

Fondo Editorial Premium Entre las actividades inmobiliarias habitualmente desarrolladas en el mercado por empresarios y sociedades mercantiles podemos distinguir entre la compra de terrenos y edificaciones...



#### **Fondo Editorial Premium**

Entre las actividades inmobiliarias habitualmente desarrolladas en el mercado por empresarios y sociedades mercantiles podemos distinguir entre la compra de terrenos y edificaciones para su posterior venta y/o arrendamiento o para su urbanización, parcelación, construcción y/o rehabilitación, bien directamente o por medio de terceros, para su posterior venta.



Entre las actividades inmobiliarias habitualmente desarrolladas en el mercado por empresarios y sociedades mercantiles podemos distinguir entre la compra de terrenos y edificaciones para su posterior venta y/o arrendamiento o para su urbanización, parcelación, construcción y/o rehabilitación, bien directamente o por medio de terceros, para su posterior venta. Estas últimas actuaciones, diferentes de las propiamente derivadas de la compraventa y arrendamiento, son las que definen la actividad de promoción inmobiliaria. Al respecto de esa actividad de promoción surge la duda, en el ámbito del derecho fiscal, de qué manera debe desarrollarse la actividad de promoción para que califique como actividad económica. Más concretamente, se ha planteado la extrapolación de los condicionantes exigidos por la normativa del IRPF a la actividad económica de compraventa y arrendamiento a la actividad de promoción inmobiliaria. Recordemos que la realización de actividades que califiquen fiscalmente como económicas permitiría:

- A la sociedad mercantil, titular de los inmuebles sobre los que se desarrolle esa actividad de promoción, evitar, en principio, su tributación en el Impuesto sobre Sociedades como sociedad patrimonial y, en consecuencia,
- al socio titular de las participaciones sociales de la sociedad titular de la actividad (o, en su caso, al empresario individual titular de la actividad) la aplicación del régimen de empresa familiar (exención en el Impuesto sobre el Patrimonio y la reducción del 95% en la base imponible del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones) respecto de los activos, en este caso inmobiliarios, que se encontraran afectos a las mismas.

## **La Empresa Familiar**

La definición de actividad económica en la promoción inmobiliaria

En ese sentido, la Administración Tributaria, a través de su órgano consultivo (Dirección General de Tributos), no ha sido uniforme en sus pronunciamientos hasta el punto de diferenciar en los mismos en función de si el consultante resultaba ser una persona física (empresario) o, por el contrario, una sociedad mercantil. No obstante lo anterior, los recientes pronunciamientos de la DGT han venido a clarificar que la actividad de promoción inmobiliaria es diferente de la mera actividad de compraventa y arrendamiento de forma que ha considerado no necesario el cumplimiento de los requisitos exigidos por la normativa del IRPF respecto de esa actividad de mera compraventa y arrendamiento (local exclusivamente afecto y, al menos, una persona con contrato laboral a jornada completa dedicada exclusivamente a la gestión de esa actividad). Tal y como indicábamos, la DGT, en su resolución de 28/4/2004 (C-1116-04) ha establecido que «la promoción inmobiliaria constituye, en todo caso, una actividad económica, al existir una ordenación por cuenta propia de medios productivos. En relación con esta actividad no han de cumplirse los requisitos del apartado 2 del artículo 25 de la LIRPF (local exclusivo y persona con contrato laboral a jornada completa), que se refiere a las actividades de arrendamiento y compraventa de inmuebles, actividades distintas de la promoción inmobiliaria». Esa misma resolución de la DGT clarifica que la actividad económica, definida como ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios, se pone de manifiesto en la actividad de promoción aunque «se subcontrate la construcción, es decir, se construya por medio de terceros» lo cual «no significa que se deje de efectuar un actividad económica, la de promoción, ya que se asume el riesgo correspondiente a la venta del inmueble edificado». De todo lo anterior, cabría defender la existencia de una actividad económica, y por tanto la aplicación del régimen de empresa familiar (exención en IP y reducción del 95% de la base imponible en el ISD), en la realización (por empresario individual o sociedad mercantil) de la promoción inmobiliaria si se dispone de medios materiales o humanos (que pueden ser propios o ajenos) que impliquen una ordenación por cuenta propia para intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios sin que, en consecuencia, sea obligado el cumplimiento de los concretos requisitos exigidos a la actividad de compraventa y arrendamiento de inmuebles (local exclusivo y persona contratada a jornada completa). Finalmente, únicamente cabría recordar que esta diferenciación en los requisitos para considerar como empresarial la actividad de arrendamiento y/o compraventa de inmuebles (persona y local) con respecto a la de promoción inmobiliaria (ordenación de medios por cuenta propia) es aplicable tanto a personas físicas que desarrollen personalmente estas actividades como a personas jurídicas.

## **La Empresa Familiar**

La definición de actividad económica en la promoción inmobiliaria