and raising home prices in Vancouver echoes that in other supply-constrained "Superstar Cities" such as New York, San Francisco, Los Angeles, London, and Singapore. Asian and Australian cities have tried a variety of tax and restrictive measures to address foreign, second, and investment home demand.²

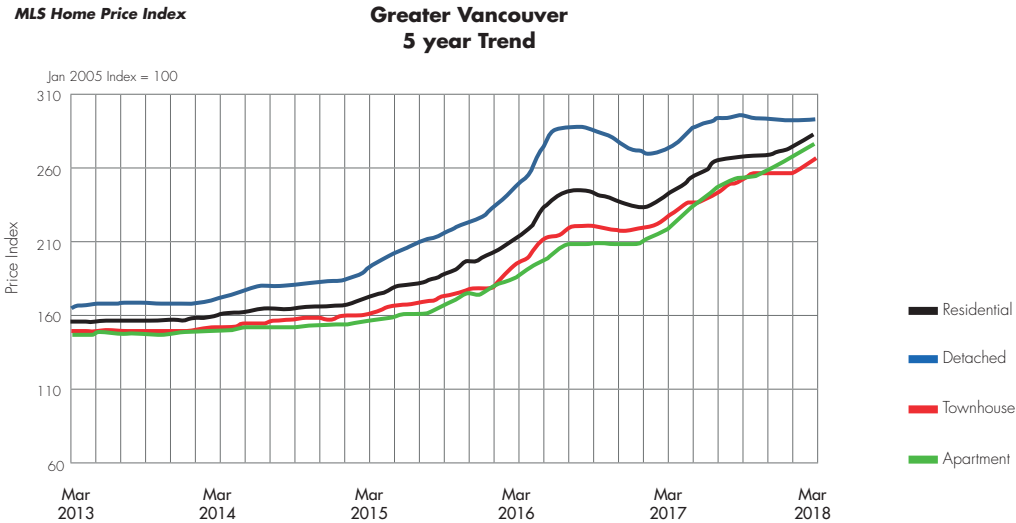
In the past two years, multiple tax policies have been put in place to put a thumb on the scale in favor of the local workforce. The first was a foreign buyer tax imposed by the Province of British Columbia, effective in early August, 2016. The foreign buyer tax is a charge of 15% (raised to 20% in February, 2018) of the purchase price (or fair market value) due upon transfer of title. Individuals who are not Canadian citizens or permanent residents (and are not part of a selective work permit program) must pay, and corporations or other entities that are controlled by foreign buyers must also pay. The fraction of the property owned by foreign buyers is multiplied by 20% to get the total bill. The tax applied through 2017 to Greater Vancouver, and has since been expanded to other jurisdictions in the Province where prices have risen rapidly.

Shortly before the foreign buyer tax came into effect, the Province of British Columbia started collecting citizenship

¹ Pavlov and Somerville (2016) and Favilukis and Van Nieuwerburgh (2017).

² See Choi (2014) and Suher (2016) for recent discussions.

Figure 1: Vancouver Home Price Index



Source: Real Estate Board of Greater Vancouver, March 2018 Statistics Package.

data on residential property owners. These are reported in Figure 2, taken from Jens von Bergmann of Mountain Math. The fraction of buyers in Greater Vancouver fluctuated in the weeks leading up to the tax, and sharply dropped in the wake of the tax, from over 10% to under 2%. There was a very brief window of approximately one week in which foreign buyers could accelerate closings to avoid the tax, and so the fraction of foreign buyers rose a bit from a trough in the months after the tax was announced.

Since the enactment of the foreign buyers tax, single family transactions have slowed considerably and prices have been approximately flat, after increasing by roughly 30% over the prior year between the Summer of 2015 and Summer, 2016. However, relatively affordable apartments and townhomes saw prices skyrocket in the wake of the tax. This may be in part attributable to a switch from high-end to more affordable homes among foreign buyers, but also appears to reflect local demand: the rental market, long featuring low vacancy, has seen dramatic increases in rents over the last two or so years.

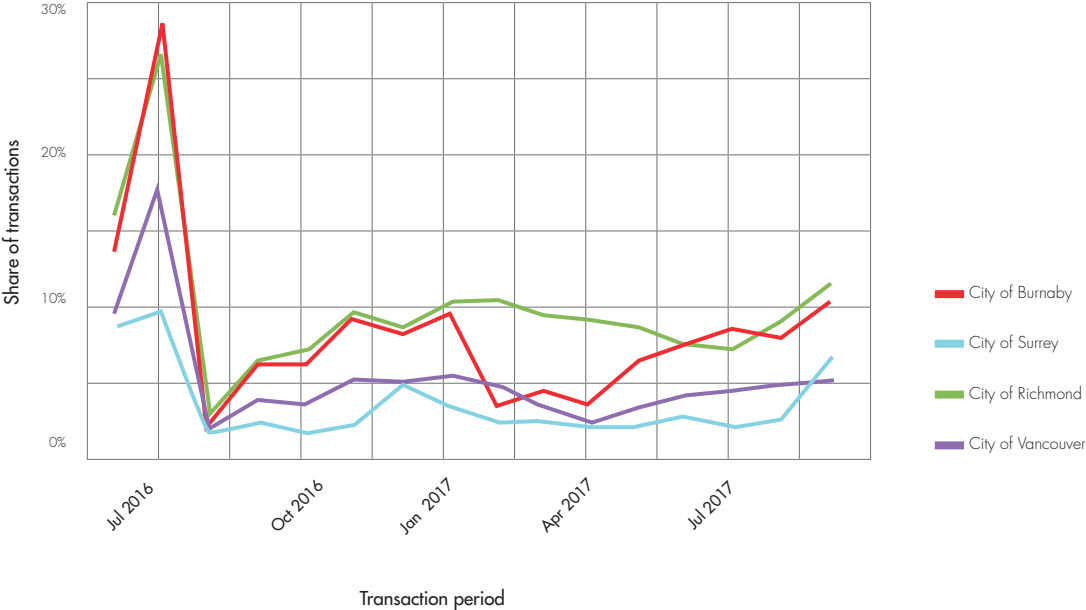
In late 2016, the City of Vancouver announced its own "Empty Homes Tax," which imposes a 1% annual surcharge on properties that are not either someone's primary residence or are a second home. This tax does not depend on the nationality of the property owner. The City of Vancouver estimates that approximately 3,000 homes out of approximate-

ly 184,000 may be subject to this extra tax, with revenues to the city of \$30 million in the first year. My own collection of online rental listings suggests that there may have been an increase in the share of rental housing listings in Greater Vancouver that are within the City of Vancouver after Summer, 2015. However, there is little evidence concerning the impact of the tax on rentals or sales.

Starting in late 2015, along with UBC colleagues Tsur Somerville and Sanghoon Lee, and later Josh Gottlieb, I developed the "B.C. Housing Affordability Fund" (BCHAF) proposal (housingaffordability.org). The idea was that property taxes would be increased by 1.5% (to an overall level of 2%, which would be at the high end of North American property tax rates (as it should be per Aura and Davidoff, 2008), but senior citizens, long-term residents of a given home, and veterans would be exempt from the tax. Moreover, a dollar-for-dollar reduction in the tax would be given for income tax paid from any primary residence by an owner, and dollar-for-dollar credits would be given for gross rental income declared on income tax returns pertaining to a particular property. Jurisdictions would opt in or out of this program, with revenues distributed to residents of those jurisdictions.

In February, 2018, the Province of British Columbia announced that a version of BCHAF (dubbed a "Speculation Tax") would be in their budget. The tax is not revenue-neutral, and

Figure 2: Foreign Purchases



BC Open Data

Source: Real Estate Board of Greater Vancouver, March 2018 Statistics Package.

jurisdictions where the tax applies are determined by the Province. Contrary to the original intent, different tax rates apply to second or empty homes owned by British Columbia residents (0.5% above 400,000, with credits available), non-BC Canadian residents (1%, with fewer credits), and foreign owners (2%). At the same time, the Province has started to tax expensive homes at higher rates (0.2% extra between \$3 million and \$4 million, and 0.4% above that).

It is difficult to know how effective the foreign buyer tax has been, since federal mortgage policy and construction have been active since the tax came in, and because single family sales were slowing before the tax was imposed. However, it is clear that the apartments, which are necessarily the choice of most first-time buyers, have become significantly less affordable since the tax came into place. It can certainly be stated with confidence that Greater Vancouver did not become more affordable to first-time buyers in the wake of the foreign buyer tax. Whether taxes based on use (such as the empty homes and “speculation” taxes) will continue to raise significant revenue or drive second home owners into renting their properties or selling them remains to be seen.

References

Aura, S. and Davidoff, T. (2008): “Supply Constraints and Housing Prices”. *Economics Letters*, 99(2), 275-277.

Choi T. P. (2014): “Government Intervention in Property Market and its Public Response: A Study of Stamp Duties and other Measures in Hong Kong”. Dissertation, University of Hong Kong.

Favilukis, J. and Van Nieuwerburgh, S. (2017): “Out-of-Town Home Buyers and City Welfare”. 2017 Meeting Papers 486, Society for Economic Dynamics.

Pavlov, A. and Somerville, T. (2017): “Immigration, Capital Flows, and Housing Prices”. doi:http://dx.doi.org/10.14288/1.0357371.

Suher, M. (2016): “Is Anybody Home? The Impact and Taxation of Non-Resident Buyers”. Working Paper, New York University.



Mariona Segú
RITM, Université Paris Sud – Saclay

Does the taxation of vacant properties improve housing affordability in cities?

Vacant properties are a relatively common phenomenon across Western countries. In 2015, the average vacancy rate across OECD countries was equal to 10% of the housing stock¹, although there is significant variation across countries (from 18% in Malta to less than 1% in Switzerland). Vacancy rates tend to be higher in Mediterranean countries, even during periods of high housing prices. One of the reasons may be the fact that the number of dwellings with respect to the population is higher in these countries.

To assess the need for taxation, it is crucial to understand why vacancy exists and whether it represents a market failure or an optimal outcome in equilibrium. While for policy makers it may seem obvious that reducing vacancy is a more efficient way to address housing affordability than promoting new construction (Cheshire, Hilber, and Koster, 2015), from an economic point of view, having a certain level of vacancy might be efficient. Theoretical literature has addressed this issue and described the process through which vacancy happens.

Vacancy occurs due to the existence of several market frictions (Han and Strange, 2015). First, houses are heterogeneous which implies that consumers and sellers need to spend time in a costly searching process. Second, there are significantly high transaction costs such as taxes or agency fees. And third, transactions are made under uncertainty, which implies that some negotiation takes place. All these factors determine duration of vacancy. Given that frictions can never be fully eliminated, in equilibrium, there is a positive level of structural vacancy (Wheaton, 1990) equivalent to the natural rate of unemployment in the labour market.

Some authors have tried to estimate the natural rate of vacancy and, even though it can vary substantially across cities, its estimated value is around 5% (Rosen and Smith, 1983; Hagen and Hansen, 2010). Given that in Spain, according to the 2011 Census, the average vacancy rate among cities of more than 50,000 inhabitants was equivalent to 12.3%, one can suspect that the current level of vacancy is significantly above the natural rate.

Frictional vacancy is an involuntary vacancy; landowners would like to rent/sell their units but are struggling to find a tenant/buyer due to frictions. However, owners can also decide to voluntarily leave their units vacant due to two main reasons. First, real options in the housing market can play an important role. Cunningham (2006) shows that house-price uncertainty delays home construction and raises the value of vacant land. Similarly, in the presence of price uncertainty, an owner can choose to delay a transaction if he expects that prices will increase. Second, Gabriel et al. (1988) suggest that in the presence of restrictions on rents adjustment (such as tenant regulations), there may be some strategic holding of vacant units. Indeed, high levels of tenant protection can result in voluntary or strategic vacancy. For instance, if an owner cannot terminate a rent contract at particular time nor freely adjust the rent price, he might rationally decide to take the unit out of the rental market.

The introduction of a tax on vacant housing can play a role in reducing both types of vacancy. On the one hand, by increasing the cost of keeping a unit vacant, a landlord will have more incentives to mobilise the unit and to increase the effort spent in finding a tenant or a buyer; hence reducing frictional vacancy. On the other hand, it can compensate the distortions created by other factors, such as tenant pro-

¹ OECD Affordable Housing Database.

tection regulation or the real option problem and therefore, alter the equilibrium level of voluntary vacancy. In the short term, it can increase the stock of housing units for sell or rent and reduce prices (Desgranges and Wasmer, 2000). On the contrary, a vacancy tax can also introduce new distortions as incentives for investment in housing are reduced. Hence, in the long run theory predicts a decrease in supply and an increase in prices.

Segú and Vignolles (2017) assess the introduction of a vacancy tax in the French context and find that the tax is responsible for a 13% decrease in vacancy rates while new construction does not seem to be affected at least in the medium term. The primary residence ratio increased as a result of the tax, which suggests that most of the vacant units became primary residences.

Few other countries have adopted a tax on vacancy. One example is in the UK, where, since 2013, municipalities can choose to charge up to 50% more of the Council Tax for vacant units. A first difficulty for the design of the tax is the measurement of the stock of vacant units. In particular, the distinction between vacant units and secondary residences is crucial and not accounted in the same way across countries².

In Spain, the Local Finance Act theoretically allows municipalities to charge 50% more of the property tax to unoccupied units. However, in practise, local authorities are not legally able to define an “unoccupied” unit and hence cannot de facto implement the surcharge. Only some municipalities in the Basque Country tax differently vacant units. In Catalonia, there has been a tax on vacant units from July 2015 implemented at the regional level. It is charged on units that have been vacant for at least two years and only to legal entities. Owners can get a reduction in the tax payment if they allocate the unit into affordable housing. So far, there is no empirical paper assessing the impact of this tax.

The total welfare effect of a tax on vacant housing is the net impact of all its potential consequences, both at the short and at the long term. First of all, it is important to assess to what extent the reduction in the vacant stock has affected house affordability. Indeed, if the implementation of the tax results in a shifting from vacant to second homes without a change in ownership, house affordability will be unaffec-

ted. The research of Segú and Vignolles (2017) suggests that, it is not the case in France as the number of ownership changes increased with the tax and a majority of the units were shifted to primary residences. However, further research is necessary to understand who are the new occupants of the previously vacant units in terms of income, household characteristics and occupation status.

Secondly, it is important to consider the use that is given to tax revenues, which can potentially be used to improve house affordability. In the example of the vacancy tax in Catalonia, the authorities use the revenue to invest in the social housing sector which can eventually contribute to improve access to housing.

Total welfare can be decreased by the distortions on the housing market caused by the tax. Like mentioned above, theoretical papers predict a decrease in supply in the long term as incentive for investment are reduced. While in the French case, supply does not seem to have shrunk at the medium term, nothing is known about the quality of housing. If the time of vacancy is used to undertake quality reforms, a tax might reduce the length and the frequency of such improvements. However, often the design of the tax already takes into account this fact by applying the tax to units that have been vacant for a certain period (2 years in the case of France) and by allowing units that require substantial transformation works to be exempt of payment.

Finally, in the cities of Madrid and Barcelona, housing affordability might be challenged not only by vacant units (10%) but also by secondary residences (4%). Indeed, second homes can be considered as a sort of vacant units since they are only temporarily occupied, sometimes for very short periods of time. In this context, other type of taxes, such as second home taxes, might be more efficient in increasing housing affordability. While in London only 1.3% of the housing stock is second homes (2016), in Paris it is 7.9% of the total stock (2014). As a matter of fact, some French mayors and in particular the Parisian City Hall have increased taxation of secondary homes.

To conclude, a tax on vacancy can effectively reduce voluntary vacancy in contexts of real option problems or relevant tenant regulation. However, its implementation might be hindered by the local authorities’ capacity to measure the vacant stock. Its impact on house affordability will depend on the nature of new occupiers and on the magnitude of the distortive effects in terms of long-term supply reduction.

² The French context is particular. The existence of a habitation tax paid by all residents, renters or owner-occupiers, allows for a clear counting of vacant units.

References

- Cheshire, P.; Hilber, C. A. L. and Koster, H. R. A. (2018): "Empty homes, longer commutes: the unintended consequences of more restrictive local Planning". *Journal of Public Economics*, 158, 126-151.
- Cunningham, C. R. (2006): "House price uncertainty, timing of development, and vacant land prices: evidence for real options in Seattle". *Journal of Urban Economics*, 59, 1-31.
- Desgranges, G. and Wasmer, E. (2000): "Appariements sur le Marché du Logement". *Annales d'Economie et de Statistique*, núm. 58, 253-287.
- Gabriel, S. A. and Nothaft, F. E. (2001): "Rental housing markets, the incidence and duration of vacancy, and the natural vacancy rate". *Journal of Urban Economics*, 49, 121-149.
- Han, L. and Strange, W. C. (2015): "The microstructure of housing markets: search, bargaining, and brokerage". *Handbook of regional and urban economics*, Duranton, Henderson, and Strange (eds.), Elsevier, vol. 5, 813-886.
- Hagen, D. and Hansen, J. (2010): "Rental housing and the natural vacancy rate". *Journal of Real Estate Research*, 32(4), 413-433.
- Rosen, K. T. and Smith, L. B. (1983): "The price-adjustment process for rental housing and the natural vacancy rate". *American Economic Review* 73(4), 779-786.
- Segú, M. and Vignolles, B. (2018): "Taxing Vacant Dwellings: Can fiscal policy reduce vacancy?" MPRA Paper.
- Wheaton, W. C. (1990): "Vacancy, search, and prices in a housing market matching model". *Journal of Political Economy*, 98, 1270-1292.

