

## 1. Viviendas de protección oficial en régimen de alquiler.

Este informe ha sido enfocado especialmente a la CA de Cataluña, donde las competencias en materia de vivienda son exclusivas. Cada Comunidad Autónoma tiene una regulación propia, aunque todas ellos respetan aspectos esenciales de la norma estatal, la cual regula la mayor parte de subvenciones y ayudas a través del Ministerio de la Vivienda.

### Normativa aplicable en Cataluña:

Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012. RD 2066/2008 de 12/12/2008

De ámbito autonómico, Decreto 244/2005 y Ley 18/2007 de 28/12/2007.

### Norma futura pendiente de aprobación:

Plan por el derecho a la vivienda 2009-2012<sup>1</sup> El presente informe se desarrolla en base a este nuevo plan de la vivienda.

### Definición:

Son viviendas de protección oficial las que cumplan las condiciones establecidas en la Ley 18/2007 y que son cualificadas por la Dirección General de l'Habitatge (DGH). Se pueden calificar las viviendas de nueva construcción, o las que provienen de una conversión o rehabilitación de vivienda libre. La promoción puede realizarse en suelos propios, en régimen de derecho de superficie, concesión administrativa o en régimen de copropiedad. Todas ellas adquieren la condición de protegidas, sujetas a un régimen jurídico propio en el momento de recibir alguna financiación o ayuda pública y con ello una calificación.

**Existen 8 tipologías de viviendas de protección oficial en régimen de alquiler**, dependiendo del régimen, duración del arrendamiento y modalidad de transmisión al arrendatario. Se establecerá la tipología a desarrollar en el momento de la calificación provisional (durante el periodo de la promoción), aunque pueden realizarse variaciones hasta el momento de la calificación definitiva y como máximo el momento de obtención de la financiación establecida en la norma.

### Régimen de protección:

La norma define 4 tipologías siendo éstas de régimen especial, régimen general, de precio concertado y concertados de precio oficial (Concertado Catalán). Se realizarán unas o otras en función de la reserva que establezca el suelo, en el caso de que la tenga. En caso contrario, será fruto de una negociación con la Administración. Los beneficiarios de cada régimen están regulados de manera diferente.

### Duración del arrendamiento:

Se establecen duraciones obligatorias de la explotación para 7, 10 y 25 años. Una vez transcurrido este periodo, podrán venderse o seguirse alquilando a los valores establecidos por la norma, pero sin volver a gozar de las ayudas y subvenciones previstas en dicha norma para su desarrollo.

### Transmisión:

Puede ser de venta o arrendamiento. En esta modalidad, se introduce la variable de la Opción de compra para todas las tipologías, con unas ayudas específicas dentro de cada tipología. El arrendatario de la vivienda (que lo haya sido durante un mínimo de 5 años) podrá beneficiarse de un descuento en el valor de la adquisición, en función de las rentas que haya hecho efectivas.

### Duración de la calificación:

En todos los casos la duración de la calificación es permanente en caso de ser vivienda pública o sobre suelo de reserva urbanística. En caso de desarrollarse sobre suelo libre, la calificación mínima será de 30 años. Habrá casos en los que las ayudas y subvenciones destinadas a la protección oficial hagan viable proyectos que inicialmente fueron configurados como productos para venta o alquiler de vivienda libre, lo cual podría ser una salida al gran stock de viviendas de este país.

### Zonas:

La norma autonómica establece para Cataluña 6 zonas para las cuales fija los parámetros, ayudas y subvenciones de cada régimen: A1, A2, A3, B, C y D. Respecto a las ayudas estatales habrá que atender a los AMTPMS (ámbitos territoriales de precio máximo superior), definidos anualmente por el Ministerio de la Vivienda.<sup>2</sup>

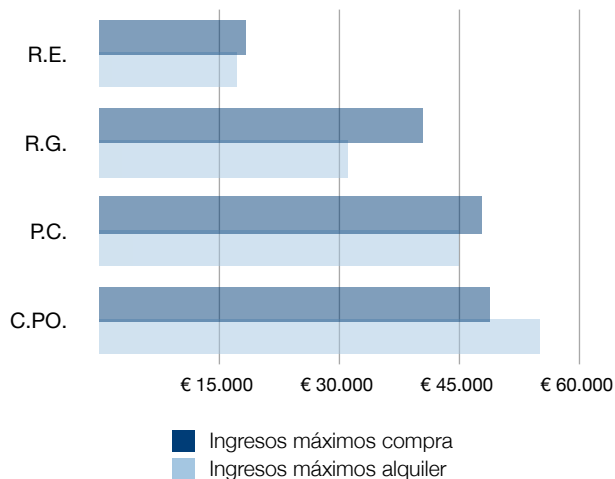
<sup>1</sup> El Plán por el derecho a la vivienda 2009-2012 se presentó durante el mes de octubre de 2009, estando pendiente de aprobación y por tanto, no es de aplicación. No obstante, ha recibido informe favorable por parte del CTECS (Consell Tècnic i Social de Catalunya) en fecha 16 de noviembre de 2009.

