

PROYECTOS *MULTIFAMILY*: ANÁLISIS JURÍDICO Y TRIBUTARIO⁵⁰

MACARENA BUSTAMANTE VÉLIZ⁵¹ Y GUSTAVO SERRANO FERRER⁵²

RESUMEN

El modelo de negocio de renta residencial llamado *Multifamily* se ha ido consolidando en Chile durante los últimos años. Los desarrolladores inmobiliarios construyen o adquieren edificios para posteriormente ponerlos en arriendo en su totalidad, sin perseguir una venta de las unidades del conjunto. En este artículo, buscamos analizar el origen, funcionamiento y tratamiento tributario general de este modelo de negocios, enfocado en sus etapas de desarrollo y funcionamiento. Asimismo, se mencionan algunos incentivos tributarios aplicables en EE.UU. para estos proyectos, haciendo hincapié a la diferencia de paradigma para fijar un subsidio o incentivo respecto a nuestro país.

PALABRAS CLAVE: *Multifamily*, arriendo, impuestos.

INTRODUCCIÓN

Históricamente, la actividad inmobiliaria ha tenido una gran importancia para el desarrollo económico del país. No sólo es un motor de empleo relevante⁵³, sino que tiene por objeto suplir la necesidad básica de habitación de los habitantes de la nación. De ahí que tanto los privados como el Estado tengan un rol protagónico en esta industria.

Desde hace un tiempo en el país se vienen desarrollando diversos proyectos residenciales llamados *Multifamily*, los que consisten -básicamente- en la puesta en arriendo de edificios

⁵⁰ Este trabajo corresponde a una versión preparada en conjunto por los autores, cuyo origen proviene del Seminario de Investigación respecto a “Tópicos de Tributación Inmobiliaria” dictado el primer semestre de 2023 en la Facultad de Derecho de la Universidad de Santiago de Chile.

⁵¹ Estudiante de Derecho, Universidad de Santiago de Chile. Correo electrónico: macarena.bustamante@usach.cl

⁵² Abogado, Universidad de Chile. Magíster en Derecho de la Empresa, Universidad de Los Andes. Profesor de Derecho Tributario en la Universidad de Santiago de Chile. Correo electrónico: gserrano@serranoabogados.cl

⁵³ De acuerdo con la información otorgada por la Cámara Chilena de la Construcción, a junio 2023 el sector emplea a más de 720.000 personas en el país (<https://cchc.cl/centro-de-informacion/indicadores/empleo-y-desempleo-sector-construccion> [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023])

completos, en los que se ofrece a los arrendatarios diversos servicios aparte del meramente habitacional, lo que lo convierte en un atractivo oferente en el mercado de arrendamiento.

Así, el objetivo principal de esta investigación es analizar estos proyectos de inversión desde una perspectiva jurídica y tributaria.

Sobre la perspectiva impositiva, nos referiremos al tratamiento aplicable en Chile, donde no existen reglas especiales ni incentivos particularmente aplicables a estos proyectos, así como en Estados Unidos, país donde se originó este modelo de negocios, y en donde sí cuentan con algunas características especiales que buscan incentivar el desarrollo de los *Multifamily*.

Luego, a efectos de comenzar nuestro trabajo, consideramos relevante contextualizar los *Multifamily* dentro una breve perspectiva histórica, tanto en el extranjero como en Chile.

I

BREVE HISTORIA DE LOS PROYECTOS MULTIFAMILY: EXPERIENCIA INTERNACIONAL Y CHILENA.

El *Multifamily*, *Multifamily housing* o *Built To Rent*⁵⁴ es un modelo de negocio de renta a largo plazo⁵⁵, que funciona en base a la puesta en arriendo de departamentos que conforman generalmente un edificio completo de propiedad de un solo dueño, usualmente una inmobiliaria o un grupo de inversión.

Así, definimos a los *Multifamily* como aquellos edificios de vivienda colectiva⁵⁶ destinados a renta residencial, cuya propiedad pertenece, al menos en un 70 %, a un solo dueño.

De esta manera, los *Multifamily* son un negocio de renta a largo plazo, consistente en el arrendamiento, generalmente amoblado, de las unidades del proyecto. Estos suelen construirse en lugares céntricos, con buen acceso a servicios y transportes, lo que supone una mejora en la calidad de vida de quien finalmente arrienda las unidades⁵⁷, además de contar con una administración profesionalizada que se haga cargo de la mantención y servicios permanentes que requieren los departamentos.

El origen de este modelo de negocio se remota a la época de la crisis económica de 1929 de Estados Unidos en donde el presidente Roosevelt creó una serie de políticas intervencionistas para hacer frente a las consecuencias de la gran crisis, bajo el *New Deal*. Dentro de ellas, destaca la creación de la Administración Federal de Vivienda (*Federal*

⁵⁴ A lo largo del trabajo, nos referiremos a estos proyectos como *Multifamily*, cuya traducción al español es “multifamiliar”. La RAE ha definido dicho concepto como: “Adjetivo. Dicho de un edificio: De varias plantas, con numerosos apartamentos, cada uno de los cuales está destinado para habitación de una familia”.

⁵⁵ Esta característica se explica por el hecho de que las rentas generadas por los *Multifamily* provienen del arriendo, y no de las ventas de las unidades.

⁵⁶ Aunque también puede tratarse de condominios de casas, en cuyo caso se denominan como *Single Family*.

⁵⁷ Sepúlveda (2018) p. 85.

Housing Administration), cuya finalidad es contribuir a mejorar las condiciones de vivienda, señalando los estándares y diseños adecuados, además de mejorar el acceso a la vivienda y su financiamiento para poder estabilizar el mercado inmobiliario.

El auge de los *Multifamily* en dicho país se da en la década de los 40, vinculado principalmente a suplir la necesidad de vivienda de los trabajadores y de los participantes en la Segunda Guerra Mundial⁵⁸. En las décadas siguientes, los estándares de construcción y vivienda en general siguieron evolucionando, lo que trajo aparejado una ampliación cada vez mayor del público objetivo al que estaban destinados los proyectos (es decir, de los potenciales arrendatarios).

Como consecuencia de la mayor demanda por estos proyectos, los bancos comenzaron a interesarse en participar en su financiamiento⁵⁹, lo que también derivó en una mayor presencia de *Multifamily* en las principales ciudades de Estados Unidos, como Washington DC, Nueva York, y Los Ángeles⁶⁰.

Actualmente, estas inversiones son principalmente financiadas por compañías que invierten en bienes raíces, grupos de inversionistas, y *family offices*⁶¹. También existe un fondo de inversión que da la posibilidad de participar a pequeños inversionistas del financiamiento de estos proyectos, los que se conocen como REIT (*Real Estate Investment Trust*)⁶².

En nuestro país, el modelo de los *Multifamily* tiene un desarrollo reciente, habiéndose realizado el primer proyecto recién en el año 2010. Actualmente, según el informe “Multifamily Mercado de Renta Residencial” del Cuarto Trimestre 2022 elaborado por Colliers⁶³, existen 120 edificios con un inventario acumulado de 27.145 unidades en la Región Metropolitana⁶⁴. En el mismo sentido, para el 2023 se proyectan “ingresos en torno a las 11.000 unidades de departamentos en 39 edificios, sumando a un total aproximado de 159 edificios en operación a diciembre, y su concentración se encontrará en comunas de Santiago, Ñuñoa, La Florida, San Miguel y Estación Central”⁶⁵.

Desde el punto de vista del desarrollo y operación de los *Multifamily* se encuentran presentes los siguientes actores:

- i. Los desarrolladores, es decir, las constructoras y/o inmobiliarias;
- ii. Los propietarios, esto es, quienes son dueños de los inmuebles;
- iii. Las administradoras de este tipo de proyectos; y
- iv. El arrendatario.

