



## BUILD TO RENT

27 de Abril de 2020

### CONCEPTO

La crisis provocada por el COVID-19 y la declaración del estado de alarma en todo el territorio nacional durante

*Build to rent*, esto es, construir para alquilar (en adelante, “**BTR**”), es un modelo de negocio consistente en el desarrollo de promociones inmobiliarias destinadas exclusivamente al alquiler y no a la venta, como se venía haciendo tradicionalmente en el sector residencial.

Algunas de las principales características del modelo BTR, que permiten, además, diferenciarlo del modelo clásico *build to sell*, son las siguientes:

- Existe, normalmente, un único propietario de todo el edificio (promotor/inversor).
- Al tratarse de proyectos concebidos e ideados específicamente para el mercado del alquiler, presentan altos estándares de calidad, amplias zonas comunes y gran variedad de servicios (en algunos proyectos, incluso, los suministros y gastos comunes se encuentran incluidos en la renta).
- Gestión integral del edificio por gestores altamente cualificados, frente al pequeño/mediano propietario particular, poco profesionalizado, que venía operando casi en exclusiva en el mercado español del alquiler.

- Es un modelo basado (i) en la rentabilidad a largo plazo y (ii) en el menor riesgo que asume el promotor/inversor, frente al modelo *build to sell*, basado en una rentabilidad a corto plazo pero a costa de asumir un mayor riesgo.

### Consolidación del modelo

Aunque el BTR es un modelo de negocio inmobiliario relativamente reciente, su crecimiento ha sido muy importante en los últimos años, con cerca de 2.000 millones de euros invertidos en el año 2019, el doble que en 2018, superando así la inversión realizada en el sector *retail* y logístico en el mismo periodo de tiempo.

Así, pese a su juventud, podemos hablar de un modelo de negocio perfectamente consolidado en países como Estados Unidos y Reino Unido, y que se encuentra en pleno crecimiento en España.

Los motivos socioeconómicos y culturales que venían explicando en los últimos años la apuesta del sector por el BTR, esto es, ingresos medios bajos que dificultaban el acceso a la compra de vivienda, restricciones en el acceso al crédito, cambios en las tendencias culturales, particularmente de los jóvenes, que buscan una mayor movilidad y menos ataduras en un mundo cada vez más cambiante y globalizado, son hoy, en el marco de la crisis



ONTIER

provocada por el COVID-19, todavía más acusados.

Así, en las circunstancias actuales, el BTR se presenta como un modelo de negocio muy interesante para promotores, fondos de inversión inmobiliaria y SOCIMIs que buscan un instrumento de inversión que proporcione rentabilidad a largo plazo, asumiendo el menor riesgo posible, y en un marco económico en el que es previsible que se incremente la demanda de parque de vivienda en alquiler.

### **Principales consideraciones legales y fiscales**

Desde un punto de vista estrictamente legal, podemos distinguir tres fases dentro del modelo BTR, a saber:

- (i) Fase de compraventa del solar;
- (ii) Fase de proyecto y construcción; y
- (iii) Fase de comercialización.

La primera fase, esto es, la de compraventa del solar, no presenta diferencias o particularidad respecto del modelo tradicional del *build to sell*, por lo que no nos detendremos en ella. No obstante, respecto de la segunda y tercera fase, aunque en puridad el BTR no determina un régimen particular por el mero hecho de destinarse lo edificado al alquiler, si resulta conveniente detenerse con mayor detenimiento.

### **Fase de proyecto y construcción: Ley de Ordenación de la Edificación:**

En esta fase, habrá que estar fundamentalmente a lo dispuesto en la Ley 38/1999, de 5 de noviembre de Ordenación de la Edificación (“LOE”), así como a lo dispuesto en el Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación.