<sup>2</sup> Durante el año 2009, los ATPMS se definen la Orden VIV/1952/2009, de 2 de julio.

## 2. Destinatarios.

Para acceder a las viviendas de protección oficial se han de cumplir las condiciones e ingresos máximos establecidos en el art. 6 D. 244/2005 y artículo 81 de la Ley 18/2007, además de cumplir los requerimiento básicos para ser adjudicatario de una vivienda de protección oficial<sup>3</sup>. Los ingresos máximos a fin de optar a la adjudicación de una vivienda vienen definidos por los siguientes índices de revisión anual:

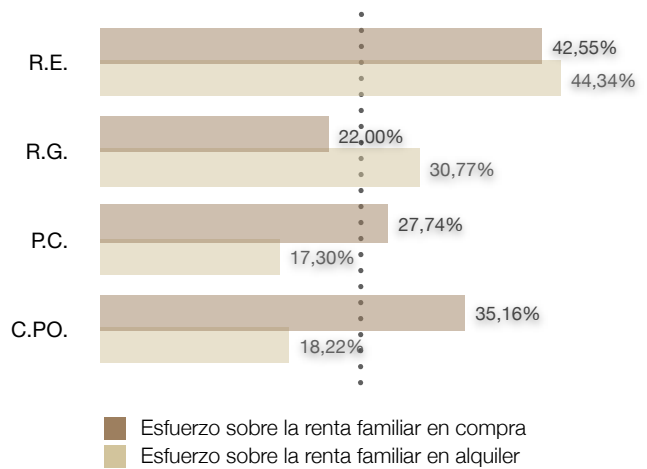
**IRSC:** Los ingresos máximos de la unidad familiar (en su cuantía anual, incluyendo dos pagas extras) se establecen en cada tipología en función del Indicador de Renta de Suficiencia en Cataluña, establecido por la ley 13/2006 de 27/07/2006. El IRSC anual establecido para el año 2009 es de 7.888,84 €.



Estos valores adquirirán mayor relevancia cuando sean puestos en relación con los valores de venta o alquiler para cada tipología. Dicha relación nos indicará el esfuerzo que tiene que hacer cada una de las familias bien sea para el alquiler o la venta. A su vez, contrastado con el resultado final del plan de negocio para cada tipología, nos indicará el recorrido de cada una de las rentas establecidas por la norma, a fin de ajustarlas a la demanda.

Considerando una vivienda tipo de 70 m<sup>2</sup> (con garaje y trasteros anexos), con una hipoteca al tipo y características definidos por el Ministerio de la Vivienda en el año 2009, se obtienen los siguientes esfuerzos medios

de las familias que deseen optar a dicha vivienda sobre los ingresos anuales máximos permitidos para cada tipología:



Donde se reflejan claramente **dos tendencias:** en cuanto a las viviendas de régimen especial y general, el esfuerzo de las familias es mayor en cuanto al alquiler que a la venta. Como veremos en el análisis de la cuenta de explotación, tienen recorrido para ajustar las rentas de arrendamiento a esfuerzos más equilibrados sobre la capacidad de renta familiar.

En cuanto a las tipologías de precio concertado y concertada de precio oficial, el esfuerzo para la compra es mayor, llegando a producir en las circunstancias actuales dificultades en la comercialización en venta con las valoraciones de riesgo realizadas actualmente por las entidades financieras. Las rentas de arrendamiento, admitirían una corrección de la norma al alza a fin de mejorar el plan de negocio, que veremos no es nada favorable.

### Demanda de viviendas de protección.

El proceso de adjudicación de las viviendas, tanto de compra como de alquiler, es tutelado por el recientemente creado **Registro de solicitantes de la vivienda** de protección oficial, cuyas misión principal es la de facilitar y garantizar los procesos de adjudicación y transmisión de las viviendas protegidas, así como facilitar y estudiar datos sobre la **demanda real en Catalunya** acerca de las viviendas de protección oficial.