⁵⁸ Gordon (2012).

⁵⁹ Gordon (2012).

⁶⁰ Gordon (2012).

⁶¹ Sepúlveda (2018) p. 90.

⁶² González (2022).

⁶³ Colliers. (2022) Research & Forecast Report: Multifamily, Mercado Renta Residencial. pp. 1-4.

⁶⁴ De acuerdo con el mismo estudio de Colliers (2022), las comunas que mayor porcentaje operativo de proyectos tiene son Santiago Centro, Estación Central, San Miguel e Independencia.

⁶⁵ Colliers. Research & Forecast Report: Multifamily, Mercado Renta Residencial. p. 4.

Cada uno de ellos juega un papel único en estos proyectos, y su rol genera distintos efectos tributarios, de acuerdo con los actos jurídicos y hechos económicos que llevan a cabo, los cuales analizaremos en el siguiente capítulo.

II CONTRATOS QUE TIENEN LUGAR EN EL DESARROLLO DEL MULTIFAMILY: CALIFICACIÓN JURÍDICA Y TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LOS MISMOS

Como ya se ha indicado, de acuerdo con la naturaleza y características propias de los *Multifamily*, durante su desarrollo se suscriben diversos contratos, cada uno de los cuales presenta particularidades propias en su tratamiento legal y tributario, las que analizaremos, brevemente, en este capítulo.

1. *ADQUISICIÓN DEL TERRENO O BIEN EN EL QUE SE DESARROLLARÁ EL MULTIFAMILY*

En primer lugar, y de acuerdo con las características de los proyectos *Multifamily*, es imprescindible contar con un terreno para llevar a cabo el negocio. Al respecto, usualmente existen dos opciones:

- i. **COMPRAR UN TERRENO PARA LUEGO CONSTRUIR EL EDIFICIO:** si esta es la modalidad escogida, debe tenerse presente que, de acuerdo con lo prescrito por el Art. 2 N° 1 de la LIVS⁶⁶, los terrenos no se encuentran afectos a este impuesto. Por lo mismo, la compra de los mismos no traerá aparejado un crédito fiscal.
Por otro lado, debe considerarse que el terreno pasará a formar parte del activo fijo del contribuyente y que, por su naturaleza, no es sujeto de depreciación. Por lo mismo, el costo del terreno se mantendrá inalterado, sólo debiendo ajustarse por efecto de la Corrección Monetaria que fuese aplicable;
- ii. **COMPRAR UN EDIFICIO QUE YA CONSTRUIDO:** en caso de optar por esta modalidad, es importante considerar que la venta de dicho inmueble podrá o no encontrarse gravada con IVA, lo que dependerá de que el enajenante sea calificado como “vendedor” de acuerdo con el concepto del Art. 2 N°3 de la LIVS, en relación también con lo dispuesto por el Art. 4 del Reglamento de dicha Ley. Así, en caso de que el enajenante califique como vendedor, la venta se encontrará afectada a IVA, debiendo emitirse los documentos respectivos y generando un crédito fiscal que podrá ser utilizado por el comprador de acuerdo con las reglas generales⁶⁷.

⁶⁶ DL 825, de 1974.

⁶⁷ A este respecto, también debe tenerse en consideración lo indicado por el Art. 8 letra m) de la LIVS, que dice relación con el hecho gravado especial de venta de bienes corporales inmuebles que formen parte del activo fijo de un contribuyente. Lo anterior es relevante por cuanto podría configurarse un hecho gravado con independencia de la calidad de “vendedor” del enajenante.

2. CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO

En este contrato “una de las partes, denominada comitente o dueño de la obra, encarga a la otra, denominada contratista o constructor, la construcción de una obra determinada con relación a un plano o proyecto, obligándose a pagar por ello un precio cierto”⁶⁸.

Jurídicamente, el contrato de construcción se clasifica de acuerdo con dos criterios principales, a saber: según quien suministra los materiales de la obra; y respecto a la fijación del precio del contrato.

Así, y, en primer lugar, respecto a quién suministra los materiales de la obra, el contrato se calificará como:

- i. **CONTRATO DE VENTA**, el que se configura cuando es el contratista o constructor quien suministra los materiales para la realización de la obra.

Respecto al constructor o contratista, y sus efectos a nivel de impuesto a la renta, los materiales aportados (y vendidos) generalmente van a haber estado formando parte de su activo realizable (ya que fueron adquiridos para su reventa), considerándose como parte del costo de acuerdo con las reglas generales del Art. 30 de la LIR. Dicho monto se rebajará del ingreso obtenido por la venta de dichos materiales, y la renta determinada tributará de acuerdo con las reglas generales⁶⁹.

Asimismo, la suscripción de este tipo de contratos configura un hecho general gravado con IVA⁷⁰, de acuerdo con el Art. 2 N°1 de la Ley de IVA. Esto implica que se deberá emitir la documentación pertinente en la venta⁷¹. Por lo mismo, y en la medida que sea contribuyente de IVA, tendrá derecho a crédito fiscal por la adquisición de los materiales, de acuerdo con las reglas generales⁷².

Respecto al IVA, debe agregarse que, en caso de que las unidades construidas cumplan con los requisitos aplicables, el constructor podría hacer uso del beneficio del

⁶⁸ Contreras (2016). pp. 1261-1262.

⁶⁹ Esto es, la RLI del ejercicio se gravará con el IDPC con la tasa correspondiente (27 % o 25 % en caso de ser un contribuyente acogido al Régimen del Art. 14 D N°3 de la LIR -al respecto, debe recordarse que los contribuyentes acogidos a este régimen tienen tasas de IDPC rebajadas para los años tributarios 2024 y 2025, correspondientes a un 10 % y un 12,5 %, respectivamente-). Posteriormente, una vez se distribuyan o remesen dichas rentas a los socios o accionistas, estas serán gravadas con los Impuestos Finales aplicables.

⁷⁰ Respecto al IVA, es importante tener presente que los contratos de construcción se encuentran definidos como un hecho gravado especial en el Art. 8 e) de la Ley de IVA, disposición que es complementada por el Art. 12 del Reglamento. En esta última disposición legal, se hace la distinción entre “contratos de instalación o confección de especialidades”, “contratos generales de construcción” y cuando estos se entienden “ejecutados por administración”.

⁷¹ Factura o boleta, de acuerdo con lo dispuesto por el Art. 53 de la LIVS. El momento de emisión de dicho documento, así como el devengamiento del IVA, se regulan en el Art. 55 de la misma Ley.

⁷² Al respecto, ver Art. 23 de la LIVS.

“Crédito Especial para Empresas Constructoras” (en adelante, “CEEC”), regulado por el Art. 21 del DL 910, de 1975⁷³.

Ahora bien, desde el punto de vista del comprador (dueño), los pagos realizados por efectos de este contrato se entenderán formar parte del costo de su activo fijo, considerando que el bien respectivo será entregado en arrendamiento y no fue construido para su venta.

Al formar parte de su activo fijo, podrá deducir anualmente como gasto, una cuota de depreciación, de acuerdo con el régimen aplicable (normal o acelerada), según las reglas generales contenidas en el Art. 31 N°5 de la LIR⁷⁴.

Respecto al IVA, como la celebración del contrato configuró un hecho gravado con dicho impuesto, y en la medida que cumpla con los requisitos generales del Art. 21 de la LIVS, el impuesto soportado podrá ser utilizado como crédito fiscal contra los débitos fiscales que genere en su operación⁷⁵.