Respecto de la aplicabilidad de la LOE al modelo BTR no ofrece ninguna duda el artículo 2.1.a de la citada ley, que dice que: *“Esta Ley es de aplicación al proceso de la edificación, entendiéndose por tal la acción y el resultado de construir un edificio de carácter permanente, público o privado, cuyo uso principal esté comprendido en los siguientes grupos*

*a) Administrativo, sanitario, religioso, residencial en todas sus formas, docente y cultural”*

Si el modelo no escapa de la aplicación de la LOE, respecto del cual ya hemos visto lo que dispone el artículo 2, tampoco escapa de su concreta aplicación el promotor, que continua sometido al temido “riesgo promotor”.

En este sentido, resulta claro el artículo 9 de la Ley de Ordenación de la Edificación, que dice que: *“Será considerado promotor cualquier persona, física o jurídica, pública o privada, que, individual o colectivamente, decide, impulsa, programa y financia, con recursos propios o ajenos, las obras de edificación para sí o para su posterior enajenación, entrega o cesión a terceros bajo cualquier título”*

El promotor, por tanto, con independencia de que el destino final del edificio construido sea el alquiler de viviendas, queda sujeto al régimen de responsabilidades, obligaciones y garantías previstos en la Ley de Ordenación de la Edificación (de igual manera que el resto de agentes intervinientes en el proceso de edificación).

### **Fase de comercialización: Ley de Arrendamientos urbanos y división horizontal:**

#### **(i) Ley de Arrendamiento Urbanos:**

Por lo que respecta a los contratos de arrendamiento a suscribir con los inquilinos, resultaría de aplicación el régimen especial previsto para los arrendamientos de vivienda en la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (“LAU”), objeto de distintas modificaciones, la más reciente la llevada a cabo por el RDL 7/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler.

A diferencia de otras figuras cada más populares en el mercado del alquiler de vivienda, en particular el *coliving*, que por la características propias de las promociones y las viviendas pueden regirse por el régimen general previsto en el Código Civil para los arrendamientos de fincas urbanas, respecto del BTB no existe ninguna duda que debe regirse por lo dispuesto en la Ley de Arrendamiento Urbanos, que restringe notablemente la autonomía de la voluntad de las partes.

Únicamente quedarían fuera del régimen de la LAU aquellas viviendas que, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 4 de la LAU, tengan (i) una superficie superior a 300 metros cuadrado; o (ii) en los que la renta inicial en cómputo anual exceda de 5,5 veces el salario mínimo interprofesional en cómputo anual y el arrendamiento corresponda a la totalidad de la vivienda. Estos arrendamientos, aunque no encajarían en el modelo prototípico del BTR, tendente a viviendas de tamaño pequeño/medio, se regirán por la voluntad de las partes y, solo en defecto de pacto, por lo dispuesto en la LAU y, supletoriamente, por las disposiciones del Código Civil.

En un marco político como el actual, donde el acceso a la vivienda centra gran parte del debate, con propuestas marcadamente intervencionistas, algunas de las cuales, como la fijación por ley del precio de los arrendamientos, han sido abiertamente discutidas, resulta esencial encontrar fórmulas comerciales que amortigüen escenarios normativos cada vez más proteccionistas con el arrendatario.

Proteccionismo que, por otra parte, encontramos ya en la normativa vigente en muchos aspectos, como la posibilidad de desistimiento voluntario del contrato de arrendamiento por parte del arrendatario, previsto en el artículo 11 de la LAU, cuando hubieren transcurrido al menos seis meses desde la celebración del contrato.

Los contratos de arrendamiento, por tanto, deben estar perfectamente armados, especialmente en un modelo de negocio basado en la rentabilidad a largo plazo, donde la permanencia prolongada de los inquilinos en las viviendas resulta esencial.

#### **(ii) Ley de Propiedad Horizontal:**

Si bien el modelo BTR no evita la aplicación de la LOE o de la LAU, si evita la aplicación de la Ley de Propiedad Horizontal al existir únicamente un propietario de todo el edificio y no haberse dividido este horizontalmente.

Esto tendrá una enorme importancia a la hora de la administración del edificio, resultando mucho más sencilla, y en materia de costes, especialmente los notariales y registrales propios de la constitución de un edificio en régimen de propiedad horizontal.