<sup>3</sup> Básicamente debe destinarse la vivienda a domicilio habitual y permanente, no se puede ser titular del pleno dominio o de un derecho real de uso y disfrute sobre otra vivienda, los ingresos familiares no pueden ser inferiores a un 5% del precio de venta o adjudicación de la vivienda. Los propietarios de una vivienda de protección oficial no pueden adquirir otras, aunque no las destinen a su residencia habitual y permanente. Se exceptúa de ello la adquisición gratuita de una vivienda, como consecuencia de la aceptación de una herencia o de un acto de liberalidad de cualquier tipo, así como la adquisición por motivos laborales debidos a movilidad geográfica.

### 3. Quién puede desarrollar viviendas de protección oficial en régimen de alquiler.

Las viviendas de protección oficial pueden ser desarrolladas por promotores tanto públicos como privados, siendo la principal diferencia el carácter del ente que las desarrolla. En el caso de las promociones públicas, forzosamente serán sin ánimo de lucro. En cuanto a las fases de desarrollo en que participa, cabe diferenciar entre dos figuras que intervienen en el proceso y que pueden solaparse o diferenciarse:

#### Fase de promoción: **Promotor:**

Es aquella entidad pública o persona física o jurídica de naturaleza y personalidad jurídica privada que desarrolla la promoción desde la adquisición del suelo hasta su completa edificación, ya sea para la posterior venta o alquiler del complejo inmobiliario. Es esta figura la que tramita el expediente de clasificación de las viviendas y es receptora de las ayudas y subvenciones previstas en la norma para cada una de las tipologías.

#### Fase de explotación: **Inversor:**

Es aquella entidad pública o persona física o jurídica de naturaleza y personalidad jurídica privada que desarrolla la explotación y cuyo objeto social debe incluir en su objeto social el alquiler de viviendas, incluidos los fondos de inversión inmobiliaria. Su actividad empieza en el momento en que se lleva a cabo el arrendamiento, ya sea operativo o financiero, y se ofrecen los servicios asociados a dicho arrendamiento. A su vez, Podrá comercializar la viviendas una vez finalizado el periodo de explotación en los términos que indica la norma.

Será además el responsable del mantenimiento del complejo inmobiliario durante todo el desarrollo de la explotación.

Se subrogará de todos los derechos y deberes adquiridos por el promotor en el momento de la calificación definitiva de las viviendas, pudiendo retener si así lo acuerdan la gestión de las promoción.

La norma prevé que los promotores de viviendas destinadas a alquiler o alquiler con opción de compra puedan enajenar las viviendas en cualquier momento del periodo de vinculación al alquiler a precios no necesariamente coincidentes con los establecidos por ésta. El destinatario de dicha transmisión es la figura del

inversor relacionado.

El complejo podrá ser transmitido, en su totalidad o parcialmente, en cualquier momento del proceso y tantas veces como se desee, a fin de dar entrada a una nueva sociedad de explotación - inversión.

El Plan de la vivienda reconoce ayudas y subvenciones diferenciadas para el régimen de venta y de alquiler, siendo las de éste último sustancialmente mayores. Son reconocidas en el momento de la calificación provisional de las viviendas, por lo que ambas figuras deben estar presentes al inicio del proceso.

Distinguiríamos por tanto dos negocios bien diferenciados: el de la promoción y el de la explotación. Al igual que la rentabilidad, cada uno contará con ayudas y subvenciones bien diferenciadas, pero que deben ser contempladas en conjunto en el momento de la calificación provisional. Este es el escenario planteado en los ejercicios económicos del presente informe.

#### **Vinculación con las Sociedades para Alquiler de Viviendas y las SOCIMI.**

Dos de los vehículos óptimos para la inversión en viviendas de protección son las Sociedades de Alquiler Viviendas y las Socimi.

En el primer caso, la norma prevé beneficiarse de tipos reducidos en el momento de la adquisición, así como en la tributación anual de la explotación, con una reducción del 85%.

En el caso de las SOCIMI es especialmente singular a efectos de financiación de la propia entidad, dado que la financiación necesaria para la inversión en vivienda de Protección no computa a efectos del límite máximo de endeudamiento de dichas sociedades, establecido en el 70%. Permite por tanto el crecimiento de la sociedad sin perjudicar sus ratios de endeudamiento.

## 4. Plan de negocio

Se ha realizado un ejercicio tipo con 100 viviendas de 70 m<sup>2</sup>, al cual se le han aplicado las ayudas, subvenciones y financiación previstas en la norma. El IPC medio anual considerado es del 1,5%.

El plan de negocio del inversor considerado parte de una edificación que adquiere al agente promotor y explota durante los plazos establecidos por la norma. Finalizado el periodo de arrendamiento, vende el conjunto inmobiliario al detalle bien a los propios inquilinos, bien a terceros (no se han considerado las ventajas fiscales de vender a inquilinos fuera de la opción de compra).