Por último, debemos indicar que este contrato de construcción se entenderá perfeccionado cuando la obra sea aprobada por el dueño; y

- ii. **CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE SERVICIOS**, el que se configura cuando los materiales son suministrados por el dueño de la obra.

En este caso, no nos encontramos frente a una venta, sino que a una prestación de servicios por parte del constructor o contratista, quien suministrará su conocimiento y recursos para llevar a cabo el encargo.

Realizando la misma distinción aplicada en el literal anterior, para el constructor o contratista, su renta va a determinarse de acuerdo con los ingresos obtenidos por este contrato, respecto a los cuales podrá rebajar los gastos pertinentes (por ejemplo: sueldos pagados al personal) según las reglas generales. En este caso, los gastos se rebajarán de los ingresos obtenidos por los servicios prestados, y la renta determinada tributará de acuerdo con las reglas generales⁷⁶.

Asimismo, los servicios prestados configuran un hecho general gravado con IVA, de acuerdo con el Art. 2 N°2 de la Ley de IVA, por lo que, al igual que en el caso anterior, deberá emitir la documentación pertinente, y, en la medida que sea

⁷³ Sobre el particular, debe tenerse en cuenta que el CEEC fue derogado por la Ley N°21.420, a partir del 1 de enero de 2027. Al respecto, existe un régimen transitorio fijado por la Ley N°21.462 -luego modificada por la Ley N°21.558-, y cuyas instrucciones fueron dictadas por el SII a través de la Circular N°37, de 06 de septiembre de 2023.

En resumen, y de acuerdo con los Arts. quinto, sexto y sexto bis transitorios de la Ley N°21.420, el monto a utilizar del CEEC dependerá de la interacción de las siguientes fechas: i) solicitud del permiso de edificación; ii) celebración del contrato general de construcción; y iii) comienzo de las obras.

⁷⁴ Al respecto, y de cumplirse con los requisitos legales pertinentes, podría ser aplicable el régimen de depreciación contenido en el Art. 31 N°5 bis de la LIR.

⁷⁵ Nos referiremos más en detalle a este punto en el Numeral 3 de este Capítulo, al indicar el tratamiento aplicable a los contratos de arrendamiento suscritos.

⁷⁶ Ver nota al pie N°67.

contribuyente de IVA, tendrá derecho a crédito fiscal de acuerdo con las reglas generales⁷⁷.

Luego, desde el punto de vista del comprador (dueño), los pagos realizados por efectos de este contrato se entenderán formar parte del costo de su activo fijo, al igual que los materiales que haya aportado para dicha construcción, considerando en ambos casos que el bien respectivo será entregado en arrendamiento y no fue construido para su venta.

De esta manera, también será procedente la deducción anual como gasto de una cuota de depreciación de acuerdo con las reglas generales ya comentadas anteriormente.

Desde la perspectiva del IVA, como tanto la compra de los materiales que fueron aportados y de los servicios contratados configuran hechos gravados, y también en cuanto se cumpla con los requisitos generales del Art. 21 de la LIVS, el impuesto soportado podrá ser utilizado como crédito fiscal contra los débitos fiscales que genere en su operación⁷⁸.

La calificación recientemente indicada resulta útil a efectos de determinar quién asume los riesgos de la pérdida de los materiales que se desplazan y transfieren en el desarrollo de la obra, siendo la responsabilidad en el “de venta” del constructor, y en el “de arrendamiento” del dueño.

Luego, en segundo lugar, respecto a la calificación considerando la fijación del precio, el contrato puede ser:

- i. **CONTRATO POR PRECIOS UNITARIOS**, en el que “el comitente o mandante pacta con el constructor precios unitarios por volúmenes de obras, se utiliza cuando no se conoce con exactitud o no se puede calcular en forma anticipada, la cantidad probable de ellas”⁷⁹. La finalidad de este contrato es que el constructor sabe que se le pagará un precio según el presupuesto y el tipo de trabajo realizado, en donde se conoce la naturaleza, pero no su cantidad⁸⁰.

Desde el punto de vista tributario, el tratamiento de este tipo de contratos es equivalente al ya indicado para los Contratos de Venta (literal i. anterior);

- ii. **CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE SERVICIOS**, en que el propietario encarga a la constructora la dirección, administración y ejecución de la construcción de una obra, de modo que el costo total y efectivo es de cargo exclusivo del propietario, y la constructora solo recibe un honorario por la dirección y administración de la obra que, normalmente, se concreta en un porcentaje sobre el costo efectivo de la

⁷⁷ Al respecto, ver Art. 23 de la LIVS. En el caso de la prestación de servicios, habrá que atender especialmente a la naturaleza de las compras que pudieren tener aparejado un crédito fiscal, a fin de determinar la procedencia de la rebaja de dicho crédito.

⁷⁸ Ver nota al pie N°72.

⁷⁹ Contreras (2016). 1264.

⁸⁰ Contreras (2016). 1264.

obra o en un momento fijo determinado⁸¹. Este tipo es el que menos riesgos tiene para la constructora, y se utiliza cuando no se conoce la naturaleza de las obras a ejecutar por no tener los proyectos terminados o sólo se pueden terminar después de un tiempo⁸².

Desde el punto de vista tributario, el tratamiento de este tipo de contratos es equivalente al ya indicado para los Contratos de arrendamiento de servicios (literal ii. anterior); y

- iii. **A SUMA ALZADA** (modalidad, mayormente utilizada para la construcción de los proyectos *Multifamily*), en los que los participantes del proyecto pactan un valor único y total por la obra encargada.

Bajo este contrato “el constructor, contratista o empresario, dirige, ejecuta y administra la obra hasta su total terminación por un precio cierto, global y único, aportando el trabajo y los materiales”⁸³.

De acuerdo con la doctrina, este contrato se caracteriza por tener dos elementos esenciales: la obligación que tiene una parte de ejecutar la obra, y la obligación que tiene la otra parte de pagar por ello una contraprestación. Esta interpretación se deriva de lo establecido por los Arts. 1996 y 1915 del CC, cuerpo normativo que no establece una definición exacta de este tipo de contrato⁸⁴.

Ahora bien, respecto al término de *suma alzada*, este “corresponde a una modalidad del precio en virtud de la cual el mandante paga al contratista un monto único y prefijado por la totalidad de las obras ejecutadas bajo el contrato, sin que admita dicho precio variaciones, salvo pacto en contrario o situaciones excepcionales”⁸⁵.

Dichas características (precio fijo e invariable) lo hace ventajoso para el mandante. A efectos de la constructora, debe realizar una exhaustiva planificación de sus riesgos y costos, por cuanto el valor pactado no podrá ser modificado sino por acuerdo de ambas partes, debiendo el mandante cumplir únicamente con el pago del precio pactado, dentro del plazo establecido, no siendo responsable de los riesgos que puede conllevar la construcción.

Para fines tributarios, el constructor deberá reconocer los ingresos provenientes de este tipo de contratos en el (o los) ejercicio(s) en que se formule el cobro, lo que el SII (Ord. N°783, de 1998) ha entendido que se realiza a través de “*la presentación de los respectivos estados de pagos u otros documentos que los reemplacen, independientemente de la fecha en que se paguen o perciban efectivamente los referidos ingresos*”. Así lo indica expresamente el párrafo tercero del Art. 29 de la LIR. Al igual que lo indicado en los casos anteriores, el constructor podrá deducir de sus ingresos (para fines de determinar

⁸¹ Contreras (2016). p. 1265.

⁸² Contreras (2016). p. 1265.

⁸³ Contreras (2016). p. 1236.

⁸⁴ Araya (2018). p. 223.