## **Fiscalidad:**

Dentro de la operativa del BTR pueden darse una infinidad de casos y supuestos, pero principalmente, a efectos fiscales, podemos afirmar que el citado modelo de negocio se diversifica en dos etapas: por un lado, una primera etapa en la que el promotor inmobiliario consigue la financiación y procede a la edificación del inmueble, para i) quedárselo en propiedad si ya era dueño de los terrenos; o ii) transmitírselo a un tercero comprador (normalmente, se transmite a inversores como fondos de inversión o SOCIMIs); y, por otro lado, una segunda fase en la que el propietario del inmueble empieza a arrendar el mismo a uno o varios inquilinos. Es por ello, que resulta necesario analizar la fiscalidad asociada a cada una de las etapas por separado.

### **Promoción inmobiliaria con posibilidad de venta posterior**

Durante la etapa de promoción inmobiliaria será necesario que el promotor adquiera los bienes y servicios necesarios para proceder a la edificación de dichos inmuebles, soportando los tributos inherentes a dichas operaciones, como puede ser, en su caso, el IVA.

Para conocer si el coste de IVA que soporta el promotor va ser un coste financiero (IVA deducible en un determinado momento) o un coste efectivo no recuperable, será necesario determinar si las operaciones que va a desarrollar posteriormente con el inmueble generarán derecho a la deducción del IVA soportado. Es decir, será necesario analizar si dichas operaciones posteriores a la construcción van a estar sujetas pero exentas de IVA (lo que no generaría el derecho a la deducción del IVA soportado) o si por el contrario van a estar sujetas y NO exentas de IVA (lo que sí generaría el derecho a la deducción del IVA soportado con motivo de la edificación).

Para ahondar en esta cuestión, se deben analizar tres situaciones principales:

- (i) Si el promotor realiza actividades características de la promoción inmobiliaria, esto es, construir edificios para transmitirlos, tendrá, en principio, derecho a la deducción del IVA soportado en la construcción, puesto que las operaciones que realice con posterioridad a la construcción serán consideradas como primeras transmisiones de edificaciones, y por tanto, estarán sujetas y NO exentas de IVA, generando las mismas el derecho a la deducción del IVA que el promotor hubiera soportado. Por lo tanto, si el promotor transmite el inmueble construido a un comprador (e.g. fondo de inversión, SOCIMI...), estaremos ante una primera entrega de edificación, que estará sujeta y NO exenta de IVA (salvo que el promotor haya hecho uso del inmueble durante más de dos años o lo haya arrendado a un tercero distinto del comprador sin opción a compra durante el referido periodo). En consecuencia, esta primera entrega permitiría al promotor deducirse el IVA que hubiera soportado en la adquisición de bienes y servicios, puesto que es una operación sujeta y NO exenta de IVA.
- (ii) Si por el contrario el promotor decide desde el primer momento en el que empieza a construir la edificación que la misma se va a destinar al arrendamiento, habrá que analizar ante qué tipo de arrendamiento nos encontramos para determinar

si el promotor tiene derecho o no a deducirse el IVA soportado en la construcción. Si la edificación se va a destinar al arrendamiento de vivienda sin opción a compra, el promotor no tendrá derecho a deducirse el IVA soportado en la construcción, puesto que dicha actividad es una operación sujeta y exenta de IVA. En cambio, si la edificación se va a destinar al arrendamiento de vivienda con opción a compra o al arrendamiento de local, se puede afirmar que el promotor tendrá derecho a deducirse el IVA soportado en la construcción, puesto que ambas actividades constituyen operaciones sujetas y NO exentas de IVA.

- (iii) Por último, y como se ha visto en el expositivo i) analizado, si el promotor ha construido el edificio en el marco de su actividad de promoción inmobiliaria (i.e. construcción de edificaciones para su posterior transmisión), la mayoría o la totalidad (dependiendo del supuesto específico) de las cuotas de IVA soportadas durante la construcción del edificio serán deducibles, puesto que la actividad de promoción inmobiliaria es una actividad sujeta y no exenta de IVA, en la mayoría de sus casos, y genera derecho a la deducción del IVA que se hubiera soportado con anterioridad por el transmitente.