Davidoff, Thomas

Thomas Davidoff holds a PhD in Economics and Urban Studies and Planning from M.I.T., and a Master's in Public Affairs and Urban and Regional Planning from Princeton University. He is the Stanley Hamilton Associate Professor of Real Estate Finance and Director of the Centre for Urban Economics and Real Estate at the University of British Columbia's Sauder School of Business. Davidoff's published research on housing markets, insurance and aging includes publications in *The Journal of Urban Economics*, *The American Economic Review*, *The Review of Financial Studies*, *The Journal of Public Economics*, *The Journal of Risk and Insurance* and *Real Estate Economics*. Davidoff is an Editor at the *Journal of Housing Economics*.

Durán-Cabré, José M^º

José M^º Durán-Cabré holds a degree and a PhD in Economics and Business Sciences from the University of Barcelona (having been awarded the "Premio extraordinario" for the most outstanding graduate in his promotion and the Economic and Social Council Prize), a law degree from the same university and an MSc in Fiscal Studies from the University of Bath (UK). He is currently Associate Professor of Public Finance and Tax Systems at the University of Barcelona specializing in various areas of fiscal policy, especially, taxation of wealth, taxation and fiscal federalism and fiscal reform. He has published various articles in such journals as *International Tax and Public Finance*, *Review of Income and Wealth*, *Journal of Tax Administration* and *Hacienda Pública Española*, and written a number of books and book chapters published, among others, by Ariel, Edward Elgar Publishing, the Institute for Fiscal Studies and Thomson Civitas. He is a researcher and the Director of the Barcelona Economics Institute (IEB).

Segú, Mariona

Mariona Segú holds a degree in Economics from the Pompeu Fabra University in Barcelona. In 2013 she moved to Paris where she obtained a Master's in "Public Policy and Development" from the Paris School of Economics. She is currently a PhD student at the RITM Laboratory run by the Paris Sud University-Paris Saclay, where her thesis is being supervised by Miren Lafourcade and Gabrielle Fack. She conducts research in the field of urban economics, with a specific focus on the housing market and its relations with public policy and other phenomena that affect that market. In 2017 she completed a research visit at the NYU Furman Center, funded by a Palladio Foundation scholarship.

Solé-Ollé, Albert

Albert Solé-Ollé is Professor of Economics at the University of Barcelona, and Director of the Fiscal Federalism Research Program at the Barcelona Institute of Economics (IEB). He has been visiting professor at the University of California at Irvine, and is a Fellow of the CESifo Research Network. His research focuses on Public Economics and Fiscal Federalism and, more concretely, on local taxation, inter-governmental transfers and political economy of subnational governments. His works have been published in journals like: *Journal of Public Economics*, *European Economic Review*, *Journal of Urban Economics*, *Regional Science and Urban Economics*, *International Tax and Public Finance*, *European Journal of Political Economy*, *Public Choice*, and *Journal of Regional Science*, among others.

Viladecans-Marsal, Elisabet

Elisabet Viladecans-Marsal is Associate Professor of Economics at the Universitat de Barcelona, Director of the Cities Research Program at the Barcelona Institute of Economics (IEB) and Director of the Chair UB Smart Cities. She is a regular Visiting professor the Department of Economics of the University of California at Irvine, and is a Research Fellow of the Center of Economic Policy Research (CEPR) and the CESifo Reseach Network. Her research focuses on Urban Economics and Public Economics. More concretely, her current research topics include the agglomeration economies and the location of firms, the impact of infrastructures on city growth and suburbanization, the effectiveness of local development policies, land use regulation and city growth and the impact of social interaction on residential choice. Her works have been published in journals like *Journal of Urban Economics*, *Journal of Public Economics*, *Journal of Economic Geography*, *Journal of Regional Science or Regional Science* and *Urban Economics*, among others.

Turismo y gentrificación en ciudades globales: ¿podría ser útil la política fiscal?

El Institut d'Economia de Barcelona (IEB) es un centro de investigación en Economía que tiene como objetivos fomentar y divulgar la investigación en economía, así como contribuir al debate y a la toma de las decisiones de política económica.

La investigación de sus miembros se centra principalmente en las áreas del federalismo fiscal y la economía pública; la economía urbana; la economía de las infraestructuras y el transporte; el análisis de sistemas impositivos; el capital humano; la sostenibilidad energética; y la innovación.

Creado en 2001 en el seno de la Universitat de Barcelona y reconocido por la Generalitat de Catalunya, el IEB recibió un importante impulso en 2008 con la constitución de la Fundación IEB (en la que colaboran Abertis, Applus, Gas Natural Fenosa, La Caixa, Ayuntamiento de Barcelona, Universitat de Barcelona, Diputación de Barcelona y Aguas de Barcelona). También acoge la Cátedra de Federalismo Fiscal de la UB y la Cátedra de Sostenibilidad Energética de la UB.

Además de realizar actividades relacionadas con la investigación académica, el IEB pretende dar a conocer y difundir la investigación realizada mediante la organización de simposios y jornadas, así como de diversas publicaciones entre las que cabe destacar cada año el Informe IEB sobre Federalismo Fiscal y Finanzas Públicas. El IEB Report que el lector tiene en sus manos, forma parte de dicho informe, si bien con una periodicidad mayor y un contenido más ágil para poder adaptarse mejor a la cambiante actualidad.

Las opiniones expresadas en el Report no reflejan las opiniones del IEB.

Más información www.ieb.ub.edu



Albert Solé-Ollé
Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
Universitat de Barcelona



Elisabet Viladecans-Marsal
Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
Universitat de Barcelona

Fiscalidad, turismo y especulación inmobiliaria en las grandes ciudades

En las grandes ciudades se exagera el debate sobre los efectos negativos de los no residentes (turistas o compradores de inmuebles) en el bienestar de los que viven y trabajan de forma permanente en esos espacios. Se pueden identificar tres grandes tipos de efectos.

En primer lugar, los visitantes generan efectos directos sobre la calidad de vida de los residentes: externalidades medioambientales (ruido...), deterioro de los servicios públicos (congestión en el transporte público...) y, finalmente, incremento del gasto público para mantener la calidad (y de los impuestos necesarios para financiarlo).

En segundo lugar, los alojamientos turísticos (hoteles, apartamentos reglados u otro tipo de oferta) ocupan espacios que podrían destinarse a otros usos (vivienda para residentes...). Si la oferta de vivienda es limitada, esto puede ocasionar un incremento de los precios de la vivienda y de los alquileres. Esto puede beneficiar a los propietarios, pero perjudica a inquilinos y a nuevos compradores, que pueden verse expulsados de sus barrios, un problema que ha aumentado a raíz del *boom* de apartamentos de alquiler de plataformas digitales como Airbnb. Las crecientes protestas contra el turismo en Barcelona y otras ciudades tienen su origen en estos fenómenos (*The Economist*, 2016).

En tercer lugar, los efectos sobre el mercado inmobiliario también están provocados por los especuladores no residentes; es decir, los que compran vivienda como inversión. En ocasiones, el objetivo de inversión se mezcla con el deseo de tener una segunda residencia. En cualquier caso, este tipo de actividad también puede generar efectos negativos. Primero, las compras especulativas tienen efectos en los precios de la vivienda y los alquileres. Segundo, se ha demostrado que la especulación contribuye a formar bur-

bujas inmobiliarias que, si explotan, pueden tener efectos económicos graves¹.

En la mayoría de las ciudades afectadas por estos problemas se ha generado una fuerte controversia sobre el peso de todos estos factores en la crisis de acceso a la vivienda. Según la cobertura mediática, la culpa debería recaer únicamente en los efectos derivados de los no residentes y la reciente evidencia empírica parece apuntar en la misma dirección, aunque todavía hay pocos estudios con estándares científicos adecuados y, además, cubren muy pocas ciudades². Sin embargo, hay otras posibles explicaciones a la crisis de acceso a la vivienda: el aumento de la demanda local (en el caso del alquiler, los problemas de acceso pueden deberse al desplazamiento de la compra por las dificultades de acceso al crédito hipotecario), el incremento de la demanda residencial de los no residentes (por el aumento de atractivo de estas ciudades como lugar para trabajar y vivir), la falta de oferta de suelo y la regulación urbanística que dificultan la construcción de vivienda, o la falta de vivienda social para hacer frente a los efectos sobre la población más vulnerable.

¹ El reciente trabajo de Gao *et al.* (2018) muestra como los efectos económicos (destrucción de puestos de trabajo, aumento del paro) del pinchazo de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos durante el *boom* fueron mucho más acusados en las áreas en que el porcentaje de ventas no destinadas a vivienda principal era más elevado.

² Por ejemplo, el estudio de Sá (2016) para Londres atribuye alrededor del 20% del incremento de los precios de la vivienda durante los últimos años a los efectos de la inversión extranjera. El estudio de Cvijanovic y Spaenjers (2015) para París recoge resultados similares, si bien restringido a barrios muy concretos. El trabajo de Sheppard y Udell (2018) observa también, para Nueva York, un impacto positivo de las licencias de Airbnb sobre los precios de las viviendas próximas.

En cualquier caso, bien de forma fundamentada bien para hacer frente a la presión popular, numerosas ciudades han adoptado políticas para mitigar estos problemas. Entre los instrumentos fiscales utilizados, encontramos los siguientes: la tasa turística, que suele gravar las pernoctaciones hoteleras y se emplea en numerosas ciudades (París, Ámsterdam...); el impuesto sobre segundas residencias y sobre viviendas vacías (Francia...) y los impuestos sobre transacciones de segundas residencias (Reino Unido...) o sobre las transacciones realizadas por no residentes (Vancouver, Singapur...). Las experiencias conocidas indican que el impacto de estas medidas sobre la actividad económica (turística y e inmobiliaria) es reducido en algunos casos (tasa turística), pero puede llegar a ser notable en otros (impuestos sobre no residentes). Además, en muchos casos, se opta por la regulación en lugar de apostar por figuras fiscales (probablemente porque las ciudades suelen tener más competencias en el ámbito regulatorio que en el fiscal). Un ejemplo de este tipo de política consiste en prohibir la construcción de segundas residencias cuando estas superan un determinado porcentaje del parque inmobiliario (es el caso de Suiza; véase Hilb y Schön, 2016). Aquí también incluiríamos las moratorias hoteleras y las restricciones del número de licencias de apartamentos adoptadas por numerosas ciudades. Dada la inexistencia de estudios solventes que evalúen este tipo de medidas, resulta difícil extraer a una conclusión general sobre sus efectos y sobre su mérito relativo con respecto a la fiscalidad.

En este IEB REPORT se incluyen tres contribuciones que describen los pros y contras de tres tipos de intervenciones fiscales:

– José M^o Durán-Cabré (IEB y Universitat de Barcelona) analiza la tasa turística, que grava las pernoctaciones en establecimientos hoteleros y similares. Su contribución repasa la experiencia internacional al respecto, poniendo en relación la tasa con el resto de los impuestos que gravan la actividad turística (en especial, el IVA). El autor señala las bondades de este impuesto: efecto reducido sobre la actividad turística, exportación de la carga fiscal —y, por ende, pocos costes políticos— e instrumento de internalización de los costes sociales generados por el turismo. Además, el autor considera que este impuesto debe asignarse a los gobiernos locales, que en principio pueden adaptarlo a las circunstancias locales (tipología turística, intensidad de las externalidades generadas). Finalmente, propone un modelo basado en la aplicación de un tipo reducido de IVA al sector turístico (importante para garantizar la competitivi-

dad internacional del sector) combinado con un impuesto local sobre pernoctaciones.

– Thomas Davidoff (Sauder School of Business, University of British Columbia) estudia el papel de los impuestos que gravan las transacciones inmobiliarias realizadas por no residentes, haciendo hincapié en el caso de Vancouver. Esta ciudad ha recibido una cantidad sustanciosa de inversión inmobiliaria de Hong Kong y China, lo que se considera que ha provocado el incremento de precios de la vivienda en esa ciudad. Por este motivo, tanto la provincia de la Columbia Británica como la ciudad de Vancouver han aprobado ciertos cambios fiscales que afectan a las propiedades adquiridas por no residentes. En 2016, por ejemplo, la provincia aprobó un impuesto sobre compra de viviendas por parte de ciudadanos sin residencia permanente en Canadá igual al 15%. El propio autor, junto con otros expertos, propuso aplicar un recargo sobre el impuesto sobre bienes inmobiliarios (multiplicándolo por cuatro) totalmente deducible del impuesto sobre la renta personal, lo que implica que solo se paga si no se trabaja en la provincia. La provincia de la Columbia Británica ha aprobado recientemente un recargo similar, conocido popularmente como impuesto sobre la especulación (*speculation tax*). La contribución del profesor Tom Davidoff es una prueba de que se pueden diseñar instrumentos fiscales adecuados para los objetivos que se persiguen. Ahora bien, su contribución no se muestra optimista sobre la capacidad de estas medidas de abaratar el acceso a la vivienda en Vancouver.

– Mariona Segú (Paris School of Economics) se centra en el caso de los impuestos sobre las viviendas vacías, analizando a fondo la experiencia francesa. En Francia, en 2013, se introdujo un impuesto sobre viviendas vacías en áreas urbanas con profundos problemas de acceso a la vivienda. Tras evaluar los efectos de este impuesto, se observa una reducción significativa en el número de viviendas vacías, que han pasado a ser vivienda principal y también se observa que no se ha reducido la construcción de viviendas. Parece que el impuesto francés ha contribuido a solucionar los problemas de acceso a la vivienda. Asimismo, Segú analiza las dificultades de aplicar una figura de este tipo en España y advierte de que, llegado el caso, sería necesario extender la medida a las viviendas de segunda residencia, también gravadas con un recargo en el caso francés.

Se trata de tres contribuciones escritas por expertos de primera línea en materia de economía urbana y fiscalidad.

Sus textos ilustran que es posible diseñar figuras fiscales que contribuyan a resolver problemas complejos. Sin embargo, también insisten en la necesidad de conocer mejor los efectos de este tipo de políticas y ponen de manifiesto la gran escasez de estudios solventes en la materia.

Referencias bibliográficas

- Cvijanovic, D. y Spaenjers, C. (2015): "Real estate as a luxury good: non-resident demand and property prices in Paris". HEC Paris Research Paper No. FIN-2015-1073.
- "Second homes – Stay Away. There's a new villain in town—at weekends and during the summer". *The Economist*, 14 de mayo 2016, 12-13.
- Gao, Z.; Sockin, M. y Xiong, W. (2018): "Economic consequences of housing speculation". Mimeo, Princeton University, <http://wxiong.mycpanel.princeton.edu/papers/Speculation.pdf>.
- Hilber, C. y Schoni, O. (2016): "The housing market impacts of banning second home investments". London School of Economics, <http://personal.lse.ac.uk/hilber/WorkingPapers.html>.
- Sá, F. (2016): "The effect of foreign investors on local housing markets: evidence from the UK". CEPR Discussion Paper DP116587.
- Sheppard, S. y Udell, A. (2018): "Do Airbnb properties affect house prices?" Ponencia presentada en la Conferencia de la American Economic Association, San Diego, Estados Unidos.



José Mª Durán-Cabré
Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
Universitat de Barcelona

Los impuestos turísticos sobre las pernoctaciones: una opción a valorar en el ámbito local

La importancia creciente del turismo como sector económico es indudable: en los países de la OCDE en 2016 representa de manera directa un 4,2% del PIB, generando un 6,9% del empleo total (OCDE, 2018). El número de turistas internacionales en el mundo alcanzó la cifra de 1.235 millones, con un crecimiento respecto al año anterior del 3,9%. En el caso español, estas cifras son mucho más llamativas, puesto que el peso directo del turismo en el PIB es el más elevado de todos los países de la OCDE, superando el 11%, y generando más del 13% del total de empleo. El número de turistas internacionales superó en 2016 los 75 millones en España, tercer país del mundo con más turistas.

Sin embargo, además de ser una fuente clara de crecimiento económico y de creación de empleo, el desarrollo del turismo también genera ciertos costes derivados de la congestión, sobre el medio ambiente y de otros impactos sociales y culturales. Cuanto mayor sea el peso del turismo y su concentración en el tiempo y en el territorio, también son mayores y más perceptibles los costes sociales derivados del mismo¹. Además, se produce una cierta asimetría entre quienes se benefician del turismo y quienes más soportan sus costes: mientras los primeros se distribuyen de

manera difusa por todo el territorio de un país o ciudad, los segundos se concentran especialmente en las zonas más turísticas.