⁸⁵ Araya (2018). p. 225.

el resultado de su operación), el costo directo que fuese aplicable según las reglas contenidas en el Art. 30 de la LIR.

A efectos del IVA, y de acuerdo con lo prescrito por el inciso tercero del Art. 55 de la Ley de IVA, el constructor deberá emitir una factura por cada estado de avance por el que haya sido percibido el precio respectivo.

Ahora bien, desde el punto de vista del mandante, los pagos realizados serán considerados como parte de su costo tributario, de acuerdo con las reglas ya analizadas anteriormente, las que también son aplicables para efectos del IVA.

3. CONTRATOS CON EL FIN DE AMUEBLAR EL MULTIFAMILY

Tal como indicamos anteriormente, los dueños de los *Multifamily* pueden optar por entregar las unidades completamente amueblados. Lo anterior, generalmente representa una ventaja para el arrendatario, quien no requiere adquirir los muebles respectivos para efectos de habitar el departamento.

Ahora bien, para efectos de lograr el amueblamiento de los departamentos, los dueños pueden optar por contratar servicios de diseños de interiores, tanto con empresas, como directamente con profesionales. Dichos contratos tendrán naturaleza “de arrendamiento de servicios”, en los que se pactará la obligación de amueblar una cantidad determinada de unidades, de acuerdo con los distintos parámetros y tipología de estas, por un precio que será determinado y acordado por las partes.

Respecto al tratamiento tributario de estos contratos, debe tenerse presente lo ya indicado anteriormente⁸⁶, pero considerando una importante diferencia respecto al IVA, a saber: De acuerdo con la nueva definición de “Servicio” incluida en el Art. 2 N°2 de la LIVS, la regla general en materia de este impuesto es que los servicios se encuentren gravados con IVA. Ahora bien, existe una exención relevante que se debe tener en cuenta, a saber, la incorporada en el Art. 12 E N°8 de la Ley de IVA⁸⁷.

En este sentido, y en el caso que los servicios contratados correspondan al de “diseño de interiores”, ellos se encontrarán o no afectos a IVA dependiendo de la quien preste el servicio. Así, si los servicios de diseño de interiores son prestados por una persona natural o una sociedad de profesionales, los mismos se acogerán a la exención indicada en el párrafo anterior. Por otra parte, si los servicios son contratados a un proveedor que no tenga las calidades señaladas, entonces los servicios se encontrarán gravados con IVA de acuerdo con las reglas generales.

Asimismo, en esta etapa puede contratarse la compra de bienes corporales muebles específicos, con la finalidad de que las unidades cuenten con los bienes necesarios para la habitación del arrendatario.

⁸⁶ En particular, lo señalado respecto al contrato de arrendamiento de servicios, ver págs. 51 y 52 del presente artículo.

⁸⁷ Las instrucciones respectivas fueron dictadas por el SII en su Circular N°50, de 27 de octubre de 2022.

En estos casos, la compra puede realizarse directamente por el dueño del *Multifamily* (en cuyo caso el tratamiento tributario aplicable es el que rige para la compra de bienes que formarán parte del activo fijo del contribuyente⁸⁸). De optar por esta modalidad, el IVA se devengará de acuerdo con lo establecido en el Art. 9 a) de la Ley del ramo, esto es, al momento de la emisión del respectivo documento tributario.

Por otra parte, la compra podría también estar incluida o encargada como parte de la prestación de servicios de diseño de interiores contratada. En este caso, en el caso que los servicios hayan sido encargados a una sociedad de profesionales, es nuestra opinión que la totalidad de la prestación se deberá gravar con IVA y que la sociedad perderá su calificación como “sociedad de profesionales”⁸⁹.

Por último, y en caso de que la compra se incluya en los servicios contratados a una persona natural, para efectos de determinar si los mismos se deberán gravar o no con IVA, se deberá considerar si lo contratado efectivamente es un servicio, o si, por el contrario, se ha contratado un servicio y una venta.

En el primer caso, creemos que los servicios podrán seguir estando exentos de IVA, al ser prestados por una persona natural (calificándose, por lo mismo, en el Art. 42 N°2 de la LIR). Ahora bien, en caso de que lo contratado sea una venta, y que la misma sea realizada por una persona natural, deberá estarse al criterio de habitualidad contenido en la definición de “vendedor” incluida en el Art. 2 N°3 de la Ley de IVA. Así, en caso de que la persona natural califique como “vendedor”, la prestación se encontrará afectada a IVA⁹⁰.

⁸⁸ Al respecto, ver lo indicado en pág. 50, respecto a la calificación de contratos de construcción como ventas.

⁸⁹ Indicamos lo anterior ya que, de acuerdo con lo indicado por la Circular N°50, de 2022, las sociedades de profesionales, para efectos de poder acogerse a la exención, deben contar con ingresos provenientes exclusivamente de rentas calificadas en los Arts. 42 y 48 de la LIR, esto es, “aquellas donde predomine fundamentalmente el trabajo sobre el capital”. De esta manera, a nuestro entender, en caso de que los bienes muebles sean comprados a una sociedad de profesionales (o a una persona natural), el contrato no sólo será de prestación de servicios, sino que también de compraventa.

Lo anterior, considerando el criterio de “interpretación restrictiva” que rige en nuestro sistema respecto a las exenciones tributarias, determina que, como los ingresos de la sociedad de profesionales no provienen *exclusivamente* de la prestación de servicios, la sociedad no cumple con los requisitos a efectos de acogerse a la exención en comento.

Por último, es relevante indicar que, en este caso, tampoco resultaría aplicable lo prescrito por el inciso 2° del Art. 2 N°2 de la LIRS, ya que no existen servicios “afectos y no exentos o no gravados” que se estén prestando por la sociedad de profesionales. En otras palabras, podemos decir que, en el caso de análisis, los servicios profesionales se contaminan por efecto de la venta de los materiales, pasando a conformar, en su totalidad, una prestación gravada con IVA.

⁹⁰ En este caso, debe tenerse especial consideración con el hecho de que, si la persona natural no ha iniciado actividades en la Primera Categoría, no contaría con facturas de venta para documentar la operación. En dicho caso, tampoco podrá utilizar el crédito fiscal proveniente de las compras de los bienes, por lo que parece ser una situación altamente ineficiente para todas las partes.

4. CONTRATOS DURANTE LA OPERACIÓN DEL MULTIFAMILY

Una vez construido y operativo el *Multifamily*, las unidades se ponen en arrendamiento al público. Una vez se arriendan los inmuebles pertinentes, se determinarán las obligaciones entre el cliente (arrendatario) y el dueño (arrendador), las que serán reguladas mediante el contrato de arrendamiento, el cual se encuentra regulado en el Título XXVI del Libro IV del CC.

En efecto, el Art. 1.915 de dicho Código lo define como “un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado”.

Por otro lado, la Ley N° 18.101 regula específicamente los arrendamientos de predios urbanos, fijando normas especiales tales como el término anticipado de los contratos, y el procedimiento monitorio -que procura una cobranza ágil y oportuna- al cual se acogen las demandas en caso de incumplimiento del pago de arriendo⁹¹.

Respecto a la duración de los contratos de arriendo en proyectos *Multifamily*, ellos suelen ser a plazo fijo, esto es, con una fecha cierta de término y con normas particulares que regulan sus prórrogas. Al respecto, el plazo pactado y mayormente utilizado es mínimo de un año, sin perjuicio de que algunos contratos puedan suscribirse por hasta 6 meses.

Respecto al canon de arriendo total a pagar, el mismo asciende a aproximadamente 11,55 UF⁹², dependiendo del tipo de unidad y de si se incluyen los gastos comunes y/o los servicios anexos.