Se debe tener en cuenta a efectos cuantitativos y de rentabilidad del proyecto que, el tipo impositivo previsto en la normativa de IVA para ejecuciones de obras, con o sin aportación de materiales, consecuencia de contratos directamente formalizados entre el promotor y el contratista que tengan por objeto la construcción o rehabilitación de edificaciones o partes de las mismas destinadas principalmente a viviendas será del 10%. Sin embargo, si las ejecuciones de obra son contratadas por el promotor para construir edificaciones no destinadas a viviendas, se aplicará el tipo general del 21%.

Ahora bien, si el promotor, una vez terminada la edificación, decide que se produzca sobre la misma un cambio de afectación desde el sector de promoción inmobiliaria al sector de arrendamiento, se produce un autoconsumo de bienes a efectos de IVA como consecuencia del traspaso de bienes del ciclo de explotación (promoción para posterior venta) al inmovilizado (arrendamiento). El citado autoconsumo de bienes será una operación sujeta y NO exenta de IVA, puesto que se ha producido un cambio de afectación de bienes corporales de un sector (i.e. promoción inmobiliaria) a otro diferenciado de su actividad empresarial o profesional (i.e. arrendamiento).

En virtud de lo expuesto, este autoconsumo estará sujeto a IVA, debiendo el promotor repercutirse a sí mismo IVA (salvo que el promotor no haya tenido derecho a deducirse el IVA soportado en la adquisición de bienes y derechos en la construcción del inmueble, en cuyo caso el citado autoconsumo de bienes sería una operación NO sujeta a IVA). Este IVA que el promotor tendrá que repercutirse por el citado autoconsumo, no será deducible, si la edificación se afecta a un sector como el del arrendamiento de viviendas, que no genera, en principio, el derecho a la deducción, por ser una actividad sujeta y exenta. Es decir, dicho IVA supone un coste para el promotor.

La alternativa para poder deducirse el promotor el IVA generado por el autoconsumo, es que la actividad de arrendamiento de viviendas, estuviera sujeta y NO exenta de IVA, circunstancia que se produce cuando los arrendamientos de vivienda incorporan una opción de compra para el arrendatario. Y ello, porque en este supuesto, dichos arrendamientos están sujetos y NO

exentos de IVA. Es decir, el arrendador repercutirá IVA por los arrendamientos a los arrendatarios. Y como realiza en este caso operaciones sujetas y no exentas de IVA, podrá deducirse el IVA que soporte (por ejemplo, el del autoconsumo producido por el cambio de afectación de los bienes).

Debemos señalar que esta alternativa debe valorarse convenientemente, puesto que afectará al precio del alquiler (deberá incrementarse en el IVA, resultando menos competitivo; o si se negocia un precio conjunto, de forma que el IVA forma parte del precio del alquiler ofertado, el arrendador obtendrá un menor beneficio). Otra forma de que el promotor pueda deducirse el IVA soportado por el autoconsumo, sería que el inmueble se afectase a la actividad de arrendamiento de locales comerciales, la cual es una operación sujeta y no exenta de IVA, que, también, genera derecho a la deducción. El citado autoconsumo deberá declararse en el momento en que el promotor realice el cambio de afectación de cada una de las viviendas o locales, de forma individualizada, del sector de promoción al sector del arrendamiento, o el momento en que se produzca la afectación de las viviendas promovidas como bienes de inversión.

En consecuencia, el promotor que desafecta el inmueble construido de la actividad de promoción inmobiliaria para afectarlo a otra actividad como es la de arrendamiento, deberá calcular y declarar el IVA devengado por el referido autoconsumo. A los efectos de proceder al cálculo del citado autoconsumo, debe tenerse en cuenta que se aplica el tipo impositivo del 10% a las entregas de edificios o partes de los mismos aptos para su utilización como viviendas; y a el tipo impositivo del 21% a las entregas de edificaciones que no sean aptas como vivienda. Estos porcentajes se aplican como regla general, sin perjuicio de que pueda ser de aplicación a este supuesto de autoconsumo, lo que se expondrá en un momento posterior sobre la aplicación del tipo súper reducido (4%).