### 1. Inversión.

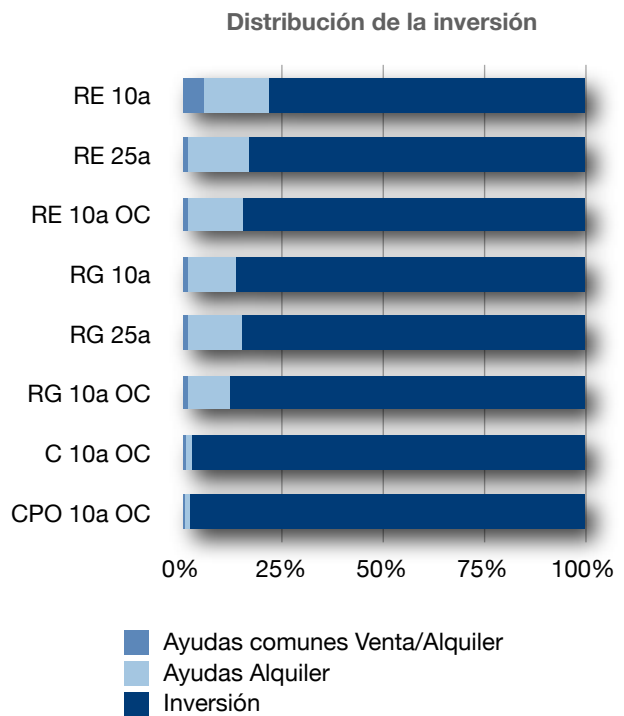
El momento óptimo de entrada del inversor en el negocio es en la fase inicial de diseño del complejo inmobiliario, para enfocarlo desde el inicio hacia la explotación. Puede aparecer bajo la figura de promoción delegada o simplemente adquirir el complejo una vez desarrollada la edificación, sin afectar por ello a la consideración de primera transmisión a efectos fiscales.

La reserva urbanística establecida en los suelos de protección únicamente establece el régimen de las viviendas pero no el régimen de venta o explotación. Es en el momento de la calificación provisional cuando se debe decidir a qué régimen de explotación o venta van a dirigirse las viviendas. No obstante, el régimen podrá ser modificado hasta el momento de la calificación definitiva y como máximo hasta el momento de la concesión del préstamo subsidiado. En dicho momento las ayudas quedarán fijadas, pudiendo cambiarse el régimen de explotación, pero sin derecho a recibir las ayudas establecidas.

**Ayudas asociadas a la construcción**, y por tanto a la inversión:

El régimen de alquiler goza de ayudas destinadas a la adquisición del suelo, préstamos convenidos y subsidiación (durante la explotación), ayudas a la edificación y ayudas a la urbanización. A su vez, aunque coordinadas siempre por la administración autonómica, podemos diferenciarlas entre ayudas estatales y autonómicas, en función de la Administración que las hace efectivas y de la necesidad de un convenio bilateral con el Ministerio de la Vivienda para ser concedidas.

Las ayudas para el alquiler están enfocadas a hacer viable el negocio de explotación y sólo son recibidas en caso de llevarla a cabo. A nuestro criterio, aún recibéndolas el promotor, deben considerarse en el momento de la transmisión del inmueble como un valor aportado por la parte compradora o inversor, siendo muy significativas en algunos regímenes:



**Ayudas edificación:** Ayudas a la eficiencia energética (autonómicas) y ayudas generales al alquiler (estatales). Éstas últimas se diferencian según la zona y el régimen y duración del alquiler.

**Ayudas urbanización:** Son estatales, y necesitan especialmente de un convenio (bianual) entre Ministerio y CA. Sólo son aplicables a partir de un 50% de edificabilidad residencial en vivienda protegida (de venta o alquiler). Son especialmente significativas en áreas de urbanización prioritaria, donde el peso de la vivienda protegida en el ámbito se eleva hasta el 75%. Aunque pueda parecer excepcional, puede aplicarse en polígonos o ámbitos de actuación delimitados a manzanas de protección.

**Préstamos convenidos:** Es posible financiar hasta el 80% del valor del inmueble, valorado a los precios de venta vigentes en el momento de la calificación provisional en las condiciones establecidas por la norma estatal (tipo año 2009: 4,01%). Podrán solicitarse carencias de hasta 4 años.

## 2. Explotación.

El periodo de explotación se inicia una vez obtenida la calificación definitiva de las viviendas y tiene la duración establecida en esta. Una vez finalizado el periodo de arrendamiento, se puede transmitir la edificación al detalle, o bien, continuar con el arrendamiento según los valores establecidos en la norma, pero sin la nueva percepción de ayudas.