Nos referiremos al tratamiento tributario de estos contratos en el siguiente Capítulo de nuestro trabajo.

III TRIBUTACIÓN DE LOS MULTIFAMILY UNA VEZ SE ENCUENTRAN OPERATIVOS

En este apartado, analizaremos el tratamiento tributario aplicable a los dueños u operadores de un *Multifamily* quienes, básicamente, se encontrarán afectados a los impuestos generales establecidos por nuestro ordenamiento jurídico.

Como señalamos anteriormente, durante la construcción del *Multifamily* se generan diversos hechos gravados con IVA, así como también se deberán ir determinando los efectos a nivel de Impuesto a la Renta para cada año tributario.

A continuación, nos iremos refiriendo a los impuestos aplicables, mencionando algunas de las particularidades que se deben tener en consideración al momento de analizar este tipo de proyectos.

⁹¹ Esto es especialmente relevante en cuanto a la posibilidad que el dueño del *Multifamily* pueda recuperar las unidades que se encuentran con arriendos impagos, a efectos de procurar que el flujo proyectado del negocio no se vea mayormente afectado.

⁹² Reporte Mercado de Renta Residencial Multifamily. 4T. (2022). p. 6.

1. IVA

Por las características propias de este tributo, especialmente su carácter de *plurifásico*, el mismo irá gravando cada etapa del proyecto *Multifamily*, desde su comienzo hasta su explotación, siempre en la medida que se generen hechos gravados con IVA.

En términos generales, el dueño del proyecto irá acumulando crédito fiscal por las compras realizadas, o los servicios contratados, durante la etapa de desarrollo del inmueble. Al respecto, nos remitimos a lo ya señalado anteriormente en este trabajo.

Luego, una vez operativo el *Multifamily*, se celebrarán los contratos de arrendamiento respectivos, cuyos pagos configurarán los ingresos del contribuyente.

Desde el punto de vista del IVA, los arrendamientos de bienes inmuebles se encontrarán gravados con dicho impuesto siempre y cuando los mismos sean “amoblados”, de acuerdo con el hecho gravado especial incluido en el Art. 8 letra g) de la LIVS.

Así, y a efectos de entender qué es lo que se entiende como un “inmueble amoblado”, es relevante remitirnos a lo indicado por el SII en su Circular N°37 del 2020 y en la Resolución Exenta N°53, de 2021. En dichos pronunciamientos, se establecen los parámetros generales para que se configure este hecho gravado especial. Así, indica la autoridad fiscal que el inmueble deberá contar al momento de celebrarse el contrato, con bienes muebles que sean suficientes para su uso, lo cual implica que el inmueble cuente con el mobiliario mínimo que permita al arrendatario darle tal destino. Asimismo, para el arrendamiento de departamentos, se entenderá que cuenta con muebles suficientes para considerarse amoblado, al incluir a lo menos una cama, mesa de comedor, y vajilla, que permitan el alojamiento o pernoctación de una persona.

Ahora bien, en caso de que los departamentos no cumplan con las características recientemente señaladas, entonces el arrendamiento no configurará un hecho gravado con IVA, no debiendo recargarse o cobrarse el impuesto a los arrendatarios

En caso de que los departamentos se encuentren amoblados, la base imponible de los arriendos, conforme al Art. 17 de la LIVS, se calcula deduciendo de la renta una cantidad equivalente al 11 % anual del avalúo fiscal del inmueble propiamente tal, o la proporción correspondiente en caso de que el arrendamiento fuere parcial o por períodos distintos de un año.

En dicho sentido, el Art. 33 del Reglamento de IVA, señala que para efectuar esta rebaja se deberá considerar el avalúo fiscal vigente a la fecha en que deba pagarse la renta, remuneración o precio, conforme el contrato. La rebaja del 11 % es de carácter obligatorio para efectos de determinar la base imponible sobre la que se cobrará el IVA. Así, la base imponible correspondiente corresponderá al monto de arriendo, respecto al cual se deduce la proporción aplicable del 11 % del avalúo fiscal⁹³.

⁹³ En términos generales, la deducción mensual aplicable corresponderá a (1/12) del 11 % del avalúo fiscal pertinente.

1.1. ART. 27 BIS DE LA LIVS.

Como el desarrollo de los proyectos de *Multifamily* tiene un desarrollo generalmente largo (entre 2 y 3 años hasta que queden operativos), y durante todo ese período el dueño del proyecto irá acumulando crédito fiscal, existe la posibilidad de solicitar al SII la devolución de dicho remanente, de acuerdo con las reglas generales contenidas en el Art. 27 bis de la LIVS.

En términos muy generales, y atendida la natural complejidad de esta norma tributaria, creemos relevante realizar las siguientes observaciones sobre este beneficio, aplicables específicamente para el caso de este tipo de proyectos de inversión:

- i. Será razonable solicitar esta devolución únicamente en caso de que los departamentos o unidades sean arrendados amoblados, ya que de esta manera se generarán ingresos afectos a IVA que permitirán que la restitución del monto devuelto por efecto del Art. 27 bis se haga de manera normal, sin restituciones adicionales;
- ii. Como contrapartida, en caso de que las unidades sean arrendadas sin amoblar, como no se generará un hecho gravado con IVA, procederá la restitución adicional⁹⁴, lo que en definitiva transformará a esta restitución en un beneficio muy costoso para el contribuyente;
- iii. Por último, debe tenerse en especial consideración lo resuelto por el SII mediante su Ord. N°2381, de 06 de septiembre de 2023, en el que la autoridad fiscal resuelve que todo tipo de ingresos percibido por el contribuyente deberán ser tomados en consideración a efectos del cálculo de la restitución adicional⁹⁵.

Por lo anterior, el análisis respecto a la conveniencia financiera de solicitar la restitución del Art. 27 bis, debe realizarse caso a caso, atendiendo a las características particulares y específicas no sólo del proyecto en específico, sino que, en especial, del contribuyente.

⁹⁴ Para quienes deseen profundizar sobre la “restitución adicional” aplicable para los casos del Art. 27 bis, se recomienda estudiar las instrucciones impartidas al respecto por el SII, en especial, la Circular N°94, de 19 de diciembre de 2001.

⁹⁵ En particular, el Ord. Indicado se refiere a los ingresos que la entidad consultante obtenga con motivo de distribuciones de dividendos o las ganancias de capital que perciba o devengue con motivo de la compraventa de acciones.

Lo interesante en este caso es la interpretación del SII respecto a que cualquier tipo de ingreso percibido por la sociedad (por ejemplo, los intereses que provengan de operaciones destinadas a mantener y resguardar los flujos de caja de la compañía) deberán ser considerados para efectos de calcular la restitución adicional que pudiese ser aplicable, atendida la calidad de operaciones no gravadas o exentas de IVA que tienen dichos intereses, distribuciones o mayores valores obtenidos. Por lo mismo, es relevante que la empresa desarrolladora del proyecto tenga en cuenta esta interpretación administrativa en caso de requerir una devolución por concepto del Art. 27 bis.

Respecto a lo señalado, no debe dejarse de tener presente el principio general en materia tributaria según el cual las interpretaciones del SII no son obligatorias para los contribuyentes, y que el asunto podría ser llevado a discusión ante el Tribunal Tributario y Aduanero competente.

2. IMPUESTO A LA RENTA

Este impuesto irá gravando, de manera anual, las utilidades⁹⁶ que para el contribuyente genere el *Multifamily*.

Tributariamente, para conocer el resultado tributario de los contribuyentes, se debe determinar la Renta Líquida Imponible (en adelante, “RLI”) del período respectivo, lo que generalmente se realiza de forma anual.