En este contexto resulta importante encontrar instrumentos de política económica que permitan al sector público corregir los costes sociales con la finalidad de maximizar el bienestar social. Y los impuestos relacionados con el turismo pueden desempeñar un papel importante. El objetivo de esta contribución precisamente es analizar las características de los impuestos que recaen sobre el turismo, en particular de los que gravan las pernoctaciones en hoteles y establecimientos similares, y que están siendo utilizados de manera creciente por gobiernos locales con la finalidad de aumentar sus ingresos a la vez que internalizan los costes sociales derivados del turismo.

Los impuestos que recaen específicamente sobre las actividades turísticas empiezan a surgir a partir de los años sesenta, a medida que el turismo crece y con él su potencialidad recaudatoria (World Tourism Organization, 1998)². Sin embargo, este uso creciente también se debe a ciertas características de los impuestos turísticos que resultan atractivas desde un punto de vista económico (Gago *et al.*, 2009):

¹ Por ejemplo, en la ciudad de Barcelona, el número de pernoctaciones en hoteles ha crecido espectacularmente en pocos años: de cerca de 8 millones en 2000, a 14 millones en 2010 hasta superar los 19 millones en 2016 (Turisme de Barcelona, 2017). La congestión, el ruido, las molestias y el deterioro de determinadas áreas han provocado la queja de vecinos de las zonas más turísticas.

² Una excepción la encontramos en Francia e Italia, donde desde principios del siglo XX algunos municipios han venido aplicando la *taxe de séjour* o *tassa di soggiorno*, respectivamente, impuesto sobre las pernoctaciones en establecimientos hoteleros.

- Son un instrumento de recaudación eficiente porque provocan pocos cambios en el comportamiento de los agentes económicos. Con frecuencia los destinos turísticos no tienen sustitutos directos, por peculiaridades asociadas al clima, ubicación, arquitectura, museos, etc. Esto provoca un poder monopolístico por el lado de la oferta, mientras que por el lado de la demanda cambios en el precio apenas generan modificaciones en el comportamiento.
- Suelen recaer en gran parte sobre no residentes, lo que permite la exportación de la carga fiscal. Esta circunstancia facilita su utilización por parte de los políticos.
- Actúan en cierta medida como sustitutos del precio de los servicios públicos consumidos por los turistas. La presencia de turistas ocasiona un incremento en los costes de determinados servicios públicos, como la seguridad, la recogida de basuras o la limpieza de las calles, entre otros. El impuesto turístico se puede justificar, por tanto, de acuerdo con el principio del beneficio.
- Permiten internalizar las externalidades negativas provocadas por el turismo (congestión, molestias, mayor deterioro de determinadas áreas, etc.), mejorando con ello la eficiencia económica.
- Finalmente, el incremento en el precio que los impuestos provocan puede facilitar una mejora en la calidad del turismo e, incluso, si su importe varía según el periodo del año, contribuir a reducir la estacionalización del turismo, reduciendo con ellos las externalidades negativas.

En consecuencia, existen argumentos económicos favorables a la utilización de los impuestos relacionados con el turismo.

De entre la pluralidad de figuras tributarias existentes en el sistema comparado relacionadas con el turismo, destacan en particular los impuestos que gravan las pernoctaciones³. Fue introducido por primera vez en Francia hace más de

³ La OCDE (2014) incluye todos los impuestos indirectos, tasas y precios públicos que afectan principalmente a actividades relacionadas con el turismo y los agrupa en seis grandes categorías impositivas que son: i) Entradas y salidas: gravan las entradas y salidas del territorio de un país; ii) Transporte aéreo: gravamen sobre el aterrizaje o espera de aviones; iii) Hotel y alojamiento: imposición por pernoctación en hoteles y establecimientos similares; iv) Impuestos sobre el consumo: principalmente el IVA, que no recae únicamente sobre el turismo, pero que puede tener una importancia elevada; v) Medio ambiente: gravámenes específicamente relacionados con el turismo y con una finalidad medio ambiental; vi) Incentivos fiscales con la finalidad de fomentar el desarrollo del sector turístico.

Tabla 1: Los tipos impositivos del impuesto sobre las pernoctaciones en algunas ciudades de Europa (2017)

ALEMANIA	
Berlín	5%
Colonia	5%
Hamburgo	Según el precio de la habitación. Ej: - entre 50 y 100 €: 2 € - entre 100 y 150 €: 3 € - entre 150 y 200 €: 4 €
FRANCIA	
Lyon	Según la categoría del hotel. Ej: - 3 estrellas: 1,10 € - 4 estrellas: 1,65 € - 5 estrellas: 2,47 €
Marsella	Según la categoría del hotel. Ej: - 3 estrellas: 1,50 € - 4 estrellas: 2,25 € - 5 estrellas: 3 € - Palacios: 4 €
París	Según la categoría del hotel. Ej: - 3 estrellas: 1,50 € - 4 estrellas: 2,25 € - 5 estrellas: 3 € - Palacios: 4 €
PAÍSES BAJOS	
Ámsterdam	5%
ITALIA	
Florenia	Según la categoría del hotel. Ej: - 3 estrellas: 3,50 € - 4 estrellas: 4,50 € - 5 estrellas: 5 €
Milán	Según la categoría del hotel. Ej: - 3 estrellas: 3 € - 4 estrellas: 4 € - 5 estrellas: 5 €
Roma	Según la categoría del hotel, la ubicación y la temporada. Ej: en el centro, temporada alta - 3 estrellas: 4 € - 4 estrellas: 6 € - 5 estrellas: 7 €
Venecia	Según la categoría del hotel, la ubicación y la temporada. Ej: en el centro, temporada alta - 3 estrellas: 3,50 € - 4 estrellas: 4,50 € - 5 estrellas: 5 €
PORTUGAL	
Lisboa	€1
ESPAÑA ¹	
Cataluña: Barcelona	Según la categoría del hotel. Ej: - 3 estrellas: 0,65 € - 4 estrellas: 1,10 € - 5 estrellas: 2,25 €
Cataluña: demás municipios	Según la categoría del hotel. Ej: - 3 estrellas: 0,45 € - 4 estrellas: 0,90 € - 5 estrellas: 2,25 €
Islas Baleares	Según la categoría del hotel y cuando no sea en temporada baja. Ej: - 3 estrellas: 1 € - 4 estrellas: 1,5 € - 5 estrellas: 2 €

¹ Impuesto propio regulado por las comunidades autónomas.
Fuente: elaboración propia.

cien años, bajo el nombre de *taxe de séjour*, con la finalidad de contribuir al desarrollo de localidades termales.

Posteriormente su aplicación se ha ido extendiendo a otros países y en general grava las estancias en hoteles y establecimientos similares, como los apartamentos turísticos, recayendo sobre sus clientes, si bien son las empresas quienes deben cumplir con el impuesto: lo repercuten a los clientes y lo ingresan a la administración.

El impuesto lo aplican y recaudan los gobiernos subcentrales, habitualmente los municipios, quienes pueden decidir si lo aplican o no y cómo se configura, dentro de los márgenes que generalmente una ley nacional establece. Esto permite que cada municipio pueda configurar el impuesto según sus circunstancias y preferencias, algo especialmente relevante si mediante el impuesto se pretenden internalizar las externalidades negativas del turismo. Éstas pueden variar sensiblemente, de manera que es en el ámbito local donde mejor se pueden estimar. También el perfil del turismo puede variar sensiblemente en cada localidad y con ello el efecto del impuesto sobre el sector turístico.

Un ejemplo interesante lo encontramos si comparamos el turismo de dos ciudades italianas: Venecia y Milán. En Venecia es conocido los problemas que ocasiona un elevado número de turistas. El impuesto por pernoctación además de variar según el tipo de establecimiento y su categoría, como es común, también tiene en cuenta la zona del municipio donde esté situado (las zonas alejadas del centro disfrutan de una rebaja de hasta el 30%) y el periodo del año (en temporada baja, que es únicamente el mes de enero, hay una reducción del 30%). La acumulación de reducciones permite que el impuesto en un mismo establecimiento, por ejemplo un hotel de tres estrellas, varíe entre un mínimo de 1,70 € y un máximo de 3,50 € por noche. En cambio, en Milán, donde el peso del turismo es menor y tiene un perfil más ligado a los negocios, el tipo impositivo varía en función únicamente del tipo de establecimiento y de su categoría. Ahora bien, cuando la estancia se produce en el marco de un congreso considerado de importancia relevante, los tipos impositivos se reducen en un 50%. Por otro lado, atendiendo a las preferencias de cada ciudad, el número máximo de noches consecutivas que quedan gravadas varía (14 en Milán, por 5 en Venecia) o el tratamiento de los niños (exentos en Milán hasta los 18 años, mientras que en Venecia están exentos los menores de 10 años, y entre los 10 y los 16 años hay una reducción del 50%). Cada municipio regula el tributo de acuerdo con sus preferencias. En la Tabla 1, se destacan algunos tipos impositivos del impuesto en

Tabla 2: Tipos impositivos IVA: general y hoteles. UE (28): 2018

PAÍS	TIPO GENERAL (%)	TIPO HOTELES (%)	Diferencia (puntos porcentuales)
Alemania	19	7	-12,00
Austria	20	13	-7,00
Bélgica	21	6	-15,00
Bulgaria	20	9	-11,00
Croacia	25	13	-12,00
Dinamarca	25	25	0,00
Eslovaquia	20	20	0,00
Eslovenia	22	9,5	-12,50
España	21	10	-11,00
Estonia	20	9	-11,00
Finlandia	24	10	-14,00
Franca	20	10	-10,00
Grecia	24	13	-11,00
Hungría	27	18	-9,00
Irlanda	23	9	-14,00
Italia	22	10	-12,00
Letonia	21	12	-9,00
Lituania	21	9	-12,00
Luxemburgo	17	3	-14,00
Malta	18	7	-11,00
Países Bajos	21	6	-15,00
Polonia	23	8	-15,00
Portugal	23	6	-17,00
Reino Unido	20	20	0,00
República Checa	21	15	-6,00
Romania	19	9	-10,00
Suecia	25	12	-13,00
Chipre	19	9	-10,00
UE (28) media	21,46	10,98	-10,48

Fuente: VAT rates applied in the Members State of the European Union, Comisión Europea.

vigor en otras ciudades europeas.

En España, sin embargo, y a pesar de la importancia del sector turístico, la actual normativa de las haciendas locales no prevé la aplicación de este impuesto, circunstancia que ha sido aprovechada por Baleares y Cataluña para introducirlo como un impuesto propio autonómico⁴. Sin embargo, los gobiernos locales de estas comunidades no pueden regularlo⁵.

La aplicación de un impuesto por pernoctación supone apli-

⁴ Baleares lo introdujo por primera vez en 2001, aunque lo derogó en octubre de 2003. En 2016, lo introduce nuevamente, si bien con importantes modificaciones. Cataluña, por su parte, lo aplica desde noviembre de 2012.

⁵ El informe publicado por la Comisión de expertos para la revisión del modelo de financiación local propone la creación de este impuesto en el ámbito local español.

car un gravamen especial sobre un tipo de consumo que también queda gravado por el IVA, como impuesto general sobre el consumo. Ahora bien, en el caso del turismo se produce una peculiaridad que además resulta paradójica: hay un impuesto especial, pero en el IVA queda gravado a un tipo reducido. Como se puede observar en la Tabla 2, en la Unión Europea únicamente hay tres países que no apliquen un IVA reducido a los servicios de hostelería (Dinamarca, Eslovaquia y el Reino Unido), mientras que en los demás el ahorro de aplicar un tipo reducido supera en promedio los 10 puntos porcentuales. Pero, ¿por qué se bonifican primero en el IVA, para luego establecer un impuesto especial adicional?

En los servicios hoteleros el IVA se convierte en un parámetro más del precio final que paga el turista⁶. Por tanto, un IVA menor permite ser más competitivo a nivel internacional, algo relevante en el mercado mundial del turismo que se caracteriza por ser muy competitivo (Jensen y Wanhill, 2002)⁷. Ahora bien, este IVA reducido facilita, a su vez, la aplicación de un impuesto sobre las pernoctaciones, cuyos tipos impositivos son además mucho más bajos de los que habría con el IVA general⁸. Pero además, permite que los gobiernos locales dispongan de un interesante instrumento fiscal para el desarrollo de su política turística, de acuerdo con sus preferencias y necesidades, algo no posible con el IVA, donde carecen de poder normativo.

Además, la recaudación del impuesto suele destinarse al desarrollo de políticas relacionadas con el turismo, lo que también facilita su aceptación por parte de la industria turística, temerosa del impacto del impuesto. Importante también es que el municipio puede utilizar los recursos adicionales generados con el impuesto para compensar a los residentes en las zonas más turísticas de su localidad, quienes padecen especialmente las externalidades negativas generadas por el turismo (congestión, ruido, molestias, deterioro, etc.).

⁶ A diferencia de lo que sucede en el caso del comercio internacional de bienes, donde la aplicación del principio de tributación en destino, permitiendo al exportador recuperar el IVA soportado en su país, asegura que las diferencias en el IVA no alteren los precios relativos de los productos.

⁷ La importancia económica del sector turístico sin duda también habrá ayudado a lograr este tratamiento favorable.

⁸ Alemania aprobó en 2010 una reducción del IVA sobre los hoteles pasando del 19 al 7%; a partir de esta fecha, el número de ciudades que ha introducido el impuesto sobre las pernoctaciones no ha dejado de crecer.

Referencias bibliográficas

- Gago, A.; Labandeira, X.; Picos, F. y Rodríguez, M. (2009): "Specific and general taxation of tourism activities. Evidence from Spain". *Tourism Management*, 30, 381-392.
- Jensen, T. C. y Wanhill, S. (2002): "Tourism's taxing times: value added tax in Europe and Denmark". *Tourism Management*, 23, 67-79.
- OCDE (2014): *OECD Tourism Trends and Policies*, OECD Publishing, Paris.
- OCDE (2018): *OECD Tourism Trends and Policies*, OECD Publishing, Paris.
- Turisme de Barcelona (2017): *Estadístiques de turisme. Barcelona ciutat i entorn, 2016*.
- World Tourism Organization (1998): *Tourism taxation: striking a fair deal*.



Thomas Davidoff
Sauder School of Business,
University of British Columbia

Extranjeros que pagan impuestos: una perspectiva de Vancouver

La inmigración y la inversión llegadas de Hong Kong en los años ochenta y noventa, y, más tarde, de la China continental, se han citado como una de las causas de la subida de precios del mercado inmobiliario de la ciudad de Vancouver (Columbia Británica, Canadá). Este discurso se ha repetido hasta la saciedad entre las capas más populares, pero, recientemente, los elevados incrementos de precios registrados (gráfico 1, Real Estate Board of Greater Vancouver, marzo de 2018, Statistics Package) han suscitado el interés de los estudios académicos¹.

Hasta hace poco, y a diferencia de las grandes ciudades estadounidenses, en las urbes canadienses los compradores de vivienda extranjeros de inmobiliario de alta calidad recibían un trato de favor en comparación con los compradores nacionales. Al contrario de lo que sucede en los Estados Unidos, los propietarios canadienses no se pueden deducir los intereses hipotecarios o los impuestos inmobiliarios en la declaración de la renta, por lo que ser un contribuyente nacional no comportaba ventaja alguna. La deducción de intereses e impuestos inmobiliarios a un tipo marginal del 40% por encima de la deducción habitual pueden ser una ventaja significativa en las carísimas ciudades estadounidenses, una ventaja que escapa a la mayoría de los extranjeros. Por otro lado, los impuestos inmobiliarios canadienses son bastante bajos para la norma estadounidense con proporción a los valores inmobiliarios. En estos momentos el impuesto sobre bienes inmuebles de la ciudad de Vancouver se sitúa aproximadamente en el 0,3%, mientras que en los Estados Unidos no es extraño que supere el

1%. Los impuestos sobre la renta y los aplicables a las ventas suelen ser más elevados en Canadá que en los Estados Unidos. Así pues, en comparación con las ciudades superestrella estadounidenses, Vancouver recibe con los brazos abiertos la inversión inmobiliaria y, en cambio, no parece dar muchas facilidades a los que trabajan en la ciudad. Esto probablemente ha contribuido a que la relación del precio con respecto a la renta sea muy elevada.