Asimismo, a efectos de IVA, este autoconsumo supone que el promotor realiza, en principio, su actividad en sectores diferenciados (por un lado, la promoción inmobiliaria y por otro lado, el arrendamiento de inmuebles), lo que va a determinar qué porcentaje de IVA soportado va a ser deducible en un futuro respecto a los bienes adquiridos que puedan ser utilizados en ambos sectores, aparte del porcentaje de IVA soportado que será deducible en cada sector diferenciado específico, respecto de los bienes adquiridos para cada uno de ellos.

Como se ha podido observar, establecer el modelo de negocio y cuál va a ser el uso futuro del inmueble construido (i.e. determinar si su uso va a estar destinado a la vivienda o no, así como el tipo de contratos de arrendamiento), es relevante para el promotor a efectos de determinar si el IVA soportado va a ser un coste final e irrecuperable, o si por el contrario será un mero coste financiero temporal, puesto que puede ser deducible, y por consiguiente, recuperado.

Por otro lado, en el caso de que exista un comprador (e.g. fondo de inversión, SOCIMI o cualquier otro inversor) que adquiera el inmueble al promotor una vez construida la edificación, se debe hacer notar que, probablemente, dicha transmisión constituirá una entrega de primera edificación sujeta y NO exenta de IVA, tal y como se ha comentado; salvo que el promotor

haya hecho uso del inmueble durante más de dos años o lo haya arrendado a un tercero distinto del comprador sin opción a compra durante el referido periodo, o se haya producido un autoconsumo en los términos mencionados anteriormente. Esta sujeción y no exención determina que el promotor deba repercutir IVA al comprador al tipo reducido (10%) si el inmueble está destinado a vivienda, o al tipo general (21%) si el inmueble está destinado a un uso distinto al de vivienda.

La deducibilidad de este IVA soportado por el eventual adquirente dependerá, al igual que en el caso del promotor, de si el inversor que compra realiza operaciones que generan derecho a la deducción del Impuesto (operaciones sujetas y no exentas como el arrendamiento de locales de negocio, o de viviendas con opción de compra), o, por el contrario, si realizan operaciones que no generan derecho a la deducción (operaciones sujetas y exentas como el arrendamiento de vivienda sin opción de compra).

No obstante, en esta transmisión del inmueble entre el promotor y el comprador, se podrá aplicar el tipo súper reducido de IVA (4%), siempre que: i) lo que se transmita sea un inmueble que tenga uso de vivienda; ii) el adquirente sea una entidad que aplica el régimen especial de Entidades dedicadas al arrendamiento de vivienda (EDAV) recogido en los artículos 48 y 49 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS); y iii) el comprador tenga derecho a aplicar las bonificaciones sobre la cuota del Impuesto sobre Sociedades previstas en el régimen EDAV. Para poder aplicar dicho tipo súper reducido (4%), la parte adquirente deberá comunicar al promotor, mediante una declaración escrita firmada, emitida bajo su responsabilidad, que cumple con lo dispuesto en la normativa para aplicar dicho régimen especial en el momento de proceder a la transmisión, o en todo caso, que prevé cumplir con la misma basándose en elementos objetivos en el año siguiente a la adquisición de las viviendas.

Por lo tanto, en caso de que el IVA soportado por el comprador en la adquisición del inmueble sea un coste real e irrecuperable directamente de la Administración Tributaria, por destinar éste el inmueble al arrendamiento de vivienda sin opción de compra (operación sujeta y no exenta de IVA que no genera derecho a la deducción), es preferible que dicho comprador o propietario del terreno se acoja al régimen EDAV previsto en la normativa del Impuesto sobre Sociedades. De esta forma, se consigue minorar el coste irrecuperable por IVA de la operación, puesto que se puede aplicar el tipo reducido del 4%.

