vinetur

Los pubs ingleses afrontan fuertes subidas fiscales por la revalorización de sus locales

El fin del descuento del 40% agrava el alza pese a la rebaja parcial de los multiplicadores

martes 28 de julio de 2026



Algunos pubs de Inglaterra están pagando desde el 1 de abril de 2026 un recibo más alto del impuesto sobre inmuebles no residenciales, las llamadas business rates, tras la nueva revalorización aplicada este año y el fin de las ayudas aprobadas durante la

pandemia. El análisis de la House of Commons Library sitúa el origen del aumento en la combinación de dos elementos: el nuevo valor catastral fiscal de los locales y los multiplicadores que usa el Gobierno para calcular la factura final.

Las business rates gravan los inmuebles no domésticos en Inglaterra y se revisan cada tres años. En noviembre de 2025, junto con los Presupuestos de ese año, el Gobierno publicó los nuevos valores imponibles que entraron en vigor el 1 de abril de 2026 y que regirán hasta 2029. A partir de entonces, varios pubs pasaron a soportar subidas relevantes en su factura fiscal.

La House of Commons Library recoge que los medios británicos venían informando desde diciembre de 2025 de que los pubs serían uno de los sectores más afectados por la revisión. Después se conocieron protestas de propietarios que llegaron a vetar la entrada a diputados laboristas en sus establecimientos.

Los datos de la Valuation Office Agency, el organismo encargado de fijar esos valores, muestran que los inmuebles clasificados como “Public Houses/Pub Restaurants” registraron en 2026 un aumento medio del 30% en su valor imponible. En la categoría “Public Houses/Pub Restaurants (Including Lodge)”, la subida media fue del 70%. Para el conjunto de inmuebles en Inglaterra, el incremento medio fue del 19,4%.

La diferencia se explica por la forma en que se calcula el valor imponible de los pubs. La Valuation Office Agency toma como referencia el alquiler anual estimado del inmueble, pero en este tipo de negocios utiliza además el llamado “fair maintainable turnover”, una estimación del volumen comercial que podría alcanzar un operador razonablemente eficiente. Para ello calcula ventas de bebidas, comida, alojamiento y otros ingresos, sin necesidad de basarse en las cifras reales del negocio. Después aplica distintos porcentajes según la zona y el nivel de actividad.

La fecha de valoración también influye. El valor imponible se estima con referencia a una fecha situada dos años antes de que entre en vigor la revisión. En este caso, la base usada para la revalorización aplicada desde abril de 2026 corresponde al momento previo fijado por esa norma.

Aunque el Gobierno no interviene en esa valoración, sí decide el otro componente del impuesto: el multiplicador. Hasta ahora existían dos en Inglaterra, uno general y otro reducido. En 2025/26, los inmuebles de comercio minorista, hostelería y ocio, entre ellos los pubs, disfrutaban además de un descuento del 40% en su factura. Ese descuento desapareció tras los Presupuestos del otoño de 2025.

Desde abril de 2026 hay cinco multiplicadores. Dos se aplican específicamente a comercio minorista, hostelería y ocio. Los pubs con un valor imponible inferior a 51.000 libras pasan a tributar con un multiplicador de 38,2 peniques por libra. Los que se sitúan entre 51.000 y 499.999 libras usan uno de 43 peniques. Los locales con un valor imponible superior a 500.000 libras quedan sujetos a un nuevo multiplicador más alto, de 50,8 peniques, que no está reservado al sector hostelero.

La House of Commons Library precisa que todos los multiplicadores fijados para 2026/27 son inferiores a los vigentes en 2025/26, pero no bajan lo suficiente como para compensar en muchos casos la retirada del descuento del 40% y el aumento del valor imponible. Por eso, pese a esa rebaja parcial del tipo aplicado, numerosos pubs han visto subir su recibo.

La patronal UK Hospitality ha calculado que, en 2027/28, el pub medio pagará 4.500 libras más en business rates que en la actualidad y que en 2028/29 ese sobrecoste llegará a 7.000 libras. Esa previsión fue uno de los argumentos usados por el sector para reclamar nuevas ayudas.

El Gobierno anunció una primera respuesta este lunes, 27 de enero, cuando comunicó una ayuda adicional del 15% para pubs y salas con música en directo durante el ejercicio 2026/27. Esa rebaja se aplica después de otras medidas ya previstas dentro del sistema.

Más tarde, este jueves, 23 de julio, en su primera semana como primer ministro, Andy Burnham anunció otra ayuda adicional del 20% para pubs, clubes y salas con música en directo a partir de 2027/28. El Ejecutivo señaló que esa rebaja no estará disponible para “los recintos muy grandes” dedicados a música en directo y avanzó que concretará los detalles en los Presupuestos de 2026.

Además de esas ayudas específicas, ya existen dos mecanismos generales para limitar cuánto puede subir cada año la factura tras la revalorización: transitional relief y supporting small businesses. La House of Commons Library señala que los pubs podrán acogerse al segundo y no al primero. Si un inmueble pudiera entrar en ambos regímenes, la guía oficial establece que quedará incluido en supporting small businesses.

Ese sistema fija topes porcentuales al aumento anual del recibo durante los tres ejercicios comprendidos entre 2026 y 2029. Para calcularlo toma como punto de partida la factura correspondiente a 2025/26. Si ese recibo ya estaba reducido por una ayuda transitoria derivada de la revisión anterior, esa rebaja no se tiene en cuenta y el punto inicial usado para el cálculo será más alto que lo realmente pagado entonces.

La norma incorpora además un límite mínimo: el tope anual nunca puede ser inferior a 800 libras. Eso significa que si la aplicación del porcentaje redujera una subida a, por ejemplo, 450 libras, se impondría igualmente un aumento mínimo de 800 libras al año.

La evolución del impuesto importa también al sector de bebidas porque las business rates son uno de los gastos fijos básicos del canal hostelero. Si una parte relevante de los pubs paga más por ocupar sus locales, ese aumento puede trasladarse a precios, reducir márgenes o acelerar cierres puntuales o definitivos. Ese efecto potencial alcanza a las ventas de cerveza, vino y espirituosos en uno de sus principales puntos de consumo fuera del hogar en Inglaterra.