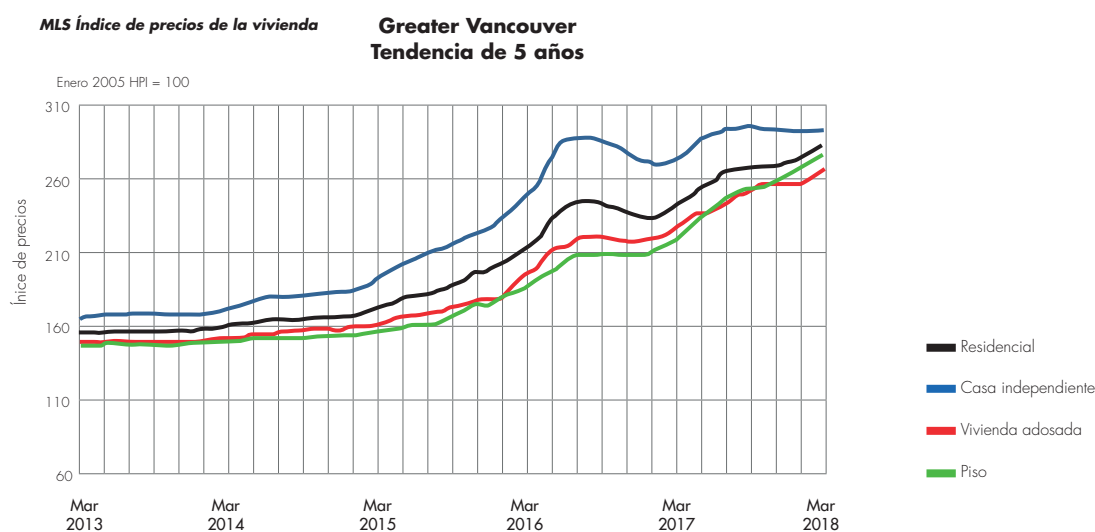
En términos generales, existe una enorme controversia en los medios de comunicación locales y los políticos con respecto a cómo valorar como causas de la espectacular subida de precios la demanda internacional de inversión o de vivienda vacacional, la especulación local y extranjera, la inmigración, la formación de hogares locales y las políticas de regulación de suelo restrictivas, además de otras regulaciones. La comunidad local parece haber despertado ante la necesidad de viviendas multifamiliares, y la construcción de pisos ha alcanzado niveles récord (sobre todo apartamentos; las viviendas que se construyen para alquiler requieren subvenciones).

El debate en torno al papel de los compradores extranjeros que hacen que se disparen los precios de la vivienda de Vancouver refleja el de otras ciudades superestrella con restricciones de oferta como Nueva York, San Francisco, Los Ángeles, Londres y Singapur, entre otras. Algunas ciudades australianas y asiáticas han intentado aplicar distintas medidas restrictivas y fiscales para abordar la demanda inmobiliaria por parte de extranjeros, de segundas residencias y de inversión².

¹ Pavlov y Somerville (2016), y Favilukis y Van Nieuwerburgh (2017).

² Véase Choi (2014) y Suher (2016).

Gráfico 1: Índice de precios de viviendas de Vancouver



Fuente: Real Estate Board of Greater Vancouver, marzo de 2018, Statistics Package.

En los últimos dos años se han aplicado distintas políticas fiscales para romper una lanza a favor de la población trabajadora local. La primera fue un impuesto sobre los compradores extranjeros en la provincia de la Columbia Británica, que entró en vigor a principios de agosto de 2016. Este impuesto consistía en un 15% (un 20% en febrero de 2018) del valor de compra (valor de mercado) a pagar a la transferencia de la titularidad. Todo el que no sea ciudadano canadiense o residente permanente (y que no pertenezca a un programa de permiso de trabajo selectivo) deberá pagar este impuesto, al igual que las empresas o entidades controladas por extranjeros. La fracción de la propiedad en manos de compradores extranjeros se multiplica por un 20% para obtener el total a pagar. El impuesto se aplicó en 2017 en la zona de Greater Vancouver y, desde entonces, se ha ampliado a otras jurisdicciones de la provincia con rápidas subidas de precios.

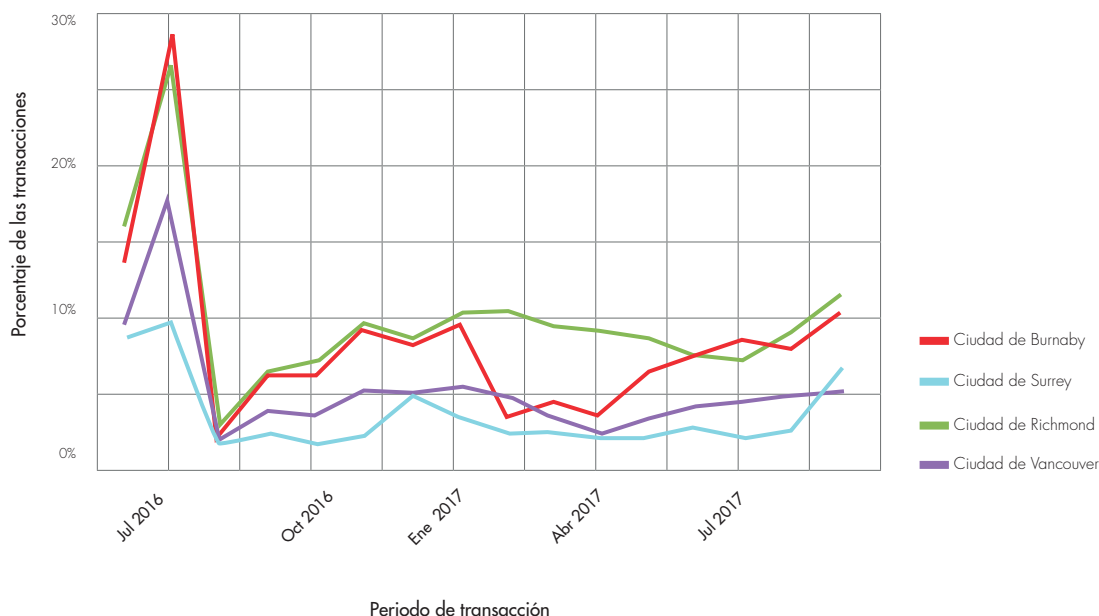
Poco antes de que entrara en vigor el impuesto sobre los compradores extranjeros, la provincia de la Columbia Británica empezó a recopilar datos sobre los propietarios de inmobiliario residencial. Dichos datos se reflejan en el Gráfico 2, extraído de Jens von Bergmann, de Mountain Math. El número de compradores en Greater Vancouver fluctuó en las semanas previas a la aplicación del impuesto y cayó en picado al principio de la aplicación del impuesto, de más del 10% a por debajo del 2%. Se observa asimismo un lapso muy breve, aproximadamente una semana, en

que los compradores extranjeros parece que aceleraron los acuerdos para evitar el impuesto, por lo que el número de compradores extranjeros subió un poco en los meses posteriores al anuncio de la aplicación del impuesto.

Desde la aprobación de este impuesto sobre compradores extranjeros, las transacciones por parte de núcleos familiares se han reducido considerablemente y los precios se han mantenido relativamente estables, tras incrementarse casi un 30% el año anterior, entre el verano 2015 y el verano de 2016. Sin embargo, pisos y casas relativamente asequibles hasta entonces vieron como sus precios se disparaban tras el impuesto. Esto, en parte, puede deberse a una transferencia desde las viviendas de alto nivel a viviendas más asequibles entre los compradores extranjeros, pero también parece reflejar la demanda local: el mercado de alquiler, que solía reflejar una escasa desocupación, ha experimentado un aumento de precios espectacular en los últimos dos años.

A finales de 2016 la ciudad de Vancouver anunciaba un impuesto para viviendas desocupadas (*empty homes tax*), que impone un 1% de recargo anual a las viviendas que no son residencia principal o segunda residencia. Este impuesto no depende de la nacionalidad del propietario. La ciudad de Vancouver estima que aproximadamente 3.000 viviendas del total de 184.000 pueden estar sujetas a este impuesto extraordinario, por lo que la ciudad podría ob-

Gráfico 2: Compras por parte de extranjeros



BC Open Data

Fuente: Real Estate Board of Greater Vancouver, marzo de 2018, Statistics Package.

tener unos ingresos de 30 millones de dólares el primer año. Por algunas propiedades que sigo por Internet, detecto un incremento en la cuota de viviendas de alquiler de la zona de Greater Vancouver que se encuentran dentro de la ciudad de Vancouver después del verano de 2015. Sin embargo, no hay pruebas empíricas sobre el impacto del impuesto sobre los alquileres o las ventas.

Hacia finales de 2015, junto con investigadores de la University of British Columbia (UBC) Tsur Somerville y Sanghoon Lee —más tarde se sumó Josh Gottlieb—, creamos una propuesta de creación de un fondo para el acceso a la vivienda a un precio asequible en la Columbia Británica (B.C. Housing Affordability Fund, BCHAF) (housingaffordability.org). La idea era aumentar un 1,5% los impuestos inmobiliarios (a un nivel general del 2%), con lo que se situarían en el nivel superior de los tipos impositivos inmobiliarios de Norteamérica (como debería ser, según Aura y Davidoff, 2008), pero los ciudadanos de edad más avanzada, los residentes de larga duración en una misma vivienda y los veteranos de guerra estarían exentos de pagar el impuesto. Además, se aplicaría una reducción hasta el límite permitido en la declaración de la renta para la residencia principal por propietario, y deducciones hasta el límite permitido para alquileres brutos declarados

en la declaración de la renta para vivienda particular. Las distintas jurisdicciones podrían acogerse a este programa, y los ingresos derivados del mismo se distribuirían entre los residentes de esas jurisdicciones.

En febrero de 2018 la provincia de la Columbia Británica anunciaba la inclusión en sus presupuestos de una versión del BCHAF (el llamado «impuesto a la especulación»). Este impuesto no es neutro en cuestión de ingresos y las jurisdicciones en que se aplica vienen determinadas a nivel provincial. Al contrario de la propuesta original, se ha optado por diferentes tipos impositivos si se trata de segundas residencias o viviendas desocupadas de propietarios residentes en la Columbia Británica (un 0,5% si se superan los 400.000, con deducciones disponibles), si se trata de no residentes canadienses de la Columbia Británica (un 1%, con menos deducciones) o si se trata de extranjeros (un 2%). Al mismo tiempo, la provincia ha empezado a gravar las viviendas más caras con tipos más elevados (un 0,2% más entre 3 millones y 4 millones de dólares, y un 0,4% extra por encima de esa cantidad).

Es difícil valorar la efectividad del impuesto sobre compradores extranjeros, porque se ha estado aplicando una política federal para las hipotecas y para la construcción desde que el impuesto entró en vigor, y porque las ventas

familiares se ralentizaron antes de la aplicación del impuesto. Ahora bien, está claro que los pisos —que suelen ser la primera opción de los que compran por primera vez— se han encarecido significativamente desde que el impuesto entró en vigor. Se puede afirmar con seguridad que, para los que compran por primera vez, Greater Vancouver no es más asequible tras la aplicación del impuesto sobre compradores extranjeros. Está por ver si los impuestos basados en el uso (tales como los impuestos a las viviendas desocupadas y los impuestos a la especulación) seguirán aportando ingresos significativos o si llevarán a los propietarios de segundas viviendas a alquilar sus propiedades o a venderlas.

Referencias bibliográficas

Aura, S. y Davidoff, T. (2008): "Supply Constraints and Housing Prices". *Economics Letters*, 99(2), 275-277.

Choi T. P. (2014): "Government Intervention in Property Market and its Public Response: A Study of Stamp Duties and other Measures in Hong Kong". Tesis, University of Hong Kong.

Favilukis, J. y Van Nieuwerburgh, S. (2017): "Out-of-Town Home Buyers and City Welfare". 2017 Meeting Papers 486, Society for Economic Dynamics.

Pavlov, A. y Somerville, T. (2017): "Immigration, Capital Flows, and Housing Prices". doi:<http://dx.doi.org/10.14288/1.0357371>.

Suher, M. (2016): "Is Anybody Home? The Impact and Taxation of Non-Resident Buyers". Working Paper, New York University.



Mariona Segú
RITM, Université Paris Sud – Saclay

¿Puede el impuesto a los pisos vacíos mejorar el acceso a la vivienda?

Las viviendas vacías son un fenómeno relativamente habitual en los países occidentales. En 2015, la tasa media de viviendas vacías en los países de la OCDE equivalía al 10% del parque de viviendas¹, si bien la variación según el país es significativa (desde el 18% en Malta hasta menos del 1% en Suiza). Las tasas de desocupación suelen ser más elevadas en los países mediterráneos, incluso en periodos en que los precios de la vivienda son elevados. Una de las razones puede ser que en estos países el número de viviendas por habitante es más elevado que en el norte de Europa.

Para valorar la necesidad de un impuesto que grave estas viviendas, es fundamental comprender a qué se debe esa desocupación y si refleja un fallo del mercado o un resultado óptimo en equilibrio. Desde el punto de vista de político, puede parecer obvio que reducir la desocupación es más eficiente para mejorar el acceso a la vivienda que promover nueva construcción (Cheshire, Hilber y Koster, 2015); sin embargo, desde el punto de vista económico, un cierto nivel de desocupación puede ser eficiente. La literatura teórica ha abordado esta cuestión y ha descrito el proceso a través del cual se crea la desocupación.

La desocupación ocurre por la existencia de distintas fricciones de mercado (Han y Strange, 2015). Primero, las viviendas son un bien heterogéneo, lo que implica que los consumidores y los vendedores deben dedicar tiempo a un costoso proceso de búsqueda. Segundo, los costes de transacción tales como los impuestos o las comisiones de las inmobiliarias son significativamente elevados. Y tercero, las transacciones se hacen en un entorno de incertidumbre,

lo que implica un cierto grado de negociación. Todos estos factores determinan la duración de la desocupación. Dado que las fricciones no se pueden eliminar por completo, en equilibrio, hay un nivel positivo de desocupación estructural (Wheaton, 1990) equivalente a la tasa natural de desempleo del mercado laboral. Ciertos autores han intentado hacer una estimación de la tasa natural de desocupación y, aunque puede variar de forma sustancial según la ciudad, su valor estimado se sitúa en torno al 5% (Rosen y Smith, 1983; Hagen y Hansen, 2010). Teniendo en cuenta que en España, según el censo de 2011, la tasa de desocupación media entre las ciudades de más de 50.000 habitantes equivalía al 12,3%, uno puede sospechar que el actual nivel de desocupación está significativamente por encima de la tasa natural.

La desocupación friccional es una desocupación involuntaria; a los propietarios les gustaría alquilar o vender sus viviendas, pero les cuesta encontrar un inquilino o comprador debido a las fricciones. Sin embargo, los propietarios también pueden decidir voluntariamente dejar vacía su vivienda, principalmente por dos razones. En primer lugar, en el mercado inmobiliario el problema de las *opciones reales* puede tener un peso importante. Cunningham (2006) demuestra que la incertidumbre en torno al precio de la vivienda retrasa la construcción de viviendas y aumenta el valor del suelo desocupado. Del mismo modo, en presencia de incertidumbre de precios, un propietario puede optar por retrasar una transacción si prevé que los precios van a subir. En segundo lugar, Gabriel *et al.* (1988) sugieren que, frente a la imposibilidad de ajustar constantemente el alquiler (a causa por ejemplo de una duración determinada del alquiler), mantener la vivienda desocupada puede ser estratégico. De hecho, una elevada protección

¹ Base de datos de viviendas disponibles de la OCDE.

de los inquilinos puede derivar en que la desocupación voluntaria sea estratégicamente rentable. Por ejemplo, si un propietario no puede terminar un contrato de alquiler en un momento dado ni ajustar libremente el precio del alquiler, racionalmente podría decidir que le beneficia más sacar la vivienda del mercado de alquiler.

La introducción de un impuesto sobre las viviendas vacías puede tener un papel importante en la reducción de ambos tipos de desocupación. Por un lado, al incrementar el coste de tener la vivienda vacía, el propietario tendría más incentivos para movilizar la vivienda y aumentar el esfuerzo en el proceso de búsqueda de inquilino o comprador; de este modo, se reduciría la desocupación friccional. Por otro lado, puede compensar las distorsiones creadas por otros factores, como la reglamentación de protección de los inquilinos o el problema de la opción real y, por tanto, reducir el nivel de equilibrio de las desocupaciones voluntarias. A corto plazo, puede aumentar el número de viviendas en alquiler o en venta y reducir los precios (Desgranges y Wasmer, 2000). Asimismo, un impuesto sobre las viviendas vacías también puede introducir nuevas distorsiones, ya que los incentivos para invertir en inmobiliario se reducen. En consecuencia, a largo plazo la teoría predice una reducción de la oferta y un aumento de los precios.

Segú y Vignolles (2017) han estudiado la introducción de un impuesto sobre las viviendas vacías en el contexto francés y concluyen que el impuesto explica un 13% de disminución en la desocupación, mientras que la nueva construcción no parece quedar afectada, al menos a medio plazo. La proporción de residencias principales aumentó a resultas del impuesto, lo que sugiere que la mayoría de las viviendas desocupadas pasaron a ser residencias principales.