Asimismo, señalar que este tipo impositivo súper reducido también puede ser aplicado por el promotor en el caso de que se produzca el autoconsumo de bienes comentado con anterioridad, por haber desafectado el inmueble construido de la actividad de promoción inmobiliaria para afectarlo a otra actividad como es la de arrendamiento de viviendas sin opción de compra, siempre que el promotor cumpla con los tres requisitos mencionados anteriormente para acogerse al régimen EDAV.

Por otro lado, se debe recordar que la o las escrituras donde se declare: i) la obra nueva; ii) la posible división horizontal en caso de que se proceda a realizar la misma; o iii) la transmisión de lo edificado en caso de que esté sujeta y no exenta de IVA, estarán sujetas a la cuota gradual del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en su modalidad de Actos

Respecto a la última operación mencionada (i.e. la transmisión de lo edificado), si finalmente la misma está exenta de IVA (lo cual es poco probable que ocurra en una operación BTR), por considerar que constituye una segunda o ulterior entrega de edificación, o porque el promotor haya hecho uso del inmueble durante más de dos años o lo haya arrendado a un tercero distinto del comprador sin opción a compra durante el referido periodo, o bien porque se haya producido un supuesto de autoconsumo en los términos expuestos con anterioridad, y no se pueda renunciar a dicha exención (porque el comprador tiene la condición de sujeto pasivo del IVA pero no ostenta el derecho a obtener la devolución parcial o total del IVA soportado en la adquisición del inmueble, o no va a afectar el citado inmueble al ejercicio de una actividad que genere derecho a la deducción de IVA (i.e. arrendamiento de vivienda), la citada operación quedará sujeta al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en su modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO)<sup>2</sup>, sin que dicha operación pueda sujetarse a AJD.

El sujeto pasivo que deberá soportar bien el AJD o bien el TPO, será diferente en función del negocio jurídico que se documente o realice: en los supuestos de transmisión será en el adquirente del inmueble, mientras que en la declaración de obra nueva y división horizontal será aquel que inste o solicite los documentos notariales, o aquellos en cuyo interés se expidan.

Asimismo, se debe recordar que los importes abonados tanto por AJD como por TPO, así como aquellos importes soportados por IVA que no sean deducibles, no son recuperables directamente de la Administración Tributaria. Dichos impuestos formarán parte de la valoración inicial por la que se contabilicen los inmuebles adquiridos, y podrán ser recuperados mediante la amortización del activo siempre que el mismo se pueda calificar en un partida de inversiones inmobiliarias, en los términos establecidos en la Norma de Registro y Valoración 4<sup>a</sup> del Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre. Por lo tanto, las cantidades abonadas en concepto de IVA no deducible, de TPO o de AJD (que en los presentes proyectos no suelen ser menores) serán gastos efectivos y que, en el mejor de los supuestos, podrán ser recuperados año a año mediante el sistema de amortización fiscal; lo que puede determinar una menor rentabilidad anual de la operación.

En lo que respecta a los tributos municipales que afectan al modelo de negocio, en concreto: Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO); Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI); y el Impuesto sobre el Incremento de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU), no existe ninguna regulación específica al respecto; por lo que los mismos se devengarán y se liquidarán, conforme a lo dispuesto en el Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, y en las disposiciones municipales aplicables que cada Ayuntamiento haya aprobado.

Se debe advertir que, el importe ingresado en concepto de los citados Impuestos municipales no va a ser recuperable directamente de la Administración Tributaria; es por ello que, al igual que en el supuesto del AJD, el TPO o el IVA soportado no deducible, los importes abonados en concepto de cualquiera de los Impuestos municipales mencionados serán gastos definitivos que podrá afectar a la rentabilidad del proyecto. Asimismo, solo podrán formar parte del precio de adquisición del inmueble, pudiendo recuperar el importe abonado por los mismos mediante la amortización del activo, los impuestos municipales indirectos como el ICIO. Sin embargo, el IBI o el IIVTNU no podrán formar parte del precio de adquisición del inmueble, puesto que se configuran como impuestos directos.