### Podemos distinguir dos tipos de ingresos:

**Renta:** La renta de alquiler máxima viene marcada por la norma, establecida sobre un porcentaje del módulo de calificación provisional, de acuerdo al régimen, a la duración del arrendamiento. Dicha renta es actualizada al IPC desde dicho momento. Se pueden ingresar adicionalmente los servicios prestados a los inquilinos y el IBI. No así los gastos de mantenimiento.

**Sistema asegurado de rentas:** A fin de dar viabilidad a este tipo de promociones, la Administración prevé **un sistema de rentas asegurado**, mediante la cesión del usufructo a la propia Administración. La renta a cobrar será la máxima que corresponda en aquel momento a aquellas viviendas disminuida un 20%. Esta garantía es especialmente interesante para reducir tanto la estructura para gestionar el inmueble, como reducir los costes de morosidad y desocupación que deben preverse en un plan de negocio debidamente planteado.

**Subsidiación:** La administración estatal concede ayudas a fondo perdido vía subsidiación de parte de la cuota del préstamo convenido desde el momento inicial (incluidos los periodos de carencia). Esta ayuda se recibe mensualmente. La entidad financiera la aplica directamente reduciendo la cuota. En cuanto a los regímenes especial y general, es una ayuda muy sustancial, del orden de 250€ a 350€ por cada 10.000€. En cuanto al precio concertado y al concertado de protección oficial se reduce mucho siendo 100€ en el primero e inexistente en el segundo. Por ello, la aportación de fondos propios durante la vida del negocio es mucho más elevada que en los casos anteriores.

A su vez, los beneficios de la subsidiación tienen un efecto inverso sobre las entidades financieras, reduciendo su cuenta de resultados, dado que éstas reciben la parte de cuota subsidiada en un lapso de tiempo más largo y por tanto financian la ayuda. Aunque la administración viene firmando convenios con las entidades financieras para

facilitar el acceso a este tipo de financiación recogido en la norma, este hecho dificulta su acceso.

Los gastos que deben considerarse son los habituales de la gestión de la explotación, así como márgenes de seguridad para cubrir la morosidad y la desocupación. No obstante, en el caso de garantizar las rentas con la Administración, estos márgenes de seguridad se verán muy reducidos.

La siguiente gráfica muestra el **flujo de los fondos propios** a lo largo del periodo de arrendamiento en función del régimen de explotación (en el ejercicio tipo propuesto):

	RE 25A	RE 10A	RE 10A OC	RG 25A	RG 10A	RG 10A OC	PC 10A OC	CPO 7A OC
Año 1	3,38	3,11	3,08	3,90	3,59	3,55	6,17	8,22
Año 2	3,08	3,72	3,05	3,07	3,06	2,75	0,42	0,19
Año 3	0,03	0,75	0,71	0,08	0,89	0,85	2,17	5,10
Año 4	0,03	0,74	0,71	0,07	0,88	0,84	2,16	5,08
Año 5	0,02	0,73	0,70	0,07	0,87	0,83	2,15	5,07
Año 6	0,02	0,73	0,69	0,06	0,86	0,82	2,14	5,05
Año 7	0,01	0,72	0,68	0,05	0,85	0,81	2,13	4,87
Año 8	0,01	0,71	0,68	0,04	0,85	0,80	2,03	35,17
Año 9	0,00	0,70	0,67	0,04	0,84	0,79	2,12	
Año 10	0,00	0,70	0,66	0,03	0,83	0,78	2,11	
Año 11	0,01	19,14	21,70	0,02	22,05	24,43	40,10	
Año 12	0,01			0,02				
Año 13	0,02			0,01				
Año 14	0,02			0,00				
Año 25	0,09			0,09				
Año 26	17,52			19,99				

A pesar de la subsidiación del préstamo, es necesaria la aportación de fondos propios anualmente hasta el año 10 en todos los regímenes. Esta aportación es especialmente significativa en los regímenes concertados debido a la baja subsidiación y rentas.

Así mismo las rentas tienen cierto recorrido para su corrección a la baja en los regímenes especial y general, mientras la norma debería corregir al alza las rentas previstas para el concertado.

\* Por seguridad, se ha considerado la obtención de las ayudas a la edificación en el año 2 de la explotación.