Otros países también han adoptado un impuesto sobre las viviendas vacías. Un ejemplo lo encontramos en el Reino Unido, donde, desde 2013, los municipios pueden optar por gravar un 50% más las viviendas vacías con el impuesto sobre la vivienda (*council tax*). Una primera dificultad para el diseño de este impuesto es cuantificar el número de viviendas desocupadas. En particular, es fundamental distinguir entre vivienda desocupada y segunda residencia, lo cual no se contabiliza del mismo modo en todos los países².

² El contexto francés es particular. La existencia de un impuesto concreto (*taxe d'habitation*), pagado por todos los residentes, inquilinos o propietarios-ocupantes, permite un recuento claro de las viviendas desocupadas.

En España, la ley de las haciendas locales en teoría permite a los municipios aplicar un recargo del 50% al impuesto sobre bienes inmuebles en caso de que una vivienda esté desocupada. Sin embargo, en la práctica, las autoridades locales no pueden definir legalmente lo que se entiende por vivienda desocupada y, por tanto, no pueden implementar *de facto* ese recargo. Solo algunos municipios del País Vasco gravan de forma diferente las viviendas desocupadas. En Cataluña, existe un impuesto a las viviendas vacías desde julio de 2015. Se aplica a las viviendas de personas jurídicas que han estado desocupadas durante al menos dos. Los propietarios pueden obtener una reducción del impuesto si destinan la vivienda a un alquiler asequible. Hasta el momento, no se han publicado estudios empíricos que analicen el impacto de este impuesto.

El efecto global para el bienestar social de un impuesto sobre viviendas vacías es el impacto neto de todas sus consecuencias potenciales, tanto a corto como a largo plazo. Primero de todo, es importante valorar hasta qué punto la reducción de las viviendas desocupadas afecta a la oferta de viviendas asequibles. Efectivamente, si la aplicación del impuesto se traduce en que se pasa de viviendas desocupadas a segundas residencias sin cambio de propiedad, la oferta de viviendas asequibles no variará. Sin embargo, la investigación de Segú y Vignolles (2017) sugiere que no es el caso de Francia, ya que el número de cambios de propiedad aumentó con el impuesto, y en la mayoría de los casos las viviendas se convirtieron en residencias principales. No obstante, es necesario investigar más en ese sentido para comprender quiénes son los nuevos ocupantes de esas viviendas anteriormente vacías en términos de ingresos, características del hogar y régimen de ocupación.

En segundo lugar, es importante plantearse el uso que se está dando a los ingresos derivados de ese impuesto, que en principio podrían utilizarse para mejorar la oferta de viviendas asequibles. En el ejemplo del impuesto sobre las viviendas vacías de Cataluña, las autoridades utilizan los ingresos para invertir en el sector de la vivienda social, lo que en principio contribuye a mejorar el acceso a la vivienda.

Por otro lado, el bienestar total puede disminuir por las distorsiones del mercado inmobiliario creadas por este impuesto. Como ya se ha mencionado anteriormente, los estudios realizados predicen la disminución de la oferta a largo plazo, pues se reducirán los incentivos para la inversión. Mientras que en el caso francés, la oferta no parece haber

disminuido a medio plazo, no se tienen datos sobre la calidad de las viviendas. Si el tiempo de desocupación se utiliza para llevar a cabo reformas para mejorar la calidad de la vivienda, imponer un impuesto puede reducir la duración y la frecuencia de dichas obras de mejora. Sin embargo, a menudo, el diseño del impuesto ya tiene en cuenta esta casuística al aplicarse a partir de un determinado tiempo de desocupación (dos años en el caso de Francia) y al permitir que las viviendas que requieran obras importantes queden exentas del pago del impuesto.

Finalmente, en ciudades como Madrid y Barcelona, el problema del acceso a la vivienda puede estar afectado no solo por el volumen de viviendas desocupadas (un 10%), sino también por el de residencias secundarias (4%). Efectivamente, las segundas residencias se pueden considerar un tipo de vivienda desocupada, ya que solo están habitadas temporalmente y, a veces, durante periodos de tiempo muy cortos. En este contexto, otro tipo de impuestos, tales como el impuesto sobre las segundas residencias, sería más eficiente para aumentar la oferta de viviendas asequibles. Mientras que en Londres solo un 1,3% (2016) del parque de viviendas se compone de segundas residencias, en París ese porcentaje es del 7,9% (2014). En realidad, algunos alcaldes franceses —en particular, el ayuntamiento de París— ya han aumentado la tributación a las segundas residencias.

Para concluir, un impuesto sobre las viviendas vacantes puede reducir de forma efectiva la desocupación voluntaria en contextos donde el problema de las opciones reales está presente o allí donde la regulación del mercado del alquiler es significativa. Sin embargo, su aplicación puede quedar complicada debido a la dificultad de las autoridades locales de cuantificar el número de viviendas desocupadas. Su impacto sobre la mejora del acceso a la vivienda dependerá de la naturaleza de los nuevos ocupantes y de la magnitud de los efectos distorsionadores en términos de reducción de la oferta a largo plazo.

Referencias bibliográficas

Cheshire, P.; Hilber, C. A. L. y Koster, H. R. A. (2018): "Empty homes, longer commutes: the unintended consequences of more restrictive local Planning". *Journal of Public Economics*, 158, 126-151.

Cunningham, C. R. (2006): "House price uncertainty, timing of development, and vacant land prices: evidence for real options in Seattle". *Journal of Urban Economics*, 59, 1-31.

Desgranges, G. y Wasmer, E. (2000): "Appariements sur le Marché du Logement". *Annales d'Economie et de Statistique*, núm. 58, 253-287.

Gabriel, S. A. y Nothhaft, F. E. (2001): "Rental housing markets, the incidence and duration of vacancy, and the natural vacancy rate". *Journal of Urban Economics*, 49, 121-149.

Han, L. y Strange, W. C. (2015): "The microstructure of housing markets: search, bargaining, and brokerage". *Handbook of regional and urban economics*, Duranton, Henderson, and Strange (eds.), Elsevier, vol. 5, 813-886.

Hagen, D. y Hansen, J. (2010): "Rental housing and the natural vacancy rate". *Journal of Real Estate Research*, 32(4), 413-433.

Rosen, K.T. y Smith, L.B. (1983): "The price-adjustment process for rental housing and the natural vacancy rate". *American Economic Review* 73(4), 779-786.

Segú, M. y Vignolles, B. (2018): "Taxing Vacant Dwellings: Can fiscal policy reduce vacancy?" MPRA Paper.

Wheaton, W. C. (1990): "Vacancy, search, and prices in a housing market matching model". *Journal of Political Economy*, 98, 1270-1292.

Davidoff, Thomas

Thomas Davidoff es doctor en Economía y Estudios y Planificación Urbanos por el MIT, y tiene un máster en Asuntos Públicos y Planificación Urbana y Regional por la Princeton University. Es profesor de Finanzas Inmobiliarias con la cátedra Stanley Hamilton y director del Centre for Urban Economics and Real Estate de la Sauder School of Business (University of British Columbia). Davidoff ha publicado sobre mercados inmobiliarios, seguros y envejecimiento en *The Journal of Urban Economics*, *The American Economic Review*, *The Review of Financial Studies*, *The Journal of Public Economics*, *The Journal of Risk and Insurance* y *Real Estate Economics*. Es también editor del *Journal of Housing Economics*.

Durán-Cabré, José M^º

José M^º Durán-Cabré es licenciado y doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat de Barcelona (con "Premio extraordinario" y Premio del Consejo Económico y Social), licenciado en Derecho por la misma universidad y MSc en Fiscal Studies por la University of Bath (Gran Bretaña). Profesor agregado de Hacienda Pública y Sistema Fiscal en la Universitat de Barcelona es especialista en temas fiscales, en concreto, en imposición sobre la riqueza, imposición y federalismo fiscal, y reformas fiscales. Ha publicado diversos artículos científicos en revistas como *International Tax and Public Finance*, *The Review of Income and Wealth*, *Journal of Tax Administration* y *Hacienda Pública Española*, y libros y capítulos de libros publicados, entre otros, por Ariel, Edward Elgar Publishing, Instituto de Estudios Fiscales o Thomson Civitas. Es investigador y director del Instituto de Economía de Barcelona (IEB).

Segú, Mariona

Mariona Segú es licenciada en Economía por la Universidad Pompeu Fabra. En 2013 se trasladó a París donde realizó el Master en Economía "Políticas Públicas y Desarrollo" en la Paris School of Economics. Actualmente es estudiante de doctorado en el laboratorio RITM de la Universidad Paris Sud –Paris Saclay bajo la dirección de Miren Lafourcade y Gabrielle Fack. Su trabajo se centra en la economía urbana, en concreto en el estudio del mercado inmobiliario y su relación con políticas públicas u otros fenómenos que afectan el mercado. En 2017 realizó una estancia de investigación en el Furman Center en NYU financiado con la beca de la Fundación Palladio.

Solé-Ollé, Albert

Albert Solé-Ollé es catedrático de Economía en la Universitat de Barcelona, y director del Programa de Investigación de Federalismo Fiscal en el Instituto de Economía de Barcelona (IEB). Ha sido profesor visitante en la University of California at Irvine (Estados Unidos), y es miembro de la Red de Investigación CESifo. Su investigación se centra en economía pública y federalismo fiscal y, más concretamente, en imposición local, transferencias inter-gubernamentales y economía política de gobiernos sub-centrales. Sus trabajos han sido publicados en revistas como: *Journal of Public Economics*, *European Economic Review*, *Journal of Urban Economics*, *Regional Science and Urban Economics*, *International Tax and Public Finance*, *European Journal of Political Economy*, *Public Choice*, y *Journal of Regional Science*, entre otras.

Viladecans-Marsal, Elisabet

Elisabet Viladecans-Marsal es profesora titular de Economía en la Universidad de Barcelona, directora del Programa de Investigación en Ciudades del Instituto de Economía de Barcelona (IEB) y directora de la cátedra Smart Cities de la Universidad de Barcelona. Es profesora visitante habitual del Departamento de Economía de la University of California at Irvine, e investigadora del Center of Economic Policy Research (CEPR) y de CESifo Reseach Network. Su investigación gira en torno a la economía urbana y la economía pública. Más concretamente, sus líneas de investigación incluyen las economías de aglomeración y la localización de las empresas, la repercusión de las infraestructuras en el crecimiento de las ciudades y la suburbanización, la efectividad de las políticas de desarrollo local, la reglamentación sobre el uso del suelo y el crecimiento urbano y el impacto de la interacción social en la elección residencial. Sus trabajos se han publicado en *Journal of Urban Economics*, *Journal of Public Economics*, *Journal of Economic Geography*, *Journal of Regional Science or Regional Science* y *Urban Economics*, entre otros.

Turisme i gentrificació en ciutats globals: podria ser útil la política fiscal?

L'Institut d'Economia de Barcelona (IEB) és un centre de recerca en Economia que té com a objectius fomentar i divulgar la recerca en economia, així com contribuir al debat i a la presa de les decisions de política econòmica.

La recerca dels seus membres se centra principalment a les àrees del federalisme fiscal i l'economia pública; l'economia urbana; l'economia de les infraestructures i el transport; l'anàlisi de sistemes impositius; el capital humà; la sostenibilitat energètica; i la innovació.

Creat en 2001 en el si de la Universitat de Barcelona i reconegut per la Generalitat de Catalunya, l'IEB va rebre un important impuls en 2008 amb la constitució de la Fundació IEB (en la qual hi col·laboren Abertis, Applus, Gas Natural Fenosa, La Caixa, Ajuntament de Barcelona, Universitat de Barcelona, Diputació de Barcelona i Aigües de Barcelona). També acull la Càtedra de Federalisme Fiscal de la UB i la Càtedra de Sostenibilitat Energètica de la UB.

A més de realitzar activitats relacionades amb la recerca acadèmica, l'IEB pretén donar a conèixer i difondre la recerca realitzada mitjançant l'organització de simposis i jornades, així com de diverses publicacions entre les quals cal destacar cada any l'Informe IEB sobre Federalisme Fiscal i Finances Públiques. L'IEB Report que el lector té a les seves mans, forma part d'aquest informe, si bé amb una periodicitat major i un contingut més àgil per poder adaptar-se millor a la canviant actualitat.

Les opinions expressades en el Report no reflecteixen les opinions de l'IEB.

Més informació www.ieb.ub.edu



Albert Solé-Ollé
Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
Universitat de Barcelona



Elisabet Viladecans-Marsal
Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
Universitat de Barcelona

Fiscalitat, turisme i especulació immobiliària a les grans ciutats

Hi ha un creixent debat a les grans ciutats sobre els possibles efectes negatius dels no residents –bé sigui com a turistes bé com a compradors d'immobles- sobre el benestar dels ciutadans que hi viuen i hi treballen de forma permanent. Es poden identificar tres grans tipus d'efectes.

En primer lloc, hi ha els efectes directes generats pels visitants sobre la qualitat de vida dels residents: externalitats mediambientals (e.g., soroll), deteriorament dels serveis públics (e.g., congestió al transport públic), i eventualment increment de la despesa pública necessària per mantenir-ne la qualitat (i dels impostos necessaris per finançar-la).

En segon lloc, els allotjaments turístics (hotels, apartaments reglats, o altre tipus d'oferta) ocupen espais que podrien estar destinats a altres usos (e.g., habitatge pels residents). Si la oferta d'habitatge és limitada això pot ocasionar un increment dels preus de l'habitatge i/o dels lloguers. Tot i que això pot beneficiar als propietaris però perjudica a llogaters i a nous compradors, que poden veure's expulsats dels seus barris. La problemàtica ha augmentat d'escala arran del 'boom' dels apartaments de lloguer en plataformes digitals com Airbnb. Les creixents protestes contra el turisme a Barcelona i en d'altres ciutats tenen l'origen en aquests fenòmens (The Economist, 2016).

En tercer lloc, els efectes sobre el mercat immobiliari també estan provocats pels especuladors no residents, és a dir els compradors d'habitatge per motius d'inversió. En ocasions, el motiu d'inversió es barreja també amb el desig de tenir una segona residència. En qualsevol cas, però, aquest tipus d'activitat també pot generar efectes negatius. Primer, les compres especulatives tenen també un impacte sobre els preus de l'habitatge i els lloguers. Segon, alguns estudis demostren que l'especulació ajuda a formar bombo-

lles immobiliàries la punxada de les quals pot tenir efectes econòmics greus¹.

A la majoria de ciutats afectades per aquests problemes hi ha una forta controvèrsia sobre la importància de tots aquests factors en la crisi d'accés a l'habitatge. Si fem cas de la cobertura feta pels mitjans, la culpa s'hauria d'atribuir només a l'efecte dels no residents. La recent evidència empírica sembla apuntar en la mateixa direcció, tot i que encara hi ha pocs estudis fets amb estàndards científics adequats, i a més estan referits a molt poques ciutats². De fet, hi ha altres possibles explicacions a la crisi d'accés a l'habitatge: una creixent demanda local (e.g., en el cas del lloguer, els problemes d'accés poden ser degut al desplaçament de compra deguts a les dificultats d'accés al crèdit hipotecari), una creixent demanda residencial per part de no residents (e.g., derivada de l'augment d'atractiu d'aquestes ciutats com a lloc per treballar i viure), a la falta d'oferta de sòl i a la regulació urbanística que dificulten la construcció d'habitatge, o a la falta d'habitatge social que pugui ser emprat per fer front als efectes sobre la població més vulnerable.

En qualsevol cas, bé de forma fonamentada, bé per fer front a la pressió popular, moltes ciutats han adoptat polítiques

¹ El recent treball de Gao *et al.* (2018) mostra com els efectes econòmics (e.g., destrucció de llocs de treball, augment de l'atur) de la punxada de la bombolla immobiliària als U.S. van ser molt més acusats en aquelles àrees on el percentatge de vendes no destinades a habitatge principal durant el 'boom' va ser més elevat.

² Per exemple, l'estudi de Sá (2016) per Londres atribueix al voltant del 20% de l'increment dels preus de l'habitatge durant els darrers anys a l'efecte de la inversió estrangera. L'estudi de Cvijanovic i Spaenjers (2015) per París troba resultats semblants per París, si bé que restringit a barris molt concrets. El treball de Sheppard i Udell (2018) troba també un impacte positiu de les llicències d'Airbnb sobre els preus dels habitatges propers.

per intentar mitigar aquests problemes. Entre els instruments fiscals utilitzats trobem: la taxa turística (que sol gravar les pernoctacions hoteleres) i és emprada en nombroses ciutats (e.g., París, Amsterdam), el impostos sobre segones residències i/o sobre habitatges buits (e.g., França), i els impostos sobre transaccions de segones residències (e.g., Regne Unit) o sobre les transaccions fetes per no residents (e.g., Vancouver, Singapur). Les experiències conegudes indiquen que l'impacte sobre l'activitat econòmica (turística i/o immobiliària) és petit en alguns casos (taxa turística) però pot arribar a ser substancial en d'altres (e.g., impostos sobre no residents). A més, en molts casos, s'opta per la utilització de regulacions enlloc de figures fiscals (probablement perquè les ciutats solen tenir més competències en l'àmbit de la regulació que en el fiscal). Un exemple d'aquest tipus de política consisteix en prohibir la construcció de segones residències quan aquestes superen un determinat percentatge del parc immobiliari (aquest és el cas de Suïssa; veure Hilber i Schoni, 2016). Aquí també inclouríem les moratòries hoteleres i les restriccions del nombre de llicències d'apartaments adoptades per moltes ciutats. Donada la inexistència d'estudis solvents que avaluin aquest tipus de mesures, resulta difícil arribar a una conclusió general sobre els seus efectes i sobre el mèrit relatiu de les mateixes respecte a la fiscalitat.