#### Arrendamiento del inmueble construido

En cuanto a la segunda fase, que comprende el arrendamiento de los inmuebles, es necesario mencionar que si los inmuebles que se arriendan son viviendas sin opción de compra, la operación estará sujeta y exenta de IVA, y tributará por TPO, siendo el sujeto pasivo el arrendatario. Es decir, el coste impositivo de esta operación no afectaría al arrendador que puede ser o el promotor o un inversor que haya adquirido el inmueble al promotor. No obstante, en este escenario, como apuntábamos anteriormente, las cuotas de IVA soportadas por el arrendador (i.e. promotor o inversor) en la adquisición o construcción de la vivienda no serán, en principio, deducibles, puesto que realizaría una actividad exenta que no genera derecho a la deducción (i.e. el arrendamiento de vivienda sin opción de compra). Esto puede afectar a la rentabilidad del proyecto en mayor o menor medida, dependiendo del tipo de IVA que se haya soportado en la adquisición del inmueble, o en la adquisición de los bienes y servicios para su construcción.

Por otro lado, si se produce un arrendamiento de un inmueble para un uso distinto del de vivienda o un arrendamiento de vivienda con opción de compra, la operación estará sujeta y no exenta de IVA, y el arrendador podrá, en principio, deducir las cuotas del IVA soportado en la construcción o adquisición del inmueble.

En lo que respecta a la fiscalidad directa (Impuesto sobre Sociedades), las entidades que sean propietarias de inmuebles que van a ser arrendados y cuyo uso sea de vivienda, podrán aplicar el régimen especial EDIV, el cual, además de permitir la aplicación del tipo súper reducido (4%) en la adquisición del inmueble al promotor o en el supuesto de autoconsumo mencionado con anterioridad, concede a las citadas entidades una bonificación del 85% la parte de cuota íntegra del Impuesto sobre Sociedades que corresponda a las rentas derivadas del arrendamiento de viviendas.

Hay que tener en cuenta que dicho régimen es incompatible con regímenes especiales previstos en el Título VII de la LIS, excepto el de consolidación fiscal, transparencia fiscal internacional y el de las fusiones, escisiones, aportaciones de activo, canje de valores y el de determinados contratos de arrendamiento financiero. Por lo que si se está aplicando otro régimen especial de los enumerados en el Título VII de la LIS, salvo los mencionados, la entidad deberá renunciar al mismo para poder aplicar el régimen EDIV.

Asimismo, para que el régimen EDIV sea aplicable es necesario que concurran los siguientes requisitos:

1. La sociedad que se acoja debe tener como actividad

<sup>1</sup> El tipo impositivo del citado Impuesto depende de cada Comunidad Autónoma, pero oscila entre el 0,75% y el 2%.

<sup>2</sup> El tipo impositivo del citado Impuesto depende de cada Comunidad Autónoma, pero oscila entre el 6 y el 11%.

- económica principal el arrendamiento de viviendas situadas en territorio español que hayan construido, promovido o adquirido, ello sin perjuicio de que pueda realizar otras actividades complementarias.
2. El número de viviendas arrendadas u ofrecidas en arrendamiento por la entidad en cada período impositivo debe ser en todo momento igual o superior a 8.
  3. Las citadas viviendas deben permanecer arrendadas u ofrecidas en arrendamiento durante al menos 3 años. La interpretación administrativa<sup>3</sup> ha entendido que el cómputo de los tres años que deben permanecer las viviendas arrendadas se efectuará desde la fecha en que fueron arrendadas por primera vez por la sociedad, sumándose el tiempo en que sean ofrecidas en arrendamiento con un máximo de un año.

En este modelo de negocio es muy común que los activos residenciales adquiridos por las entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas se correspondan con promociones adquiridas en bloque (i.e. edificios enteros), por lo que podría darse el caso de que algunas viviendas del edificio aun estando ofrecidos en arrendamiento se encuentren vacantes, si bien el porcentaje mayoritario de las viviendas que componen el edificio sí se encontraría efectivamente arrendado.