### 3. Des-inversión y resultado.

La norma permite dos formas de des-inversión. Transmisión de parte o de la totalidad del edificio a otra sociedad con dedicación al alquiler de viviendas y venta al detalle a usuarios de las viviendas. En la primera, el valor de transmisión es libre y dependerá del plan de negocio que realicen ambas compañías. Para la segunda, la norma estipula unos precios máximos de venta al detalle en función del régimen de calificación, que dependerá de tres factores: valor del módulo de calificación provisional de la edificación, coeficiente de actualización de dicho valor e IPC. Su aplicación no es homogénea en todos los regímenes, dando lugar a la siguiente evolución:

Se ha comparado el valor inicial de las viviendas con éste mismo actualizado al IPC y finalmente con el valor final máximo de venta establecido por la norma. Dicha comparación nos muestra en qué casos se aplica, además del IPC, un coeficiente de actualización y por tanto un incremento significativo respecto al precio original y respecto al mercado de venta de viviendas nuevas en el momento de la transmisión.

Si bien, este coeficiente de actualización es el que hace realmente rentable la explotación de viviendas en régimen de alquiler, podría llegar a poner en crisis el modelo en el momento final si el mercado de protección no es capaz de aceptar dichas correcciones. Debemos actuar con cautela, proponiendo considerando correcciones menores a los precios máximos establecidos por la norma, a fin de adecuarse al mercado. Este efecto se hace especialmente patente en el régimen concertado a 10 años con opción de compra. Se podría dar la paradoja de que tengamos unas viviendas usadas en venta en el mercado a un valor muy superior al de las viviendas nuevas del mismo régimen.

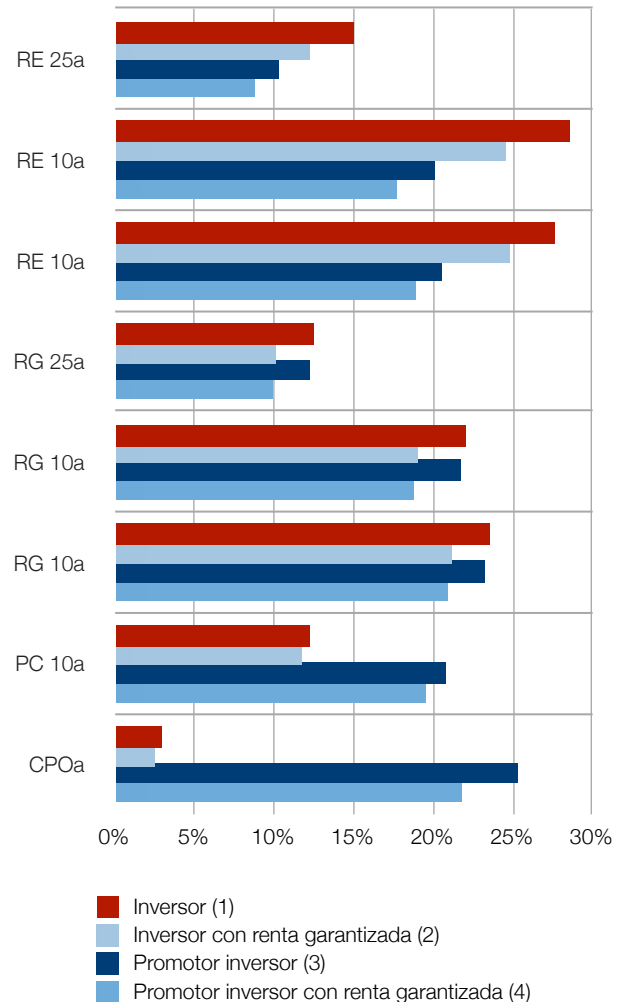
Este hecho es en cambio nulo en las duraciones de explotación a 25 años.

#### Resultado de la inversión.

El resultado de los diferentes regímenes es muy heterogéneo, desde el 29% de TIR en el régimen especial a 10 años, hasta el 3% en el concertado de protección oficial a 7 años. En el primer caso, el margen del promotor es inexistente, mientras que en el segundo el margen del promotor es suficientemente holgado. Los valores de inversión por tanto deberán negociarse para que ambas partes desarrollen un negocio viable económicamente. Las

curvas punteadas reflejan la rentabilidad acumulada de ambos.

Resultado sobre fondos propios (TIR):

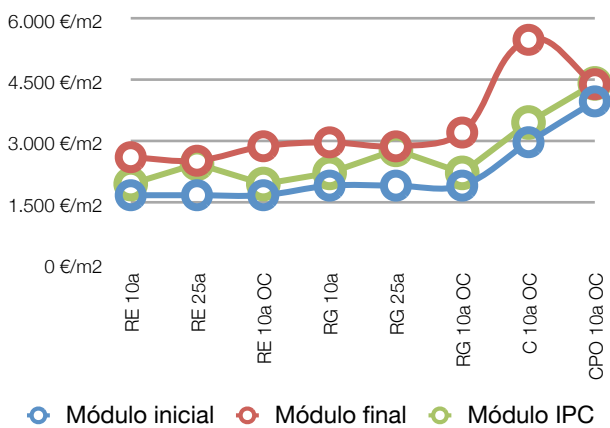


Se han considerado 4 escenarios consistentes en:

1. Inversor: negocio puramente inversor, en el que adquiere a valor de módulo oficial y se transmite finalmente al máximo establecido por la norma.
2. Inversor con renta garantizada: Idem que el anterior con reducción del 20% de la renta de arrendamiento a fin de ajustarse al canon ofrecido por la Administración (renta garantizada).
3. Promotor inversor: Idem que el primer caso, con incorporación de la cuenta de resultados del promotor. En este caso promotor e inversor actúan como una única figura, unificando su cuenta de resultados.
4. Promotor inversor con renta garantizada: Idem que el anterior con reducción del 20% de la renta de arrendamiento a fin de ajustarse al canon ofrecido por la Administración (renta garantizada).

**En el régimen especial**, la cuenta de resultados del promotor (que vende a valor de módulo) probablemente sea negativa, y por tanto sea necesario corregir el valor de adquisición al alza o bien incorporar la figura promotor-inversor. La duración óptima de este régimen será probablemente la de 10 años, con una rentabilidad en torno al 20-25%.

**En el régimen general**, las cuentas de resultados del promotor y el inversor están equilibradas y por tanto probablemente no sea necesaria ninguna corrección. Actuando conjunta o separadamente el negocio tendrá una rentabilidad adecuada para ambos, en torno al 20-25% a 10 años, siendo un poco mayor si se ejecuta la opción de compra. Aplicando además la corrección de



rentas para garantizarlas, tenemos una rentabilidad mínima del 20% a 10 años, nada desdeñable.

**En el régimen concertado**, las cuenta de resultados del promotor vendiendo a los módulos marcados por la norma es buena. No obstante, como vimos inicialmente, el esfuerzo de las familias para comprar viviendas en este régimen es considerable y el promotor tendrá dificultad para venderlas. Hemos constatado este hecho numerosas veces en la realidad, incluso dentro del área metropolitana de Barcelona y de la propia ciudad.

Considerando que este retraso en la venta comportará un importante coste financiero para el promotor, se puede considerar un descuento en el valor de adquisición para el inversor que haga viable una rentabilidad que de otra manera es comparativamente baja (en torno al 13%).

Si se incorpora la figura del promotor-inversor, por ejemplo mediante la fórmula de promoción delegada, la rentabilidad podrá oscilar entre el 20 y el 25%.

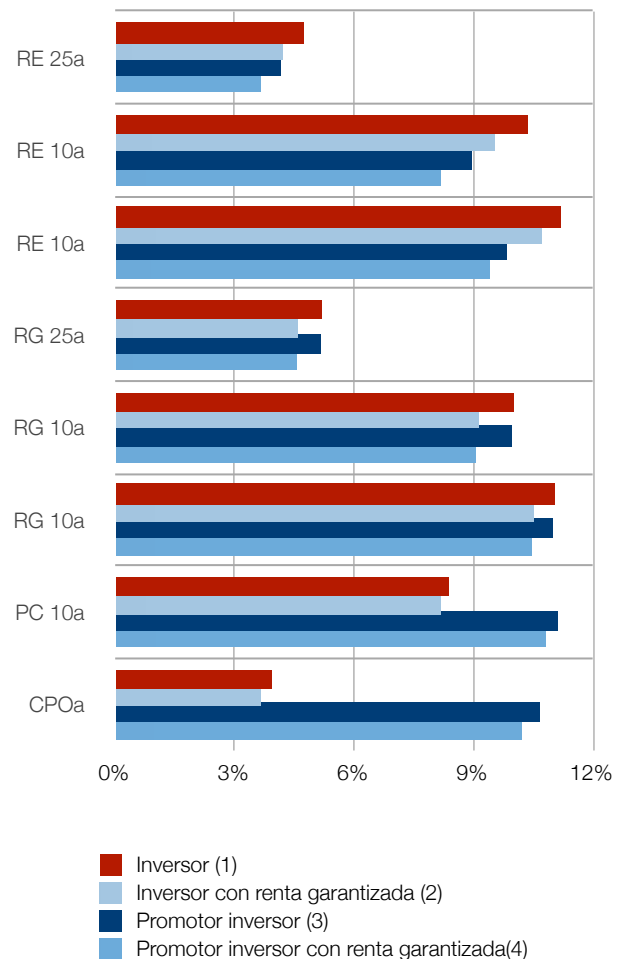
**En el régimen concertado de precio oficial**, las cuenta de resultados del promotor vendiendo a los módulos

marcados por la norma es muy buena. Empeorando el caso anterior, el esfuerzo de las familias para comprar viviendas en este régimen es especialmente considerable y el promotor tendrá mayor dificultad para vender las viviendas. Actualmente los módulos establecidos para este régimen son de 4.000 €/m2 en Barcelona, cifra superior a la vivienda libre en algunos barrios de la ciudad.