En aquest IEB report s'inclouen tres contribucions que discuteixen els pros i contres de tres tipus d'intervencions fiscals:

– José M^a Durán-Cabré (IEB i la Universitat de Barcelona) analitza la taxa turística, que grava les pernoctacions en establiments hotelers i similars. La seva contribució repassa l'experiència internacional al respecte, tot posant en relació la taxa amb la resta d'impostos que graven l'activitat turística (en especial l'IVA). L'autor assenyala les bondats d'aquest impostos: efecte reduït sobre l'activitat turística, exportació de la càrrega fiscal i per tant pocs costos polítics, i instrument d'internalització dels costos socials generats pel turisme. L'autor considera clarament que aquest impost ha de ser assignat als governs locals, que han de tenir la possibilitat d'adaptar-lo a les circumstàncies locals (e.g., tipologia turística, intensitat de les externalitats generades). Finalment, proposa un model basat en l'aplicació d'un tipus reduït d'IVA al sector turístic (important per garantir la competitivitat internacional del sector) combinat amb un impost local sobre pernoctacions.

– Thomas Davidoff (Sauder School of Business, University of British Columbia), estudia el paper dels impostos que

graven les transaccions immobiliàries fetes per no residents, fent especial èmfasi en el cas de Vancouver. Vancouver ha rebut una quantitat molt gran d'inversió immobiliària de Hong Kong i la Xina que es considera responsable del for increment de preus de l'habitatge en aquella ciutat. Per aquest motiu, tant la província de British Columbia com la ciutat de Vancouver han aprovat diversos canvis fiscals que afecten a les propietats adquirides per no residents. El 2016, per exemple, la província va aprovar un impost sobre compra d'habitatges per part de ciutadans sense residència permanent a Canadà igual al 15%. El propi autor, juntament amb altres experts, va proposar aplicar un recàrrec sobre l'impost sobre la propietat immoble (multiplicant-lo per quatre) totalment deduïble de l'impost sobre la renda personal, la qual cosa implica que només es paga si no es treballa a la província. La província de British Columbia ha aprovat recentment un recàrrec similar a aquest, conegut popularment com a 'Speculation tax'. La contribució del professor Tom Davidoff es una prova de la possibilitat de dissenyar instruments fiscals adequats als objectius que es persegueixen. La contribució no es però totalment optimista sobre la capacitat d'aquestes mesures d'abaratir l'accés a l'habitatge a Vancouver.

– Mariona Segú (Paris School of Economics) se centra en el cas dels impostos sobre els habitatges buits, discutint a fons l'experiència francesa. A França es va introduir el 2013 un impost sobre habitatges buits en àrees urbanes amb especials problemes d'accés a l'habitatge. L'avaluació realitzada dels efectes d'aquest impost indica que s'ha produït una reducció significativa del nombre d'habitatges buits, que han passat a ser habitatges principals, i que a més no s'ha produït una reducció de la construcció d'habitatges. Sembla que l'impost francès pot haver ajudat a solucionar els problemes d'accés a l'habitatge. La contribució també discuteix les dificultats d'aplicar una figura d'aquest tipus a Espanya i adverteix que en aquest cas seria necessari estendre la figura als habitatges de segona residència que també estan gravats amb un recàrrec en el cas francès.

Es tracta de tres contribucions realitzades per experts en Economia Urbana i en Fiscalitat de primera línia. Les contribucions il·lustren com és possible dissenyar figures fiscals que ajudin a resoldre problemes complexos. Les contribucions també fan èmfasi la necessitat de conèixer millor els efectes d'aquests tipus de polítiques i palesen la gran escassetat d'estudis solvents en aquesta matèria.

Referències bibliogràfiques

Cvijanovic, D. i Spaenjers, C. (2015): "Real estate as a luxury good: non-resident demand and property prices in Paris". HEC Paris Research Paper No. FIN-2015-1073.

"Second homes – Stay Away. There's a new villain in town—at weekends and during the summer". *The Economist*, 14 de maig 2016, 12-13.

Gao, Z.; Sockin, M. i Xiong, W. (2018): "Economic consequences of housing speculation". Mimeo, Princeton University, <http://wxiong.mycpanel.princeton.edu/papers/Speculation.pdf>.

Hilber, C. i Schoni, O. (2016): "The housing market impacts of banning second home investments". London School of Economics, <http://personal.lse.ac.uk/hilber/WorkingPapers.html>.

Sá, F. (2016): "The effect of foreign investors on local housing markets: evidence from the UK". CEPR Discussion Paper DP116587.

Sheppard, S. i Udell, A. (2018): "Do Airbnb properties affect house prices?" Ponència presentada en la Conferència de la American Economic Association, San Diego, Estats Units.



José Mª Durán-Cabré
 Institut d'Economia de Barcelona (IEB)
 Universitat de Barcelona

Els impostos turístics sobre les pernoctacions: una opció per valorar en l'àmbit local

La creixent importància del turisme com a sector econòmic és indubtable: als països de l'OCDE, l'any 2016, el turisme representa de manera directa un 4,2% del PIB i genera un 6,9% de l'ocupació total (OCDE, 2018). El nombre de turistes internacionals en el món va assolir la xifra de 1.235 milions, amb un creixement del 3,9% respecte de l'any anterior. En el cas espanyol, aquestes xifres són molt més destacades, ja que el pes directe del turisme sobre el PIB és el més elevat de tots els països de l'OCDE: supera l'11% i genera més del 13% del total d'ocupació. A Espanya, tercer país del món pel que fa a l'afluència de turistes, el nombre de turistes internacionals va superar els 75 milions el 2016.

No obstant això, el desenvolupament del turisme, a banda de ser una font clara de creixement econòmic i de creació d'ocupació, també genera costos derivats de la congestió, el medi ambient i d'altres impactes socials i culturals. Com més gran sigui el pes del turisme i la seva concentració en el temps i en el territori, més grans i més perceptibles són els costos socials que se'n deriven¹. A més, es crea una certa asimetria entre els que obtenen beneficis del turisme i els que en suporten els costos: mentre que els beneficis es distribueixen de manera difusa per tot el territori d'un país o ciutat, els costos es concentren especialment a les zones més turístiques.

¹ Per exemple, a la ciutat de Barcelona el nombre de pernoctacions en hotels ha crescut de manera espectacular en pocs anys: de prop de 8 milions el 2000 a 14 milions el 2010 fins a superar els 19 milions el 2016 (Turisme de Barcelona, 2017). La congestió, el soroll, les molèsties i el deteriorament de determinades zones han provocat les queixes dels veïns de les zones més turístiques.

En aquest context és important trobar instruments de política econòmica que permetin al sector públic corregir els costos socials per maximitzar el benestar social. I els impostos relacionats amb el turisme poden tenir un paper important. L'objectiu d'aquesta contribució, precisament, és analitzar les característiques dels impostos sobre el turisme; en particular, els que graven les pernoctacions en hotels i establiments similars, i que els governs locals cada cop fan servir més per augmentar els seus ingressos i internalitzar els costos socials derivats del turisme.

Els impostos que recauen específicament en activitats turístiques comencen a sorgir a partir dels anys seixanta, amb el creixement del turisme i de la seva capacitat recaptatòria (Organització Mundial del Turisme, 1998)². Ara bé, aquest ús creixent també es deu a certes característiques dels impostos turístics que resulten atractives des d'un punt de vista econòmic (Gago *et al.*, 2009):

- Es tracta d'un instrument de recaptació eficient perquè implica pocs canvis en el comportament dels agents econòmics. Normalment les destinacions turístiques no tenen substituïts directes, tenint en compte les peculiaritats associades al clima, la ubicació, l'arquitectura, els museus, etcètera. Això crea un poder monopolístic per la banda de l'oferta i, per la banda de la demanda, els canvis en el preu pràcticament no modifiquen el comportament de les persones.

² Una excepció la trobem a França i Itàlia, on des de principis del segle xx alguns municipis han aplicat la *taxe de séjour* i la *tassa di soggiorno*, respectivament, impost sobre les pernoctacions en establiments hotelers.

- Aquests impostos solen recaure sobre els no residents, fet que permet exportar la càrrega fiscal, i aquesta circumstància facilita que els polítics es mostrin favorables a aplicar-lo.

- En certa manera, aquests impostos actuen com a substituïts del preu dels serveis públics consumits pels turistes. La presència de turistes ocasiona un increment en els costos de determinats serveis públics: seguretat, recollida d'escombraries o neteja de carrers, entre d'altres. L'impost turístic es pot justificar, doncs, amb el principi del benefici.

- Aquest impost permet internalitzar les externalitats negatives provocades pel turisme (congestió, molèsties, deteriorament de determinades àrees, etcètera), per la qual cosa millora l'eficiència econòmica.

- Finalment, l'increment de preu arran de l'aplicació de l'impost pot fer millorar la qualitat del turisme i, fins i tot, si el seu import varia segons el període de l'any, contribuir a reduir l'estacionalització del turisme, tot reduint-ne les externalitats negatives.

En conseqüència, hi ha arguments econòmics favorables per a la utilització dels impostos relacionats amb el turisme.

Entre les diferents figures tributàries del sistema comparat relacionades amb el turisme, destaca l'impost que grava les pernoctacions³. Va ser introduït per primera vegada a França fa més de cent anys, amb el nom de *taxe de séjour*, i tenia la finalitat de contribuir al desenvolupament de les localitats termals. Posteriorment, la seva aplicació s'ha anat estenent a altres països i, en general, grava les estades en hotels i establiments similars, com ara apartaments turístics, que repercuteixen l'impost en els clients. Tot i que són les empreses les que han de complir amb l'impost, les empreses el repercuteixen als clients i l'ingressen a l'Administració.

L'impost l'apliquen i el recapten els governs subcentrals, habitualment els municipis, que poden decidir sobre la seva aplicació i configuració, dins els marges de la legislació

³ L'OCDE (2014) cita tots els impostos indirectes, taxes i preus públics que afecten principalment les activitats relacionades amb el turisme i els agrupa en sis grans categories impositives: a) Entrades i sortides: graven les entrades i sortides del territori d'un país. b) Transport aeri: graven l'aterratge o l'espera dels avions. c) Hotel i allotjament: graven la pernoctació en hotels i establiments similars. d) Impostos sobre el consum: principalment l'IVA, que no recau únicament sobre el turisme, però que pot tenir una importància elevada. e) Medi ambient: graven específicament activitats relacionades amb el turisme amb una finalitat mediambiental. f) Incentius fiscals per fomentar el desenvolupament del sector turístic.

Taula 1: Els tipus impositius de l'impost sobre les pernoctacions en algunes ciutats d'Europa (2017)

ALEMANYA	
Berlín	5%
Colònia	5%
Hamburg	Segons el preu de l'habitació. P. ex. - entre 50 i 100 €: 2 € - entre 100 i 150 €: 3 € - entre 150 i 200 €: 4 €
FRANÇA	
Lió	Segons la categoria de l'hotel. P. ex. - 3 estrelles: 1,10 € - 4 estrelles: 1,65 € - 5 estrelles: 2,47 €
Marseille	Segons la categoria de l'hotel. P. ex. - 3 estrelles: 1,50 € - 4 estrelles: 2,25 € - 5 estrelles: 3 € - Palaus: 4 €
Lyon	Segons la categoria de l'hotel. P. ex. - 3 estrelles: 1,50 € - 4 estrelles: 2,25 € - 5 estrelles: 3 € - Palaus: 4 €
PAÏSOS BAIXOS	
Amsterdam	5%
ITÀLIA	
Florència	Segons la categoria de l'hotel. P. ex. - 3 estrelles: 3,50 € - 4 estrelles: 4,50 € - 5 estrelles: 5 €
Milà	Segons la categoria de l'hotel. P. ex. - 3 estrelles: 3 € - 4 estrelles: 4 € - 5 estrelles: 5 €
Roma	Segons la categoria de l'hotel, location and season. P. ex.: Centre, temporada alta - 3 estrelles: 4 € - 4 estrelles: 6 € - 5 estrelles: 7 €
Venècia	Segons la categoria de l'hotel, location and season. P. ex.: Centre, temporada alta - 3 estrelles: 3,50 € - 4 estrelles: 4,50 € - 5 estrelles: 5 €
PORTUGAL	
Lisboa	€1
ESPANYA¹	
Catalunya: Barcelona	Segons la categoria de l'hotel. P. ex. - 3 estrelles: 0,65 € - 4 estrelles: 1,10 € - 5 estrelles: 2,25 €
Catalunya: altres municipis	Segons la categoria de l'hotel. P. ex. - 3 estrelles: 0,45 € - 4 estrelles: 0,90 € - 5 estrelles: 2,25 €
Illes Balears	Segons la categoria de l'hotel i quan no sigui en temporada baixa. P. ex. - 3 estrelles: 1 € - 4 estrelles: 1,5 € - 5 estrelles: 2 €

¹ Impost propi regulat per les comunitats autònomes.

Font: Elaboració pròpia

nacional. Això permet que cada municipi pugui configurar l'impost segons les seves circumstàncies i preferències, un fet especialment rellevant si es volen internalitzar les externalitats negatives del turisme mitjançant l'impost. Aquestes externalitats poden variar sensiblement, de manera que on millor es pot fer les seves estimacions és en l'àmbit local. A més, el perfil del turisme pot variar força segons la localitat i, amb això, l'efecte de l'impost sobre el sector turístic.

Si comparem el turisme de dues ciutats italianes, Venècia i Milà, n'obtenim un exemple interessant. Fixem-nos en el cas de Venècia, on són coneguts els problemes que crea l'elevat nombre de turistes. L'impost per pernoctació, a més de variar segons el tipus d'establiment i la categoria, com és habitual, també té en compte la zona del municipi on està situat l'establiment (les zones allunyades del centre es beneficien d'una rebaixa de fins al 30%) i el període de l'any (en temporada baixa, únicament al mes de gener, s'aplica una reducció del 30%). Així, l'acumulació de reduccions permet que en un mateix establiment (per exemple, un hotel de tres estrelles) l'impost pugui variar entre 1,70 € i 3,50 € la nit. Pel que fa a Milà, el pes del turisme és menor i el perfil està més lligat als negocis, per la qual cosa el tipus impositiu varia en funció del tipus d'establiment i de la seva categoria. A més, quan l'estada es produeix en el marc d'un congrés rellevant, els tipus impositius es redueixen en un 50%. També hi ha d'altres variacions, segons les preferències de cada ciutat. Pot variar el nombre màxim de nits consecutives que queden gravades (14 en el cas de Milà o 5 en el cas de Venècia) o també pot variar l'edat a partir de la qual s'aplica l'impost: a Milà, els menors en queden exempts (es paga a partir de 18 anys); en canvi, a Venècia, paguen a partir de 10 anys, tot i que entre 10 i 16 anys obtenen una reducció del 50%. Cada municipi regula el tribut d'acord amb les seves preferències. A la Taula 1 es destaquen alguns tipus de l'impost en vigor en altres ciutats europees.

A Espanya, tot i la importància del sector turístic, l'actual normativa de les hisendes locals no preveu l'aplicació d'aquest impost, circumstància que les Balears i Catalunya han aprofitat per introduir-lo com a impost propi autonòmic⁴. Ara bé, els governs locals d'aquestes comunitats no poden regular-lo⁵.

⁴ A les Balears aquest impost es va introduir per primera vegada l'any 2001, encara que es va derogar a l'octubre de 2003. L'any 2016 es va tornar a introduir, si bé amb modificacions importants. Catalunya, per la seva banda, l'aplica des del novembre de 2012.

⁵ L'informe publicat per la Comissió d'experts per a la revisió del model de finançament local proposa la creació d'aquest impost en l'àmbit local espanyol.