En este supuesto, el criterio administrativo predominante considera que el hecho de que alguna de las unidades individuales (pisos, locales, etc.) que conforman la promoción o bloque haya podido estar vacante no supone el incumplimiento del plazo de los tres años que debiera estar arrendado (sumado el tiempo en que haya estado ofrecido en arrendamiento con un máximo de un año) siempre que el conjunto de dichas unidades haya permanecido sustancialmente arrendado durante, al menos tres años.

4. Que las actividades de promoción inmobiliaria y de arrendamiento sean objeto de contabilización separada para cada inmueble adquirido o promovido, con el desglose que resulte necesario para conocer la renta correspondiente a cada vivienda, local o finca registral independiente en que éstos se dividan.
5. En el caso de entidades que desarrollen actividades complementarias a la actividad económica principal de arrendamiento de viviendas, es necesario que al menos el 55% de las rentas del período impositivo, excluidas las derivadas de la transmisión de los inmuebles arrendados, provengan del arrendamiento, y cumplan con los requisitos mencionados con anterioridad para generar derecho a la bonificación del 85% de la cuota. Alternativamente, se entenderá cumplido este requisito cuando el 55% del valor del activo de la entidad, sea susceptible de generar rentas que provenga del arrendamiento de bienes inmuebles y cumplan con el resto de requisitos mencionados

anteriormente.

Sin perjuicio de la bonificación sobre la cuota del Impuesto sobre Sociedades que prevé este régimen especial, es necesario mencionar que, únicamente, se podrá aplicar la exención para evitar la doble imposición prevista en el artículo 21 de la LIS: i) sobre el 50% del importe de los dividendos repartidos por las entidades acogidas al régimen EDAV en favor de su matriz con cargo a rentas que hayan disfrutado de la bonificación; y ii) sobre el 50% de las reservas que hayan sido bonificadas, en caso de que se generen plusvalías por la transmisión de las participaciones de la entidades acogidas al régimen EDAV que se correspondan, en su totalidad o en parte, con reservas procedentes de beneficios no distribuidos bonificados.

Esta última regla mencionada sobre la limitación de la exención para evitar la doble imposición prevista en el artículo 21 de la LIS intenta evitar que se pueda producir eventualmente una desimposición, en el supuesto que se aplicara de manera conjunta la bonificación sobre la cuota propia del régimen EDAV, y, además, la exención sobre dividendos y plusvalías por la transmisión de participaciones cuando estos provengan de beneficios no distribuidos bonificados.

En definitiva, se recomienda que aquellos inversores que prevean introducirse en un proyecto BTR a medio o largo plazo, se acojan al régimen EDAV, ya que el mismo supone un claro ahorro fiscal a efectos de imposición indirecta y directa, y, por tanto, una mayor rentabilidad para el proyecto, puesto que al tipo súper reducido del IVA (4%) que se podría aplicar en la adquisición del inmueble, podría añadirse la bonificación del 85% sobre la cuota del Impuesto sobre Sociedades.

Por último, se debe recordar que la aplicación de este régimen especial de la LIS no es automática ni se realiza de oficio por la Administración, sino que debe ser comunicada por el obligado tributario, y se aplicará en el período impositivo que finalice con posterioridad a dicha comunicación y en los sucesivos que concluyan antes de que se comunique a la Administración tributaria la renuncia al mismo.



Departamento: Inmobiliario

Contactos:

Jaime Díaz de Bustamante. Socio

[jdiazbustamante@ontier.net](mailto:jdiazbustamante@ontier.net)

Juan Vera Santacruz / Jaime Hornillos. Asociados

[jvera@ontier.net](mailto:jvera@ontier.net) / [jhornillos@ontier.net](mailto:jhornillos@ontier.net)

Carlos Cañas / [ccanas@ontier.net](mailto:ccanas@ontier.net)

Rodrigo Morillas / [rmorillas@ontier.net](mailto:rmorillas@ontier.net)

<sup>3</sup> Consulta Vinculante de la Dirección General de Tributos V0171/2019, de 28 de enero.