La RLI se determina de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned}
 &+ \text{Ingresos Brutos (Art. 29 de la LIR)} \\
 &- \text{Costos Directos (Art. 30 de la LIR)} \\
 &- \text{Gastos (Art. 31 de la LIR)} \\
 &+/- \text{Ajustes (Arts. 32 y 33 de la LIR).} \\
 &= \text{RLI}
 \end{aligned}$$

Sobre dicha RLI, en caso de ser positiva, se aplicará el Impuesto de Primera Categoría pertinente⁹⁷.

Tal como señalamos anteriormente, en el negocio de los *Multifamily* los ingresos están formados por los arriendos que perciba el dueño del proyecto, y que son pagados por los arrendatarios.

De dichos ingresos, deberán deducirse los costos directos incurridos en la explotación del negocio, de acuerdo con las reglas generales contenidas en el Art. 30 de la LIR. Una vez deducidos dichos costos, se determina la “Renta Bruta” del contribuyente. De dicho monto, deben luego ser descontados aquellos gastos en que se haya incurrido, de acuerdo con las normas generales contenidas en el Art. 31 de la LIR, y teniendo en consideración también los gastos que se encuentran especialmente tratados en dicha disposición legal⁹⁸.

3. IMPUESTO TERRITORIAL

Este impuesto “grava la riqueza de las personas mantenida en la forma de propiedad de bienes raíces, distinguiendo entre bienes raíces agrícolas, bienes raíces no agrícolas, y bienes raíces no agrícolas para la habitación”⁹⁹. Así, al ser los *Multifamily* proyectos de carácter inmobiliario, este impuesto se aplicará durante toda la vida de los inmuebles,

⁹⁶ Al respecto, debe tenerse en consideración el criterio amplio de “Renta” que contiene la LIR en su Art. 2 N°1.

⁹⁷ Sobre el particular, ver nota al pie N° 69 de este trabajo.

⁹⁸ Al respecto, y enfocados en los proyectos de carácter inmobiliario, son especialmente aplicables los gastos de depreciación provenientes del inmueble o demás bienes del activo fijo (por ejemplo, los muebles adquiridos para amueblar las unidades), de acuerdo con lo dispuesto por el N°5 de este Art. 31. Al respecto, la vida útil de los activos se encuentra fijada por el SII a través de la Resolución Exenta N°43, de 2002.

⁹⁹ Yáñez (2016), p. 253.

siempre y cuando los avalúos fiscales de los mismos se encuentren sobre el tramo exento fijado por la Ley N°17.235¹⁰⁰.

De acuerdo con la información disponible en el sitio web del SII¹⁰¹, para el año comercial 2023, los bienes raíces de destino habitacional (como lo serían aquellos que conforman un *Multifamily*) tienen un monto exento de \$54.533.049.

Ahora bien, en caso de que una o más de las unidades del *Multifamily* se encuentren afectas al Impuesto Territorial¹⁰², el contribuyente podrá deducir dichos montos como gasto, de acuerdo con lo prescrito por el Art. 31 N°2 de la LIR¹⁰³, al corresponder este desembolso al pago de un impuesto fijado por ley.

3.1. SOBRETASA DE IMPUESTO TERRITORIAL

Este impuesto fue establecido mediante la Ley N°21.210, a través de la incorporación del Art. 7 bis a la Ley sobre Impuesto Territorial¹⁰⁴, cuyas instrucciones fueron dictadas por el SII a través de su Circular N°28, del 09 de abril de 2020.

Este impuesto se aplica sobre la suma total de los avalúos fiscales de los bienes raíces que sean de propiedad del contribuyente al 31 de diciembre del año anterior a aquél que deba girarse la sobretasa.

Este tributo también se cobra de manera progresiva, contando con un tramo exento de 670 UTA. Luego, se cobra de la siguiente manera, según lo prescrito por el literal c) del Art. 7 bis:

- a. Sobre 670 UTA y hasta 1.175 UTA, la tasa será de 0,075 %;
- b. Sobre 1.175 UTA y hasta 1.510 UTA, la tasa será de 0,15 %; y
- c. Sobre 1.510 UTA, la tasa será de 0,425 %.

¹⁰⁰ Respecto a los tramos exentos, son particularmente relevantes las normas contenidas en los Arts. 2 (inciso 2°), 7 y 9 de dicha Ley.

¹⁰¹ Ver: [https://www.sii.cl/ayudas/ayudas_por_servicios/2242-reajustes_exenciones-2468.html#:~:text=Para%20el%20segundo%20semestre%20del,1%2C021%20respecto%20de%20semestre%20anterior.&text=%24%20194.760.860%20\(en%20%24,este%20valor%20es%20de%201%2C042%25](https://www.sii.cl/ayudas/ayudas_por_servicios/2242-reajustes_exenciones-2468.html#:~:text=Para%20el%20segundo%20semestre%20del,1%2C021%20respecto%20de%20semestre%20anterior.&text=%24%20194.760.860%20(en%20%24,este%20valor%20es%20de%201%2C042%25) [fecha consulta: 30 de septiembre de 2023].

¹⁰² A mayor abundamiento, debe considerarse que la tasa de este impuesto se aplica de manera progresiva, de acuerdo con lo prescrito por el Art. 7 c) de la Ley: A saber: Un 0,893 % sobre la parte exenta, y hasta \$194.760.860, y un 1,042 % sobre la parte que exceda de dicha cantidad. Lo anterior, se basa también en los criterios fijados por el SII a través de su Resolución Exenta N°11, de 2022.

¹⁰³ Sobre el particular, cabe agregar además que, como estos inmuebles no han sido construidos para su posterior venta, los montos pagados por concepto de Impuesto Territorial no podrán ser utilizados como créditos de acuerdo con la norma del Art. 20 N°3 de la LIR. Ahora bien, precisamente por el hecho de que estos montos no son deducibles como crédito, es que procede su deducción como gasto según lo ya indicado.

¹⁰⁴ A pesar de que la Sobretasa se encuentra regulada en la Ley de Impuesto Territorial, estimamos que el mismo tiene una naturaleza jurídica diferente, ya que grava el patrimonio inmobiliario propiedad de un contribuyente en su totalidad, sin considerar a los inmuebles individualmente.

Así, este tributo deberá ser pagado de forma anual por el dueño de los inmuebles, y podrá ser rebajado como gasto a efectos de la RLI, de acuerdo con las normas ya indicadas para el caso del Impuesto Territorial.

IV BENEFICIOS TRIBUTARIOS EN LA LEGISLACIÓN NORTEAMERICANA: UNA BREVE APROXIMACIÓN

Tal como se puede apreciar de lo expuesto en el capítulo anterior, el tratamiento tributario de los *Multifamily* es el mismo aplicable a cualquier otro negocio de renta inmobiliaria, no contando estos proyectos con normas o beneficios especiales que puedan ser impetrados por sus dueños.

En este sentido, y para efectos de contar con antecedentes que puedan ser tenidos en cuenta en futuros debates impositivos, es que hemos considerado relevante indicar, de manera general, algunos beneficios tributarios que existen en la legislación norteamericana para el desarrollo y explotación de los *Multifamily*.

En particular, nos parece interesante contar con esta data entendiendo que este modelo de negocio surgió hace varias décadas en Estados Unidos, país en el que los *Multifamily* cuentan actualmente con un mercado posicionado que presenta distintas ventajas e incentivos tributarios para la inversión en este tipo de negocio.