Taula 2: Tipus impositius IVA: general i hotels. UE (28): 2018

PAÍS	TIPUS GENERAL	TIPUS HOTELS	DIFERÈNCIA (Punts Percentuals)
Alemanya	19	7	-12,00
Àustria	20	13	-7,00
Bèlgica	21	6	-15,00
Bulgària	20	9	-11,00
Croàcia	25	13	-12,00
Dinamarca	25	25	0,00
Eslovàquia	20	20	0,00
Eslovènia	22	9,5	-12,50
Espanya	21	10	-11,00
Estònia	20	9	-11,00
Finlàndia	24	10	-14,00
França	20	10	-10,00
Grècia	24	13	-11,00
Hongria	27	18	-9,00
Irlanda	23	9	-14,00
Itàlia	22	10	-12,00
Letònia	21	12	-9,00
Lituània	21	9	-12,00
Luxemburg	17	3	-14,00
Malta	18	7	-11,00
Països Baixos	21	6	-15,00
Polònia	23	8	-15,00
Portugal	23	6	-17,00
Regne Unit	20	20	0,00
República Txeca	21	15	-6,00
Romania	19	9	-10,00
Suècia	25	12	-13,00
Xipre	19	9	-10,00
UE (28) mitjana	21,46	10,98	-10,48

Font: VAT rates applied in the Members State of the European Union, Comissió Europea.

L'aplicació d'un impost per pernoctació suposa aplicar un gravamen especial sobre un tipus de consum que també queda gravat per l'IVA, com a impost general sobre el consum. Ara bé, en el cas del turisme es produeix una peculiaritat que, a més, resulta paradoxal: s'aplica un impost especial, però l'IVA és de tipus reduït. Com es pot observar a la Taula 2, a la Unió Europea únicament hi ha tres països que no apliquen un IVA reduït als serveis d'hostaleria (Dinamarca, Eslovàquia i el Regne Unit), mentre que en els altres casos l'estalvi d'aplicar un tipus reduït supera de mitjana els 10 punts percentuals. Per què es bonifica en l'IVA i després s'aplica un impost especial addicional?

En els serveis hotelers l'IVA esdevé un paràmetre més del preu final que paga el turista⁶. Per tant, un IVA inferior permet ser més competitiu en el mercat internacional, una dada rellevant en el mercat mundial del turisme, que es caracteritza per ser molt competitiu (Jensen i Wanhill, 2002)⁷. Ara bé, aquest IVA reduït facilita, al seu torn, l'aplicació d'un impost sobre les pernoctacions, amb un tipus impositiu molt més baix del que hauria estat l'IVA general⁸. A més, permet que els governs locals disposin d'un interessant instrument fiscal de política turística, d'acord amb les seves preferències i necessitats, un fet que no és possible amb l'IVA, perquè no hi tenen poder normatiu.

A més, la recaptació de l'impost se sol destinar al desenvolupament de polítiques relacionades amb el turisme, fet que en facilita l'acceptació del sector turístic, que sempre té una certa recança per l'impacte de l'impost. En aquest sentit, també és important que el municipi pot emprar els recursos addicionals generats amb l'impost per compensar els residents a les zones més turístiques de la localitat, perquè són els que pateixen més les externalitats negatives generades pel turisme (congestió, soroll, molèsties, deteriorament, etcètera).

Referències bibliogràfiques

- Gago, A.; Labandeira, X.; Picos, F. i Rodríguez, M. (2009): "Specific and general taxation of tourism activities. Evidence from Spain". *Tourism Management*, 30, 381-392.
- Jensen, T. C. i Wanhill, S. (2002): "Tourism's taxing times: value added tax in Europe and Denmark". *Tourism Management*, 23, 67-79.
- OCDE (2014): *OECD Tourism Trends and Policies*, Publicacions de l'OCDE, París.
- OCDE (2018): *OECD Tourism Trends and Policies*, Publicacions de l'OCDE, París.
- Turisme de Barcelona (2017): *Estadístiques de turisme. Barcelona ciutat i entorn, 2016*.
- World Tourism Organization (1998): *Tourism taxation: striking a fair deal*.

⁶ A diferència del que passa amb el comerç internacional de béns, on l'aplicació del principi de tributació en destinació permet a l'exportador recuperar l'IVA suportat al seu país, fet que assegura que les diferències en l'IVA no alterin els preus relatius dels productes.

⁷ Sens dubte, la importància econòmica del sector turístic ha contribuït a aconseguir aquest tractament favorable.

⁸ Alemanya va aprovar el 2010 una reducció de l'IVA sobre els hotels, passant del 19% al 7%; a partir de llavors el nombre de ciutats que han introduït l'impost sobre les pernoctacions no ha deixat de créixer.



Thomas Davidoff
Sauder School of Business,
University of British Columbia

Estrangers que paguen impostos: una perspectiva de Vancouver

La immigració i la inversió arribades de Hong Kong en els anys vuitanta i noranta, i, més tard, de la Xina continental, s'han citat com una de les causes de la pujada de preus del mercat immobiliari de la ciutat de Vancouver (Colúmbia Britànica, Canadà). Aquest discurs s'ha repetit fins a la sacietat entre les capes més populars, però, recentment, les fortes sacsejades de preus (gràfic 1, Real Estate Board of Greater Vancouver, març de 2018, Statistics Package) han suscitat l'interès dels estudis acadèmics¹.

Fins fa poc, i a diferència de les grans ciutats nord-americanes, a les ciutats canadenques els compradors estrangers d'habitatges d'alta qualitat rebien un tracte de favor pel que fa als compradors nacionals. Al contrari dels Estats Units, els propietaris canadencs no es poden deduir els interessos hipotecaris o els impostos immobiliaris en la declaració de la renda, de manera que ser un contribuent nacional no tenia cap avantatge. La deducció d'interessos i impostos immobiliaris a un tipus marginal del 40% per sobre de la deducció habitual poden ser un avantatge significatiu en les caríssimes ciutats nord-americanes, un avantatge que escapa a la majoria dels estrangers. D'altra banda, els impostos immobiliaris canadencs són força baixos per a la norma nord-americana en proporció amb els valors immobiliaris. A hores d'ara l'impost sobre béns immobles de la ciutat de Vancouver se situa aproximadament en el 0,3%, mentre que als Estats Units no és estrany que superi l'1%. Els impostos sobre la renda i els aplicables a les vendes solen ser més elevats al Canadà que als Estats Units. Així doncs, en comparació amb les ciutats superestrella nord-americanes,

sembla que Vancouver rep amb els braços oberts la inversió immobiliària i, en canvi, no dona gaire facilitats als que treballen a la ciutat. Tot plegat probablement ha contribuït a inflar la relació del preu respecte a la renda.

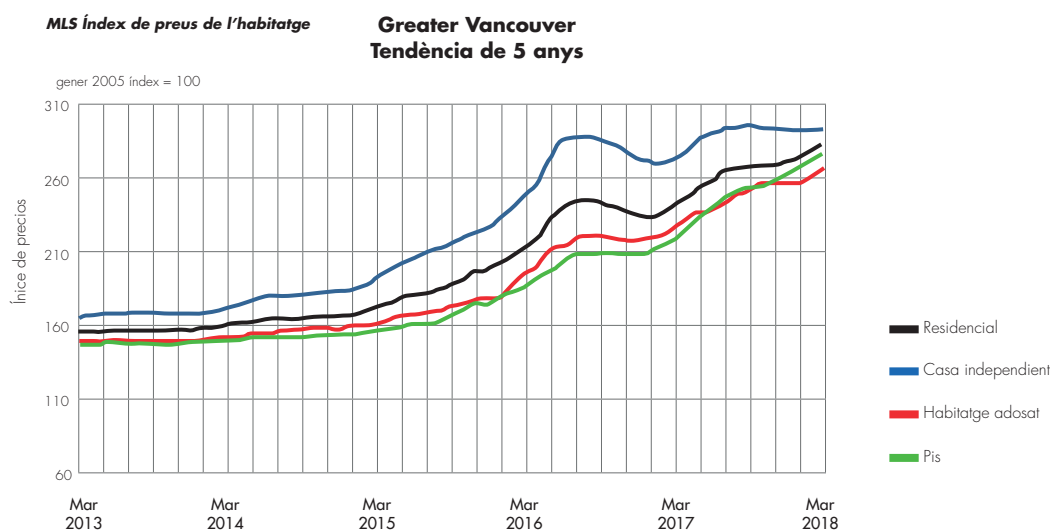
En termes generals, hi ha una enorme controvèrsia en els mitjans de comunicació locals i els polítics pel que fa a com valorar com a causes de l'espectacular pujada de preus la demanda internacional d'inversió o d'habitatge vacacional, l'especulació local i estrangera, la immigració, la formació de llars locals i les polítiques de regulació del sòl restrictives, a més d'altres regulacions. La comunitat local sembla haver despertat davant la necessitat d'habitatges plurifamiliars, i la construcció de pisos ha arribat a nivells rècord (sobretot apartaments; els habitatges que es construeixen per llogar requereixen subvencions).

El debat al voltant del paper dels compradors estrangers que fan que es disparin els preus de l'habitatge de Vancouver reflecteix el d'altres ciutats superestrella on hi ha problemes d'oferta com Nova York, San Francisco, Los Angeles, Londres i Singapur, entre d'altres. Algunes ciutats australiànes i asiàtiques han intentat aplicar diferents mesures restrictives i fiscals per abordar la demanda immobiliària per part d'estrangers, de segones residències i d'inversió.

En els darrers dos anys s'han aplicat diferents polítiques fiscals per trencar una llança a favor de la població treballadora local. La primera va ser un impost sobre els compradors estrangers a la província de la Colúmbia Britànica, que va entrar en vigor a principis d'agost de 2016. Aquest impost consistia en un 15% (un 20% al febrer de 2018) del valor de compra (valor de mercat) a pagar a la transferència de la titularitat. Tothom que no sigui ciutadà canadenc

¹ Pavlov i Somerville (2016), i Favilukis i Van Nieuwerburgh (2017).

Gràfic 1: Índex de preus d'habitatges de Vancouver



Font: Real Estate Board of Greater Vancouver, març de 2018, Statistics Package.

o resident permanent (i que no pertanyi a un programa de permís de treball selectiu) ha de pagar aquest impost, igual que les empreses o entitats controlades per estrangers. La fracció de la propietat en mans de compradors estrangers es multiplica per un 20% per obtenir el total per pagar. L'impost es va aplicar el 2017 a la zona de Greater Vancouver i, des de llavors, s'ha ampliat a altres jurisdiccions de la província amb ràpides pujades de preus.

Poc abans que entrés en vigor l'impost sobre els compradors estrangers, la província de la Colúmbia Britànica va començar a recopilar dades sobre els propietaris d'immobiliari residencial. Aquestes dades es reflecteixen en el Gràfic 2, extret de Jens von Bergmann, de Mountain Math. El nombre de compradors a Greater Vancouver va fluctuar en les setmanes prèvies a l'aplicació de l'impost i va caure en picat al principi de l'aplicació de l'impost, des de més del 10% a per sota del 2%. S'observa també un lapse molt breu, aproximadament d'una setmana, en què els compradors estrangers sembla que van accelerar els acords per evitar l'impost, de manera que el nombre de compradors estrangers va pujar una mica en els mesos posteriors a l'anunci de l'aplicació de l'impost.

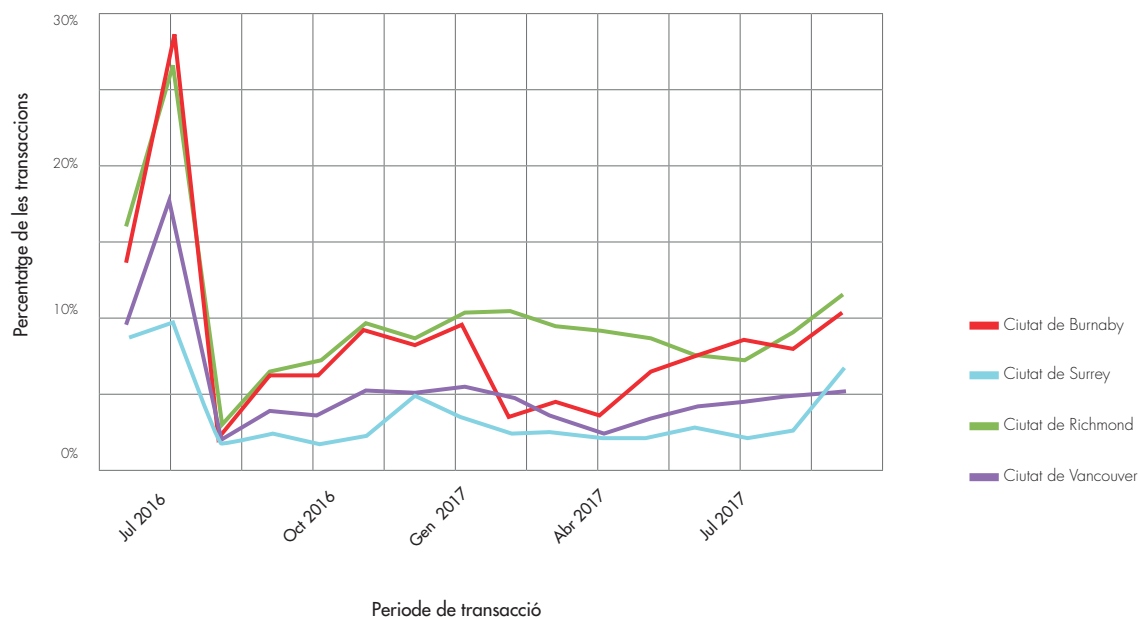
Des de l'aprovació d'aquest impost sobre compradors estrangers, les transaccions per part de nuclis famílies s'han reduït considerablement i els preus s'han mantingut relativament estables, després de pujar gairebé un 30% l'any

anterior, entre l'estiu 2015 i l'estiu de 2016. Ara bé, els pisos i les cases de la ciutat relativament assequibles fins llavors van veure com els seus preus es disparaven després de l'impost. Això, en part, es pot deure a una transferència dels compradors estrangers dels habitatges d'alt nivell a habitatges més assequibles, però també sembla reflectir la demanda local: el mercat de lloguer, que solia reflectir una escassa desocupació, ha experimentat un augment de preus espectacular en els últims dos anys.

A finals de 2016 la ciutat de Vancouver anunciava un impost per a habitatges desocupats (*empty homes tax*), que imposa un 1% de recàrrec anual als habitatges que no són residència principal o segona residència. Aquest impost no depèn de la nacionalitat del propietari. La ciutat de Vancouver estima que aproximadament 3.000 habitatges del total de 184.000 poden estar subjectes a aquest impost extraordinari, de manera que la ciutat podria ingressar uns 30 milions de dòlars el primer any. En analitzar algunes propietats que segueixo per Internet, detecto un increment en la quota d'habitatges de lloguer de la zona de Greater Vancouver que es troben dins de la ciutat de Vancouver després de l'estiu de 2015. No obstant això, no hi ha proves empíriques sobre l'impacte d'aquest impost sobre els lloguers o les vendes.

A les acaballes de 2015, amb investigadors de la Universitat de British Columbia (UBC) Tsur Somerville i Sanghoun

Gràfic 2: Compres per part d'estrangers



BC Open Data

Font: Real Estate Board of Greater Vancouver, març de 2018, Statistics Package.

Lee —més tard s'hi va sumar Josh Gottlieb—, vam crear una proposta de fons per a l'accés a l'habitatge a un preu assequible a la Colúmbia Britànica (BC Housing affordability Fund, BCHAF) (housingaffordability.org). La idea era augmentar un 1,5% els impostos immobiliaris (a un nivell general del 2%), de manera que se situarien en el nivell superior dels tipus impositius immobiliaris d'Amèrica del Nord (com hauria de ser, segons Aura i Davidoff, 2008), però els ciutadans d'edat més avançada, els residents de llarga durada en un mateix habitatge i els veterans de guerra estarien exempts de pagar l'impost. A més, s'aplicaria una reducció fins al límit permès en la declaració de la renda per a la residència principal per propietari, i deduccions fins al límit permès per a lloguers bruts declarats en la declaració de la renda per habitatge particular. Les diferents jurisdiccions s'hi podrien acollir, i els ingressos que se'n derivessin es distribuïrien entre els residents d'aquestes jurisdiccions.

Al febrer de 2018 la província de la Colúmbia Britànica anunciava la inclusió en els seus pressupostos d'una versió del BCHAF (l'anomenat «impost a l'especulació»). Aquest impost no és neutre en qüestió d'ingressos i les jurisdiccions en què s'aplica venen determinades a nivell provincial. Al contrari de la proposta original, s'ha optat per diferents tipus impositius si es tracta de segones residències o habi-

tatges desocupats de propietaris residents de la Colúmbia Britànica (un 0,5% si se superen els 400.000, amb deduccions disponibles), si es tracta de no residents canadencs de la Colúmbia Britànica (un 1%, amb menys deduccions) o si es tracta d'estrangers (un 2%). Alhora, la província ha començat a gravar els habitatges més cars amb tipus més elevats (un 0,2% més entre 3 milions i 4 milions de dòlars, i un 0,4% extra per sobre d'aquesta quantitat).