En cambio el esfuerzo de las familias para hacer frente a l arrendamiento de esta tipología es bajo, por lo que parece una tipología pensada para el arrendamiento, incorporando la figura del promotor-inversor, que materializa sus beneficios en el año 7 (año 9 desde el inicio de la edificación) con una rentabilidad en torno al 25%.

Las mismas consideraciones podemos realizar al análisis de la rentabilidad del proyecto sin financiar:

Resultado del proyecto (TIR):



## 5. Tratamiento fiscal.

Debemos atender al tratamiento fiscal que recibe la inversión en tres momentos: en el momento de adquisición del activo, durante el periodo de arrendamiento y en el momento final de transmisión.

### 1. Adquisición del activo.

Depende del tipo de entidad que adquiera el activo como inversión. En el caso de las sociedades dedicadas al arrendamiento de viviendas, se aplica el tipo reducido del 4%. Es de esperar una norma que aplique la misma reducción en el caso de las SOCIMI.

### 2. Arrendamiento. Debemos distinguir entre dos tipos:

**Arrendamiento financiero (AF):** Es aquel mediante el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo objeto del contrato. El arrendamiento con **Opción de compra** se entiende como arrendamiento financiero, cuando no existan dudas razonables de que se va a ejecutar dicha opción. En realidad lo que se hace es financiar la compra del activo.

La promoción de viviendas para destinarlas a la venta, adjudicación o cesión, a través de contratos de arrendamiento con opción de compra es generadora del **derecho a deducción**, con lo que no se produce auto-consumo.

El tipo de gravamen aplicable a las cuotas de arrendamiento es del **4%** de la contraprestación del arrendamiento. En ésta se incluyen las cantidades asimiladas a la renta y cualquier otro crédito efectivo del arrendador frente al arrendatario derivado de la de la prestación arrendaticia, y otros siempre que se repercutan al arrendatario, como la participación en gastos generales, repercusiones por obras, suministros energéticos y otros conceptos análogos.

**Arrendamiento operativo (AO):** Cualquier arrendamiento que no reúna las condiciones del arrendamiento financiero. Se aplica **al resto de los regímenes de protección**, es decir a todos a excepción de los que contemplan la opción de compra.

El arrendamiento operativo, genera **auto-consumo** no dando lugar a deducción. No tiene aplicación en las cuotas de arrendamiento.

### 3. Transmisión final del activo. (una vez finalizado el arrendamiento.

Distinguiremos entre inmuebles en los cuales se ha efectuado un arrendamiento financiero y el operativo:

**(AF)** El uso de una vivienda en virtud de contratos de arrendamiento con opción de compra no agotará nunca la consideración de primera entrega de la edificación, por muy dilatados o sucesivos en el tiempo que sean dichos contratos.

La base imponible en el momento de la transmisión es el total de la contraprestación satisfecha por el cliente, es decir la cantidad que debe satisfacer el adquirente en el momento de la transmisión, más las cantidades que ha venido satisfaciendo en concepto de precio de la vivienda. En el caso que nos ocupa, en realidad, dichas cantidades son restadas del precio de transmisión final, debiéndose regularizar el IVA con el resto de precio.

**(AO)** Únicamente tendrá la consideración de primera entrega en el arrendamiento operativo, cuando la transmisión se produzca antes de transcurridos dos años desde la finalización de la vivienda, o bien, independientemente del plazo de uso, sea el adquirente el que utilizó la vivienda durante el referido plazo.

Por tanto, en los regímenes sin opción de compra, tendríamos derecho a la aplicación del 4% de IVA en la transmisión (consideración de primera entrega) en caso de que el titular de la adquisición sea el mismo que el del primer contrato de protección aprobado para dicha vivienda en el inicio de su vida de explotación.

## BIBLIOGRAFIA

Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012.  
RD 2066/2008 de 12/12/2008

Decreto 244/2005 y Ley 18/2007 de 28/12/2007.

Plan por el derecho a la vivienda 2009-2012  
(pendiente aprobación)

## AUTORES:

Francisco Rodríguez, Arquitecto consultor.  
Mario Calvo, Arquitecto consultor.  
OWNmanagement BCN

[www.ownmanagement.com](http://www.ownmanagement.com)