Al respecto, los beneficios para estos proyectos se explican principalmente como un medio para lograr disponer de una mayor opción de viviendas que sean accesibles a la población¹⁰⁵. Así, por medio de distintos beneficios, se busca incentivar la construcción o renovación de los distintos bienes raíces.

A continuación, nos referiremos, brevemente, a algunos de los incentivos tributarios aplicables para este modelo de negocios.

1. CRÉDITO FISCAL PARA VIVIENDAS DE BAJOS INGRESOS (LIHTC)¹⁰⁶

Este beneficio tiene por objetivo incentivar a los desarrolladores privados a construir o comprar y renovar viviendas que sean asequibles para las personas de bajos recursos.

El LIHTC es un programa del gobierno federal que otorga fondos a los gobiernos estatales y territoriales conforme a su población, para que luego la *Agencia de Financiamiento de Vivienda* de cada territorio sea la encargada de otorgar los créditos a los desarrolladores privados que cumplan con las condiciones necesarias, teniendo estos un periodo de 10 años para poder reclamar el crédito, y reducir su carga tributaria federal.

¹⁰⁵ Al respecto, el comité de finanzas del Senado de EEUU tuvo una audiencia pública celebrada el 1 de agosto de 2017 titulada “La Crisis de La Vivienda Asequible en Estados Unidos: Desafíos y Soluciones”. De dicha instancia, personal de la Comisión Mixta de Tributación del Senado elaboró un informe con los antecedentes generales de los incentivos fiscales existentes para las viviendas de alquiler.

¹⁰⁶ Siglas por su nombre en inglés “Low-Income Housing Tax Credit” que se incluyó en la reforma fiscal “Tax Reform Act of 1986” Section 42, The Internal Revenue Code (IRC).

Dentro de quienes se adjudican este crédito, existen varios desarrolladores de *Multifamily*, que, por aplicación de este incentivo, logran poner a disposición del público unidades con un monto de arriendo menor al del mercado general, el cual se calcula en base a los ingresos del área en donde se construye o se encuentra en servicio.

En términos generales, deben cumplir las siguientes condiciones esenciales respecto a las unidades puestas en arrendamiento, para poder adjudicarse el LIHTC:

- El 20 % o más de las unidades deben ser exclusivamente para arrendatarios que ganan el 50 % o menos del ingreso bruto medio del área (“regla 20/50”)
- El 40 % o más de las unidades deben ser exclusivamente para arrendatarios que ganan el 60 % o menos del ingreso bruto medio del área (“regla 40/60”)
- Al menos el 40 % o más de las unidades deben ser exclusivamente para arrendatarios cuyo ingreso no sea superior al 60 % del ingreso medio del área, y ninguna unidad debe ser arrendada a personas con un ingreso superior al 80 % del ingreso medio del área¹⁰⁷.

Se deberá cumplir con una de estas condiciones durante 15 años. En caso de incumplimiento, se recapturarán los créditos (en general se extiende a 30 años en total), con el fin de que exista una seguridad para los arrendatarios de que el canon de arriendo no aumentará desproporcionalmente durante un plazo razonable.

Ahora bien, respecto al cálculo del crédito, este será igual a un porcentaje del crédito multiplicado por la base calificada del proyecto.

Para el caso de viviendas recientemente construidas no subsidiadas por el gobierno, el porcentaje aplicable será de un 70 % del valor presente (siendo su tasa mínima el 9 %), y un 30 % del valor presente para propiedades adquiridas para su renovación o financiadas con bonos exentos de impuestos (con tasa mínima del 4 %)¹⁰⁸.

2. CRÉDITO DE REHABILITACIÓN (“REHABILITATION TAX CREDIT”)

El fin de este crédito es incentivar la conservación y restauración de edificios históricos. Para solicitar este crédito es necesario que los edificios históricos se encuentren certificados en el Registro Nacional, o que se encuentren ubicados en un distrito histórico, que esté registrado y certificado de importancia histórica para el distrito por el secretario del interior de la “*Secretary of the Treasury*”.

Este crédito proporciona un 20 % para gastos de renovación, del que se podrá hacer uso para cualquier año fiscal durante un periodo de 5 años, contados desde que se pone en funcionamiento el edificio rehabilitado¹⁰⁹.

¹⁰⁷ Disponible en: <https://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/what-low-income-housing-tax-credit-and-how-does-it-work> [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023].

¹⁰⁸ Disponible en: <https://www.taxnotes.com/research/federal/usc26/42> [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023].

¹⁰⁹ Section 47, The Internal Revenue Code (IRC).

Los gastos que se cubren con este crédito son aquellos que tengan relación con características estructurales, es decir, paredes, pisos, y escaleras según señala la autoridad fiscal norteamericana (“*Internal Revenue Service*”, o “*IRS*”). Al respecto, cabe mencionar que toda restauración debe conservar el carácter histórico de las infraestructuras, con lo que se busca impulsar la inversión privada para la preservación histórica de las propiedades norteamericanas y la creación de puestos de empleos¹¹⁰.

El crédito correspondiente es otorgado por el IRS, previa solicitud mediante el formulario 3468. Dicha petición puede ser realizada por cualquier persona, corporaciones, socios, accionistas de patrimonios y fideicomisos¹¹¹.

3. FINANCIAMIENTO CON BONOS EXENTOS DE IMPUESTOS PARA PROPIEDADES RESIDENCIALES DE ARRENDAMIENTO¹¹²

Estos bonos son emitidos por la autoridad gubernamental para financiar actividad privada, siempre y cuando el proyecto sea de una actividad calificada en la *section* 142 (7) del *Internal Revenue Code*. En dicha disposición legal se encuentran los proyectos de alquiler residencial calificados, dentro de los cuales se considera a los *Multifamily*.

Los bonos tienen una limitación de volumen estatal anual (“*State Volume Cap*”). Este tope, según el informe elaborado por la Comisión Mixta de Tributación para el año 2022, era de \$110 US por residente del Estado, o \$335,115,000 si la suma anterior fuese mayor¹¹³.

Ahora bien, para hacer uso de estos bonos exentos, los proyectos deben tener una de las siguientes características (similares a las del LIHTC):

- Será calificado si el 20 % o más de las unidades están ocupadas por personas cuyos ingresos pertenecen al 50 % o menos del ingreso bruto medio del área (regla 20/50).
- Si el 40 % o más de las unidades están ocupadas por personas cuyos ingresos pertenecen al 60 % o menos del ingreso bruto medio del área (regla 20/50).

El desarrollador deberá certificar cada año que cumple con una de estas condiciones.

Respecto a la circulación de estos bonos, ellos tienen una limitación temporal, correspondiente a que el vencimiento promedio de la circulación de estos bonos no podrá exceder del 120 % de la vida económica del inmueble que se financió¹¹⁴.

¹¹⁰ Ibidem.

¹¹¹ Más información al respecto, disponible en: <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/rehabilitation-credit-historic-preservation-faqs#eligibility> [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023].

¹¹² En inglés “Tax-Exempt Bond Financing for Residential Rental Property”.

¹¹³ Al respecto, *Joint Committee on Taxation, Present Law and Background Relating to Tax Incentives for Residential Real Estate (JCX-16-22), July 18, 2022*. Disponible en: www.jct.gov [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023].

¹¹⁴ *Joint Committee on Taxation, Present Law and Background Relating to Tax Incentives for Residential Real Estate (JCX-16-22), July 18, 2022*. Disponible en: www.jct.gov [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023].