És difícil valorar l'efectivitat de l'impost sobre compradors estrangers, perquè s'ha estat aplicant una política federal per a les hipoteques i per a la construcció des que l'impost va entrar en vigor, i perquè les vendes familiars es van alençar abans de l'aplicació de l'impost. Ara bé, està clar que els pisos —que solen ser la primera opció dels que compren per primera vegada— s'han encarat significativament des que l'impost va entrar en vigor. Es pot afirmar amb seguretat que, per als que compren per primera vegada, Greater Vancouver no és més assequible després de l'aplicació de l'impost sobre compradors estrangers. Està per veure si els impostos basats en l'ús (com ara els impostos als habitatges desocupats i els impostos a l'especulació) seguiran aportant ingressos significatius o si portaran als propietaris de segones residències a llogar les seves propietats o a vendre-les.

Referències bibliogràfiques

- Aura, S. i Davidoff, T. (2008): "Supply Constraints and Housing Prices". *Economics Letters*, 99(2), 275-277.
- Choi T. P. (2014): "Government Intervention in Property Market and its Public Response: A Study of Stamp Duties and other Measures in Hong Kong". Tesis, University of Hong Kong.
- Favilukis, J. i Van Nieuwerburgh, S. (2017): "Out-of-Town Home Buyers and City Welfare". 2017 Meeting Papers 486, Society for Economic Dynamics.
- Pavlov, A. i Somerville, T. (2017): "Immigration, Capital Flows, and Housing Prices". doi:<http://dx.doi.org/10.14288/1.0357371>.
- Suher, M. (2016): "Is Anybody Home? The Impact and Taxation of Non-Resident Buyers". Working Paper, New York University.



Mariona Segú
RITM, Université Paris Sud – Saclay

Pot l'impost als pisos buits millorar l'accés a habitatge?

Els habitatges buits són un fenomen relativament habitual en els països occidentals. El 2015, la taxa mitjana d'habitatges buits en els països de l'OCDE equivalia al 10% del parc d'habitatges, encara que la variació segons el país és significativa (des del 18% a Malta fins a menys de l'1% a Suïssa). Les taxes de desocupació solen ser més elevades en els països mediterranis, fins i tot en períodes en què els preus de l'habitatge són elevats. Això es podria explicar, en part, perquè en aquests països el nombre d'habitatges per habitant és més elevat que al nord d'Europa.

Per valorar la necessitat d'un impost concret que gravi aquests habitatges, és fonamental comprendre a què es deu la desocupació i si representa una fallada de mercat o un resultat òptim en equilibri. Des del punt de vista polític, pot semblar obvi que reduir la desocupació és més eficient per millorar l'accés a l'habitatge que promoure nova construcció (Cheshire, Hilber i Koster, 2015); tanmateix, des d'un punt de vista econòmic, tenir un cert nivell de desocupació pot ser eficient. La literatura teòrica ha abordat aquesta qüestió i ha descrit el procés a través del qual es produeix la desocupació.

La desocupació és el resultat de l'existència de diferents friccions de mercat (Han i Strange, 2015). Primer, els habitatges són béns heterogenis, fet que implica que els consumidors i els venedors han de dedicar temps a un costós procés de cerca. Segon, els costos de transacció com ara els impostos o les comissions de les immobiliàries són significativament elevats. I tercer, les transaccions es fan en un entorn d'incertesa, fet que implica un cert grau de negociació. Tots aquests factors determinen la durada de la desocupació. Tenint en compte que les friccions no es poden eliminar per complet, en equilibri, hi ha un nivell positiu

de desocupació estructural (Wheaton, 1990) equivalent a l'índex natural d'atur del mercat laboral. Certs autors han intentat fer una estimació de la taxa natural de desocupació i, encara que pot variar de forma substancial segons la ciutat, el seu valor estimat se situa entorn al 5% (Rosen i Smith, 1983; Hagen i Hansen, 2010). Tenint en compte que a Espanya, segons el cens de 2011, la taxa de desocupació mitjana entre les ciutats de més de 50.000 habitants equivalia al 12,3%, es pot sospitar que l'actual nivell de desocupació està significativament per sobre de la taxa natural.

La desocupació friccional és una desocupació involuntària; als propietaris els agradaria llogar o vendre els seus habitatges, però els costa trobar llogater o comprador a causa de les friccions. No obstant això, els propietaris també poden decidir voluntàriament deixar buit el seu habitatge, principalment per dues raons. En primer lloc, en el mercat immobiliari el problema de les *opcions reals* pot tenir un pes important. Cunningham (2006) demostra que la incertesa pel que fa al preu de l'habitatge retarda la construcció d'habitatges i augmenta el valor del sòl desocupat. De la mateixa manera, en un escenari d'incertesa de preus, el problema de les *opcions reals* apareix quan un propietari opta per retardar una transacció en previsió d'un futur augment de preus. En segon lloc, Gabriel *et al.* (1988) suggereixen que, davant la impossibilitat d'ajustar constantment el lloguer (a causa, per exemple d'una durada fixa dels contractes), mantenir un habitatge desocupat pot ser estratègic. De fet, una elevada protecció dels llogaters pot derivar en que la desocupació voluntària sigui estratègicament rentable. Per exemple, si un propietari no pot rescindir un contracte de lloguer en un moment donat ni té llibertat per fixar i ajustar el preu del lloguer, pot valorar de forma racional que el que li surt més a compte és treure l'habitatge del mercat de lloguer.

La introducció d'un impost sobre els habitatges buits pot tenir un paper important en la reducció de tots dos tipus de desocupació. D'una banda, com que s'incrementa el cost de tenir l'habitatge buit, el propietari tindrà més incentius per mobilitzar el seu habitatge i augmentar l'esforç en el procés de cerca de llogater o comprador; d'aquesta manera, es reduiria la desocupació friccional. D'altra banda, pot compensar les distorsions creades per altres factors —com la reglamentació de protecció dels llogaters o el problema de l'opció real— i, per tant, reduir el nivell d'equilibri de les desocupacions voluntàries. A curt termini, pot augmentar el nombre d'habitatges en lloguer i en venda i resultar en una baixada dels preus (Desgranges i Wasmer, 2000). A més, un impost sobre els habitatges buits també pot introduir noves distorsions, ja que els incentius per invertir en l'immobiliari es redueixen. En conseqüència, a llarg termini la teoria prediu una reducció de l'oferta i un augment dels preus.

Segú i Vignolles (2017) han estudiat la introducció d'un impost sobre els habitatges buits en el context francès i en conclouen que l'impost explica un 13% de la disminució en la desocupació, mentre que la nova construcció no sembla quedar afectada, almenys a mitjà termini. La proporció de residències principals augmenta com a conseqüència de l'impost, fet que suggereix que la majoria dels habitatges desocupats van esdevenir residències principals.

Alguns altres països també han adoptat un impost sobre els pisos buits. Un exemple el tenim al Regne Unit, on, des del 2013, els municipis poden optar per gravar un 50% més els habitatges buits a través de l'impost sobre l'habitatge (*council tax*). Una primera dificultat per al disseny d'aquest impost és quantificar el nombre d'habitatges desocupats. En particular, és fonamental distingir entre habitatge desocupat i segones residències, i això no es comptabilitza de la mateixa manera a tots els països¹.

A Espanya, la llei de les hisendes locals en teoria permet als municipis aplicar un recàrrec del 50% de l'impost sobre béns immobles en cas que un habitatge estigui buit. No obstant això, en la pràctica, les autoritats locals no poden definir legalment el que s'entén per habitatge buit i, per tant, *de facto*, no poden aplicar aquest recàrrec. Només alguns municipis del País Basc graven de forma diferent els habitatges desocupats. A Catalunya, hi ha un impost sobre

els habitatges buits des de juliol de 2015. S'aplica als habitatges de persones jurídiques que han estat desocupats durant almenys dos anys. Els propietaris poden obtenir una reducció de l'impost si destinen l'habitatge a un lloguer assequible. Fins al moment, no s'han publicat estudis empírics que analitzin l'impacte d'aquest impost.

L'efecte global per al benestar social d'un impost sobre els habitatges buits és la suma de les repercussions netes de totes les possibles conseqüències, tant a curt com a llarg termini. Primer de tot, és important valorar fins a quin punt la reducció dels habitatges desocupats afecta l'oferta d'habitatges assequibles. En efecte, si l'aplicació de l'impost implica que es passa d'habitatges desocupats a segones residències sense canviar la propietat, l'accés a l'habitatge no millorarà. No obstant, l'estudi de Segú i Vignolles (2017) suggereix que aquest no és el cas de França, ja que el nombre de canvis de propietat va augmentar amb l'impost i en la majoria dels casos els habitatges es van convertir en residències principals. En qualsevol cas, cal investigar més en aquest sentit per comprendre qui són els nous ocupants d'aquests habitatges anteriorment buits en termes d'ingressos, característiques de la llar i règim d'ocupació.

En segon lloc, és important plantejar-se l'ús que s'està fent dels ingressos derivats d'aquest impost, que en principi es podrien emprar per millorar l'oferta d'habitatges assequibles. En l'exemple de l'impost sobre els habitatges buits de Catalunya, les autoritats aprofiten aquests ingressos per invertir en el sector de l'habitatge social, fet que en principi contribueix a millorar l'accés a l'habitatge.

D'altra banda, el benestar social total també pot disminuir per les distorsions del mercat immobiliari creades per aquest impost. Com ja s'ha esmentat anteriorment, els estudis realitzats prediuen la disminució de l'oferta a llarg termini, ja que es reduiran els incentius per a la inversió. Mentre que en el cas francès, l'oferta no sembla haver disminuït a mitjà termini, no es tenen dades sobre la qualitat dels habitatges. Si el període de desocupació s'aprofita per reformar l'habitatge per millorar-ne la qualitat, imposar un impost pot reduir la durada i la freqüència d'aquestes obres de millora. No obstant això, sovint, el disseny de l'impost ja té en compte aquesta fet, ja que s'aplica a partir d'un cert període de desocupació (dos anys en el cas de França) i permet que els habitatges que requereixen obres importants quedin exempts del pagament de l'impost.

¹ El context francès és particular. L'existència d'un impost concret (*taxe d'habitation*), pagat per tots els residents, llogaters o propietaris-ocupants, permet un recompte clar dels habitatges buits.

Finalment, en ciutats com Madrid i Barcelona, el problema d'accés a l'habitatge pot estar afectat, no només pel volum d'habitatges desocupats (un 10%), sinó també pel de residències secundàries (4%). Efectivament, les segones residències es poden considerar un tipus d'habitatge desocupat, ja que només estan habitades temporalment i, de vegades, durant períodes de temps molt curts. En aquest context, un altre tipus d'impost —com ara l'impost sobre les segones residències— seria més eficient per augmentar l'oferta d'habitatges assequibles. Mentre que a Londres només un 1,3% (2016) del parc d'habitatges es dedica a segona residència, a París aquest percentatge és del 7,9% (2014). En efecte, alguns alcaldes francesos —en particular, l'ajuntament de París— ja han augmentat la tributació a les segones residències.

En conclusió, un impost sobre els habitatges desocupats pot reduir de forma efectiva la desocupació voluntària en contextos on el problema de les opcions real està present o allà on la regulació del mercat del lloguer és significativa. No obstant això, la seva aplicació pot ser complicada degut a la dificultat de les autoritats locals de quantificar el nombre d'habitatges desocupats. El seu impacte sobre la millora de l'accés a l'habitatge dependrà de la naturalesa dels nous ocupants i de la magnitud dels efectes distorsionadors en termes de reducció de l'oferta a llarg termini.

Referències bibliogràfiques

Cheshire, P.; Hilber, C. A. L. i Koster, H. R. A. (2018): "Empty homes, longer commutes: the unintended consequences of more restrictive local Planning". *Journal of Public Economics*, 158, 126-151.

Cunningham, C. R. (2006): "House price uncertainty, timing of development, and vacant land prices: evidence for real options in Seattle". *Journal of Urban Economics*, 59, 1-31.

Desgranges, G. i Wasmer, E. (2000): "Appariements sur le Marché du Logement". *Annales d'Economie et de Statistique*, núm. 58, 253-287.

Gabriel, S. A. i Nothhaft, F. E. (2001): "Rental housing markets, the incidence and duration of vacancy, and the natural vacancy rate". *Journal of Urban Economics*, 49, 121-149.

Han, L. i Strange, W. C. (2015): "The microstructure of housing markets: search, bargaining, and brokerage". *Handbook of regional and urban economics*, Duranton, Henderson, and Strange (eds.), Elsevier, vol. 5, 813-886.

Hagen, D. i Hansen, J. (2010): "Rental housing and the natural vacancy rate". *Journal of Real Estate Research*, 32(4), 413-433.

Rosen, K.T. i Smith, L.B. (1983): "The price-adjustment process for rental housing and the natural vacancy rate". *American Economic Review* 73(4), 779-786.

Segú, M. i Vignolles, B. (2018): "Taxing Vacant Dwellings: Can fiscal policy reduce vacancy?" MPRA Paper.

Wheaton, W. C. (1990): "Vacancy, search, and prices in a housing market matching model". *Journal of Political Economy*, 98, 1270-1292.

Davidoff, Thomas

Thomas Davidoff és doctor en Economia i Estudis i Planificació Urbans pel MIT, i màster en Afers Públics i Planificació Urbana i Regional per la Princeton University. És professor de Finances Immobiliàries amb la càtedra Stanley Hamilton i director del Centre for Urban Economics and Real Estate de la Sauder School of Business (University of British Columbia). Davidoff ha publicat sobre mercats immobiliaris, assegurances i envelliment a *The Journal of Urban Economics*, *The American Economic Review*, *The Review of Financial Studies*, *The Journal of Public Economics*, *The Journal of Risk and Insurance* i *Real Estate Economics*. També és editor del *Journal of Housing Economics*.

Durán-Cabré, José M^º

José M^º Durán-Cabré és llicenciat i doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales per la Universitat de Barcelona (amb "Premi extraordinari" i Premi del Consell Econòmic i Social), llicenciat en Dret per la mateixa universitat i MSc en Fiscal Studies per la University of Bath (Gran Bretanya). Professor agregat d'Hisenda Pública i Sistema Fiscal a la Universitat de Barcelona, és especialista en temes fiscals, en concret, en imposició sobre la riquesa, imposició i federalisme fiscal, i reformes fiscals. Ha publicat diversos articles científics en revistes com *International Tax and Public Finance*, *The Review of Income and Wealth*, *Journal of Tax Administration* o *Hacienda Pública Española*, i llibres i capítols de llibres publicats, entre d'altres, per Ariel, Edward Elgar Publishing, Instituto de Estudios Fiscales o Thomson Civitas. És investigador i director de l'Institut de Economia de Barcelona (IEB).

Segú, Mariona

Mariona Segú és llicenciada en Economia per la Universitat Pompeu Fabra. El 2013 es va traslladar a París, on va cursar el màster d'economia Polítiques Públiques i Desenvolupament, per la Paris School of Economics. Actualment és doctoranda al laboratori RITM de la Université Paris Sud - Paris Saclay, sota la direcció de Miren Lafourcade i Gabrielle Fack. El seu treball se centra en l'economia urbana; en concret, en l'estudi del mercat immobiliari i la seva relació amb polítiques públiques o altres fenòmens que afecten el mercat. El 2017 va fer una estada de recerca al Furman Center de la New York University amb una beca de la Fundació Palladio.

Solé-Ollé, Albert

Albert Solé-Ollé és catedràtic d'Economia a la Universitat de Barcelona, i director del Programa de Recerca de Federalisme Fiscal en l'Institut d'Economia de Barcelona (IEB). Ha estat professor visitant en la University of Califòrnia at Irvine (Estats Units), i és membre de la Xarxa de Recerca CESifo. La seva recerca se centra en economia pública i federalisme fiscal i, més concretament, en imposició local, transferències inter-governamentals i economia política de governs sub-centrals. Els seus treballs han estat publicats en revistes com: *Journal of Public Economics*, *European Economic Review*, *Journal of Urban Economics*, *Regional Science and Urban Economics*, *International Tax and Public Finance*, *European Journal of Political Economy*, *Public Choice*, i *Journal of Regional Science*, entre d'altres.

Viladecans-Marsal, Elisabet

Elisabet Viladecans-Marsal és professora titular d'Economia a la Universitat de Barcelona, directora del Programa de Recerca en Ciutats l'Institut d'Economia de Barcelona (IEB) i directora de la càtedra Smart Cities de la Universitat de Barcelona. És professora visitant habitual del Departament d'Economia de la University of California at Irvine, i investigadora del Center of Economic Policy Research (CEPR) i de CESifo Reseach Network. La seva recerca gira entorn de l'economia urbana i l'economia pública. Més concretament, les seves línies de recerca inclouen les economies d'aglomeració i la localització de les empreses, la repercussió de les infraestructures en el creixement de les ciutats i la suburbanització, l'efectivitat de les polítiques de desenvolupament local, la reglamentació sobre l'ús del sòl i el creixement urbà i l'impacte de la interacció social en l'elecció residencial. Els seus treballs s'han publicat en *Journal of Urban Economics*, *Journal of Public Economics*, *Journal of Economic Geography*, *Journal of Regional Science or Regional Science* i *Urban Economics*, entre d'altres.