4. DEPRECIACIÓN ACELERADA PARA PROPIEDADES RESIDENCIALES DE ARRENDAMIENTO

Para la depreciación de los proyectos *Multifamily* se sigue el Sistema Modificado de Recuperación Acelerada de Costos (“MACRS”)¹¹⁵, que permite recuperar el costo de la propiedad de forma acelerada durante un tiempo determinado. Al respecto, existen dos tipos de sistemas de depreciación para fines tributarios: uno general (“GDS”)¹¹⁶ y uno alternativo (“ADS”)¹¹⁷, que tienen fórmulas de recuperación distintas.

Así, a efectos de depreciar un *Multifamily*, el mismo deberá encontrarse en funcionamiento, y el monto de depreciación a utilizar dependerá del sistema de depreciación escogido.

Así, en caso de acogerse al GDS, se debe seguir un método de depreciación lineal que implica aplicar un porcentaje determinado respecto al valor libro del activo. Por lo mismo, este sistema permite descontar un mayor gasto por concepto de depreciación durante los primeros años, al aplicarse sobre un valor libro (base imponible) mayor.

En cambio, si se utiliza el sistema ADS, la cuota anual de depreciación anual será la misma durante toda la vida útil del bien.

Por último, cabe indicar que cada desarrollador podrá determinar qué sistema de depreciación utilizará, y dicha decisión se aplicará respecto de todas las propiedades que sean de la misma clase. Asimismo, la elección no se podrá cambiar en el tiempo¹¹⁸.

CONCLUSIONES

Luego del análisis realizado en esta investigación, y tras haber dado un contexto histórico y de negocio respecto a los *Multifamily*, nos detuvimos respecto al estudio de los contratos involucrados en estos proyectos, y del tratamiento tributario general que cada uno de ellos tiene aparejado.

Asimismo, nos referimos a los impuestos aplicables en el desarrollo y explotación de estos proyectos, concluyendo que en Chile no se cuentan con normas especiales, sino que el tratamiento es el mismo que rige a todos los negocios de carácter inmobiliario.

Lo anterior contrasta con el mercado norteamericano, en donde se han establecido diversos incentivos tributarios para el desarrollo de los *Multifamily*, los que pretenden apoyar la oferta de estos proyectos, logrando así una mayor disponibilidad de viviendas disponibles para el arrendamiento.

Al respecto, resulta interesante apreciar la diferencia en los paradigmas aplicados en estas decisiones de política tributaria. Por un lado, en Chile existen diversos programas de incentivo que subsidian o incentivan la demanda (esto es, que se enfocan en el usuario

¹¹⁵ Siglas por su nombre en inglés “*Modified Accelerated Cost Recovery System*”.

¹¹⁶ *General Depreciation System*.

¹¹⁷ *Alternative Depreciation System*.

¹¹⁸ Disponible en: https://invatatafaceri.ro/es/diccionario-financiero/sistema-acelerado-de-recuperacion-de-costos-modificado-macrs/?expand_article=1 [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023].

final, con el objetivo principal de incentivar la propiedad de un inmueble¹¹⁹), mientras que en EEUU se subsidia o incentiva la oferta (esto es, al desarrollador de los proyectos), teniendo como preocupación el suplir la necesidad de vivienda asequible, aunque la misma no sea como dueño sino en calidad de arrendatario.

Ante una situación de déficit habitacional cada vez más importante en el país, y a la dificultad de acceder a viviendas en carácter de propiedad, especialmente por las actuales restricciones de financiamiento para los compradores, la posibilidad de implementar incentivos tributarios o regulatorios (por ejemplo, subsidios al canon de arrendamiento de unidades disponibles en estos proyectos, depreciación instantánea, etc.) que incentiven al desarrollo de proyectos *Multifamily* presenta una alternativa eficiente en el uso de recursos fiscales (ya que los proyectos son desarrollados a costo y riesgo del dueño), además de generar un impacto en un menor plazo en la disponibilidad de una mayor cantidad de viviendas de calidad para el arrendamiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Abarca, Vasti (2018) “Se dispara el número de chilenos que arriendan: quieren comprar pero no les alcanza”, *Las Últimas Noticias*.
- Araya, Álvaro (2018): “El contrato de construcción en Chile. Análisis Económico y Jurisprudencial”, *Revista Chilena de Derecho Privado*, N° 31.
- Cámara Chilena de la Construcción, Datos de Empleabilidad, obtenidos en <https://cchc.cl/centro-de-informacion/indicadores/empleo-y-desempleo-sector-construccion> [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023]
- Colliers (2022) Research & Forecast Report: Multifamily, Mercado Renta Residencial.
- Contreras, Osvaldo (2016) *Instituciones del Derecho Comercial*, Tomo II. (Santiago, Editorial Thomson Reuters).
- Diario Digital Interferencia, “Déficit habitacional: Chile vuelve al nivel de 1996” Disponible en: <https://interferencia.cl/articulos/deficit-habitacional-chile-vuelve-al-nivel-de-1996>
- Gordon Lasner, Matthew (2012): “Multifamily Private Housing Since World War II”, California, SAH Archipedia, eds. Gabrielle Esperdy and Karen Kingsley, Charlottesville: UVaP, Disponible en: <http://saharchipedia.org/essays/TH-01-ART-005> [Fecha de Consulta: 15 de mayo 2023].
- González, Noelia (2022) “REIT: Qué son y cómo funcionan”. Disponible en: <https://senseizero.es/reit-que-son-y-como-funcionan/> [Fecha de consulta: 20 de mayo 2023].
- https://invatiafaceri.ro/es/diccionario-financiero/sistema-acelerado-de-recuperacion-de-costos-modificado-macrs/?expand_article=1 [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023].

¹¹⁹ Al respecto, podemos indicar diversas normas que se enfocan en esto. Por ejemplo: la exención de IVA especial contenida en el Art. 12 F de la LIVA (a efectos de evitar alzas en el precio de venta de las viviendas que cumplan con los requisitos indicados en dicha norma); el CEEC, también aplicable sólo para casos de viviendas construidas para su posterior venta; la utilización del Impuesto Territorial como crédito contra el IDPC, aplicable también únicamente en ciertos casos de ventas de inmuebles. Dentro de las normas no tributarias que apuntan en la misma dirección, quizás la más utilizada en el último tiempo es el Subsidio de Integración Social y Territorial, conocido como “DS 19” (<https://serviumetropolitana.minvu.gob.cl/subsidio-de-integracion-social-y-territorial-ds19/> [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023]).

- Mendía, Oliver Santiago, “Análisis territorial de la brecha habitacional y el déficit potencial comunal: Un insumo para el plan de emergencia habitacional” Disponible en: <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiYjAwOTVmYTgtMTQyNC00NzczLWI0YTYtMjE3NmRjNzQzNjhhIiwidCI6IjcyZmQwYjVhLTlhNmEtNGNmZi04OWY2LWJkZTk2MmWY3ZTI1MCIsImMiOiR9&pageName=ReportSectioncb989544d5f7d0d064c5>
- Publicación Cámara Chilena de la Construcción “Informe Inmobiliario Gran Santiago” (marzo, 2023).
- Sepúlveda, Catalina (2018) *Multifamily “Una oportunidad inversión para compañías de seguros”*; Tesis para optar al grado de Magíster en Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios de la Universidad de Chile.
- Troncoso, J. (2022): “Chile terminó 2021 entre los 25 países del mundo con mayor alza en el precio de la vivienda”, *Diario Financiero*.
- Tapia, María José Tapia (2022). “El mercado de los arriendos en Chile incluye una de cada cuatro viviendas,” *La Tercera*.
- Yáñez Henríquez, José. (2016). Impuesto Territorial. *Revista De Estudios Tributarios*, (11), pág. 253–281. <https://revistaestudiostributarios.uchile.cl/index.php/RET/article/view/40727> [fecha de consulta: 30 de septiembre de 2023].